



BKI ฟัน แบงก์กรุงเทพ ลุยประกันในต่างประเทศ



พนัส ธีรวัณิชย์กุล

สัมภาษณ์

INTERVIEW

5

66 แนวโน้มการแข่งขันตลาดประกันภัยที่รุนแรงอย่างต่อเนื่องช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะตลาดรถยนต์ที่จะเห็นบริษัทต่างๆหันมาแข่งขันกันราคาสูงจนก่อให้เกิดความเสียหาย สะท้อนจากอัตราความเสียหายและค่าสินไหมทดแทน(Loss Ratio)ที่สูงกว่า 72% ขาดทุนในระดับ 1 หมื่นล้านบาท บริษัทประกันที่ลงมาเล่นในตลาดนี้ล้มหายตายจากไปกว่า 10 ราย ส่งผลให้บริษัทประกันขนาดเล็กที่เหลือในระบบ 24 ราย มีสัดส่วนเบี้ยประกันเพียง 4% อยู่ในสถานการณ์น่าเป็นห่วงอย่างมาก และเป็นเรื่องที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับ

และส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ให้ความสนใจในขณะนี้

บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด(มหาชน) แม้จะไม่ได้ลงไปเล่นในด้านราคา แต่จากภาวะตลาดที่เริ่มยากมากขึ้น บริษัทได้ขยายธุรกิจและลงทุนไปยังต่างประเทศ แม้สัดส่วนพอร์ตต่างประเทศยังน้อยมากไม่ถึง 10% แต่ถือเป็นการกระจายการลงทุนและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจมากขึ้น

นายพนัส ธีรวัณิชย์กุล กรรมการและที่ปรึกษาด้านขยายธุรกิจ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ BKI เล่าให้“ฐานเศรษฐกิจ”ฟังว่า ทิศทางธุรกิจในประเทศไทยปี 2562 ยัง

คงดำเนินธุรกิจรับประกันในลักษณะสัญญาแลกเปลี่ยนงาน (Inverse Insurance) ซึ่งแต่ละปีจะมีการรับประกันเฉลี่ย 1,000 ล้านบาท โดยจะอยู่ในกลุ่มเอเชีย เช่น ฮองกง อินโดนีเซีย ไต้หวัน และญี่ปุ่น โดยบริษัทที่ทำสัญญา



แลกเปลี่ยนงานกันจะเป็นบริษัท ประกันในประเทศนั้นๆที่มี 1-2 บริษัท

“เรามองว่า ตลาด อินโดนีเซีย ถือเป็นตลาดที่น่าสนใจ แม้จะมีภัยค่อนข้างมาก แต่ถ้าทำตลาดถูกทาง ก็มีโอกาสรักษาไว้ได้ ซึ่งตลาดที่นั่น จะแข่งขันด้านราคาและให้ส่วนลดมากกว่า 50% แต่เมื่อคิดเบี้ยสุทธิแล้วยังคงมีราคาที่สูงกว่าไทยเล็กน้อย โดยปี 2561 มีเบี้ยในอินโดนีเซีย 60-70 ล้านบาท ถือว่า เป็นโมเดลที่ประสบความสำเร็จ”

นอกจากการรับประกัน ในลักษณะสัญญาเปลี่ยนงานแล้ว ช่วงปี 2561 ต่อเนื่องถึงปี 2562 บริษัทจะให้ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) เป็น Frontier Partner โดยจะเน้นทำธุรกิจควบคู่ไปกับลูกค้าสินเชื่อของธนาคารกรุงเทพ ซึ่งมีทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ซึ่งเบื้องต้นยังไม่ได้ตั้งเป้าเติบโตเร็วมากนัก

เพราะต้องการทดลองตลาด รวมถึงต้องอบรมพนักงานและทีมงาน ให้สอดคล้องกับการขยายธุรกิจด้วย

สำหรับสาขาต่างประเทศ (Full Branch)ของบริษัททั้ง 2 สาขานั้น ในส่วนของสาขากัมพูชา ซึ่งเปิดมา 23 ปี เป็นตลาดที่มีศักยภาพ โดยปี 2561 มีเบี้ยอยู่ที่ 6.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เติบโต 3% เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีเบี้ย 6.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขณะที่กำไรในปี 2561 อยู่ที่ 8.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ส่วนปี 2562 ตั้งเป้าเบี้ยประกันเติบโต 10% ซึ่งเช็กเตอร์ที่ขยายตัวได้ดีจะเป็นกลุ่มโครงสร้างพื้นฐาน โรงแรม ช้อปปิ้งมอลล์

ด้านสาขาสปป.ลาว เปิดมาแล้ว 2 ปีครึ่ง ปี 2561 มีเบี้ยอยู่ที่ 4.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มีกำไรอยู่ที่ 1.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จากปี 2560 มีเบี้ย 3.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีผลขาดทุน 1.02 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งปีที่ผ่านมา มีบริษัทประกันของจีน PICC หรือ People's Insurance Company เข้ามาถือหุ้นบริษัท 15% จากทุนจดทะเบียนในสปป.ลาวที่ 2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ส่งผลให้บริษัทมีความแข็งแกร่งขึ้นจนสามารถขึ้นมาอยู่ในอันดับ 4 ของบริษัทประกันในสปป.ลาว ซึ่งปีนี้คาดว่าจะยังคงเติบโตต่อเนื่องที่ 15% ซึ่งมาจากเช็กเตอร์พลังงาน เชื้อเพลิง ไฟฟ้า โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างเสนอราคาเชื้อเพลิงจากปัจจุบันทำอยู่ 2-3 ราย

“ภายใต้การแข่งขันในต่างประเทศที่รุนแรง เรามองหาตลาดที่มีศักยภาพ ซึ่งจากการ

เข้าไปสัมพันธ์ตลาดพบว่า ชื่อเสียง BKI เป็นที่ยอมรับ ปีนี้เราจึงยังสานต่อตลาดต่างประเทศ โดยจะไปพร้อมกับเบงกักรุงเทพ เพราะลูกค้าที่เบงกักรุงเทพปล่อยส่วนใหญ่จะทำประกันกับบริษัทท้องถิ่น หากเราเข้าไปทำตลาดตรงนี้น่าจะดี”

ส่วนทิศทางธุรกิจในประเทศ ตั้งเป้าเบี้ยประกันเติบโต 15% คิดเป็นเบี้ยรับ 2 หมื่นล้านบาท โดยตั้งเป้าประกันรถยนต์ (Motor) เติบโต 20% และประกันที่ไม่ใช่รถยนต์ (Non Motor) 9-10% มากกว่าอุตสาหกรรมที่คาดว่า จะขยายตัว 5-6% ■



ปีนี้เรายังสานต่อตลาดต่างประเทศ โดยจะไปพร้อมเบงกักรุงเทพ เพราะลูกค้าส่วนใหญ่ทำประกันกับบริษัทท้องถิ่น