THE COACH!

INN WHY MAGAZINE

"วิชัย ชีวศรีรุ่งเรือง"

โค้ชตัวแทนยุคใหม่ LIC

ต้อง "ดี เก่ง กล้า"

"วิชัย ชีวศรีรุ่งเรือง" โค้ชตัวแทนยุคใหม่ LIC ต้อง "ดี เก่ง กล้า"

วิชัย ชีวศรีรุ่งเรือง
ประธานเจ้าหน้าที่ช่องทางจัดจำหน่าย (CDO)
บมจ.คิงไว ประกันชีวิต

นับเป็นโอกาสที่ดีมากๆ กับการได้เปิดใจ "คุณวิชัย ชีวศรีรุ่งเรือง" นักบริหารตัวแทนประกันชีวิตผู้คร่ำหวอดในวงการคนหนึ่ง ที่มีประสบการณ์บนเส้นทางอาชีพ มากล้น และเป็นมาอย่างยาวนานมากกว่า 33 ปี ได้สัมผัสลิ้มรสทั้งความยากลำบาก และความสำเร็จมาอย่างครบครัน อีกทั้งยังเป็นผู้ที่ได้มีโอกาสเรียนรู้วัฒนธรรมองค์กรมาอย่างหลากหลาย เรียกได้ว่า "ครบเครื่องเรื่องโค้ชชิ่ง" กันเลยทีเดียว

ที่ผ่านมามีโอกาสน้อยครั้งมากที่ผู้คนในอุตสาหกรรมจะได้เห็น **"คุณวิชัย ชีวศรีรุ่งเรือง"** ออกมาเล่าเรื่องราวความสำเร็จและการทำงานของเขา ทว่าเมื่อโอกาสมาถึง THE COACH INNWHY MAGAZINE จึงนำเสนอเรื่องราวของ "เขา" มาให้ติดตามผ่านประสบการณ์ แนวคิด มุมมอง และแผนการก้าวต่อไปบนเส้นทาง **"โค้ช"** ในฉบับนี้ทันที

ด้วยเป็นจังหวะเวลาที่ "โค้ชวิชัย" กำลังจะบันทึกหน้าใหม่ให้กับแวดวงการอุตสาหกรรมประกันชีวิตกับทิศทางสร้างตัวแทนบนแนวทางชัดเจนในการเป็น "ตัวแทนประกันชีวิต" อย่างเต็มภาคภูมิ ทุกสถานการณ์และยืนหยัดในความเป็น "คนขายประกันชีวิต" ทุกย่างก้าวอย่างมั่นคงของอาชีพอิสระที่นำพา "ผู้เลือก" ไปสู่ความสำเร็จแบบยั่งยืนของตัวเองและครอบครัวอนาคต

ทำไมเขากล้า!! ที่จะบอกทุกคนว่าเขาเป็น "โค้ช" ที่จะ "โค้ชชิ่ง" ความสำเร็จให้กับผู้คนที่ต้องการพบความสำเร็จในชีวิตการเงินบนอาชีพตัวแทนประกันชีวิตได้!!

เส้นทางชีวิต "คุณวิชัย ชีวศรีรุ่งเรือง"

ไปติดตามกัน!! เริ่มจากเรียนรู้วิถีความเป็น **"วิชัย ชีวศรีรุ่งเรือง"** กันก่อนเลยกับชีวิตเด็กกระโปโลคนหนึ่งในต่างจังหวัดลูกหลาน "จีนโพ้นทะเล" ที่ปู่และพ่อตอนนั้นแทบจะไม่มีเสื่อผืนหมอนใบมาลงหลักปักฐานครอบครัวในประเทศไทยเริ่มแรกกันที่หาดใหญ่ เขาเล่าว่า "ชีวิตวัยเด็ก" ต้องอดทน ต่อสู้ ดิ้นรน เรียนรู้ เพื่อมีชีวิตให้อยู่ได้ จนถึง "วัยหนุ่ม" ที่วันหนึ่งเขามองเห็น "โอกาส" ในการสร้างรายได้ที่มากพอจากอาชีพ "ตัวแทนประกันชีวิต" หลังจากก่อนหน้านั้นได้มีประสบการณ์ทำงานประจำโรงงานซึ่งได้ฝึกงานมาจากโรงงานสิงคโปร์ของเพื่อนพี่ชายมาระยะหนึ่ง

