

บทสัมภาษณ์ คุณเบลล์ นาราเนียล จิรเดชนันท์ ผู้ ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายขาย สังกัดหน่วย Mission 40 บมจ. อลิอันซ์ ออยุธยา ประกันชีวิต



ผู้พิชิตคุณวุฒิ ALL STARS ระดับ Platinum.....

ล่าสุดสร้างเบี้ยประกันรายใหญ่รายเดียวกว่า 8 ล้านบาท

ก่อนที่จะเข้ามาสู่ธุรกิจประกันประกอบอาชีพอะไรมาก่อน



ผมจบปริญญาตรีวิศวกรรมเคมีและปริญญาโท วิศวกรรมการจัดการจากมหาวิทยาลัยวลลอลองกองของประเทศออสเตรเลีย ผมเป็นที่คนกลางของครอบครัว ภรรยาเป็นคนฮอนดูรัส มีลูกสาวและลูกชายอย่างละ1คน ลูกสาวเกิดที่ Saint Antoine Hospital ประเทศฝรั่งเศส ผมแต่งงานตั้งแต่อายุยังน้อย ด้วยประวัติแบบนี้ ทำให้ผมมีชีวิตที่ผาดโผน เดินทางมาแล้วกว่า 40 ประเทศ และอยู่มา 5 ประเทศครับ ครอบครัวจะเลี้ยงดูผมแบบฝรั่งคือให้ทำอะไรด้วยตัวเอง เขาจะไม่มาตามติดแต่เขาไว้ใจว่าผมทำได้ อยู่ได้ ซึ่งผมชอบชีวิตอิสระอยู่แล้ว ผมชอบเรียนรู้สิ่งใหม่ๆและทำอะไรด้วยตัวเอง เมื่อสองปีที่แล้วผมยังทำงานเป็นวิศวกรเคมีที่ออสเตรเลีย ซึ่งไม่ได้มีพื้นฐานใดๆเกี่ยวกับการประกันชีวิตเลย การเริ่มต้นงานในตอนแรกก็อาจจะมีผิดพลาดหรือติดขัดบ้าง แต่ผมก็ไม่ย่อท้อครับ

เข้ามาสู่ธุรกิจประกันชีวิตได้อย่างไร

หลังจากที่ไม่ค่อยชอบงานประจำจึงพยายามหางานอิสระทำอยู่ตลอด ตอนนั้นก็ได้ลองไปสมัครร่วมทำธุรกิจแฟรนไชส์ร้านสะดวกซื้อ แต่เขาไม่รับเพราะเขาจะรับเฉพาะคนไทยแท้ (หัวเราะ) และผมคิดว่าเป็นธุรกิจที่ลงทุนเยอะแต่ผลตอบแทนน้อยและใช้เวลานาน จึงไปซื้อหนังสือพิมพ์เพื่อมองหางานอิสระทำ และผมก็ได้พบประกาศลงโฆษณาเกี่ยวกับงานอิสระที่เลือกเวลาทำงานได้และได้ท่องเที่ยวต่างประเทศบ่อยจึงสนใจและโทรไป เขาก็นัดให้มาพบจึงรับนัดครับ นั่นเป็นประตูสู่ธุรกิจประกันชีวิต

มองเห็นอะไรในธุรกิจนี้จึงตัดสินใจทำ

หลังจากที่ได้เข้ามาอบรมกับ ผอ.จงกล วิทยานิติกร (ขณะนี้ดำรงตำแหน่งเป็นผู้อำนวยการบริหารฝ่ายขาย) ทุกวันเป็นเวลา 1 เดือนจึงมีทัศนคติที่ดีต่อประกันชีวิต เพราะจริงๆแล้วการประกันชีวิตคือ การเก็บออมและเป็นเหมือนการเตรียมตัวให้มีเงินสำรองไว้เมื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน ผมมองเห็นว่าบุคลิกของผมที่ชอบพบปะพูดคุยกับผู้คนน่าจะทำธุรกิจนี้ได้จึงตัดสินใจทำครับ

ช่วงที่ทำอยู่มีปัญหาอะไรบ้าง และทำอะไรจึงสามารถผ่านพ้นอุปสรรคเหล่านั้นได้

ในช่วงแรกๆก็มีปัญหาอยู่บ้าง แต่ปัญหาของผมส่วนใหญ่ไม่ใช่ลูกค้าปฏิเสธ แต่เป็นลูกค้าต่างชาติที่มา ร้องเรียน complain เพราะเขามี demand สูง แต่ผมก็ไปให้คำอธิบายและแนะนำเขาให้เข้าใจถึงผลประโยชน์ ลูกค้าก็เข้าใจและผ่านพ้นไปได้ด้วยดีครับ

