



#1 MDRT MEMBERSHIP 3 YEARS RUNNING

ความสำเร็จของมืออาชีพ ในระดับสากล

MDRT (Million Dollar Round Table) หรือสโมสร
ล้านเหรียญโต๊ะกลม เป็นสมาคมที่ได้รับการยอมรับ
ด้านมาตรฐานความเป็นเลิศของธุรกิจประกันชีวิตและ
บริการทางการเงินในระดับสากล โดยมีสมาชิกจาก
บริษัทประกันชีวิตและสถาบันทางการเงินชั้นนำของโลก
กว่า 500 บริษัท ใน 70 ประเทศ



สุพร เอื้อวิศาลสิน

MDRT ไม่ใช่แค่คุณวุฒิ

แต่เป็นสุดยอดของ “ความสำเร็จ”

สุพร เอื้อวิศาลสิน ตัวแทนภาคเอฟเวอร์เรสต์ เอไอเอ ประเทศไทย มีประสบการณ์การทำงานจากการช่วยทำกิจการค้าขายเพชรพลอยของทางบ้าน โดยไม่เคยทำงานที่บริษัทแห่งใดมาก่อน จนกระทั่งปี 2523 มีเพื่อนสนิทคนหนึ่งได้ชวนไปเยี่ยมเพื่อนที่เพิ่งคลอดบุตร เพื่อนคนนั้นชื่อ พัชรา หวังว่องวิทย์ ซึ่งในขณะนั้นเพิ่งจะขึ้นเป็นผู้บริหารหน่วยใหม่และในวันนั้น สุพรได้ตัดสินใจเซ็นใบสมัครสอบเพื่อเป็นตัวแทน เอไอเอ ประเทศไทย โดยจ่ายค่าสมัครสอบ 100 บาท

หลังจากที่สอบเป็นตัวแทนได้แล้ว เธอตั้งใจทำงานอย่างจริงจังทุ่มเทความรู้ความสามารถในการทำงาน จนได้รับรางวัล ใบประกาศเกียรติคุณ และคุณวุฒิต่างๆ มากมาย รวมทั้งได้เข้าร่วมการประชุมตัวแทนครั้งสำคัญๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศอีกมาก

สุพรมีแนวคิดในการทำงานโดยให้ความสำคัญกับ ‘ความหวัง’ และ ‘ความฝัน’ เธอกล่าวว่า “คนบางคนมองแต่ข้างหน้า คิดอย่างมีความหวัง และเชื่อว่าสามารถทำได้ เพียงแค่นี้ก็เข้าถึงเส้นชัยได้แล้ว” และเธอยังมองด้วยว่าความฝันมีบทบาทสำคัญในการผลักดันให้ชีวิตมนุษย์ก้าวไปสู่ความสำเร็จได้ “อย่าละทิ้งความฝันเล็กๆ เพราะมันคือจุดเริ่มต้นของความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่”

จากประสบการณ์ทำงานเป็นตัวแทน เอไอเอ ประเทศไทยมายาวนาน 38 ปี สุพรมีมุมมองวิธีการทำงานหลายแบบ กล่าวคือ

1. **จงทำงานเหมือนตารางบินของสายการบิน** ทุกๆ สายการบินในโลกจะมีตารางบินที่กำหนดไว้อย่างแน่นอนว่าเมื่อนั้นเมื่อใด เครื่องบินเที่ยววันนั้นๆ จะบินออกจากสนามบินต้นทางตอนกี่โมง และไปถึงสนามบินปลายทางเมื่อไร การเป็นตัวแทนก็ต้องมีตารางการทำงานในแต่ละวันที่แน่นอนเหมือนตารางบินของสายการบินเช่นกัน

2. **เตรียมความพร้อมเหมือนหมोजจะเข้าห้องผ่าตัด** ในห้องผ่าตัดทุกครั้งที่จะมีการผ่าตัดจะต้องมีการเตรียมความพร้อมทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับการผ่าตัด ทั้งนี้เพื่อให้ประสบผลสำเร็จในการผ่าตัดและคนไข้ปลอดภัยที่สุด

การเป็นตัวแทนก็ต้องเตรียมความพร้อมก่อนเข้าพบลูกค้า รู้ความเป็นมาของลูกค้า เตรียมเอกสารและข้อมูลที่จะไป Present ลูกค้า มีแนวคิดที่จะไปเจรจากับลูกค้า ทั้งหมดนี้คือต้องทำการบ้านก่อนเข้าพบลูกค้าเสมอ

3. **ในแต่ละวัน จงทำงานเหมือนคนไปออกกำลังกายในห้อง Fitness เวลา 1 ชม.** ที่ใช้ออกกำลังกาย เราต้องตั้งใจ บ่นจกรยาน ยกน้ำหนัก และทำอะไรอีกหลายอย่าง จนกว่าเหงื่อจะท่วมตัว

ใน 1 วันของการทำงานเป็นตัวแทน เราต้องทำงานหลายอย่าง ทั้งการขาย การบริการลูกค้าในเรื่องต่างๆ การทำเคลม การเข้าสังคมเพื่อรู้จักกับผู้มุ่งหวังกลุ่มใหม่ๆ การประชุม การฟังวิชาการเพื่อเพิ่มเติมความรู้และพัฒนาทักษะ

4. **ทำงานเหมือนร้านขายเบเกอรี่ในโรงแรม** ร้านขายเบเกอรี่ในโรงแรม 5 ดาวทุกแห่ง ในตอนเย็นจะต้องมีการนำเบเกอรี่ที่ทำในวันนั้น ออกมาขายให้หมด เพราะเบเกอรี่ที่ขายทุกวันต้องเป็นของสดใหม่ที่เพิ่งทำในวันนั้น จะไม่มีของตกค้างมาจากเมื่อวานเป็นอันขาด

การเป็นตัวแทน เราต้องเคลียร์ตารางงานของเราให้หมดทุกวัน อย่าปล่อยให้เป็นที่ดินพอกหางหมู หรือผลัดวันประกันพรุ่ง เพื่อให้วันใหม่เราจะได้มีงานชิ้นใหม่ๆ ทำ ไม่เช่นนั้นเราจะรู้สึกที่เราทำงานหนัก แต่ทำไมงานไม่ออก หรือไม่กระตือรือร้นไปไหนเลย

5. **เราต้องเป็นได้เหมือนภัตตาคารที่คนแน่นทั้งวัน** ทำไมบางภัตตาคารจึงมีคนแน่นทั้งวัน คำตอบคือภัตตาคารนี้มีลูกค้าประจำที่มากินซ้ำๆ ไม่รู้จักเบื่อ แถมยังมีลูกค้าใหม่เข้ามากินอีก

อาชีพของการเป็นตัวแทน ควรหาลูกค้ากลุ่มใหม่อยู่เสมอ แต่ถ้าเราสามารถทำให้ลูกค้าที่ซื้อกับเราแล้วซื้อเพิ่มแล้วเพิ่มอีก ทุกครั้งที่ซื้อ จะนึกถึงเราคนเดียวไม่ซื้อกับคนอื่นอีก เรียกว่ามี Loyalty กับเรา วิธีนี้ก็จะช่วยให้เราทำงานง่ายขึ้นขายยารุจก็ได้อีกขึ้นเพราะฉะนั้นสูตรของเราคือ “แสวงหาลูกค้ารายใหม่ แต่ไม่ทิ้งลูกค้ารายเก่า”

