



Cover Story



จับชีพจร BIG 4

ธุรกิจประกันภัยไทย

ธุรกิจประกันวินาศภัยไทย เป็นอีกสนามแข่งขันที่ต้องชิงไหว ชิงพริบ และจำต้องมีอาวุธครบเครื่องเพื่อใช้ในการช่วงชิงความได้เปรียบในทางธุรกิจ โดยเฉพาะบริษัทประกันชั้นนำขนาดใหญ่ 4 แห่ง อันได้แก่ เมืองไทยประกันภัย, ศิพยประกันภัย, กรุงเทพประกันภัย และวิริยะประกันภัย เพราะนอกจากจะต้องเผชิญกับองค์กรในระดับใกล้เคียงกันแล้ว ยังต้องตั้งการ์ดป้องกันการรุกคืบเข้ามาของค่ายประกันภัยขนาดเล็กที่พยายามเข้าเจาะส่วนแบ่งตลาดอยู่ตลอดเวลาด้วย จึงน่าสนใจเป็นอย่างยิ่งว่าบรรดาบิ๊ก 4 ของธุรกิจ มีจุดกำลังที่เข้มแข็งเพียงใด? และได้วางแผนมากเพื่อต่อกรกับคู่แข่งขันไว้อย่างไร?



เมืองไทยประกันภัย 'นวลพรรณ' สวย/เก่ง/แกร่ง

"มาตามแป้ง" คือชื่อที่หลายคนมักเรียกแทน "นวลพรรณ ล่ำซำ" กรรมการผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. เมืองไทยประกันภัย ทว่าสิ่งที่ทำให้เธอเป็นที่รู้จักไม่เพียงแต่ความสวย แต่เธอยังเป็นผู้บริหารในวงการประกันวินาศภัยที่เก่งมาก

นวลพรรณ เป็นทายาทตระกูลล่ำซำรุ่นที่ 5 และเป็นบุตรสาวคนโตของ "โพธิพงษ์ ล่ำซำ"

เธอสำเร็จการศึกษาจากโรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ปทุมวัน, ปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และปริญญาโท สาขาการจัดการ มหาวิทยาลัยบอสตัน สหรัฐอเมริกา ในปี 2532

เริ่มต้นทำงานในฝ่ายบริการลูกค้า บริษัท ลินตาส จำกัด (ประเทศไทย) ก่อนจะมาเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายวาณิชธนกิจ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ ภัทรธนกิจ จำกัด (มหาชน) และในปี 2545 เข้ารับตำแหน่งกรรมการรองกรรมการผู้จัดการ บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด

และปี 2548 ขึ้นดำรงตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ บมจ. เมืองไทยประกันภัย

แม้ว่ากิจการประกันวินาศภัยแห่งนี้จะถูกสร้างขึ้นมาอย่างแข็งแกร่งจากล่ำซำรุ่นก่อน แต่เพราะกระแสการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น จำเป็นต้องใช้วิสัยทัศน์ของผู้นำองค์กรในการปรับยุทธศาสตร์เพื่อให้ตนเองแข่งขันได้อย่างแข็งแกร่งคือ บัจจัยสำคัญ

นั่นคือเหตุผลที่ทำให้เธอก้าวขึ้นมาสู่ตำแหน่งแม่ทัพใหญ่ของบริษัทฯ

และก็เป็นปีที่ทราบกันดีว่าธุรกิจประกันวินาศภัย ต้องอาศัยการชิงไหวชิงพริบกันสูงมาก

เมืองไทยประกันภัย มีแผนที่จะก้าวขึ้นมาเป็นอันดับ 3 ของบริษัทประกันวินาศภัยในช่วง 3 ปีข้างหน้า จากปัจจุบันอยู่ประมาณอันดับ 4 ของธุรกิจ

ในช่วงปี 2554 เป็นช่วงที่น้ำท่วมใหญ่ ทำให้เมืองไทยประกันภัยมีผลประกอบการไม่ดีนักในปีถัดมา เพราะต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนจำนวนมาก

