

THE COACH!

INN WHY MAGAZINE

“ชวลิต ทองรมย์”

โค้ช WIN WIN “พลิกไลฟ์”



LINE@innwhy.tv

“ชวลิต ทองรัมย์”

โค้ช WIN WIN “ฟิลลิปไลฟ์”

องค์กร “ธุรกิจประกันชีวิต” ย่อมมีเป้าหมายความสำเร็จสูงสุดที่จะเข้าถึง “ผู้คน” ให้หันมาสนใจแล้ว “ถือกรมธรรม์” ของบริษัทตนมากที่สุด จึงมุ่งเน้นที่จะสรรหา “ช่องทาง” เพื่อจัดส่งมอบความคุ้มครองไปถึงผู้คนที่ดีมีพลังแข็งแกร่งเป็นที่หนึ่ง

เทียบกับ “บมจ.ฟิลลิปประกันชีวิต” บริษัทประกันชีวิตหนึ่งที่มีประวัติศาสตร์ความเป็นมาที่น่าสนใจยาวนานบริษัทหนึ่ง ผ่านการเปลี่ยนแปลงหลายยุคหลายสมัย กระทั่งถึงวันนี้วันที่ “ฟิลลิปประกันชีวิต” หรือ “ฟิลลิปไลฟ์” ได้ก้าวสู่การเป็นบริษัทที่มี “ทีมฝ่ายขาย” เป็นหลักจำนวนพันคนและกำลังฟอร์มความพร้อมลงแข่งในทุกสนาม



เส้นทาง “โค้ชชวลิต” กับกลยุทธ์สร้าง “ทีมขาย”

จึงเป็นโอกาสพิเศษอย่างยิ่งที่ “THE COACH INNWHY MAGAZINE ONLINE” ฉบับประจำเดือนนี้ จะนำเสนอกลยุทธ์ทิศทาง “ช่องทางตัวแทน” ผ่านการเปิดเผยของ “คุณชวลิต ทองรัมย์” ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการอาวุโส-ฝ่ายขาย และ CAO ฟิลลิปไลฟ์ ออกสู่สาธารณะ

เริ่มแรก “คุณชวลิต” ยอมรับว่า ตลอดระยะเวลาหลายปีที่เข้ามาทำหน้าที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายขายตัวแทนหรือCAOเป็นไปด้วยความสำเร็จแม้เส้นทางหน้าที่การงานของเขาจะไม่ได้เริ่มมาจากการเป็นตัวแทนหรือฝ่ายขายมาก่อน แต่ด้วยประสบการณ์ทั้งงานบริหารและงานประกันภัยก่อนหน้านี้ ทำให้การทำหน้าที่ดูแลฝ่ายขายของเขาบรรลุตามเป้าหมาย

“คุณชวลิต” กล่าวต่อว่า ด้วยการทำงานกับคนเก่งในการขับเคลื่อนองค์กรจึงมีทั้งความยากและความง่ายในแง่ที่จะ “ดึงศักยภาพ” ของตัวแทนแต่ละคนที่มี จุดแข็ง จุดอ่อนต่างกันให้มีความสามัคคีรวมพลังได้ภายใต้ “วัฒนธรรม” เดียวกัน ดังนั้นโค้ชอาจจะไม่ใช่คนเก่งขายแต่ต้องอาศัยประสบการณ์รอบด้านและทักษะในการจัดการงานให้เป็นไปตามแผนได้

นอกจากนี้ “คุณชวลิต” ยังกล่าวถึงเหตุผลที่คนอยากมาร่วมงานกับฟิลลิปไลฟ์ เพราะด้วยความเชื่อว่า ฟิลลิปไลฟ์จะเป็นผู้นำด้าน ไฟแนนเชียล อีโค ซิสเต็ม หรือเป็นระบบ

อีโค ซิสเต็ม ไฟแนนซ์ที่สมบูรณ์ เป็นระบบนิเวศน์วิทยาทางด้านการเงินที่สมบูรณ์ในอนาคตนั่นเอง

“

จริงๆ แล้ว ผมไม่ใช่นักขาย แต่ผมคือมือประสานสืบทศ และสามารถประสานถึงคนเก่งๆ มาร่วมงานได้สามารถดึงศักยภาพของทุกคนออกมาให้ใช้งานได้อย่างเต็มที่ ซึ่งการที่เราจับคนเก่งมารวมกันให้มากที่สุดเราจะไปเร็วได้

”

เป้าหมายความสำเร็จ “นักขายฟิลลิปไลฟ์”

“คุณชวลิต” ยังกล่าวถึงเป้าหมายในอาชีพตัวแทนประกันชีวิตของ **“คนฟิลลิปไลฟ์”** อีกว่า ทุกคนต้องเป็นที่พึ่งของประชาชนและลูกค้าได้ตลอดชีวิตเหมือนเป็นหุ้นส่วนที่อยู่เคียงข้างลูกค้าตลอดไป (YOUR PARTNER FOR LIFE) ด้วยการปรับตัวและพัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่องและปัจจุบันบริษัทได้ส่งเสริมให้ตัวแทนก้าวสู่การเป็น **“ที่ปรึกษาการเงิน”** อย่างสมบูรณ์แบบ เพื่อให้ลูกค้ามีสุขภาพการเงินที่สมบูรณ์แบบ มี 3 กลุ่มหลัก ๆ คือ

