

AIA FA PRIME

รายได้ เวลา ความก้าวหน้า สำหรับคนทำงานที่มีประสบการณ์

ความสำคัญของอาชีพที่ปรึกษาด้านการประกันชีวิตและการเงิน



ปัจจุบันคนไทยให้ความสำคัญในการวางแผนชีวิตแบบองค์รวมมากขึ้น เช่น การวางแผนประกันชีวิตและสุขภาพ การวางแผนเพื่อการศึกษาบุตรหลาน การวางแผนการเกษียณ การวางแผนลงทุน การวางแผนมรดก จากผลกระทบความเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ ที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วจนยากที่จะประเมินอนาคตได้อย่างแม่นยำและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการสื่อสารในยุคที่ไร้พรมแดน ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนให้กับชีวิตมากมาย ทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งผู้บริโภคมีความต้องการรับทราบข้อมูลเชิงลึกของผลิตภัณฑ์

จึงเป็นที่มาของการบริการที่ปรึกษาด้านการประกันชีวิตและการเงินจากมืออาชีพซึ่งเป็นผู้ที่จะสามารถให้คำปรึกษาแก่ผู้บริโภคเพื่อบรรลุเป้าหมายของชีวิตได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

“ที่ปรึกษาด้านการประกันชีวิตและการเงิน (AIA Financial Advisor หรือ AIA FA)” คือ มืออาชีพด้านการประกันชีวิตและการเงิน ผู้ใช้ความรู้ความสามารถในการให้คำแนะนำและวางแผนทางการเงินแบบองค์รวม ให้กับผู้ที่ต้องการมีความมั่นคงทางการเงินและไปสู่เป้าหมายทางการเงินที่ต้องการ

เทรดอาชีพ ในอนาคต

อาชีพที่ปรึกษาด้านการเงิน ติดอันดับ 1 ใน 10 ของอาชีพมาแรงแห่งอนาคต และเป็นที่ต้องการของตลาดของประเทศไทย โดยสามารถตอบโจทย์การใช้ชีวิตทั้งเวลา รายได้ และความก้าวหน้า



อิสระ



เวลา



ความก้าวหน้า

AIA บริษัทประกันชีวิต อันดับ 1 ในประเทศไทย

เอไอเอ มีสถานภาพทางการเงินที่แข็งแกร่งที่สุดในประเทศไทย
ด้วยสินทรัพย์รวม 850,568 ล้านบาท¹

เอไอเอ ประเทศไทย

ดำเนินธุรกิจประกันชีวิตตั้งแต่ปี

พ.ศ. **2481**



MDRT®

MDRT (MILLION DOLLAR ROUND TABLE)

เอไอเอ ครองตำแหน่งบริษัทที่มีจำนวนสมาชิก
สโมสrl้านเหรียญโต๊ะกลม (MDRT) มากที่สุดในประเทศไทย

MDRT จำนวน 1,255 คน³

กว่า 1 ใน 3

ของกรมธรรม์ประกันชีวิตใน
ประเทศไทยเป็นของ เอไอเอ²

ครอบคลุมกว่า
35%

ของจำนวนเงินเอาประกันภัย
ทั้งหมดในประเทศไทย²



เรามีพลั้งตัวแทนประกันชีวิต

มากกว่า
60,000 คน²



กระจายอยู่ทั่วประเทศและให้บริการ

ลูกค้ากว่า
5.5 ล้านคน²



AIA มุ่งเป็นผู้นำการสั้สร้างที่ปรึกษา
ด้านการประกันชีวิตและการเงิน
(AIA Financial Advisor)



ด้วยจำนวนกรมธรรม์กว่า

มากกว่า
8,400,000 ฉบับ²

หมายเหตุ: 1. ข้อมูลจากงบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 2. ข้อมูลจากรายงานของสมาคมประกันชีวิตไทยเรื่องสถิติธุรกิจประกันชีวิตประจำปี 2559
3. ข้อมูลถึงวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2561

