THE COACH!
INN WHY MAGAZINE

THAIFA BEYOND

“ประภาพร ลิขสิทธิ์”

กลับสู่ INSURANCE ADVISOR

THAIFA BEYOND "ประภาพร ลิขสิทธิ์" กลับสู่ INSURANCE ADVISOR

"คุณประภาพร ลิขสิทธิ์ "
นายกสมาคมตัวแทนประกันชีวิตและที่ปรึกษาการเงิน (THAIFA)

การทำหน้าที่กุนซือหญิง " **นายกสมาคมตัวแทนประกันชีวิตและที่ปรึกษาการเงิน** " หรือ THAIFA มาตั้งแต่กลางปี 2566 ของ **"คุณเล็ก ประภาพร ลิขสิทธิ์"** กล่าวได้ว่าเธอเป็นประเภท **"เล็กพริกขี้หนู"** ของจริง!! ที่มุ่งทำภาระกิจ **"สานต่อและส่งเสริม"** นโยบายสมาคมฯ แล้วยังได้นำพลังบวกจากคนในอาชี **"ตัวแทนประกันชีวิต"** วางต่อขยายให้ผู้คนในแวดวงการประกันภัยทั้งอุตสาหกรรมเป็นที่รู้จักมักคุ้นทวีมากขึ้น

พลังเครือข่ายขับเคลื่อนสู่โลกใหม่

ทุกกิจกรรม! ที่ภาครัฐนำโดยสำนักงาน คปภ. ร่วมกับภาคอุตสาหกรรมทั้ง สมาคมประกันชีวิตไทย และสมาคมประกันวินาศภัยไทยจัด มักปรากฎร่างนายกสมาคมตัวแทนฯ ร่วมอยู่อย่างสม่ำเสมอ ทำให้ความเชื่อมโยงขององค์กรกับภาคธุรกิจใหญ่เป็นไปด้วยสัมพันธภาพทิศทางเดียวกัน ซึ่งการทำงานเพื่อส่วนรวมได้ขนาดนี้คงไม่ง่ายนักสำหรับคนในอาชีพตัวแทนประกันชีวิต

ทว่า! "คุณเล็ก ประภาพร" ดูเหมือนจะอยู่เหนือความยากนั้นโดยเจ้าตัวได้ให้เหตุผลว่า

"งานไหน ไทยฟ่าไปได้ ไปทุกงาน เขาก็ให้เกียรติเราทุกงาน แล้วก็ทุกคนยอมรับอาชีพตัวแทนมากขึ้น ส่วนตัวที่เราไปได้ทุกงานก็เพราะเราพร้อมทั้งเวลา งานส่วนตัว ความมั่นคงในอาชีพที่อยู่ตัว รวมถึงชอบงานจิตอาสา จึงไปได้ทุกที่และเต็มที่กับทุกงานมาตลอด"

ตามคำกล่าวของ "คุณเล็ก ประภาพร" ปัจจุบันเธอเป็นเจ้าของสำนักงานตัวแทน เอไอเอ ประเทศไทย มีทีมงานรวม 141 คน ผู้บริหารทีมในสังกัดสำนักงาน 22 ทีม โดยงานขายและบริการลูกค้ามอบหมายทีมงานดูแลผ่านระบบบริหารของสำนักงาน ส่วนตัวเป็นวิทยากรอบรมตัวแทนใหม่บริษัทต้นสังกัด จนได้ฉายา "แม่ครู" ยึดปฏิบัติธรรมเป็นกิจวัตร และมีสโลแกนทำงานเพื่อส่วนรวมว่า "ประโยชน์ที่เราสร้าง มีค่ามากกว่าสิ่งที่เรารับ"

จากแนวปฏิบัติที่ใส่ใจในหน้าที่นายกสมาคมตัวแทนฯ ซึ่งเปรียบได้คือ "ตัวแทน" ของตัวแทนประกันชีวิตในอาชีพกว่า 230,000 คนนั้น เหมือนตอกย้ำการมีตัวตนและสถานะขององค์กรกลางตัวแทนที่ได้รับความไว้ใจ วางใจ และร่วมเป็นหนึ่งในเครือข่ายสำคัญของภาคอุตสาหกรรมมากยิ่งขึ้น

"คุณเล็ก ประภาพร" กล่าวยอมรับว่า การมารับตำแหน่งนายกสมาคมตัวแทนฯ หลังจากทำงานในอาชีพตัวแทนประกันภัยมากกว่า 30 ปีนั้น เป็นประสบการณ์ในเชิงกว้างจากเดิมที่ช่วยให้มองเห็น "ภาพใหญ่" และเข้าใจในความเชื่อมโยงของ "จิ๊กซอว์" แต่ละส่วนงานที่มัดรวมขับเคลื่อนอุตสาหกรรม

