



Cover Story

เจาะใจ ‘ชัย โสภณพนิช’ มองทิศทาง ‘กรุงเทพประกันภัย’ ยุคคนรุ่นใหม่กุมชะตา

นับตั้งแต่ 1 มกราคม 2559 เป็นต้นมา บมจ.กรุงเทพประกันภัย หรือ BKI ได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ พร้อมกับปรับเปลี่ยนตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง โดย “ชัย โสภณพนิช” จาก “ประธานกรรมการและประธานคณะผู้บริหาร” เป็น “ประธานกรรมการ” พร้อมทั้งให้ “พนิช ธีรวัชรกุล” ขยับจาก “กรรมการผู้อำนวยการใหญ่” เป็น “กรรมการและประธานคณะผู้บริหาร” และแต่งตั้งให้ “ดร.อภิสิทธิ์ อັນตนาทรรัตน์” จากตำแหน่ง “ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่” ขึ้นเป็น “ผู้อำนวยการใหญ่” แทน

การเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ BKI ระบุว่า นับเป็นก้าวอย่างครั้งสำคัญในการปรับโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินธุรกิจ เพื่อจะยังคงรักษาตำแหน่งความเป็นผู้นำของธุรกิจประกันวินาศภัยได้อย่างมั่นคงและแข็งแกร่ง โดยที่ “ชัย โสภณพนิช” ยังคงเป็นแม่ทัพใหญ่ที่สำคัญขบเดิม ซึ่งจะทำหน้าที่ดูแลพร้อมกับเป็นที่ปรึกษาในภาพรวมของการบริหารเชิงนโยบายและการลงทุน

ชัย โสภณพนิช
ประธานกรรมการ
บมจ.กรุงเทพประกันภัย



กอง มก. Money Life มีโอกาสได้เข้าพูดคุยกับ “ชัย โสภณพนิช” ถึงการปรับเปลี่ยนที่สำคัญดังกล่าว รวมถึงทิศทางการดำเนินงานของ BKI การลงทุนในกลุ่มประเทศ AEC ตลอดจนความเห็นในด้านภาวะเศรษฐกิจ ทั้งของประเทศไทยและต่างประเทศที่จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจประกันวินาศภัยในอนาคต

Q : การปรับโครงสร้างของบริษัทฯ มีผลต่อทิศทางการดำเนินงานอย่างไรบ้าง?

A : โครงสร้างของบริษัทฯ ก็ยังเหมือนเดิม เพียงแต่มีการปรับเปลี่ยนตำแหน่งหรือเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง ถือว่าให้คนรุ่นใหม่ รุ่นเด็กขึ้นมาบริหาร เนื่องจากถือว่าเราเข้าข่ายผู้สูงอายุแล้ว ก็ควรจะมียุคเด็กขึ้นมา ดังนั้นเราก็เลื่อนตำแหน่งคุณพนิชฯ ขึ้นมาเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ ดร.อภิสิทธิ์ฯ ขึ้นมาเป็นผู้ดำเนินการใหญ่แทน ก็ถึงเวลาที่ต้องเอารุ่นที่อายุต่ำกว่า 60 ปีขึ้นมาบ้าง

Q : แผนการดำเนินงานที่วางเอาไว้จะเปลี่ยนไปจากเดิมหรือไม่?

A : ก็มีอยู่บ้างตามความเคลื่อนไหวของตลาด แต่ว่าการบริหารงานก็ยังคงคล้ายๆ แบบเดิม เพราะอย่างน้อยที่สุด จากการที่เรามีการประชุมคณะผู้บริหารทุกๆ วันพฤหัสบดี แล้วผมเองก็เข้าประชุมด้วย ดังนั้นจึงไม่อยากเสนออะไรที่มีการเปลี่ยนแปลงมากเกินไป

Q : ผู้บริหารชุดใหม่มีการเสนออะไรใหม่ๆ หรือนโยบายเพิ่มเติมเข้ามาบ้างหรือไม่?