เราให้บริการลูกค้ากว่า 5.5 ล้านคน ด้วยจำนวนกรมธรรม์กว่า 8,400,000 ฉบับ

เอไอเอนำเสนอผลิตภัณฑ์ในการออมเงินระยะยาวและความคุ้มครองชีวิตแก่ลูกค้าบุคคลผ่านผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย ทั้งการประกันชีวิต การประกันภัยอุบัติเหตุและสุขภาพ และการวางแผนทางการเงินในระยะยาวรวมทั้งเรายังให้บริการลูกค้าองค์กรผ่านผลิตภัณฑ์สวัสดิการพนักงาน ประกันสินเชื่อและให้บริการเป็นผู้จัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ



การกำกับดูแลกิจการที่ดี



การบริหารความเสี่ยง



แบ่งปันเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

โดยปัจจุบัน กว่า 1 ใน 3 ของกรมธรรม์ประกันชีวิต ในประเทศไทย เป็นของ เอไอเอ

เรามีพลังตัวแทนประกันชีวิตมากกว่า 60,000 คน¹ กระจายอยู่ทั่วประเทศ และให้บริการลูกค้ากว่า 5.5 ล้านคน¹ ด้วยจำนวนกรมธรรม์กว่า 8,400,000 ฉบับ¹ นอกจากนี้ เรายังเป็นบริษัทประกันชีวิตชั้นนำที่เริ่มใช้แอปพลิเคชันต่างๆ เช่น iPoS+ และ AIA iService เพื่อสนับสนุนการขายและให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและครบวงจร อีกทั้งยังมียอดขายผลิตภัณฑ์ ยูนิค ลิงค์ และจำนวนตัวแทนประกันชีวิตที่ได้รับอนุญาต IC License สูงสุด²



การตอบแทน ให้กับสังคมไทย

นอกเหนือจากการดำเนินธุรกิจแล้ว การตอบแทนสังคมก็เป็นสิ่งที่เอไอเอให้ความสำคัญมาโดยตลอด เรามุ่งสร้างความแตกต่างและพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนทั่วประเทศไทย ให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นผ่านโครงการเพื่อสังคมต่างๆ

เช่น โครงการ AIA Sharing A Life, โครงการสร้างอาคารเรียน AIA, โครงการห้องสมุดเอไอเอ, โครงการเอไอเอ สร้างรอยยิ้ม และ โครงการเอไอเอ ก้าวใหม่ ชีวิตใหม่

ซึ่งกิจกรรมเพื่อสังคมต่างๆ เหล่านี้แสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นของเอไอเอ ในการส่งเสริมให้คนไทยมีสุขภาพแข็งแรง อายุยืนยาว และคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

1. ข้อมูลจากรายงานของสมาคมประกันชีวิตไทยเรื่องสถิติธุรกิจประกันชีวิตประจำปี 2559

2. สถิติจำนวนนักวิเคราะห์การลงทุน จากเว็บไซต์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ปรับปรุงล่าสุด 20 กุมภาพันธ์ 2561

สารจากผู้บริหาร



คุณตัน ฮัค เลห์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
เอไอเอ ประเทศไทย

สำหรับผมการเป็นตัวแทน AIA FA คือหนึ่งในอาชีพที่ดีที่สุดไม่ใช่แค่โอกาสทางการเงินที่จะได้รับ หรือมีเวลามากขึ้นให้กับครอบครัว แต่คุณจะมีโอกาสสนับสนุนให้คนไทยมีสุขภาพ และชีวิตที่ดีขึ้น และจากสถิติของสมาคมประกันชีวิตไทย มีประชากรทั่วประเทศเพียงไม่ถึงร้อยละ 40% ที่มีความคุ้มครองประกันชีวิต เพราะฉะนั้น โอกาสทางการตลาดยังมีอีกมากและรอให้ท่านมาช่วยวางแผนประกันชีวิต ประกันสุขภาพ และประกันโรคร้ายแรง แก่ครอบครัวไทย และถ้าท่านประสบความสำเร็จในอาชีพนี้ ไม่เพียงรายได้ที่จะได้มากขึ้น แต่นั่นหมายความว่าครอบครัวชาวไทยได้รับการคุ้มครองเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน

