

Road Star

ด้วยวัยวุฒิที่อายุ 30 ปีต้นๆ เท่านั้นประกอบกับคุณวุฒิที่มีดีกรีการศึกษาระดับปริญญาตรีจากคณะสถาปัตยกรรม มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ หรือ ABAC รุ่น 1 พ่วงด้วยดีกรีปริญญาโท (M.Arch) จาก UCL (University College of London) จากสหราชอาณาจักรหรือประเทศอังกฤษ และอยู่บนเส้นทางอาชีพที่สังคมไทยก็ให้การยอมรับว่ามีหน้ามีตาและมีเกียรติในสังคมกับการเป็นสถาปนิก และผู้รับเหมา รวมทั้งยังเป็นอาจารย์พิเศษที่ ABAC แต่เดิมนั้น ประกอบกับด้วยไลฟ์สไตล์ของการเป็นคนรุ่นใหม่หรือ New Generation และความสมบูรณ์แบบของหน้าที่การงานเช่นนี้ คงไม่มีใครคาดคิดว่าจะมีจุดเปลี่ยนใดมาพลิกผันชีวิตให้เธอผู้นี้...

"ณัฐพัชร ชนะศรีโยธิน" ผู้จัดการภาคอาวุโส ATM 1 สายงานกลุ่ม ATM บมจ.โตเกียวมารีนประกันชีวิต(ประเทศไทย) ตัดสินใจก้าวเข้ามาสู่อาชีพตัวแทนประกันชีวิตอันทรงเกียรติเช่นนี้ได้เช่นกัน ทั้งๆ ที่ก่อนหน้านี้ **"ณัฐพัชร"** ก็ยอมรับว่า เธอเองก็เหมือนกับคนทั่วไปที่ "มองข้าม" อาชีพที่มีคุณค่าอย่างตัวแทนประกันชีวิตมาแล้วเช่นกัน แต่ทว่าเหมือนเส้นทางชีวิตได้กำหนดทางเดินไว้แล้ว นั่นเพราะในเส้นทางชีวิตที่ราบรื่นที่ผ่านมาของเธอนั้นก็ต้องประสบกับความพลิกผันและเป็นจุดเปลี่ยนของชีวิตทั้งอาชีพการงานและทัศนคติกับการเป็นตัวแทนประกันชีวิตไปอย่างสิ้นเชิง

...หลังจากที่เธอได้ประสบกับอุบัติเหตุครั้งร้ายแรงของชีวิตจากรถคว่ำจนเกือบจะเอาชีวิตไม่รอดมาแล้ว และนั่นเป็นที่มาที่ทำให้ **"ณัฐพัชร"** ได้พบพบกับประสบการณ์จากการบริการที่ไม่จริงใจและไม่ตรงไปตรงมาตามหลักจรรยาบรรณของอาชีพตัวแทนประกันชีวิตโดยตรงจากบริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่งที่เธอได้ทำประกันชีวิตด้วยในระดับลูกค้าเกรดเอที่จ่ายเบี้ยมูลค่าสูงต่อไป แต่กลับไม่สามารถเคลมหรือได้รับค่าสินไหมทดแทนจากกรมธรรม์ดังกล่าวได้เลยจากอุบัติเหตุในครั้งนั้น

และจากประสบการณ์ในครั้งนั้นก็ทำให้ **"ณัฐพัชร"** ได้กลับมาอุทิศและคิดทบทวนสิ่งต่างๆ ที่เกิดขึ้นด้วยมุมมองของการมองโลกในแง่ดีที่ว่า การที่เธอประสบอุบัติเหตุที่ร้ายแรงเช่นนั้นจนเกือบจะเอาชีวิตไม่รอดแต่เธอก็กลับรอดมาได้ นั่น อาจเป็นเพราะเธอได้รับโอกาสหรือ Message บางอย่างที่ทำให้เธอมีชีวิตอยู่ต่อไปเพื่อทำประโยชน์และสิ่งดีๆ ให้กับสังคมต่อไป และยังได้มาพบเจอกับประสบการณ์ที่ไม่ประทับใจในการบริการของตัวแทนประกันชีวิตในจังหวัดเดียวกันของวิกฤตชีวิตด้วยแล้ว และในช่วงเวลาดังกล่าวนั้นเธอได้มาพบ **"อนุทิน มณีอนันต์สุข"** ผู้อำนวยการฝ่ายขายกลุ่ม ATM ได้แนะนำและชักชวนมอบโอกาสให้ **"ณัฐพัชร"** เข้าสู่อาชีพตัวแทนประกันชีวิต