ก่อนหน้าปี 2532 สุพรมีผลงานดีเยี่ยม ได้ติดคุณวุฒิ Super Star ซึ่งเป็นคุณวุฒิสูงสุดของการเป็นตัวแทนมาโดยตลอด และเมื่อมีคุณวุฒิ MDRT เธอได้สมัครเข้ารับการพิจารณา และได้ติด MDRT ต่อเนื่องมายาวนานถึง 28 ปี โดยมีบางปีที่ไม่ได้ติด MDRT เพราะมีเหตุสุดวิสัยที่ทำให้ไม่ได้สมัครเข้าเป็นสมาชิก

สุพรมองว่า MDRT เปรียบเสมือนป้ายเชลล์ชวนชม ที่ทำให้ผู้ติดคุณวุฒิมีความโดดเด่นกว่าตัวแทนทั่วไป ทำให้ลูกค้ารู้สึกมั่นใจในการ



MDRT เปรียบเสมือนป้าย
เซลส์ชวนชิม ที่ทำให้ผู้ติดคุณวุฒิ
มีความโดดเด่นกว่าตัวแทนทั่วไป
ทำให้ลูกค้ารู้สึกมั่นใจในการ
เข้ามาใช้บริการจากตัวแทน MDRT
ซึ่งมีความเป็นมืออาชีพ
ในระดับสากล

เข้ามาใช้บริการจากตัวแทน MDRT ซึ่งมีความ
เป็นมืออาชีพในระดับสากล ส่วนระดับ COT
(Court of the Table) และ TOT (Top of the
Table) เปรียบเสมือนการให้ดาวร้านอาหาร
ชื่อดังของ Michelin คือมีระดับ 1 ดาว 2 ดาว
3 ดาว ซึ่งเป็นเกียรติยศสูงสุดในงานอาชีพของ
ตัวแทนประกันชีวิตด้วยเช่นกัน

นอกจากนี้ ตัวแทน MDRT ยังมีบทบาท
สร้างแรงบันดาลใจให้กับผู้อื่นได้ ซึ่งสุพร
มองว่าจุดนี้มีความสำคัญอย่างมาก MDRT
ทำให้ตัวแทนมีจุดหมายที่จะเป็นป้ายแบบไม่มี
ที่สิ้นสุด เหมือนกับการปีนเขาลูกแล้วลูกเล่า
ทำให้รู้สึกว่าอยู่ในระดับสากลหรือระดับโลก
ซึ่งหาไม่ได้ในอาชีพอื่น คนรุ่นหลังที่ได้เห็น
ตัวแทนรุ่นก่อนๆ ที่ติด MDRT พวกเขาจะรู้สึก
ว่ามีทิศทางหรือมีทางเลี้ยวที่จะเดินทางไปสู่
ความสำเร็จเหมือนกับตัวแทนรุ่นพี่

สุพรมองประโยชน์ของ MDRT ที่มีต่อ
ตัวแทนคือทำให้เกิดความรู้สึกเป็นคนเต็มคน
อย่างแท้จริงช่วยพัฒนาชีวิตของตัวแทนในทุกๆ
ด้าน ทำให้สามารถก้าวไปสู่ความเป็นเลิศได้
ทั้งในชีวิตส่วนตัว การงาน และครอบครัว
MDRT ยังสอนให้รู้จักเสียสละ สอนให้เป็น
ผู้ให้และแบ่งปันให้กับผู้อื่นอย่างแท้จริง

ในวันนี้ สุพร เอื้อวิศาลสิน สามารถกล่าว
ได้อย่างเต็มปากเต็มคำว่า “MDRT ไม่ใช่แค่
คุณวุฒิ แต่เป็นสุดยอดของ ‘ความสำเร็จ’ เป็น
‘ความภาคภูมิใจ’ และเป็นจุดหมายที่ยิ่งใหญ่
ของชีวิต” 



- เริ่มเป็นตัวแทน เอไอเอ ปี 2523
- ปัจจุบัน : Premier Agent
- คุณวุฒิ MDRT รวม 28 ปี (Life Member) โดยเป็น
ระดับ TOT 3 ปี และ
ระดับ COT 5 ปี
- ตัวแทน Of The Year
เอไอเอ ประเทศไทย อันดับ 3
ในปี 2560
- ตัวแทนยอดเยี่ยมแห่งชาติ
ประจำปี 2559 (NAA) อันดับที่ 2

พ.ญ.หฤทัย ไกรวพันธ์

MDRT ให้คุณค่าและความหมายของชีวิต

ในวงการตัวแทนประกันชีวิตและที่ปรึกษาทางการเงิน การได้คุณวุฒิ MDRT น่าจะถือเป็นความสำเร็จอย่างสูงในวิชาชีพนี้ ยิ่งถ้าได้ไปถึงคุณวุฒิ COT (Court of the Table) ซึ่งหมายถึงการทำยอดขายสูงเป็น 3 เท่าของ MDRT และคุณวุฒิ TOT (Top of the Table) อันหมายถึงการทำยอดขายสูงเป็น 6 เท่าของ MDRT ซึ่งถือได้ว่าเป็นความสำเร็จขั้นสูงสุด และสำหรับคนประสบความสำเร็จในระดับนี้แล้ว เป้าหมายต่อไปในชีวิตของพวกเขาจะเป็นอะไร

พ.ญ. หฤทัย ไกรวพันธ์ ถือเป็นตัวแทน MDRT ที่เรียกว่าประสบความสำเร็จตั้งแต่อายุน้อย เธอเริ่มติด MDRT ครั้งแรกในปี 2546 ด้วยวัย 26 ปี ในปีแรกของการทำงาน หลังลาออกจากการเป็นอาจารย์คณะแพทยศาสตร์ของโรงพยาบาลรัฐ เพื่อมาทำอาชีพตัวแทนประกันชีวิตแบบจริงจัง โดยสามารถพิชิตคุณวุฒิ MDRT อย่างต่อเนื่องทุกปี ปัจจุบันเธอเป็นสมาชิก MDRT ติดต่อกันเป็นปีที่ 15 แล้ว

โดยเธอสามารถทำยอดขายได้เป็น 3 เท่าของ MDRT จนได้รับคุณวุฒิ COT เป็นเวลา 8 ปีติดต่อกัน และนับตั้งแต่ปี 2557 ถึงปี 2561 เธอก็ยังได้รับคุณวุฒิ TOT ติดต่อกันมาตลอด 5 ปี

คุณหมอยอมรับว่า การจบแพทย์มานับว่ามีส่วนที่ทำให้เธอประสบความสำเร็จในวิชาชีพนี้ เพราะเธอได้นำเอาวิธีการทำงานของหมอมาประยุกต์ใช้ในการให้บริการลูกค้าในแบบฉบับของตัวเอง