แต่ด้วยการที่มีเงินกองทุน และเงินหน้าดักที่แข็งแกร่ง ทำให้ฝ่าวิกฤตมาได้

นับว่าเป็นการเตรียมความพร้อมที่ดีของผู้บริหารซึ่งมีคนในตระกูลล่ำซำถือหุ้นใหญ่

ในปีถัดมา เมืองไทยประกันภัย จึงเริ่มมีผลประกอบการฟื้นตัวอย่างรวดเร็ว ปี 2555 บริษัทฯ มีผลประกอบการ ขาดทุนกว่า 862 ล้านบาท แต่แม้จะขาดทุนค่อนข้างมาก ก็ยังไม่ถึงขนาดต้องเพิ่มทุนแต่อย่างใด

เพราะถัดมาในปี 2556 พวกเขา กลับมามีกำไรสุทธิกว่า 772 ล้านบาท

ก่อนที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2557 โดยมีกำไรสุทธิแล้วกว่า 473 ล้านบาท พร้อมกับมีการคาดการณ์ว่า ผลประกอบการจะดีขึ้นจากปีก่อนหน้า

ในปี 2557 นวลพรรณ ตั้งเป้าการเติบโตของเบี้ยประกันไว้ประมาณ 1 หมื่นล้านบาท

ขณะที่ในช่วง 6 เดือนแรก สามารถทำได้แล้วกว่า 4.76 พันล้านบาท โดยเบี้ยประกันส่วนใหญ่ยังมาจากการประกันภัยในส่วนของมอเตอร์หรือรถยนต์เป็นหลัก

ที่ผ่านมา นวลพรรณ พยายามที่จะพัฒนาช่องทางการขาย เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างความเติบโตให้กับบริษัท เพื่อให้มีช่องทางการขายที่หลากหลายขึ้น ทั้งช่องทางขายตรง การขายผ่านตัวแทน และช่องทางกับพันธมิตรธุรกิจ เช่น การซื้อ และรับค่าสินไหมในเชว่น-อีเลฟเว่นได้

รวมถึงการออกผลิตภัณฑ์ในรูปแบบของ Segmentation

เธอมองว่า เมืองไทยประกันภัยจะเติบโตได้เฉลี่ยปีละ 15% อย่างต่อเนื่อง พร้อมกับยังมองโอกาสที่จะเข้าไปซื้อพอร์ตเพื่อเพิ่มมูลค่าพอร์ตให้กับตนเอง และยังมีแผนที่จะเข้าไปลงทุนในประเทศย่านอาเซียน โดยอาจจะเริ่มจากประเทศในกลุ่มลุ่มน้ำโขง หรือ CLMV และเริ่มจาก





Cover Story

สปป.ลาว เป็นประเทศแรก

นวลพรรณ นั้น ขึ้นชื่อว่าเป็นผู้หญิงสวย ขยัน ทำงานหนัก และใช้เวลาเพียงเล็กน้อยสำหรับการพักผ่อน และเป็นผู้บริหารหญิงที่จิตใจแข็งแกร่งมากอีกคน

ทิพย์ประกันภัย

'สมพร' นักบริหารมืออาชีพ

เกือบ 4 ปี ที่ "สมพร สืบถวิลกุล" เข้ารับตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการใหญ่ ของ บมจ.ทิพย์ประกันภัย หรือ TIP ซึ่งผ่านมาถึงวันนี้ เขายังคงบริหารงานให้องค์กรมีความเข้มแข็ง และแข็งแกร่งมากขึ้น โดยมีการกิจสำคัญด้วยการนำพาให้ ทิพย์ฯ นั้น ก้าวขึ้นไปสู่บริษัทประกันวินาศภัยชั้นนำของไทยและอาเซียน

สมพร นั้น ปัจจุบันกำลังศึกษาปริญญาเอก รัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ส่วนก่อนหน้านี้ จบการศึกษาระดับปริญญาโท รัฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และปริญญาตรี นิติศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีปทุม รวมถึง D.O.T. Class 3, Maritime Studies, Navigation & Deck Officer, School of