มีกลยุทธ์ในการทำงานอย่างไร

ผมจะทำตามคุณวุฒิที่บริษัทมีซะส่วนใหญ่ครับ อย่างเช่นตอนเป็นตัวแทน มีการให้รางวัลจำนวนราย ผมก็ทำจำนวนรายสูงสุดคือ 32 รายในเดือนเดียว ตอนเป็นผู้บริหารบริษัทจะเน้นให้สร้าง new code ผมก็พยายามหาคคนมาทำงานกับผมครับ คือต้องมุ่งมั่นและมีเป้าหมายที่ชัดเจนด้วยครับ

มีวิธีบริหารทีมงานอย่างไร

ผมจะคิดถึงทีมงานเหมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน คือผมก็ให้ความรักความอบอุ่นตลอด คือให้ตัวแทนไม่ทำงานภายใต้แรงกดดัน เพราะจะทำได้ไม่ดี ให้เขาสมัครใจทำตามที่เขาชอบ และผมก็มีรางวัลให้กับตัวแทนที่ขายได้ตามเป้า โดยไม่ต้องรอคุณวุฒิจากบริษัทๆ อย่างเดียว

ธุรกิจนี้ให้อะไรกับคุณบ้าง

ผมไม่ได้มองธุรกิจนี้ที่เงินทองเพราะนั่นคือผลที่ตามมา ถ้าตัวแทนที่อยากได้แต่เงินมักไม่ประสบความสำเร็จ ธุรกิจประกันชีวิตให้ความรัก ความเข้าใจกับผม ให้ผมได้ดูแลลูกค้าเหมือนทำงานอยู่ในองค์กร UNICEF และผมก็ชอบ

เป็นเหมือนนักสังคมสงเคราะห์อยู่แล้ว ชอบช่วยเหลือคน โดยที่การช่วยเหลือแต่ละครั้งก็มีเงินเป็นค่าตอบแทน ตั้งแต่ที่ผมเข้ามาในธุรกิจนี้ทำให้ผมมีความอดทนสูงขึ้นมา และแค้นรอบข้างมากขึ้น เปลี่ยนทัศนคติและ ทัศนคติในการพบปะพูดคุยกับคนในทางที่ดีขึ้นและไม่เขินอายครับ

ผลงาน/เคสการขายที่มีความประทับใจที่สุดตั้งแต่ได้เข้ามาในอาชีพตัวแทนขายประกันชีวิต

เคสที่ผมมีความประทับใจที่สุดไม่ใช่เคสใหญ่สุดแต่เป็นเคสเพื่อนของแฟนที่เป็นคนจีน ซึ่งเขาไม่เคยสนใจในสิ่งที่ผม นำเสนอเลย จนมาวันหนึ่งผมบอกว่าผมขาดอีกเคสเดียว ถ้าได้การสนับสนุนจากเขาแล้วผมจะได้เป็น ironman เขาจึง ถามผมกลับมาว่าไปสมัครอยู่ที่ไหนครับ(หัวเราะ)

รางวัลที่ภูมิใจที่สุด และรางวัลสูงสุดที่ได้รับ

เนื่องจากผมยังอยู่ไม่นานมากกับธุรกิจนี้ รางวัลสูงสุดก็คือการได้เป็นผู้บริหารระดับ ALL STARS ตลอดปีและการได้ รับเกียรติรับประทานอาหารเย็นกับผู้บริหารระดับสูงของบริษัท ซึ่งผมภาคภูมิใจและบริษัทให้เกียรติผมเป็นอย่างมาก ทำให้ผมมีกำลังใจในการทำงานและจะพยายามทำให้ดียิ่งๆขึ้นไปครับ ส่วนอีกรางวัลที่มีค่าที่สุดคือการได้เลื่อน ขึ้นตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายขาย (AVP) ซึ่งผมคิดว่าผมควรก้าวไปถึงขั้นนี้เพราะมันเป็นการพิสูจน์ความสำเร็จในอาชีพ ส่วนรางวัล Of The Year ผมจะทำให้ได้ในปีหน้า ในระดับผู้บริหารที่มีผลงานสูงสุดครับ

