THE COACH!

INN WHY MAGAZINE

จาก Chief Actuary สู่ผู้นำทัพตัวแทน

ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล สร้างระบบด้วยหัวใจ

เพื่อภารกิจเติบโต 2 เท่าใน 5 ปี

คุณจักรพงศ์ แสงแก้ว ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ สายงานตัวแทนและที่ปรึกษาทางการเงิน (CAO) บมจ.กรุงเทพประกันชีวิต

จาก Chief Actuary สู่ผู้นำทัพตัวแทน

ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล สร้างระบบด้วยหัวใจ เพื่อภารกิจเติบโต 2 เท่าใน 5 ปี

คุณจักรพงศ์ แสงแก้ว
ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ สายงานตัวแทนและที่ปรึกษาทางการเงิน (CAO)
บมจ.กรุงเทพประกันชีวิต

ในยุคที่ธุรกิจประกันชีวิตมีการแข่งขันสูง การมี “ผู้นำ” ช่องทางขายผ่านตัวแทนที่สามารถ “โค้ชชิ่ง” และ “ผลักดัน” ทีมงานให้เติบโตได้นั้น ถือเป็นหัวใจสำคัญสู่ความสำเร็จ!!

"คุณโดม จักรพงศ์ แสงแก้ว" ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ สายงานตัวแทนและที่ปรึกษาทางการเงิน (หรือ CAO) “บมจ.กรุงเทพประกันชีวิต” เป็นอีกหนึ่ง “คนรุ่นใหม่” ที่ข้ามสายมาสู่ “ผู้นำทัพตัวแทน” เพื่อสร้างทีมที่แข็งแกร่งและเติบโตให้กับองค์กร

มองได้ว่า! เขาเป็นคนกล้ารับความท้าทายบริบทใหม่ พร้อมใช้ความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูล แนวโน้มตลาด ที่แม่นยำ เพื่อสร้างการเปลี่ยนแปลงเพื่อความยั่งยืน อย่างยิ่ง!!

จากวิศวกร สู่นักคณิตศาสตร์ประกันภัย ด้วยความหลงใหลใน “ความน่าจะเป็น”

เรื่องราวของ “คุณโดม จักรพงศ์ แสงแก้ว” เป็นตัวอย่างที่น่าสนใจของการค้นหาตัวเองและการเปลี่ยนเส้นทางอาชีพที่ไม่เหมือนใคร จากความชอบในวิชาความน่าจะเป็นตั้งแต่เด็กสู่การเรียนวิศวกรรมโยธา และท้ายที่สุดการค้นพบอาชีพนักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ใช่

“คุณโดม จักรพงศ์” เล่าว่ามีความหลงใหลในความน่าจะเป็นเริ่มตั้งแต่สมัยเด็กๆ เมื่อเขาสนใจการวิเคราะห์โอกาสและความเป็นไปได้ต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับตัวเลข แม้กระทั่งการลองเขียนสูตรความน่าจะเป็นด้วยตัวเองก่อนที่จะได้เรียนอย่างเป็นทางการ

ในช่วงปริญญาตรีที่คณะวิศวกรรมศาสตร์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย “คุณโดม จักรพงศ์” ได้รับโอกาสพิเศษจากอาจารย์ที่ปรึกษาซึ่งทำงานเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทสายการบินแห่งหนึ่ง อาจารย์ได้มอบหมายโปรเจกต์เกี่ยวกับการคำนวณราคาตั๋วเครื่องบินและรายได้ของสายการบิน ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้เขาได้เห็นว่าความน่าจะเป็นสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการเงินและสร้างรายได้ได้จริง

แม้จะจบการศึกษาด้านวิศวกรรมโยธา แต่ “คุณจักรพงศ์” ก็ยังคงมีความสนใจในด้านความน่าจะเป็นและการเงิน เขาได้ทำงานเป็นวิศวกรที่ปรึกษา โดยทำโครงการวิเคราะห์ต้นทุนการขนส่งสินค้าร่วมกับอาจารย์ทางการเงินทำให้เขาได้นำความรู้ทางวิศวกรรมมาผสมผสานกับการเงินมากยิ่งขึ้น

