อดทนและเปิดใจ-ต้องเข้าใจในแก่นแท้ของอาชีพประกันชีวิต
Saturday, 05 November 2011 17:42

คุณกรกมล จงไพบูลย์กิจ
 ผู้จัดการภาคอาวุโส SUCCESS-B 74
เจ้าของสำนักงานของตัวแทนเชียงราย จ.เชียงราย

               วันนี้เราฝ่าสายฝนและกระแสน้ำมาเยื่ยมสำนักงานตัวแทนเชียงราย
ของคุณกรกมล จงไพบูลย์กิจ ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 207/5 ถนนซุปเปอร์ไฮเวย์ ม.12
ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย
สำนักงานแห่งนี้เป็นอีกแห่งหนึ่งที่มีความสวยงามตามรูปแบบบริษัทฯ
เป็นอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ใช้เวลาตกแต่งแล้วเสร็จเพียงไม่กี่เดือน
มูลค่ารวมตกแต่งทั้งหมด 10 ล้านกว่าบาท เอาฤกษ์เอาชัยเปิดเมื่อวันที่ 1 มกราคม
2554

                  มารู้จักกับนักขายคนเก่งคนหนึ่งในจังหวัดเชียงราย คุณกรกมล
จงไพบูลย์กิจ
ซึ่งเดิมครอบครัวเป็นชาวสวนอยู่แถวตลิ่งชันก่อนที่จะย้ายไปตั้งรกรากที่จังหวัดเ
ชียงราย

                “พื้นเพครอบครัวของผมเป็นคนจีน ประกอบอาชีพชาวสวนอยู่แถวตลิ่งชัน
มีพี่น้องทั้งหมด 8 คน ผู้หญิง 5 ผู้ชาย 3 ผมเป็นลูกคนเล็ก พอจบ ป.7
 1 / 8

อดทนและเปิดใจ-ต้องเข้าใจในแก่นแท้ของอาชีพประกันชีวิต
Saturday, 05 November 2011 17:42
ครอบครัวก็ย้ายมาอยู่ที่ จ.เชียงราย
เพราะมีพี่ชายมาเปิดร้านขายของจำพวกรองเท้าและเครื่องสำอางอยู่ที่นี่
สมัยก่อนนั้นห้างสรรพสินค้าต่างๆ ยังไม่มี
เวลาคนจะจับจ่ายหาซื้อของอะไรก็ต้องมาที่ตลาด
เพราะตลาดเป็นจุดศูนย์รวมของขายสารพัดชนิด ครอบครัวผมจึงมาเปิดร้านโชห่วย
ขายของชำในตลาดสด ตั้งแต่ตอนเป็นเด็ก ผมจำได้ว่าต้องช่วยงานทางบ้านทำงานทุกอย่าง
เช่น ตอนเช้าต้องตื่นมาช่วยเรียงของ-จัดของไว้สำหรับขาย
หลังเลิกเรียนก็ต้องมาช่วยขายของต่อ และพอปิดร้านก็ต้องเก็บของเข้าร้านอีก
เรียกได้ว่าทำงานไปด้วยเรียนไปด้วย ก็ถือว่าลำบากพอสมควร
ผมใช้เวลาหลายปีจนสามารถจบปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราชได้
ในสาขาวิทยาการจัดการ
จากนั้นก็เข้าร่วมหุ้นกับเพื่อนทำโครงการทาวเฮาส์ไว้สำหรับขายที่ จ.เชียงใหม่
เมื่อปี 2533 ต้องใช้เวลาขายอยู่ 3-4 ปี จึงขายได้หมด
จากนั้นผมก็กลับมาตั้งต้นใหม่ที่จังหวัดเชียงราย
มาเปิดร้านรับเหมาก่อสร้างและขายแอร์ ช่วงนั้นปี 2540
ซึ่งเป็นช่วงที่เศรษฐกิจไม่ดี กิจการของผมก็โดนพิษเศรษบกิจนั้นด้วย เลยลุ่มๆ
ดอนๆ ไม่ได้ประสบความสำเร็จตามที่มุ่งหวังเอาไว้ ปัจจุบันผมแต่งงานกับคุณกัญญา
จงไพบูลย์กิจ ซึ่งเป็นตัวแทนตนหนึ่งของ อยุธยา อลิอันซ์ ซี.พี. เช่นเดียวกัน
มีลูกสาว 2 คน คนโตอยู่มหาวิทยาลัยปี 1 คนเล็กตอนนี้อยู่ ม.5”

