

อลิอันซ์ อยูรยา ลุยช่องทางตัวแทนเต็มสูบ ประกาศ 2015 ปีแห่งความสำเร็จ



อลิอันซ์ อยูรยา ลุยช่องทางตัวแทนเต็มสูบ ประกาศ 2015 ปีแห่งความสำเร็จ ลั่นขึ้นแท่นผู้นำผลิตภัณฑ์คุ้มครองชีวิตและสุขภาพ ตั้งเป้าเบียดช่องทางตัวแทน โต 16%

บมจ. อลิอันซ์ อยูรยา ประกันชีวิต เดินหน้าเสริมทัพช่องทางตัวแทน ช่องทางหลักที่สร้างรายได้อันดับหนึ่งให้กับบริษัทฯ ตอกย้ำตำแหน่งผู้นำด้านผลิตภัณฑ์คุ้มครองชีวิตและสุขภาพ จัดทีมดูแลฝ่ายขายทุกพื้นที่โดยเฉพาะ พร้อมลุยสร้างทัพตัวแทนมืออาชีพ 15,000 คน ตั้งเป้าช่องทางตัวแทนปีมเบียดประกันภัยรับปีแรก 2,200 ล้านบาท เติบโต 16% ในสิ้นปี 2558 นี้

นายวิทยา ชาญพานิชย์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริหารตัวแทน บมจ.อลิอันซ์ อยูรยา ประกันชีวิต เปิดเผยว่า หลังการเข้ารับตำแหน่งกว่า 7 เดือนที่ผ่านมา ได้ทำงานอย่างเต็มที่เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับช่องทางตัวแทนของบริษัทฯ โดยความสำเร็จบางส่วนก็ได้สะท้อนออกมาในรูปของเบี้ยที่เติบโตขึ้นในไตรมาส 1 ที่ผ่านมา โดยเบี้ยประกันภัยรับปีแรกเติบโตขึ้น 4% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งถือเป็นสัญญาณที่ดีในการทำงานที่ผ่านมา และจากเป้าหมายของบริษัทในปี 2558 นี้ที่จะก้าวขึ้นเป็นผู้นำด้านผลิตภัณฑ์คุ้มครองชีวิตและสุขภาพของไทย ช่องทางตัวแทนซึ่งเป็นช่องทางหลักในการสร้างรายได้ให้กับบริษัท และยังเป็นช่องทางหลักที่จะขับเคลื่อนบริษัทให้ไปสู่เป้าหมายดังกล่าว จึงต้องมีกลยุทธ์ที่ชัดเจนเพื่อส่งเสริมช่องทางนี้ให้แข็งแกร่งและเติบโตอย่างมั่นคง โดยมีกลยุทธ์หลัก 4 กลยุทธ์ได้แก่

1. เน้นการเพิ่มตัวแทนใหม่ที่มีคุณภาพ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการสรรหาตัวแทนใหม่อย่างมีประสิทธิภาพและต่อเนื่อง เพื่อสร้างทีมงานรุ่นใหม่ที่มีบุคลิกลักษณะเฉพาะแบบอลิอันซ์ อยูรยา ที่มีไฟ มีความกระตือรือร้น มีความมุ่งมั่น ตั้งใจทำงาน และให้ความสำคัญกับผลงานและเป้าหมายที่ชัดเจน โดยมีเป้าหมายที่จะเพิ่มจำนวนตัวแทนมืออาชีพให้ได้ 15,000 คน ในสิ้นปี
2. สนับสนุนการเป็นผู้นำด้านความคุ้มครอง โดยจัดให้มีการทำไฟท์กรู๊ปในกลุ่มตัวแทน เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลความต้องการของลูกค้า เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆให้ตรงกับความต้องการด้านสุขภาพและชีวิต นอกจากนี้ ยังมีการจัดการแข่งขันเพื่อกระตุ้นยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ด้านความคุ้มครองชีวิตและสุขภาพ อย่างต่อเนื่อง
3. การพัฒนาทักษะฝ่ายขายทั้งด้านการขายและการบริหารทีม บริษัทได้จัดให้มีหลักสูตรฝึกอบรมมากมาย เริ่มตั้งแต่ก่อนมีใบอนุญาต คือ Pre-licensing training การอบรมพื้นฐานความรู้ด้านประกัน สำหรับผู้เริ่มเข้าในอาชีพ

