ทันหุ้น
Tan Hoon
Circulation: 100,000

Section: First Section/Lifestyle
วันที่: ศุกร์ 9 กรกฎาคม 2553
ปีที่: 7 **ฉบับที่:** 1583 **หน้า:** 16 (เต็มหน้า)
Col.Inch: 124 **Ad Value:** 111,600 **PRValue (x3):** 334,800 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: เปิดเจเนอเรชั่นส์ X "สาระ ล่ำซำ" ชีวิตต้องมีสมดุล

→→ อ่านหน้า 16

เปิดเจเนอเรชั่นส์ X "สาระ ล่ำซำ" ชีวิตต้องมีสมดุล

ถือเป็นหนุ่มใหญ่ไฟแรงที่แม้ตัวเลขอายุ 40 ปี แต่สไตล์การทำงานสุขุมแบบรู้ลึกรู้จริง แม้ใฝ่ฝันอยากทำงานด้านวาณิชธนกิจ แต่โชคชะตาทำให้พลิกผันเข้ามาอยู่ในเมืองไทยประกันชีวิตที่เปรียบเหมือนธุรกิจครอบครัว การเป็นลูกหม้อมากกว่า 15 ปี ทำตั้งแต่เป็นกรรมการผู้จัดการ โดยปัจจุบันควบตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือ CEO และแม้ภาพธุรกิจครอบครัวจะหมดไป หากแต่ ภารกิจที่ **"สาระ ล่ำซำ"** กรรมการผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด มักทำอย่างสม่ำเสมอตั้งแต่เริ่มต้นทำงานด้วยการเต็มที่กับงาน

สาระ สะท้อนภาพธุรกิจประกันในปัจจุบันว่า เป็นการตื่นตัวเรื่องประกันมากขึ้น ซึ่งถือเป็นเรื่องที่ดี เพราะหากคนไทยมีประกันจะเป็นเรื่องที่มีความสุขได้ ทั้งนี้หากคนทำประกันจะมีรอยยิ้มได้เป็นการบริหารชีวิต และสิ่งต่างๆ ดังนั้นเมืองไทยประกันชีวิตมักจะสร้างรอยยิ้มให้กับลูกค้าด้วยการจัดอีเวนต์ อาทิ ดีสนีย์ออนไอซ์ เป็นการคืนกำไรให้กับกลุ่มครอบครัว และทำบุญ 9 วัด โดยมีอาจารย์เผ่าทอง ทองเจือ เป็นที่ปรึกษา และหากมีวันว่างจะไปด้วยตัวเอง เพราะอยากจะได้รู้เห็นจริงและรู้จริง โดยไปทำกับลูกค้าและลูกค้าก็ชอบในชีวิตเคยขี่ควาย เพราะลูกค้าไม่เคยรู้และเห็นในวิถีของชาวนาไทย ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม ถือว่าเป็นพื้นฐานของเรา

"ทั้งนี้กิจกรรมต่างๆ ที่จัดถือเป็นกลยุทธ์ที่ทุกครั้งจะเห็นแบรนด์ของเมืองไทยไปทุกที่แทบจะทุกกิจกรรม แต่เหนือสิ่งอื่นใดเป็นการได้ความผูกพันเข้ามา ส่วนเรื่องของแบรนด์จะสะท้อนกลับมาในแง่ของตัวเลขที่เติบโต ดังนั้นจุดแข็งและหัวใจของเราคือความมั่นคงแข็งแกร่ง ซึ่งประกันเป็นเรื่องของระยะยาว เมื่อมีการเคลมสินไหม หรือต้องได้สิทธิประโยชน์ตามกรมธรรม์ คนเหล่านั้นต้องได้ตามที่ทำไว้ ดังนั้นเงินกองทุน เงินสำรอง ถือเป็นหัวใจของการทำธุรกิจประกันชีวิต ซึ่งเมืองไทยประกันชีวิตเงินกองทุนสูงกว่าที่กฎหมายกำหนดไว้กว่า 800% ซึ่งสูงมากถึง 8 เท่า"

