

อลิอันซ์ อยูธยา เดินหน้าเสริมแกร่งรองรับการเติบโต

โต เปิดตัวแม่ทัพใหม่ช่องทางตัวแทน



อลิอันซ์ อยูธยา เดินหน้าเสริมแกร่งรองรับการเติบโต เปิดตัวแม่ทัพใหม่ช่องทางตัวแทน ลุยปั้นตัวแทนมืออาชีพดันยอดผลิตภัณฑ์คุ้มครองขึ้นแทนผู้นำตลาด พิชิตเป้ารวมเบี้ย 3.25 หมื่นล้านบาท

อลิอันซ์ อยูธยา ประกันชีวิต เดินหน้าเสริมแกร่งช่องทางตัวแทน ซึ่งเป็นช่องทางสร้างรายได้อันดับหนึ่งของบริษัทล่าสุด แต่งตั้งนายวิรงค์ พัฒนากำจร มือดีชื่อดังของวงการประกันชีวิตของไทย ดำรงตำแหน่งรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริหารตัวแทน สานต่องานสรรหาตัวแทนมืออาชีพ ด้วยความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ที่คร่ำหวอดในแวดวงประกันชีวิต ผนวกกับความมุ่งมั่นของทีมงานฝ่ายขาย มั่นใจจะสามารถสร้างการเติบโตและนำพาช่องทางตัวแทนไปสู่เป้าหมาย โดยตั้งเป้าสร้างตัวแทนใหม่ 6,500 รายในปีนี้ พร้อมพิชิตเป้าเบี้ยประกันภัยรับรวม 3.25 หมื่นล้านบาท ภายในสิ้นปี จากทุกช่องทาง

มร.ไบรอัน สมิต กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. อลิอันซ์ อยูธยา ประกันชีวิต เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้แต่งตั้ง นายวิรงค์ พัฒนากำจร ให้ดำรงตำแหน่งรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริหารตัวแทน รายงานตรงต่อผม โดยนายวิรงค์จะเข้ามาสานต่องานในฐานะแม่ทัพช่องทางตัวแทนของ อลิอันซ์ อยูธยา ด้วยประสบการณ์การทำงานที่ยาวนานเกือบ 30 ปีและความเชี่ยวชาญในธุรกิจประกันชีวิต ประกอบกับความมุ่งมั่นของทีมงานฝ่ายขายทุกคน ผมมั่นใจว่าแม่ทัพใหม่ท่านนี้จะสามารถขับเคลื่อนและนำพาช่องทางตัวแทนของ อลิอันซ์ อยูธยา ซึ่งเป็นช่องทางหลักของเราให้เติบโตและเดินหน้าพิชิตเป้าหมายของบริษัทฯ ที่มุ่งเน้นเสริมแกร่งใน 3 ด้าน ได้แก่ นำองค์กรเข้าสู่ยุค 4.0 อย่างเต็มรูปแบบ ให้ความสำคัญกับการเพิ่มจำนวนตัวแทนใหม่ และมุ่งเน้นออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อการคุ้มครองชีวิตและสุขภาพ พร้อมตั้งเป้าขึ้นแทนผู้นำตลาดด้านผลิตภัณฑ์เพื่อความคุ้มครอง ด้วยยอดเบี้ยรับรวม 32,500 ล้านบาท ภายในสิ้นปีนี้

ด้าน นายวิรงค์ พัฒนากำจร รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริหารตัวแทน บมจ. อลิอันซ์ อยูธยา ประกันชีวิต กล่าวว่า สำหรับแนวทางการดำเนินงานของช่องทางตัวแทน เรายังคงสานต่อกลยุทธ์หลักของบริษัทฯ ด้วยการ เน้นการเพิ่มจำนวนตัวแทนคุณภาพ ที่เป็นมืออาชีพ โดยมีความเชื่อว่าการเติบโตอย่างยั่งยืน ต้องมาจากพื้นฐานที่แข็งแกร่งซึ่ง อลิอันซ์ อยูธยา มีพื้นฐานที่แข็งแกร่งในทุกด้านอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นโครงสร้างการบริหารงาน เครื่องมือดิจิทัลที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และอำนวยความสะดวกในการทำงานของตัวแทน โครงสร้างด้านผลตอบแทนที่ดึงดูด รวมถึงผลิตภัณฑ์คุ้มครองชีวิตและสุขภาพที่โดดเด่นที่สุดในตลาด

