



ทันหุ้น - BKI เดินเครื่องขยายธุรกิจต่างแดนต่อเนื่อง ทั้งผ่านการลงทุนร่วมกับประกันภัยท้องถิ่น และพันธมิตรอย่างแบงก์กรุงเทพด้วยโมเดลโรงงานแบบประกันภัยต่อ โดยได้ขยายรูปแบบการรับประกันดังกล่าวในอินโดนีเซีย เวียดนาม ได้หวัน มาเลเซีย และเซียะไฮ้ ส่วนประกันภัยในกัมพูชาหลังเปิดมากกว่า 20 ปี ผู้บริหารปลื้มยอดเติบโตดี มีกำไรต่อเนื่อง

นายพนัส ธีรวณิชกุล กรรมการและที่ปรึกษาด้านขยายธุรกิจ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ BKI ให้มุมมองต่อการขยายตลาดในต่างประเทศว่า อนาคต BKI มีโอกาสเพิ่มการลงทุนในแถบอาเซียนมากขึ้น จากปัจจุบันที่เข้าไปลงทุนแล้วใน สปป.ลาว กัมพูชา อินโดนีเซีย ซึ่งเป็นการลงทุนร่วม (Joint Venture) กับบริษัทพันธมิตรธุรกิจ ขณะที่ เมียนมา และเวียดนาม ก็ให้ความสนใจเช่นกันแต่โอกาสยังไม่เอื้อ

โดยเฉพาะที่เมียนมาการเข้าไปต้องใช้ทุนจดทะเบียนราว 1,500 ล้านบาท ซึ่งเมื่อเทียบกับเบี้ยประกันภัยทั้งระบบของเมียนมาแล้วก็ไม่แน่ใจว่าจะมี 1,500 ล้านบาทหรือไม่ จึงมองว่ายังไม่ใช่อีกที่จะเข้าไปลงทุน ขณะที่เวียดนามนั้น BKI ได้เคยเข้าไปลงทุนมาแล้วตั้งแต่ยุคเปิดประเทศในช่วงแรกๆ แต่ก็ถอนตัวออกมาเนื่องจากการแข่งขันเป็นไปในรูปแบบเก่าๆ คือ ตัดราคา แย่งมาร์เก็ตแชร์โดยไม่คำนึงถึงผลประโยชน์และความเสี่ยง

"BKI มีการออกไปลงทุนต่างประเทศกว่า 20 ปีได้แล้ว และไปลงทุนก่อนเปิดการค้าเสรีอาเซียนด้วยสะท้อนวิสัยทัศน์ผู้บริหารที่มีมุมมองการณ์ไกล โดยเราได้เข้าไปร่วมกับพันธมิตรที่ย่องงอินโดนีเซีย เพื่อไปเปิดบริษัทประกันภัยในประเทศภูมิภาคเหล่านั้น หรือแม้แต่จีนเองก็ได้เข้าไปเช่นกัน"

ส่วนธุรกิจประกันภัยในต่างประเทศ

BKIสร้างโมเดลขยายฐานตลาด. ปลื้มบริษัทถูกที่กัมพูชาทำกำไร

ที่สร้างผลกำไรให้กับบริษัทแล้วนั้น นายพนัส บอกว่า เป็นบริษัทประกันภัยในกัมพูชาซึ่งได้เข้าลงทุนเมื่อ 23 ปีที่แล้ว และในปีที่ 7 ก็สามารถทำกำไรให้กับบริษัทตลอดจนถึงปัจจุบันนี้ ทั้งนี้คาดว่าบริษัทประกันภัยในกัมพูชา ปีนี้จะมีเบี้ยรับรวม อยู่ที่ 7.15 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้น 10% จากปีก่อนที่มีเบี้ยรับรวมอยู่ที่ 6.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยปีที่ผ่านมามีบริษัทที่กำไรสุทธิอยู่ที่ 8.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขณะที่ภาพรวมตลาดประกันภัยในกัมพูชาเมื่อปีที่ผ่านมามีเบี้ยรับรวมอยู่ที่ 87 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้น 15% จากปีก่อนหน้าที่มีเบี้ยรับอยู่ที่ 75 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ส่วนที่ สปป.ลาว เนื่องจากเปิดดำเนินการมาได้ราว 2 ปีแล้ว ผลการดำเนินงานยังคงขาดทุน แต่นับเป็นอีกหนึ่งตลาดที่น่าสนใจ โดยเฉพาะวัฒนธรรมภาษาที่มีความใกล้เคียงกับไทย ส่วนอีกประเทศที่น่าสนใจคือ อินโดนีเซีย ที่แม้จะมีภัยธรรมชาติเป็นความเสี่ยงอยู่มาก แต่ก็มีโอกาสในการเข้าไปรับงานประกันภัย