สาระ มองเรื่องของประกันไม่ใช่แต่เป็นตัวเลขสถิติเท่านั้น แต่สิ่งที่คาดเดาไม่ได้ อาทิ ภัยธรรมชาติ สึนามิ โรคร้อน ซึ่งไม่เคยเกิดขึ้น ฉะนั้นการที่ต้องดำรงเงินกองทุนไว้ถือเป็นหัวใจเช่นกัน เงินสำรองบริษัทขายประกันตัวใดมา ตรงนี้

iQNewsClip
www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsclip.com

ทันหุ้น
Tan Hoon
Circulation: 100,000

Section: First Section/Lifestyle
วันที่: ศุกร์ 9 กรกฎาคม 2553
ปีที่: 7 **ฉบับที่:** 1583 **หน้า:** 16 (เต็มหน้า)
Col.Inch: 124 **Ad Value:** 111,600 **PRValue (x3):** 334,800 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: เปิดเจเนอเรชั่นส์ X "สาระ ล่ำซำ" ชีวิตต้องมีสมดุล

"หัวใจหลักของเรา คือ แบรนด์เมืองไทยประกันชีวิต ส่วนที่ 2 ความเป็นตัวเองนั่นคือความสุข ในที่นี้หมายถึง สีบานเย็น ซึ่งถือเป็นสีของแบรนด์ หรือ Morning Sunshine และกิจกรรมของเมืองไทยหรือแบบประกันชื่อโฆษณาทุกอย่าง ต้องเป็นเรื่องของ ความสุขและรอย"

จะต้องดำรงเงินสำรองไว้ตามผลิตภัณฑ์ที่ได้ขายไป แต่เงินกองทุนเป็นเงินที่เกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน แต่ไม่ใช่สถิติ เป็นการนำมาเพื่อพัฒนาบริษัท โดยเงินกองทุนเหล่านี้มาจากส่วนของผู้ถือหุ้นคือ กำไรสะสม

"หัวใจหลักของเรา คือ แบรนด์เมืองไทยประกันชีวิต ส่วนที่ 2 ความเป็นตัวเองนั่นคือความสุข ในที่นี้หมายถึง สีบานเย็นซึ่งถือเป็นสีของแบรนด์ หรือ Morning Sunshine และกิจกรรมของเมืองไทยหรือแบบประกัน ชื่อโฆษณาทุกอย่าง ต้องเป็นเรื่องของความสุขและรอยยิ้ม"

หลายคนอาจสงสัยว่าทำไมสีของเมืองไทยประกันชีวิต จึงใช้สีชมพูบานเย็น หรือ Morning Sunshine ที่หมายถึง สีพระอาทิตย์ตอนเช้า ซึ่งตีความมาจากความสุข โดยเวลากลางวันพระอาทิตย์ผันสีออกมาเป็นสีเขียว ส่วนตอนเย็นจะเป็นสีส้ม ส่วนเช้าตรู่จะเป็นสีชมพู หรือบานเย็น นั่นคือที่มาที่ไปว่าทำไมจึงเลือกสีนี้ เนื่องจากมีความหมายว่าตอนเช้าถึงกลางวันคือสีแห่งความสุข ซึ่ง Morning Sunshine เป็นพระอาทิตย์ตอนเช้าที่เป็นวันใหม่ที่มีความสุข และพัฒนาอยู่ตลอดเวลา

"สำหรับแผนกลยุทธ์เจาะตลาดครึ่งปีหลัง เมืองไทยประกันชีวิตจะยึดเจาะทุกกลุ่ม ถือเป็นการหลุดจากทฤษฎีประกันที่ว่า ต้องเป็นคนที่มีเงินส่วนเกิน แต่ในความเป็นจริงของประเทศไทย 60 กว่าล้านคน คิดเป็นสัดส่วน 30% ที่เป็นกลุ่มกลางที่มีฐานรายได้กลางขึ้นไปจนถึงข้างบน ส่วนอีก 70% เป็นฐานราก ฉะนั้นเมืองไทยประกันชีวิตจับทุกกลุ่ม ซึ่งต้องมีผลิตภัณฑ์ที่ครบ โดยมีแบบประกันไมโครฐานราก ซึ่งประกันไมโครมีชื่อว่าเมืองไทยยิ้ม ส่วนใหญ่จะเป็นชื่อแบบไทยเพื่อให้เข้าใจง่าย เป็นเรื่องของความคุ้มครอง"