A : อาจจะมีบ้างในเรื่องของช่องทางการขายหรือสินค้า เราก็จะไปตามตลาด หรือความเคลื่อนไหวของตลาด เช่น เรื่องประกันภัยรถยนต์ ในปีที่เรายกยอเน้นเรื่องกรมธรรม์ 2+ และ 3+ แทนที่จะเป็นประกันชั้น 1 ทั้งหมด ซึ่งเราก็ทำมาแล้ว 2-3 ปี แต่ปีนี้เราจะเน้นเพิ่มมากขึ้นเพราะเห็นว่ารายได้ของประชาชนทั่วไปไม่ได้เพิ่ม ก็ต้องพิจารณาในการประหยัดค่าใช้จ่าย

Q : จะมีผลิตภัณฑ์ที่จับเฉพาะกลุ่มมากขึ้น?

A : เราจะมีทางเลือกให้มากกว่า ตั้งแต่ 2 ปีที่ผ่านมาเราก็พยายามใช้ระบบ Telematics ซึ่งระบบนี้จะช่วยให้เราดูได้ว่าเจ้าของรถมีพฤติกรรมการขับอย่างไร ว่าขับเร็วหรือขับช้า ขับรถเป็นอย่างไร Telematics ก็จะช่วยบอก ถ้าขับเร็วก็จะพอรู้อ และจำนวนระยะเวลาการเดินทาง จำนวนกิโลเมตรที่วิ่ง ตามทฤษฎีถ้าวันหนึ่งใช้รถมาก หรือการที่วิ่งอยู่บนถนนมาก โอกาสที่จะชนก็ยิ่งเพิ่มมากขึ้น ซึ่งอันนี้ก็มีบริษัทประกันภัยเหมือนกันโฆษณาว่าคิดตามจำนวนกิโลเมตรที่คุณขับ ตรงนี้ก็กำลังที่เราดู อีกด้านที่เราเน้นคือ ตามต่างจังหวัด เนื่องจากรถมีน้อย โอกาสที่จะชนมีน้อยกว่า แต่เนื่องจากเวลาชน การขับเร็วกว่าในกรุงเทพฯ จะชนแรงกว่า และบางภาคก็จะมีอุบัติเหตุบ่อยกว่า

Q : หมายถึงจะเอาตัวเลข ข้อมูลต่างๆ มาออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับแต่ละประเภทของลูกค้า

A : ในต่างประเทศจะเรียกว่า Segmentation แยกออกมาเป็นกลุ่มๆ และเรากำลังจะระบบไอทีของเรา ที่เราได้ลงทุนในระบบไอทีของเราค่อนข้างมาก และเราก็จะพยายามนำมาช่วยในการรับประกัน

ส่วนหนึ่งเนื่องจาก AEC ก็คงจะมีการรับส่งของเพิ่มมากขึ้น เรา ก็จะเน้นเรื่องรถใหญ่ รถสิบล้อ หกล้อ แต่ว่าเราจะเน้นเฉพาะรถที่

เจ้าของเป็นโรงงานหรือบริษัทหรือเป็นโลจิสติกส์ ซึ่งประสบการณ์จะดีกว่า ถ้าเป็นรถเช่า โดยทั่วไปแล้วจะวิ่งบนถนนมากกว่า ความเสียหายก็มีโอกาสเพิ่มมากขึ้น แต่ว่าถ้าเป็นกลุ่มเจ้าของรถเขาก็จะมีระดับแล้วอาจจะวิ่งน้อยกว่า

Q : ถ้าพูดถึง AEC ในส่วนของสาขาและจุดบริการ เราต้องเพิ่มตามชายแดนหรือไม่?

A : ที่ผ่านมา 2-3 ปีนี้ เราก็เพิ่มสาขาเยอะ ปัจจุบันมี 32 สาขา จากเดิม 14-15 สาขา และปีนี้เราจะเปิดเพิ่มอีก 2 แห่งที่สุรินทร์ และชุมพร และอีกส่วนหนึ่งเนื่องจากเราจะขยายรถยนต์เพิ่มมากขึ้น เราก็ต้องมีสาขาและจุดบริการลูกค้า ถ้ารถลูกค้าเกิดอุบัติเหตุ เราก็ต้องมีเจ้าหน้าที่เข้าไปช่วยดู

Q : มีการวาง road map เรื่องการลงทุนใน AEC ไว้อย่างไรบ้าง?