“เวลาตรวจคนไข้ หมอต้องซักประวัติ ฟังและจับประเด็น แล้วจึงทำการตรวจร่างกาย เมื่อทราบการวินิจฉัยโรคแล้ว หมอจะเลือกวิธีการรักษาที่ดีที่สุด โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของคนไข้เป็นสำคัญ หมอนำหลักการนี้มาใช้กับลูกค้า ทำงานแบบที่ปรึกษาทางการเงิน โดยใช้การสัมภาษณ์หาข้อมูลเพื่อจะได้เข้าใจความต้องการของลูกค้าและทราบถึงวิธีการบริหารเงินก่อนที่จะมาพบกับเรา เมื่อทำการเก็บข้อมูลแล้วก็นำข้อมูลที่ได้มาวางแผนและนำเสนอ “ผลิตภัณฑ์” ที่จะทำให้พวกเขามีแผนการเงินที่ดีขึ้น โดยมีทั้งความมั่งคั่งและมั่นคง เพื่อช่วยให้ผู้คนมีเงินใช้ตลอดชีวิต”

จากความสำเร็จตลอด 15 ปี พ.ญ.หฤทัย มองว่ากุญแจความสำเร็จของเธอมาจาก 5 ข้อ คือ 1) มีเป้าหมายและแรงบันดาลใจ 2) ตระหนักถึงคุณค่าของสิ่งที่ทำ 3) ความเป็นมืออาชีพ คือรู้จริงในสิ่งที่ทำและไม่หยุดที่จะเรียนรู้และพัฒนาตนเอง 4) การลงมือทำงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อลับคมความคิด และพัฒนาทักษะให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และ 5) วิเคราะห์และพัฒนากะบวนการทำงานอย่างต่อเนื่อง

คุณหมอเล่าว่า แรงบันดาลใจสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการทำงานของเธอทุกวันนี้ หลายอย่างมาจากการเข้าร่วมงานประชุมประจำปีของสโมสร MDRT ที่สหรัฐอเมริกา โดยเฉพาะแรงบันดาลใจในเรื่อง “การเห็นคุณค่าในสิ่งที่ทำ” ผ่านการมองประกันชีวิตในมุมใหม่ นั่นคือการส่งมอบศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ด้วยการทำให้ลูกค้ามีความสามารถยืนได้

ด้วยลำแข้งของตนเอง ทำให้เขามีเงินใช้จนเกษียณอายุ และแม้ในวันที่เขาจากโลกนี้ไปแล้ว เขาก็ยังส่งมอบศักดิ์ศรีของการที่ไม่ต้องพึ่งพาใครไว้ให้กับสมาชิกครอบครัว ด้วยการส่งมอบกองทุนมรดกก่อนสุดท้ายไว้ให้คนข้างหลังได้ใช้

อีกแรงบันดาลใจสำคัญที่เธอมักได้รับทุกครั้งที่เข้าร่วมงานประชุม MDRT คือความเข้าใจถึงคุณค่าและความหมายของการมีชีวิตเพิ่มมากขึ้น จากการได้เห็นแบบอย่างของการใช้ชีวิตจากวิทยากร เธอยกตัวอย่างวิทยากรในดวงใจ Erik Weihenmayer คนตาบอดคนแรกที่พิชิตยอดเขา เอเวอร์เรสต์ (Everest) สำเร็จ เพียงเพื่อพิสูจน์ให้เห็นว่าแม้ร่างกายจะมีข้อจำกัด (Limitation) แต่ถ้าหัวใจมีความฝันและความเชื่อ ทุกคนก็สามารถบรรลุความฝันนั้นได้ สิ่งประทับใจเธอมากกว่าการพิสูจน์ขีดจำกัดของมนุษย์ คือหลังจากนั้น 2 - 3 ปี ที่ Erik นำพาคนพิการคนอื่นๆ ออกเดินทางตามความเชื่อจนสามารถพิชิตยอดเขาเอเวอร์เรสต์ได้สำเร็จ

“นี่คือตัวอย่างที่ทำให้รู้สึกได้ว่า ชีวิตที่มีคุณค่าและมีความหมายเป็นอย่างไร MDRT ทำให้เห็นความหมายของการใช้ชีวิตหนึ่งชีวิตน้อยอย่างคุ่มค่า พอกลับมาเมืองไทย เราจึงถามตัวเองทุกเช้าว่าจะทำอย่างไรให้ตัวเองมีคุณค่าและเป็นประโยชน์กับคนอื่น ซึ่งคำถามแบบนี้ก็ทำให้ชีวิตเราเดินต่อไปอย่างมีพลัง”

จากแรงบันดาลใจที่เก็บเล็กผสมน้อยจากการประชุม MDRT ในที่สุดก็ทำให้คุณหมอตกลงใจออกมาเป็นเป้าหมายใหม่ในการทำงานที่ยิ่งใหญ่กว่าเดิม และเพิ่มคุณค่าและความหมายให้กับชีวิตของเธอมากขึ้น นั่นคือการสร้างระบบงานเพื่อขับเคลื่อนให้สายงานของเธอมีสมาชิก MDRT 100 คน ภายใน 4 ปีนี้

“ถ้าเราทำคนเดียว ทั้งชีวิต เราอาจจะดูแลลูกค้าได้แค่ 400-500 คน แต่ถ้าเราสอนน้องๆ ส่งต่อแนวคิดและถ่ายทอดระบบการทำงาน

“

เวลาตรวจคนไข้ หมอต้องซักประวัติ ฟังและจับประเด็น แล้วจึงทำการตรวจร่างกาย เมื่อทราบการวินิจฉัยโรคแล้ว หมอจะเลือกวิธีการรักษาที่ดีที่สุด โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของคนไข้เป็นสำคัญ หมอนำหลักการนี้มาใช้กับลูกค้า ทำงานแบบที่ปรึกษาทางการเงิน โดยใช้การสัมภาษณ์หาข้อมูล เพื่อจะได้เข้าใจความต้องการของลูกค้าและทราบถึงวิธีการบริหารเงินก่อนที่จะมาพบกับเรา เมื่อทำการเก็บข้อมูลแล้วก็จะนำข้อมูลที่ได้อาวางแผนและนำเสนอ “ผลิตภัณฑ์” ที่จะทำให้พวกเขา มีแผนการเงินที่ดีขึ้น โดยมีทั้งความมั่นคงและมั่นคง เพื่อช่วยให้ผู้คนมีเงินใช้ตลอดชีวิต

ให้กับทีม เราก็จะสามารถตอบโจทย์คนในสังคมได้มากขึ้น”

พ.ญ.หฤทัย ทั้งทายว่า นอกจากแรงบันดาลใจจากการประชุม MDRT แล้ว ยังมีแรงขับเคลื่อนสำคัญอีกอย่างที่อยู่ประกายให้เธอตั้งเป้าหมายยิ่งใหญ่แบบนี้ นั่นคือเธออยากพิสูจน์ให้ทุกคนเห็นว่า คนไทยไม่แพ้ชาติใดในโลก