ส่วนเรื่องการออมเงิน ส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องการคุ้มครอง และทุนประกันจะเน้นพอเพียง ตามหลักของท้องถิ่น แต่ถ้าอยากออมมากก็ทำได้ ฉะนั้นเป็นการเล่นทุกกลุ่มเพื่อการเข้าถึงลูกค้า ทั้งนี้บริษัทมีตัวแทนประมาณ 20,000 คน ซึ่งทั้งหมดจะกระจายอยู่บนระดับบน กลาง และฐานล่าง ซึ่งเป็นการให้บริการทั้งหมด

"ในปัจจุบันถือเป็นนิมิตหมายที่ดี เนื่องจากคนรุ่นใหม่เริ่มมีมองการทำประกันเป็นสิ่งสำคัญซึ่งปัจจุบันคนกลุ่มนี้ให้ความสนใจประกันมากขึ้น เป็นนักเรียนที่เรียนจบมาใหม่ๆ ซึ่งมีความรู้และความเข้าใจเรื่องประกันมากขึ้นว่าเป็นการคุ้มครองและออมเงินแต่ว่าคนเหล่านี้จะยึดตนเองเป็นที่ตั้งว่าอะไรควรจะมาอันดับแรกหรือหลัง ซึ่งจะไม่มีสูตรตายตัว"

การแข่งขันครึ่งปีหลังยังคงแข่งขันกันมากขึ้น เนื่องจากประกันชีวิตแข่งขันกันตลอดเวลา แต่การแข่งขันเป็นเรื่องที่ดี เนื่องจากตอนจบคนที่จะได้รับประโยชน์คือผู้บริโภค ส่วนในอนาคตอีก 5 ปีข้างหน้า จะมีแม่แบบ วันนี้เราเดินตามโลกาภิวัฒน์ ซึ่งยังมีประเทศที่เดินนำหน้าเรื่องประกันแต่เป็นเทรนด์เดียวกัน แต่อาจจะไม่เหมือนกันทั้งหมด ดังนั้นต้องมีการปรับแต่งให้เข้ากับความเป็นจริง โดยต้องดูการใช้ชีวิตหรือไลฟ์สไตล์ของคนไทยด้วย ดังนั้นเชื่อว่าในอนาคตธุรกิจประกันชีวิตยังเติบโตได้อีกมาก

iQNewsClip
www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsclip.com

ทันหุ้น
Tan Hoon
Circulation: 100,000

Section: First Section/Lifestyle
วันที่: ศุกร์ 9 กรกฎาคม 2553
ปีที่: 7 **ฉบับที่:** 1583 **หน้า:** 16 (เต็มหน้า)
Col.Inch: 124 **Ad Value:** 111,600 **PRValue (x3):** 334,800 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: เปิดเจเนอเรชั่นส์ X "สาระ ล่ำซำ" ชีวิตต้องมีสมดุล

"ตลอดเส้นทางที่ผ่านมาเห็นการเปลี่ยนแปลงทุกรูปแบบ ถือว่ายังไม่ประสบความสำเร็จ เพราะชีวิตต้องเดินต่อไปข้างหน้าซึ่งคิดว่ามาถูกทางแล้ว คนที่เกิดในเจเนอเรชั่นส์นี้แล้วเข้ามาในธุรกิจประกันถือว่าโชคดีมาก เพราะเป็นยุคที่เห็นการเปลี่ยนแปลงมากมาย เห็นตั้งแต่ ช่วงต้มยำกุ้ง แฮมเบอร์เกอร์ไครซิส รวมทั้งวิกฤติหลายเรื่องอย่าง ไข้หวัดใหญ่ หรือแม้แต่เรื่องการเมือง หากมองในมุมลบ จะรู้สึกน่ากลัว แต่หากมองในด้านบวก ถือว่าผ่านมาได้เป็นประสบการณ์ที่ดี"