ณัฐพัชร ชนะศรีโยธิน

ผู้บริหารดาวรุ่ง! **"โตเกียวมารีนประกันชีวิต"**

มาตรฐานขั้นเทพ! พิชิตผลงาน
เบี้ยประกันเกินโควตา 400%





นั่นกลับกลายมาเป็นสิ่งที่สร้างความมุ่งมั่นและ “แรงบันดาลใจ” ให้กับ “ณัฐพัชร” ที่เธอถือว่าเป็นโอกาสที่ดีของชีวิตและไม่ควรเพิกเฉยอีกต่อไปในการตัดสินใจก้าวเข้าสู่อาชีพตัวแทนประกันชีวิตอย่างไม่ลังเลแต่อย่างใด ด้วยอุดมการณ์ที่แรงกล้าว่าจะต้องเป็นตัวแทนประกันชีวิตที่ดี มีคุณภาพ มีจรรยาบรรณ และนำเสนอความคุ้มครองจากกรมธรรม์ประกันชีวิตให้กับลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน จริงใจ ตรงไปตรงมา และตอบใจหายพร้อมทั้งคำถามของลูกค้าได้อย่างชัดเจนและเคลียร์ทุกข้อสงสัยตามหลักจรรยาบรรณทางวิชาชีพนี้ เพื่อที่จะได้ไม่ต้องมาพบกับประสบการณ์ที่ไม่ดีจากอาชีพตัวแทนประกันชีวิตเพียงบางคนเหมือนอย่างเช่นที่เธอเคยประสบพบเจอมาก่อนหน้านี้แล้ว

นั่นเพราะ “ณัฐพัชร” รู้ซึ้งดีแล้วว่าอาชีพตัวแทนประกันชีวิตเป็นอาชีพที่มีเกียรติและมีคุณค่าในการสร้างความคุ้มครองและหลักประกันชีวิตที่มีประโยชน์ให้กับสังคมได้อย่างแท้จริงและทัดเทียมกับอาชีพดั้งเดิมของเธอโดยไม่ได้มีน้อยหน้ากันแต่อย่างใด ซึ่งนี่ก็ได้กลายมาเป็น “จุดแข็ง” ในเส้นทางอาชีพการเป็นตัวแทนประกันชีวิตของ “ณัฐพัชร” ที่ใช้เป็นเครื่องพิสูจน์ผลงานและวัด “ค่าของคน” จากอาชีพนี้ได้เป็นอย่างดีนับตั้งแต่วันแรกมาจนถึงทุกวันนี้ จนทำให้ในวันนี้เธอมีฐานลูกค้าที่เกิดจากการบอกต่อจากการนำเสนอขายและบริการที่มีคุณภาพดังกล่าวไปแล้วกว่า 300-400 ราย

ทั้งนี้เพราะจากอุดมการณ์อันแรงกล้าเช่นนี้ได้ผลักดันให้ “ณัฐพัชร” ประสบความสำเร็จจากการเป็น “มือทอง” และสุดยอดนักขาย Top of The Year ของบริษัทประกัน

ชีวิตที่เธอได้ตัดสินใจเข้าไปสังกัดนับตั้งแต่ปีแรกของการทำงานเลยทีเดียว แม้ว่าเธอจะไม่ได้รับแรงสนับสนุนจากครอบครัวเลยก็ตามหรือแม้กระทั่งการได้รับคำสปรมาทอย่างรุนแรงจากผู้รอบข้างชนิดที่ว่า “ดาวรุ่งพุ่งสู่เมฆ” แต่เธอก็ไม่สามารถบั่นทอน