A : เราไม่ได้ดูเฉพาะ AEC เพราะปัจจุบันเรามีการลงทุนบริษัทประกันภัยที่กัมพูชา ซึ่งมีมาประมาณ 15-16 ปีแล้ว ส่วนที่ สปป.ลาว เราเปิดมา 3 ปีแล้ว อินโดนีเซียก็อยู่มาประมาณ 25 ปีแล้ว ส่วนที่ยังไม่มีคือเวียดนามกับเมียนมาร์ เราเคยอยู่เวียดนามประมาณ 5 ปี ที่ไฮจิมินห์ แต่ก็ถอนตัวออก เพราะความเห็นในเรื่องการบริหารที่ไม่ตรงกัน เราก็ขายหุ้นคืนให้ไป ตอนนั้นเราก็ดูอยู่ว่ามีบริษัทประกันภัยไหนที่จะขายอีกบ้าง

นอกจากนี้เรายังมีฟิลิปปินส์ที่เป็นการร่วมลงทุนซึ่งพวกนี้เราพยายามทำให้เป็นการร่วมทุน เพราะเราถือว่าเรื่องตลาดในประเทศของเขา เราไม่ชำนาญพอ และโดยทั่วไปลูกค้าก็ต้องอาศัยการที่ตลาดรู้จักกัน ยิ่งถ้าเป็นการร่วมทุน ก็จะมีคนท้องถิ่นมาช่วยเรา

ที่เมียนมาร์ยังไม่มีการร่วมทุน เพราะเขามีเงื่อนไขว่าบริษัทต่างประเทศที่จะเข้ามาต้องมีเงินกองทุนอย่างน้อยที่สุด 50 ล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือประมาณเกือบ 2 พันล้านบาท ซึ่งเราคิดว่าคงไม่มีบริษัทไหนเข้าไป เพราะในตลาดของเขาเบี้ยประกันยังมีไม่ถึงเลย แต่เขาก็เปิด 5-6 บริษัทแล้ว เฉพาะที่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดเป็นชาวเมียนมาร์

เรื่อง AEC โดยทั่วไปก็จะ มีเงื่อนไขแบบนี้จะทำธุรกิจเรื่องการเงินไม่ว่าประกันภัยหรือธนาคาร ก็จะมีเงื่อนไขว่า เปิดได้แต่ต้องมีเงินกองทุน ปัจจุบันก็มีธนาคารกรุงเทพแห่งเดียวที่มาเปิด ธนาคารอื่นเขายังไม่ยอมให้ใบอนุญาต เพราะกลัวว่าถ้าให้ธนาคารต่างประเทศเข้ามามากเกินไป เดียวธนาคารท้องถิ่นก็จะทำมาหากินลำบาก ซึ่งจริงๆ แล้ว



พนัส ธีรวัณษ์กุล
กรรมการและประธานคณะผู้บริหาร
บมจ.กรุงเทพประกันภัย



Cover Story

ตลาดยังเล็กอยู่เพราะเพิ่งเปิด แต่เนื่องจากธนาคารกรุงเทพมีออฟฟิศเปิดที่นั่นมา 30 ปีแล้ว ก็จะได้เปรียบกว่าเพราะมีประวัติว่าเราสนใจเมียนมาร์มานานแล้ว เพราะฉะนั้นเวลาที่เขาเลือกธนาคารไทยแห่งหนึ่งแห่งใด ก็จะเลือกคนที่สนใจมานานที่สุด แล้วต่อไปเขาก็ต้องดูว่าเศรษฐกิจของเขาขยายได้เร็วขนาดไหน พอที่จะให้ธนาคารต่างประเทศเข้ามาหรือเปล่า

Q : ใน AEC มองว่าประเทศไหนน่าสนใจที่สุด

A : ปัจจุบันประเทศที่ขยายตัวได้เร็วที่สุดคือ เวียดนาม แต่ต่อไปน่าจะเป็น เมียนมาร์ เพราะว่าประชากรเขามีเป็นจำนวนมาก จำนวนประชากรใกล้เคียงกับไทยมี 60 กว่าล้านคน แต่ของเขายังไม่มีอะไรเลย และค่าแรงเขาก็ถูก จำนวนที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยก็ประมาณ 2 ล้านคน แบบเป็นทางการประมาณล้านกว่าๆ และไม่เป็นทางการอีกล้านกว่าๆ

