

THE COACH! AGENT

INN WHY
MAGAZINE



คนที่สำเร็จ! จะไม่มี “ข้อแม้ ข้อแก้ตัว”

ดร.บุญชัย ติ๊ะสุวรรณวณิช

HALL OF FAME

เอไอเอ ประเทศไทย

ตัวแทนขาย Digital Face to Face คนแรกของประเทศ



THE COACH! AGENT

INN WHY
MAGAZINE

คนที่สำเร็จ! จะไม่มี “ข้อแม่ ข้อแก้ตัว”

ดร.บุญชัย ใต้สุวรรณวณิช

HALL OF FAME

เอไอเอ ประเทศไทย

ตัวแทนชาย Digital Face to Face คนแรกของประเทศ

หนึ่งในอาชีพมหัศจรรย์ของผู้คนที่สำเร็จ!

ก็คืออาชีพ “ตัวแทนประกันชีวิต” เมื่อใครคนใดก้าวสู่เส้นทางอาชีพนี้แล้ว จนถึงจุดหนึ่ง เขาจะพบว่าตลอดเวลา เขาสามารถใช้ชีวิตได้อย่างอิสระ

ไร้พันธนาการจากเวลา และความวิตกกังวลทางการเงิน!!

อาชีพตัวแทนขายประกันชีวิต! ไม่มีตอกบัตร ไม่มีเงินเดือน แต่มีรายได้ประจำจากผลตอบแทนที่สูงกว่าอัตราเงินเดือนของคนทำงานออฟฟิศทั่วไป มีโอกาสในการเรียนรู้ทุกแง่มุมของชีวิตอยู่ตลอดเวลา นับว่าใครที่ยึดอาชีพตัวแทนประกันชีวิตจนเป็น “คนที่สำเร็จ” ได้แล้ว เสมือนว่าเขาคือ หนึ่งในยอดมนุษย์ทีเดียว!!

โอกาสนี้ **The Coach Agent** คอลัมน์เพื่อคนชอบการขายจาก **INNWhy Magazine Online** ขอนำประสบการณ์ความสำเร็จของ “ดร.บุญชัย ใต้สุวรรณวณิช” นักขายมือทอง และผู้บริหารฝ่ายตัวแทน เอไอเอ ประเทศไทย มาแชร์ให้ผู้ติดตามได้รับสาระแนวคิดแนวทางที่เขา “โค้ชซิ่ง” ตัวเองและทีมงานจนบรรลุเป้าหมายมาได้ตลอด 28 ปี ซึ่งไม่ใช่แค่สำเร็จธรรมดาแต่เขายังเป็นหนึ่งในตัวแทนระดับ Hall of Fame ที่ “เอไอเอ ประเทศไทย” ต้องบันทึกประวัติศาสตร์เขาไว้ตลอดกาล



“ดร.บุญชัย ใต้สุวรรณวณิช” หรือ “ดร.โต๊ะ” ผู้อำนวยการระดับสูง ภาคนำทอง 273 เอไอเอ ประเทศไทย เขาอยู่ในอาชีพตัวแทนประกันชีวิตยาวนานถึงวันนี้ 28 ปี โดยในปี 2012 เขาได้รับรางวัลสูงสุดในชีวิตตัวแทนเป็นรางวัล Hall of Fame ครั้งแรก ควบคู่กับงานด้านบริหารที่มงานอีก 30 หน่วย และตัวแทนประมาณ 300 คน

“

ครบวันที่ 1 สิงหาคม 2564 ที่จะถึงอีกไม่กี่วัน ผมจะอายุงานในเอไอเอครบ 29 ปีนะครับ รางวัล AIA Hall of Fame นะครับ ได้ทั้งส่วนตัวและของภรรยาผม ได้ครั้งแรกในปี 2012 และคุณสุวสา ใต้สุวรรณวณิช ปี 2016 เราสองคน ถือเป็นสามีภรรยาที่ได้รับรางวัลสูงสุดของ AIA คือ Hall of Fame ทั้งคู่