"ส่วนตัวชีวิตผมอยากเล่ามาก ผมค่อนข้างยากจน เกิดที่หาดใหญ่ พ่อแม่ไม่มีต้นทุนชีวิตให้ ต้องกระเสือกกระสนให้กับตัวเอง ช่วงชีวิตวัยเด็ก เรียนกระท่อนกระแท่น เรียนแล้วหยุดบ้าง เรียนต่อบ้าง ตั้งแต่ ป.2 หาเงินเรียนเองตลอดเลย ไม่เคยใช้เงินพ่อแม่ ทำงานเก็บเงินได้ถึง ป.5 ได้เงิน 500 บาท เรามีก็ส่งให้พี่สาวเรียนด้วย ไม่รู้อดทนมาถึงจุดนี้ได้อย่างไร ต้องขอบคุณความยากลำบาก ที่ทำให้เรามีวันนี้..."

นี่คือความจริง! จากเด็กกระโปโลคนหนึ่งในวันนั้น แต่วันนี้เขานั่งอยู่บนรถบีเอ็มดับเบิ้ลยู ซีรี่ส์ 7 ที่มีคนขับรถ มีรถเบนซ์ SLK สามารถส่งลูกเรียนโรงเรียนอินเตอร์ได้หมด กับความพรั่งพร้อมในบ้านกลางเมืองกรุงเทพฯ บนพื้นที่กว้างขวาง สำนักงานเขตมาประเมินเพื่อจัดเก็บภาษีที่ดิน ประเมินราคากว่า 72 ล้านบาท ซึ่งล้วนมาจาก "มือเปล่าสองมือ" ของเขาที่สร้างจากครอบครัวยากจน

และนี่ คือสิ่งที่ทำให้เขากล้าชวน "ทุกคน" มาพิสูจน์สร้างความสำเร็จให้ตัวเองกับเขา ด้วยประโยคสั้นๆ เข้าใจง่ายถึงต่อมรับรู้ว่า **"...คุณกล้าพิสูจน์ตัวเองมั้ย..."**

ก้าวต่อก้าวของ "โค้ช"

"คุณวิชัย" เล่าต่อถึงเส้นทางการเข้าสู่อาชีพตัวแทนประกันชีวิตครั้งแรกว่า เริ่มตั้งแต่อายุ 21 ปี ตอนนั้นน่าจะเป็นปี 2532 โดยการเป็นตัวแทนประกันชีวิตกับ บจ.เอไอเอ ประเทศไทย อีก 2 ปี ต่อมามีผลงานจนสามารถขยับขึ้นเป็น หัวหน้าหน่วย เริ่มมีโอกาสบริหารทีมงาน

หลังจากนั้นเริ่มเข้าสู่ "จุดเปลี่ยนชีวิต" ในการก้าวไปสู่การเป็นผู้บริหารฝ่ายขายมาร่วมงานกับ บมจ. อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิตสมัยก่อนโน้นเป็นเซลล์ซัพพอร์ทอีกไม่นานมีโอกาสก้าวต่อไปร่วมงานกับ บจ.ไทยประสิทธิ์เนชั่นวาย (ปัจจุบันคือ ฟิลลิปประกันชีวิต) จนกระทั่งอายุประมาณ 35 ปี ได้มีโอกาสเข้าร่วมงานกับ บมจ.กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต

"เห็นว่าชีวิตของเราเปลี่ยนไปมากตอนนั้นมันเป็นจุดสำคัญที่มาอยู่ กรุงไทย-แอกซ่า ที่ได้โอกาสดี ได้เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย"