“วันที่มีสายงานติด MDRT ครบ 100 คน เราอยากเป็นตัวแทนของคนไทยที่บอกคนอื่นๆ ว่าคนไทยไม่แพ้ใครในโลก คนไทยมีระบบและวิธีการทำงานแบบ MDRT เพื่อสร้างประโยชน์ให้กับผู้คนในสังคม และในวันที่ทำได้สำเร็จ พวกเราจะขอัญเชิญพระบรมฉายาลักษณ์ของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชบนเวที เพื่อบอกให้โลกรู้ว่าเรามีพระองค์เป็นแบบอย่าง เป็นแสงสว่างนำทางให้พวกเราก้าวเดินตามคำสอนของพระองค์ตลอดไป”

- ปัจจุบัน : Premier Agent ระดับ Silver
- เริ่มร่วมงานกับเอไอเอ ปี 2543 โดยเป็นตัวแทน Part Time
- เป็นตัวแทนเต็มเวลา ปี 2546
- คุณวุฒิ MDRT รวม 15 ปี (Life Member) โดยเป็นระดับ TOT 5 ปี และระดับ COT 8 ปี
- เจ้าของรางวัล Young Hall Of Fame ประจำปี 2560
- ปี 2559 มีสายงานติด MDRT 3 คน
- ปี 2560 มีสายงานติด MDRT 9 คน



กาญจน์ ประมวลศักดิ์กุล

MDRT จุดบรรจบของความสำเร็จ ความสุข และสมดุลชีวิต

จากอดีตผู้บริหารฝ่ายการตลาดของบริษัทข้ามชาติแห่งหนึ่ง **กาญจน์ ประมวลศักดิ์กุล** ผันตัวเองเข้าสู่เส้นทางที่ปรึกษาด้านการประกันชีวิตและการเงินด้วยความชื่นชอบ (Passion) และความสุขในการให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์แก่คนอื่น โดยจุดเปลี่ยนชีวิตของเขาเริ่มต้นขึ้นเมื่อราว 3 ปีก่อน ช่วงที่เอไอเอ ประเทศไทย กำลังเปิดรับสมัครโครงการ FA Prime รุ่นแรก

ณ วันที่ตัดสินใจลาออกกาญจน์ยอมรับว่าเขาต้องตั้งใจอย่างมากระหว่างตำแหน่งผู้บริหารและความมั่นคงในบริษัทเก่า กับงานใหม่ด้านการวางแผนการเงิน ซึ่งเป็นสิ่งที่เขาชื่นชอบ ถึงขนาดไปลงเรียนหลักสูตร CFP (Certified Financial Planner) และมีความสุขที่ได้ใช้ความรู้ในการวางแผนการเงิน โดยเฉพาะเรื่องการลงทุนและการบริหารภาษีให้กับตัวเองและเพื่อนร่วมงาน

“ผมโชคดีที่ผมวางแผนการเงินให้ตัวเองมาตลอด 10 กว่าปี เลยมีเงินเก็บพอสมควรบวกกับโปรแกรม FA Prime มีเบี้ยเลี้ยง (Allowance) ให้ผู้เข้าอบรมตั้งแต่เดือนแรก ความเสี่ยงเรื่องการเงินจึงหมดไป ผมลาออกจากการงานเก่าเพราะอยากหาความท้าทายใหม่ ๆ และอยากทำอะไรที่รู้สึกว่ามีความสุขและอยากทำจริง ๆ และโครงการนี้เป็นโอกาสที่เราควรคว้าไว้ เพราะจะทำให้เราได้วางแผนการเงินช่วยเหลือผู้คนแบบเต็มตัว”

นอกจากได้เพิ่มความรู้ด้านการวางแผนการเงิน กาญจน์เล่าว่าโปรแกรม FA Prime มีหลากหลายความรู้ที่หาไม่ได้จากที่อื่น โดยเฉพาะการบรรยายจากวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิที่ล้วนเป็นคนเก่งจากแผนกต่างๆ ของ AIA ซึ่งเป็นทางลัด (Shortcut) ไปสู่ความสำเร็จในอาชีพที่ปรึกษาการเงิน บวกกับการนำวิธีการทำงานจากบริษัทเก่ามาประยุกต์ใช้ คือการให้ความสำคัญกับการวางแผนเป้าหมายและกลยุทธ์

เขาเชื่อว่าเหล่านี้คือปัจจัยที่ทำให้เขาสามารถทำยอดขายได้เป็น 3 เท่าของ MDRT และได้คุณวุฒิ COT (Court of the Table) ตั้งแต่ปีแรกบนเส้นทางอาชีพนี้ และได้ต่อเนื่องมาตลอด 3 ปี (ตั้งแต่ปี 2559 - 2561)

นับจากวันแรกๆ ที่เข้าอบรม FA Prime แล้วได้ยื่นเกี่ยวกับ MDRT เขายังรู้สึกว่าบรรลุ MDRT เป็นเรื่องไกลตัว แต่นั่นก็ถือเป็นเป้าหมายที่ดีที่จะผลักดันให้ตัวเขามีแรงมุ่งมั่นที่จะก้าวไปให้ไกลที่สุดบนเส้นทางสายนี้

“ในการพัฒนาตัวเอง ผมใช้คอนเซ็ปต์ Pull & Push คือเราต้องมีความสุขในการทำงาน ซึ่งนี่จะเป็นแรงดึง (Pull) ให้เราอยากออกไปทำงาน ออกไปเจอลูกค้า ขณะเดียวกันก็ต้องมีแรงดัน (Push) จากมาตรฐาน (KPI) หรือเป้าหมายของเรา จากนั้นจึงค่อยมาวางกลยุทธ์เพื่อนำไปสู่การบรรลุเป้าหมาย”

สำหรับกลยุทธ์ที่กาญจน์ใช้เพื่อบรรลุเป้าหมาย MDRT คือ กลยุทธ์ “4S” กล่าวคือ (1) See เป็นการมองเป้าหมายใหญ่ แล้วแบ่งย่อยเป็นเป้าหมายที่เล็กลงสำหรับช่วงเวลาสั้นลง เช่น เริ่มจากเป้าหมายของปีนั้น แล้วแบ่งย่อย

เป็นเป้าหมายที่ต้องบรรลุในเดือนนั้น ในอาทิตย์นั้น และในแต่ละวัน โดยเขาย้ำว่าหัวใจสำคัญที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายในทุกวันคือ วินัย

(2) Size of Price คือการขยายขนาดการขายหรือการปิดเคสที่มีขนาดใหญ่ขึ้น กาญจน์ยกตัวอย่างการทำงานของเขา ที่ใช้วิธีนำเสนอคำปรึกษาและแผนทางการเงินแบบบูรณาการ (Financial Planning Approach) แล้วค่อยพิจารณาว่าในแผนดังกล่าวมีผลิตภัณฑ์ใดบ้างที่จะช่วยให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายทางการเงินของเขา แทนที่จะขายแบบแนะนำ “ผลิตภัณฑ์” ที่ละตัว (Product Approach) โดยเขาย้ำว่าการจะให้คำปรึกษาลูกค้าเช่นนั้นได้ ต้องมาจากการพัฒนาองค์ความรู้ทางด้านการวางแผนการเงินแบบองค์รวม และอาจต้องรวมไปถึงองค์ความรู้เพื่อการเป็นที่ปรึกษาธุรกิจให้กับลูกค้าด้วย

