

THE COACH!

INN WHY MAGAZINE



เปิดกลยุทธ์แม่ทัพตัวแทน

FWD

“สกล พลปักผิ”

ONE AGENT GO TO TOP 5



LINE@innwhy.tv

เปิดกลยุทธ์แม่ทัพตัวแทน

FWD

“สหพล พลปักพี”
ONE AGENT GO TO TOP 5

การรวมกันเป็น “หนึ่ง” ของช่องทางตัวแทนระหว่าง บมจ.เอฟดับบลิวดี ประกันชีวิต และ บมจ.ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต หลังจากบริษัททั้งสองได้ปรับโครงสร้างมาอยู่ภายใต้ร่มเงาเดียวกันของ “เอฟดับบลิวดีกรุ๊ป” ตั้งแต่ปลายปี 2562 ที่ผ่านมา



นับเป็นกระแสข่าวความเคลื่อนไหวฮือฮาและสร้างความน่าสนใจเป็นอันดับต้น ๆ ของอุตสาหกรรมประกันชีวิตไทยทีเดียว ด้วยการรวมพลังตัวแทนจาก 2 บริษัทมาเป็น One Agent ครั้งนี้ย่อมส่งผลถึงอันดับส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทเอฟดับบลิวดีประเทศไทย และลำดับความสามารถช่องทางขาย “ตัวแทน” ใหม่เกิดขึ้นแน่นอน

THE COACH MAGAZINE INNWHY ONLINE ฉบับเดือนกุมภาพันธ์ 2563 จึงไม่พลาดที่จะนำเสนอแนวคิดแนวทางการเริ่ม One Agent ภายใต้การนำทัพใหญ่ของ “**คุณสหพล พลปักพี**” ในฐานะ “ประธานเจ้าหน้าที่สายงานตัวแทน” หรือ CAO (Chief Agency Officer TIED AGENCY) คนแรกที่ประเดิมการนำพลพรรคก้าวไปสู่เป้าหมายความสำเร็จต่อไป

ประเดิมความท้าทายรวม One Agent

ทันทีที่มีความ “พร้อม”!! ทันใดนั้นก็เกิดการเปิดตัว “One Agent” ขึ้น! นั่นก็หมายถึงเชิงปฏิบัตินับต่อไปนี้ไปตัวแทนทั้งจาก “FWD”

และ “ไทยพาณิชย์” ก็ต้องรวมพลพรรคประชุมร่วมรับเป้าหมายเดียวกัน และวันแรกครั้งแรกก็เกิดขึ้นเป็นวันประวัติศาสตร์ 15 พฤศจิกายน 2562 ปลายปีก่อน โดยเป็นวันเดียวกันกับที่ “เอฟดับบลิวดีกรุ๊ป” กดปุ่มเปิดชื่อ CAO One Agent นั่นก็คือ “คุณสหพล พลปักพี” ผู้ที่นั่น CAO ไทยพาณิชย์ประกันชีวิตมาก่อนนั่นเอง

“**คุณสหพล**” เปิดเผยเป็นครั้งแรกว่า มีความตั้งใจและตื่นตัวกับการได้เข้ามารับตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่สายงานตัวแทน หรือ CAO (Chief Agency Officer TIED AGENCY) ของ FWD Thailand ที่มีทั้งความคุ้นเคยกับตัวแทนฝั่งไทยพาณิชย์ และกำลังทำความรู้จักกับฝั่งตัวแทนเอฟดับบลิวดี บนเส้นทางสายสำคัญที่จะนำทุกคนไปสู่เป้าหมาย “เดียวกัน” บนจุดที่ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO = Chief Executive Officer) “**คุณปรมาศิริ มโนลัม้าย**” ปกธงเอาไว้

นั่นก็คือการเป็นกลุ่มพลังตัวแทนที่สามารถสร้าง “**การเติบโตเร็วสุดอย่างแตกต่าง**” ซึ่งเป็นเป้าหมายระยะแรกที่คุณสหพลก็

ยอมรับมีความท้าทายสูงมาก แต่การประเดิมคิกออฟรวมพล
ตัวแทนไปเมื่อ 15 พฤศจิกายน 2562 ที่ผ่านมา ทำให้เห็นว่า
“พลังตัวแทน” จากทั้งสองบริษัทได้สร้าง “ผลงาน” ที่เติบโตใน
เดือนธันวาคม 2562 ขึ้นได้อย่างน่าตื่นตะลึงด้วยยอดขายที่สูงขึ้น



จริงๆ การควบรวมตอนแรก

เราก็ค่อนข้างกังวลพอสมควร เพราะเป็นการ
รวมฝ่ายขายสองบริษัทเข้าด้วยกัน รวมถึง
การรวมพนักงานด้วย เราก็ได้มีการ
การเตรียมการบ้านแล้วก็มี การพูดคุยกับ
ท่านผู้บริหารทั้งสองฝ่าย การเตรียมเรื่องนี้
เราทำมาดีพอสมควร จนถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน
เรามีการจัดงานรวมกันระหว่างตัวแทน
และผู้บริหารทั้งสองบริษัทพร้อมกัน แล้วก็มีการ
ของ FWD กรุ๊ปมาร่วมด้วย