หลังจากนั้น ก็เปลี่ยนอีกครั้งหนึ่งในโอกาสเข้าร่วมงานกับ บมจ.ไทยพาณิชย์ประกันชีวิต (ก่อนรวมกับเอฟดับบลิวดีประกันชีวิตปัจจุบัน) และครั้งนั้นทำให้ "คุณวิชัย" ได้สัมผัสกับช่องทางตัวแทนโดยตรงบนตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานตัวแทน (CAO) เต็มตัว

"เมื่อเราได้มาสัมผัสเราก็ใช้สิ่งที่เราเคยรู้หรือเคยสัมผัสมาจากชีวิตจริงๆ เป็นตัวแทนมาดูแลฝ่ายขายด้วยความที่เราจริงจังและจริงใจกับฝ่ายขายลงสู่ระดับล่างทุกระดับ ทำให้ฝ่ายขายเติบโตขึ้นมาเป็นอย่างมาก"

หลังจากนั้นก็เข้าร่วมงานกับ บมจ.อาคเนย์ประกันชีวิต กระทั่งลาออกไปร่วมงานกับ บมจ.พรูเด็นเชียล ประกันชีวิต และล่าสุดมาเริ่มเซ็ทอัพช่องทางการขายให้กับ บมจ.คิงไว ประกันชีวิต (หรือแมนูไลฟ์ในอดีต) บนเก้าอี้ตัวใหม่ใหญ่กว่าเดิม ที่ต้องดูแลทุกช่องทางการขายกับตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารช่องทางจัดจำหน่าย (Chief Distribution Officer = CDO)

กลยุทธ์ขับเคลื่อนทีมงาน

"คุณวิชัย" กล่าวต่อถึงชีวิตการทำงานในแวดวงการธุรกิจประกันชีวิตจากอดีตจนถึงปัจจุบันว่า เป็นระยะเวลายาวนานมากกว่า 33 ปีแล้ว เริ่มตั้งแต่การเป็นตัวแทน ผู้บริหารทีมงานฝ่ายขาย และผู้บริหารตัวแทนสูงสุด ทำให้มีประสบการณ์ตรงด้านการนำทีม บริหารทีมในฐานะ "ผู้นำ" หรือ "โค้ช" ที่ต้องเข้าใจผู้ตามหรือตัวแทนที่เป็นอาชีพอิสระจริงๆ

"ผู้นำต้องเข้าใจคนที่เป็นผู้ตามจริงๆ ผู้นำไม่ใช่ตำแหน่ง... ตำแหน่งเป็นเพียงสิ่งสมมุติ ทุกคนสามารถเป็นผู้นำได้ การเป็นผู้บริหารตัวแทนประกันชีวิต เราบริหารตัวแทน บริหารฝ่ายขายที่ไม่มีเงินเดือน คุณต้องขับเคลื่อนเขาด้วยอารมณ์ เพราะเราทำธุกิจที่เกี่ยวกับอารมณ์ เราขายสินค้าเกี่ยวกับประกันชีวิต คนตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพราะอารมณ์ ฉะนั้นเราต้องขับเคลื่อนเขาด้วยอารมณ์"

ซึ่งได้ขยายความเพิ่มเติมว่า การที่คนเรามีตำแหน่งแล้วสั่งให้ทีมงานทำตามคำสั่งนั้นถือเป็นการทำงานตามคำสั่งซึ่งในความรู้สึกทีมงานอาจไม่ใส่ใจหรือตั้งใจมุ่งมั่นให้สำเร็จสูงสุด แต่ถ้าทีมงานมีความรู้สึกอยากทำงานร่วมกับผู้นำด้วยความต้องการความสำเร็จสูงสุดนั้นผลลัพธ์จะออกมาต่างกันมาก