ตัวแทนที่ดีควรมีคุณสมบัติอย่างไร

ตัวแทนที่ดีควรมีวินัย มาอบรมสม่ำเสมอ ไม่ขาดหรืออู้อี้ และนอกจากอบรมสม่ำเสมอแล้วก็ควรมีงานส่งสม่ำเสมอ ด้วย พร้อมทั้งรักการให้บริการ คือดูแลลูกค้าอย่างสม่ำเสมอเช่นกันครับ

คิดว่าตัวเองประสบความสำเร็จมากน้อยแค่ไหนในปัจจุบัน และตั้งเป้าหมายในอนาคตทางธุรกิจนี้ไว้อย่างไร

ผมคิดว่าผมประสบความสำเร็จมาได้ระดับหนึ่งแล้วกับตำแหน่งและหน้าที่ที่จะได้รับ ส่วนเป้าหมายในอนาคตผมตั้งไว้ว่าผมอยากจะทำผลงานให้ได้ 30 ล้านในหนึ่งปี และมีผู้บริหารได้สังกัด 50 คนเพื่อขึ้นเป็นผู้ผู้อำนวยการฝ่ายขาย ซึ่งผมเชื่อว่าผมทำได้ ผมอ่านหนังสือหลายเล่มเขาบอกไว้ว่าเราต้องคิดใหญ่ไม่คิดเล็ก ถ้าผมทำไม่ได้เราก็คือตัวและ มาตั้งหลักใหม่แต่ต้องฝันใหญ่ไว้ก่อนครับ เมื่อเปิด AEC ผมจะบุกเบิกตลาดอาเซียน ด้วยธุรกิจของเรา ผมว่าผม สามารถไปได้ไกลแน่นอนและเรื่องภาษาที่เป็นต่ออยู่แล้วครับ

งานอดิเรกในวันว่างจากการทำงานมีอะไรบ้าง

วันว่างๆผมจะเล่นแบดมินตัน ดูหนัง ดูคอนเสิร์ต ร้องเพลงคาราโอเกะที่มีอยู่ในบ้าน เรียนภาษาต่างประเทศซึ่งขณะนี้สะสมและคุยได้แล้ว 9 ภาษา จริงๆแล้วตามสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆที่เราไปเราก็หาลูกค้าและทีมงานได้ครับ

มีวิธีคลายเครียดอย่างไร

ผมจะคลายเครียดแบบที่กล่าวมาคือร้องเพลง สำหรับเรื่องเหล่านี้ผมจะจดเด็ดขาด บางทีการได้คุยกับครอบครัว และตัวแทนหลายๆก็ทำให้คลายเครียดได้ครับ

มีคติประจำตัวว่าอย่างไร

คติประจำตัวของผมก็คือ อดทนถึงที่ ไปได้ทุกคน จงฝันให้ไกล และไปให้ถึง

ฝากเนื้อหาเพิ่มเติม ความประทับใจที่มีต่อบริษัทฯ และพนักงาน

ผมประทับใจบริษัทที่ treat ผมเป็นเหมือน super star และให้เกียรติผมเป็นอย่างมาก โดยตัวผมเองก็เป็นลูกค้าระดับ prestige ของบริษัทด้วย พนักงาน prestige ให้บริการผมดีมากแบบลูกค้าระดับ VIP มีขนมและชากาแฟมาเสิร์ฟ ประชุมกับทีมงานก็สะดวก มีปัญหาเรื่องงาน พนักงานเขาก็ช่วยตามให้

สุดท้ายนี้ก็อยากขอขอบคุณพี่จู่ (จงกล วิทยานิติกร), พี่สมร, พี่อ้อดและทีมงาน Mission ทุกคน ที่เป็นกำลังวางแผนการทำงาน นอกทีมงานก็ขอบคุณพี่จุ่ม ปาลภัสสรที่เป็นกำลังใจให้ครับ ขอขอบคุณเฮียคุง (คุณกฤษฎดา กิตติทัศน์เศรษฐี) ที่เป็นแรงผลักดันให้ทำไปถึงเป้าหมาย ขอขอบคุณอาจารย์บุญชัย สมบัติวัฒนา ที่สอนเรื่องภาษี สำหรับประกันธุรกิจที่เป็นนิติบุคคล ผมภูมิใจที่ได้เลือกทำงานถูกที่และรัก บมจ. อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต ครับ