”



ดร.โต๊ะ อธิบายเสริมว่า การติดคุณวุฒิ Summit Club 12 ครั้งเป็นกฎเกณฑ์ข้อแรกของผู้ที่จะพิชิตรางวัล Hall of Fame เท่านั้น เพราะยังมีข้อ 2 คือต้องมีอายุงาน 20 ปี และระหว่างทางจะต้องไม่มีหลุดจากสัญญาการเป็นตัวแทนประกันชีวิต

จากความสำเร็จของครอบครัว “โต๊ะสุวรรณภูมิ” ในเส้นทางอาชีพตัวแทนประกันชีวิตได้ขยายคาบับหลังใหญ่เอไอเอประเทศไทยนำมาซึ่งการถ่ายทอดประสบการณ์ให้ผู้อ่านได้ติดตามกันว่า ตลอดเวลา 28 ปี หลังจากเขาตัดสินใจเปลี่ยนชีวิตจากการเป็น ผู้แทนขายสินค้าวัสดุก่อสร้างปูนซีเมนต์ไทย มาเป็นตัวแทนประกันชีวิตนั้น เขาต้องผ่านอะไรมาบ้าง และมีความยากในวิชาชีพอย่างไรแล้วอะไรทำให้เขาสามารถพิชิตความสำเร็จต่อเนื่องมาจนถึงวันนี้

“ดร.โต๊ะ” กล่าวว่า คนที่ได้รับรางวัล Hall of Fame ในอดีต AIA ได้กำหนดว่าจะต้องเป็นตัวแทนที่ทำกฎเกณฑ์ได้ครบ 2 ข้อข้อที่ 1 คือต้องสามารถพิชิตคุณวุฒิ Summit Club หรือคุณวุฒิเดินทางไปประชุมต่างประเทศสมัยก่อนเมื่อเขาเริ่มเป็นตัวแทนใหม่ Summit Club หนึ่งครั้งจะใช้เวลา 2 ปี หรือ 24 เดือน ซึ่งการจะได้รับรางวัล Hall of Fame ตัวแทนต้องพิชิตคุณวุฒิ Summit Club ได้ 12 ครั้ง

“Summit Club เป็นคุณวุฒิของบริษัทต่างๆ ถ้าเป็นของ AIA ก็เป็นคุณวุฒิที่ยากกว่า MDRT เพราะ Summit Club มีการวัดผลงานในหลากหลายปัจจัยไม่ว่าจะเป็นจำนวนเบี้ยประกันหรือค่านายหน้า ผลงานของสัญญาเพิ่มเติมและสัญญาประกันภัยอุบัติเหตุเรื่องจำนวนรายและเรื่องของอัตรายั่งยืนของกรมธรรม์ ขณะที่ MDRT สามารถเลือกติดคุณวุฒินี้ได้ ด้วย 1. เบี้ยประกันปีแรก หรือ FYP 2. เลือกค่านายหน้าปีแรกหรือ FYC 3. รายได้ต่อปี และมีค่านายหน้าปีแรกขั้นต่ำตามที่ MDRT กำหนดไว้ได้อย่างหนึ่งได้”

“

จะต้องไม่หลุดไปนะครับ เพราะฉะนั้นต้องมีการรักษาความสำเร็จอย่างต่อเนื่องยาวนานถึง 20 ปีซึ่งโดยส่วนตัวผมสามารถทำ Summit Club ได้เร็วกว่ากำหนดโดยใช้เวลาเพียงแค่ 17 ปีก็ครบ 12 ครั้ง Summit Club โดยที่อายุงานยังไม่ถึง 20 ปี AIA ก็มอบรางวัลนี้ให้ในชื่อใหม่ เรียกว่า Young Hall of Fame และอีก 3 ปีต่อมาครบอายุงาน 20 ปี AIA ก็มอบ Hall of Fame ให้ผม

