保單分配
LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM
專員計劃

優質服務 | 專業培訓 | 卓越業績 | 專屬獎賞

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

四大綱領

全心為客 堅守使命

目標：100%跟進率

優質服務
- 全新 SMART+
- CRM 支援
- 保單跟進指南

專業培訓
- 銷售流程指引
- 拓展客戶話術
- 面授課程及演練



專屬獎賞
- 保單分配專員襟章
- 電子獎賞海報
- 大型慶祝及嘉許活動

卓越業績
- 加強專屬推廣
- 現有客戶銷售機遇
- 電子保費現金券

只供內部培訓使用。友邦機密及專利資料。嚴禁分發。
「友邦」、「集團」或「本集團」是指友邦保險控股有限公司及其附屬公司。
「友邦香港及澳門」、「友邦香港」、「澳門友邦保險」、「公司」、「我們」或「AIA」是指友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司）之香港及/或澳門分行。
「香港」及「澳門」分別指「香港特別行政區」及「澳門特別行政區」。

概覽及規劃

OVERVIEW AND ROADMAP

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

保單分配專員計劃

計劃日期 (2026): 1 Apr 2026 – 31 Dec 2026

合資格成員: 官方渠道銷售機遇轉介計劃+保單分配+現有客戶

計劃目標: 提升保單分配的專業服務+為現有客戶建立全方位保障

優質服務

度身訂做的保單跟進指南

綜合保單跟進指南，整合流程與指引，以確保同事提供準確性與優質的服務。

即時平台

提供即時平台(Smart+)，財務策劃顧問隨時可以獲取最新資訊。

專業培訓

銷售流程

增強對銷售流程和指引的理解，幫助財務策劃顧問在每次客戶互動中保持合規和一致性。

專業形象

建立專業和信任，直接提高客戶滿意度和銷售量。

全面客戶保障

特選活動

安排特定活動以獎勵達成計劃目標，例如提供電子保費現金券，支持財務策劃顧問的銷售。

銷售機遇

支持財務策劃顧問提升現有客戶的購買和參與度。

專屬獎賞

認可獎賞

在財務策劃顧問、營業單位和區域層面進行各種特定獎賞，以提升績效並表揚有貢獻的成員。

競賽與活動

與其他大型活動合作，共同創造高影響力的活動，以提升能見度並加速業務成果。

優質服務

QUALITY SERVICE

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

現有客戶跟進指南

1 點選進階搜尋



2 在進階搜尋較下方，打開AIA保單資料



3 打開推廣活動



4 挑選目標客戶群，按確定



5 返回進階搜尋，再按查看結果



6 於客戶檔案中打開推廣活動檢查



[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

保單跟進指南 *(Lead assignment)*

1. 保單分配培訓及相關資料概要
2. 保單分配系統
3. iSay文章 (保單分配客戶專用)
4. PES可查看的主要資料
5. 客戶通訊
6. MPF保單分配機制、藍十字保單分配流程步驟總覽
7. 友邦手 AIA Genie
8. FAQ

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

保單分配培訓及相關資料

「內部89號牌照」

香港版本

路徑：iAcademy > 網上學習> 持續進修學分(eCPD) > 正確處理保單分配及注意事項

澳門版本

路徑：iAcademy > 網上學習> 內部牌照 > 《正確處理保單分配及注意事項》

保單分配系統登入路徑: 智友易 (AIA Smart) / 友幫手 (iEngage) > 客戶CRM > 保單分配系統

「保單分配客戶跟進3步曲」短片

▶獲保單分配之後該做的「3步曲」簡介
▶分享 CRM「保單分配」客戶專屬 iSay 操作流程
▶電子確認 (e-Acknowledgement) 操作流程
路徑：iAcademy > 網上學習> 營運 >「網上保單分配系統」用戶指引(營業單位主管篇) 或 (營業員篇)

「保單分配和跟進用戶指南」

▶保單分配相關機制和規則
▶保單分配詳細流程和系統操作
▶保單分配客戶跟進詳細流程和系統操作
▶客戶流程
路徑：保單分配系統 > 培訓及相關資訊>「保單分配和跟進用戶指南」

保單分配懶人包

如何獲得保單分配資格?