เราเป็นบริษัทประกันชีวิตที่มีประวัติอันยาวนานที่สุดในประเทศไทยด้วยประสบการณ์มากกว่า 80 ปี และยังเป็นบริษัทประกันที่มีกลุ่มพลังตัวแทนที่ใหญ่ที่สุด เรายังได้มีการพัฒนาและลงทุนในกลุ่มตัวแทนอย่างต่อเนื่องในหลายด้าน และโปรแกรม AIA FA ก็เป็นหนึ่งในโปรแกรมที่สำคัญที่สุดสำหรับเอไอเอ ประเทศไทย และกลุ่มพลังตัวแทนที่ท่านได้เข้าร่วมโปรแกรม AIA FA ไม่เพียงแต่ท่านจะได้รับการพัฒนาในเรื่องการเป็นตัวแทนมืออาชีพเท่านั้น แต่เราจะช่วยพัฒนาท่านให้เป็นผู้บริหารหน่วยในขนาดของเอไอเอ ประเทศไทย

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เอไอเอ ประเทศไทย



คุณกฤษณ์ จันทโนทก

ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหาร
ตัวแทนประกันชีวิต

ปัจจุบันธุรกิจประกันชีวิตกำลังเปลี่ยนไป ผู้บริโภคต้องการข้อมูลในเชิงลึกมากขึ้นก่อนการตัดสินใจซื้อ อีกทั้งยังต้องการความเชื่อมั่นในบริการหลังการขาย “ที่ปรึกษา ด้านประกันชีวิตและการเงิน” คือบุคคลที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน โปรแกรม AIA Financial Advisor (AIA FA) คือ ความภูมิใจของ เอไอเอ ประเทศไทย ที่บริษัทลงทุนอย่างมหาศาลในการสร้างหลักสูตรพัฒนาศักยภาพและเครื่องมือสนับสนุนสำหรับผู้มุ่งหวังที่ตัดสินใจเข้าร่วมโปรแกรมเพื่อส่งเสริมให้ AIA FA ทุกท่านสามารถให้คำปรึกษาและช่วยลูกค้าวางแผนทางการเงินได้อย่างถูกต้องและเป็นมืออาชีพ

การตัดสินใจเข้าร่วมโปรแกรม AIA FA นั้น ถือได้ว่าเป็นการสร้างโอกาสให้กับตัวท่านเองที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจผ่านอาชีพที่มอบอิสระภาพทางการเงิน เวลา และความก้าวหน้า ตลอดจนสร้างโอกาสให้ครอบครัวของท่านที่จะได้ความมั่นคงจากรายได้ รวมถึงหล่อหลอมความภาคภูมิใจในความสำเร็จที่ท่านจะได้รับ ที่สำคัญนี่คือโอกาสที่ท่านจะได้แบ่งปันชีวิตที่ดีให้กับผู้คนในสังคมผ่านการมอบความคุ้มครองที่เหมาะสมและครบถ้วน

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายตัวแทนประกันชีวิต

AIA FA PRIME คืออะไร?

AIA FA Prime เป็นโปรแกรมที่พัฒนาขึ้น เพื่อรองรับคนทำงานที่มีประสบการณ์ และมีเป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จในอาชีพที่ปรึกษาด้านการประกันชีวิตและการเงินโดยมีคุณสมบัติ เป็นที่ยอมรับในระดับสากล “MDRT”

คุณสมบัติ AIA FA PRIME

- อายุไม่เกิน 45 ปี
- การศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป
- ยังไม่มีรหัสตัวแทน หรือ ออกรหัสตัวแทนใหม่
- มีใบอนุญาตผู้แนะนำการลงทุน (Investment Consultant License)
- มีประสบการณ์ทำงานไม่น้อยกว่า 2 ปี
- ออกรหัสตัวแทนมาแล้วไม่เกิน 24 เดือน
หรือไม่เคยออกรหัสกับ บริษัท AIA มาก่อน

หลักสูตรอบรม

AIA FA PRIME



เดือนที่ 1
(12 วัน)



เดือนที่ 2
(6 วัน)



เดือนที่ 3-6
(3 วัน/เดือน)



เดือนที่ 7-12



ความรู้พื้นฐานเพื่อสร้าง
ทัศนคติในการทำงาน
การขายผลิตภัณฑ์และ
กระบวนการขายที่ถูกต้อง

