

อลิอันซ์ อยูธยา โซว์แกร่งช่องทางตัวแทน พร้อมเดิน หน้าสู่ดิจิทัลเต็มตัว พิชิตเป้าหมายอดเบียดประกันรับรวม 1.5 หมื่นล้าน จากพลังตัวแทน

อลิอันซ์ อยูธยา โซว์แกร่งช่องทางตัวแทน พร้อมเดินหน้าสู่ดิจิทัลเต็มตัว พิชิตเป้าหมายอดเบียดประกันรับรวม 1.5 หมื่นล้าน จากพลังตัวแทน

บมจ. อลิอันซ์ อยูธยา ประกันชีวิต โซว์ผลงานช่องทางตัวแทนเติบโตแกร่ง เตรียมเข้าสู่ยุคดิจิทัลเต็มตัวภายในปี 2563 ด้วยเครื่องมือเสริมศักยภาพช่วยวางแผนการขาย การพิชิตเป้าหมาย การปิดการขายที่รวดเร็ว การพัฒนาความเป็นมืออาชีพ พร้อมจัดงานสัมมนาผู้บริหารตัวแทน ภายใต้แนวคิด “Explore the best in you” มีผู้บริหารตัวแทนร่วมงานกว่า 1,000 คน ร่วมติดตามยุทธศาสตร์ทางปัญญา ประกาศเดินหน้าสร้างผลงานพิชิตยอดเบียดประกันรับรวม 1.5 หมื่นล้านบาท

นายวิรงค์ พัฒนกำจร รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบริหารตัวแทน บมจ.อลิอันซ์ อยูธยา ประกันชีวิต เปิดเผยว่า ช่องทางขายผ่านตัวแทนของอลิอันซ์ อยูธยา ทำผลงานได้ดีเป็นที่น่าพอใจอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่ปีที่แล้ว โดยในไตรมาส 1 ปี 2562 นี้ ถือเป็นช่วงที่ตลาดประกันยังมีภาวะชะลอตัวจากหลายปัจจัย โดยเฉพาะในเรื่องของกำลังการซื้อของผู้บริโภคที่ลดลง แต่ตัวแทนของเรายังคงเดินหน้าโซว์ศักยภาพที่แข็งแกร่ง สร้างการเติบโตของเบียดประกันภัยจากธุรกิจใหม่ได้ถึง 10% นับว่าเป็นผลงานที่ยอดเยี่ยม

ความสำเร็จที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องนี้ มีผลมาจาก การดำเนินกลยุทธ์ที่ถูกต้องเหมาะสมกับสภาวะตลาดและความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของสินค้าสุขภาพ ที่หลากหลาย ครอบคลุมทุกความต้องการ รวมถึงยังมีสินค้าสุขภาพ ที่เราร่วมมือกับ โรงพยาบาลในเครือ บีดีเอ็มเอส ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์คุ้มครองชีวิตและสุขภาพที่ครอบคลุมทุกการรักษาพยาบาล ที่ตอบโจทย์ความต้องการกลุ่มลูกค้าระดับไฮเอนด์ และการให้บริการที่สร้างประสบการณ์เหนือระดับให้กับลูกค้า”นอกจากนี้ ยังมีการนำเครื่องมือดิจิทัลเข้ามาช่วยในการทำงานของตัวแทน ไม่ว่าจะเป็น

□ Allianz Discover เครื่องมือดิจิทัลที่ช่วยให้การเสนอขายสะดวกรวดเร็ว ปิดการขายได้ง่ายขึ้น

□ Allianz Learning Management System (LMS) เครื่องมือที่ช่วยพัฒนาศักยภาพ เพิ่มความรู้ ให้กับตัวแทน เป็นการเรียนออนไลน์ ได้ตลอดเวลาด้วยระบบ E - learning เพิ่มทางเลือกให้ตัวแทนในการพัฒนาตนเอง ลดความยุ่งยากในการเดินทาง ทำให้ตัวแทนสะดวกมากยิ่งขึ้น