นายพนัส เล่าให้ฟังว่า หลายบริษัทค่อนข้างกลัวที่จะเข้าไปรับงานประกันภัยในอินโดนีเซีย เพราะมองว่าความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติเกิดขึ้นบ่อย แถมยังต้องให้ส่วนลดเบี้ยประกันอย่างน้อยถึง 50% ซึ่งเป็นส่วนลดที่สูงมาก โดยยังไม่รวมค่าคอมมิชชั่นที่ต้องให้ตัวแทน หรือโบรกเกอร์อีกด้วย ตอนแรกก็กังวลที่จะเข้าไปลงทุน แต่เมื่อได้เข้าไปปลื้มผลแล้วถึง

รู้ว่าแม้จะลดเบี้ยลง 50%แล้ว อัตราเบี้ยประกันภัยยังคงสูงกว่าไทยและยังพอมีโอกาสในการสร้างรายได้และกำไรให้ธุรกิจด้วย

นายพนัส มองว่า การขยายธุรกิจไปต่างประเทศ กว่า 20 ปีที่ผ่านมา ไม่เพียงสร้างประสบการณ์ หากยังสร้างชื่อเสียงให้กับ BKI อีกด้วย ทำให้เวลาเข้าไปคุยกับพันธมิตรเพื่อร่วมลงทุนก็จะได้รับความเชื่อมั่น ซึ่งถือเป็นสิ่งสำคัญต่อการลงทุนขยายธุรกิจในประเทศ นอกเหนือจากเรื่องของฐานะการเงินและความมั่นคงของบริษัท

ส่วนเรื่องความมั่นคงทางการเงินไม่น่าเป็นห่วงเพราะ BKI ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือทางการเงินจาก Standard & Poor's หรือ S&P สถาบันการจัดอันดับทางการเงินของโลกในระดับ A- (Stable) ณ วันที่ 22 พฤศจิกายน 2561 สะท้อนถึงความแข็งแกร่งทางการเงินและได้รับการจัดอันดับ Financial Strength Rating ในระดับ A- (Excellent) และ Issuer Crediting ในระดับ a- จาก A.M. Best Company อีกหนึ่งสถาบันจัดอันดับทางการเงินชั้นนำของโลก

นายพนัส กล่าวต่อไปว่า การขยายธุรกิจในต่างประเทศบริษัทมีแนวคิดต่อยอดงานผ่านพันธมิตรอย่างธนาคารกรุงเทพ ที่มีสาขาย่านอาเซียนมากถึง 17 สาขา ใน 8 ประเทศ ซึ่งช่วยสร้างโอกาสต่อบริษัทในการขยายธุรกิจไปยังประเทศเหล่านี้ อีกทั้งฐานลูกค้าของ

แบงก์กรุงเทพส่วนมากเป็นรายใหญ่มีการลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ ซึ่ง BKI ก็มีศักยภาพและความชำนาญในการรับประกันภัยในกลุ่มนี้เช่นกัน

"แบงก์กรุงเทพไปตั้งสาขาในต่างแดน จึงโฟกัสไปที่สินเชื่อบริษัทใหญ่มากกว่ารายบุคคล ซึ่งเราเองก็ถือว่ามีความชำนาญในการเข้าไปรับงานขนาดใหญ่อยู่แล้ว แต่



ทั้งนี้ไม่ได้เข้าไปรับตรงเนื่องจากต้องมีใบอนุญาตประกอบธุรกิจ ดังนั้นจึงเป็นการรับรีตจากบริษัทประกันภัยที่เป็นพันธมิตรของเราก็คือ ซึ่งจากที่คุยกันเบื้องต้นทุกฝ่ายก็ตอบรับเป็นไปในทิศทางที่ดี ซึ่งโมเดลที่เราได้เริ่มต้นที่อินโดนีเซียเป็นครั้งแรก ปลายปีที่ผ่านมามีเบี้ยจากส่วนนี้เข้ามาราว 60 ล้านบาท"

นายพนัส ในปีที่ผ่านมาเข้าไปรับงานผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ ใน 3 ประเทศ คือ อินโดนีเซีย เวียดนาม และได้หวัน ซึ่งที่ได้หวันมีกลุ่มนักลงทุนไทยเข้าไปลงทุนมากในธุรกิจพลังงานทางธรรมชาติซึ่ง BKI ก็ให้ความสนใจเข้าไปรับประกันภัย รวมถึงตลาดที่มาเลเซีย และเซียะไฮ้ที่บริษัทเพิ่งเข้าไปเริ่มธุรกิจตามโมเดลที่วางไว้ ซึ่งเชื่อว่าการต่อยอดธุรกิจผ่านพันธมิตรจะหนุนการเติบโตในตลาดต่างประเทศของ BKI ได้เป็นอย่างดี