กำลังใจในการทำงานของเธอได้แต่อย่างใด เพราะเธอยังคงเดินหน้าและมุ่งมั่นทำงานอย่างจริงจังเพื่อพิสูจน์ให้ทุกคนได้ประจักษ์ว่าเธอสามารถประสบความสำเร็จในอาชีพนี้ได้เช่นกันทั้งชื่อเสียง รางวัล คุณวุฒิท่องเที่ยวต่างๆ อย่างต่อเนื่องทุกๆ ปี รวมทั้งรายได้ที่เทียบเท่ากับอาชีพอื่นเช่นกัน และที่สำคัญยังสามารถสร้างสรรค์ผลประโยชน์ให้กับสังคมได้อย่างแท้จริงด้วย

อย่างไรก็ตามด้วยแนวทางการทำงานอย่างมืออาชีพและรักษามาตรฐานผลงานได้อย่างดีเยี่ยมเช่นนี้ ย่อมไม่ใช่เรื่องยากที่ “ณัฐพัชร” จะสามารถรักษาสัจจตถ์และการเป็นตัวแทน “ดาวรุ่ง!” ในสังกัดเดิมได้ต่อไปท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการปรับโครงสร้างครั้งใหญ่ภายในองค์กร แต่หลังจากที่เธอได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนทัศนคติของฝ่ายขายกับ CAO และ CEO ในสังกัดเดิมนั้นเธอก็ตระหนักดีว่า ปัญหาจากฝ่ายขายไม่ได้รับการได้ยินหรือแก้ไขจากผู้บริหารระดับสูงแต่อย่างใด ซึ่งแน่นอนว่าแม้เธอจะ

อยู่ได้แต่ก็คงเป็นตัวแทนที่ “ไร้อนาคต” อย่างแน่นอน นั่นเพราะในธุรกิจประกันชีวิตนั้นทุกบริษัทล้วนเป็นองค์กรที่มีความเข้มแข็งแต่สิ่งที่แตกต่างที่ทำให้ฝ่ายขายอยู่ไม่ได้หรือ “ไปไม่รอด” นั่นก็คือทัศนคติหรือวิสัยทัศน์ของผู้นำฝ่ายขายในการขับเคลื่อนนั้นเป็นสิ่งสำคัญที่สุด

และนี่จึงเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ “ณัฐพัชร” และทีมงานต้นสังกัด ได้ตัดสินใจนำทีมทั้งหมดกว่า 100 ชีวิตย้ายค่ายจากสังกัดเดิมมาร่วมงานกับ “บมจ.โคเกียมารินประกันชีวิต(ประเทศไทย)” ตั้งแต่นั้นปีที่ผ่านมา หลังจากที่ได้แลกเปลี่ยนทัศนคติกับ “สมโพธิ์ เกียรติไกรวัล” ประธานเจ้าหน้าที่บริหารช่องทางกรขาย และประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการตลาดและประชาสัมพันธ์องค์กร “บมจ.โคเกียมารินประกันชีวิต(ประเทศไทย)” ในฐานะ CAO ที่เป็นแม่ทัพฝ่ายขายอย่างแท้จริง ก็ทำให้ “ณัฐพัชร” เห็นความแตกต่างอย่างชัดเจนว่า “สมโพธิ์” เป็น CAO ที่มีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล และทำงานเพื่อฝ่ายขายอย่างทุ่มเทและจริงจังด้วยจิตวิญญาณของการเป็นผู้บริหารฝ่ายขายที่เป็น “ผู้ให้” ที่อยากผลักดันและให้โอกาสคนรุ่นใหม่หรือ New Generation ได้ก้าวเข้ามาสู่ความสำเร็จในอาชีพนี้อย่างยั่งยืน

ดังนั้นแม้จะมีคำครหาที่ว่า “สมโพธิ์” มีอายุมากแล้วอาจจะทำงานอีกไม่กี่ปีแล้วก็เกษียณอายุนั้น ก็ได้ทำให้ “ณัฐพัชร” หวั่นไหวหรือไขว่เขวแต่อย่างใด นั่นเพราะด้วยวิสัยทัศน์ของการเป็นผู้นำฝ่ายขายที่เธอได้สัมผัสโดยตรงนั้น “สมโพธิ์” มีความ “ทันสมัย” ทางความคิดที่เข้าใจคนรุ่นใหม่