Maritime Studies, Plymouth, England และ B-TECH Diploma, Nautical Science, Plymouth Polytechnic College, England

แม้ว่า เขาจะเพิ่มเข้ามารับตำแหน่งดังกล่าวเพียงไม่กี่ปี

แต่จริงแล้ว สมพร คือ "ลูกหม้อ" คนหนึ่งของ ทิพย์ฯ เลยก็ว่าได้ เพราะ

เขาเริ่มทำงาน กับ ทิพย์ฯ ในปี 2535 - 2540 ก่อนจะไปทำงานด้านกฎหมาย ด้วยการเป็นรองประธานและรักษาการ กรรมการผู้จัดการ ของ บริษัท ดีพีซีเอชเวย์ แอนด์ ลอว์ จำกัด

หลังจากนั้น ประมาณ 5 - 6 ปีต่อมา จึงกลับเข้าสู่วงการประกันภัยอีกครั้งด้วยการเข้าไปนั่งเป็นกรรมการ

ผู้จัดการ บริษัท กลางคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ จำกัด ในช่วงระหว่างปี 2541 - 2553 ก่อนจะกลับมานั่งที่ทิพย์ฯ ในตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการใหญ่เมื่อต้นปี 2554

สมพร เข้ามานั่งบริหารงานในยุคที่ ธุรกิจประกันวินาศภัยแข่งขันกันรุนแรง ซึ่งไม่ใช่แค่เพียงแต่จะมีเรื่องของการแข่งขันด้านราคาเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงการบริการหลังการขาย ศิลปะในการกำหนดกลยุทธ์ ความร่วมมือกับพันธมิตร ยังรวมไปถึงตัวของผลิตภัณฑ์ที่จะต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

วันแรกที่มีการเปิดตัวอย่างเป็นทางการ สมพร พูดยังภารกิจแบบ Mission Impossible หรือภารกิจเฉพาะ "คนพิเศษ" เท่านั้น ถึงจะบรรลุเป้าหมายได้

นั่นคือ ทิพย์ประกันภัย จะต้องก้าวขึ้นมาเป็นบริษัทประกันวินาศภัยอันดับ 1 ของประเทศ และรวมไปถึงการก้าวไปสู่บริษัทประกันชั้นนำของอาเซียนให้ได้

การเติบโตใหญ่ของ ทิพย์ฯ ไม่ใช่เพียงเติบโตเพียงแต่เบี้ยประกัน ทว่า การเติบโตจะต้องโตทั้งในส่วนของ Top Line และ Bottom Line ทั้งนี้ก็เพื่อสะท้อนถึงความมั่นคงของบริษัทว่า จะไม่เติบโตเพียงแค่ส่วนแบ่งการตลาดเท่านั้น

ในปีแรก (2554) ที่ สมพร เข้ามานั่งบริหารงาน เบี้ยประกันเติบโตกว่า 36%

คิดเป็นเบี้ยประกัน 1.48 หมื่นล้านบาท

ขณะที่ในปีนั้น ทิพย์ฯ มีกำไร 36 ล้านบาท ซึ่งหากเทียบกับปีก่อนหน้า ถือว่าลดลงอย่างมาก ทั้งนี้ ก็เนื่องมาจากการที่ต้องจ่ายค่าสินไหมให้กับผู้ประกอบการที่ประสบภัยน้ำท่วมเช่นเดียวกับบริษัทประกันภัยอื่นๆ

แต่ในปีถัดมา ผลการดำเนินงานของทิพย์ฯ ก็ยังคงเริ่มดีตามลำดับ มีกำไรปรับเพิ่มขึ้นมาเป็น 264 ล้านบาท และปี 2556 อีก



สมพร สืบถวิลกุล
กรรมการผู้จัดการใหญ่
บมจ.ทิพย์ประกันภัย





1,154 ล้านบาท

ส่วนในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2557 ก็มีกำไรสุทธิแล้ว 681 ล้านบาท