”

การได้รับรางวัล Hall of Fame นั้นถือเป็นเกียรติประวัติของตัวแทนอย่างสูงสุดในอาชีพ เพราะทุกคนจะได้รับการเชิดชูเกียรติบันทึกภาพสีน้ำมันแขวนโชว์ในห้อง Hall of Fame สถานที่พิเศษที่จัดไว้สำหรับการบันทึกประวัติศาสตร์ตัวแทนผู้ทรงเกียรติของบริษัท AIA ในประเทศไทย และ AIA สำนักงานใหญ่ ฮองกง ทุกคน (ปัจจุบันฮองกงเปลี่ยนเป็นภาพ Digital แทน)

“การทำงานของผมนั้นตั้งแต่เริ่มจนถึงวันนี้ ผมยึดแนวคิดแนวทางว่า ต้องไม่มีข้อแม้บนเส้นทางสู่ความสำเร็จ ผมคิดว่าถ้าเราต้องการความสำเร็จจริงๆ จังๆ นะครับ คือข้อที่ 1 เขาจะไม่มีคำว่าข้อแม้ ข้อที่ 2 เขาจะไม่มีคำว่าข้อแก้ตัว”

เขาย้ำว่า คนสำเร็จจะไม่มีข้อแก้ตัว คนสำเร็จไม่รู้จกคำว่า ข้อแม้ คนสำเร็จมีแต่เป้าหมายที่ชัดเจนแล้วก็ลงมือปฏิบัติจริงจังแล้วก็ทำต่อเนื่องอย่างมีวินัยด้วยงานตัวแทนประกันชีวิตไม่มีใครมาคอยบังคับ เป็นอาชีพอิสระ หัวหน้าหน่วย ไม่ใช่ผู้บังคับบัญชาที่มาชี้เป็นชี้ตายในเรื่องความก้าวหน้าและความสำเร็จของใคร

“ความสำเร็จของเราอยู่บนความสามารถของเราในธุรกิจประกันชีวิตเชื่อว่าเกือบ 100 เพราะฉะนั้นนี่คือสิ่งที่ผมยึดคติพจน์ว่าไม่มีข้อแม้บนเส้นทางสู่ความสำเร็จผมมีความเชื่ออย่างนี้มาตลอดระยะเวลาของการทำงาน”

และเมื่อวันหนึ่งการขายประกันชีวิตเปลี่ยนไปด้วยเหตุสุดวิสัย ภายใต้สถานการณ์โรคระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา หรือ โควิด-19 ผู้คนนอกครอบครัวไม่สามารถพบปะใกล้ชิดกันได้สะดวก ต้องมีระยะห่างต่อกัน เป็นการทำงานที่ยุ้งยากมากขึ้นของคนในอาชีพตัวแทน ด้วยเหตุนี้ เอไอเอ ประเทศไทย จึงส่งเสริมให้ตัวแทนเรียนรู้การขายประกันแบบ Digital Face to Face หรือที่เรียก DF2F ขึ้น **“ดร.โต๊ะ”** ก็ไม่มีข้อแม้ที่จะเรียนรู้และนำมาปรับใช้กับสถานการณ์อย่างรวดเร็ว