รู้จักอยุธยา อลิอันซ์ ซี.พี. ได้อย่างไร

“ตัวผมเองมองเห็นประโยชน์ของการมีประกันชีวิตมาตั้งแต่เด็กสมัยที่อาศัยอยู่ในตล
าด โดยซื้อให้ตัวเองกับอีกบริษัทหนึ่งมาก่อน ก่อนที่จะมารู้จักกับบริษัท อยุธยา
อลิอันซ์ ซี.พี. จริงๆ แล้วผมมีเพื่อนหลายคนที่เป็นตัวแทนอยู่หลายบริษัท
ซึ่งได้เข้ามาทั้งขายประกันและชักชวนผมเป็นตัวแทน
บางคนก็มีข้อเสนอชักชวนที่น่าสนใจ แต่ผมดูแล้วมันยังไม่ตรงกับใจ ยังไม่ชอบ
 2 / 8

อดทนและเปิดใจ -ต้องเข้าใจในแก่นแท้ของอาชีพประกันชีวิต
Saturday, 05 November 2011 17:42

แต่พอผมได้มาเจอคุณอริยาภรณ์ พิชญานิธิวัฒน์ จากอยุธยา อลิอันซ์ ซี .พี . ซึ่งมีการนำเสนอในรูปแบบที่น่าสนใจมากมาย ทั้งขั้นตอนการทำงาน การขึ้นตำแหน่งและตารางผลประโยชน์ ทำให้ผมมองเห็นความแตกต่างจากที่อื่น เห็นโอกาส เห็นความก้าวหน้า ทุกอย่างมีการวางเป็นขั้นเป็นตอนที่ชัดเจน คือเริ่มจากเราซื้อเอง ขายได้ มียอด ก็สมารถขึ้นเป็นผู้บริหารได้เลย ผมมองว่าที่อยุธยา อริอันซ์ นี่เปิดโอกาสให้มากกว่าที่อื่น ทำให้ผมมองเห็นภาพที่น่าจะเป็นไปได้ และอนาคตกับการเป็นผู้บริหารมีธุรกิจเป็นชองตนเอง จึงตัดสินใจเดินเข้าสู่วงการประกันชีวิต โดยเริ่มต้นจากการเป็นตัวแทนของบริษัท อยุธยา อลิอันซ์ ซี .พี . เมื่อปี 2552

ปัญหาและอุปสรรคในช่วงแรก

“ก่อนหน้าที่จะเข้ามาเป็นตัวแทน ผมทำวินาศภัยอยู่ก่อนแล้ว ตอนแรกก็คิดว่าลักษณะงานคงคล้ายๆ กัน ไม่น่ายาก ตัวเองก็น่าจะทำได้ แต่พอเอาเข้าจริงแล้วมันไม่ใช่ จะเรียกว่ายากก็ยากนะ เพราะ 2 เดือนแรกผมขายไม่ได้เลย ไปขายใครก็ไม่มีใครซื้อ จนเกือบจะท้อและคิดจะเลิก แต่ภรรยาผมที่เป็นตัวแทนเหมือนกันกลับขายได้นะ ผมเลยหันมาดูตัวเองใหม่ ว่าที่ภรรยาผมขายได้คงเพราะความที่เขาเป็นผู้หญิง พูดเก่งกว่า ส่วนตัวผมอาจจะพูดไม่เก่ง หรือไม่เชี่ยวชาญในแบบประกันดีพอ ผมจึงเริ่มหันมาฝึกตัวเองเสียใหม่ โดยการเอาหนังสือมาอ่าน เอาตำรามาเปิด และเปิดเวปศึกษาแบบประกันที่เรามีอยู่ด้วยตัวเอง เพราะในนั้นมีบอกรายละเอียดหมด ทั้งเรื่องการคุ้มครอง หรือการยกเว้นต่างๆ ผมใช้ความพยายามและอดทนขายประกันไปเรื่อยๆ จนมีโอกาสได้พบเพื่อนคนหนึ่งคือคุณประชา และคุณสลินดา รุ่งเพ็ชรวิภาวดี ซึ่งเป็นลูกค้ารายแรกของผม โดยซื้อประกันชีวิตถึง 2 ล้านบาท ทำให้ผมเริ่มมีกำลังใจขึ้นมาและสามารถก้าวเข้าสู่อาชีพตัวแทนประกันชีวิตได้อย่างเต็มตัว ”

AYUDHYA
Allianz C.P.

