

SELLING SECRETS

From The Insurance **MDRT Agent**

MDRT Agent

တစ်ယောက်၏

လျှို့ဝှက်အရောင်းနည်းစနစ်များ

Aung Myo Paing (Mr. Paing)

2 x MDRT

Financial Advisor & Coach

ပထမအကြိမ်



MDRT Agent တစ်ယောက်၏
လျှို့ဝှက်အရောင်းနည်းစနစ်များ
Aung Myo Paing (Mr. Paing)

SELLING SECRETS

FROM THE

INSURANCE

MDRT AGENT

MDRT Agent တစ်ယောက်၏
လျှို့ဝှက်အရောင်းနည်းစနစ်များ



ဒေါက်တာမောင်မောင်သိမ်းထံမှ အမှာစာ

ကိုပိုင်(ခ) ကိုအောင်မျိုးပိုင် ...

သူ့ကိုသိသည်မှာ ဆယ်စုနှစ်တစ်စုကျော်ပြီး သန့်ပြန့်ခန့်ညားသော ရုပ်ရည်၊ ချိုသာ ယဉ်ကျေးသော အပြုံးနှင့်အပြော၊ ယင်းတို့၏ နောက်ကွယ် မှ ဖြောင့်စင်းသော နှလုံးသားနှင့် ထက်မြက်သော ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေး ကြိုးစားမှုနှင့် Entrepreneurship ယင်းအရည်အသွေး၊ အရည်အချင်း တို့ ကြောင့်ပင် သူနှင့် ခင်မင်လာခဲ့သည်။ သားတစ်ဦးသဖွယ် ချစ်ခင်လာရ သည်။

ကိုပိုင်ဟု ကျွန်တော်ခေါ်သော ကိုပိုင်သည် ရွှေဇွန်းကိုက်၍ မွေးဖွားလာ သူမဟုတ်။ ဘဝကို ရုန်း၍ကန်၍ ရင်ဆိုင်ဖြတ်သန်းလာသူ လူရွယ်တစ်ဦး ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော် သိသလောက် ဆိုရလျှင် ကိုပိုင်သည် အရောင်း ကိုယ်စားလှယ် လုပ်ဖူးသည်။ သင်္ဘောလိုက်ဖူးသည်။ သူ၏ Entrepreneurship ကြောင့် လူချမ်းသာတစ်ဦးပင် ဖြစ်ဖူးသည်။ ခေတ်မီ စားသောက်ဆိုင် ပိုင်ရှင်လည်း ဖြစ်ဖူးသည်။ ဘဝပင်လယ်သည် ကိုပိုင် အတွက် လှိုင်းတံပိုး ထန်လွန်းသည်။ သို့သော် ဘဝပင်လယ်၏ မြင့်မား ရက်စက်သော လှိုင်းတံပိုးကြီးများ အောက်တွင် ကိုပိုင် ပျောက်ကွယ်မသွား ခဲ့ပေ။

ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်သူ ပရိဂျူဆာ၊ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွား လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်၊ စာပေထုတ်လုပ်သူ အဖြစ် ပြန်ပေါ်လာခဲ့သည်။ ကိုပိုင်၏ အထူးခြားဆုံး အရည်အချင်းမှာ Survival Instinct ခေါ် လွတ်မြောက်ရှင်သန်သူတို့၏ ဇာတိစိတ်၊ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး ရှိနေခြင်းဖြစ်၏။ သူ၏ စကားပြော ကောင်းခြင်း အရည်အသွေးကိုလည်း လျှော့တွက်၍မရ။ ကိုပိုင်သည် စကားပြောကောင်းသူ ဖြစ်သည်။ ထို ‘ကိုပိုင်’ အနီ ‘ကိုပိုင်’ သည် ယခု ပစ္စုပ္ပန်တွင် အာမခံလောက၌ အောင်မြင်သော ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦး

