THE COACH! AGENT
INN WHY MAGAZINE

ตัวแทน AIA “รสริน โมคา” จาก พนักงานแบงก์ ก้าวสู่อันดับ 1 NAA 2022

WWW.INNWHY.COM
FACEBOOK.COM/INNWHY.TV
YOUTUBE.COM/C/INNWHY

LINE@INNWHY.TV

THE COACH! AGENT
INN WHY MAGAZINE

> นึกถึงลูกค้า ก่อนเสมอ
> ใช้หัวใจทำงาน ให้ลูกค้า
> เห็นว่า เราทำให้เขาจริงๆ
> ถึงจะได้สิ่งตอบแทนกลับมา

ตัวแทน AIA "รสริน โมคา" จาก พนักงานแบงก์ ก้าวสู่อันดับ 1 NAA 2022

แรงบันดาลใจนำมาสู่ความความมุ่งมั่น ตั้งใจและทำให้สำเร็จ เป็นเรื่องจริงที่เกิดขึ้นกับชีวิตของ **"คุณรสริน โมคา"** อดีตพนักงานธนาคารเอกชนแห่งหนึ่งที่ผันตัวเข้าสู่อาชีพ **"ตัวแทนประกันชีวิต"** สังกัด เอไอเอ ประเทศไทย

ล่าสุด **"คุณรสริน โมคา"** สามารถคว้ารางวัลคุณวุฒิตัวแทนยอดเยี่ยมแห่งชาติ หรือ National Agent Awards – NAA 2022 อันดับที่ 1 จากตัวแทนทั่วประเทศกว่า 250,000 คน สามารถผลิตผลงานเบี้ยประกันภัยปีแรก ได้มากถึง **56,577,177** บาท

คุณรสริน โมคา กล่าวว่า เคยทำงานเป็นพนักงานขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้กับธนาคารเอกชนแห่งหนึ่งทำได้ประมาณ 10 ปีกว่า หลังจากนั้นก็ได้เปลี่ยนงานมาเป็นตัวแทนประกันชีวิตของ เอไอเอ ประเทศไทย ทำได้ 1 ปีกว่าสามารถผลิตเบี้ยประกันภัยปีแรกได้ 56,577,177 บาท ทำให้ได้รับรางวัลคุณวุฒิตัวแทนยอดเยี่ยมแห่งชาติ (NATIONAL AGENT AWARDS – NAA 2022) อันดับ 1 ก็รู้สึกดีใจและภาคภูมิใจกับความมุ่งมั่น ทุ่มเท และตั้งใจทำงานอย่างมาก ซึ่งถือเป็นรางวัลอันทรงเกียรติของการอยู่ในอาชีพตัวแทนประกันชีวิตครั้งแรก

เธอเล่าว่า ณ เวลานั้น ยังไม่คิดที่จะเข้าสู่อาชีพนี้อย่างจริงจัง กระทั่งมาวันหนึ่งคุณพ่อได้ป่วยหนักด้วยโรคมะเร็ง และเสียชีวิตในเวลาต่อมาทำให้ได้รับบทเรียนครั้งใหญ่ในชีวิต ที่ไม่ได้ซื้อประกันไว้ให้คุณพ่อ ก็เลยรีบมองหาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้กับคุณแม่ ตอนนั้นก็คิดแต่ว่ามองหาเบี้ยประกันน้อยๆ ขอแค่ได้ค่าความคุ้มครองสูงๆ จากนั้นก็โทรศัพท์ไปหาเพื่อนซึ่งเป็นตัวแทนประกันชีวิตอยู่ที่เอไอเอ เพื่อนได้ออกแบบประกันให้ พอเห็นแบบก็ศึกษารายละเอียดแล้วชอบเลยตัดสินใจซื้อ

