

อลิอันซ์ อยูธยา เปิดตัวแม่ทัพใหม่ช่องทางขายผ่าน ตัวแทน ลุยปั้นตัวแทนมืออาชีพ พิชิตเป้าหมาย “ปี แห่งการเติบโตทวีคูณ”



กรุงเทพฯ — 24 มกราคม 2556— บมจ. อลิอันซ์ อยูธยา ประกันชีวิต เปิดตัวแม่ทัพใหม่รับแผนการตลาดเชิงรุกที่กำหนดให้ปี 2556 เป็น “ปีแห่งการเติบโตทวีคูณ” ประกาศแต่งตั้งนายสง่า พิชญ์นงกุล ลูกหม้อเก่าฝีมือดี เจ้าของตำแหน่งสูงสุดของฝ่ายขายที่มีผลงานยอดเยี่ยมอันดับ 1 ติดต่อกันถึง 8 ปีซ้อน ขึ้นเป็นรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริหารช่องทางขายผ่านตัวแทน ลั่นเดินหน้ากลยุทธ์บ้านสีน้ำเงินลุยสร้างและพัฒนาตัวแทนมืออาชีพ พร้อมตั้งเป้าเติบโตทวีคูณในทุกด้าน พร้อมเป็นบริษัทประกันชีวิตที่ตัวแทนอยากร่วมงานด้วยมากที่สุด

มร.ไบรอัน สมิธ กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. อลิอันซ์ อยูธยา ประกันชีวิต เปิดเผยว่า ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจประกันชีวิตกว่า 24 ปีของคุณสง่า ผู้ก่อตั้งกลุ่มวิคตอรีและอดีตผู้อำนวยการบริหารอาวุโสฝ่ายขาย ช่องทางขายผ่านตัวแทน ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา เขาได้นำกลุ่มวิคตอรี ประสบความสำเร็จอย่างยิ่งยวด และได้แสดงให้เห็นถึงความเป็นมืออาชีพและความเป็นผู้นำในการบริหารธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนเชิงกลยุทธ์ การบริหารงานขาย การสรรหาตัวแทน การฝึกอบรมตัวแทน การสร้างแรงบันดาลใจ การสอนงาน การเป็นหัวหน้างาน และการเป็นผู้นำให้กับตัวแทน ความสำเร็จอันโดดเด่นนี้ส่งผลให้เขาได้รับรางวัลสูงสุดของฝ่ายขายที่มีผลงานยอดเยี่ยม คือตำแหน่งผู้บริหารฝ่ายขายยอดเยี่ยมอันดับ 1 ติดต่อกันนานถึง 8 ปีซ้อน ตั้งแต่ปี 2546 ถึงปี 2554

“ด้วยคุณสมบัติของผู้นำที่โดดเด่น มีผลงานการันตีความสำเร็จมากมาย ทำให้ผมมั่นใจว่าคุณสง่า จะนำพาช่องทางขายผ่านตัวแทนของเราไปสู่ความสำเร็จ ด้วยเป้าหมายการสร้างทีมขายที่มีตัวแทนระดับมืออาชีพมากที่สุดในประเทศไทย และบรรลุเป้าหมายในการทำให้ปี 2556 นี้ เป็นปีแห่งการเติบโตทวีคูณได้ไม่ยาก” มร. สมิธ กล่าว

ด้านนายสง่า พิชญ์นงกุล รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริหารช่องทางขายผ่านตัวแทน
อยูธยา ประกันชีวิต เปิดเผยถึงแนวทางการดำเนินงานในปี 2556 ที่บริษัทฯ กำหนดให้เป็น