ဖြစ်လာပြန်သည်။ နှယ်နှယ်ရရ အာမခံ ကိုယ်စားလှယ်တော့ မဟုတ်။ MDRT အဖွဲ့၏ အသိအမှတ်ပြုခံ အာမခံကိုယ်စားလှယ် ဖြစ်သည်။ MDRT ၏အရည်မှာ Million Dollar Round Table ဟူ၍ဖြစ်ပြီး ယင်းသည် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ လွတ်လပ်သော အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု ဖြစ်သည်။ ၁၉၂၇တွင် တည်ထောင်ခဲ့သော အဖွဲ့အစည်းလည်း ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံပေါင်း ၇၀မှ အသက်အာမခံနှင့် ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှု ကုမ္ပဏီပေါင်း ၅၀၀ ကျော် အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ပါဝင်သည်။ ယင်းတွင် အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ပါဝင်ရေးအတွက် မြင့်မားသော ‘စံ’ သတ်မှတ်ချက်များ၊ ကိုယ်ကျင့်သိက္ခာ သတ်မှတ်ချက်များနှင့် ကိုက်ညီရသည်။ ကျွန်တော် သိသလောက် ကိုပိုင်သည် မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပထမဆုံးသော MDRT ဖြစ်သည်။ သူ့လျှို့ဝှက်ချက်က ဘာပါလဲ? သူ့လျှို့ဝှက်ချက်မှာ ‘အောင်မြင်သော အရောင်းသမား’ Successful Sales Person ဖြစ်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်သည် အာမခံနယ်ပယ်တွင် ၁၇ နှစ်ကျော် ထဲထဲဝင်ဝင် ပတ်သက်ခဲ့ဖူးသည်။ ထိုမှလွန်သော် ၁၀ နှစ်ကျော်ပတ်သက် ဆက်နွှယ်ဖူးသည်မှာ ယနေ့တိုင်။ အာမခံအကြောင်း၊ အာမခံသဘောတရားများ အကြောင်း သိရုံမျှဖြင့် အောင်မြင်သော အာမခံကိုယ်စားလှယ် မဖြစ်နိုင်ပေ။ အာမခံ ကိုယ်စားလှယ်သည် အာမခံအရောင်းသမား Insurance Sale Person ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် အောင်မြင်သော အာမခံ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦး ဖြစ်ရန်မှာ ‘အောင်မြင်သော အာမခံအရောင်းသမား’ တစ်ဦး ဖြစ်ရန်လိုသည်။ ကိုပိုင်တွင် ထိုလျှို့ဝှက်ချက် ရှိနေသည်။ သူ့လျှို့ဝှက်ချက်ကို သူယခုဖောက်ချ ဖွင့်လှစ်ပြပြီ။ မျှဝေပြီ။ ယူတတ်သောသူများ ယူကြပါကုန်။

အာမခံလောကတွင် အာမခံသမားတို့သည် အာမခံသဘောတရား များအား အာပေါင်အရင်းသန်သန် ပြော၊ ဟော၊ ရေးသားနေကြသည်။

သို့သော် အာမခံအရောင်းသမား အကြောင်းကို ပညာရပ်တစ်ခုအဖြစ် ပြောဟောသူ (တစ်ရံတစ်ခါ စာရေးသူ ကြုံရင် ကြုံသလို ထည့်ပြောသည်မှ အပ) ရေးသားသူ မည်သူမျှမရှိ။ ထိုကွက်လပ်ကို ကိုပိုင်က ဖြည့်ပေးလိုက် သည့် အတွက်လည်း အာမခံလောကသားများ ကိုယ်စား ကျေးဇူးတင်ရ ပါသည်။

ဒေါက်တာမောင်မောင်သိမ်း



စာရေးသူနှင့် မိတ်ဆက်ခြင်း

စာရေးသူသည် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများကို ၂၀၁၂ ခုနှစ်ကပင် စတင်တည်ထောင် လုပ်ကိုင်ခဲ့သော လူရွယ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်ပါသည်။ ထို့အပြင် တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိ ရောင်းချသော လုပ်ငန်းများတွင်လည်း စနစ်တကျ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်လာခဲ့တဲ့ ဈေးကွက်ဦးဆောင် ဖြန့်ချိသူ အနေဖြင့် အောင်မြင်မှုများစွာ ရရှိခဲ့ပါသည်။ အခြေခံပညာရေး ပြီးဆုံးပြီး Institute of Marine Technology (I.M.T) တွင် Nautical Science ဖြင့် သင်တန်းကျောင်း ပြီးဆုံးပြီး နိုင်ငံခြား ကုန်သွယ် သင်္ဘောပိုင်းများ တွင်လည်း (၄) နှစ်တာမျှ တာဝန် ထမ်းဆောင်ခဲ့ဖူးပါသည်။

