

# THE COACH!

INN WHY MAGAZINE



วิสัยทัศน์และความมุ่งมั่น

## "นิโคลา เดอ นาแซล"

กับก้าวสำคัญของ กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต





วิสัยทัศน์และความมุ่งมั่น

**"นิโคลา เดอ นาแซล"**

กับก้าวสำคัญของกรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต

จากเส้นทางประสบการณ์กว่า 15 ปีในอุตสาหกรรมประกันภัย “มร.นิโคลา เดอ นาแซล” เขาเริ่มต้นด้วยการบอกเล่าถึงประสบการณ์การทำงานว่า

*"ผมทำงานในอุตสาหกรรมประกันภัยมาตลอด 15 ปีที่ผ่านมาโดยส่วนใหญ่เป็นการทำงานร่วมกับกลุ่มแอกซ่า (AXA Group) ทั่วโลก ก่อนหน้านั้นผมเริ่มต้นอาชีพในด้านวาณิชธนกิจ (Investment Banking) และในช่วง 10 ปีหลังสุดในธุรกิจประกันภัย ผมมุ่งเน้นการดูแลตลาดเกิดใหม่หรือตลาดที่มีการเติบโตสูง (High Growth Markets) เป็นหลัก"*

เขาเคยดำรงตำแหน่งสำคัญมากมาย ทั้งในด้านการพัฒนาธุรกิจ การควบรวมและซื้อกิจการ (M&A) และเคยเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงิน (CFO) รวมถึงดูแลด้านกลยุทธ์ในหลายประเทศที่แอกซ่าดำเนินกิจการอยู่

จนกระทั่งในปี 2023 เขาได้รับผิดชอบเพิ่มเติมในฐานะ

ตัวแทนผู้ถือหุ้นของแอกซ่าในกิจการร่วมค้าเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมถึงการเป็นกรรมการ ของกรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต และคณะกรรมการบริหารร่วมในบอร์ดของธนาคารกรุงไทยและกรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต และตั้งแต่เดือนมกราคม 2026 เขาได้ก้าวขึ้นมารับตำแหน่ง CEO ประจำภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และเกาหลี พร้อมทั้งควบตำแหน่งรักษาการ CEO ของกรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิตในเดือนมีนาคม 2026 ด้วย

ความแข็งแกร่งของโมเดลธุรกิจ  
ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

*"ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เรามีโมเดลที่เป็นเอกลักษณ์คือการดำเนินงานในรูปแบบกิจการร่วมค้า (Joint Venture) กับธนาคารชั้นนำในแต่ละประเทศ เช่น*



ธนาคารกรุงไทย ในประเทศไทย, Bank Mandiri ในอินโดนีเซีย และ Metro Bank ในฟิลิปปินส์"

มร.นิโคลากล่าวเสริมว่าจุดแข็งนี้สร้างความได้เปรียบ 2 ประการ คือ 1. พลังของแบรนด์คู่ที่แข็งแกร่ง (Dual Brand) ที่ผสมผสานแบรนด์ระดับโลกกับสถาบันการเงินในประเทศที่แข็งแกร่ง และ 2. เครือข่ายการจัดจำหน่ายที่หลากหลายและมั่นคง

นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งสร้างทีมขายที่ยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลางผ่านโปรแกรม "AXA Prime" เพื่อยกระดับตัวแทนและพนักงานขายให้เป็น "ที่ปรึกษาด้านประกันภัย" (Insurance Advisor) ที่แท้จริงผ่านการฝึกอบรมและเครื่องมือที่ทันสมัย

## นวัตกรรมและ AI หัวใจของการเปลี่ยนแปลง

มร.นิโคลามีความภูมิใจอย่างยิ่งกับการลงทุนด้านเทคโนโลยีของบริษัทฯ ซึ่งเขากล่าวอย่างชื่นชมว่า

"เราให้ความสำคัญกับนวัตกรรมมาหลายปี เช่น การเปิดตัวดิจิทัล Emma by AXA เมื่อ 5 ปีก่อน และตอนนี้เรากำลังนำ AI มาใช้ในระบบของเราอย่างเต็มตัวทั้งในด้านการพิจารณารับประกัน (Underwriting) การจัดการสินไหมทดแทน (Claims) และการบริหารจัดการศูนย์บริการลูกค้า ซึ่งจะเข้ามาเปลี่ยนโฉมวิถีการดำเนินธุรกิจประกันภัยของเราอย่างสิ้นเชิง"

## วางเป้าหมายหลัก 3 ด้าน สำหรับกรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต

สำหรับการดำเนินงานในประเทศไทยของ กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต นั้น มร.นิโคลา ได้วางเป้าหมายหลัก 3 ด้าน คือ

**การเร่งขับเคลื่อนเครือข่ายตัวแทน (Agency Network)** มุ่งเน้นการรีครูทตัวแทนใหม่ การลงทุนในบุคลากร ผลิตภัณฑ์ และเครื่องมือ AI เช่น "AI Coach" เพื่อช่วยให้ตัวแทนวิเคราะห์และเสนอขายแผนประกันได้แม่นยำตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย

**นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ (Product Innovation)** การปรับตัวเชิงรุกเพื่อนำเสนอโซลูชันประกันภัยที่ทันสมัยตามการเปลี่ยนแปลงของโลก เช่น ผลิตภัณฑ์ "Worldclass Legacy 99/5" สำหรับกลุ่มลูกค้ามั่งคั่ง (High Net Worth) ที่เพิ่งเปิดตัว และ "CI 123" ที่คุ้มครองโรคร้ายแรงตั้งแต่ระยะเริ่มต้น ซึ่งนับเป็นนวัตกรรมใหม่ของผลิตภัณฑ์

นอกจากนี้ยังมีแผนเปิดตัวผลิตภัณฑ์คุ้มครองชีวิต (Whole Life Protection) รูปแบบใหม่สำหรับกลุ่มตลาดแมส (Mass Market) ในช่วงไตรมาสที่ 2 (เดือนมิถุนายน) ของปีนี้ด้วย

**การปรับปรุงกลยุทธ์ด้านสุขภาพ (Health Strategy Revamp)** มุ่งเน้นการจัดการระบบเคลมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นผ่านระบบอัตโนมัติ และการทำงานอย่างใกล้ชิดกับเครือข่ายโรงพยาบาลเพื่อควบคุมต้นทุนทางการแพทย์ไม่ให้เกิดผลกระทบต่อลูกค้า



## ความยั่งยืน (Sustainability) ที่จับต้องได้

ทั้งนี้ในการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของกรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิตนั้น มร.นิโคลา ได้หยิบยกเรื่องการที่บริษัทฯ ได้รับการโหวตให้เป็นบริษัทที่น่าชื่นชมที่สุดในประเทศไทย (Thailand's Most Admired Company) ประจำปี 2025-2026 ซึ่งเป็นผลมาจากโครงการด้านความยั่งยืน

“ความยั่งยืน เป็นรากฐานของความสำเร็จ เป็นสิ่งที่เราให้ความสำคัญอย่างมาก” พร้อมระบุถึง 4 ด้านหลักที่บริษัทฯ ได้ดำเนินงานอยู่คือ

**ด้านสิ่งแวดล้อม** เป็นโครงการ "Save Our Sea" เพื่อฟื้นฟูระบบนิเวศทางทะเลร่วมกับศูนย์วิจัยทรัพยากรทางทะเลและชายฝั่งอันดามันตอนบน

**ด้านความเป็นอยู่ที่ดีและการป้องกัน** ผ่านโครงการ "Krungthai-AXA Hearts and Health Park" ร่วมกับกรุงเทพมหานคร เพื่อปรับปรุงพื้นที่สวนสาธารณะ 3 แห่งในกรุงเทพมหานคร (สวนรถไฟ สวนลุมพินี และสวนเบญจกิติ)

**ด้านการลงทุนอย่างยั่งยืน** ที่บริษัทฯ ได้มีการจัดสรรงบกว่า 7.1 พันล้านบาทในการลงทุนสีเขียว (Green Investments) ในปี 2025 และการงดการลงทุนในธุรกิจถ่านหินให้เป็น 0%

**ด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและความเท่าเทียม** ซึ่งเป็นการสร้างพื้นที่ทำงานที่ยอมรับในความหลากหลายและเปิดโอกาสให้กับผู้พิการด้วย

## โอกาสและความท้าทายในตลาดไทย

นอกจากนี้ “มร.นิโคลา” ยังกล่าวถึงมุมมองการเห็นโอกาสมหาศาลจากการเติบโตของชนชั้นกลางในประเทศไทย รวมถึงความพร้อมด้านดิจิทัลของคนไทยที่เอื้อต่อการนำ AI มาใช้นับจากนี้

อย่างไรก็ตาม เขาก็ยอมรับถึงความท้าทายจาก สังคมผู้สูงอายุ (Aging Population) ภาวะอัตราดอกเบี้ยต่ำ



และเงินเฟ้อทางการแพทย์ ซึ่งบริษัทต้องรับมือด้วยนวัตกรรมและการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ในส่วนของปัญหาหนี้ครัวเรือน “มร.นิโคลา” มองว่า *“ประกันภัยสามารถเข้ามามีส่วนช่วยปกป้องสินทรัพย์และความมั่นคงของประชากรระดับล่างถึงปานกลางได้ หากเรามีโซลูชันการป้องกันที่ดีพอ”*

เขาได้กล่าวทิ้งท้ายอย่างอารมณ์ดีกับบทบาท “ทูตสองวัฒนธรรม” *“ผมพร้อมจะเป็นทูตที่แข็งแกร่งของประเทศไทยเมื่อผมอยู่ที่ฝรั่งเศส และจะเป็นทูตของฝรั่งเศสเมื่อผมอยู่ที่เมืองไทย”* พร้อมเล่าถึงความเชื่อมโยงผ่านวัฒนธรรม ซึ่งแอกซ่ามีการลงทุนในไรไวน์ชื่อดังที่แคว้นบอร์โดซ์ อย่าง Chateau Pichon Baron ซึ่งเป็นที่ชื่นชอบของคนไทยด้วย

สุดท้าย “มร.นิโคลา” ยังยืนยันว่าจะเดินทางมาประเทศไทยเป็นประจำ เพื่อดูแลงานและเยี่ยมเยียนตัวแทนในภูมิภาคต่างๆ พร้อมทุ่มเททำงานอย่างเต็มที่ในปีนี้ ซึ่งเป็นปีที่ธนาคารกรุงไทยครบรอบ 60 ปี

เพื่อสร้างการเติบโตและความคุ้มครองที่ยั่งยืนให้แก่คนไทยต่อไป