"ด้วยเราสั่งให้ลูกน้องเคลื่อนไปข้างหน้าเราจะสั่งเขาด้วยตำแหน่งที่เรามีแล้ว เขาจะทำตามเราเพราะเขาต้องทำ ไม่ใช่เขาอยากทำนะครับ คุณสามารถเป็นผู้นำที่สร้างสายสัมพันธ์ได้ เขาจะทำให้คุณ เพราะเขาอยากทำ มันต่างกัน เราให้ใจที่มีชีวิตกับเขา เขาก็จะให้ใจที่มีชีวิตกับเรากลับมา ถ้าคุณให้หัวใจที่เป็นกระดาษ ก็ได้กระดาษกลับมา เหมือนกัน การขับเคลื่อนตรงนี้สำคัญมากสำคัญสุดการเป็นผู้นำ"

"คุณวิชัย" กล่าวสรุปว่า ผู้นำต้องพยายามทำให้ทีมงานประสบความสำเร็จก่อนที่ ตัวผู้นำจะประสบความสำเร็จ!!

ดี เก่ง กล้า กับปัจจัยความสำเร็จ 3 ข้อ

สำหรับวิธีการทำงานของผู้นำหรือโค้ชอย่างคุณวิชัย นั้นเขาได้อธิบายให้เห็นภาพว่าก่อนที่จะโค้ชซึ่งใครเพื่อให้เดินสู่เป้าหมายความสำเร็จเบื้องต้นเขาต้องพิจารณา"เลือก"ก่อนว่าเข้าลักษณะคุณสมบัติ 3 ประการหรือไม่ คือ ***คนดี คนเก่ง และคนกล้า***

"ผมจะเลือกคนที่เป็นคนดีก่อน สองเลือกคนที่เป็นคนเก่ง สามเลือกคนที่เป็นคนกล้า สามอย่างต้องเป็นองค์ประกอบที่ดี คำว่า ดี ไม่ได้หมายความว่า เป็นคนดีที่แตะต้องไม่ได้ คือ เขาอาจจะมีบางสิ่งบางอย่างที่เป็นคุณสมบัติที่ดีอาจจะเป็นเรื่องภาพลักษณ์ที่ดี จิตใจที่ดี สมองที่ดีเราเลือกเขามาโค้ชแล้วเขาจะเดินสู่ความสำเร็จได้ง่าย"

และเมื่อเป็นคนดีแล้วเป็นคนเก่งหรือไม่เก่งในด้านไหนเก่งเรื่องความรู้หรือเก่งด้วยทักษะ นอกจากเก่งแล้วต้องพิจารณาต่อว่าเป็นคนกล้าที่จะประสบความสำเร็จหรือไม่

"เขาเป็นคนกล้าตัดสินใจมั้ย ในโลกนี้ มีคนดี คนเก่งเยอะมาก แต่ทำไมไม่ประสบความสำเร็จ เพราะขาดความกล้า บางคนไม่กล้าที่จะมีเป้าหมายที่ใหญ่เกินไป กลัว แต่เป้าหมายที่เล็ก ก็ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของเขาได้"

"คุณวิชัย" ยังได้ย้ำลงรายละเอียดเล็กน้อยสำหรับการโค้ชทีมงานอีกว่า เขาจะเริ่มต้นด้วย "ปัจจัยความสำเร็จ" 3 ข้อก่อนคือ หนึ่ง การสร้างวิสัยทัศน์ หรือการทำให้ทีมงานมองเห็นเป้าหมายที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในชีวิตเขา สอง กระตุ้นทีมงานให้มีความกล้าในการสื่อสารเรื่องราวใหม่ ๆ ที่จะทำให้ เขาเดินไปสู่เป้าหมายความสำเร็จ (new interest story) และ

"ต้องให้เขาเริ่มต้นพูดคุยกับคน คุณจะไปที่ไหน จะไปได้อย่างไร จะทำอะไร อยากเป็นอะไร คุณมีวิสัยทัศน์อย่างไร ต้องบอกคนอื่นให้รับรู้ถ้าคุณไม่กล้าแม้กระทั่งบอกคนอื่นแม้กระทั่งทีมงานคุณยังไม่กล้าบอกแล้วคุณจะประสบความสำเร็จได้อย่างไร"

