



‘ชัย โสภณพนิช’

ฉายภาพเศรษฐกิจ-การลงทุน

เปิดแผนงานขับเคลื่อน BKi



โดย : อรุณ พงษ์พิชิต

“ชัย โสภณพนิช” ประธานใหญ่ BKi นำทีมผู้บริหารเปิดมุมมองเศรษฐกิจการลงทุน พร้อมแผนขับเคลื่อนองค์กรในปี 2562 สู่เป้าหมายการเติบโตสุดท้าทาย ที่แม้การขยายตัวของเศรษฐกิจจะชะลอ แต่การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานประเทศจากภาครัฐจะหนุนการเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศ พร้อมฝากความหวังรัฐบาลใหม่ปูพื้นฐานประเทศแก่เร่งผ่านการสร้าง ความเข้มแข็งให้กลุ่มฐานราก เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

ภาพการลงทุนยังคงครองความชัดเจนในการจัดตั้งรัฐบาล แต่เมื่อมองในระยะถัดไป “ชัย โสภณพนิช” ประธานใหญ่ กรุงเทพ ประกันภัย หรือ BKi ยังเชื่อว่าเศรษฐกิจไทยจะขับเคลื่อนต่อไปได้ จากคำกล่าวที่ว่า “ผมเชื่อว่าเศรษฐกิจไทยยังดีอยู่ เพราะการลงทุนต่อเนื่องในโครงสร้างพื้นฐานประเทศเป็นปัจจัยหนุน ดังนั้นต่อคำถามที่ว่า มีมุมมองการลงทุนในปีนี้อย่างไร เชื่อว่าตลาดหุ้นก็ยังมีความน่าสนใจ ด้วยผลตอบแทนที่สูงกว่าการฝากเงิน”

ประมาณ 2 เดือนถัดจากนี้ ชัย คิดว่าตลาดหุ้นจะน่าสนใจ ส่วนสำคัญเพราะความชัดเจนในการจัดตั้งรัฐบาล แต่ปัจจัยสำคัญกว่าคือ มุมมองที่เป็นบวกต่อการเติบโตของบริษัทในตลาดหุ้นที่คาดว่าจะผลการประกอบการยังคงออกมาดี โดยเฉพาะบริษัทที่มีปันผลสูง ซึ่ง BKi จะสนใจเข้าไปลงทุนแต่คงต้องเลือกจังหวะในช่วงที่หุ้นลงแล้วเข้าไปเก็บ โดยกลุ่มที่น่าสนใจ ยังคงเป็นกลุ่มพลังงาน และอุปโภคบริโภค

เมื่อซึ่งนำหน้าแล้วภาพรวมเศรษฐกิจในประเทศยังคงขยายตัวต่อ ตลาดหุ้นก็น่าจะดีขึ้น ดังนั้น BKi จึงยังคงให้ความสนใจในการลงทุนกับตลาดหุ้นและ โดยผลตอบแทนจากการลงทุนตลาดหุ้นในปีที่ผ่านมาของบริษัทย่อยที่ราว 3.4% ซึ่งเป็นผลตอบแทนที่ดีกว่าดี เมื่อเทียบกับความผันผวนของตลาดในปีที่ผ่านมา และสูงกว่าดอกเบี้ยเงินฝากที่ได้รับราว 1.50 บาทต่อปี ก็ถือว่าค่อนข้างน่าพอใจ

ส่วนมุมมองตลาดหุ้นจะวิ่งกลับไป 1,800 จุด ในปีนี้หรือไม่ ชัย บอกว่า คงต้องให้เวลาอีกสักระยะหนึ่งราว 1-2 ปี อย่างไรก็ตามเศรษฐกิจของไทยยังคงขยายต่อไปตราบที่มีการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน แต่ถ้าจะเกิดความยั่งยืนคงต้องลงทุนกับกลุ่มฐานรากให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี ซึ่งจะสร้างการเติบโตแบบยั่งยืน หากต้องใช้เวลาในการลงทุนยาว 3 ปี 5 ปี ถึงเห็นผล

การพองเศรษฐกิจด้วยการลงทุนในโครงการเมกะโปรเจกต์ ชัย มองว่า สามารถกระตุ้นเศรษฐกิจได้ทันที แต่เม็ดเงินของภาครัฐไม่ไปถึงคนไทยฐานราก เพราะแรงงานก่อสร้างส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ ขณะเดียวกันเจ้าของโครงการก็มักเป็นกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีเงินทุนหนา ไม่ไปถึงผู้ประกอบการระดับ SME จึงเป็นที่มาของความเหลื่อมล้ำทางสังคมที่รวยก็รวยมาก จนก็จนลงไปอีก ดังนั้นการมาของรัฐบาลใหม่จึงอยากฝากถึงการกระตุ้นเศรษฐกิจแบบยั่งยืนด้วย

จากมุมมองเศรษฐกิจและการลงทุนที่เป็นไปในทิศทางดี ในส่วนของ BKi จึงวางเป้าหมายของการเติบโตไว้อย่างท้าทาย ซึ่ง “อภิสหิ์ อนันตนาถรัตน์” ในฐานะกรรมการ และประธานคณะผู้บริหาร บอกว่า ที่มั่นใจว่า BKi จะเติบโตได้ถึง 15% หรือเบี้ยแตะ 20,000 ล้านบาทในปีนี้ และโดยเฉพาะตลาดประกันภัยรถยนต์ที่คาดว่าจะโตถึง 20% นั้น ส่วนหนึ่งเฉพาะการขยายตัวของยอดขายรถใหม่ยังดี แม้จะน้อยกว่าปี 2561 ซึ่งยอดขายอยู่ที่ราว 1.3 ล้านคัน ส่วนปีนี้ คาดว่า 8-9 ล้านคันก็ตาม แต่ยังคงถือว่ามีงานออกมาให้ BKi เข้าไปรับประกัน