แล้วเขาก็กลายเป็น **“คนแรก”** ในเอไอเอ ประเทศไทย และเป็นตัวแทนประกันชีวิตคนแรกที่สร้างประวัติศาสตร์หน้าใหม่ยุค New Normal ขายประกันชีวิตผ่านระบบ ดิจิทัล เฟซทูเฟซหรือขายประกันแบบไม่ต้องไปเจอตัวลูกค้าโดยใช้เครื่องมือสื่อสารออนไลน์ผ่านโซเชียลมีเดียสำเร็จ เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2563 ล่าสุด เอไอเอพัฒนารูปแบบการส่งงานแบบไม่ต้องไปพบปะลูกค้าโดยตรงสามารถส่งผ่านออนไลน์ได้เรียกว่า นวัตกรรม AIA iSign ซึ่งถือเป็นแห่งแรกในประเทศไทย โดยได้เพิ่มฟังก์ชันการลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ (iSign) ซึ่งจะเป็นการตรวจสอบเอกสารและแนบเอกสารออนไลน์บนอุปกรณ์มือถือสมาร์ทโฟนหรือแท็บเล็ตของลูกค้าผ่านการส่งลิงค์ที่มีความปลอดภัยให้แก่ลูกค้าทาง SMS และ/หรือ อีเมลเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในกระบวนการสมัครทำประกันภัยรูปแบบใหม่ผ่านตัวแทนประกันชีวิตแบบไม่พบหน้าซึ่งเขาก็เป็นคนที่ส่งงานไปเป็นเคสแรกในระบบใหม่นี้ อีกเมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2564 ที่ผ่านมา

“

เราใช้โทรศัพท์แล้วก็ใช้เครื่องมือสื่อสาร ไม่ว่าจะเป็นไลน์ แอปพลิเคชัน หรือการประชาสัมพันธ์ตัวเองผ่านเฟสบุ๊ค เอไอเอถือเป็นบริษัทอันดับ 1 ที่เปิดตัวการนำส่งผลงานระบบดิจิทัล เฟซทูเฟซเป็นครั้งแรกในประเทศไทย ผมก็มีโอกาสส่งงานและอนุมัติ เคสแรก เป็นครั้งแรกของประวัติศาสตร์ธุรกิจประกันชีวิตไทย

”

สุดท้าย **“ดร.บุญชัย โต๊ะสุวรรณวณิช”** หรือ **“ดร.โต๊ะ”** มีข้อคิดฝากถึงนักขายตัวแทนที่ปรึกษาการเงินทุกคนว่า ให้มี **“หัวใจนักขาย 3 ข้อ”** ในการโค้ชซึ่งตัวเองเพื่อให้อยู่ในอาชีพอย่างยั่งยืน คือ 1. ให้มองผลประโยชน์ลูกค้ามาก่อนเสมอ ข้อ 2 มีความจริงใจต่อลูกค้า เสนอข้อมูลให้ครบทั้งผลประโยชน์ และเงื่อนไข เหมือนเหรียญ 2 ด้าน ข้อที่ 3 คือ คำว่าขยัน อดทนอดทนและอดทน (อดทน 3 อดทน) แล้วความสำเร็จต่อเนืองยาวนานก็จะเกิดขึ้นกับทุกคน เช่นกัน!!



กิจกรรมสังคม ของ

ดร.บุญชัย โต๊ะสุวรรณวณิช

- ประธานชมรมซูเปอร์ไอเชอร์ ปี 2541
- ประธานสโมสรล้านเหรียญโต๊ะกลมภาคประเทศไทย ปี 2540-2541, 2542-2543 (รวม 2 สมัย)
- ที่ปรึกษาอาวุโสฝ่ายขายกัมพูชา ตั้งแต่ ปี 2552-ปัจจุบัน
- ที่ปรึกษาสโมสรฝึกการพูดเครื่องทิมกอง ปี 2551-2554
- A&H AMBASSADOR ประเทศไทย ปี 2549-2557
- Corporate Solution Ambassador (ฝ่ายประกันกลุ่ม) ปี 2535, 2563-2564
- ประธาน MDRT AIA THAILAND ปี 2560-2562
- ประธาน CMF (China Million Forum) ปี 2563-2564
- ผู้ดำเนินรายการ Wealth Talk (ผ่าน App Wealth 24 Hrs) สัมภาษณ์ คุณหมอผู้เชี่ยวชาญหลากหลายสาขา
- ในหัวข้อ “สุดยอดแพทย์ สุดยอดการรักษาลมัยใหม่” ปี 2563-ปัจจุบัน