และมีสินทรัพย์เพิ่มขึ้นเป็น 6.85 หมื่นล้านบาท

โจทย์ใหญ่ที่ทำนายทุกองค์กร และผู้บริหารทุกคน นั่นคือ การเติบโตของอุตสาหกรรมที่จะมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ดังนั้น หากขาดการวางแผนงานรองรับที่ดี หรือขาดการเตรียมความพร้อมในเรื่องการพัฒนาบุคลากร แน่แน่นอนว่า อาจทำให้พลาดพลั้งได้

สมพร เองก็มองเห็นทิศทางดังกล่าว

นับจากที่เขาเข้ามาทำงาน เขาให้ความสำคัญเรื่อง “บุคลากร” มาเป็นลำดับแรก

“บริษัทใดไม่มีการเตรียมการเรื่องบุคลากรเอาไว้ ย่อมมีปัญหาอย่างแน่นอน และอาจโชคร้ายถึงขั้นตกขบวน ดังนั้น ถึงเวลาแล้วที่ทุกองค์กรต้องเปลี่ยน และต้องเปลี่ยนอย่างรวดเร็ว” สมพร เคยกล่าวไว้

ทิพย์ฯ ภายใต้การบริหารของเขาได้สานงานต่อจากผู้บริหารคนเดิมนั่นคือ การเพิ่มสัดส่วนฐานลูกค้ารายย่อยให้มากขึ้น ทั้งนี้เพื่อความมั่นคงของพอร์ตเบี้ยประกัน และเป็นการกระจายความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แผนที่มีการวางไว้นั้น ทิพย์ฯ ต้องการให้สัดส่วนของพอร์ตรายย่อยเพิ่มขึ้นมาเป็น 50% ของเบี้ยประกันรับรวมทั้งหมด จากปัจจุบันมีอยู่ประมาณ 35% ด้วยการเพิ่มผลิตภัณฑ์ หรือพัฒนาตัวสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า รวมถึงรูปแบบการให้บริการที่เข้าถึงตัวลูกค้าได้ง่าย การพัฒนาระบบไอทีต่างๆ ให้มีความทันสมัย

ในปี 2557 เขามั่นใจว่าเบี้ยประกันรับรวมของบริษัทฯ จะเพิ่มขึ้น 15% หรือ 24,750 ล้านบาท

ไม่เพียงเท่านั้น ทิพย์ฯ ยังมีนโยบายจะไปลงทุนในประเทศกลุ่มเออีซี โดยไฟฟส์ที่ ลาว กัมพูชา และ พม่า เป็นหลัก

อย่างที่บอกไว้ว่า สมพร ต้องการผลักดันให้ ทิพย์ฯ นั้นเติบโตในทุกด้าน ตั้งเป้าหมายขึ้นมานั้นจะต้อง “ใหญ่” และไปให้ถึง โดยเป้าหมายที่วางไว้ นั้น จะต้องมีการพัฒนาระบบงานด้านต่างๆ ควบคู่กันไปอย่างมีประสิทธิภาพ

เขาเชื่อมั่นว่า นักบริหารมืออาชีพกับเป้าหมายของการนำพา ทิพย์ฯ ขึ้นเป็นเบอร์ 1 ของไทย และเป็นบริษัทชั้นนำของอาเซียนนั้น ... ไม่ได้ไกลเกินเอื้อม

กรุงเทพประกันภัย ‘ชัย’ กอ...แต่ไม่ได้โร้

ชัย โสภณพนิช ประธานกรรมการและประธานคณะผู้บริหาร บมจ.กรุงเทพประกันภัย หรือ BKI

วันนี้ แม้เขาจะมีวัยย่างเข้าสู่ 72 ปี ทว่าเขาก็ยังดูกระฉับกระเฉง เช่นเดียวกับคนหนุ่ม ขณะที่ในเรื่องการบริหารธุรกิจประกันวินาศภัยนั้น เขาคือ “ปรมาจารย์” แห่งวงการนี้

