THE COACH! AGENT
INN WHY MAGAZINE

เปิด "โร้ดแม้ป"

24 ปี เส้นทางตัวแทนมืออาชีพ

พรประภา สุกรีภิรมย์

WWW.INNWHY.COM
FACEBOOK.COM/INNWHY.TV
YOUTUBE.COM/C/INNWHY
LINE@INNWHY.TV

THE COACH AGENT
INNWHY MAGAZINE

เปิด "โร้ดแม้ป" 24 ปี เส้นทางตัวแทนมืออาชีพ

พรประภา สุกรีภิรมย์

อาชีพตัวแทนประกันชีวิต หนึ่งในหลายอาชีพที่ต้องบอกว่า มีความโดดเด่นและเตะตาคนยุคใหม่เป็นอย่างมาก ทั้งในด้านการแสวงหาความมั่นคงและความมั่งคั่งให้กับตัวเอง ควบคู่ความอิสระทางด้านเวลา หากนับเวลาย้อนกลับไปในอดีตมาถึงปัจจุบัน จะเห็นว่า มีตัวแทนประกันชีวิตเป็นจำนวนมากที่อยู่ในอาชีพมายาวนานไม่น้อยกว่า ๒๐ ปีขึ้นไปและมีหลายคนเดินทางสู่เป้าหมายหรือเส้นชัยถึงระดับติดทำเนียบ "ตัวแทนมืออาชีพตลอดชีพ" ไปเรียบร้อยแล้วด้วยเช่นกัน

เหมือนหนึ่งในผู้สำเร็จนี้อย่าง **"คุณพรประภา สุกรีภิรมย์"** จากเส้นทางนักบริหารพอร์ตลงทุน การเงินและความเสี่ยงในธุรกิจส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับแห่งหนึ่งแล้วเปลี่ยนหันมาสู่ **"อาชีพตัวแทนประกันชีวิต"** จนวันนี้ THE COACH AGENT คอลัมน์คนเด่นคนดังในแวดวงตัวแทนสื่อ INNWHY MAGAZINE ต้องหยิบยกเรื่องราวของเธอมานำเสนอให้ติดตามกัน

กับ **"ประสบการณ์"** บนเส้นทางตัวแทนประกันชีวิตมืออาชีพ พร้อมเคล็ดลับต่าง ๆ ที่ทำให้ **"เธอ"** อยู่ในธุรกิจประกันชีวิตมาได้อย่างยาวนานกว่า 24 ปี วันนี้!!

จาก CFO สู่ "ตัวแทนประกันชีวิต"

"คุณพรประภา" กล่าวว่า เดิมได้ทำงานกับบริษัทธุรกิจส่งออก อัญมณีและเครื่องประดับแห่งหนึ่ง ในตำแหน่ง CFO - Chief Financial Officer หรือ "ผู้บริหารสูงสุดทางด้านการเงิน" ควบตำแหน่ง "ผู้ช่วยประธานกรรมการ" ของบริษัทตลอดเวลาที่ทำงานอยู่นั้นได้มีผู้คนเปิดโอกาสให้เข้าสู่ธุรกิจประกันชีวิตมากมาย แต่ไม่สนใจเพราะคิดว่าคงทำไม่ได้

ต่อมา **"คุณหมอ"** ที่ดูแลครอบครัวอยู่และเป็นตัวแทนประกันชีวิตด้วยได้ชวนให้ไปเป็นที่ปรึกษา ช่วยวางแผนวิเคราะห์เศรษฐกิจ การเงินและการลงทุน เป็นจุดที่ทำให้รู้สึกว่า ความรู้ความสามารถที่มีอยู่น่าจะช่วยคุณหมอได้จึงเป็นจุดเริ่มต้นตัดสินใจเข้าสู่ธุรกิจประกันชีวิตเมื่อวันที่ 29 ตุลาคม ปี 2542

"ธุรกิจประกันชีวิต เป็นธุรกิจการเงิน ซึ่งในบริบทของการทำงานที่ทำอยู่ประจำทุกวันคือบริหารจัดการพอร์ตการลงทุน การเงิน การบริหารความเสี่ยงให้กับบริษัทที่ทำงานอยู่แล้ว และส่วนตัวก็เป็นคนชอบด้านการบริหารความเสี่ยงอยู่แล้ว พอเข้ามาในธุรกิจประกันชีวิตก็ทำให้ทุกอย่างเชื่อมเข้าด้วยกันค่อนข้างเร็ว"

