

อลิอันซ์ อยูธยา เปิดตัวแม่ทัพใหม่ช่องทางตัวแทน ตั้งเป้าขึ้นแท่นท็อป 3 ภายในปี 2560



บมจ. อลิอันซ์ อยูธยา ประกันชีวิต เปิดตัวแม่ทัพใหม่ เดินหน้าสร้างการเติบโตช่องทางตัวแทน ประกาศแต่งตั้งนายวิทยา ชาญพานิชย์ มือเก่าชื่อดังของวงการประกันชีวิต ขึ้นเป็นรองกรรมการผู้จัดการใหญ่สายงานบริหารตัวแทน ลั่นเดินหน้าขึ้นแท่นเป็นผู้นำด้านผลิตภัณฑ์คุ้มครองชีวิตและสุขภาพ สานต่อกลยุทธ์บ้านสีน้ำเงิน ลุยสร้างและพัฒนาตัวแทนมืออาชีพ พร้อมเป็นบริษัทประกันชีวิตที่ตัวแทนอยากร่วมงานด้วยมากที่สุด มั่นใจสามารถ นำพาช่องทางตัวแทน ของ อลิอันซ์ อยูธยา ขึ้นแท่นท็อป 3 ภายในปี 2560



มร.ไบรอัน สมิต กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. อลิอันซ์ อยูธยา ประกันชีวิต เปิดเผยว่า จากเป้าหมายของบริษัทในปีนี้ ที่จะก้าวขึ้นเป็นผู้นำด้านผลิตภัณฑ์คุ้มครองชีวิตของไทย บริษัทได้ออกผลิตภัณฑ์ เพื่อคุ้มครองชีวิตและสุขภาพเพื่อขายผ่านช่องทางตัวแทนอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็น “สุขภาพ ปลอดภัย” และ “แพคคู่ สุขภาพดี” ซึ่งได้รับเสียงตอบรับที่ดี โดยเบื้องหลังความสำเร็จครั้งนี้ เป็นผลมาจากการทำงานที่มีประสิทธิภาพของช่องทางตัวแทนซึ่งเป็นช่องทางหลักที่สร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ และเพื่อเป็นการเสริมช่องทางนี้ให้มีความแข็งแกร่ง และเติบโตต่อเนื่องอย่างมั่นคง บริษัทฯจึงได้แต่งตั้ง คุณวิทยา ชาญพานิชย์ ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจประกันชีวิตมากกว่า 34 ปี ขึ้นดำรงตำแหน่ง รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริหารตัวแทน จากความสำเร็จในการบริหารงานธุรกิจประกันชีวิตโดยเฉพาะช่องทางตัวแทนที่ผ่านมาของคุณวิทยา ทำให้ผมมั่นใจว่า คุณวิทยา จะนำพาช่องทางตัวแทน ไปสู่ความสำเร็จอันโดดเด่น และบรรลุเป้าหมายของ อลิอันซ์ อยูธยา ที่จะขึ้นสู่อันดับ 3 ภายในปี 2560 ได้อย่างแน่นอน

ด้านนายวิทยา ชาญพานิชย์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริหารตัวแทน บมจ. อลิอันซ์ อยูธยา ประกันชีวิต เปิดเผยถึงแนวทางการบริหารงานช่องทางตัวแทนว่า ในฐานะที่ช่องทางตัวแทนเป็นหนึ่งในเสาหลักที่สำคัญของบริษัทฯ เรามีเป้าหมายชัดเจนที่จะเติบโตต่อเนื่อง และก้าวสู่การเป็นท็อป 3 ของธุรกิจประกันชีวิตภายในปี 2560 โดยกลยุทธ์สำคัญที่เน้นให้ความสำคัญ คือ 1) การฝึกอบรมเพื่อสร้างความเป็นมืออาชีพให้กับฝ่ายขาย 2) การสรรหาตัวแทนใหม่ และผลักดันให้อลิอันซ์ อยูธยา เป็นบริษัทที่ตัวแทนอยากร่วมงานมากที่สุด 3) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีนวัตกรรมใหม่ๆและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า และ 4) การบริหารกิจกรรมการขายเพื่อส่งเสริมการสร้างผลงานของตัวแทนอย่างต่อเนื่อง

“ด้วยประสบการณ์การทำงานที่ยาวนานและความเชี่ยวชาญในธุรกิจประกันชีวิตของผม ประกอบกับความมุ่งมั่นของทีมงานฝ่ายขายทุกคนที่ทุ่มเททำงานอย่างหนักไปพร้อมๆ กัน ผมมั่นใจว่า จะสามารถขับเคลื่อน อลิอันซ์ อยุธยา ไปสู่ความสำเร็จ สามารถนำพาช่องทางตัวแทนของ อลิอันซ์ อยุธยา ขึ้นสู่ท็อป 3 ภายในปี 2560 ได้ตามเป้าหมายอย่างแน่นอน” รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริหารตัวแทน กล่าวทิ้งท้าย