Q : ในระยะยาวมองว่าประเทศเมียนมาร์น่าสนใจ

A : ประชากรเยอะก็ดีในแง่ที่มีความต้องการของคนในเมียนมาร์เอง ไม่ใช่เราจะได้ขายเฉพาะเปิดโรงงานแล้วขาย export แต่เปิดโรงงานก็พยายามหาของที่เขาใช้ในตลาดเมียนมาร์เองด้วย และถ้ามีเหลือก็ขายเป็น export ส่วนอีก 2 ประเทศ ถ้าเราไปถามพูซา มีประชากร 17-18 ล้านคน เขาก็ต้องอาศัยเฉพาะ export ส่วนใหญ่ หรือ สปป.ลาวมีประชากร 5-6 ล้านคน ก็อาศัยคนในนั้นซื้อของเขาก็ไม่ได้ ส่วนใหญ่ก็ต้องอาศัยเรื่อง export ซึ่งโดยทั่วไป export เรื่องมาร์จินกำไรต่ำมาก เพราะต้องไปแข่งกับประเทศอื่นๆ หลายประเทศ

สำหรับประเทศเมียนมาร์ ผมเชื่อว่าในประมาณ 15 ปีอย่างเร็วที่สุด ที่เขาจะพอเห็นได้ว่าเข้าไปถึงไหน เพราะของพวกนี้ไม่ใช่ปี๊บบีบจะทำได้ง่าย และกำลังซื้อก็เหมือนกัน คนเมียนมาร์จะเอาเงินที่ไหนมา และถ้าจะเปิดให้คนต่างประเทศเข้าไปมากเกินไปได้ ย่อมคนท้องถิ่นซึ่งก็ไม่มีเงินก็จะมาไว้วางใจว่าถูกต่างประเทศสูบไปหมด และเขาก็มีวัตถุดิบเยอะแยะ เช่น แร่ดีบุก แต่ว่าเนื่องจากถูกบอยคอตมา 20-30 ปี ก็ไม่มีใครกล้าไปเปิดโรงงานหรือไปขุด แต่เดี๋ยวนี้เขาก็เปิดสัมปทานให้ แต่ถ้ามากเกินไปคนท้องถิ่นก็จะมาไว้วางใจว่าเอาของประเทศออกไปให้ต่างประเทศหมด

Q : โมเดลการเข้าไปลงทุน จะเป็นการไปลงทุนตามธนาคารกรุงเทพ หรือ BKI จะเข้าไปเอง?

A : ประกันเข้าไปเองก็ได้ เช่น กับพูซา เราไปก่อนธนาคารกรุงเทพ แล้วพอธนาคารกรุงเทพเดินใบอนุญาต เราก็ยังอยู่ที่นั่น ธนาคารกรุงเทพเข้าไปประมาณ 5-6 ปีที่แล้ว เขาก็เพิ่มเงินกองทุนต่ำสุด แต่ไม่คุ้มตอนนี้ก็เหลือแค่ธนาคารไทยพาณิชย์ กับธนาคารกรุงไทย ตอนนี้ได้ข่าวว่าธนาคารกรุงเทพจะกลับเข้าไปใหม่ เพราะตลาดขยายใหญ่ขึ้น พอที่จะคุ้มในการที่จะมีเงินกองทุนต่ำสุด แต่ของเรา การขายเราไม่ได้ขายผ่านแบงก์ ถึงจะมีอยู่บ้างแต่น้อยมาก

Q : แบบนี้ก็จะตรงข้ามกับในประเทศที่ BKI ให้ความสำคัญกับการขายผ่านแบงก์

A : ปัจจุบันงานของเรา 20% ขายผ่านแบงก์ แต่ 80% เป็นลูกค้าโดยตรงไม่เกี่ยวกับแบงก์ ในส่วนรายย่อยไม่ได้ผ่านแบงก์ สมัยก่อนเดิมที่ 30% ที่มาจากแบงก์ ธุรกิจของธนาคารแต่งตั้งคือเป็นฐานและมาร์จินดีกว่า การที่จะไปแย่งแข่งขันกับบริษัทประกันอื่นก็น้อยลง เพราะ