พอเริ่มมาเป็นตัวแทนประกันชีวิตครั้งแรก ก็ได้เข้ามาเป็นลูกค้าของบริษัทที่เป็นตัวแทนฯก่อน โดยซื้อกรมธรรม์ให้กับครอบครัว เพราะมองว่า การประกันชีวิตเป็นการบริหารความเสี่ยงที่ดี และการประกันสุขภาพก็เป็นสิ่งที่ครอบครัวน่าจะได้ประโยชน์ หลังจากนั้นก็เริ่มวางแผนการเงินให้กับคนใกล้ตัวที่เป็นเครือญาติ เพื่อนและคนที่รู้จักเรื่อยมา โดยกรมธรรม์ที่ขายตั้งแต่ในยุคแรก ๆ ถึงปัจจุบันก็ยังขายอยู่ เป็นผลิตภัณฑ์แบบตลอดชีพ โพรเทคชั่น โฮลด์ไลฟ์ เพราะเป็นการวางแผนบริหารความเสี่ยงโดยแท้จริง

"เชื่อมั่น-ศรัทธา" แรงขับความสำเร็จการเป็น "ตัวแทนฯ"

"คุณพรประภา" กล่าวว่า ทุกคนไม่ว่าจะมีประสบการณ์การทำงานมากี่ปีก็ตามไม่ว่าจะ 1 ปี 3 ปี 5 ปี 10 ปี 20 ปี หรือ 40 ปี ล้วนแต่มีประสบการณ์ที่มาจากการได้สัมผัส ได้ทดลองทำ ได้ลงมือทำจริง และประสบการณ์เหล่านี้นี้จะเป็นตัวบอกให้เรารู้เองว่า ควรจะปรับทิศทางไปทางไหน จะเดินหน้าไปอย่างไร

แต่สิ่งสำคัญอย่างหนึ่งของการเริ่มต้นก้าวเป็นตัวแทนประกันชีวิตนั้นมีหลักคิดหรือวิธีการทำงานคือ

1.ต้องมีความเชื่อมั่นในตัวเอง เชื่อมั่นในสิ่งที่เราทำเป็นลำดับแรก เวลาจะทำอะไรต้องทำให้ดีที่สุด เพราะเป็นงานของเรา เป็นการนำผลิตภัณฑ์ทางด้านการเงินไปสร้างความมั่นคงให้กับผู้คนที่เราไปเจอ

2.ต้องมีความศรัทธาในสิ่งที่เรานำไปให้กับคนที่เรารู้จัก หรือไม่รู้จัก ทำให้เขาเห็นคุณประโยชน์และคุณค่าของการประกันชีวิตได้เหมือนที่เราเห็น ว่า ชีวิตความเสี่ยงมีในทุกมิติ ๓๖๐ องศา แต่สามารถป้องกันได้ด้วยการวางแผนที่ดี

เคล็ดลับอยู่ยาว 24 ปี ธุรกิจประกันชีวิต

คุณพรประภา" กล่าวอีกว่า ธุรกิจประกันชีวิตเป็นธุรกิจที่ดี สามารถสร้างโอกาส สร้างความมั่นคง สร้างความมั่งคั่งให้กับผู้เอาประกันได้ และเมื่อธุรกิจมีการเติบโต คนที่อยู่ในอุตสาหกรรมก็คือตัวแทนประกันชีวิตก็จะเติบโตตามธุรกิจและอุตสาหกรรมด้วย

แต่การจะเติบโตได้ สิ่งสำคัญที่สุดคือ "ต้องมีจรรยาบรรณในวิชาชีพ มีคุณธรรม มีความรู้ มีใจที่จะดูแลและเซอร์วิสลูกค้า อันนี้เป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดที่ต้องไปด้วยกัน"

และไม่ว่าเราจะอยู่ยาวนานแค่ไหนสำคัญที่สุดให้ดูที่ อัตราความยั่งยืนของการถือครองกรมธรรม์ของเรา นั่นหมายความว่า ลูกค้ายังคงให้เราดูแลอย่างต่อเนื่อง ลูกค้ายังคงชำระเบี้ยประกันภัยปีต่ออายุอย่างต่อเนื่องอันนี้บอกถึงความยั่งยืนของคุณในธุรกิจประกันชีวิต

ติดคุณวุฒิ MDRT เวทีนานาชาติ ความภูมิใจของลูกค้า

"คุณพรประภา" กล่าวด้วยว่า อาชีพตัวแทนประกันชีวิต จะมีสิ่งที่สร้างความเชื่อมั่นและภาคภูมิใจให้กับลูกค้าได้ นั่นคือ การติดคุณวุฒิวิชาชีพจาก MDRT (Million Dollar Round Table) หรือสโมสรล้านเหรียญโต๊ะกลม เป็นการการันตีว่า เป็น **"ตัวแทนคุณภาพ"**