- ปฐมนิเทศน์ และการตั้งเป้าหมายติดคุณวุฒิ MDRT
- ความรู้ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของ AIA
- ความรู้พื้นฐานทางการเงินต่อการใช้ชีวิตยุคใหม่
- วงจรและขั้นตอนการขาย
- เครื่องมือสนับสนุนการขายของเอไอเอ

การวางแผนการลงทุนและ
บริหารความมั่งคั่ง

- แนวคิดพื้นฐานในการบริหารความเสี่ยง
- แนวคิดพื้นฐานในการวางแผนการเงินตามกาลเวลา (Time Value of Money)
- การวางแผนประกันภัย
- การบริหารเงินลงทุนด้วย AIALINK

เส้นทางสู่ MDRT

- การวางแผนประกันสุขภาพ
- การวางแผนเพื่อคุ้มครองรายได้
- การวางแผนเกษียณอายุและการวางแผนเพื่อการส่งผ่านมรดก
- การสร้างและขยายฐานการขายไปยังฐานลูกค้ารายได้สูง (HNW)

การพัฒนาการทำงาน
อย่างต่อเนื่อง

- รับฟังประสบการณ์การขายโดยนักวางแผนการเงินที่ประสบความสำเร็จ
- เข้าร่วมสัมมนาการสร้างภาพลักษณ์และทักษะการเป็นที่ปรึกษาการเงินมืออาชีพ
- เข้าร่วมกิจกรรมเพื่อส่งเสริมทักษะให้ตัวแทน AIA FA Prime มีความต่อเนื่องในการทำงานอย่างเป็นระบบและสม่ำเสมอ

กิจกรรมประจำเดือน (SB และ การวิเคราะห์ ARC)

หลักสูตรรองรับหลังจบโปรแกรม

เพื่อพัฒนาศักยภาพตัวแทนอย่างต่อเนื่อง



การเรียนรู้ขั้นพื้นฐาน

AIA FA PRIME

โปรแกรมการอบรม 6 เดือน

iLeader

A. เส้นทางสู่ผู้บริหารมืออาชีพ (AL)

B. เส้นทางสู่ตัวแทน (MDRT)

START

1 Pre-AUM

เรียนรู้การเป็น
AIA Manager
(6 เดือน)

Leader 2

เพิ่มภาวะผู้นำของ AIA
อย่างมีคุณภาพ
(6 เดือน)

3 Manager

การขยายการบริหาร
อย่างมืออาชีพ
(12 เดือน)

Director 4

การพัฒนารูปร่าง
อย่างยั่งยืน
(12 เดือน)