สุดท้ายข้อที่สามคือต้องทำให้ทีมงานสามารถจำลองภาพความสำเร็จให้ได้ อย่างเช่น การกำหนดเป้าหมายการขายประกันชีวิตให้มีผลงาน 30 ล้านบาท หรือ 100 ล้านบาท ต่อปี เป็นต้น

ปักหมุด "เป้าหมาย"

เหมือนประสบการณ์"คุณวิชัย"ที่ได้ทำมาแล้วตลอดเส้นทางการทำงาน ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงหรือความสำเร็จเกิดขึ้นในองค์กรที่เขามีโอกาสเข้าไปเป็น "ผู้นำ" ทีมงานฝ่ายขาย ไม่ว่าจะเป็น "กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต" ที่มีการเซ็ทอัพช่องทางการทางเลือกอื่น (alternative) ขึ้นมาให้เขานำทีมประเดิมจนกลายเป็นช่องทางการขายมีผลงานเป็นพันล้านบาทช่วงแรก

"ตอนแรกก็เหมือนดินแดนแห่งความว่างเปล่า มันไม่มีฝ่ายขายไม่มีอะไรทั้งสิ้นเลยไม่มีช่องทางไม่เห็นใด ๆ ทั้งสิ้น แต่ผมก็บอกตัวเองว่า ผมจะทำหนึ่งพันล้านให้ได้ ผมมองว่าออลเทอเนทีฟ คือ ช่องทางที่เราจะไปโคจรอยู่บนอวกาศ

เราจะไปแลนด์ดิ้งลงที่ไหนสักแห่ง ที่ไม่เคยมีคนเคยไปมาก่อนแล้วเราสามารถใช้เวลาสั้น ๆ ทำเบี้ยประกันได้มากกว่าหนึ่งพันล้าน"

หลังจากนั้น "คุณวิชัย" เล่าต่อว่าเขามีโอกาสดูแลช่องทางตัวแทนหรือช่องทางอื่นในบริษัทประกันชีวิตหลายแห่งให้สามารถบรรลุเป้าหมายได้โดยที่เขา "ตั้งวิสัยทัศน์" แล้วกระตุ้นให้ตัวแทนทำงานตามเป้าหมายของตัวเองด้วยความทะเยอทะยานจนสามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตจากรายได้ที่เกิดขึ้นได้

"ตอนไปไทยพาณิชย์ประกันชีวิต อยากจะสร้างตัวแทนติดคุณวุฒิ MDRT ให้ได้เป็นร้อยคน ในที่สุดเราทำได้ ทำให้มีคนรุ่นใหม่เกิดขึ้นตามมา ไปพรูเด็นเชียล เราก็ต้องการสร้างตัวแทนที่มี ไอซีไลเซนส์ (IC License) จากที่ไม่เลยก็ทำได้ เราเริ่มต้นเดือนเมษายน พอสิ้นปี เรามีถึง 182 คน แล้วเราสามารถขายยูนิตลิ้งค์ ได้เป็นอันดับสองของอุตสาหกรรมเลย"

ดังนั้นความท้าทายในเป้าหมายใหม่ บริษัท คิงไว ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) บริษัทล่าสุดที่เขาเข้ามารับหน้าที่ดูแลทุกช่องทางการขายวันนี้ เขาเชื่อว่า แม้การเริ่มต้นด้วยเลขศูนย์ แต่เมื่อเขาเดินเครื่องโค้ชชิ่งทีมงานซึ่งกำลังทยอยเข้า เข้าร่วมงานด้วยกลยุทธ์ขับเคลื่อนเต็มรูปแบบ ก็จะเห็นภาพผลงานชัดเจนขึ้นในเร็ววัน