3 / 8

อดทนและเปิดใจ-ต้องเข้าใจในแก่นแท้ของอาชีพประกันชีวิต
Saturday, 05 November 2011 17:42
ยกระดับจากตัวแทนขึ้นสู่ตำแหน่งผู้บริหาร

                “หลังจากขายฉบับแรกได้แล้ว ผมก็ขายมาได้เรื่อยๆ และสามารถทำยอดขายได้สูง
เลยคิดจะก้าวขึ้นสู่ระดับผู้บริหาร แต่การจะทำยอดให้ได้ถึงจุดที่บริษัทฯ
กำหนดนั้นอาจตั้องใช้เวลาสักหน่อย ผมและภรรยาจึงช่วยกันขายและนำยอดมารวมกัน
จนในที่สุดผมสามารถก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งผู้บริหารหน่วย และติด Of the year
ในฐานะผู้บริหารตัวแทนยอดเยี่ยม ปี 2553”

ตัดสินใจเปิดสำนักงานตัวแทน

                “แต่ก่อนนั้นผมขึ้นตรงกับสำนักงานตัวแทนของคุณอริยาพร ซึ่งอยู่ อ.เทิง
ห่างจากตัวเมืองเชียงราย 60 กิโลเมตร เวลาส่งงานก็จะไม่ค่อยสะดวก ทั้งคุณอริยาพร
พิชญานิธิวัฒน์ และคุณสมภพ บุญกัลยา จึงมาแนะนำให้ผมเปิดสำนักงานเป็นของตนเอง
เพื่อที่จะได้บริหารงานได้อย่างอิสระ และมีความคล่องตัวมากขึ้น
ผมจึงกลับมาคิดพิจารณาและเห็นว่า
ใจจริงตัวผมเองก็คิดว่าอยากจะยึดอาชีพนี้ตลอดไปอยู่แล้ว เพราะธุรกิจนี้น่าลงทุน
ไม่เหมือนธุรกิจอื่นๆ ที่สั่งสินค้ามาขายแล้วกินกำไรเป็นเปอร์เซ็นต์ เช่น
งานรับเหมาก่อสร้างที่เคยทำมา มีการลงทุนเยอะมาก กว่าจะได้กำไรแสนหนึ่ง
ก็ต้องลงทุนก่อนเป็นล้าน กว่าจะได้กลับมาแต่ละครั้งก็เป็นงวดๆ และใช้เวลานาน
ซึ่งต่างจากการเปิดเอโอ ที่เราลงทุนแค่ตัวสำนักงานเท่านั้น
ใช้แค่แรงกายและแรงใจในการบริหารจัดการ แต่ผลประโยชน์ที่ได้รับกลับมามันคุ้มค่า
ผมจึงตัดสินใจเปิดสำนักงานเป็นของตัวเองทันที”

การเลือกทำเลที่ตั้งสำนักงาน

                “ที่จริงผมมีที่ดินที่ตั้งใจจะทำเป็นเอโออยู่แล้ว
แต่บังเอิญว่าตึกตรงนี้เจ้าของประกาศขายและทำเลมันดีกว่าที่ของผม
เลยตัดสินใจซื้อในราคา 7.5 ล้าน ตกแต่งอีก 3 ล้านกว่า
เพื่อเราจะได้มีตึกเป็นของเราเอง จะทำอะไรก็ทำได้เต็มที่
และเพื่อนผมที่เป็นนักออกแบบภายในก็มาช่วยทำให้ เพียงแค่บอกว่าอยากได้อะไร
เพื่อนก็จัดการให้หมด ผมจ่ายเงินอย่างเดียว สำนักงานแห่งนี้ใช้เวลาตกแต่งแค่ 3
เดือน โดยซื้อตึกเดือนกรกฎาคม 2553 โอนเดือนกันยายน 2553 จากนั้นก็ลงมือตกแต่ง
แล้วเสร็จเมื่อเดือนธันวาคม 2553 เปิดเป็นสำนักงานตัวแทนเมื่อวันที่ 1 มกราคม
2554”

 4 / 8

อดทนและเปิดใจ-ต้องเข้าใจในแก่นแท้ของอาชีพประกันชีวิต
Saturday, 05 November 2011 17:42
หลักในการบริหารเอโอ