ปิ๋ง!! โปรเจกต์ "หลักสูตร THAIFA"

และด้วยความสัมพันธ์กับผู้คนจากเครือข่ายองค์กรต่างๆ ช่วงปีสองปีที่ผ่านมา ทำให้ "นายกๆ เล็ก ประภาพร" มองเห็นโอกาสของสมาคมฯ ที่จะขยับ "ก้าวใหม่" และเป็นก้าวสำคัญกับการปรับเปลี่ยนตัวเองเพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถของการเป็น "ศูนย์รวม" ตัวแทนประกันชีวิตทั้งประเทศมากขึ้น

อีกทั้งได้ตระหนักรู้ว่าการที่ "ตัวแทนประกันชีวิต" หรือ "คนกลางประกันภัย" เมื่อมีการรวมร่วมมือกันสานสร้างประโยชน์ต่ออาชีพและพัฒนาความรู้ความสามารถเพิ่มเติมศักยภาพอย่างถูกต้อง รวมถึงการมีกรอบความคิด (Mindset) ที่ดีต่อธุรกิจย่อมได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนในกิจกรรมต่างๆ จากภาครัฐและภาคธุรกิจ

รวมถึงการมีประสบการณ์ส่วนตัวที่ได้คลุกคลีขบวนการศึกษาเรียนรู้และการฝึกอบรมอย่างเป็นระบบของคนอยู่อาชีพตัวแทนประกันชีวิตมาอย่างยาวนาน พร้อมกับการได้โอกาสเป็นผู้เข้าร่วมเรียนหลักสูตร วปส.12 และ Super วปส.3 ของ สำนักงาน คปภ. โดย สถาบันวิทยาการประกันภัยระดับสูง หรือ "วปส." จนนำมาสู่การหารือและความร่วมมือที่จะพัฒนาหลักสูตร THAIFA ขึ้น

> วันนี้เราอยากมีหลักสูตรเป็นของเราเอง ทางสถาบันวปส.จะให้การสนับสนุนในการทำหลักสูตรของเราที่เหมาะสมกับประเทศไทยอย่างที่สุด ขณะเดียวกันเราได้พูดคุยกับท่านผู้อำนวยการสถาบันประกันภัยไทย (TII) ที่พร้อมจะร่วมมือเพื่อให้ตัวแทนประกันชีวิตประเทศไทยมีความรู้ความสามารถที่เป็นประโยชน์กับประชาชนคนไทยที่สุดเช่นกัน

"คุณเล็ก ประภาพร" เกริ่นนำขึ้นด้วยเรื่องราวแผนงานเตรียมคลอดโปรเจกต์ "หลักสูตร THAIFA" ว่า ได้มีการหารืออย่างไม่เป็นทางการกับผู้บริหาร วปส. เพื่อพัฒนาหลักสูตรของ THAIFA โดยอยู่ภายใต้การดูแลของสถาบัน วปส. ซึ่งมีความสอดคล้องกันด้วยอยู่ภายใต้เรกูเลเตอร์ผู้กำกับดูแลเดียวกันคือ สำนักงาน คปภ. และร่วมมือกับสถาบันการศึกษาต่างๆ ไปพร้อมกันด้วย

"ตั้งใจว่าจะทำโปรเจกต์นี้ให้เสร็จ ภายในปี 2 ปี ซึ่งจะเป็นหลักสูตรของเราเอง แล้วต่อไปจะได้ไม่ต้องไปพึ่งหลักสูตรจากต่างประเทศ"

โดยการหารือกับผู้อำนวยการ TII นั้นเพื่อนำหลักสูตร LUTCF (Life Underwriter Training Council Fellow) ของ The American College กลับมาพัฒนาเป็นหลักสูตรใช้ใน THAIFA ใหม่ ซึ่งเป็นหลักสูตรดั้งเดิมที่สมัยก่อนเคยมีในสถาบันประกันภัยไทย ซึ่งถ้าสำเร็จ!! จะสามารถผลิต "คนประกันฯมืออาชีพ" ได้เป็นอย่างดีมาก