ว่ากันว่า แม้ในช่วงหลังเหมือนกับว่า ชัย จะลดบทบาทในการบริหารลง พร้อมกับดันผู้บริหาร คือ “พนัส ธีรวิชัยกุล” ขึ้นมานั่งเก้าอี้กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ แล้วดันตัวเองขึ้นไปทำงานแบบ

bird eye view มากขึ้น แต่ก็ยังไม่ถึงกับปล่อยมือไปเสียทีเดียว เพราะแม้พื้นฐานของ BKI จะถูกวางมาอย่างดี แต่ธุรกิจนี้ก็ต้องใช้ ความเก่า ประสบการณ์ และที่สำคัญคือ “บารมี” เข้ามาช่วยหนุนอย่างมีนัยสำคัญ

หากย้อนหลังไปจะพบว่า เขาได้รับการวางตัวให้เป็นผู้รับผิดชอบกิจการแห่งนี้ตั้งแต่เรียนจบทางด้านบริหารธุรกิจ มาจากสหรัฐอเมริกาเมื่อปี 2511 และในปี 2519 “ชิน โสภณพนิช” ซึ่งเป็นบิดาได้มอบบทบาทในการควบคุมกิจการ “กรุงเทพประกันภัย” แก่เขาอย่างเบ็ดเสร็จ ตั้งแต่ “ชาติรี โสภณพนิช” ผู้เป็นพี่ยังไม่ได้ขึ้นเป็นเบอร์ 1 ในธนาคารกรุงเทพ

กรุงเทพประกันภัยนั้นเติบโตขึ้นมาเป็นลำดับ

นอกจากการมี ธนาคารกรุงเทพ เป็นช่องทางตลาดที่สำคัญในการทำธุรกิจแล้ว

ในส่วนของการหาลูกค้าจากภายนอกนั้น พวกเขาก็มีความโดดเด่นเช่นกัน ไม่ใช่บริหารงานแบบ “เลื่อนอนกิน” ที่เป็นระบบการบริหารที่ล้าสมัยมาก

ผลประกอบการของ กรุงเทพประกันภัย นั้นเติบโตมาตามลำดับ กระทั่งปัจจุบัน หรือ ณ สิ้นไตรมาส 2/57 พวกเขามีสินทรัพย์อยู่กว่า 5.45 หมื่นล้านบาท

ส่วนกำไรสุทธิก็เพิ่มขึ้นในทุกปีเช่นกัน

แม้ว่าในช่วงปี 2553 ประเทศจะเผชิญกับวิกฤตน้ำท่วมใหญ่ จนส่งผลกระทบต่อธุรกิจประกันวินาศภัยหลายแห่ง เพราะจะต้องรับมือชดเชยด้วยการจ่ายค่าสินไหมจำนวนมากให้กับลูกค้า

โดยเฉพาะในปี 2554 -2555

ซึ่งเป็นช่วงของการจ่ายค่าสินไหมให้กับผู้ประกอบการที่เสียหายกับน้ำท่วม ซึ่งบริษัทประกันภัยหลายแห่งถึงกับต้องประสบปัญหาขาดทุนจำนวนมาก

แต่สำหรับกรุงเทพประกันภัยแล้ว กลับไม่ได้รับผลกระทบมากนัก

พวกเขายังคงสามารถแสดงผลกำไรสุทธิในปี 2554 ได้กว่า 52 ล้านบาท และปี 2555 อีก 626 ล้านบาท

ก่อนที่จะกำไรสุทธิจะกลับเข้าสู่ภาวะปกติในปี 2556 โดยมีกำไรสุทธิ 1,748 ล้านบาท และในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2557 ก็มีกำไรแล้วกว่า 1,038 ล้านบาท