                “หลักในการบริหารสำนักงานของผมก็ไม่มีอะไรมาก ผมยึดหลักที่ว่า
ลูกค้าต้องได้ประโยชน์จากกรมธรรม์สูงสุด และบริษัทฯ
ก็ต้องได้ประโยชน์ด้วยเช่นกัน
เพราะผมถือว่าผมเป็นตัวแทนทั้งของลูกค้าและของบริษัทฯ
สำหรับตัวแทนและผู้บริหารใน AO ผมใช้หลักการบริหารแบบพี่ๆ น้องๆ
ที่มีอะไรก็พูดคุยปรึกษากันได้หมดทุกเรื่อง สำหรับตอนนี้ผมมีตัวแทนในสังกัดอยู่
10 คน มีหน่วยอยู่ 3 หน่วย ซึ่งแตกออกไปอยู่ที่ อ.เชียงแสน กับ อ.เทิง”

กิจกรรมของเอโอ

                “กิจกรรมของเราที่จัดไว้ก็มี Weekly Meeting ทุกวันพุธ มีการประชุม AL
กันเดือนละครั้ง สำหรับกิจกรรมใหญ่ๆ
เราก็จัดกันเองตามโรงแรมโดยมีทีมงานของทางบริษัทฯ เข้ามาช่วย
ส่วนใหญ่เอโอของเราจะจัดรวมกันทั้ง 3 อำเภอ แต่บางครั้งก็มีเอโอที่ จ.พะเยา
มาร่วมด้วย”

เป้าหมายในอนาคต

                “หลังจากมีสำนักงานเป็นของตัวเอง ผลตอบรับกลับมาดีมาก
คงเป็นเพราะเรามีควาน่าเชื่อถือเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ตัวแทนทำงานง่ายขึ้น
ขยายหน่วยง่ายขึ้น อธิบายน้อยลง ส่วนเป้าหมายในตอนนี้คือต้องเร่งขยายหน่วยเพิ่ม
เพื่อก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งผู้ช่วยผู้อำนวยการ”

ได้อะไรจากอาชีพประกันชีวิต
 5 / 8

อดทนและเปิดใจ-ต้องเข้าใจในแก่นแท้ของอาชีพประกันชีวิต
Saturday, 05 November 2011 17:42

                “ประกันชีวิตให้อะไรต่อมิอะไรหลายอย่าง
ทั้งในเรื่องของการพัฒนาบุคลิกภาพ ทำให้เรากล้าพูดกล้าแสดงออก
ได้ความรู้ใหม่เพเมเติมและเข้าใจเกี่ยวกับการลงทุนเพื่อประโยชน์ของตัวเองและคนร
อบข้าง รายได้ที่เข้ามาก็เยอะขึ้นอย่างไม่จำกัดขึ้นอยู่กับความขยันของเรา
ได้ช่วยเหลือคนอื่นให้เขาได้มีอาชีพ
ได้ช่วยลูกค้าให้มีเงินออมและเงินชดเชยต่างๆ ผมตั้งเป้าใหญ่ๆ
เอาไว้เลยว่าตัวแทนของผมเมื่อเกษียณ ต้องมี 100 ล้าน”

แนวคิดสำหรับคนที่อยากเปิดเอโอ

                “การเปิดเอโอคือการได้เป็นเจ้าของธุรกิจอย่างแท้จริง
สำหรับคนที่ไม่ชอบเป็นลูกจ้าง ไม่ชอบทำงานบริษัท และคิดว่าตัวเองมีความสามารถพอ
การเปิดเอโอเป็นคำตอบหนึ่งของคุณได้ ตัวผมเองไม่เคยไปทำงานในบริษัทไหนมาก่อน
เพราะทำงานกินกงสีกับที่บ้านมาตั้งแต่เด็ก พอร่วมกับเพื่อนสร้างทาวเฮาส์ขาย
ผมก็เป็นหุ้นส่วนคนหนึ่ง พอไปเปิดร้านขายแอร์ก็เป็เถ้าแก่เลย
แต่สำหรับใครที่อยากเป็นเจ้าของธุรกิจ ผมก็อยากเชิญชวนให้ลองมาศึกษาอาชีพนี้ดู
เพราะมันคือธุรกิจของเราอย่างแท้จริง
บางบริษัทเขาจะเน้นการขายอย่างเดียวไม่เน้นการบริหาร แต่ของอยุธยา อลิอันซ์
เราสามารถบริหารจัดการเองได้หมด ถ้าเราทำยอดมากเราก็ได้กำไรมาก”
 6 / 8

อดทนและเปิดใจ-ต้องเข้าใจในแก่นแท้ของอาชีพประกันชีวิต
Saturday, 05 November 2011 17:42