> เป็นหลักสูตรที่ดีมาก เคร่งครัดมาก คนที่สอนไม่ใช่แค่สปีกเกอร์แต่ต้องเป็นโมเดเรเตอร์ ซึ่งคนเรียนต้องอ่าน และเทสก์มาก่อนเข้าเรียน โมเดเรเตอร์ไม่ได้สอนแต่มาเพื่อดึงความรู้ความสามารถของแต่ละคนที่เรียนออกมา ดึงวัฒนธรรมองค์กรแต่ละที่ออกมารวมกันเพื่อออกเป็นวัฒนธรรมทำงานที่มีศักยภาพ หลักสูตรนี้มีมาแล้วร่วม 200 ปี

ปักหมุด "ที่ปรึกษาประกันภัย"

ที่สำคัญยุคนี้เป็นยุคของ "ประกันภัย" ไม่ว่าจะสถานการณ์โรคระบาด หรือสถานการณ์อุบัติภัย ทำให้คนในโลกใบนี้และประเทศไทยเราได้ตระหนักและตระหนกกับความโอนย้ายความเสี่ยงมากขึ้น นั่นก็คือ "การประกันภัย"

"คุณประภาพร" มองว่าการพัฒนาหลักสูตร ของ THAIFA เบื้องต้นเพื่อเป็นการเสริมสร้างศักยภาพคนในอาชีพตัวแทนให้อยู่ในอาชีพได้อย่างมั่นคงยาวนานรู้ลึกรู้จริงในงานและระบบประกันภัยทั้งประกันชีวิตและประกันวินาศภัยแล้ว ยังเพื่อให้สามารถดูแลเป็น "ที่ปรึกษาด้านการประกันภัย" ให้ประชาชนได้ครบวงจรอีกด้วย

> ทุกวันนี้คนขายประกันฯ 80-90% ในขณะที่หลักสูตรที่ปรึกษาการเงินที่เรียนไปจะมีคนนำไปใช้จริงได้ถึง 10% หรือไม่ เราไม่รู้ ดังนั้นโปรเจกต์เราจะไฮท์ไลท์เรื่องการเป็นตัวแทนประกันมืออาชีพ เบื้องต้นกลับมาเป็น Insurance Advisor หรือปรึกษาประกันชีวิตกันจริงๆ ก่อน ส่วนใครที่จะเป็นที่ปรึกษาการเงินก็ถือเป็นท็อปอัพของเขา

ด้วยหลักสูตร LUTCF เป็นหลักสูตรจาก The American College ซึ่งให้ความรู้และพัฒนาทักษะให้กับตัวแทนประกันชีวิต ที่ผ่านมาประเทศไทยเราเคยนำเข้ามาและมีผู้รับวุฒิบัตรนี้กว่า 400 คน เนื้อหาการเรียนตั้งแต่ระดับขั้นพื้นฐานไปจนถึงระดับสูงสามารถเป็นที่ปรึกษางานประกันชีวิตได้ โดยผู้เรียนจะมีความรู้ทั้งหลักการและข้อปฏิบัติการประกันชีวิต

“แต่อย่างที่หวังคือเราจะมีหลักสูตรเป็นของไทยเราเอง เชื่อมั่นเสมอคนไทยเราหลายสถาบันเก่งไม่แพ้ชาติใด หากเราได้รับการสนับสนุนจากหลายองค์กรหรือสถานบันการศึกษาต่างๆ และทำให้เต็มที่ เราจะเติบโตด้วยวัฒนธรรมและรายละเอียดที่ดีที่สุดของไทยเราเอง”

นายกสมาคมตัวแทนฯ มองว่า สถานการณ์ความเป็นจริงของตัวแทนประกันชีวิตปัจจุบัน ยังมีความรู้เชิงลึกเกี่ยวกับประกันชีวิตไม่มาก เพราะตัวแทนที่ไม่มีพื้นฐานความรู้ด้านประกันภัยที่แข็งแกร่ง อาจไม่สามารถอธิบายรายละเอียดผลิตภัณฑ์ได้อย่างถูกต้อง และอาจให้คำแนะนำที่ไม่เหมาะสมทำให้ไม่สามารถขายประกันชีวิตได้ตามความจำเป็นและแก้ปัญหาที่แท้จริงให้กับประชาชนได้ ทั้งที่ตลาดยังมีความต้องการสูงต่อเนื่อง

“เพราะว่าแผนการเงินของเขาต้องมีประกันชีวิตก่อน การเป็นที่ปรึกษาประกันชีวิตนี่แหละสำคัญที่สุด แล้วก็เป็นการช่วยวางแผนการเงินของประชาชนคนไทยได้ วันนี้ประกันฯ มีให้ขายครบหมดทั้งชีวิต โรคร้าย สุขภาพ ทรัพย์สิน ฉะนั้นตัวแทนอยู่ได้เมื่อคุณรู้จริง และอยู่อย่างสง่างามด้วย”