ด้วยความมุ่งมั่นที่จะเป็นนักคณิตศาสตร์ประกันภัย“คุณจักรพงศ์” ตัดสินใจเรียนต่อปริญญาโทที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยและได้เริ่มต้นทำงานใน“ธุรกิจประกันชีวิต” เป็นครั้งแรกที่ บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)

จาก Chief Actuary สู่ CAO เป้าหมายท้าทาย "โตสองเท่า"

จุดเปลี่ยนสำคัญเกิดขึ้นเมื่อ “คุณจักรพงศ์” ได้ค้นพบอาชีพนักคณิตศาสตร์ประกันภัย ซึ่งเป็นอาชีพที่ผสมผสานความรู้ด้านความน่าจะเป็นและการเงินได้อย่างลงตัว เขาเล่าว่าการเป็น “นักคณิตศาสตร์ประกันภัย” ทำให้เขารู้สึกเหมือนได้ทำในสิ่งที่รัก และน่าจะทำได้ดีกว่าการทำงานด้านการเงินทั่วไป

หลังจากเข้าร่วมงานกับกรุงเทพประกันชีวิต “คุณโดม จักรพงศ์” ยอมรับว่าเขาโชคดีที่ได้รับโอกาสในการ rotate งานในหลากหลายตำแหน่งตลอดช่วงเวลากว่า 10 ปีที่ผ่านมา เริ่มต้นจากงานหลังบ้านอย่าง valuation จากนั้นจึงย้ายไปทำ pricing และ product development ซึ่งเป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตใหม่ๆ และการกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัย ทำให้มีความรู้พื้นฐานทางคณิตศาสตร์ประกันภัยรอบด้าน

ต่อมาเขาได้รับการโปรโมทให้เป็นผู้บริหารงานสายคณิตศาสตร์ (Chief Actuary) ซึ่งเป็นตำแหน่งที่ทำให้เขาได้ทำงาน “ใกล้ชิด” กับฝ่ายขายและช่องทางตัวแทนมากขึ้น เขาได้มีโอกาสเข้าร่วมประชุม วางแผนกลยุทธ์ และให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตแก่ตัวแทน ทำให้เขา “เข้าใจ” ถึงความสำคัญของช่องทางตัวแทนในการขับเคลื่อนธุรกิจลึกซึ้งขึ้น

กระทั่งเมื่อได้รับโอกาสการสนับสนุนให้รับตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ สายงานตัวแทนและที่ปรึกษาทางการเงิน (หรือ Chief Agency Officer = CAO) ซึ่งดูแลขับเคลื่อนช่องทางตัวแทนเมื่อปลายปี 2566 ด้วยอายุน้อยราว 37 ปี “คุณโดม จักรพงศ์” ก็ไม่ลังเลที่จะตอบรับความท้าทายนั้น ด้วยเป้าหมายที่ชัดเจนในการทำให้ “ช่องทางตัวแทน” ของกรุงเทพประกันชีวิตเติบโตเป็น “สองเท่า ภายใน 5 ปี”

"ตอนที่ผมเริ่มทำงานด้านคณิตศาสตร์ฯ ผมมีความฝันว่าอยากจะเห็นมูลค่าธุรกิจใหม่ของบริษัทเติบโตเป็นสองเท่าและ ในที่สุดเราก็ทำได้

ในวันนี้ผมมีเป้าหมายใหม่เป็นแพชชั่นส่วนตัวที่อยากเห็นกรุงเทพประกันชีวิตเติบโตอย่างแข็งแกร่งยิ่งขึ้น และผมเชื่อว่าพลังของช่องทางตัวแทน คือ หัวใจสำคัญที่จะพาองค์กรไปถึงจุดนั้นได้"

หลายคนอาจสงสัยว่า “นักคณิตศาสตร์ประกันภัย” จะมาทำหน้าที่บริหารฝ่ายขายเป็นผู้นำตัวแทนที่ต้องทำงานเชื่อมโยงสื่อสารกับผู้คนมากมายได้อย่างไร แต่สำหรับ “คุณโดม จักรพงศ์” แล้ว ด้วยพื้นฐานทักษะในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก ประกอบกับประสบการณ์ และความเข้าใจ ในวัฒนธรรมองค์กร ถือเป็น “แต้มต่อ” สำคัญในการบริหารจัดการทีมงานตัวแทน ที่มีความหลากหลายเพราะเนื้อแท้เขาเป็น “ลูกหม้อ” สายพันธุ์ BLA นั่นเอง