มีแพลตฟอร์ม อย่างพวกเราเรียกว่า
สามเหลี่ยม ที่ FWD ทำมาแล้ว
ผมว่ามันชัดเจน ประกอบไปด้วย 4 กรุป 4 ชั้น
ของเอเจนท์ เรามีตรงนี้เป็นตัวช่วย
ขับเคลื่อนให้ตัวแทนแต่ละกรุป
มีชีวิตชีวา และมีพลังเต็มเต็มจำนวนในแต่ละ
ชั้นกลุ่มมากที่สุด ในใจผมมองถึงยอดบนสุด
ที่อยากจะให้มีจำนวนตัวแทน MDRT
มากขึ้นจากที่มีอยู่ราว 90-100 คน ว่าปีนี้
น่าจะไปที่ 120 คนได้



นำ One Agent ใต้สู่เป้าหมายใหญ่

สำหรับก้าวต่อไปของช่องทางตัวแทนภายใต้การทำงานร่วมกัน
ของ One Agent ที่รวมทั้งหมดแล้วมีกำลังพลราว 7,000 คน
และมีกลุ่มตัวแทนระดับบริหารมากเกือบ 900 คน ซึ่งนับเป็น
“ทัพใหญ่” ขึ้น และนั่นก็ต้องหมายถึง “เป้าหมาย” ในการทำ
ผลงานของช่องทางตัวแทนในนาม **FWD Thailand** ก็ต้อง
“ใหญ่ขึ้น” กว่าที่เป็นมา โดย “คุณสหพล” ได้กล่าวยอมรับว่า

“อย่างหนึ่งก็ดีใจที่ผู้บริหารให้ความไว้วางใจ แต่อีกหนึ่งก็คือ
จริงๆ แล้วก็ถือว่าเป็นภารกิจที่ค่อนข้างท้าทายพอสมควรที่
จะต้องพาทั้งสองบริษัท ตอนนี้อยู่ร่วมกันเรียบร้อยแล้วเป็น FWD
ไปข้างหน้าแล้วก็มีเป้าหมายการเติบโตรอเราอยู่”

บนความท้าทายนี้ “คุณสหพล” ยังยึดแนวทางปฏิบัติตาม
แผน “สามเหลี่ยม” หรือ “เอเจนท์เช็กแมนเทชั่น” ของ “FWD
ชั้น” มีฐานแรกเป็นฐานกว้างเริ่มจากตัวแทนทั่วไป ชั้นที่ 2 เป็น
ตัวแทนที่มีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ FWD ชั้นที่ 3 เป็น
ตัวแทนที่มีทักษะทันโลก (Elite Agency) และชั้นบนสุดเป็น
ยอดแหลมของสามเหลี่ยมคือตัวแทนมืออาชีพ MDRT Agency

โอกาสคนใหม่! กับจังหวะคนเดิม!

“คุณสหพล” กล่าวต่อว่า อย่างไรก็ตามในปี 2563 นี้เป็นปี
แห่งการทำทายไม่ใช่เฉพาะในส่วนช่องทางตัวแทน FWD
เท่านั้น แต่รวมถึงภาพรวมเศรษฐกิจไทยด้วย ที่กำลังเผชิญกับ
ภาวะดอกเบียต่ำซึ่งส่งผลกระทบต่อเนื่องมาจากปีก่อนและมีผลต่อมา
ถึงการขายประกันชีวิตทั้งระบบแน่นอน ในส่วน FWD ก็มีการ
ปรับล้อไปกับทิศทางอุตสาหกรรมด้วย



“เราก็พยายามที่จะปรับประคองและให้มีการเปลี่ยนน้อยที่
สุดครับ แต่ว่าอย่างไรก็ต้องเปลี่ยน เพราะหลายบริษัทก็ปิดแบบ
ปรับโครงสร้างแล้วก็มีผลผลประโยชน์หลาย ๆ ตัวลดคอมมิชชั่น
อะไรแบบนี้กันไปแล้ว เราก็มีแต่เราก็พยายามทำทุกอย่างให้
มันเวิร์กฝ่ายขายน้อยที่สุด”

พร้อมกันนี้บริษัทฯ จะมุ่งเน้นส่งเสริมฝ่ายขายไป 2 ส่วนหลักๆ คือกลุ่มประกันชีวิตควบการลงทุนหรือ ยูนิค ลิงค์ โดยกลุ่มนี้ปัจจุบันมีตัวแทนที่ใบอนุญาตผู้แนะนำการลงทุน หรือไอซีไลเซนส์ (IC license) อยู่ราว 400 คน โดยเป็นตัวแทนจากฝั่ง FWD ประกันชีวิต เดิมทั้งหมด ส่วนกลุ่มที่มารวมใหม่จากฝั่งไทยพาณิชย์ประกันชีวิต ยังไม่มีใคร จึงนับเป็นโอกาสของกลุ่มตัวแทนนี้ที่จะขยายตลาดเพิ่มได้