แต่ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ BKi มั่นใจในการเติบโตของประกันภัยรถยนต์ถึง 20% ทั้งที่มีการแข่งขันสูงนั้น อภิสหิ์ บอกว่ามาจากภาระลดของผู้ประกอบการที่ไม่สามารถแบกรับความเสี่ยงของ อัตราค่าสินไหมทดแทน หรือ ลอสเรชได้อีก ทำให้ภาคอุตสาหกรรมโดยรวมมีการปรับเบี้ยเพิ่มขึ้น บางรายขยับไปถึง 15% ส่งผลให้อัตราเบี้ยประกันภัยทั้งอุตสาหกรรมอยู่ในระดับเดียวกัน เมื่อความแตกต่างของเบี้ยประกันภัยมีไม่มาก ลูกค้าก็ต้องเลือกจากงานบริการ ซึ่ง BKi มั่นใจในเรื่องคุณภาพการให้บริการ



บสว. ทันที วันที่ 9 เมษายน 2562 หน้า 16



ชัย โสภณพงษ์

อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์

ซึ่ง BKI มีการนำระบบ AI Motor Claims Contact Center มาเป็นผู้ช่วยอัจฉริยะในการรับโทรศัพท์จากลูกค้า สามารถสนทนาด้วยน้ำเสียงเสมือนจริง รองรับบริการได้หลากหลายช่องทาง เช่น การแจ้งอุบัติเหตุเพื่อให้เจ้าหน้าที่ไปให้บริการ เคลม ณ จุดเกิดเหตุ หรือติดต่อสอบถามเรื่องอื่นๆ เช่น การจัดซ่อมรถ การทำประกันภัย โดยระบบจะทำโอนสายให้เจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบดูแลลูกค้าต่อได้ทันที ทั้งนี้ คาดว่า จะเริ่มในประมาณ

ไตรมาสที่ 2 ปีนี้

และ BKI ยังลงทุนในระบบหลังบ้านเพื่อรองรับการให้บริการเคลมผ่านแอปพลิเคชัน Line โดยใช้ชื่อว่า @bkimotorclaims ที่สามารถแจ้งเคลม และติดต่อเจ้าหน้าที่สินไหมได้ทันที พร้อมทั้งส่งรูปภาพรถยนต์ที่ได้รับความเสียหาย และแชร์ตำแหน่งที่อยู่ (Location) ซึ่งเป็นจุดที่เกิดอุบัติเหตุได้

เมื่อลูกค้าแจ้งเปิดเคลมและประสงค์นำรถเข้าจัดซ่อมอยู่ในสัญญา บริษัทจะส่งอีเมลแจ้งเตือนให้อู่ซ่อมรถติดต่อลูกค้าในวันรุ่งขึ้น เพื่อบันทึกหมายคิวก่อนนำรถเข้าอู่ และยังสามารถวางแผนการซ่อมและจัดหาอะไหล่ได้ล่วงหน้า เพื่อความรวดเร็วในการจัดซ่อมและลดระยะเวลาในการจอดซ่อมนาน โดยจะเสนอการให้บริการรับ-ส่งรถให้แก่ลูกค้าฟรีด้วย ซึ่งเป็นบริการเสริมพิเศษสำหรับลูกค้า



ของบริษัท

อภิลิธิ์ บอกว่า BKI ไม่เพียงพัฒนาบริการรองรับการเติบโตในตลาดประกันภัยรถยนต์เท่านั้น หากยังพัฒนาระบบการดำเนินงาน โดยนำเทคโนโลยีเข้ามาสนับสนุนการรับประกันภัยมากขึ้น ซึ่งระบบจะสามารถวิเคราะห์ความเสี่ยงของงานต่างๆ จากสถิติข้อมูลที่จัดเก็บไว้ ทำให้สามารถกำหนดราคาเบี้ยประกันได้เหมาะสมกับความเสี่ยง คือเสี่ยงมากต้องเพิ่มเบี้ย และถ้าเสี่ยงน้อยเบี้ยก็จะปรับลง

BKI มีแผนงานที่จะลงทุนในด้านเทคโนโลยีที่จะยกระดับมาตรฐานการให้บริการ โดยกำลังศึกษาการปรับเปลี่ยนระบบรับประกันภัยหลักของบริษัทด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาพัฒนาเพื่อให้เข้ามาช่วยเสริมการทำงาน การบริหารจัดการข้อมูล รวมทั้งลดต้นทุนในการดำเนินงานของบริษัทลงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตัวเลขการเติบโต และเบี้ยประกันที่ตั้งไว้สูงในปีนี้ แม้จะเป็นความท้าทายให้กับ BKI ก็ตาม แต่ด้วยแรงใจของพนักงานองค์กรที่อยากจะทำอะไรให้กับบริษัทในโอกาสที่ครบรอบ 72 ปี จึงส่งผลให้แผนงานของกรุงเทพประกันภัยในปีนี้นี้คงไว้ที่ตัวเลขเบี้ยประกันภัย 20,000 ล้านบาท เติบโตถึง 15% 