บมจ. อลิอันซ์
“ปีแห่งการเติบโต

ทวิคูณ” ทางช่องทางขายผ่านตัวแทน จึงได้กำหนดวิสัยทัศน์ของช่องทางไว้คือ ต้องการเป็นบริษัทที่ตัวแทนต้องการร่วมงานด้วยมากที่สุด และตั้งเป้าเติบโตทวิคูณในทุกด้าน พร้อมด้วยพันธกิจ ที่จะเน้นการสร้างและพัฒนาตัวแทนในฐานะคู่ค้าทางธุรกิจ โดยใช้กลยุทธ์ในการขับเคลื่อน ผ่านหลายกระบวนการ เริ่มจากปรับโครงสร้างผลตอบแทน เน้นการเชิดชูฝ่ายขายที่มีผลงานโดดเด่น จัดให้มีคุณวุฒิการแข่งขันที่สร้างแรงบันดาลใจและกระตุ้นยอดขายให้กับตัวแทนอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี อีกทั้งยังมีโครงสร้างผลประโยชน์ที่สร้างรายได้และความพึงพอใจให้กับตัวแทนเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ยังมีโอกาสเติบโตในสายอาชีพอย่างรวดเร็วโดยเน้นผลงานเป็นหลัก

“นอกจากนี้ บริษัทยังได้พัฒนาแบบประกันที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าและมีจุดเด่นที่สามารถสนับสนุนการขายของตัวแทน โดยยังคงทุ่มเทเอาใจใส่ในการพัฒนาการบริการเพื่ออำนวยความสะดวก รวดเร็ว และพร้อมมอบบริการที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้าซึ่งเป็นบุคคลสำคัญสำหรับเรา ส่วนในด้านการส่งเสริมการฝึกอบรมบริษัทได้จัดให้มีหลักสูตรฝึกอบรมมากมาย รวมถึงหลักสูตรระดับโลกของอลิอันซ์ที่ประสบความสำเร็จ และนำมาปรับใช้ให้เหมาะกับประเทศไทย เน้นในเรื่องการเพิ่มผลผลิตให้ตัวแทนประสบความสำเร็จในอาชีพตั้งแต่วันแรกที่ตัดสินใจเป็นตัวแทนโดยมีการกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน”

ในแง่ของการเพิ่มการสนับสนุน บริษัท ได้พัฒนาวิธีการทำงานระหว่างพนักงานและฝ่ายขาย เน้นความง่ายและมีประสิทธิภาพในการทำงาน พร้อมทั้งพัฒนาระบบเทคโนโลยีให้ทันสมัย เพื่อพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพให้กับช่องทางการขาย โดยฝ่ายขายสามารถทำธุรกรรมทางอินเทอร์เน็ตได้สะดวกยิ่งขึ้น อาทิ การกรอกใบคำขอเอาประกันทางอินเทอร์เน็ต (e-application) การสมัครสอบทางอินเทอร์เน็ต (e-registration) รวมทั้งการพิมพ์ใบเสร็จรับเงินชั่วคราวทางอินเทอร์เน็ต (e-TR) เป็นต้น

“เรามั่นใจว่าด้วยกลยุทธ์เชิงรุกที่กำหนดให้ปี 2556 เป็น “ปีแห่งการเติบโตทวิคูณ” ในครั้งนี้จะทำให้ อลิอันซ์ อยุธยา มีความพร้อมในทุกด้าน และเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดให้กับตัวแทนในฐานะคู่ค้าทางธุรกิจ เพื่อพิชิตเป้าหมายที่จะทำให้ช่องทางตัวแทนเติบโตในทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านเบี้ยประกันภัยรับปีแรก จำนวนตัวแทนใหม่ จำนวนตัวแทนที่มีผลงานสม่ำเสมอ (Active Agent) รวมถึงการเพิ่มกิจกรรมสนับสนุนฝ่ายขาย โดยในช่วง 3 เดือนแรกของปีนี้เป็นช่วงเริ่มต้นที่สำคัญ ทีมงานและฝ่ายขายช่องทางขายผ่านตัวแทนทุกคนจะทุ่มเททำงานอย่างหนักไปพร้อมๆ กับการปรับตัวที่ดี ซึ่งเชื่อมั่นว่าจะนำมาซึ่งผลงานที่น่าพอใจอย่างแน่นอน” รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริหารช่องทางขายผ่านตัวแทน กล่าวทิ้งท้าย