ฝากคำขอบคุณ   “ต้องขอขอบคุณลูกค้าผู้มีพระคุณทุกๆ ท่าน
ที่ให้ความกรุณาไว้วางใจในตัวผมและบริษัท อยุธยา อลิอันซ์ ซี.พี.
ซึ่งผมระลึกอยู่เสมอว่า ลูกค้าเปรียบเสมือนลำน้ำที่หล่อเลี้ยงชีวิตของเรา
โดยเฉพาะคุณประชา และคุณสลินดา รุ่งเพ็ชรวิภาวดี
ซึ่งเป็นลูกค้าคนแรกของผมในอาชีพตัวแทน ขอขอบคุณทีมงานฝ่ายฝฝึกอบรมของบริษัทฯ
ทุกๆ ท่าน ที่ให้วิชาความรู้ในอาชีพนี้กับผม
ผมถือว่าท่านเหล่านี้เป็นครูของผมครับ ขอบคุณคุณอริยาภรณ์ พิชญานิธิวัฒน์
รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย และคุณสมภพ บุญกัลยา ผ็อำนวยการบริหารฝ่ายขาย
ที่ได้ชักชวนและให้โอกาสผมได้เข้ามาเริ่มธุรกิจประกันชีวิตดีๆ แบบนี้
ซึ่งนับว่าท่านทั้ง 2 เป็นต้นน้ำของผมที่อยากขอบคุณจริงๆ
และที่สำคัญที่สุดคือภรรยาและครอบครัวคือคุณกัญญา จงไพบูลย์กิจ
เราทำงานด้วยกันและให้กำลังใจกันมาตลอด ไม่ว่าจะเจอปัญหาหรืออุปสรรคอะไร
เราก็อยู่เคียงข้างกันตลอด”

คติประจำใจ

                “ต้องจดจ่อกับเป้าหมาย อย่างทีมผมกำหนด 100 ล้าน
ซึ่งในวิธีการเราก็มาคิดเอาว่าจะทำอย่างไรให้ได้ 100 ล้าน
โดยผมจะย้ำกับตัวเองและตัวแทนเสมอว่า ลูกค้าที่ซื้อประกันกับเรา
คือผู้มีอุปการคุณ ลูกค้าที่ปฏิเสธ คือครูของเรา ถ้าเราคิดได้เช่นนี้
เราจะทำงานด้วยความสบายใจไม่เครียด ในธุรกิจงานขายทุกอาชีพ มีทั้งซื้อและไม่ซื้อ
นี่คือธรรมชาติของธุรกิจ”

 7 / 8

อดทนและเปิดใจ-ต้องเข้าใจในแก่นแท้ของอาชีพประกันชีวิต
Saturday, 05 November 2011 17:42
ฝากถึงตัวแทนรุ่นใหม่ ต้องเข้าใจใแกแท้ของอาชีพประกันชีวิตซึ่งไม่เหมือนอาชีพอื่น ต้องง้อ ต้องดูแล ใชคามอดทนมากกว่าอื่น ต้องฝึกฝนและเรียนรู้จากหัวหน้า เข้าอบรมิชาการอย่างสม่ำเสม เปรียบเหมือนักมวยที่ซอมหนก ย่อมพบกับคำว่า “ชนะ” มากกว่าคำว่าแพ้แน่นอนครับ กมวยที่ซ้อมน้อยคเข้าฟังวิชาการน้อย ย่มพกบคำว่ “แพ้” มากกว่าคำวาชะ สุดท้ายก็หลุดจากอาชีพนี้ไป พระกว่าะขายได้บครั้งต้งใช้เวลาพอสมควร ต้องตั้งเป้าหมายใหชัดเจน พอเริ่มขยได้ อะไรๆ ก็จะเริ่มายขึ้นเง”   ขอขอบคุณคุณกรกมล จงไพบูลย์กิจ ที่มาให้มุมมองในการเป็นเจ้าของสำนักงานตัวแทน และเราวังว่าด้วยการบริหารจัดการที่ดีและดูแลลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ จะทำให้เอโอแห่งี้ก้าวขึ้นสู่จุดสูงสุดได้ในเร็ววัน ถ้ใครอยากมีกิจารเป็นของตนเอง การปิดสำนักงานตัวแทนนับเป็นทางเลือกที่ีทางหนึ่งสำหรับคุณค่ะ
                “ต้องอดทนและเปิดใจ
 ที่มา : Ayudhay Allianz C.P. STAR ฉบับที่ 6 ประจำวันที่ 1 กันยายน 2554
 8 / 8