GOAL



START

1 Potential MDRT

ส่งเสริมดาวรุ่ง
สู่การเป็น MDRT

MDRT 2

ผลักดันเพื่อ
ยกระดับผลงาน

3 COT

เพิ่มทักษะสำคัญเพื่อ
ความเป็นเลิศ

TOT 4

คงความเป็นเลิศ
อย่างยั่งยืน

GOAL



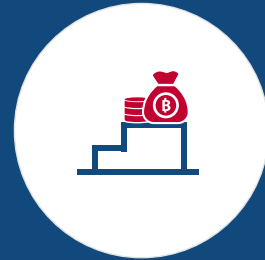
รายได้และผลประโยชน์จากโปรแกรม AIA FA



แผนรับรองรายได้



โบนัสผลงาน



โบนัสการเลื่อนตำแหน่ง



Career Achievement
Bonus 5 ล้าน



ผลประโยชน์อื่นๆ
ของโปรแกรม AIA FA

ประโยชน์อื่นๆ จากการเป็นตัวแทน AIA



ผลประโยชน์จากอาชีพ



ค่าบำเหน็จปีต่ออายุ



สวัสดิการตัวแทน



โบนัสรายไตรมาส



โบนัสรายปี



ค่าตอบแทนสมทบ



Annual Convention

เส้นทางอาชีพของตัวแทน **AIA FA**

Executive Director



Senior District Director



District Director



Senior District Manager



District Manager



Unit Manager



Assistant Unit Manager

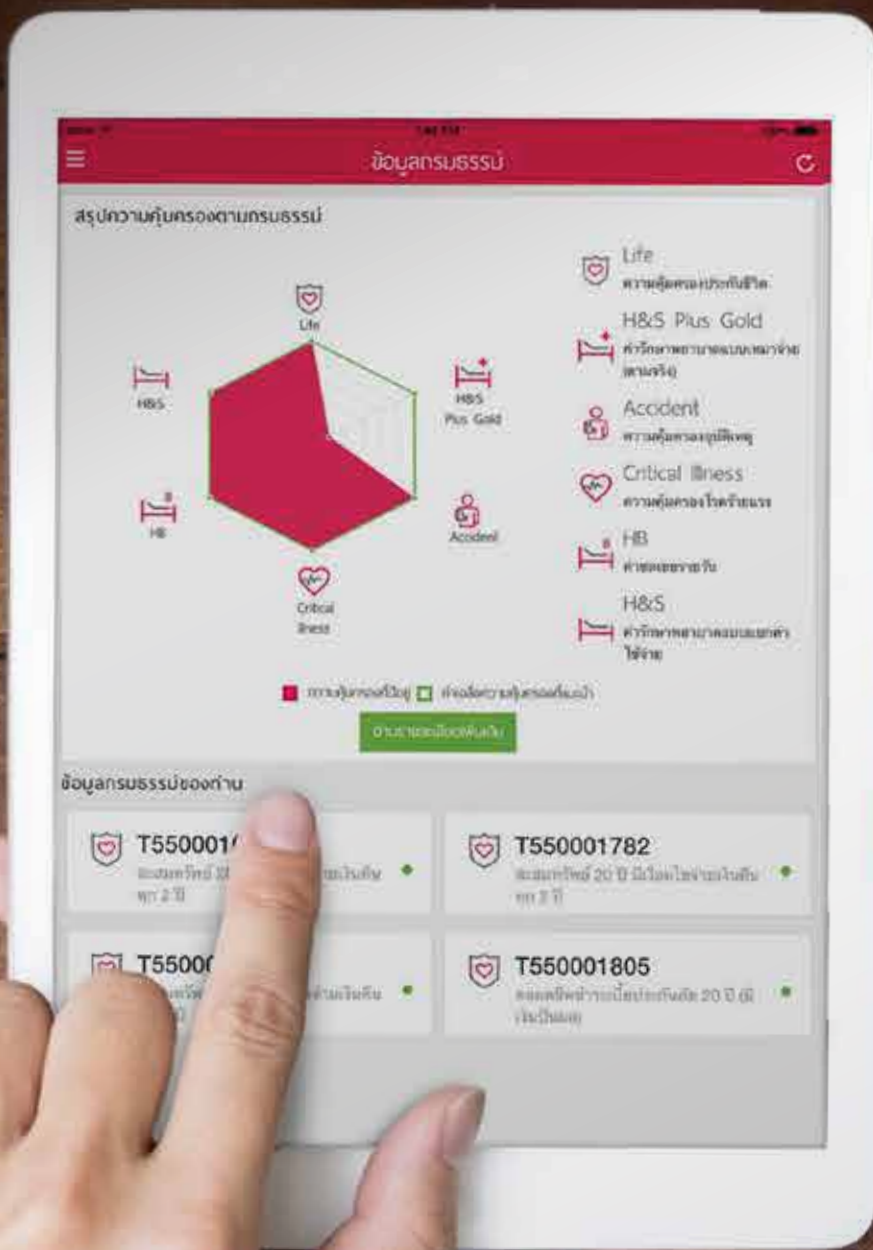


AIA FA Agent



START





AIA FA PRIME

สมัครตัวแทน AIA FA PRIME วันนี้
รับ iPad 9.7" เพื่อความสะดวก..ง่าย
ในการทำงานได้ทุกที่ ทุกเวลา

*หมายเหตุ:

- เงื่อนไขการแจก iPad เป็นไปตามบริษัทฯ กำหนด
- บริษัทฯ สามารถเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

ผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุม ความต้องการของลูกค้า

วันนี้เอไอเอ มีแบบประกันหลากหลายที่ครอบคลุมความต้องการของลูกค้า ทั้งการคุ้มครองรายได้
ของครอบครัวคุ้มครองสุขภาพ อุบัติเหตุ และโรคร้ายแรงรวมทั้งการออมทรัพย์