ในชีวิตมีคนต้นแบบมากมาย รวมทั้งคุณพ่อและคุณแม่ ส่วนต้นแบบนอกเหนือจากนี้มีทั้งดีและไม่ดี ซึ่งตรงนี้ถือเป็นการเห็นสิ่งไม่ดีที่จะได้ไม่นำมาปฏิบัติ ดังนั้นจึงแบ่งชีวิตออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ งาน ครอบครัว และส่วนตัว

ที่ผ่านมาทั้งชีวิตส่วนใหญ่เป็นเรื่องของงาน ซึ่งยึดหลักทำเต็มที่ เรื่องรายได้ เรื่องความท้าทาย โดยเปรียบอายุตัวเอง 40 ปี จัดอยู่ใน เจเนอเรชั่นส์ X ที่อยากทำอะไรที่ท้าทายชีวิต ส่วนครอบครัวมีลูกสาว 2 คน คนโตอายุ 12 ปี ส่วนลูกสาวคนที่ 2 อายุ 10 ปี โดยภรรยาเป็นแม่บ้านคอยดูแลเรื่องทั้งหมดเป็นการทุ่มเทและให้เวลากับลูกอย่างเต็มที่ โดยทั้งคู่เรียนอยู่ที่มาแตร์

ดังนั้นชีวิตยามว่างเสาร์-อาทิตย์ เป็นการให้เวลากับลูกทั้ง 2 โดยชีวิตส่วนตัวเป็นคนชอบความเสี่ยงและท้าทายทุกอย่าง ชอบสะสม มอเตอร์ไซค์ ทุกประเภท รวมทั้ง เจ็ตสกี ถือเป็นการคลายเครียด หรือแม้แต่แม็กคอป ที่ติดขาวิ่ง หรือแม้แต่ปีนหน้าผา ดำน้ำลึก เป็นความชอบส่วนตัวเหมือนท้าทายความกล้าอีกแบบหนึ่ง

ฉะนั้นสิ่งเหล่านี้ต้องมีความสมดุล เนื่องจากคนที่อายุ 40 จะป่วยหรืออ้วนง่าย ดังนั้นต้องออกกำลังกาย เป็นการยึดหลัก **"ชีวิตต้องสมดุล"** แต่เดิมชีวิตอยู่กับงานมาก แต่ปัจจุบันใช้วิธีออกต่างจังหวัดไปดูสาขาจะใช่รถมอเตอร์ไซค์ฮาเลย์ เนื่องจากจะทำให้เห็นวงจรชีวิตที่ควบคู่ไปกับงาน โดยต้องดูแลสุขภาพ เป็นการพยายามทำให้สมดุล แต่คิดว่ายังไม่สมดุล 100% เนื่องจากอยู่กับงานมากเกินไป

สำหรับเป้าหมายในชีวิตไม่คิดอะไรมาก นอกจากตอนจบต้องมีความสุขทั้งเรื่องสุขภาพจิตใจ หรือรายได้ เพราะหากชีวิตมีความสุขจะเป็นเรื่องที่ดี แต่ต้องให้เกิดความสมดุลย์ ล่าสุดเติมเต็มชีวิตให้อยู่กับธรรมชาติด้วยการไปทำไร่ที่ จ.เชียงราย ด้วยการปลูกต้นสัก เป็นความฝันที่ชอบทำไร่ และกำลังจะทำไร่ยูคาลิปตัส ที่จ.หัวหิน เพราะธรรมชาติเป็นอะไรที่ดี เนื่องจากชีวิตที่ผ่านมาอยู่กับการแข่งขันตลอด การได้ทำไร่ส่วนตัวไม่ต้องแข่งขันกับใคร แต่สุดท้ายแล้วยังชอบการแข่งขันเพราะชีวิตต้องดำเนินอยู่กับธุรกิจ จึงหลีกเลี่ยงไม่ได้กับคำว่า **"แข่งขัน"** เพราะสิ่งเหล่านี้ถือเป็นความท้าทายที่ต้องชนะตัวเอง และไปให้ถึงจุดหมายที่ดีที่สุดสำหรับชีวิต

ศลนันท์ ทองมั่ง

iQNewsClip
www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsclip.com