การอบรมวิธีการขาย การปิดการขาย การให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสำหรับผู้บริหารตัวแทน ตั้งแต่ระดับ GM AVP ขึ้นไป เริ่มมีหลักสูตรเพื่อการบริหารทีม เพื่อที่จะเป็นประโยชน์ในการสร้างทีมอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะเราเชื่อว่าการสร้างทีมให้ใหญ่ขึ้นเป็นกุญแจสำคัญของการเพิ่มผลผลิตเบียร์ประกันโดยรวม

ล่าสุดภายใต้โครงการ Social Media for Sales นับเป็นนวัตกรรมการขายแบบใหม่ที่นำมาเพื่อช่วยฝ่ายขายในการติดต่อและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในโลกออนไลน์ทำให้ตัวแทนเข้าถึงลูกค้ามากขึ้นรู้จักกันมากขึ้นติดต่อกันได้ตลอดเวลา Social Media for Sales ปัจจุบันถือเป็นบริษัทแห่งแรกและแห่งเดียวที่ใช้กลยุทธ์ดังกล่าวเพื่อสนับสนุนการขาย โดยโครงการนำร่องเริ่มขึ้นตั้งแต่เดือนมิถุนายนในปีที่ผ่านมา ปัจจุบันมีฝ่ายขายที่สนใจและมีศักยภาพในการใช้โซเชียลมีเดียเข้าร่วมโครงการ 22 คน สามารถสร้างเบียร์ประกันได้กว่าล้านบาท รวมทั้งเป็นเครื่องมือในการช่วยรีครูทตัวแทนใหม่ๆเข้ามาในธุรกิจได้กว่า 18 คน ลูกค้าให้คะแนนความพึงพอใจ (NPS Score) เพิ่มขึ้น 12% ถือเป็นความสำเร็จที่ อลิอันซ์ อยุรยา ได้รับการยกย่องและถือเป็นแบบอย่างให้กับบริษัทอื่นๆของกลุ่มอลิอันซ์ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ตั้งเป้าเพิ่มฝ่ายขายเข้าโครงการจาก 22 คน เป็น 100 คนในปีนี้

และอีกกลยุทธ์ที่มีความสำคัญไม่แพ้กันก็คือ 4. การมุ่งยกระดับการบริหารงานของผู้ดูแลพื้นที่ โดยมีการแบ่งเขตการทำงานทั่วประเทศเป็น 8 พื้นที่ และจัดให้มีเจ้าหน้าที่จากบริษัทสนับสนุนให้ตัวแทนทำงานอย่างเป็นระบบ และมีการทำงานประสานกับบริษัทอย่างใกล้ชิดเพื่อช่วยให้ตัวแทนทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น มีการประชุมบอกเล่าความสำเร็จและปัญหาเป็นรายวัน ส่งผลให้ทั้งตัวแทนและลูกค้าได้รับการดูแลเอาใจใส่อย่างดีจากบริษัท ซึ่งจะนำไปสู่การรักษาฐานลูกค้าเก่าเอาไว้ พร้อมๆ กับขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นจากการบอกต่อของลูกค้าถึงความประทับใจในบริการที่เป็นเลิศ

“จากที่กล่าวมาข้างต้น เรามั่นใจว่าด้วยกลยุทธ์ที่ชัดเจน และการสนับสนุนอย่างเต็มที่ของบริษัท ควบคู่ไปกับความมุ่งมั่นของทีมงานฝ่ายขายที่ทุ่มเททำงานอย่างหนักจะสามารถขับเคลื่อนช่องทางตัวแทนของ อลิอันซ์ อยุรยา ให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย โดยจะผลิตเบียร์ประกันภัยรับปีแรกให้ได้ 2,200 ล้านบาท เติบโตขึ้น 16% และนำพา อลิอันซ์ อยุรยา ขึ้นสู่อันดับ 3 ภายในปี 2560 ได้อย่างแน่นอน” วิทยา กล่าวทิ้งท้าย