

THE COACH

INN WHY MAGAZINE



เจาะใจ CDO มนูม KT-AXA

ชัยณรงค์ เอื้อสิกธิชัย

“เรามีheyดก็จะໄຕ”



LINE@innwhy.tv



เจา же ใจ CDO หนุ่ม KT-AXA

ชัยณรงค์ เอื้อสิกธิชัย

“เรามีหยุดกี่จะได้”

จากเมื่อต้นปี 2563 ทาง บมจ.กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต หรือ KT-AXA ได้เปิดตัว ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายจัดจำหน่าย (Chief Distribution Officer) คนล่าสุด “คุณชัยณรงค์ เอื้อสิกธิชัย” หรือ “คุณเหน่ง” อย่างเป็นทางการไปแล้ว หลังจากเมื่อ 2 ปีก่อนหน้านี้ เขาได้เข้าร่วมงานกับกรุงไทย-แอกซ่า อย่างเต็มตัวครั้งแรก บนเก้าอี้ ประธานเจ้าหน้าที่สายงานประกันชีวิตผ่านธนาคาร (Chief Bancassurance Officer)

การขึ้นรับเก้าอี้ CDO ครั้งนี้ของ “คุณชัยณรงค์ เอื้อสิกธิชัย” ซึ่งครอบคลุมฝ่ายขายทุกช่องทางของบริษัท ย่อมเป็นที่จับตามองผู้คนในวงการ เพราะต้องบอกว่าเก้าอี้สำคัญนี้เป็นเหมือน “หัวใจ” ที่จะคอย “บีบตัว” สูบฉีดเลือดไปหล่อเลี้ยง “กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต” ให้เติบโตมากขึ้นอย่างไว่นั่นเอง

THE COACH INNWY MAGAZINE ONLINE ฉบับนี้คราวนี้นำเสนอเรื่องราวเส้นทางความสำเร็จ “คุณชัยณรงค์ เอื้อสิกธิชัย” หรือ “คุณเหน่ง” ควบคู่กับการเผยแพร่ออนไลน์ผ่าน “THE COACH INNWY TV” ไปพร้อมกันฯ กับประโยชน์จากการนำเสนอภาพถ่ายที่หลากหลายที่มาอย่างชัดเจนว่า

27 ปี เส้นทางบริหารธนาคารกรุงไทย

“ ผนเมเริ่มแล้วก็โตามากับธนาคารกรุงไทย 27 ปี เรียกว่าเข้า ธนาคารกรุงไทย ตั้งแต่เรียนจบ จนมาถึงทุกวันนี้ผมให้ ความสำคัญกับคำว่า โอกาส จะเป็นก้าวที่เหมือน Special Project เราทำอะไรครั้งแรกหลายอย่างที่รับ ก้าวที่ธนาคารกรุงไทย ”

“คุณชัยณรงค์” ขยายความว่าตอนที่เขาเริ่มงานกับ “ธนาคารกรุงไทย” เขามีโอกาสอย่างมากในการเป็นทีมงานชุดบุกเบิกโครงการโปรดเจก็ต สำคัญให้กับองค์กร อะไหล่ที่ไม่เคยมีเขามากจะได้รับการมอบหมายให้เป็นหลักในการรับผิดชอบและผลักดันให้บรรลุเป้าหมายมาตลอด ไม่ว่าจะเริ่มขยายบอนด์ ขายหุ้นสามัญ และแม้กระทั่งการเป็นส่วนหนึ่งในการเริ่มต้นแบงก์แอสเซอร์วันส์ให้กับธนาคารกรุงไทย “เราพัฒนาทีมจนกระทั่งเราเป็นหนึ่งในธนาคารที่สามารถทำหน้าที่ เอ็กซ์ไซริ่ง เอกเจนท์ เกี่ยวกับเรื่องแคปปิตอลมาธ์เก็ตโดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านใน IPO ของหุ้นสามัญเรียกว่าได้ดีที่เดียว ซึ่งก็เป็นที่รู้จักกันในวงการเวลาทำ

Strategy ทั้งหมดทั้งในแง่ของ Product ในแง่ของ Channel ต้องบอกว่า ภูมิใจนะครับอย่างน้อยได้ทำอะไรใหม่ๆ ให้เกิดขึ้นมันก็เป็นความท้าทายและมันก็ทำให้ผมได้เรียนรู้”