ธนาคารกรุงเทพจะพยายามขอร้องลูกค้าที่มาประกันกับเรา เพราะฉะนั้นการแข่งขันกับบริษัทประกันอื่นก็น้อย มาร์จินดีกว่า ซึ่งก็เป็นฐานที่ช่วยได้ แต่ว่างานทั่วไปเราก็ต้องไปสู้กับบริษัทประกันอื่น แต่ปัจจุบัน 20% เป็นงานที่ผ่านธนาคาร

Q : การไปลงทุนใน AEC เราจะใช้ธนาคารเข้าไปก่อน แล้วเอาประกันเข้าไปใช้หรือเปล่า?

A : ธนาคารกรุงเทพเข้าไปก็เล็กน้อยแล้วธนาคารที่เข้าไปส่วนใหญ่จะทำธุรกิจลูกค้ารายใหญ่ ส่วนรายย่อยเขาไม่เอา ถ้าบริษัทไม่มีสาขา ส่วนใหญ่เขาไม่ให้เราเปิดสาขา แต่ให้มีสำนักงานใหญ่ได้ ส่วนสาขาคุณจะไปแข่งกับธนาคารท้องถิ่นลำบาก เพราะถ้าจะเป็นลูกค้ารายย่อยที่สำคัญต้องมีสาขา ถ้าเป็นลูกค้ารายใหญ่ เช่น โรงงาน เราไม่จำเป็นต้องมีสาขาก็ได้

Q : กลับมาเรื่องในประเทศ งานรับประกันโครงสร้างพื้นฐานที่เริ่มปีนี้ เริ่มมีเข้ามาบ้างหรือยัง?

A : เรื่อง mega project ทั้งหมดจะช่วยกระตุ้นให้ธุรกิจของเรามีเบี้ยประกันเพิ่มมากขึ้น แต่ว่าเราก็เชื่อว่าจะเป็นประโยชน์ไม่น่าเกิน 10 บริษัท ประกันภัย โดยทั่วไปแล้วบริษัทจะต้องมีขนาดใหญ่มากพอสมควร ที่จะให้บริการได้ และลูกค้าก็ไว้วางใจเรา ฉะนั้นก็





ไม่ใช่ว่าบริษัทประกันภัยทั่วไปจะได้ประโยชน์ ทุกคนก็หวังว่างานพวกนี้จะได้เบี้ยประกันเพิ่มขึ้น ตัวเลขส่วนรวมเพิ่มขึ้นจริง แต่ว่าเราเชื่อว่าไม่น่าเกิน 10 บริษัทที่จะได้ประโยชน์ อาจจะมีบางรายกระจายไปให้ 2-3 หรือ 4-5 บริษัท แต่ส่วนใหญ่ก็จะอยู่กับบริษัทที่ค่อนข้างใหญ่ แต่งานพวกนี้ต้องกระจายไปอีก 3-4 ปี ไม่ใช่ปีนี้ กว่าจะเสร็จก็ 4-5 ปี

Q : ในภาวะเศรษฐกิจแบบนี้ทั้งในและนอกประเทศ ในแง่ของการบริหารธุรกิจประกันภัย คิดว่าจะมีผลกระทบอะไรบ้าง รวมถึงผลกระทบต่อตลาดเงินตลาดทุนในปัจจุบัน

A : ส่วนใหญ่คาดว่าจะการขยายตัวของเศรษฐกิจน่าจะดีกว่าปีที่แล้ว ปีนี้ 3.5-4% แต่ปีที่แล้ว 2.8% ซึ่งจากต้นปีที่คาด 3.9% และมีการปรับลงทุกๆ เดือน จนปัจจุบัน 3.5% ซึ่งต่อไปก็อาจจะปรับลงหรือไม่ แต่คาดว่าปีนี้น่าจะมีอะไรที่ดีกว่าปีที่แล้ว แม้มีการคาดการณ์ว่า infrastructure (โครงสร้างพื้นฐาน) จะมาช่วย แต่ความจริงแล้วโครงการนี้ต้องใช้เวลา 4-5 ปี เป็นอย่างน้อย แม้การเซ็นสัญญาหรืองบประมาณจะผ่าน แต่เงินที่จะใช้จ่ายไม่ใช่ภายใน 6 เดือนหรือ 1 ปี ที่จะทุ่มลงมาทั้งหมดได้ ต้องใช้เวลา 4-5 ปี เพราะฉะนั้นผลกระทบก็ลากไปค่อนข้างนาน

