

ขอบเขตหน้าที่งาน

รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ ด้านรับประกันภัยและสินไหม

1. มีส่วนร่วมต่อการกำหนดทิศทางธุรกิจ โดยการพิจารณากำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ภารกิจ นโยบาย กลยุทธ์ รวมทั้งตำแหน่งทางธุรกิจที่เหมาะสม และมีความเป็นไปได้ อีกทั้งสามารถปรับตัวในสถานการณ์แวดล้อม เพื่อให้เกิดความชัดเจน และสามารถนำไปสื่อสารให้แก่ผู้ลงทุนทางธุรกิจ ได้แก่ ผู้ลงทุน หรือผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า และผู้ร่วมค้า มีความเข้าใจต่อองค์กรในทางที่ถูกต้อง และสามารถให้ความร่วมมือต่อกันได้อย่างเหมาะสม

2. รับผิดชอบต่อความสำเร็จ กำหนดนโยบาย กำกับ ดูแล สายงานรับประกันภัย ทั้งด้านการรับประกันภัย การรับประกันภัยต่อ พร้อมทั้งกำกับดูแล การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าในกลุ่มที่รับผิดชอบ ตลอดจนให้บริการฝ่ายการตลาดในการกำหนดพิกัดอัตราเบี้ยประกันภัยให้เพียงพอต่อค่าสินไหมทดแทนที่คาดว่าจะเกิดขึ้น การสำรวจภัยด้วยความรวดเร็ว รอบคอบ ถูกต้อง เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ

3. รับผิดชอบต่อความสำเร็จ กำหนดนโยบาย กำกับ ดูแลสายงานสินไหมทดแทน ให้เป็นไปด้วยความถูกต้องรวดเร็วและเป็นธรรมตามเงื่อนไขและความคุ้มครองของกรมธรรม์ ตลอดจนผลักดันให้เกิดการพัฒนากระบวนการทำงานจนนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ และก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร

4. รับผิดชอบต่อความสำเร็จ และควมมีประสิทธิภาพของการดำเนินธุรกิจ โดยให้บังเกิดความคล่องตัว และมีประสิทธิภาพในทุกขั้นตอนการดำเนินงาน โดยไม่ให้เกิดความซับซ้อน ลำบาก และจุดติดขัด(Bottle Neck) ต่างๆ อันเป็นอุปสรรค ต่อการให้บริการทั้งภายใน และภายนอก ทั้งนี้จะต้องให้มีกระบวนการทำงานที่คล่องตัว และมีโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสม และมีต้นทุนในการดำเนินงานที่สามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้จะต้องมีระบบการตัดสินใจ ส่งการแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างคล่องตัว และรวดเร็ว รวมทั้งระบบในการควบคุมการดำเนินงานที่มีประสิทธิผล และมีการส่งมอบงานตลอดจนระบบรายงานที่แม่นยำ และตรงเวลา

5. ให้ข้อเสนอแนะในการดำเนินงานด้านรับประกันภัยและสินไหมแก่ผู้บริหารระดับสูง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

6. เป็นผู้นำและปฏิบัติตนให้เป็นแบบอย่างตามหลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัท รวมทั้งกำกับดูแลพนักงานใหม่ในหน่วยงานที่รับผิดชอบให้ปฏิบัติตนตามหลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัท

7. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่บริษัท มอบหมาย

ขอบเขตหน้าที่งาน

รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ ด้านบริหาร

1. มีส่วนร่วมต่อการกำหนดทิศทางธุรกิจ โดยการพิจารณากำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ภารกิจ นโยบาย กลยุทธ์ รวมทั้งตำแหน่งทางธุรกิจที่เหมาะสม และมีความเป็นไปได้ อีกทั้งสามารถปรับตัวในสถานการณ์แวดล้อม เพื่อให้เกิดความชัดเจน และสามารถนำไปสื่อสารให้แก่ผู้ลงทุนทางธุรกิจ ได้แก่ ลงทุน หรือผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า และผู้ร่วมค้า มีความเข้าใจต่อองค์กรในทางที่ถูกต้อง และสามารถให้ความร่วมมือต่อกันได้อย่างเหมาะสม

2. รับผิดชอบต่อความสำเร็จ กำหนดนโยบาย กำหนดกลยุทธ์ กำกับ ดูแลสายงานทรัพยากรบุคคลและบริหารองค์กร ประกอบด้วย ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายบริหารทั่วไป และฝ่ายบริหารความเสี่ยง และคณิตศาสตร์ประกันภัยให้บรรลุเป้าหมายของบริษัทฯ และเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