Road Star

และเข้าใจฝ่ายชายในยุคสมัยปัจจุบันเป็นอย่างดี ซึ่งสวนทางกันกับคุณวุฒิ วัยวุฒิและประสบการณ์ในการบริหารงานที่ได้สั่งสมมาจนแก่กล้ามากกว่า 35 ปี นั่นจึงทำให้เธอมีความมั่นใจว่า “สมโพธิ” เป็นแม่ทัพฝ่ายชายที่ตัวแทนประกันชีวิตทุกคนของ “โตเกียวมารีนประกันชีวิต(ประเทศไทย)” สามารถ “ฝากชีวิต” ไว้ได้เลยทีเดียว เพราะทุกสิ่งทุกอย่างที่ “สมโพธิ” ทำให้กับฝ่ายชายนั้นถือเป็นการวางรากฐานและวางระบบเพื่อให้คนรุ่นใหม่ได้อยู่ในอาชีพนี้อย่างยั่งยืนในระยะยาวเลยทีเดียว

“คุณเป็นเมล็ดพันธุ์ที่ดีของวงการประกันชีวิตไทย เพราะจากการที่คุณอยู่ในอาชีพนี้ได้ ในช่วงจังหวะที่บริษัทเดิมระส่ำระสายอยู่แต่คุณก็ยังสามารถแจ้งเกิดในวงการได้ ฉะนั้นหากคุณต้องมาอยู่ในดินแดนใหม่หรือสังกัดใหม่ที่มีความอุดมสมบูรณ์และเฟื่องฟูพร้อมกว่าอย่าง “โตเกียวมารีนประกันชีวิต(ประเทศไทย)” ด้วยแล้ว มันก็ย่อมไม่ใช่เรื่องยากแต่อย่างใดที่คุณจะสามารถแจ้งเกิดได้อีกครั้งหนึ่ง แต่กลับจะดีกว่าเดิมและก้าวหน้ากว่าเดิมอย่างแน่นอนจากความพร้อมและความสมบูรณ์แบบของ “โตเกียวมารีนประกันชีวิต(ประเทศไทย)” ในการสร้างการเติบโตให้กับฝ่ายชายอย่างแท้จริง” นั่นเป็นคำกล่าวที่ “สมโพธิ เกียรติไกรวัตร” ประธานเจ้าหน้าที่บริหารช่องทางการขาย และประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการตลาดและประชาสัมพันธ์องค์กร บมจ.โตเกียวมารีนประกันชีวิต(ประเทศไทย) สร้างความเชื่อมั่นและตอกย้ำความมั่นใจให้กับเธออีกครั้งใหม่ในครั้งนี้



146 LEADER TIME SEPTEMBER

นอกจากนั้น “ณัฐพัชร” ก็ยังเห็นความแตกต่างที่ “โตเกียวมารีนประกันชีวิต(ประเทศไทย)” มีเหนือกว่าคู่แข่งอีกประการหนึ่งนอกเหนือจาก CAO ที่เข้าใจฝ่ายชายแล้ว ก็คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของคนไทยในยุคสมัยนี้ได้ก็คือ กรมธรรม์ “บำนาญ” หรือ PENSION CHOICE ที่เธอได้ยกให้เป็น “นางเอก” ของวงการประกันชีวิตไทยเลยทีเดียว ดังนั้นจึงไม่ใช่เรื่องแปลกที่การทำงานของเธอเป็นไปอย่างราบรื่นและได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดีจากสินค้าคุณภาพเช่นนี้ และเป็นอาวุธสำคัญในการส่งเสริมและสนับสนุนให้ “ณัฐพัชร” ยังคงเป็นตัวแทนประกันชีวิตที่ยังคงรักษามาตรฐานการทำงานที่มีผลงานเกินโควตา 400% ในทุกๆ คุณวุฒิและทุกการแข่งขันของบริษัทได้ทุกครั้งไป ซึ่งเธอยืนยันว่าจะรักษามาตรฐานระดับสูงเช่นนี้ของตนเองตลอดไป เพื่อพิชิตเป้าหมายที่เธอตั้งเป้าไว้ว่าจะต้องติดคุณวุฒิ Top of The Year ของ “บมจ.โตเกียวมารีนประกันชีวิต(ประเทศไทย)” ให้ได้ต่อไปในวันนี้อย่างแน่นอน