ขณะเดียวกันอีกส่วนหนึ่งจะเป็นกลุ่ม Protection การคุ้มครองต่าง ๆ ที่บริษัทฯ ให้เลือกนำเสนอหลากหลายทั้งระยะสั้น และระยะยาวรวมถึงแบบ Pension โดยก่อนหน้านี้นี้ คุณปรมาศิรี มโนลมัย CEO ได้ปูทางคัดเลือกฝ่ายขายระดับสูงระดับ AGP หรือประธานกลุ่มตัวแทนของ FWD เดิม (6 คน) ร่วมกันรับผิดชอบโปรเจกต์ A3 โปรเจกต์ละ 2 คน ที่โฟกัส 3 เรื่อง คือไลฟ์ Life เวลท์ Wealth และเฮลท์ Health

“คุณสหพล” กล่าวสรุปว่า การขับเคลื่อนไปต่อของ One Agent จึงเป็นทั้งโอกาสดีสำหรับคนใหม่ที่เข้ามาร่วมงานกับ**“FWD ประกันชีวิต”** ซึ่งไม่ใช่เฉพาะกลุ่มที่มาจากไทยพาณิชย์ประกันชีวิต บริษัทฯ ยังเปิดโอกาสให้กับคนอื่น ๆ ด้วย และก็เป็นจังหวะดีสำหรับคนเดิม ๆ ที่คุ้นเคยโครงสร้างและแบบของ FWD ในการสร้างผลงานและเติบโตต่อเนื่องนั่นเอง

เป้าหมายความสำเร็จ One Agent ขึ้น Top 5

มาถึงตรงนี้ **“คุณสหพล”** กล่าวถึงความตั้งใจของเขาในการนำทัพตัวแทน หรือแผนระยะยาวของช่องทางตัวแทน FWD อีกว่า จากประสบการณ์ที่ได้คลุกคลีดูแลฝ่ายขายมานาน และหลากหลายบริษัททำให้มองเห็นความมั่นคงในอาชีพตัวแทนของฝ่ายขายทุกคนจะต้องยึดมั่นในความเป็นมืออาชีพที่ยึดมั่นในมาตรฐานบริการกับลูกค้าอย่างต่อเนื่องตลอดไป

“จริง ๆ แล้วผมอยากไปจุดที่เราบอกว่าเราอยากจะมีมาตรฐานการเซอร์วิสของตัวแทน ของ FWD ให้โดดเด่นที่สุดในตลาดดีกว่าให้มีคุณภาพเท่านั้น ปีนี้หลัก ๆ เลยที่คุณพอ พูดก็คือเราจะเป็นปีที่ตัวแทนเติบโตสูงที่สุดในธุรกิจนี้คือเป้าหมายระยะสั้นในส่วนระยะยาว จริง ๆ แล้วเราก็คงคาดหวังว่าอันดับของ

เอเจนซีเราน่าจะขยับไปมากกว่านี้ จากที่ FWD น่าจะอยู่ที่ 7 และที่ SCBLife อยู่ที่ 11 แต่ถ้ามารวมกัน ผมวางไว้ก็น่าจะอยู่ใน Top 5 ละกันครับ”

อย่างไรก็ตาม **“คุณสหพล”** กล่าวตอนท้ายว่า เขาเชื่อว่าภายใต้การนำของ **คุณปรมาศิรี มโนลมัย** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร **FWD Thailand** ที่มีทิศทางในการนำ เอเจนซีชัดเจน รวมถึงการสนับสนุนจากผู้บริหาร ของทุกฝ่าย จะเป็นอีกปีหนึ่งที่ FWD จะเป็นที่น่าจับตามอง



“

และจากการที่คุณฮวิน ทัน ฟง และ บินายัค คัดตาได้พูดชัดเจน รวมทั้งคุณเดวิด โครนินซ์ กับคุณปรมาศิรี มโนลมัย ในวันที่ 15 พฤศจิกายนนั้น ทำให้บรรยากาศที่ออกมาในการทำงานที่ดีเลย ซึ่งมันส่งผลมาโดยตรงกับ การผลิตผลงานของทั้งสองบริษัท โดยตัวแทนเดือน ธันวาคมเติบโตพุ่งขึ้นอย่างชัดเจน ซึ่งเราก็หวังว่าผลที่ได้จากปีที่แล้วมันจะส่งผลโดยตรงมาในปีนี้อย่างแน่นอน และต่อๆ ไปครับ

”

และนี่ก็คือ **“เดอะโค้ชหนอง”** หรือ **“สหพล พลปัดพี”** โค้ชคนใหม่ในเวทีที่ใหญ่กว่าเดิม บนเป้าหมายใหญ่ที่มาพร้อมภารกิจยิ่งใหญ่เช่นกัน สำหรับ **FWD Thailand** นับจากนี้ไป!!