(3) Source of Market คือการเข้าถึงแหล่งตลาดหรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยอาจเริ่มจากคนรู้จักก่อน แล้วค่อยพัฒนาช่องทางโดยใช้สื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) หรือเครือข่ายคนรู้จัก (Network) เป็นต้น หลังจากเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแล้ว ก็ต้องพบปะพูดคุยกับกลุ่มเป้าหมายให้ถี่มากพอ (Frequency of Visit)

(4) Service คือการบริการที่มีคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ โดย “หัวใจสำคัญ” คือต้องบริการบนพื้นฐานความคิดที่ว่า “คิดถึงสิ่งที่เขาประโยชน์กับคนอื่น ก่อนคิดถึงประโยชน์ตน” เพราะกาญจน์เชื่อว่า ถ้าลูกค้ารู้สึกพึงพอใจและเชื่อใจ สุดท้ายแล้ว เขาก็จะให้การสนับสนุนและช่วยบอกต่อให้เอง

กาญจน์สรุปว่า FA Prime และ MDRT ทำให้ชีวิตทำงาน ความสำเร็จ และความสุขมาบรรจบกัน แต่หลังจากได้เข้าร่วมประชุม MDRT ครั้งแรกในชีวิต เขายังได้เรียนรู้ด้วยว่า



FA Prime และ MDRT
ทำให้ชีวิตทำงาน ความสำเร็จ
และความสุข มาบรรจบกัน
แต่หลังจากได้เข้าร่วมประชุม
MDRT ครั้งแรกในชีวิต
เขายังได้เรียนรู้ด้วยว่า
MDRT ทำให้ชีวิตของเขา
สมบูรณ์มากขึ้นในฐานะของ
“คนเต็มคน”
(Whole Person)

MDRT ทำให้ชีวิตของเขาสมบูรณ์มากขึ้นใน
ฐานะของ “คนเต็มคน” (Whole Person)

“เวที MDRT สอนให้เราเติบโตทั้งด้าน
วิชาชีพ (Professionalism) และด้านส่วนตัว
(Personal) ในส่วนวิชาชีพ เขาเชิญวิทยากร
ระดับโลกมาให้ความรู้ทั้งด้านการวางแผน
การเงิน การทำงานแบบที่ปรึกษา การทำงาน
เป็นทีม ฯลฯ ในด้านส่วนตัว เขาสอนเราเรื่องของ
การเป็น “คนเต็มคน” (Whole Person) คือ
สอนให้เราสมดุลชีวิต คือนอกจากเติบโตใน
สายอาชีพ เรายังต้องกลับมามองและทำตัวเอง
ให้มีสุขภาพดี มีการเงินดี มีความสัมพันธ์กับ
คนรอบข้างที่ดี มีการพัฒนาความรู้ให้ตัวเอง
อย่างสม่ำเสมอ มีการบริการลูกค้าที่ดี และ
มีการพัฒนาด้านจิตวิญญาณ มีแค่ด้านใด
ด้านหนึ่งไม่ได้”

หลังจากได้รับคุณวุฒิ COT ต่อเนื่องมา
3 ปี กาญจน์ทิ้งท้ายว่า เขาต้องการช่วยให้
บุคคลและองค์กรธุรกิจให้มีความมั่นคงและ
มั่งคั่ง ผ่านกระบวนการให้คำปรึกษาด้าน
การเงินและการบริการที่ครบวงจรโดยมีความ
เป็นมืออาชีพที่มุ่งสู่ความเป็นเลิศ ด้วยแนวคิด
การทำงานคือ มีความสุขกับสิ่งที่ทำ มุ่งมั่น
มีวินัย และทำงานด้วยความแตกต่าง 

- คุณวุฒิ Court of The Table (COT)
3 ปี ช้อน ปี 2559, 2560 และ 2561
- เข้าร่วม MDRT Annual Meeting
ที่ Vancouver, Orlando และ Los Angeles
- เข้าร่วม MDRT Experience & Global
Conference ที่ Hong kong และ Bangkok
- เจ้าของรางวัล FA Prime of The Year
อันดับ 1 ภาคประเทศไทย ปี 2559
(คนแรกของประเทศไทย)
- เข้าร่วม Annual Convention
ที่ London-Munich และ
Queenstown-Goldcoast



กฤษฎา วัฒนไชยชัย

การสร้างทีม MDRT คือเป้าหมายแห่งชีวิต

จากวิศวกรหนุ่มไฟแรงของบริษัทรถยนต์แถวหน้าของเมืองไทย กฤษฎา วัฒนไชยชัย กลับมีความรู้สึกที่เงินเดือนหลายหมื่นบาทไม่ได้ทำให้เขามีความสุขเหมือนคนหนุ่มสาววัยสร้างตัวคนอื่น เขาเชื่อว่าเขาเริ่มเข้าสู่ “วัยอุทิศ” เพราะความสุขของเขาคือการมีคุณค่าและทำให้คนรอบข้างมีความสุข

“จุดเปลี่ยนชีวิตคือช่วง 2 ปีที่ไปทำงานอยู่ญี่ปุ่น ตอนนั้น รู้สึกว่างานมันก็ดี แต่ทำไมเราถึงไม่มีพลังที่จะลุกออกจากเตียง พอกลับจากญี่ปุ่น หัวหน้าแนะนำให้ทำ Project จนจบก่อน ให้แน่ใจว่างานที่ทำอยู่ใช้หรือไม่ แล้วค่อยลาออกก็ยังไม่สาย พอเราออกแบบและผลิตรถเสร็จ ซึ่งงานก็ออกมาดี แต่เรากลับรู้สึกดีใจแค่ชั่วคราว ก็เริ่มคิดว่าคนเราเกิดมา หาเงินใช้เงิน แล้วก็จากไปเท่านั้นหรือ”

กฤษฎายังคงทำงานที่เดิม พร้อมกับแบกความคิดนี้ ขณะเดียวกันก็ทดลองทำสิ่งอื่นไปด้วย เช่น ธุรกิจส่วนตัว แต่เงินเดือนและรายได้จากธุรกิจเดือนละหลายแสนบาทกลับไม่ใช่ความสุขที่ตามหา จนมาพบงานที่ทำให้เขามีความสุขและอยากตื่นไปทำงาน คือการเป็นพิธีกรงานแต่งงาน เพราะได้พูดคุยและทำให้คนอื่นมีความสุข

ตลอด 9 ปีในบริษัทรถยนต์ชื่อดัง เขามีโอกาสเป็นพิธีกรงานแต่งงานมากกว่า 20 งาน โดยในงานที่จัดขึ้นที่โรงแรมแห่งหนึ่ง ญาติของเขาได้แนะนำให้รู้จักกับ พญ. หฤทัย และคุณหมอได้เล่าเกี่ยวกับอาชีพที่ปรึกษาด้านการประกันชีวิตและการเงินให้เขาฟัง หลังจากทั้งคู่คุยกัน เขาได้รับรู้ถึงแรงบันดาลใจในเรื่องของคุณค่า รวมถึงผลลัพธ์ที่ได้จากการให้คำปรึกษาทางการเงิน เขาจึงเริ่มเปิดใจกับงานนี้