● กลุ่มแรก อินซัวร์ส สเปเชียลลิสต์

เป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านประกันชีวิตมีความสามารถให้ลูกค้ามองเห็นความจำเป็นแล้วต้องการมีการประกันชีวิตที่ถูกต้อง ชัดเจน ต้องตรงกับความต้องการมากที่สุด **“กลุ่มนี้ทำให้อัตราความคงอยู่ของกรรมกรรรม์ของเราตอนนี้คือ 92% มากกว่า 90% ถือว่าสูงมาก ๆ นี่คือนินซัวร์ส สเปเชียลลิสต์”** ซึ่งเป็นฐานตลาดที่ใหญ่ของเรา

● กลุ่มสอง แอสเสท ดีไซน์เนอร์

เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านออกแบบสินทรัพย์ให้กับลูกค้า โดยร่วมวางแผนการบริหารสินทรัพย์ให้ลูกค้าองเงยขึ้นได้ซึ่งตัวแทนกลุ่มนี้เป็นกลุ่มเฉพาะพิเศษมีประมาณ 30% ของจำนวนตัวแทนทั้งหมด

● กลุ่มสาม ไฟแนนเชียล แอดไวซเซอร์ หรือ กลุ่ม FA

เป็นกลุ่มตัวแทนที่มีหลายใบอนุญาตสามารถนำนวัตกรรมทางการเงินต่าง ๆ มาให้คำปรึกษากับลูกค้าได้เลย เช่น ทำไพรเวท ฟันด์ การลงทุนในหุ้น การลงทุนในประเทศ

ต่างประเทศ ฯลฯ ซึ่งตัวแทนกลุ่มนี้เพิ่งเริ่มต้นเมื่อปีก่อน และบริษัทจะออกผลิตภัณฑ์ ยูนิค ลิ้งค์ ประกันชีวิตควบการลงทุนมารองรับเริ่มกลางปีนี้เป็นต้นไป

โอกาสการเติบโตที่มาร่วมเทคโนโลยีใหม่

ในปี 2563 นี้ **“คุณชวลิต”** ยังขยายทิศทางเพิ่มเติมอีกว่า บริษัทนำนวัตกรรมเทคโนโลยีมาพัฒนาระบบการทำงานให้สอดคล้องกับคนรุ่นใหม่ บริษัทจึงมีการเปลี่ยนแปลงจาก COMPANY CENTRIC เป็น PLATFORM CENTRIC เช่น การส่งคำขอผ่าน SET ENTRY ที่ฝ่ายพิจารณาสามารถรับข้อมูลได้เลย และ I APPLY หรือ E APPLICATION ที่การขายประกันฯ ไม่ต้องใช้เอกสาร เป็นต้น

“วิกฤตโควิด-19 แพร่ระบาด การใช้แอปพลิเคชันทำ MARKETING ONLINE ช่วยทำยอดขายได้มาก ไตรมาสแรกปี 2563 เรามีจำนวนรายได้ถึง 300% เบี้ยใหม่โต 100% ผ่านตัวแทน FYP อยู่ที่กว่า 260 ล้านบาท เทียบช่วงเดียวกันปีก่อนประมาณ 150 ล้านบาท ส่วนจำนวนรายได้ที่แล้ว 2,000 -3,000 ราย ปีนี้เพิ่มขึ้นเป็น 6,000 ราย”

“คุณชวลิต” กล่าวว่า ในปี 2563 นี้ได้วางทิศทางเพิ่มตัวแทนกลุ่ม **“นิวเจน” (NEW GEN)** ซึ่งเป็นกลุ่มตัวแทนรุ่นใหม่ ๆ นิยมใช้ **“ออนไลน์มาร์เก็ตติ้ง”** ในการขายมากขึ้น และโดยรวมคาดหวังมีตัวแทนใหม่เพิ่มขึ้นอีก 1,200 คน (จากปีก่อนประมาณกว่า 2 พันคน) พร้อมเบี้ยใหม่ราว 1,588 ล้านบาท ซึ่งเขาได้ประกาศไว้ชัดเจนวันคิกออฟเมื่อต้นปี

ท้ายสุด CAO หนึ่งเดียวของ **“ฟิลลิปไลฟ์”** ปิดด้วยหลักการการทำงานของเขาว่า

“ผมเน้นเรื่องของการทำงานแบบเป็นทีม วินวินให้ทุกคนชนะด้วยกันเราจะไม่บอก HEROSOME GAME แบ่ง 3 ส่วนให้ได้คือ ลูกค้า ตัวแทนฝ่ายขายและบริษัท ต้องอยู่ได้อย่างมั่นคง นี่คือนินวินแบบ 3 วิน”

และนี่คือกลยุทธ์การก้าวไปสู่เป้าหมายความสำเร็จอย่างต่อเนื่องของช่องทางตัวแทน **“ฟิลลิปไลฟ์”** ที่มี **“โค้ช”** คนสำคัญคือ **“คุณชวลิต ทองรัมย์”** นั่นเอง!!