โค้ชชิ่ง! สร้างแรงบันดาลใจและ Empower ทีมงาน

และจากประสบการณ์การที่ “คุณจักรพงศ์” เริ่มต้นจากการทำงานหลังบ้านที่ต้องคลุกคลีอยู่กับตัวเลข การวิเคราะห์และการประเมินมูลค่าธุรกิจใหม่ ก่อนที่จะก้าวขึ้นมาเป็นผู้บริหารฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้เขาได้สัมผัสกับงานหน้าบ้านและเข้าใจถึงความต้องการของฝ่ายขายและลูกค้าได้ในเวลาเดียวกัน

“เขา” ยอมรับว่าการมาเป็นผู้นำทีมตัวแทนเป็นความท้าทาย! แต่ก็เป็นโอกาสได้ใช้ทักษะหลากหลายที่มีอยู่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทักษะด้านการวิเคราะห์ข้อมูลและการสื่อสาร ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการบริหารจัดการทีมงานและการสร้างความเข้าใจร่วมกันในองค์กร เขาจึงให้ความสำคัญกับการสร้างแรงบันดาลใจและกระตุ้นให้ตัวแทนประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย

การสร้างแรงบันดาลใจไม่ได้มาจากการพูดเพียงอย่างเดียว แต่มาจากการลงมือทำหรือการ “โค้ชชิ่ง” ให้บรรลุสู่เป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ โดย “คุณจักรพงศ์” ได้นำ Framework “S-M-L” มาใช้วางรากฐานขับเคลื่อนการเติบโตด้วยระบบการแข่งขันที่เน้นผลลัพธ์ (Systemic Campaign) ยกระดับวิธีทำงานให้ทันสมัย (Modernization) และปลุกพลังจากฝ่ายขายทุกภูมิภาคด้วยหัวใจ (Localization)

"เราวางระบบใหม่ในการพัฒนาตั้งแต่สรรหาพัฒนาให้ทีมฝ่ายขายเราขยายตัวเติบโตมากขึ้น"

การวางระบบที่ดีจะช่วยให้การทำงานเป็นไปอย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้เขายังให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการทำงาน เพื่อให้ตัวแทนสามารถ

ทำงานได้อย่างสะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้นโดยเขามองว่าการ “วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกเพื่อการตัดสินใจ” (Data-Driven Approach) มีความจำเป็นในยุคที่ข้อมูลมีบทบาทสำคัญ และเชื่อว่าการวิเคราะห์ข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพจะช่วยให้เข้าใจถึงรูปแบบและแนวโน้มต่างๆ ที่เกิดขึ้นในธุรกิจ ทำให้สามารถออกแบบโซลูชันและแก้ไขปัญหาได้อย่างตรงจุด

“นอกจากนี้เรามีโปรโมชั่นพิเศษเพื่อจูงใจให้ตัวแทนเพิ่มยอดขายและขยายทีมงานอย่างเป็นระบบ ซึ่งมาจากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก เพื่อให้เราสามารถปรับปรุงโครงสร้างฝ่ายขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ"

เขายังสร้าง Localized Activities จัดกิจกรรมที่น่าสนใจทั่วประเทศ เพื่อให้ตัวแทนรู้สึกสนุกและมีส่วนร่วมในการทำงาน ซึ่งเขาเชื่อว่าการสร้าง Engagement จะช่วยให้ตัวแทนรู้สึกผูกพันกับองค์กรและมีความมุ่งมั่นที่จะทำงานให้ดีที่สุด

"เราจัดกิจกรรมที่น่าสนใจ มีการแข่งขันพิเศษเพื่อไปดูงานทั้งในไทยและต่างประเทศ เราส่งเสริมให้ตัวแทนเห็นคุณค่าของอาชีพ และยังสนับสนุนให้ตัวแทนเติบโตเป็นเจ้าของธุรกิจ"

และสิ่งที่ “คุณจักรพงศ์” เน้นย้ำอีกก็คือ Communication is Key หรือ การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพโดยตัวเขาเองจะเป็นสะพานเชื่อมระหว่างผู้บริหารและฝ่ายขายที่มีประสบการณ์กับคนรุ่นใหม่ที่เข้าสู่อาชีพนี้ ทำให้สามารถสื่อสารและสร้างความเข้าใจร่วมกันได้ เพราะการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพจะช่วยสร้างความร่วมมือในการทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้