3. รับผิดชอบต่อความสำเร็จ กำหนดนโยบาย กำหนดกลยุทธ์ กำกับ ดูแลสายงานบัญชี และการเงิน ประกอบด้วย ฝ่ายบัญชี ฝ่ายการเงิน และงานตรวจก่อนจ่ายให้เป็นไปด้วยความถูกต้อง ทันเวลา และบรรลุเป้าหมายของบริษัทฯ อย่างมีประสิทธิภาพ

4. รับผิดชอบต่อความสำเร็จ และควมมีประสิทธิภาพของการดำเนินธุรกิจ โดยให้บังเกิดความคล่องตัว และมีประสิทธิภาพในทุกขั้นตอนการดำเนินงาน โดยไม่ให้เกิดความซับซ้อน ล่าช้า และจุดติดขัด(Bottle Neck) ต่างๆ อันเป็นอุปสรรคต่อการให้บริการทั้งภายในและภายนอก ทั้งนี้จะต้องให้มีกระบวนการทำงานที่คล่องตัว และมีโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสม และมีต้นทุนในการดำเนินงานที่สามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้จะต้องมีระบบการตัดสินใจ สั่งการ แก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างคล่องตัว และรวดเร็ว รวมทั้งระบบในการควบคุมการดำเนินงานที่มีประสิทธิผล และมีการส่งมอบงานตลอดจนระบบรายงานที่แม่นยำ และตรงเวลา

5. ให้ข้อเสนอแนะในการดำเนินงานด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล บริหารทั่วไป บริหารความเสี่ยง และคณิตศาสตร์ประกันภัย บัญชี และการเงินแก่ผู้บริหารระดับสูง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

6. เป็นผู้นำและปฏิบัติตนให้เป็นแบบอย่างตามหลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัทฯ รวมทั้งกำกับดูแลพนักงานใหม่ในหน่วยงานที่รับผิดชอบให้ปฏิบัติตนตามหลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัทฯ

7. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่บริษัทฯ มอบหมาย

ขอบเขตหน้าที่งาน

รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ ด้านการขายและการตลาด 1

1. มีส่วนร่วมต่อการกำหนดทิศทางธุรกิจ โดยการพิจารณากำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ภารกิจ นโยบาย กลยุทธ์ รวมทั้งตำแหน่งทางธุรกิจที่เหมาะสม และมีความเป็นไปได้ อีกทั้งสามารถปรับตัวในสถานการณ์แวดล้อม เพื่อให้เกิดความชัดเจน และสามารถนำไปสื่อสารให้แก่ผู้ลงทุนทางธุรกิจ ได้แก่ ผู้ลงทุน หรือผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า และผู้ร่วมค้า มีความเข้าใจต่อองค์กรในทางที่ถูกต้อง และสามารถให้ความร่วมมือต่อกันได้อย่างเหมาะสม

2. รับผิดชอบต่อความสำเร็จ กำหนดกลยุทธ์ กำกับ ดูแลสายงานด้านการขายและการตลาดของบริษัทฯ การรักษาสถานลูกค้า การขยายกลุ่มลูกค้าไปยังกลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด การติดตามหนี้ค้างชำระ รักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อให้ได้รับเบี้ยประกันภัยตามเป้าหมายที่กำหนดไว้โดยมีอัตราความเสี่ยงภัยที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยให้บริการลูกค้าในรูปแบบใหม่ๆ และทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจ

3. รับผิดชอบต่อความสำเร็จ กำหนดกลยุทธ์ กำกับ ดูแลงานสายงานธุรกิจภาครัฐและรายย่อย สายงานกิจการสาขา ตัวแทนและนายหน้า เพื่อให้ได้รับเบี้ยประกันภัยตามเป้าหมายที่กำหนดไว้โดยมีอัตราความเสี่ยงภัยที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยให้บริการลูกค้าในรูปแบบใหม่ๆ และทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจ

4. รับผิดชอบต่อความสำเร็จและความมีประสิทธิภาพของการดำเนินธุรกิจ โดยให้บังเกิดความคล่องตัวและมีประสิทธิภาพในทุกขั้นตอนการดำเนินงาน โดยไม่ให้เกิดความซับซ้อน ล่าช้า และจุดติดขัด(Bottle Neck) ต่างๆ อันเป็นอุปสรรค ต่อการให้บริการทั้งภายใน และภายนอก ทั้งนี้จะต้องให้มีกระบวนการทำงานที่คล่องตัว และมีโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสม และมีต้นทุนในการดำเนินงานที่สามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้จะต้องมีระบบการตัดสินใจ สั่งการ แก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างคล่องตัว และรวดเร็ว รวมทั้งระบบในการควบคุมการดำเนินงานที่มีประสิทธิผล และมีการส่งมอบงานตลอดจนระบบรายงานที่แม่นยำ และตรงเวลา

5. ให้ข้อเสนอแนะในการดำเนินงานด้านการขายและการตลาดแก่ผู้บริหารระดับสูง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

6. เป็นผู้นำและปฏิบัติตนให้เป็นแบบอย่างตามหลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัทฯ รวมทั้งกำกับดูแลพนักงานใหม่ในหน่วยงานที่รับผิดชอบให้ปฏิบัติตนตามหลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัทฯ

7. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่บริษัทฯ มอบหมาย

ขอบเขตหน้าที่งาน

รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ ด้านการขายและการตลาด 2

1. มีส่วนร่วมต่อการกำหนดทิศทางธุรกิจ โดยการพิจารณากำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ภารกิจ นโยบาย กลยุทธ์ รวมทั้งตำแหน่งทางธุรกิจที่เหมาะสม และมีความเป็นไปได้ อีกทั้งสามารถปรับตัวในสถานการณ์แวดล้อม เพื่อให้เกิดความชัดเจน และสามารถนำไปสื่อสารให้แก่ผู้ลงทุนทางธุรกิจ ได้แก่ ผู้ลงทุน หรือผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า และผู้ร่วมค้า มีความเข้าใจต่อองค์กรในทางที่ถูกต้อง และสามารถให้ความร่วมมือต่อกันได้อย่างเหมาะสม

2. รับผิดชอบต่อความสำเร็จ กำหนดกลยุทธ์ กำกับ ดูแลสายงานด้านการขายและการตลาดของบริษัทฯ การรักษาสถานลูกค้า การขยายกลุ่มลูกค้าไปยังกลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด การติดตามหนี้ค้างชำระ รักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อให้ได้รับเบี้ยประกันภัยตามเป้าหมายที่กำหนดไว้โดยมีอัตราความเสี่ยงภัยที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยให้บริการลูกค้าในรูปแบบใหม่ๆ และทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจ

3. รับผิดชอบต่อความสำเร็จ กำหนดกลยุทธ์ กำกับ ดูแลงานสายงานดิจิทัลและธุรกิจสถาบันการเงิน สายงาน Bancassurance เพื่อให้ได้รับเบี้ยประกันภัยตามเป้าหมายที่กำหนดไว้โดยมีอัตราความเสี่ยงภัยที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยให้บริการลูกค้าในรูปแบบใหม่ๆ และทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจ

4. รับผิดชอบต่อความสำเร็จและความมีประสิทธิภาพของการดำเนินธุรกิจ โดยให้บังเกิดความคล่องตัวและมีประสิทธิภาพในทุกขั้นตอนการดำเนินงาน โดยไม่ให้เกิดความซับซ้อน ล่าช้า และจุดติดขัด(Bottle Neck) ต่างๆ อันเป็นอุปสรรค ต่อการให้บริการทั้งภายใน และภายนอก ทั้งนี้จะต้องให้มีกระบวนการทำงานที่คล่องตัว และมีโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสม และมีต้นทุนในการดำเนินงานที่สามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้จะต้องมีระบบการตัดสินใจ สั่งการ แก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างคล่องตัว และรวดเร็ว รวมทั้งระบบในการควบคุมการดำเนินงานที่มีประสิทธิผล และมีการส่งมอบงานตลอดจนระบบรายงานที่แม่นยำ และตรงเวลา

5. ให้ข้อเสนอแนะในการดำเนินงานด้านการขายและการตลาดแก่ผู้บริหารระดับสูง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

6. เป็นผู้นำและปฏิบัติตนให้เป็นแบบอย่างตามหลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัทฯ รวมทั้งกำกับดูแลพนักงานใหม่ในหน่วยงานที่รับผิดชอบให้ปฏิบัติตามหลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัทฯ

7. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่บริษัทฯ มอบหมาย