เริ่มแบงก์แอสเซอร์วันส์ กรุงไทย-แอกซ่า

ต้องบอกว่า “คุณชัยณรงค์” เป็นคนดีเย็นแอบแบงก์กรุงไทยมาตั้งแต่เริ่มต้น และมีประสบการณ์มาก มายโดยเฉพาะความเกี่ยวพันกับผลิตภัณฑ์ทางการเงิน การลงทุนต่างๆ จึงไม่เป็นที่แปลกใจที่เขาจะกลายเป็นบุคลากรผู้ทรงคุณค่าและเป็นที่ต้องการขององค์กรอื่น รวมถึงพันธมิตรชั้นนำ กลุ่มบริษัทในกลุ่มที่ธนาคารกรุงไทยเข้าไปถือหุ้น และดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่าง “กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต” ด้วย

“จริงๆ แล้วผมได้รับการขอความช่วยเหลือจากการ กรุงไทย-แอกซ่า ว่าช่วงหยาดคนให้หน่อยตอนนั้น เขาหา ชีฟ แบงก์แอกซัรันส์ ผนวกกับได้แนะนำห้ายาดไปแต่ไม่สำเร็จสักกี่ กระกั้นมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นในผู้บริหารระดับสูงของกรุงไทย-แอกซ่า แล้วเป้าก็เลยพุ่งมาที่ผนวก”

โดยความที่ขาด Product มาโดยตลอดจึงนับเป็นโอกาสอีกครั้งหนึ่งของ “คุณชัยณรงค์” กับการก้าวออกจากสายอาชญากรรมมาคราว กรุงไทยเป็นครั้งแรกของชีวิตหลังจากทำงานมาอย่างยาวนาน 27 ปี เพื่อมาทำหน้าที่ประธานเจ้าหน้าที่สายงานประกันชีวิตผ่านธนาคาร (Chief Bancassurance Officer) เมื่อปลายปี 2560 (2017) ซึ่งเขายอมรับว่าเป็นความท้าทายมาก เพราะเปลี่ยนธุรกิจจากแบงก์มาเป็นอินชัวรันส์ และนโยบายภายในของกรุงไทย-แอกซ่า ก็ต้องการปรับจากเชฟวิ่งอินชัวรันส์ไปมาเป็นอินชัวรันส์เต็มตัวมากขึ้น

“ในช่วง 2 ปีก่อนวันก็มาปรับเปลี่ยนระบบของกี่มีงานนี้เราจะศับศูนย์การยังไงให้ดีกี่สุดก็เห็นการเปลี่ยนแปลง มีความซื่อใจมากครับ ช่วงแรกกี่มีการจัด Workshop ระหว่างเราคับธนาคารเพื่อฟังกันว่าเป็นยังไงบ้างครึ่งนั้น Feedback ผู้บริหารคบหนึ่งเดินเข้ามาบอกว่า เขารู้กรุงไทยมาก ขายของให้คบอีกหนึ่งครึ่งนี้เป็นครั้งแรกกี่เขารู้สึกว่าเราเป็นหนึ่งเดียว”

โอกาสใหม่ CDO ดูแลทุกช่องทางขาย

จว่าไปแล้วด้วยความสามารถบริหารการขายของ “คุณชัยณรงค์” ที่เคยเป็นเหตุผลสำคัญให้ กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต ประกาศแต่งตั้งขึ้นเป็น ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายจัดจำหน่าย (Chief Distribution Officer) คนล่าสุด เมื่อต้นปี

2563 นี้เอง ซึ่งเจ้าตัวก็ยอมรับโอกาสอีกครั้งหนึ่ง ด้วยเขามีความเห็นว่าประกันชีวิตเป็นธุรกิจที่มีแต่โอกาสและกำลังเติบโตไม่มีความเสี่ยงเหมือนธุรกิจอื่น

“ผมก็มีโอกาสขึ้นมาอีกรอบหนึ่งกี่เลือกก็คือผนวกคิดว่าผนวกมันไวในอุตสาหกรรมการซื้อขายผนวกมองว่ามันเป็นธุรกิจกี่มีโอกาสกี่กำลังเติบโตแล้วก็ไม่ได้อยู่ในกลุ่มธุรกิจกี่มีความเสี่ยง รวมถึงแอกซ่า ก็รู้มีความซื่อเจ็บและมีความพร้อมในแบบของเครือข่ายกี่มีอยู่กัน ก็ต้องอีกด้วย”