ชัย โสภณพนิช
ประธานกรรมการและประธานคณะผู้บริหาร
ของกรุงเทพประกันภัย



Cover Story

ที่สำคัญจากวิกฤตในครั้งนั้น พวกเขาไม่ต้องพบกับปัญหาการเพิ่มทุน

เพราะด้วยยุทธศาสตร์การทำธุรกิจ ที่ตั้งการดำเนินงานให้มีความสำคัญกับเงินกองทุนที่ตั้งไว้อยู่ในระดับสูงกว่าเกณฑ์ของทางการเงินจำนวนมาก กลับกลายเป็นเกราะป้องกันให้กับกรุงเทพประกันภัยได้เป็นอย่างดี

ชัย ได้กล่าวไว้เมื่อช่วงต้นปีว่า ธุรกิจประกันวินาศภัย มีการแข่งขันรุนแรงมากขึ้นเป็นลำดับ

ดังนั้น การวางแผนธุรกิจ จะต้อง “อ่านให้ขาด” และจะต้องเป็นผู้นำในการกำหนดทิศทางของตลาดให้ได้ ดังเช่นที่เขาวางแผนในการทำตลาดรายย่อย หลังจากก่อนหน้านี้พอร์ตงานเกือบทั้งหมดของบริษัทฯ จะเป็น ลูกค้ารายใหญ่ หรือ Corporate

กรุงเทพประกันภัย ได้วางแผนในการเจาะตลาด หรือเพิ่มสัดส่วนรายย่อยมาแล้วกว่า 5 ปีก่อนหน้านี้

จะเห็นได้จาก การวางยุทธศาสตร์ในเรื่องของการ “แบรนด์ดิ้ง” เพื่อสร้างการรับรู้แบรนด์กับรายย่อยให้มากขึ้น การปรับปรุงระบบไอที เพราะรายย่อยกับไอทีเป็นสิ่งที่จะต้องสร้างขึ้นมากลั่นคู่กันไป

ขณะเดียวกันก็ยังได้เปิดสาขาย่อยตามศูนย์การค้าหลายแห่ง เพื่อรองรับบริการต่างๆ เหล่านี้

ในปี 2557 เดิมทีกรุงเทพประกันภัยวางแผนการเติบโตของเบี้ยประกันภัยไว้ที่ระดับ 15% หรือคิดเป็นเบี้ยประมาณ 18,000 ล้านบาท แต่กลับมามีผลกำไรลดลงเหลือเพียง 5% หรือ 16,325 ล้านบาท หลังมองว่าเศรษฐกิจไทยปีนี้อาจไม่ได้เติบโตอย่างที่มีการประเมินไว้

แต่ในส่วนของการไร้อุทธานั้น พวกเขายังคงมั่นใจว่า จะปรับ

ดีขึ้นจากปี 2556 แน่นนอน

ชัย เคยบอกว่า ธุรกิจที่เขาทำนั้นเกี่ยวข้องกับความเป็นอยู่ ความตาย และความลำบากของคน

และการที่ต้องเข้าไปรับผิดชอบในกิจการที่มีลักษณะเฉพาะ ทำให้เขาจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการศึกษาเรื่องราวของชีวิต ไม่น้อยไปกว่าเรื่องราวของธุรกิจ

เขาจึงเป็นคนยึดมั่นในศาสนา และมีความเชื่อแบบไทยๆ

ที่ว่า ในระบบการบริหารงานนั้น จะเป็นการบริหารธุรกิจที่มีความเป็นสากล แต่เข้าใจวิถีชีวิตของคนไทย

และนั่นเป็นยุทธศาสตร์สำคัญที่ทำให้กรุงเทพประกันภัย ยังคงเป็นบริษัทประกันวินาศภัยชั้นนำ ที่ขึ้นมาอยู่บนแถวหน้าของธุรกิจมายาวนาน ... และจะยาวไกลอีกต่อไป

วิริยะประกันภัย

“อานนท์” ปันเกมรักขาแชมป์

บมจ.วิริยะประกันภัย ยังคงเป็นค่ายประกันวินาศภัยที่มีเบี้ยรับประกันมากที่สุดเป็นอันดับ 1