นายวิรงค์ กล่าวอีกว่า สำหรับกลยุทธ์ในการสร้างการเติบโตให้กับช่องทางตัวแทน ในครึ่งปีหลัง 2560 นั้นจะมุ่งเน้นใน 5 ประเด็นหลัก ได้แก่

1. การสรรหาตัวแทนคุณภาพ (Recruitment) เราให้ความสำคัญกับการเพิ่มจำนวนตัวแทนใหม่ ปีนี้ถือเป็นปีแห่งการสรรหา หรือ “Year of Recruitment” เนื่องจากตัวแทนใหม่ คือ กลุ่มคนที่สร้างผลงานให้กับบริษัทฯ ถึง 50% โดยปีนี้เรามุ่งเน้นการจัดสัมมนาทั่วประเทศ ภายใต้แนวคิด Life Changer นวัตกรรมที่มีความรู้ความสามารถ รวมทั้งตัวแทนรุ่นพี่ที่ประสบความสำเร็จ เดินสายแบ่งปันความรู้และสร้างแรงบันดาลใจในการดำเนินชีวิตสู่ความสำเร็จ ซึ่งได้รับความสนใจจากกลุ่มเป้าหมายจำนวนมาก โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าสร้างตัวแทนใหม่ที่ 6,500 ราย ภายในสิ้นปี
2. การพัฒนาพลังตัวแทน (In-force agent management) โดยการวิเคราะห์การทำงานของตัวแทนปัจจุบัน และมีการแบ่งกลุ่มออกเป็น segment ต่างๆ เพื่อวางกลยุทธ์พัฒนาและกิจกรรมส่งเสริมได้อย่างเหมาะสมกับแต่ละกลุ่ม
3. การพัฒนาผู้บริหารตัวแทน (Agency Leaders) เช่นเดียวกับกลุ่มตัวแทน สำหรับผู้บริหารตัวแทน เรามีการแบ่งกลุ่มตามผลงาน เพื่อออกแบบภาพรวมผลประโยชน์และการเลื่อนตำแหน่งให้เหมาะสม รวมทั้งยังมองหาผู้บริหารตัวแทนรุ่นใหม่ไฟแรง ที่จะมาช่วยผลักดันผลงานผ่านทางเครื่องมือดิจิทัลด้วย
4. การบริหารฝ่ายตัวแทน (Agency Management) มีการจัดโครงสร้างและอบรมการดูแลฝ่ายตัวแทน เพื่อให้มีทักษะ ความรู้และความสามารถในการบริหารผลงานและการวัดผล
5. เครื่องมือดิจิทัลเพื่อสนับสนุนการขาย (Digital Tool) เข้ามาช่วยส่งเสริมการทำงานของตัวแทน ให้สะดวก รวดเร็ว อีกทั้งยังเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ไม่ว่าจะเป็น Allianz Discover เครื่องมือด้านดิจิทัลที่ช่วยให้การเสนอขายสะดวก รวดเร็ว ซึ่งเป็นโครงการระดับภูมิภาคที่จะใช้กับตัวแทนของอลิอันซ์ทั่วภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก

“เรามั่นใจว่าด้วยกลยุทธ์เชิงรุกที่กล่าวมาทั้งหมด จะทำให้ อลิอันซ์ อยุธยา มีความพร้อมในทุกด้านและเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดให้กับตัวแทนในฐานะคู่ค้าทางธุรกิจ สามารถเพิ่มจำนวนตัวแทนใหม่ที่มีคุณภาพ กลายเป็นบริษัทประกันชีวิตที่มีตัวแทนคุณภาพมากที่สุด ที่พร้อมมอบผลิตภัณฑ์เพื่อการคุ้มครองชีวิตและสุขภาพที่ยอดเยี่ยมให้กับคนไทย โดยในช่วงครึ่งปีหลังนี้นับเป็นช่วงที่สำคัญในการสร้างผลงาน ที่ทีมงานช่องทางขายผ่านตัวแทนทุกคนจะทุ่มเททำงานอย่างหนักไปพร้อมๆ กับการปรับตัวที่ดี ซึ่งเชื่อมั่นว่าจะนำมาซึ่งการบรรลุเป้าหมายของบริษัทฯ คือเบียประกันภัยรับปีแรก 6,500 ล้านบาท และเบียประกายรับรวม 32,500 ล้านบาท ในปี 2560 นี้ได้อย่างแน่นอน” นายวิรงค์ กล่าวทิ้งท้าย