แต่สิ่งที่ทำให้กฤษฎาเปิดรับทันทีคือ แบบวิเคราะห์การเงิน (Analysis) ที่คุณหมอประเมินให้เขา ซึ่งเขารู้สึกว่าเป็นประโยชน์อย่างมากในการวางแผนการเงินและชีวิตให้กับคนอื่น ในวันนั้นคุณหมอไม่ได้ชวนให้เข้าร่วมทีม แต่ได้บอกกับเขาว่าจะสอนงานให้ 3 เดือน แล้วให้เขาตัดสินใจอีกทีว่าอยากจะเข้าร่วมโปรแกรม AIA FA หรือไม่

ช่วง 3 เดือนระหว่างตัดสินใจ เขาเรียนรู้แบบวิเคราะห์การเงินนั้น เพื่อไปลองทำให้เพื่อนร่วมงาน ปรากฏว่าทุกคนชอบเพราะรู้สึกว่ามีประโยชน์ เขารู้สึกทันทีว่างานนี้มีคุณค่า จึงตัดสินใจลาออกเพื่อหาความรู้ในการเป็นที่ปรึกษาการเงินอย่างจริงจังด้วยการเข้าร่วมโปรแกรม FA Prime รุ่น 16 (เม.ย. 2559) และร่วมทีมกับคุณหมอ

“ความยากคือแม้จะให้ลาออกหรือเปล่านั้น ใจดีที่ FA Prime รองรับเงินเดือนที่ใกล้เคียงกับที่ทำงานเดิม ซึ่งวันนั้น เราก็ไม่รู้หรอกว่าต่อไปเราจะมีรายได้มากเหมือนคุณหมอไหม เราแค่รู้ว่าสิ่งที่ตามหาคือคุณค่า ซึ่งอาชีพนี้เรารู้สึกว่าทำแล้วได้คุณค่าและเราชอบ ความชอบจะทำให้เรามีแรงดัน”

จากวันแรกที่ไม่รู้จัก MDRT รู้แค่ว่าเป็นเป้าหมายที่หัวหน้าทีม (พ.ญ. หฤทัย) ให้ไว้ มาถึงวันจบโครงการ FA Prime เป็นเวลา 7 เดือน กฤษฎาสามารถพิชิตคุณวุฒิ MDRT ซึ่งเป็นมาตรฐานสำคัญที่ทั่วโลกให้การยอมรับสำหรับงานที่ปรึกษาการเงิน และได้รับคุณวุฒิ MDRT ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 ในปี 2560

“สำหรับผม ความสำเร็จสูงสุดไม่ใช่เรื่องคุณวุฒิ แต่เป็นการได้ช่วยเหลือลูกค้าและครอบครัวให้สบายใจว่าแม้วันที่ลูกค้าไม่อยู่หรือไม่สามารถหาเงินได้ พวกเขาจะมีความมั่นคงทางการเงินที่ทำให้มีชีวิตอยู่ได้ ซึ่งสิ่งนี้ทำให้เรารู้สึกเป็นประโยชน์ (Zero to Hero) สำหรับพวกเขา ความคิดนี้เป็น “แรงดัน” ที่ทำให้ผมอยากลุกจากเตียงไปพบลูกค้า”

วิธีการเดินทางสู่เป้าหมายของกฤษฎา คือ “หลัก 3H” ได้แก่ (1) Head คือ มีเป้าหมายที่ชัดเจนและมีพลังในการทำงานทุกวัน

(2) Hand คือวางแผนสิ่งที่ต้องทำ (To-do List) โดยเลือกทำในเรื่องที่ส่งผลต่อความสำเร็จก่อน (Success List)

และ (3) Heart คือมุ่งมั่น (Focus) และมีความสุข (Passion) กับงานที่ทำ

“Passion จะทำให้คุณไม่ล้มเลิกแม้จะล้มเหลว คุณจะรู้สึกสนุกที่ได้เรียนรู้และพัฒนา สำหรับผม Passion คือ ผมหวังดีและต้องการมีคุณค่าต่อคนรอบข้าง เวลาไปพบลูกค้า ผมจะรู้สึกว่าคุณไปเพื่อ “ให้” ไม่ได้จะไปขอหรือจะไปเอา ฉะนั้นถึงถูกปฏิเสธ ก็ไม่รู้สึกว่าเราเสียอะไร”

หลังประสบความสำเร็จตามรอยคุณหมอ กฤษฎาเริ่มใช้ทักษะวิศวกรช่วยคุณหมอวาง “ระบบ” ในการคัดกรอง สอนงาน ดูแล ตลอดจนสร้าง “ผู้นำ (Leader)” เพื่อเป็นแม่พิมพ์ให้กับลูกทีม ซึ่งเขาเชื่อว่า “ระบบ” จะช่วยให้การขยายทีมงานให้ติดคุณวุฒิ MDRT ทำได้เร็วขึ้น ในเวลาไม่ถึง 2 ปี เขาสร้างทีมงานแล้ว 22 คน ซึ่งเป็นวิศวกร 18 คน โดย 1 ในนั้นได้รับคุณวุฒิ MDRT ในปีนี้



ความสำเร็จสูงสุดไม่ใช่เรื่องคุณวุฒิ
แต่เป็นการได้ช่วยเหลือลูกค้าและครอบครัว
ให้สบายใจว่า แม้วันที่ลูกค้าไม่อยู่
หรือไม่สามารถหาเงินได้
พวกเขาก็จะมีการเงินที่ทำให้มีชีวิตอยู่ได้
ซึ่งสิ่งนี้ทำให้เรารู้สึกเป็นประโยชน์
(Zero to Hero) สำหรับพวกเขา
ความคิดนี้เป็น “แรงต้น” ที่ทำให้ผม
อยากลุกจากเตียงไปพบลูกค้า

“การได้คุณวุฒิ MDRT ทำให้รู้สึกภูมิใจ
มากระดับหนึ่ง และการถ่ายทอดให้คนอื่น
มีทักษะและความรู้ความสามารถจนวิ่งเข้าสู
เส้นชัยได้ ซึ่งไม่ใช่สิ่งที่ทำได้ง่ายๆ คือความ
สำเร็จที่น่าภาคภูมิใจยิ่งกว่า ฉะนั้นความสุข
ของผมในวันนี้คือการได้อยู่บนยอดเขา
แล้วมีเพื่อนๆ มาอยู่ด้วย”

ในขณะเดียวกัน ลูกค้ายเองก็จะได้รับ
ประโยชน์จากการที่มีตัวแทน MDRT
ดูแล ซึ่งจะทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าจะ
ได้รับบริการที่เป็นเลิศ และการวางแผน
การเงินที่มีประสิทธิภาพ เพราะกว่าที่
ตัวแทนประกันชีวิตเหล่านี้จะได้รับคุณวุฒิ
นี้มา ต้องผ่านปัญหา อุปสรรคและการเรียนรู้
วิธีแก้ปัญหามากมาย