สินค้าเด่น ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง



ประกันชีวิตเพื่อความคุ้มครอง

คุ้มครองครอบครัวจากเหตุการณ์
ไม่คาดฝัน ให้ผลประโยชน์ตาม
กรมธรรม์ช่วยบรรเทาความเดือดร้อน
ของผู้อยู่ข้างหลัง



ประกันชีวิตแบบยูนิต ลิงค์

ประกันชีวิตควบการลงทุน อีกหนึ่ง
ช่องทางการออมเพื่อเพิ่มโอกาส
ในการลงทุนพร้อมกับคุ้มครองชีวิต



ประกันชีวิตเพื่อลูกค้า สินทรัพย์สูง

การวางแผนเพื่อส่งต่อทรัพย์สิน
ไปยังทายาทตามความปรารถนา
ของลูกค้า



เอไอเอ ไวกัลลิตี้ โพรเทกชัน

เอไอเอ ไวกัลลิตี้เป็น โครงการที่
ส่งเสริมและสนับสนุนให้ลูกค้า
มีสุขภาพดี



ใหม่! ใหม่! ใหม่!

ง่าย ครบ จบที่เดียว
ทั้งงานขาย บริการ และการสนับสนุน (สำหรับตัวแทน)



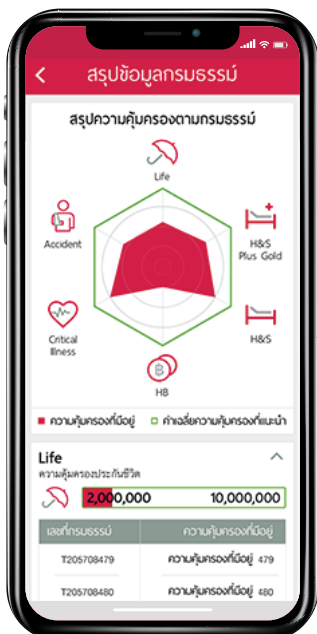
ดาวน์โหลดได้ที่ aia.co.th/imo



AIA iService

ง่าย จบ ครบในแอปเดียว (สำหรับลูกค้า)

ดาวน์โหลดได้แล้ววันนี้



บริการรูปแบบใหม่

ทั้งจ่ายเบี้ย เคลมสินไหม ดูรายละเอียดกรมธรรม์และอื่นๆ อีกมากมาย
ที่จะทำให้ชีวิตของคุณสะดวกรวดเร็วขึ้นกว่าที่เคย



ข้อมูลกรมธรรม์

ข้อมูลความคุ้มครองทั้งหมดรวม
ไว้ให้คุณแล้ว ที่นี่



สถานะเคลม

ประสบการณ์ใหม่ ให้คุณรอคอย
อย่างมีจุดหมาย



ข้อมูลชำระเบี้ย

ไม่พลาดทุกการชำระ ให้ความ
คุ้มครองชีวิตของคุณอย่างต่อเนื่อง



ข้อมูลติดต่อ

ให้เราอยู่เคียงข้างคุณ ในทุกจังหวะ
ชีวิตที่เปลี่ยนแปลง

กิจกรรมของ เอไอเอ

AIA FOOTBALL CLINIC



เอไอเอ ประเทศไทย สานฝันเยาวชนไทย จัดกิจกรรมการฝึกทักษะฟุตบอลให้กับเยาวชนไทย ภายใต้โครงการ “เอไอเอ ฟุตบอล คลินิก” ต่อเนื่อง 7 ปี โดยเยาวชนได้เรียนรู้และลงสนามฝึกทักษะฟุตบอลระดับมาตรฐานกับทีมผู้ฝึกสอนระดับมืออาชีพแบบเข้มข้น ทั้งนี้ ตลอด 7 ปีที่ผ่านมา เอไอเอ ได้ฝึกทักษะด้านกีฬาให้กับเยาวชนไทยไปแล้วกว่า 9,300 คน

AIA VITALITY



เพื่อต่อยอดคำแนะนำที่ต้องการสนับสนุนและส่งเสริมให้ผู้คนมีสุขภาพและคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ตลอดทั้งปี 2561 เอไอเอ ได้สนับสนุนกิจกรรมเพื่อส่งเสริมด้านสุขภาพให้แก่คนไทยทั่วประเทศโดยชูโครงการ “เอไอเอ ไวลิตีตี้” (AIA Vitality) ซึ่งเป็นโครงการสุขภาพแนวใหม่ที่พัฒนาขึ้นบนพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์ผ่านการร่วมสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่อง