“คุณประภาพร” ได้สรุปภาพกว้างๆ ถึงเป้าหมายการพัฒนาหลักสูตรของ THAIFA ว่าเพื่อให้เป็นหลักสูตรสำหรับตัวแทนประกันชีวิตควรเน้นพื้นฐานและความรู้เชิงลึกเกี่ยวกับประกันชีวิต (Insurance Advisor) โดยเน้นตอบสนองความต้องการของลูกค้า (Need Base selling) เป็นหลัก แทนการก้าวข้ามไปเป็นที่ปรึกษาการเงิน (Financial Advisor) ซึ่งในทางปฏิบัติตัวแทนควรเป็นตัวแทนที่เชียวชาญในการประกันฯ ก่อน

รวมพลังภูมิภาค “THAIFA AS ONE”

สำหรับทิศทาง THAIFA ที่กำลังจะปรับเปลี่ยนบริบทกลับสู่การมุ่งปูพื้นฐานความรู้เชิงลึกการประกันชีวิตและประกันวินาศภัยให้ตัวแทนประกันภัยทั้งระบบแทนการมุ่งสู่เป็นที่ปรึกษาการเงินนั้น นับเป็นการขยับเพื่อรองรับการปรับเปลี่ยนของอุตสาหกรรมประกันภัยไทยในระยะต่อไปได้สอดคล้องลงตัวอย่างน่าติดตาม

เพราะอาชีพของ “คนกลางประกันภัย” อยู่ในความสนใจของภาคอุตสาหกรรมหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการเพิ่มขีดความสามารถการขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยให้เข้าถึงประชาชนมากขึ้น การมีมุมมองไม่ถูกต้อง การไม่เข้าใจ และการฉ้อฉลตลอดจนถึงการติดตามดูแลของภาครัฐอย่างทั่วถึง ซึ่งอนาคต

> “ประธานอนุกรรมการจังหวัดเพิ่มขึ้นในพื้นที่ต่างๆ ก็มีกิจกรรมคึกคักขึ้นตาม เพราะเรามี KPI วัดแต่ละกิจกรรมเป็นคะแนนเพื่อรับรางวัลประจำปี ทุกวันนี้ส่วนภูมิภาคเขาแข่งกันทำกิจกรรมซึ่งเป็นเรื่องที่ดี กิจกรรมมากทั้งการเพิ่มสมาชิกและบริจาคโลหิตและจัดวิชาการ และ CSR ต่างๆ ที่ทำให้ประชาชนคนพื้นที่เข้าถึงประกันฯ มากขึ้น

การรวมพลังตัวแทนในส่วนภูมิภาคยุคนี้ “คุณประภาพร” ยอมรับว่ามีผลต่อการขับเคลื่อนกิจกรรมและความสัมพันธ์แบบกลุ่มของตัวแทนที่เป็นสมาชิกสมาคมฯ อย่างยิ่ง และผลที่ตามมาคือความร่วมมือสามัคคีเป็นการทำให้เกิดความสัมพันธ์ใกล้ชิดระหว่างตัวแทนไม่แบ่งแยกสังกัดบริษัท มีความร่วมมือกันอย่างโดดเด่น เช่นการร่วมบริจาคโลหิตและการรวมตัวเข้าช่วยเหลือผู้ประสบภัยในทุกจังหวัดในปีที่ผ่านมาและทุกๆ สถานการณ์

> “พลังก็เลยมากขึ้น เป็นผลกลับมาคือความร่วมมือร่วมใจของตัวแทนทุกบริษัท เราเห็นชัดเจนว่า ความสัมพันธ์อยู่เหนือโลโก้กันแล้วตอนนี้ และชาวประกันชีวิตพร้อมจะเป็นคนที่มีความรู้เพื่อคนไทย สมกับประโยคที่เราได้ยินมาเสมอว่า ความรู้ของตัวแทนคือ กำไรของลูกค้า

และนี่คือ “การโค้ช” สมาคมตัวแทนประกันชีวิตและที่ปรึกษาการเงิน (THAIFA) ของ “โค้ชประภาพร ลิขสิทธิ์” ในฐานะนายกสมาคมฯ ซึ่งได้นำประสบการณ์และวิชาความรู้ในงานขายประกันชีวิตที่สั่งสมกว่า 30 ปี มาต่อยอดพัฒนาและพร้อมปรับเพื่อวัฒนธรรมสืบทอด Legacy ให้กับวงการตัวแทนประกันชีวิตต่อไป

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