

THE COACH!

INN WHY MAGAZINE



โค้ช

TQM

ดร.อัญชลิน พรธนนিকা

5 ปี 5 หมื่นล้าน



โค้ช TOM

ดร.อัญชลิน พรรณนิภา

5 ปี 5 หมื่นล้าน

ทุกอย่างต้องเริ่มจาก **“จุดแรก”**
 ก่อนจะเติบโตแผ่ขยายเป็น **“อาณาจักร”**
 กว้างใหญ่ไพศาล ไม่ต่างจาก **“ทีคิวเอ็มโบรคเกอร์”**
 ยักษ์ใหญ่นายหน้าธุรกิจประกันภัย ที่มีเป้าหมาย
 เบี้ยประกันภัยในพอร์ตไม่ที่ปีข้างหน้าอยู่ที่
 50,000 ล้านบาท มีจุดเริ่มมาจากจุดแรก
 เมื่อปี 2496 กับธุรกิจคนกลางประกันภัย **“เกียกเชิง”** หรือ
“บมจ.ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น” (TQM) วันนี้



เริ่มจากผู้เป็นต้นคิด ต้นกำเนิด คุณปู่ (เอ็กเซียง แซ่แต้) มาสู่
 คุณพ่อ (กวง แซ่แต้) แล้วมาถึงลูกชาย **“ดร.อัญชลิน
 พรรณนิภา”**!! ผู้นำรุ่น 3 ที่สานต่อแนวทาง **“โค้ช”** ธุรกิจ
 ครอบครัวตระกูลมาสู่ธุรกิจมหาชนวันนี้!!

มองย้อนเส้นทางการเติบโตของ **“ทีคิวเอ็ม”** ก่อนจะมาเป็น
“ทีคิวเอ็ม มหาชน” เห็นได้ชัดเจนใน **“วิธิตัด”** ที่แตกต่างที่ได้
 รับการถ่ายทอดเอ็นเอธุรกิจมาจากรุ่นสู่รุ่น!! นั่นคือการมองเห็น
“โอกาส” ในสถานการณ์ **“วิกฤต”** ตลอดมา

ตั้งแต่คิดและเริ่มเป็นคนกลางคนแรกในกลุ่ม **“ชาวจีน”** ย่าน
 ยาวราช ที่มองเห็นว่าประกันภัยเป็นความ **“จำเป็น”** ที่จะเป็น
 เครื่องมือบริหารความเสี่ยง ป้องกันการสูญเสียแบบหมดเนื้อ
 หมดตัวจากเหตุ **“ไฟไหม้”** ตึกกรมบ้านเรือนยุคนั้น!!

ยุคต่อมาเมื่อโลกเปลี่ยนแปลง!! เศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมคนเปลี่ยน
 กระแสโลกไร้พรมแดนเริ่มขึ้นทุกอย่างเปลี่ยนจากอะนาล็อกเป็น
 ดิจิทัลยุคแรก ทำให้ผู้นำรุ่น 3 **“ดร.อัญชลิน พรรณนิภา”** กับ
 ภรรยา **“ดร.นภัสพันธ์ พรรณนิภา”** มองเห็นโอกาสพลิกธุรกิจ
 อีกครั้งเปลี่ยน **“วิธิตาย”** จากการขายแบบพบปะพูดคุยกับลูกค้า
 มาเป็นการจัดเตรียมพนักงานขายประจำออฟฟิศพร้อมวางระบบ
 เทเลเซลล์ขายประกันผ่านโทรศัพท์แทน

กระทั่งอีกครั้งเมื่อโลกเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่กับการมาของดิจิทัล
 ยุคใหม่จนมีผลต่อธุรกิจหลากหลายจาก **“ดิจิทัลดิสรักชั่น”** รอบ
 นี้ TQM กลับเห็นเป็นโอกาสรีบ **“ปรับโหมด”** ตัวเองสู่ พลิกเป็น
“ดิจิทัลโบรคเกอร์” การปรับเพิ่ม **“วิธิตาย”** ประกันภัยผ่าน
 โซเชียลมีเดียหลากหลายช่องทางอย่างทันสมัยสถานการณ์