> ตอนแรกเข้าใจว่า ความคุ้มครองดี เบี้ยต้องสูงแต่เราไม่มีกำลังซื้อ แต่จริงๆ แล้ว ความคุ้มครองดีไม่จำเป็นต้องจ่ายเบี้ยสูงเสมอไป

ตอนที่เพื่อนนัดไปคุยเรื่องแบบประกันที่บ้าน เราเป็นเพื่อนสนิทกัน ก็แอบมอง เห็นว่าชีวิตเพื่อนเปลี่ยนไป มีบ้าน มีรถ มีทุกอย่างที่เราอยากได้เลยถามรายละเอียด แล้วเปิดใจมาลองทำอาชีพตัวแทนประกันชีวิตดู เพราะในใจเราลึกๆ ก็ชอบงานขาย**ตอนอยู่ธนาคารก็ขายPRODUCTทุกอย่างอยู่แล้ว ก็เลยคิดว่า มันถึงจุดที่เราต้องลองกับมันสักตั้ง** เราอยากประสบความสำเร็จเหมือนเพื่อนก็เลยตัดสินใจเข้ามาเลย

คุณรสริน โมคา เล่าว่า ตอนเข้ามาทำอาชีพตัวแทนประกันชีวิตใหม่ๆ ก็มีความกังวลว่าลูกค้าจะตอบรับเราหรือไม่ เพราะไม่ได้ทำงานกับธนาคารแล้ว ไม่ได้สวมแบบฟอร์มธนาคาร แล้วลูกค้าจะเชื่อใจไหม ปรากฏว่า ได้ศึกษาและอ่านผลิตภัณฑ์ประกันของ AIA หลายๆ แบบและชอบ จากนั้นก็ลองเสนอขายลูกค้าดู ลูกค้าได้ดูแล้วเกิดชอบขึ้นมา ให้การตอบรับ และลูกค้า feedback กลับมาหาหลายคน ให้กำลังใจว่าเดินมาถูกทางแล้ว เลยเป็นกำลังใจให้เราขับเคลื่อนต่อไป จากรายที่ 1 ก็ไปรายที่ 2 ไปรายที่ 3 ในระหว่างทางมีเจอลูกค้าปฏิเสธบ้างแต่ในเมื่อตัดสินใจเดินมาในเส้นทางอาชีพนี้แล้วก็เลือกเดินทางไปต่อ

ส่วนวิธีการทำงานนั้น คุณรสริน โมคา กล่าวว่า ปัจจุบันเป็นลูกน้องเพิ่งเข้ามาทำงานได้ปีกว่า การบริหารงานของทีมจะมีการประชุมทุกสัปดาห์ ก่อนไปพบลูกค้าจะสรุปทำผลงานกับหัวหน้าตลอด มีการวางแผนแนวทางการทำงานบางครั้งเจอลูกค้ามีข้อโต้แย้งหรือปฏิเสธเรารู้สึก FAIL คนแรกที่จะโทรศัพท์หาและปรึกษาคือหัวหน้า ก็ทำให้เราปรับตัวขึ้นมา พอมีโอกาสแล้วค่อยกลับไปพบว่าที่ลูกค้าใหม่จะไม่ทิ้งช่วงไว้นานไม่ให้ลูกค้ารู้สึกว่าพอขายไม่ได้แล้วก็ไม่มา เหตุการณ์แบบนี้จะไม่เกิดขึ้นแน่นอน

คุณรสริน ได้วางแผนการทำงานทุกวัน ในวันหนึ่งๆ ต้องนัดพบลูกค้าเพื่อเสนอแบบประกันให้ได้อย่างน้อย 4-5 ราย และจะไม่บังคับลูกค้าซื้อ ให้ลูกค้าตัดสินใจเอง เรามีหน้าที่นำเสนอแบบประกันที่ลูกค้ามองเห็นประโยชน์ที่จะได้รับจริงๆ พอกลับมาบ้านก็จะสรุปงานแล้วทำตารางนัดหมายวันรุ่งขึ้น เป็นประจำทุกวัน ส่วนลูกค้าที่ปฏิเสธครั้งแรกก็จะขอนัดหมายใหม่เพื่อนำเสนอแบบใหม่ และเวลาเจอลูกค้าโต้แย้ง สิ่งแรกที่ทำก็คือ การฟังลูกค้า ฟังให้มากๆ เพราะอยากรู้ว่า ลึกๆ แล้วเขายังไม่มั่นใจหรือเขาปฏิเสธเพราะอะไร เราจะไม่เถียงตอนนั้นเพื่อให้ชนะลูกค้า

