



▲黃煥興（左）與梁志雄攜手推動AIA發展，致力於為壽險策劃師打造值得信賴的專業平台，並為客戶提供長期陪伴與全面保障的服務承諾。

全新升級計劃 助力打造可持續事業之路

在AIA Elite Academy (AEA) 月，即可迈入稳定、可持续的领导发展轨道，构建具有深远影响力的长期事业蓝图。

此外，AIA建立多层次表彰机制，包括MDRT国际认证、团队奖项与海外激励旅游等，为高绩效寿险策劃師带来荣誉、交流与全球视野。通过EPL计划的快速晋升通道，寿险策劃師可进一步发展战略思维、团队领导与业务扩张能力。我们坚持“终身学习”，持续投资于数码学习平台、大师课与行业工作坊，确保寿险策劃師站在行业前沿。

更重要的是，AIA致力于营造有归属

感与凝聚力的团队文化。他们鼓励寿险策劃師参与交流沟通、公益项目与同侪辅导，共同构建一个正向、支持与成长不再的社群。

今天的AIA，不再只是一个保险品牌，更是一个承载梦想、驱动成长、放眼未来的事业平台。AIA正重塑寿险策劃師的角色，打造具有专业力、影响力与创业精神的现代人生策劃師。

欢迎加入AIA大家庭，与AIA开启一段超越意义非凡的职业旅程。

欲知更多详情，欢迎浏览官网：<https://www.aia.com.my/en/bealifeplanner/index.html>

告別傳統迎接專業

AIA開啟壽險策劃師新紀元

在许多人的印象中，寿险策劃師依然停留在传统形象。他们可能是你的家人、亲戚、朋友，甚至是多年未见面的同学，偶尔会主动推荐保单。这一刻板印象源于过去行业对人脉经营的高度依赖，也反映了大众对保险职业认知的滞后。

在那样的模式下，保险从业员往往被视为短期性的销售角色，难以与“长期”或“可持续性”画上等号。

然而，随着时代的改变，如今的客户更加理

性，对服务的期待也要求更专业。科技的全面介入，无论是从数据分析到线上投保都正推动保险行业摆脱“靠口才与关系”的旧模式。

现代寿险策劃師，不再只是单纯销售产品的中介，而是客户信赖的人生规划师，能够量身定制综合保障与健康管理方案。

现今的寿险策劃師，须具备多元专业能力。他们既要懂得分析客户的需求，掌握健康管理与金融规划知识，又需熟练运用数码工具与线上平台，为客户提供随时随地、精准贴心的服务。这场行业的深度转型，不仅全面提升了客户体验，也为寿险策劃師本身开辟了全新的职业路径。从“推销”走向“价值创造”，保险职业正焕发出前所未有的生命力与未来潜力。

▲AIA全速推进数码转型，构建高效智能的工具链与平台系统，助力寿险策劃師提升销售效率、精准招募与专业服务能力。



重新定義壽險策劃師 引領保險業數碼改革新紀元

在迈向未来的征途上，AIA正以前所未有的速度推进数码转型，全面构建高效智能的工具链与平台系统，协助寿险策劃師提升销售效率、精准招募与专业服务能力，打造一个可持续、可复制的成功体系，让每一位人生规划师从更高的起点出发，走得更稳、更远。

AIA率先引入人工智能(AI)系统，于寿险策劃師入职前进行智能评估，精准判断候选人能力与岗位的匹配度，大幅提升招聘效率与质量。与此同时，AIA提供强大的数据支持与客户洞察能力，通过行为分析与偏好建模，实时推荐潜在客户，让每一位寿险策劃師能更高效、更精准地触达目标对象，全面提升营销转化率。

AIA Life Planner App (ALPA) 应用程序的推出为寿险策劃師提供每日业务的“作战地图”，精准标示最有机会成交的客户名单，让他们合理规划每日工作重点，同时简化服务流程，减少客户到访频率，把宝贵时间用于真正重要的人际互动与关系维护。