ภาพการเติบโตของทีคิวเอ็มโบรคเกอร์ประกันภัยช่วง 20 ปีในยุคผู้นำรุ่น 3 นี้ จึงเห็นเป็นบันไดที่ชันขึ้นจากเบี้ยประกันภัยในพอร์ตหลัก 5 ล้านบาท ขยับเป็น 10 ล้านบาท 100 ล้านบาท และ 1,000 ล้านบาท หลายพันล้านบาท แล้วทะลุ 10,000 ล้านบาทในปี 2560

กระทั่งอีกครั้งเมื่อโลกเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่กับการมาของดิจิทัลยุคใหม่จนมีผลต่อธุรกิจหลากหลายจาก**“ดิจิทัลดิสรักชั่น”** รอบนี้ TQM กลับเห็นเป็นโอกาสรีบ **“ปรับโหมด”** ตัวเองสู่พลิกเป็น **“ดิจิทัลโบรคเกอร์”** ปรับเพิ่ม **“วิธีขาย”** ประกันภัยผ่านโซเชียลมีเดียหลากหลายช่องทางอย่างทันสมัย

วันนี้! ภาพของ TQM จึงต้องบอกว่าพร้อม!! ทั้งระบบรองรับการบริการออนไลน์ออฟไลน์ และผลิตภัณฑ์กรมธรรม์ประกันภัยมีให้เลือกจากพันธมิตรประกันภัยกว่า 40 แห่ง ทั้งประกันวินาศภัยและประกันชีวิต รวมถึงประกันสุขภาพ ทำให้มีลูกค้ากว่าทะลุไปกว่า 3,000,000 รายหลังมีโรคระบาดไวรัสโควิด-19 ด้วยลูกค้าสามารถใช้บริการ 24 ชั่วโมง ที่ Hotline 1737 ด้วยพนักงานรองรับกว่า 4,000 คน ที่ประจำอยู่สาขาและศูนย์ประสานงาน 95 แห่งทั่วประเทศ



สู่ทศวรรษใหม่ปี 2561 ผู้นำรุ่น 3 ที่เตรียมจะส่งผ่านธุรกิจให้กับผู้นำรุ่น 3 ในเวลาต่อไปเริ่มมองไกลก้าวสู่การเป็น**“บริษัทมหาชน”** ฉีกกรอบออกจากธุรกิจครอบครัวเต็มตัว ในปลายปี 2561 ช่วง 20 ธันวาคม จึงมีการประกาศซื้อขาย **“หุ้น TQM”** ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นวันแรก ด้วยราคาเคาะ IPO 23 บาท และในปี 2561 ทีคิวเอ็มทำยอดขายได้ทั้งหมด 11,095 ล้านบาท

หลังเข้าสู่การเป็น **“บริษัทมหาชน”** ปีแรก 2562 พอร์ตเบี้ยประกันภัยได้เพิ่มขึ้นเป็น 12,795 ล้านบาทและปิดบัญชีปี 2563 ที่ 15,020 ล้านบาท ขณะที่ราคาหุ้น TQM ในตลาดได้ปรับสูงขึ้นด้วยปัจจุบันมีราคาเฉลี่ยอยู่ราว 120 บาท/หุ้น ที่เดียว



มาปีนี้ 2564 ทีคิวเอ็มมีเป้าหมายการเติบโตปิดพอร์ตเบี้ยปลายปีอยู่ที่ 17,250 ล้านบาท พร้อมทุบโต๊ะประกาศ **“บิ๊กโปรเจกต์”** เพื่อหนุนการเติบโตแบบก้าวกระโดด 5 ปี 50,000 ล้านบาท! เริ่มปีนี้ถึงปี 2569 !!

แน่นอน!! ทุกสายตาในวงการประกันภัยต่างจับจ้องมาที่ **“กลยุทธ์เด็ด”** ที่ผู้นำทีคิวเอ็มจะเดินหมากไค้ชซึ่งองค์กรใน 5 ปีอย่างชัดเจนไม่แพ้กัน!!