แต่ปีนี้สิ่งที่ค่อนข้างห่วง เนื่องจากปีที่แล้วมีภัยแล้ง แล้วปีนี้น้ำก็จะขึ้นหรือไม่ แต่เวลาที่ราคาพืชผลที่มันตกอันนี้ก็ช่วยไม่ได้ เพราะราคาพืชผลมาจากต่างประเทศ จะตกพร้อมกับราคาน้ำมัน แต่ประชากรของประเทศไทยประมาณ 45% เป็นเกษตรกร ที่กำลังซื้อไม่มี เนื่องจากจากราคา และสองเป็นเรื่องแห้งแล้ง ผลผลิตก็ตก ราคาตก ฉะนั้นเราก็คิดว่า ก่อนที่เราจะรู้ว่าเป็นน้ำหรือปีนี้จะดีหรือไม่ดีก็ต้องมาถึงช่วงกลางปี ดูว่าฝนเป็นอย่างไร ผลผลิตก็ต้องสิ้นปี เพราะฉะนั้นในช่วง 10 เดือนนี้ยังคงไม่ออกว่าเขาจะเอาเงินที่ไหนมาใช้จ่าย กำลังซื้อไม่มี

และเศรษฐกิจทั่วโลกไม่มีประเทศไหนดีเลย มีพอไปได้คือสหรัฐอเมริกา ทุกแห่งการขยายตัวก็ลดลง ที่ผ่านมายาว 2 เดือนนี้ที่เขากลับที่ก็คือจีน ที่เคยขยายตัวสูง 10-12% ตอนนั้นเหลือ 7% ปีหน้าอาจเหลือ 6.5% แล้วพอจีนประกาศออกมาก็ไม่มีใครเชื่อ พวกฝรั่งก็ไม่เชื่อว่ามาจากไหน เพราะการประกาศตัวเลขเศรษฐกิจจะเร็วกว่าอเมริกา ทุกคนก็ไม่เชื่อว่าทำไมประกาศก่อนคนอื่น ดังนั้นทุกคนก็จะหวงวงจรกิจกิจก็จะขึ้นและลง เขาก็หวังว่าเมืองจีนจะ Soft Landing

ซึ่งปัจจุบันก็ดูเหมือนจะเป็น Soft Landing ซึ่งประเทศจีนจะดีอย่างหนึ่ง คือรัฐบาลจะควบคุมราคาทุกอย่างได้ แต่ถ้าออกมาแล้วมันผิดพลาดขึ้นมาก็จะกระทบกับเศรษฐกิจทั้งโลก เนื่องจากกำลังซื้อ ก็จะหายไปด้วย

อย่างปีที่แล้วที่เราดูตัวเลขอยู่ ประเทศจีน export ติดลบประมาณ 15% แต่ import ลดลง 25% ประเด็นหนึ่งที่ export ลดลง เนื่องจากว่าสมัยที่มีการขยายตัวเร็ว หรือสมัยที่เป็นฟองสบู่ เขาก็ซื้อของไว้อย่างเยอะ ตอนนี้เขาก็คงไม่ต้องซื้อแล้ว ก็เอาของเก่ามาใช้ ทำให้การซื้อวัตถุดิบก่อสร้างลดลง เมื่อ