“อาชีพตัวแทนประกันชีวิตเป็นอาชีพที่มีอนาคตสดใสเพราะแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจมีอยู่อย่างต่อเนื่องทุกๆ ปี อีกทั้งยังเป็นอาชีพที่สามารถทำได้ในระยะยาวโดยไม่มีวันเกษียณอายุแต่อย่างใด เพราะเป็นอาชีพที่ต้องให้บริการและดูแลลูกค้าในระยะยาว นอกจากนั้นยังสอนให้มีทักษะในเรื่องความอดทนและความรับผิดชอบต่อผู้อื่นด้วย แต่ที่สำคัญคือเป็นอาชีพที่มีเกียรติและมีคุณค่าสูงนั่นเพราะหากเปรียบเทียบกับคนเป็นผู้บริหารฝ่ายชายที่มีการริเริ่มตัวแทนใหม่เข้ามานั้น

ดิฉันมีความภาคภูมิใจที่สามารถฝึกอบรมและสอนตัวแทนในสังกัดเหล่านี้ให้สามารถมีรายได้และสามารถเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้อย่างมีเกียรติและมีศักดิ์ศรี ส่วนการเป็นอาจารย์พิเศษนั้นดิฉันก็มีความภาคภูมิใจเช่นกันที่



สามารถสอนลูกศิษย์ให้มีความรู้จนสำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรีและได้รับปริญญาบัตร แต่ก็ไม่สามารถคาดหวังหรือกำหนดได้ว่าเขาเหล่านั้นจะมีอาชีพที่ดีหรือมีรายได้ที่เพียงพอในการเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้หรือไม่

ดิฉันอยากจะขอบคุณบุคคล 2 ท่านคือ คุณสมโพธิ เกียรติไกรวัตร ประธานเจ้าหน้าที่บริหารช่องทางการขาย และประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการตลาดและประชาสัมพันธ์องค์กร บมจ.โตเกียวมารีนประกันชีวิต(ประเทศไทย) ที่มอบโอกาสที่ดีที่สุดในชีวิต และคำแนะนำที่ดีในการอยู่ในเส้นทางอาชีพนี้ และคุณอนุทิน มณีอนันต์สุข ผู้อำนวยการฝ่ายขายกลุ่ม ATM ที่มอบโอกาสให้รู้จักอาชีพนี้ และเป็นโค้ชที่ดีคอยแนะนำการทำงานและวางแผนเพื่อยกระดับความสำเร็จให้สูงขึ้น

ฉะนั้นจึงอยากจะฝากถึงคนรุ่นใหม่ที่กำลังตัดสินใจจะก้าวเข้าสู่อาชีพตัวแทนประกันชีวิตว่า ขอให้เปิดใจและเปิดโอกาสให้กับตนเองในการเข้ามาเรียนรู้อาชีพนี้เพื่อนำความคุ้มครองและผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่ดีไปมอบให้กับลูกค้าต่อไปในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน แล้วจะค้นพบว่าอาชีพตัวแทนประกันชีวิตเป็นอาชีพที่มีเกียรติที่สร้างประโยชน์ให้กับสังคมเช่นกัน” “ณัฐพัชร ชนะศรีโยธิน” ผู้จัดการภาคอาวุโส ATM 1 บมจ.โตเกียวมารีนประกันชีวิต(ประเทศไทย) มือทองดาวรุ่ง! พุ่งแรง! แสงโสมเดี๋ยและฝากแง่คิดดีๆ ที่ถ่ายทอดให้กับคนรุ่นใหม่ไฟแรง! เช่นเดียวกับเธอได้รับรู้ทัศนคติเชิงบวกกับอาชีพตัวแทนประกันชีวิตที่มีเกียรติและมีคุณค่ามากกว่าที่คุณคิด... [E]