ထို့အပြင် စီးပွားရေး စီမံခန့်ခွဲမှုဘွဲ့ကိုလည်း Golden State University(U.S.A) မှ ရယူထားရှိပြီး Master in Business Administration စီးပွားရေး စီမံခန့်ခွဲမှု မဟာဘွဲ့ကို Malaysia နိုင်ငံ အခြေစိုက် Asia

Metroplitan University မှ ရရှိခဲ့ပါသည်။ ၂၀၁၆ ခုနှစ်တွင် ငွေကြေး
ဈေးကွက်နှင့် Fintech နယ်ပယ်ကို ဝင်ရောက်လေ့လာခဲ့ပြီး ၂၀၂၀ခုနှစ်တွင်
အသက်အာမခံ လုပ်ငန်းကို စတင်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါသည်။ စတင်လုပ်ကိုင်သည့်
(၆)လ အတွင်းတွင် အသက်အာမခံ လုပ်ငန်းများ၏ Bench Mark တစ်ခုဖြစ်
သော The Million Dollar Round Table (MDRI) ရလဒ်ကိုရရှိခဲ့ပြီး လက်ရှိ
လုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်နေသော နိုင်ငံခြား အာမခံကုမ္ပဏီတွင် ရောင်းအား
အကောင်းဆုံး Top Performer များထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်ပါသည်။

လက်ရှိ စာရေးသူသည် Sales Up Strategic Financial Service ကုမ္ပဏီ၏
CEO တစ်ဦးဖြစ်ပြီး ပိုင်မြန်မာ လုပ်ငန်းအုပ်စု၏ ဥက္ကဋ္ဌတစ်ဦး ဖြစ်ပါသည်။
လက်ရှိတွင် စာရေးသူ၏ အာမခံ အသင်းအဖွဲ့ဝင်ပေါင်း များစွာကို
သင်ကြားပို့ချပေးလျက် ၎င်းကိုယ်တိုင် အာမခံ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်
အဖြစ်လည်းကောင်း၊ ငွေကြေး စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ် အဖြစ်
လည်းကောင်း တစိုက်မတ်မတ် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်လျက် ရှိပါသည်။

အာမခံနှင့် အထွေထွေ

အာမခံလို့ ပြောလိုက်သည်နှင့် ကျွန်တော်တို့ မြန်မာလူမျိုးများ အနေနဲ့ နားလည်သလိုလို၊ နားမလည်သလိုလို၊ သိသလို မသိသလို ဖြစ်နေကြမှာပါ။ ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံရဲ့ ဖွံ့ဖြိုးမှု နောက်ကျတဲ့အထဲတွင် အဆိုပါ ငွေကြေးဈေးကွက်၊ အရင်းအနှီးဈေးကွက်နှင့် အာမခံအခြေခံ အကြောင်းအရာတို့ဟာလည်း အခြားနိုင်ငံများနောက် အဆင့်အများကြီး ပြတ်ကျန်ခဲ့ကြရတာပဲ ဖြစ်ပါသည်။ ဒါကြောင့်လည်း လူတော်တော်များများ က ဒီအသုံးအနှုန်းတွေ၊ သဘောတရားတွေနဲ့ မရင်းနှီးခဲ့ကြတာပါ။ ငွေကြေး ဆိုင်ရာ ပညာပေးအစီအစဉ်တွေ၊ စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းစနစ်တွေ စသဖြင့် financial education လို့ခေါ်တဲ့ ငွေကြေးဆိုင်ရာ အတွေးအခေါ်များ ဟာ လည်း ခေတ်နှင့်အညီ မဖွံ့ဖြိုးခဲ့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ကနေပြီးတော့ စာဖတ်သူအများစုဟာ အာမခံနဲ့ပတ်သက်တဲ့ တစ်စုံတစ်ရာ ဗဟုသုတများ၊ အလင်းတန်းများနှင့် အတွေးအခေါ်များ ရရှိ သွားမည်ဆိုလျှင် အင်မတန် ဝမ်းသာပီတိ ဖြစ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အာမခံဆိုတာကတော့ မိမိ၏ပိုင်ဆိုင်မှု၊ အကျိုးစီးပွားနှင့် ပတ်သက်သော ဆုံးရှုံးမှုတွေကို ငွေကြေးဆိုင်ရာ အကာကွယ်ရယူခြင်းနှင့် ဆိုင်သော စီးပွား လုပ်ငန်း ပုံစံတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ မိမိ၏ ပိုင်ဆိုင်မှုဟု ဆိုရာတွင်လည်း မိမိ၏ဝင်ငွေ (သို့) အကျိုးအမြတ် ဖန်တီးရရှိနေသော မည်သည့် ပိုင်ဆိုင်မှု မျိုးမဆို သတ်မှတ်သည်ဖြစ်ပါသည်။