AIA相信数码转型的终点是

“人”的转型。因此，大马友邦保险的人才发展体系早已跳脱传统培训范畴，以战略性、系统化的培养路径，全面赋能寿险策劃師应对快速变化的市场环境，并成长为具备领导力的行业先锋。而AIA Vitality健康计划是差异化价值的核心之一。这项基于科学的健康奖励计划，鼓励客户采取积极生活方式，如多运动、注重健康饮食与定期体检等，并予实际奖励。大马友邦保险寿险策劃師不仅是保障方案的提供者，更是客户健康生活的引导者，真正实现其品牌承诺。

作为一家综合型保险集团，AIA提供跨越人寿保险、Takaful、一般保险、私人退休金计划、房贷保障以及企业方案的全方位产品组合，帮助寿险策劃師建立多元、抗风险的事业结构，成为客户一站式的信赖夥伴。这不仅是保险，更是一个涵盖财务保障、健康管理与未来规划的完整生态系统。

在数码工具支持方面，整合了先进数码科技，如AIA Recruiter招募平台、Customer 360全景客户视图及AI TalkBots，可自动处理付款提醒等日常任务，让寿险策劃

师专注于建立更有价值的人脉关系。

这些先进工具不仅提升了职业的专业感与吸引力，更实质性地助力寿险策劃師迈向成功。数据显示，过去7年中，大马友邦保险(AIA) 8度成为全国最多百万圆桌(MDRT)会员的公司，充分证明AIA在数码转型、人才培养与生产力提升方面的领先实力。

▲AIA坚持以“人”为核心推动数码转型，通过系统化人才发展与AIA Vitality健康计划，赋能寿险策劃師成为引领客户迈向健康生活的专业伙伴，全面落实“健康、长久、好生活”的品牌承诺。



▲黃煥興：AIA致力於協助客戶提升生活品質，兌現品牌承諾的真正價值。

以人為本 從客戶到壽險策劃師 雙向賦能

大馬友邦保險(AIA) 总执行长黄煥興指出，许多人将保险视为应对风险的工具，但AIA坚信，保险的真正价值超越保障，其使命在于帮助人们活得更健康、更长久、更美好，而这正是AIA品牌承诺“健康、长久、好生活”的核心所在。

“我们不仅在客户遭遇困难时提供保障，更希望成为他们日常健康生活的陪伴者。这也是我们持续推动‘AIA Vitality健康计划’的初衷：守护，应从健康生活的每一步开始。”

AIA在关注客户的同时也始终关注寿险策劃師的成长与发展，尤其是年轻一代的职业需求。现代人才更追求灵活时间、公平回报与成长机会。

因此，AIA提供完整的数码工具与平台，助力寿险策劃師高效管理客户、制定专业方案，并自主安排工作节奏。今日的寿险策劃師，是有系统支援的“事业经营者”。

“我们深知寿险是一份‘科学逻辑’的工作，因此为寿险策劃師提供系统培训、清晰成长路径及优质潜在客户资源，让他们能更快起步、稳步前行。”

黄煥興补充，AIA不只是赋予寿险策劃師掌控时间、收入与成长的自主权，更为他们量身打造了可持续的职业发展路径，从入门到专业，从个体经营到团队管理，每一步都有方向、有支援。



▲梁志雄：AIA Elite Academy (AEA) 作为一个超越传统培训模式的专业成长平台，致力于培育具有长远发展潜力的卓越保险人才。

系統化培育 打造專業壽險策劃師

大馬友邦保险代理业务总裁梁志雄指出，为了培养具备长期发展潜力的人才，AIA于2018年推出了AIA Elite Academy (AEA)，一个超越传统培训模式的成长平台。

“我们构建了涵盖产品支持、数码工具、数据分析与客户管理的完整生态系统，全方位赋能寿险策劃師，助他们更快、更高效地走向成功。”

他指出，AIA与其他保险公司的最

大不同在于：不仅仅是招聘，更重视全程陪伴与持续赋能。

这是我们对寿险策劃師的承诺，也是对客户的承诺，即让他们拥有一个值得信赖、长期陪伴的专业夥伴。

“加入AIA，你获得的不只是一份工作，而是一个能支撑长期发展、实现梦想的舞台。这是我们对寿险策劃師的承诺，也是对客户的承诺，即让他们拥有一个值得信赖、长期陪伴的专业夥伴。”