สำหรับเป้าหมายต่อจากนั้นนอกจากจำนวน
ลูกค้าราว 500-1,000 คนที่เกษียณตั้งเป้าจะดูแล
ให้บริการที่ปรึกษาการเงินแบบครบวงจรแล้ว
อีกความฝันของตัวแทน MDRT วัย 33 ปีคนนี้
คือ อยากสร้างสถาบันสอนการวางแผน
การเงิน (Academy) เพื่อเป็นส่วนหนึ่งใน
การจุดประกายและต่อยอดความรู้ทาง
การเงิน (Financial Literacy) ให้กับคนไทย
เพื่อที่คนไทยจะได้มีความรู้พอจะวางแผน
การเงินให้กับตัวเองและครอบครัวได้เอง



- ปัจจุบัน : Assistant Unit Manager
- เข้าโครงการ FA PRIME ปี 2559
- ได้รับคุณวุฒิ MDRT 2560-2561
- พิชิตคุณวุฒิ Premier Red
- และ Premier Agent Superstar
- พิชิตคุณวุฒิ Save a Life : Silver
- ได้รับรางวัล Of the Year จากบริษัท 3 รางวัล

- Unit Linked จำนวนรายสูงสุด อันดับ 1
- Unit Linked จำนวนเบี้ยสูงสุด อันดับ 1
- Unit Linked จำนวนเบี้ยรวมสูงสุด อันดับ 3

สุจิตรา เอื้องวงศ์เชิดชู

MDRT สร้างสมดุลให้ชีวิต ทั้งกับตัวเราและลูกค้า

สุจิตรา เอื้องวงศ์เชิดชู หรือ ‘หยก’ เรียนจบมหาวิทยาลัยเอแบคโดยใช้เวลาเรียนเพียง 3 ปีครึ่ง คว้าเกียรตินิยมอันดับ 2 มาครอง เธอเข้าสู่เส้นทางเดินของการเป็นนักวางแผนการเงินในเดือนตุลาคม 2555 ครั้นเดือนธันวาคมปีเดียวกันนั้นเธอก็สามารถติด MDRT ได้แล้วภายในเวลาเพียง 3 เดือน ในปีนั้นเธอได้เข้าร่วมประชุม MDRT ที่สหรัฐอเมริกา และได้รับแนวคิดในการทำงานที่เรียกว่า Whole Person Concept หรือสมดุลชีวิต นำมาเป็นหลักการในการดำเนินชีวิตทั้งเรื่องงานและเรื่องส่วนตัว

แนวทางที่นำมาใช้ตั้งแต่ปีแรกของการทำงานคือการที่ทุกคนต้องมีสมดุลของการทำงานและการดำเนินชีวิต ข้อแรกคือต้องทำงานที่ชอบ มีความรักในสิ่งที่ทำ

“หยกมีสไตล์การทำงานที่เป็นเอกลักษณ์คือไม่ได้นำสินค้าการเงินหรือว่าสินค้าประกันชีวิตออกไปนำเสนอลูกค้า แต่สิ่งที่ทำคือเป็นเหมือนสถาปนิก ทำหน้าที่ออกแบบบ้าน วาดพิมพ์เขียวให้เจ้าของบ้าน โดยเข้าไปพูดคุยกับลูกค้าเพื่อที่จะได้ข้อมูลเกี่ยวกับสถานะการเงินของลูกค้าว่าเป็นอย่างไร และต้องการที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ทางการเงินอย่างไร แล้วค่อยนำสินค้าการเงินแต่ละตัวไปตอบโจทย์ความต้องการด้านการเงินของลูกค้า”

หลักการทำงานแบบนี้ทำให้เธอมีความสุขในการไปหาลูกค้าทุกครั้ง และเป็นแรงผลักดันให้เธอสามารถทำงานได้ตลอดเวลา ถึงแม้จะมีอายุน้อย แต่ลูกค้าให้ความไว้วางใจในการคุยเรื่องเงินกับเธอได้ตลอด เธอรู้สึกภูมิใจและดีใจมากที่ได้รับเกียรติให้เป็นส่วนหนึ่งของครอบครัวลูกค้าในเรื่องการวางแผนการเงินครบวงจร

“การเป็นเช่นนี้ได้คือเราต้องรักในสิ่งที่ทำ ทำในสิ่งที่รัก และ ส่งมอบคุณค่าดีๆ ของการวางแผนการเงินให้ทุกคนรอบตัวเราในทุกวันของการทำงาน” สุจิตรากล่าว

ข้อสองคือสุขภาพ หลายๆ คนมักคิดว่าทำงานให้เสร็จจะมีเวลาร่างกายค่อยๆ ออกกำลังกาย หรือ การรับประทานคือการเพิ่มสุขภาพทุกซั่ หรือ อายุยังน้อยสุขภาพยังแข็งแรงอยู่ “MDRT สอนว่าจุดเริ่มต้นของทุกชีวิตคือสุขภาพกายและใจที่แข็งแรง เพื่อที่จะมีพลังออกไปสร้างประโยชน์ให้กับผู้คน”

“สุขภาพที่ดีหาซื้อไม่ได้ ถ้าอยากได้ต้องลงมือทำ และทำเดี๋ยวนี้ เริ่มเปลี่ยนตัวเองในการออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอ สัปดาห์ละ 5-7 ครั้ง ทานอาหารที่มีประโยชน์ และ สวดมนต์ ปฏิบัติธรรม” สุจิตรากล่าว

ข้อสามคือครอบครัว คนเราไม่ได้มีหน้าที่การงานเพียงอย่างเดียวในชีวิต เรายังมีหน้าที่อื่นๆ ด้วย สุจิตราทำหน้าที่ดูแลครอบครัว เธอกล่าวว่า “ดีใจที่ในวัยเพียง 29 ปี สามารถดูแลครอบครัวในเรื่องของการให้เวลาและการดูแลเรื่องค่าใช้จ่ายได้ เป็นความภาคภูมิใจ เพราะเมื่อเรารู้ว่าเราทำอะไรเพื่อคนที่เรารัก มันจะมีแรงผลักดันให้ทำงานได้ไม่หยุดมากกว่าที่เราทำงานเพื่อตัวเราคนเดียว”

ข้อสี่คือ เรื่องการเงิน สุจิตราบอกว่าแผนการเงินแรกๆ ที่เธอทำคือแผนการเงินของตัวเอง เธอเริ่มวางแผนการเงินให้ตัวเองตั้งแต่เรียนปี 1 โดยแบ่ง

เงินที่ได้รับไปเก็บออมไว้อย่างเป็นระบบ เธอทำแผนการเงินของตัวเองมานานกว่า 10 ปี ทำให้มีเงินเก็บเพียงพอสำหรับวัยเกษียณ