โมเดลตัวแทนใหม่ L I C

แน่นอนบนเป้าหมายความสำเร็จที่จะเกิดขึ้นกับการโค้ชชิ่งทีมงานฝ่ายขายในบริษัทแห่งใหม่ล่าสุด "คุณวิชัย" ได้เปิดเผยถึงกลยุทธ์ขับเคลื่อนด้วยโครงการโมเดลตัวแทนประกันชีวิตเพียว ๆ ที่เน้นสร้างคนรุ่นใหม่ให้มีความโดดเด่นการขายเฉพาะ "หลักการประกันชีวิต" อันเป็นการวางแผนประกันชีวิตเพื่อความมั่นคงของชีวิตผู้เอาประกัน และครอบครัวเป็นหลักภายใต้โครงสร้างผลตอบแทนที่ไม่ซับซ้อน ไม่หลายชั้นเหมือนทั่วไปในปัจจุบัน ซึ่งจะเป็นโครงสร้างที่ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มคนรุ่นใหม่ ที่มีไลฟ์สไตล์ต่างจากคนยุคก่อน

"จากอดีตถึงปัจจุบัน 70-80 ปี โมเดลเราทำกันมาจากรุ่นสู่รุ่น ๆ ก็คือมีผู้อำนวยการ ผู้จัดการภาค แล้วแต่จะเรียกลงไป แล้วก็มีอีกหลายระดับชั้น หลาย level ซึ่งไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ไม่เป็นอย่างอดีต ต้องเรียกว่า คนรุ่นใหม่รักง่ายเบื่อหน่ายเร็ว เขาจะเป็นตัวแทนประกันชีวิตโมเดลที่ผมจะสร้างใหม่เป็นเรื่องประกันชีวิตจริง ๆ ตามโครงการ LIC "

โครงการ LIC ย่อมาจาก Life Insurance consultants คือเป็น "ที่ปรึกษาการประกันชีวิต" ไม่ใช่การเงินหรืออะไรอย่างอื่น พวกเขาจะเป็น "กูรู" ทางด้านประกันชีวิตโดยเฉพาะ โมเดลตัวแทน LIC นี้ "คุณวิชัย" เริ่มต้นในปีนี้ 2565 ประมาณ 40-50 คนแล้ว ทั้งหมดจะมีเพียง 200 คน บนเป้าหมายเบี้ยประกันชีวิตไม่ต่ำกว่า 1,000 ล้านบาท ภายใต้การขับเคลื่อนด้วยกลยุทธ์ใจเป็น ๆ ให้ไปและได้ใจเป็น ๆ กลับมาจาก "โค้ชวิชัย"

> ผมพยายามที่จะทำให้ทุกคน
> ที่เข้ามาร่วมงานตรงนี้ มีประสิทธิภาพ
> ให้สามารถที่จะหล่อเลี้ยงตัวเอง
> มีรายได้ ที่จะดูแลตนเองและครอบครัว
> ไม่อยากให้คนมาทำงานประกันชีวิต
> เพียงเพื่อซื้ออาหารกินวันละ 3 มื้อ
> แต่ผมอยากให้เขามาทำเพื่ออนาคต
> ทั้งชีวิตครับกับธุรกิจนี้

ถึงตรงนี้ หลายคนอาจมีคำถามทิ้งท้ายอีกว่า...จะทำได้จริงหรือ!! ซึ่งไม่ต้องรอเวลาอีกหลายปี ที่จะได้รับคำตอบ **"คุณวิชัย ชีวศรีรุ่งเรือง"** CDO แห่ง "คิงไว ประกันชีวิต" ดีดลูกคิดกลับให้ดูทันทีว่า ขุนพลผู้ทรงพลังที่เขาโค้ชนั้น จะสามารถสร้างผลผลิตเบี้ยประกันฯ ได้รายละ 5 ล้านบาทต่อปี 200 คน ผลลัพธ์ก็ลงตัวที่ 1,000 ล้านบาทนั่นเอง!!

อัพเดทเทรนด์ ใช้ชีวิตรับมือวัยเกษียณ ได้ที่ INNWHY.COM
เพียงแอดไลน์ Official Account @innwhy.tv
หรือสแกน QR Code ตรงนี้เลย!!