財務策劃顧問需符合的所有要求:

- 已完成網上培訓課程並取得內部牌照89號
- 持有客戶保單所需的產品牌照
- 過去12個月沒有市場行內委員會(MCC)的扣分記錄
- 個人續保率不低於75%
- 已獲得分配客戶不超過500名
- 達到 60日內最低跟進率要求 80%
- < 更新>符合服務年期達12個合約月或以上及去年達到維持合約業績要求(只適用於被多次分配的客戶^)

營業單位主管需符合的所有要求:

- 已完成網上培訓課程並取得內部牌照89號
- 持有客戶保單所需的產品牌照
- 已獲得分配客戶不超過500名
- 達到 60日內最低跟進率要求 80%
- < 更新>符合服務年期達12個合約月或以上(只適用於被多次分配的客戶^)

獲保單分配之後，如何跟進?

60日內完成以下其中一項合資格跟進行動，即可被計入60日跟進率 (60日內跟進率需達到80%以繼續獲得保單分配資格):

- 聯絡客戶完成電子確認
- 取得客戶的確認回條
- 處理保戶服務(POS) 申請
- 為客戶處理索賠
- 提交新保單申請
- 跟客戶分享CRM「保單分配」客戶頁面的首篇推薦iSay文章
- 與客戶透過iPOS完成iFHC

$$\text{60日內跟進率} = \frac{\text{過去第3-14個月分配且在60日內完成合資格跟進行動的客戶數目}}{\text{過去第3-14個月分配的客戶數目}}$$

如何獲得來自保單分配的續保佣金?

如果RYC適用於獲分配的保單，財務策劃顧問需要於90日內完成以下行動，方可獲相關佣金:

前任財務策劃顧問離職後90日內:
取得客戶的書面確認回條(physical reply slip)

或

獲保單分配後90日內:
聯絡客戶完成電子確認(通過iChange/ AIA+流程)
(e-Acknowledgement)

*有關保單分配續保佣金的詳情，可參考"General Guidelines for Commission Assignment of Life Orphan Policies"(路徑：保單分配系統 > 培訓及相關資料 > General Guidelines for Commission Assignment of Life Orphan Policies)

註^被多次分配即客戶於3年內曾分配2次或以上

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

內部牌照要求

所有財務策劃顧問及營業單位主管必須先獲得內部牌照(89)

香港版本



路徑：iAcademy > 網上學習 > 持續進修學分 (eCPD) > 正確處理保單分配及注意事項

澳門版本



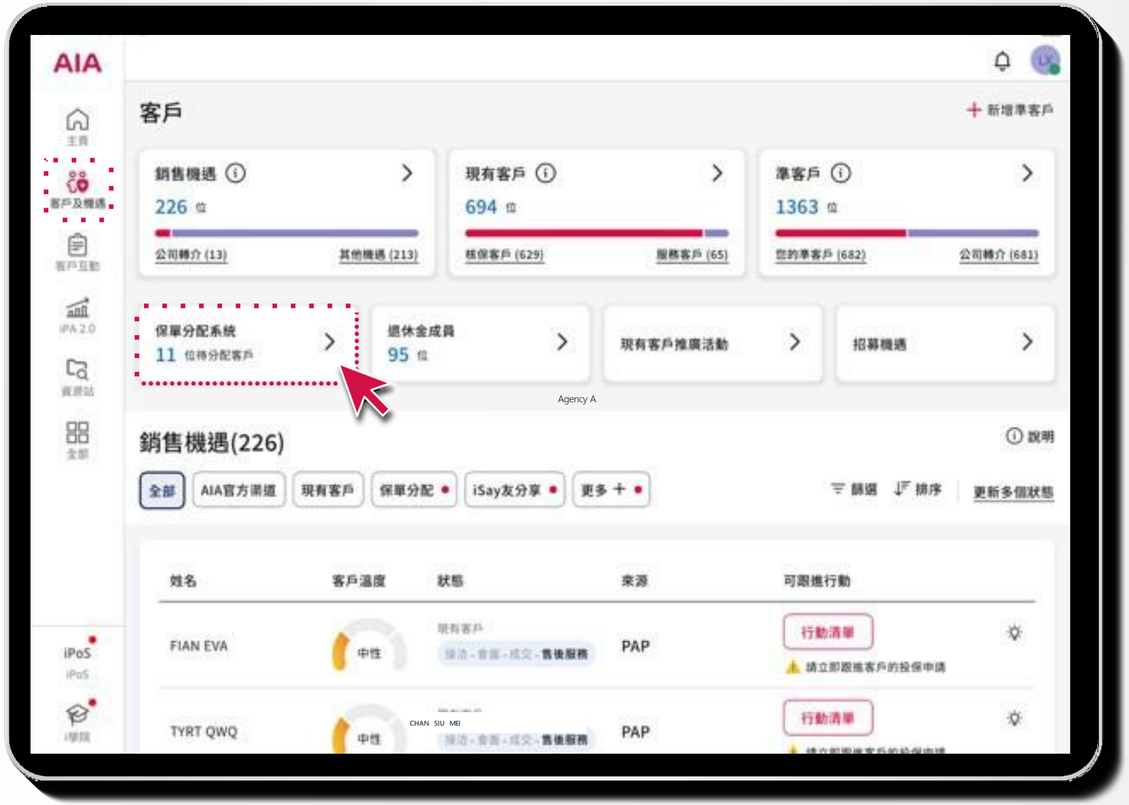
路徑：iAcademy > 網上學習 > 內部牌照 > 《正確處理保單分配及注意事項》