“คุณชัยณรงค์” กล่าวอีกว่า การมานั่งเป็น CDO ของเขามาไม่เร็วจากศูนย์ เพราะก่อนหน้านี้ได้ร่วมกับทุกทีมมากกว่า 2 ปี พร้อมทั้งยังได้ร่วมกันกำหนด Krungthai-AXA Distribution Day ขึ้น เป็นปีแรกก็ด้วย โดยตั้งปีนี้ได้จัดงาน Distribution Day ไปแล้ว คือ ทุกช่องทางจะมาร่วมกันฟังวิสัยทัศน์ และนโยบายร่วมกัน เพื่อให้เห็นถึงพลังของฝ่ายขายทั้งหมดจนกำหนดปีนี้ให้เป็น “Year of Winning” ปีแห่งชัยชนะ”

กับ KK ร่วม Agent-รุกเสริมก้าพฝ่ายขาย

แน่นอนว่าเมื่อปีนี้เป็น Year of Winning ปีแห่งชัยชนะ กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต ยอมรับความท้าทายที่จะรุกบุกตลาดไปสู่เป้าหมายชัยชนะนั้นๆ ให้จัดได้ และแน่นอนอีกว่าพัฒนาลักษณะต้องมาจากการแม่ทัพใหญ่ฝ่ายขายที่ดูแลทุกช่องทางซึ่งใหญ่ๆ

มี 3 สาย เริ่ม A-เอาจริงชี้ B-แบงก์แอกซัวรันส์ C-คุปเปอร์เรทโซลูชั่น ส่วน D คือ ช่องทางดิจิทอล ก็จะตามมาในอนาคต

“หลักๆ แล้วจะมาจากเอเจนซี่ ราว 13,000-14,000 คน และแบงก์แอกซัวรันส์ จำกสาขาแบงก์กรุงไทย เกือบ 1,040 สาขา ซึ่งผนวกคิดว่าเป็นจุดแข็งของบริษัทในแบบของพอร์ท บางปีแบงก์อาจจะว่าบางปีเอเจนซี่เยอะกว่า แต่จะไปกับ 50/50 หรือ 40/60 ซึ่งถ้าจะมีอะไรมากรอบโอกาสกี่จะครบกัน 2 ข้าง พัฒนามันก็มีน้อย”



นอกจากนั้น “คุณชัยณรงค์” ยังกล่าวถึงความร่วมมือกับ “คุณกฤษณะ กฤตมโนรถ” หรือ KK ประธานบริษัท เคเค เวลล์ แมเนจเม้นท์ เมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2563 ที่ผ่านมาอีก ว่าับเป็นอิกโอกาสหนึ่งของบริษัทได้มีพาร์ทเนอร์เพิ่ม ซึ่งเป็นไปตามนโยบายบริษัทที่จะทำให้ปีนี้ บรรลุสู่เป้าหมายปีแห่งชัยชนะได้

“กับทาง KK โปรดเกอร์กี่เข้ามาเราตกลงกันในรูปแบบของการมา กางเป็น Agent มากกว่าคือก็เป็นตัวแทนปกติ เกณฑ์ทุกอย่าง เป็นแบบตัวแทนก่อไปเพราจะนับต้องสร้างกิมงานและยอดขาย ให้เป็นตามนั้น”

ทั้งนี้ “คุณชัยณรงค์” ยอมรับว่าการเพิ่มพลังตัวแทน new code ดังกล่าวทำให้เดือนสิงหาคมเป็นเดือนแรกที่บริษัทสามารถทำผลงาน New High ของปีนี้ได้สำเร็จ และเขายังกล่าวต่ออีกว่า จะไม่หยุดอยู่แค่นี้ต้องมีการเติบโตต่อไปโดยจะต้องมีการเตรียมทักษะฝ่ายขายเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

“ครับเราจะต้องโตต่อ เพรา new code กี่เราเพิ่มขึ้นมาเดือนกี่แล้ว เป็น New High ในทุกเดือนนะครับก็จะต้องเสริมกันพัฒนาเข้ามา การที่เราบีกอนกันก้าวที่มากขึ้นนั้นคือเราแบ่งใจว่าลูกค้าไม่ว่าจะอยู่ที่ไหนก็ตามกรุงไทย-แอกซ่า เช้าไปดูแลได้”