จึงหวนนี้ **“ดร.อัญชลิน พรรณนิภา”** ประธานบริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (TQM) ผู้นำสูงสุดธุรกิจของกลุ่ม TQM จัดเวลาช่วงสั้นพุดคุยผ่านรายการ **The Coach TV** สื่อ INNWhy


THE COACH TV


ดร.อัญชลิน พรรณนิภา
ประธานบจ. ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น (TQM)



YouTubeTM

Scan QR-Code เพื่อชมรายการ





INN WHY
ผู้ติดตาม 8.65 พัน คน

THE COACH TV INNWhy

เปิดสลับ ดร.อัญชลิน พรรณนิภา ไค้ช TQM 5 ปี 5 หมื่นล้าน

เมื่อเดือนก่อนบอกเล่าถึง **“การโค้ชซึ่ง”** กลุ่ม TQM ช่วง 5 ปี (2564-2569) บนเป้าหมายการเติบโตทะลุ 50,000 ล้านบาท ไว้อย่างน่าติดตามยิ่ง

และขอขยายเพิ่มเติมจากบทสัมภาษณ์ของ **“ดร.อัญชลินพรธนิภา”** ใน The Coach TV (ดูรายการได้ที่นี้ >>)



กับการตั้งเป้าหมายยอดขายในปี 2564 ที่จะผลักดันให้แตะ 17,250 ล้านบาท โดยมีดับเบิลเป้าที่คาดว่าจะพุ่งทะลุไปสูงกว่า 25,000 ล้านบาท หวังเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 2563 กว่า 60% ด้วยแผน Inorganic Growth through M&A กับบริษัทโบรกเกอร์อื่น เริ่มจาก บริษัท ที คิว อาร์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ทู ไลฟ์ โบรกเกอร์ จำกัด กับบริษัท ทู เอ็กซ์ตรา โบรกเกอร์ จำกัด

รวมถึงกลยุทธ์ Expand regional แผนขยายตลาดไปยังต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มที่กลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นตลาดที่น่าสนใจและมีกำลังซื้อสูงในกลุ่มประเทศ CLMV เช่น กัมพูชา และลาว ซึ่งได้ดำเนินการไปแล้วและอยู่ระหว่างพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมเพื่อส่งมอบให้ผู้บริโภค

“ดร.อัญชลิน” ได้สรุปภาพความเป็นนายหน้าประกันภัยที่ใหญ่ที่สุดให้เห็นไปแล้วใน **“The Coach TV”** กับการมาและกำลังจะเป็นไป บนพื้นฐานองค์กรที่ทำธุรกิจนายหน้าประกันภัยมาตั้งแต่เริ่มจากรุ่นสู่รุ่นจากครอบครัวถึงความเป็นมหาชนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งเดียว ด้วยรายได้ล่าสุดอยู่ที่ประมาณ 3 พันล้านบาทเศษ พร้อมทำกำไรอยู่ที่ 700 ล้านบาทไปแล้วตอนนี้ นับเป็นการโค้ชการเติบโตได้อย่างเห็นภาพอย่างมาก

สุดท้าย The Coach Magazine INNWhy ใครถอดคำฝากสุดท้ายในรายการ The Coach TV INNWhy ของ **“ดร.อัญชลินพรธนิภา”** ประธานใหญ่ของ TQM มาปิดด้วยประโยคที่ว่า



ผู้ที่อยู่รอดได้

ไม่ใช่ผู้ที่แข็งแกร่งที่สุด แต่เป็น

ผู้ที่สามารถปรับตัวได้

ในทุกๆ สถานการณ์

ผมเองก็อยากจะเป็น TQM

เป็นองค์กรที่อยู่ได้

ถึง 100 ปีนะครับ



อัปเดตเทรนด์ **ใช้ชีวิตรับมือวัยเกษียณ** ไล่ที่ INNWHY.COM
เพียงแอดไลน์ Official Account @innwhy.tv



หรือสแกน QR Code
ตรงนี้เลย!!