ที่ผ่านมา ไม่ว่าจะเป็นผู้บริหารคนไหน ระดับใด ก็จะมีพบว่า พวกเขาไม่เคยให้สัมภาษณ์ว่า วิริยะฯ จะต้องมีส่วนแบ่งตลาดเท่าไร? เป็นที่ 1 ต่อไปอีกกี่ปี? และมักจะกล่าวถึงคู่แข่งแบบให้เกียรติอยู่เสมอ

วิริยะประกันภัย ก่อตั้งโดย “เล็ก วิริยะพันธุ์” ซึ่งเขาเคยกล่าวเพื่อสะท้อนถึงการปลูกฝังความคิดสีขาว ลงไปองค์กรตั้งแต่วันแรก ก่อตั้งว่า “ธุรกิจของเรา คือ การนำเงินของคนใจดี มาช่วยเหลือคนใจดีราย”

ยุทธศาสตร์ทางความคิดนั้น ยังถูกนำมาใช้จนวันนี้

และนั่นจึงเป็นที่มาของการดำเนินธุรกิจภายใต้สโลแกนที่วิริยะฯ ใช้มานาน นั่นคือ “ความเป็นธรรมคือนโยบาย”

ธุรกิจของ วิริยะประกันภัย นั้น จากวันก่อตั้งผ่านมาถึงวันนี้กว่า 66 ปี และก็เป็นปีที่ทราบกันดีกว่า ตามข้อเท็จจริงนั้น เบอร์ 1 ของวิริยะประกันภัยนั้นคือ “สุพร ทองธิว” ในฐานะ “กรรมการผู้จัดการ”

แต่ สุพร ไม่เคยออกมาให้ข่าวกับสื่อ ไม่ว่าครั้งไหนก็ตาม ทว่าเขาจะมีผู้บริหาร ที่เชื่อถือได้ ในอันดับรองลงมาหลายคน เข้ามาช่วยบริหารและทำหน้าที่เป็น Speaker ไปด้วยเพื่อให้ข้อมูลกับสื่อมวลชน

กฤตวิทย์ ศรีพสุธา กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการ คือ บุคคลที่มีบทบาทอย่างมากในการบริหารงาน วิริยะฯ มาหลายทศวรรษ ซึ่งก่อนหน้านี้เขาเคยทำงานให้กับประกันชีวิตเบอร์ 1 อย่าง “เอไอเอ”

ก่อนที่เขาจะวางมือเพราะด้วยอายุขัยและปัญหาสุขภาพ เขาเคยกล่าวถึงยุทธศาสตร์ของ





อานนท์ โอกาสพิมพ์ธรรม
ธวัชกรรมการบริหาร บมจ.วิริยะ-ประกันภัย

วิริยะประกันภัยในยุคใหม่ว่าเป็น “กลยุทธ์ทะเลสีน้ำเงิน” หรือ Blue Ocean Strategy (BOS)

BOS เป็นกลยุทธ์ที่กำหนดขึ้นมาเพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันแบบดั้งเดิม โดยผู้ประกอบการต้องพยายามพัฒนาสินค้าให้มีความแตกต่าง หรือต้อง สร้างความต้องการใหม่ๆ (New Demand) ขึ้นมาเสมอโดยใช้ นวัตกรรม (Innovation) ใหม่ ๆ หรือนำมาใหม่ซึ่งเปรียบเทียบกับทะเลสีครามสวยงาม

การใช้กลยุทธ์ดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า วิริยะฯ ตั้งรับ และพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

พวกเขาต่างรับทราบกันว่า ธุรกิจนี้นับวันยิ่งแข่งขันรุนแรง และคู่แข่งของพวกเขาที่มีส่วนแบ่งตลาดในระดับรองลงมา ยิ่งนับวันก็ยิ่งแข็งแกร่งขึ้น

ดังนั้น การวางแผนธุรกิจจึงต้องคิดแบบ “ผู้นำ”