□ Allianz Activity Management System (AMS) ที่ช่วยตัวแทนให้สามารถวางแผนการทำงานเพื่อพิชิตเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตั้งแต่การกำหนดเบี้ยที่ต้องพิชิตในแต่ละเดือน กำหนดจำนวนการนัดหมายลูกค้าแต่ละวัน เป็นต้น ซึ่งเครื่องมือนี้ ใช้สำหรับบริหารการทำงานได้ทั้งระดับตัวแทน ไปจนถึงผู้บริหารตัวแทน

ด้วยเครื่องมือและแพลตฟอร์มดิจิทัลที่เราเร่งพัฒนาอย่างต่อเนื่องในปีนี คาดว่า จะทำให้ช่องทางตัวแทน ก้าวสู่ระบบ Paperless หรือการทำงานโดยปราศจากการใช้กระดาษได้ภายในปี 2563

อย่างไรก็ตาม นอกจาก กลยุทธ์ด้านดิจิทัล และผลิตภัณฑ์ที่กล่าวมาข้างต้นนั้น อลิอันซ์ ออยุธยา ยังคงเดินหน้าพัฒนาตัวแทนของเรา ให้มีความเป็นมืออาชีพ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการสรรหาตัวแทนใหม่ที่เน้นคุณภาพอย่างมีประสิทธิภาพและต่อเนื่อง เพื่อสร้างทีมงานรุ่นใหม่ที่มีบุคลิกลักษณะเฉพาะแบบอลิอันซ์ ออยุธยา โดยสิ่งเหล่านี้ได้ถูกขับเคลื่อนผ่านผู้บริหารตัวแทน เราจึงให้ความสำคัญมากกับการให้ความรู้และทำความเข้าใจกับผู้บริหารตัวแทน ให้มีการทำงานไปในทิศทางเดียวกัน จึงเป็นที่มาของการจัดงานสัมมนาผู้บริหารตัวแทนในวันนี้ ที่มีผู้บริหารตัวแทนร่วมงานกว่า 1,000 คน จากทั่วประเทศ โดยการสัมมนาปีนี้จะจัดขึ้นภายใต้แนวคิด “Explore the best in you” มีกิจกรรมน่าสนใจและเป็นประโยชน์มุ่งให้ความรู้ ตีตลาดทางปัญญาแก่ผู้บริหารตัวแทน อาทิ การบรรยายในหัวข้อ “Explore Your Creativity - Accelerator” โดย คุณณัฐวุฒิ พิงเจริญพงศ์ CEO OOKBEE ผู้ซึ่งเติบโตจากเด็กประกอบคอมฯ สู่อัจฉริยะผู้นำด้าน Tech Startup ผู้ก่อตั้งและซีอีโอบริษัท อีคิวบี พร้อมด้วยช่วงเวิร์คช็อปกลุ่มย่อยที่ผู้บริหารฝ่ายขายที่มีผลงานยอดเยี่ยมมาร่วมแบ่งปันเทคนิคในการบริหาร อีกด้วย

“การสัมมนาตลอดทั้ง 2 วันนี้ อัดแน่นไปด้วยเนื้อหาวิชาการที่เข้มข้น รวมทั้งการสร้างแรงบันดาลใจจากวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิมากมาย มั่นใจว่าพลังผู้บริหารตัวแทน 1,000 กว่าคนที่เข้าร่วมงาน จะได้รับประโยชน์อย่างเต็มที่ พร้อมพิชิตเป้าหมายการเติบโตในทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นจำนวนตัวแทนใหม่กว่า 2,500 คน จำนวนตัวแทนที่มีผลงานสม่ำเสมอ 2,000 คน ซึ่งจะสนับสนุนให้บริษัทสามารถเป็นผู้นำด้านผลิตภัณฑ์คุ้มครองชีวิตและสุขภาพ และพิชิตเป้าหมายประกันภัยรับรวมของช่องทางตัวแทนที่ 1.5 หมื่นล้านบาท ได้อย่างแน่นอน” นายวิรงค์ กล่าวทิ้งท้าย