> เพราะเป็นลูกค้า ที่เราเคยดูแลกันมานานอยู่แล้ว การที่เราจะนำเสนออะไร ต้องเหมาะกับลูกค้าของเราจริงๆ เราไม่อยากเสียลูกค้า เพราะใช้คำว่าอยากได้ยอด ฉะนั้นเราจะรู้ไลฟ์สไตล์ของลูกค้าเราว่า เขาเป็นคนสไตล์ไหน ชอบอะไร ทำอะไร เราจะใช้ความจริงใจให้ค่าเรื่องเวลากับลูกค้า เป็นสิ่งสำคัญ ให้ความซื่อสัตย์ และความสม่ำเสมอในการดูแลลูกค้าของเรามานาน เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะกับเขา ลูกค้าจะเป็นคนบอกเราเองว่าชอบ นี่คือวิธีการขายของเรา

คุณรสริน โมคา กล่าวว่า การออกไปพบว่าที่ลูกค้า ไม่ได้มองว่าเป็นการทำงานหนัก แต่มีความรู้สึกเหมือนไปเยี่ยมญาติ เยี่ยมพี่ เยี่ยมน้อง ถ้าเทียบกันกับงานเดิมที่เคยทำจะต่างกัน เพราะต้องอยู่หน้า COUNTER ทำทุกอย่าง แต่การออกไปพบลูกค้าแล้ววางแผนในแต่ละวัน แต่ละคืนคนละแบบไม่รู้สึกว่าหนัก มีแต่ความสุขที่ได้ออกไป

คุณรสริน โมคา กล่าวว่า เอาจริงๆ นะ มาทำงานเป็นตัวแทนประกันชีวิต ไม่รู้เลยว่า มีรางวัลนี้ด้วย แต่สิ่งที่มุ่งมั่น ตั้งใจทำก็คือ วางเป้าหมายในสิ่งที่จะทำทุกๆ 3 เดือน เพราะว่าที่ทำงานมีการแข่งขันกันทุก 3 เดือน และเราต้องการเป้าหมายระยะสั้นทุกๆ ไตรมาสเพื่อขึ้นที่หนึ่ง พอถึงสิ้นปีเลย กลายเป็นรางวัล NAA ขึ้นมา โดยที่ไม่ได้มองตรงนี้เลย

สำหรับ**เป้าหมายปี 2565 นี้คิดใหญ่กว่าเดิมและเพิ่มลูกค้ามาอยู่ในความดูแลให้เพิ่มมากขึ้นจากเดิมที่ผ่านมาและจะร่วมสร้างความคุ้มค่าให้กับคนไทยให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้และทำให้ AIA เป็นอันดับ 1 ของธุรกิจประกันชีวิตต่อไป**

คุณรสริน โมคา กล่าวทิ้งท้ายถึงหลักคิดการทำงานที่เธอยึดมาโดยตลอด 10 กว่าปีว่า **“เธอมักจะนึกถึงลูกค้าก่อนเสมอใช้หัวใจทำงาน ไม่เคยใช้รายได้ในการทำงาน มีความซื่อสัตย์และจริงใจ ทำประโยชน์ให้ลูกค้ามากที่สุด ให้ลูกค้าเห็นว่าเราทำให้เขาจริงๆ หลังจากนั้นถึงจะได้สิ่งตอบแทนกลับมา”**