ประเทศจีนซื้อของน้อยลง ประเทศที่เคยขายให้ก็เดือดร้อน และเดี๋ยวนี้เขาก็กลัวว่าถ้าเศรษฐกิจจีนไม่ขยับหรือไม่ขยายตัวเพิ่มกว่านี้ คนที่ขายของหรือ exporter ก็จะยิ่งปวดหัว และถ้า exporter ขายของไม่ได้ ประเทศของเขาที่กำลังซื้อไม่มี และไม่มีรายได้เข้ามา และที่ห่วงที่สุดคืออัตราแลกเปลี่ยนที่ทุกประเทศต่างคนต่างพยายามลดอัตราแลกเปลี่ยนของเขาลงมา เพื่อที่จะให้ของเขาถูกและขายของได้ ญี่ปุ่นก็ประกาศมาหลายรอบแล้ว และเมืองจีนก็ลดมา 2-3 รอบ

ดังนั้นในการแข่งขันก็จะทำให้ต่อไปสหรัฐอเมริกาจะขายของลำบาก แล้วคิดว่าต่อไปสหรัฐอเมริกาจะนั่งเฉยๆ หรือ ถ้าลดไปลดมาก็กลับไปเป็นศูนย์ ทำให้การค้าระหว่างประเทศก็จะลำบากขึ้น

อย่างเงินบาทเราตอนนี้ เปรียบเทียบกับดอลลาร์ก็ลดลงมาประมาณ 15-20% แล้ว และประเทศอื่นก็เหมือนกันหมด ญี่ปุ่นก็ลดลงมาประมาณ 20-25% เหมือนกัน ซึ่งทำให้ดอลลาร์ขายของลำบากอีก เพราะเงินดอลลาร์แข็งขึ้น

Q : ภาวะเศรษฐกิจแบบนี้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทยอย่างไร?

A : ทำให้มีการลงทุนน้อยลงไป ของที่จะเอามาประกันก็มีจำกัด ต้องอาศัยการก่อสร้างโรงแรม ออฟฟิศ โรงงาน ถ้ามีการก่อสร้างพวกนี้เพิ่มมากขึ้น เราก็จะได้เบี้ยประกัน ถ้ามีการค้าขายระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น เราก็จะมีประกันเรื่องภัยทางทะเล แล้วของเรายังรอนดเมื่อ 2-3 ปีที่แล้ว เบี้ยประกันขึ้นใหญ่เลย ตลาดขึ้น

28% จำนวนเบี้ยประกันลด แต่ที่ผ่านมา 2 ปีนี้ไม่ขึ้นเลย ตัวเบี้ยประกันก็ไม่เพิ่ม และก็หวังว่าปีนี้จะมีโอกาสเพิ่มนิดหน่อย แต่รถใหม่ส่วนใหญ่ก็คิดว่ายอดขายอาจจะตกอีก 10%

ดังนั้นสำหรับเรื่องเศรษฐกิจก็จะอยู่ที่กำลังซื้อ ถ้าคนไม่มีเงิน เขาก็ไม่ซื้อ ถ้าเศรษฐกิจโลกดีขึ้น มีการค้าขายระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น เราได้ export และมีเงินเข้ามา ก็ไปส่งซื้อของได้ แต่ก็ห่วงอยู่ว่าเรายังมีปัญหาเรื่องการเมืองอีก ความไม่แน่นอนเรื่องการเมืองก็ยังเป็นประเด็นใหญ่ (ต่อ)



ดร.อภิสิทธิ์ อนันตพัตตนาสุกุล
ผู้อำนวยการใหญ่
บมจ.กรุงเทพประกันภัย

บมจ.กรุงเทพประกันภัย รายงานผลการดำเนินงานในปี 2558 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ว่ามีเบี้ยประกันภัยรับรวม 15,867.4 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2557 เพิ่มขึ้น 0.6% มีกำไรสุทธิจากการรับประกันภัยหลังหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 1,590.9 ล้านบาท ลดลง 0.7% รายได้สุทธิจากการลงทุน 1,233.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.8% หักเงินสมทบฯ และต้นทุนทางการเงิน 78.5 ล้านบาท ทำให้มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ 2,745.9 ล้านบาท และเมื่อหักค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้แล้วบริษัทมีกำไรสุทธิ 2,342.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2557 จำนวน 1.9% และมีกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน 22 บาท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติจ่ายเงินปันผลงวดสุดท้ายสำหรับผลประกอบการของไตรมาสที่ 4 ปี 2558 แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 3.75 บาท รวมทั้งปี 2558 บริษัทจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 12 บาท