และการคิดแบบผู้นำนี้เอง สะท้อนได้ด้วยผลงานที่ออกมาในแต่ละปีว่า พวกเขา ยังคงสามารถรักษาความเป็นเบอร์ 1 ของธุรกิจประกันวินาศภัยไว้ได้ และแม้กระทั่งในเรื่องการ “แบรนด์ดัง” จากการสำรวจของนิตยสาร Brand Age เกี่ยวกับแบรนด์ของประกันวินาศภัย ซึ่งแบรนด์ของพวกเขา ก็ยังคงเป็นที่รู้จักเป็นอันดับ 1 มาโดยตลอด

วิริยะฯ ได้ก้าวข้ามมาถึงยุคเปลี่ยนผ่านอีกครั้ง เมื่อ กฤตวิทย์ เริ่มลดบทบาท และถอยออกมา พร้อมๆ กับการปรากฏชื่อของ “อานนท์ โอกาสพิมพ์ธรรม”

อานนท์ ไม่ได้เป็นลูกหม้อของวิริยะฯ

เขาเติบโตและเริ่มงานครั้งแรกกับ บมจ.ไทยรับประกันภัยต่อ หรือ THRE

อานนท์ ได้รับการทาบทามและถูกดึงตัวมาทำงานกับวิริยะฯ เมื่อปี 2551 เพื่อเข้ามารับหน้าที่ในงานด้าน “นอนมอเตอร์” และช่วยงาน “ประธาน นิลมานันต์” กรรมการและที่ปรึกษา เพราะวิริยะฯ ต้องการที่จะขยายงานในด้านดังกล่าว เพื่อกระจายความเสี่ยง และสร้างโอกาสให้กับธุรกิจ

วิริยะฯ มองว่า อานนท์ มีสายสัมพันธ์ที่ดีกับธุรกิจที่วิริยะฯ ที่ต้องการขยายตัวออกไป

แม้ในช่วงกลางปี 2554 เขาจะก้าวออกไปรับตำแหน่งผู้อำนวยการใหญ่ ของ บมจ.ไทยรับประกันภัยต่อ หรือ “ไทยรี”

ทว่าเพียง 1 ปีให้หลัง เขาก็ได้กลับมาที่วิริยะฯ อีกครั้ง ในตำแหน่ง รองกรรมการผู้จัดการ เมื่อช่วงเดือนตุลาคม 2555 ซึ่งผ่านมาถึงวันนี้ก็ราวๆ 2 ปีพอดี

อานนท์ เข้าใจวัฒนธรรมการทำงานของเขาเป็นอย่างดี และที่วิริยะฯ ก็ได้ให้ความไว้วางใจกับเขาอย่างมากในการบริหารงาน และเชื่อมั่นใน “ฝีมือ” ว่า อานนท์ จะสามารถนำพาให้ค่ายประกันแห่งนี้คงความยิ่งใหญ่ต่อไปได้

ในปี 2557 วิริยะประกันภัย ได้ตั้งเป้าการเติบโตของเบี้ยประกันภัยเอาไว้ที่ประมาณ 8-9% จากฐานเบี้ยประกันภัยรวมในปี 2556 ที่ทำได้ 33,983 ล้านบาท

แน่นอนว่า ตัวเลขดังกล่าว หากทำได้ตามเป้า พวกเขา ก็ยังคงอันดับ 1 อีกต่อไป

วิริยะฯ นั้น มีผู้บริหารหลายคน และแต่ละคนต่างก็มีบทบาทหน้าที่ต่างกันไป

ทว่า บุคคลที่ถูกวางตัว หรือเป็น Speaker เช่นเดียวกัน กฤตวิทย์ ก็คือ อานนท์ และเขายังมีส่วนสำคัญต่อการกำหนดยุทธศาสตร์ของวิริยะฯ อย่างมีนัยสำคัญ

อานนท์ ย้ำเสมอว่า วิริยะฯ คงจะไม่เติบโตใหญ่แต่เพียงในประเทศ แต่จะต้องขยายไปยังตลาดอาเซียนด้วย

เพราะนี่คือวิธีการคิดแบบ “ผู้นำ” ที่จะต้องรักษาความเป็นเบอร์ 1 ตลอดไปนั่นเอง

