

## 新聞稿

2021-03-30

### 中壽啟動 i-Agent2.0 四「新」導入晉升更快速 找對方法打破痛點 成襄成處不是夢

成長大躍進！中國人壽自 2018 年啟動 i-Agent 後，在國際級顧問協助下，以科技建構完善教育訓練制度，讓「訓」與「練」同時並進，吸引許多業務精英加入後，不僅整體新人年齡層下降、收入增加外，並創造登錄人數連續三年持續攀升佳績，淨增加年成長率，更為國內大型壽險公司第一。為進一步協助業務同仁開展志業，擴大組織發展開口，中壽投注大量資源，啟動 i-Agent2.0，從行銷推廣到組織發展，全方位支持業務同仁，協助精英同仁在中壽開展自己的事業版圖，打造屬於自己的團隊。

為協助業務同仁晉升，i-Agent2.0 在穩固 1.0 的基礎上，從業務員角度出發，透過數據收集分析出業務員從定著、晉升到組織發展過程中，每個環節過程會遭遇的困難及挑戰，進而導入四「新」方案打破痛點，包括：新課程、新輔導、新晉升及新工具，開啟新階段的培育主管養成，助業務同仁晉升與育才更有方法也更快速。

四「新」融合了與時俱進與經驗傳承，從一致性課程、全新方案、數位工具到一系列獎勵專案，環環相扣。如新課程即規劃包括：三大系列課程、實戰進階到領導力課程，讓業務同仁在金融專業知識及服務熱誠外，更有系統化的銜接訓練，全面性提升實戰技能與培養主管必備職能。此外，i-Agent2.0 有豐富的深化輔導場景，讓主管可精準有效鎖定轄下的能力與意願瓶頸，有效打破行銷與增員障礙；再輔以相關獎勵方案，新進業務精英最快 15 個月即可晉升襄理。

人才是中壽最重要的資產，更是企業發展的重要動能，為因應數位轉型趨勢，中壽獨家開發數位工具，不斷優化業務賦能，打造一條龍的數位體驗，從接觸客戶開始到建議書、刷臉投保、行動進件、智能教練、行動理賠等，讓業務同仁化身為壽險鋼鐵人，同時加深保戶便利與專業的保險印象。為積極延攬優秀新血，協助年輕人勇敢追夢，推出的「精英躍進計劃」，獨家引進 LIMRA(美國壽險行銷協會)行銷管理線上課程，採數位微學習模式，就能隨時隨地吸收即時的銷售與管理技巧，提升業務夥伴的工作職能，最高總計更可領到 45 萬元及一台 iPad，幫助自我實現人生目標。

新聞聯絡人：

中國人壽 公關部

陳盈儒 [julia.chen@chinalife.com.tw](mailto:julia.chen@chinalife.com.tw) 02-2719-6678#1050

鄒沛峯 [jalen@chinalife.com.tw](mailto:jalen@chinalife.com.tw) 02-2719-6678#1042