ไม่ใช่แค่เรื่องยอดขาย! สร้างทีมและระบบที่แข็งแกร่งเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

มาถึงตรงนี้ “คุณโดม จักรพงศ์” ย้ำอีกว่า เป้าหมายของเขาไม่ได้อยู่ที่การเพิ่ม “ยอดขาย” เพียงอย่างเดียว แต่ต้องการสร้างทีมและระบบที่แข็งแกร่งและเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจะช่วยให้องค์กรสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนในระยะยาวนั่นเอง

"สิ่งที่อยากให้เป็นสองเท่ามาจากโครงสร้างของทีมงานที่แข็งแรงขึ้น เติบโตขึ้น ไม่ได้มาแบบฉาบฉวย เราให้ความสำคัญกับการสร้างทีม สร้างโครงสร้างทีมฝ่ายขายที่แข็งแรงที่สุด"

สิ่งที่เกิดขึ้นในรอบ 2 ปีที่ผ่านมาก็คือ โครงการ "งานที่ใช่ ใช้ชีวิตที่ชอบ" การสร้างสมดุลระหว่างงานและชีวิตของทีมฝ่ายขายของ “กรุงเทพประกันชีวิต” ที่ได้เริ่มจุดประกายและสร้างแรงบันดาลใจให้กับ “คนรุ่นใหม่” ในการเลือกเส้นทางอาชีพตัวแทนประกันชีวิตและที่ปรึกษาทางการเงินกับบริษัท

“โครงการนี้เป็นการเปิดโอกาสให้คนรุ่นใหม่ได้เลือกอาชีพที่เหมาะสมกับตัวเอง พร้อมกับการใช้ชีวิตที่ชอบอย่างสมดุลและมีคุณภาพ”

ซึ่งเป็นอาชีพหนึ่งที่ได้รับความสนใจเพิ่มขึ้นอย่างมากในปัจจุบัน เนื่องจากมีความยืดหยุ่นด้านเวลาและรายได้ พร้อมทั้งเปิดโอกาสให้ผู้ทำงานสามารถมีอิสรภาพทางการเงินและใช้ชีวิตตามที่ชอบได้อย่างยั่งยืน

งานนี้จัดขึ้นในรูปแบบ Agency Grand Open House โดยกรุงเทพประกันชีวิตได้เปิดบ้านต้อนรับคนรุ่นใหม่เข้าสู่อาชีพนี้ ภายใต้แนวคิด "งานที่ใช่ ใช้ชีวิตที่ชอบ : Live A Life Beyond Imagination” มีการนำเสนอวีดีโอรีครูทตัวแทนใหม่ที่สร้างแรงบันดาลใจผ่านเรื่องราวของผู้ที่ประสบความสำเร็จในอาชีพนี้หลากหลายแนวทาง

“คุณโดม จักรพงศ์ แสงแก้ว” นับเป็นผู้นำฝ่ายขายตัวแทนรุ่นใหม่ที่มาพร้อมวิสัยทัศน์แบบจับต้องได้ด้วยฐานข้อมูลจริง แนวทางการโค้ชชิ่งที่เน้นการสร้างแรงบันดาลใจ การ Empower ทีมงาน และการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก เพื่อการตัดสินใจ Data-Driven Approach จึงไม่แปลก ที่เขา “จะกล้า” รับความท้าทายในบริบทใหม่นี้ และแม้จะพึ่งรับตำแหน่งไม่นาน ก็เริ่มเห็นการเปลี่ยนแปลงในเชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญหลายด้าน ทั้งยอดขาย และจำนวนตัวแทนใหม่

สุดท้าย อาจกล่าวได้ว่า... คุณโดม คือผู้นำรุ่นใหม่ที่สามารถหลอมรวมข้อมูล ระบบ และหัวใจของคน เข้าด้วยกันเป็นพลังขับเคลื่อนช่องทางตัวแทนของ BLA ให้ก้าวสู่ยุคใหม่แห่งการเติบโต 2 เท่า ได้อย่างมั่นคง และยั่งยืน

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