กำเนิดคุณวุฒิเหนือระดับ AXA Prime

ขณะเดียวกันเมื่อมีการกำหนดเป้าหมายการเติบโตที่ใหญ่ขึ้น ในกลุ่มนี้ กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต ก็ได้กำหนดทิศทางที่จะสร้างฝ่ายขายทุกช่องทางให้มีคุณภาพแบบมีอาชีพ ผ่าน Academy ทั้ง 7 แห่งทั่วประเทศที่ครบครันด้วยหลักสูตร สามารถตอบโจทย์ทุกระดับ ไม่ว่าจะเป็นทีมขายช่วงแรกเริ่ม ไปจนถึงผู้บริหารฝ่ายขายทั้งฝ่ายตัวแทนและแบงก์แอกซ์รัลล์

กลุ่มนี้สำคัญที่ว่ามันก็คือ การเริ่มคุณวุฒิ AXA Prime ขึ้น ในปีนี้เป็นปีแรกเหมือนกัน ซึ่งเป็นคุณวุฒิที่เกิดขึ้นโดย AXA GROUP เพื่อฝ่ายขายทั้งหมด นับเป็นคุณวุฒิที่ต่อยอดยก ระดับความสามารถและคุณภาพมาจากการคุณวุฒิ MDRT และ GAMA โดยฝ่ายขายที่จะได้รับคุณวุฒิ AXA Prime ต้องผ่านการติด MDRT ก่อน

“เพราจะ AXA Prime มีกั้ง AXA Prime Agent ต่อยอดจาก MDRT และมี AXA Prime Leader ต่อยอดจาก GAMA ซึ่งเป็นระดับผู้จัดการด้วยเหมือนกัน พอดีแล้ว Application กี่เข้าส่งเข้ามาจะได้รับการดูแลได้เร็วขึ้น call ต่างๆ กี่เข้าໂທ เข้ามาเพื่อกี่จะตาม after-sale ของลูกค้าก็กำได้เร็วขึ้น บวกจากนั้นเข้ายังได้สิทธิในการดูแลลูกค้าของเข้าจากบริษัท เหมือนเป็นลูกค้าคนสำคัญอีกด้วย”



“คุณชัยณรงค์” กล่าวว่า ช่วงการเริ่มต้นในปีแรกนี้ จำนวนผู้ติดคุณวุฒิจะอยู่ประมาณ 5-10 เปอร์เซ็นต์ ของคนฝ่ายขาย ทั้งหมด แต่เชื่อว่าในปีต่อๆไป จะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และเมื่อถึงจุดๆนึง AXA Prime จะเป็นคุณวุฒิที่ทุกคนควรได้ โดยผู้ที่ติดคุณวุฒิมีผลงาน FYC และ FYP ในแต่ละระดับไม่ต่ำกว่า 400,000 บาทขึ้นไป และจะต้องมี IC License และต้องผ่านการอบรมของ Academy ไม่ว่าจะเป็น เรื่องประกันสุขภาพ และการคุ้มครอง

“ถ้าจะต้องบอกกับฝ่ายขาย ตอนนี้ ผมต้องบอกว่าในเวลาที่ผ่านมาสิ่งหนึ่งที่ทำออกมาให้เป็นรูปธรรมอยู่่เสมอคือเมื่อไหร่ ก็ตามที่คุณมีปัญหาเรายืนอยู่ข้างคุณเสมอ เราแก้ปัญหาให้คุณเสมอในทุกๆ ความต้องการของคุณ เราฟัง ACT FOR HUMAN PROGRESS BY PROTECTION... เคียงข้างทุกความเชื่อมั่นดูแลกันตลอดไป”

โดยเขาทึ้งท้ายแบบท้าทายคนในวงการอีกว่า ถ้ามีโอกาสจะ ครับลงศึกษา กรุงไทย-แอกซ่า แล้วให้กรุงไทย-แอกซ่า นี้ เป็นหนึ่งในทางเลือกที่คุณจะมาเติบโตไปกับเรา...!!

อพเดตเทรนด์ **ใช้ชีวิตรับมือวัยเกย์ยัน** ได้ที่ INNWHY.COM
เพียงแอปใบ Official Account @innwhy.tv



หรือสแกน QR Code
ตรงนี้เลย!!