AIA SHARING A LIFE



เอไอเอ ประเทศไทย ผนึกกำลังพนักงาน ตัวแทน และลูกค้า รวมถึงประชาชนทั่วไป รวมพลังทำความดีเพื่อตอบแทนสังคมไทย ผ่านกิจกรรมที่หลากหลายเพื่อให้คนไทยมีสุขภาพแข็งแรง และคุณภาพชีวิตที่ดี ซึ่งกิจกรรมดังกล่าวจัดขึ้นตั้งแต่ปี 2557 โดยตลอด 5 ปี ที่ผ่านมา มีผู้ร่วมทำความดีใน ‘วันทำดีร่วมกัน’ (AIA Sharing A Life Day) รวมกว่า 200,000 คน ร่วมแบ่งปันสิ่งดีๆ สู่สังคมไทยในกว่า 60 จุดทั่วประเทศ

รางวัลของ เอไอเอ



รางวัล “สุดยอดแบรนด์ทรงพลังปี 2018” (THE MOST POWERFUL BRANDS OF THAILAND 2018) ในหมวดประกันชีวิต (LIFE INSURANCE)

ซึ่งรางวัลดังกล่าวจัดขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกๆ 2 ปี โดยภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ติดต่อกันเป็นครั้งที่ 4



รางวัล “แบรนด์ยอดเยี่ยมอันดับ 1 ของประเทศไทย”

จากนิตยสารมาร์เก็ตชีเยอร์ (MARKETEER No.1 Brand Thailand 2018) ติดต่อกัน 8 ปีซ้อน



รางวัล “INTERNATIONAL LIFE INSURER OF THE YEAR – THAILAND” และรางวัล “CSR INITIATIVE OF THE YEAR – THAILAND”

จากนิตยสาร Asian Banking & Finance



“รางวัล THAILAND’S SMART AWARDS 2018” ในสาขาบริษัทที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อมดีเด่น

จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์



รางวัล “THAILAND’S MOST ADMIRABLE BRAND 2018” ในหมวดธุรกิจประกันชีวิตที่น่าเชื่อถือที่สุด

จากนิตยสาร BrandAge ติดต่อกัน 18 ปีซ้อน

MDRT (MILLION DOLLAR ROUND TABLE)

เป็นหนึ่งในมาตรฐานที่สำคัญที่สุดในการสร้างชื่อเสียง ความสำเร็จในธุรกิจประกันชีวิต และบริการทางการเงิน

AIA #1 IN THE WORLD

กลุ่มบริษัท เอไอเอ ครองตำแหน่งบริษัทที่มีจำนวนสมาชิกสโมสรล้านเหรียญโต๊ะกลม (MDRT) มากที่สุด 4 ปีติดต่อกัน



AIA ครองอันดับ 1 บริษัทประกันชีวิต
ที่มีจำนวนตัวแทนที่ติดคุณวุฒิ MDRT
มากที่สุดในประเทศไทย จำนวน 1,255 คน
(ข้อมูลถึง 15 กุมภาพันธ์ 2561)

MDRT (MILLION DOLLAR ROUND TABLE)

หรือสโมสรล้านเหรียญโต๊ะกลม เป็นสมาคมที่ได้รับการยอมรับด้านมาตรฐานความเป็นเลิศของธุรกิจประกันชีวิตและบริการทางการเงินในระดับสากล โดยมีสมาชิกจากบริษัทประกันชีวิตและสถาบันทางการเงินชั้นนำของโลกมากกว่า 500 บริษัท ใน 70 ประเทศ

AIA กับ สโมสรล้านเหรียญโต๊ะกลม

เป็นความจริงที่ว่าเราครองแชมป์อันดับ 1 ของบริษัทที่มีจำนวนสมาชิก MDRT มากที่สุดในโลก ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสำเร็จของกลยุทธ์ในการสร้างตัวแทนคุณภาพและมีความเป็นมืออาชีพ รวมถึงความมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทประกันชีวิตที่ยอดเยี่ยมที่สุดในภูมิภาคเอเชีย แปซิฟิก เรามีความภูมิใจอย่างยิ่งที่ได้ประสบความสำเร็จในระดับสากล