အာမခံစီးပွားလုပ်ငန်းစုသည် တစ်ပေါင်းတစ်စည်းတည်း မျှတ

အကျိုးစီးပွား သဘောတရား (pooling) ပေါ်မူတည်ပြီး တည်ဆောက် လုပ်ကိုင်ကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ မည်သူမဆို ကြုံတွေ့နိုင်သော၊ မမြင်နိုင်သော အန္တရာယ် ဆုံးရှုံးမှုတွေကြား တစ်ဦးတစ်ယောက်က ကြုံတွေ့လာပြီဆိုပါက အဆိုပါ ဆုံးရှုံးသူ၏ ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုတွေကို အခြားသူများက မျှဝေခံစား ပေး သည့် လုပ်ငန်းဆောင်တာ သဘောတရားများ ပါဝင်နေသည့် အဝန်းအဝိုင်း ဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါ လူအများနေရာ၌ အာမခံကုမ္ပဏီများက ကြားခံ ဆောင်ရွက်သူများ အနေဖြင့် ပါဝင် ဆောင်ရွက်ပေးခြင်းဖြင့် ဆုံးရှုံးနစ်နာ သူများ၏ ငွေကြေးဆိုင်ရာ အကျိုးစီးပွားကို ကာကွယ်မှုများ ပေးနေခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

အာမခံစာချုပ်ဆိုသည်မှာ အာမခံကုမ္ပဏီနှင့် အာမခံထားသူအကြား နှစ်ဦးနှစ်ဖက်သဘောတူ ချုပ်ဆိုမှုပြုလုပ်ကြသော စာချုပ်ဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါစာချုပ်တွင် အာမခံထားသူ၏ ဖော်ပြထားသော အန္တရာယ် အမျိုးမျိုး ကြောင့် ဖြစ်တည်လာနိုင်သော ငွေကြေးဆိုင်ရာ ဆုံးရှုံးမှုများကို အကာ ကွယ်ပေးရန် အာမခံကုမ္ပဏီဘက်မှ တာဝန်ယူမှုရှိပြီး အာမခံထားသူဘက် မှလည်း အဆိုပါ ကိစ္စရပ်အတွက် ကျသင့်ငွေတန်ဖိုးနှင့် ဆက်စပ်သည့် ငွေ ပေးချေမှု (Premium) ကို ပြန်လည် ပေးသွင်းရသည် ဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါ အာမခံစာချုပ်သည် ပေါ်လစီဟုခေါ်သော စည်းမျဉ်း စည်းကမ်းများ၊ ရပိုင်ခွင့်ခံစားခွင့်များ၊ သတ်မှတ်ချက်များ၊ တာဝန်ယူမှုများနှင့် တရားရေး ဆိုင်ရာ ကိစ္စရပ်များအထိ ပါဝင် ရေးသားထားသည် ဖြစ်ပါသည်။
