

## 新聞稿

2024-02-19

## 凱基人壽「卓越計畫」助攻業務員三年躍升專業經理人

## 36個月一站式培育 全方位提升業務專業力 打造卓越業務團隊

好的開始是成功的一半！凱基人壽(原中國人壽)深知，專業的培育是業務員在業界能持續成長的致勝關鍵，2024年凱基人壽宣布展開全新業務策略佈局，推出36個月的全方位「卓越經理人養成計畫」，透過挹注豐沛的內勤支援機制與最新數位賦能資源等多元培育方案，一站式助攻業務員在3年內，由業務新人躍升為「專業團隊領袖經理人」，為團隊帶來更多創新與卓越發展的無限可能。凱基人壽「卓越經理人養成計畫」除了為渴望在保險領域打拼的業務人才提供寶貴的發展機會，也同時展現凱基人壽對於整體業務人才發展的長遠承諾。

凱基人壽近年來積極推動業務通路轉型、引領業界投入各項數位工具開發應用於人才培育、訓練及銷售，建構出高度數位化業務部隊，期間歷經新冠疫情、大環境變動等衝擊，業務員登錄人數仍逐年成長，2023年較2018年的成長幅度高達40%，淨增加人數達4,600人，位居壽險業之冠並站穩業界前四大保險公司，且2023年業務員第13個月定著率為85.89%，蟬聯業界第一。足見凱基人壽不僅致力於客戶的幸福人生，更以具體行動成為業務員的全方位守護者。

新推出的凱基人壽「卓越經理人養成計畫」著重在新進業務員定著及一站式主管培育兩大面向。在協助新進業務員定著方面，凱基人壽於業務新人階段的培育時間由6個月提高至9個月，除了提供財補專案，並設有班導機制，透過拉長學習戰線、專人激勵關懷進度等，逐步扎實業務員的專業基礎；新晉升成主管的業務員則安排陪練課程，強調服務行銷、開發名單的重要，持續鞏固銷售能力。完整的實體訓練之外，凱基人壽更全力打造體貼業務員的數位學習環境，目前有超過300堂達700小時的豐富線上學習資源，鼓勵同仁隨時隨地易學易用。凱基人壽以線上線下同步的二刀流學習法，做為育才留才的重要基石。

此外，針對主管職級未來的核心人力成長，凱基人壽全面性導入完善的後勤支援機制，協助新晉升業務主管一方面持續高效率行銷與開發市場；同時因應壽險業高自主的特性，培養業務主管有能力自組團隊並甄選高潛能業務主任加入卓越主任專案，集結菁英共學，以實作、技能優化輔以行動追蹤與績優獎勵等機制，訂定關鍵里程碑，15個月逐步達成升襄，升襄後12個月完成進階課程有機會升任區經理，成為「專業團隊領袖經理人」，一站式打造晉升快速通道。

凱基人壽長期穩健經營，深耕永續發展，未來將與時俱進投入各項數位工具開發、導入人工智慧及大數據等資源，賦能更多業務員紮實的培訓系統及完整學習課程，如最新推出業界首創應用生成式AI技術升級後的凱基人壽「智能對練2.0」系統，可模擬真實情境與客戶需求，隨時提升實戰經驗，培養多元靈活的應對與專業能力，幫助不同階段的業務員持續厚植專業行銷力，強化組織發展力，一步步發展志業、實踐夢想，一同邁向卓越。