MDRT คือ ความสำเร็จของตัวแทนมืออาชีพในระดับสากล ที่มีองค์ความรู้แบบมืออาชีพ มีจรรยาบรรณ และมอบการให้บริการแก่ลูกค้าในระดับเยี่ยมยอด



AIA FA PRIME PROGRAM HEAD



คุณสุรธีร์ กิตติวรงค์

CFP® IP IA

AIA FA PRIME PROGRAM HEAD

การศึกษาระดับปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ เอกคู่ (double majors) ในด้านระบบสารสนเทศเพื่อการบริหาร และด้านการเงิน มหาวิทยาลัยโทเลโด ประเทศสหรัฐอเมริกา และ วท.บ. เกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

คุณสุรธีร์ เป็นผู้บุกเบิก และบริหารหลักสูตร AIA FA Prime ซึ่งรวมถึงการกระบวนกรสรรหาตัวแทน AIA FA Prime จากทั่วประเทศ จากประสบการณ์การทำงานทางการเงิน และการประกันชีวิตมากกว่า 24 ปี เขาได้ร่วมกับทีมงานในการพัฒนาหลักสูตร และการฝึกอบรมให้แก่ตัวแทน AIA FA Prime ใหม่ เพื่อให้ประสบความสำเร็จในการให้บริการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล เขาเป็น คนสำคัญในการสร้างแรงจูงใจให้กับตัวแทนเพื่อให้ตระหนักถึงคุณค่าของการเป็นที่ปรึกษาด้านประกันชีวิตและการเงิน ตลอดจนความก้าวหน้าในอาชีพที่ยั่งยืน นอกจากนี้เขายังเป็นหนึ่งในโค้ชหลักที่รับผิดชอบในการสอน และการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในหลักสูตรการวางแผนทางการเงินด้วย

...



คุณวิธรา พุกโพธิ์

CFP®, IP, ALMI®, ACS®

AIA FA PRIME HEAD COACH

การศึกษาระดับปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และระดับปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คุณวิธรา เป็นผู้บุกเบิกและบริหารหลักสูตร AIA FA Prime ร่วมกับคุณสุรธีร์ AIA FA Prime Program Head จากประสบการณ์การทำงานทางการเงินที่หลากหลาย และการประกันชีวิตมากกว่า 14 ปี ทั้งยังเป็นวิทยากรรับเชิญไปบรรยายด้านการวางแผนทางการเงินให้กับองค์กรเอกชนต่างๆ และเป็นอาจารย์พิเศษสอนด้านการวางแผนการเงินให้กับมหาวิทยาลัยรัฐ รวมถึงยังเป็นคณะกรรมการสอบแผนการเงิน CFP® ของสมาคมนักวางแผนการเงินไทย เขาได้ร่วมกับทีมงานพัฒนาหลักสูตร และฝึกอบรมให้แก่ตัวแทน AIA FA Prime ใหม่ เพื่อให้ประสบความสำเร็จในการให้บริการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล และเป็นหนึ่งในโค้ชหลักที่รับผิดชอบในการสอน และการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในหลักสูตรการวางแผนทางการเงินของหลักสูตร AIA FA Prime ในปัจจุบัน

...

ช่องทางติดต่อเรา

สามารถติดต่อ สอบถามข้อมูล หรือสมัครเป็นตัวแทนได้ตามช่องทางด้านล่างนี้
มาร่วมเป็นครอบครัวเดียวกันกับเรา AIA FA Prime



AIA.co.th



Facebook:AIA

1581

AIA Call Center

สอบถามรายละเอียด เพิ่มเติมได้ที่

ฝ่ายการสร้างตัวแทน อาคาร AIA Tower 1 ชั้น 3 Email: th.fa@aia.com

โทร 0 2783 6917, 0 2783 7982-3, 0 2783 6735, 0 2783 7650

หรือ ติดต่อผู้ประสานงานประจำทัพของท่าน



บริษัท เอไอเอ จำกัด

181 ถนนสุขุมวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

โทร. 0-2634-8888