“ดีใจที่สามารถเกษียณได้ตั้งแต่เมื่อปีที่แล้ว ตอนที่ยังอายุเพียง 29 ปีในคุณภาพชีวิตเบื้องต้นคือสามารถใช้จ่ายในเรื่องจำเป็นในชีวิต ได้แก่ ค่าอาหาร ค่าน้ำ ค่าไฟ ส่วนรายจ่ายเพื่อไลฟ์สไตล์ เช่นเรื่องการท่องเที่ยวมัน กำลังเก็บออมในกองทุนเกษียณเพื่อการนี้”

เธอบอกว่าไม่ได้ทำงานทุกๆ วันเพื่อให้ได้เงินมาเยอะๆ เพื่อนำมาเก็บ แต่เธอใช้หลักการของ MDRT เรื่องสมดุลชีวิตมาปรับใช้ โดยต้องรู้เป้าหมายชีวิตของตัวเอง และทำการจัดสรรการลงทุนให้เหมาะสม ทั้งในด้านการประกันการลงทุนในหุ้น กองทุนรวม และอสังหาริมทรัพย์

ข้อสุดท้ายคือเรื่องของสังคม สุจิตราและบริษัทที่ปรึกษาของเธอและครอบครัว มีความตั้งใจจะจัดตั้งมูลนิธิ “บ้าน-ธรรมะ-ชาติ” เพื่อทำงานตอบแทนให้สังคม โดยจะสอนเด็กในวัย 12 - 18 ปีเรื่องการวางแผนการเงิน เพราะพวกเขาไม่อาจเรียนเนื้อหาเรื่องการวางแผนการเงินเชิงปฏิบัติได้จริงในห้องเรียน เธอตั้งใจว่าจะจัดตั้งมูลนิธิให้สำเร็จภายใน 5 ปีนี้ และเธอยังได้ใช้แนวคิดตามพระราชดำริของในหลวงรัชกาลที่ 9 เรื่องเศรษฐกิจพอเพียง โดยมีความรักในสิ่งที่ทำและมีความพอเพียง แต่ก่อนที่จะพอเพียงก็ต้องมีความเพียงพอให้ได้ก่อน ซึ่งก็มาจากการทำงานอย่างเต็มที่และมีความสุข

สุจิตรากล่าวถึงข้อแตกต่างในการให้บริการลูกค้าหลังจากที่เธอติด MDRT ว่าคือมีการพัฒนาของโน้ตวามมากขึ้นเรื่อยๆ ในทุกปีที่ได้ติด MDRT และได้มีโอกาสไปอัปเดตความรู้ใหม่ๆ ซึ่งเธอก็จะนำมาแบ่งปันให้ลูกค้าด้วย “เมื่อก่อนนี้จะมีแค่เรื่องการวางแผนการเงินส่วนบุคคล แต่ปัจจุบันมีการตั้งบริษัทที่ปรึกษา มีบริการด้านวางระบบโครงสร้างภาษีการเงิน บัญชี ให้กับเจ้าของกิจการ เพิ่มเข้ามาด้วย”

สุจิตราบอกว่าในช่วงแรกของการทำงานจะค่อนข้างเหนื่อย เพราะเธอเริ่มทำด้านการวางแผนการเงินในยุคแรกๆ ต้องคิดค้นระบบ ใส่โน้ตวามที่เรียนมา ทำอย่างไรที่จะนำ

“

สิ่งที่ทำคือเป็นเหมือนสถาปนิก ทำหน้าที่
ออกแบบบ้าน วาดพิมพ์เขียวให้เจ้าของบ้าน
โดยเข้าไปพูดคุยกับลูกค้าเพื่อที่จะได้ข้อมูล
เกี่ยวกับสถานะการเงินของลูกค้าว่า
เป็นอย่างไร และต้องการที่จะบรรลุ
วัตถุประสงค์ทางการเงินอย่างไร
แล้วค่อยนำสินค้าการเงินแต่ละตัวไป
ตอบโจทย์ความต้องการ
ด้านการเงินของลูกค้า

ทฤษฎีมาแปรให้เป็นการปฏิบัติที่ใช้ได้ผลจริงๆ
“จริงๆแล้ว ทฤษฎีการวางแผนการเงินมีเยอะ
มาก แต่จะอย่างไรให้เปลี่ยนทฤษฎีเหล่านั้น
เป็นภาคปฏิบัติ แล้วลูกค้าสามารถทำได้โดย
ไม่รู้ลึกล้ำอะไรมาก นั่นคือสิ่งที่สำคัญที่สุด” สุจิตรา
กล่าว

นอกจากนี้ เธอยังมองว่าปัจจัยความ
สำเร็จของเธอนั้นไม่ได้วัดด้วยตัวเงิน แต่
คือการมีความสุขของตัวเองและ
ลูกค้า “รายรับเป็นผลได้จากการที่เรา
ทำงาน หากเราทำงานหนักก็จะมี
รายรับที่ดี เงินเป็นเงาของการที่
เราทำงาน ดังนั้นปัจจัยความสำเร็จ
ของหยกไม่ได้วัดจากรางวัลหรือ
รายได้จำนวนมาก แต่คือลูกค้าต้อง
บรรลุวัตถุประสงค์ทางการเงินได้
และเรามีความสุขในการทำงาน”

เธอบอกด้วยว่าความภาคภูมิใจในชีวิต
คือ การได้รับเชิญให้ไปเป็นวิทยากรในการ
ประชุม MDRT ระดับโลกที่สหรัฐอเมริกา เมื่อ
ปี 2560 โดยพูดหัวข้อการวางแผนการเงิน
อย่างมืออาชีพ แม้จะใช้เวลาพูดไม่นานนัก
แต่เธอบอกว่า “เป็นการช่วยเติมกำลังใจ
ให้กลับมาทำงานและสามารถพิสูจน์ได้
ว่าแนวทางที่ทำเป็นแนวทางที่ถูกต้องและมี
ประโยชน์ต่อลูกค้าจริงๆ”

นอกจากนี้เธอยังเป็นคนไทยที่อายุน้อย
ที่สุดที่ได้ขึ้นไปเป็นวิทยากร เป็นคนไทยที่อายุน้อย
ที่สุดที่ได้ติดคุณวุฒิ TOT (Top of the
Table) ซึ่งเป็นผลงาน 6 เท่าของ MDRT

- เริ่มร่วมงานกับเอไอเอ ปี 2555
ใช้เวลาเพียง 3 เดือน
ได้ติดคุณวุฒิ MDRT
- ติดคุณวุฒิ MDRT som 7 ปี
โดยเป็นระดับ TOT 2 ปี
และระดับ COT 2 ปี
- ได้รับเชิญไปเป็นวิทยากร
บนเวทีการประชุม MDRT
ที่สหรัฐอเมริกาในปี 2560



งานที่ทำอยู่ตอนนี้...

รู้ไหม วันไหนทำงาน วันไหนวันหยุด?



ถึงเวลาเป็นเจ้านายตัวเอง

มาเป็น AIA Financial Advisor

งานที่คุณกำหนดเองได้ทุกๆ อย่าง รายได้ เวลา ความก้าวหน้า
แล้วคุณจะรู้ว่า ความสำเร็จของคุณไปได้ไกลแค่ไหน



สนใจติดต่อ www.aia.co.th/FA
1581 กด 8