"ช่วงเข้ามาเป็นตัวแทนประกันชีวิตปีแรกไม่รู้จักเลยว่า MDRT คือใคร ทำอะไร ก็ได้ศึกษาหาความรู้จากเว็บไซต์แล้วออกไปสัมผัสองค์กรนี้ด้วยตัวเอง ไปร่วมสัมผัสบรรยากาศและได้เห็นการเปลี่ยนแปลง ทำให้รู้สึกว่า ธุรกิจประกันชีวิตและที่ปรึกษาการเงินของทุกประเทศยิ่งใหญ่มาก เป็นศูนย์

รวมของความรู้ที่สามารถให้บริการลูกค้าเราอย่างครบวงจร ได้เป็นอย่างดีเลย”

ต่อมาได้เข้าร่วมเป็นกรรมการ MDRT ประเทศไทย ในปี 2010 และปี 2014 เป็นประธาน MDRT ประเทศไทย สิ่งแรกที่ได้ทำคือ การให้โอกาสทุกคนที่อยู่ในแต่ละบริษัทเข้ามามีส่วนร่วมกับ MDRT ประเทศไทย อยากให้ บริษัท a b c มีตัวแทนหนึ่งคน ในแต่ละคนมีรายได้ปีละ 1.2 ล้านบาท มีเบี้ยประกันปีละ 2.4 ล้านบาท ก็เดินสายคุยกับผู้บริหารบริษัทผู้ใหญ่ก็เห็นด้วยที่มาคุยมานำเสนอ กลายเป็นจุดเปลี่ยนให้ MDRT เป็นที่รู้จักมากขึ้น ทั้งจากการไปเป็นวิทยากรให้ความรู้ในทุกที่ ใครเชิญไปหมดโดยไม่คิดว่ามีค่าตอบแทน ทำต่อเนื่องเกือบสิบปีไม่รู้สึกเหนื่อย แต่รู้สึกว่าเมื่อไหร่ก็ตามที่เห็นกรรมการสมาชิก MDRT เพิ่มขึ้นในบริษัทก็รู้สึกชื่นใจ ปัจจุบันมีสมาชิกมากกว่า 3,500 คนแล้ว

สำหรับตัวแทนคุณภาพ MDRT นั้นวัดจาก 1.การได้ติดคุณวุฒิ MDRT 2.อัตราความคงอยู่ของกรมธรรม์ 3.ผลผลิตเบี้ยประกันปีละ 2.4 ล้านบาท หรือมีรายได้ปีละ 1.2 ล้านบาท หรือมีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 1 แสนบาท (ที่ปรึกษาทางการเงิน ระดับผู้จัดการหรือผู้อำนวยการ)

ซึ่งหากตัวแทนฯสามารถทำได้จะช่วยให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น และปี 2017 เป็นประธาน MDRT ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ปัจจุบันอยู่ในตำแหน่ง Global Council ซึ่งไม่ได้คาดหวังเลยว่าจะเดินมาไกลถึงตรงนี้ สิ่งเดียวที่คิดก็คือ การนำความรู้ ประสบการณ์ ที่สั่งสมในช่วงการทำงานมาช่วยอุตสาหกรรม

ไม่สนับสนุนตัวแทนย้ายค่าย ชวนลูกค้ายกเลิกกรมธรรม์เดิม

แต่ทั้งนี้สำหรับตัวแทนประกันชีวิตที่มีลูกค้าในพอร์ตที่ต้องดูแลแล้วมีเหตุผลให้ต้องย้ายบริษัทขึ้นมา จะด้วยเหตุผลส่วนตัวใด ๆก็ตาม “สิ่งที่สำคัญอย่างแรกที่ต้องไม่ทำนั่นคือการให้ลูกค้ายกเลิกกรมธรรม์เดิมแล้วไปซื้อกรมธรรม์ใหม่กับบริษัทใหม่ที่ตัวแทนย้ายไปสังกัด” แต่ถ้ามีผลิตภัณฑ์หรือแบบประกันใหม่ที่ลูกค้าควรจะมีเพิ่มเราสามารถวางแผนให้ลูกค้าเพิ่มเติมได้อันนี้คือสิ่งที่ควรทำ

“คุณพรประภา” กล่าวว่า ไม่สนับสนุนให้ใครคนใดคนหนึ่งที่ตัวแทนย้ายองค์กรย้ายสังกัดแล้วให้ลูกค้ายกเลิกเปลี่ยนแปลงกรมธรรม์แล้วไปซื้อฉบับใหม่ สิ่งที่จะเป็นอุปสรรคในอนาคตข้อแรกคือ อายุลูกค้าที่เปลี่ยนไป เบี้ยประกันที่เพิ่มขึ้น ความคุ้มครองของลูกค้าเดิมที่มีอยู่อาจจะไม่เหมือนเดิมคุณภาพจะไม่เหมือนเดิมสุขภาพของลูกค้าที่เปลี่ยนไป

“ถ้าตัวแทนฯ มีจรรยาบรรณในวิชาชีพ เราต้องนำเสนอแล้วให้ลูกค้าคงกรมธรรม์ฉบับเดิมที่มีอยู่กับบริษัทนั้น ๆ ข้อแรกคือ ลูกค้าไม่เสียประโยชน์ บริษัทก็ไม่สูญเสียกรมธรรม์ที่ยังมีผลบังคับอยู่”

ดังนั้นการย้ายองค์กรได้แต่ต้องไม่ทำให้กรมธรรม์ลูกค้าเกิดความเสียหายจากการย้ายบริษัท และอยากให้ตัวแทนรุ่นใหม่ ๆ ที่เข้าสู่อุตสาหกรรมได้เรียนรู้และทำธุรกิจอย่างถูกต้องเพราะธุรกิจประกันชีวิตยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมาก

ปัจจุบันมีอัตราถือครองกรมธรรม์ของคนไทยอยู่ที่ 39.79% ฉะนั้นโอกาสของธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทยคนมีอายุยืนยาวขึ้น ค่าใช้จ่ายการรักษาพยาบาลที่โตไม่ใช่แค่ 10% อาจไปที่ 20-30% ก็ได้ 2 ตัวนี้ก็เป็นปัจจัยหลักที่ทำให้ธุรกิจเติบโตอยู่แล้ว

วาง “โร้ดแม้ป” เส้นทางตัวแทนมืออาชีพ

ฉะนั้น **”โร้ดแม้ป”** ที่วางไว้คือ ตัวแทนต้องเป็นมืออาชีพ ต้องให้การบริการเป็นไปตามแผนการเงินของลูกค้าไม่ใช่แผนการเงินของตัวเรา ถ้าทำได้เป็นอาชีพที่ยั่งยืนของเรา จากที่ตัวเองอยู่ในอุตสาหกรรมประกันชีวิตมา 24 ปี มี อัตราความยั่งยืนการถือครองกรมธรรม์ 99% หรือแทบจะเรียกว่า 100%

*ภาพจากงาน 2016 KRUNGTHAI-AXA MDRT EXPERIENCE

"ความหมายคือว่า ลูกค้าจะเฝ้าดูการทำงานของเรา เฝ้าดูการเติบโตในอาชีพของเรา อย่ากังวล ถ้าเรามีความตั้งใจ มีความมุมานะ มีคุณธรรมและจริยธรรมในการทำงาน ลูกค้าพร้อมสนับสนุนและพร้อมจะแนะนำลูกค้าต่อแล้วต่ออีกให้เราอย่างตลอดเวลา"

"คุณพรประภา" กล่าวทิ้งท้ายว่า ระยะหลังมานี้ เธอได้เน้นงานบริหารทีมงานมากขึ้น เพราะสิ่งที่ทำมาได้ต่อยอดให้การทำงาน **"ขายส่วนตัว"** มาจากการแนะนำของ **"ลูกค้าเก่า"** มาให้โดยตลอด จึงทำให้สามารถนำเวลามาทุ่มเทสร้างและหล่อหลอมทีมงานให้ รักลูกค้า ห่วงใยลูกค้าและบริการลูกค้าเป็นอย่างดี ตามโร้ดแม้ปที่วางไว้ได้

ผลลัพธ์ !! ปัจจุบัน ทีมงานคุณพรประภาในนาม "HANA GROUP" มีพลังตัวแทนกว่า 1,151 คน เบี้ยประกันปีแรก 247,559,146 ล้านบาท เบี้ยประกันปีต่ออายุ 1,165,683,856 ล้านบาท รวมเบี้ยประกัน 1,413,243,002 ล้านบาท อัตราความคงอยู่ 92.93% และกลายเป็นหนึ่งในทีมงานที่ใหญ่สุดของบริษัท ซัมซุงประกันชีวิตจำกัด (มหาชน) ที่ส่งมอบผลงานเบี้ยใหม่ปี 2564 มากถึง 1,413,243,002 ล้านบาท และนี่คือตัวแทนมืออาชีพ **"ตลอดชีพ"** ตัวจริงเสียงจริงในอุตสาหกรรมประกันชีวิตคนหนึ่ง!!