[AIA - CONFIDENTIAL]

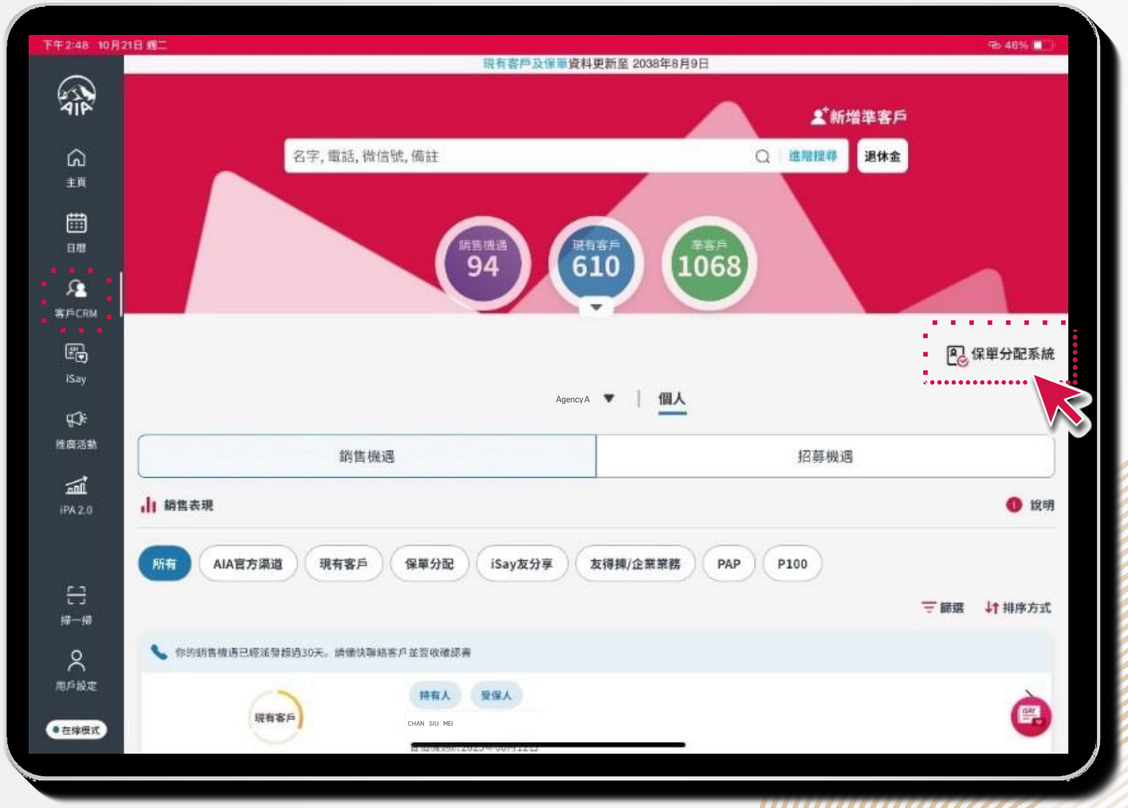
LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

保單分配系統

AIA Smart+



AIA Smart



LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

保單分配系統

營業單位主管適用



1 及時進行保單分配/重新分配

2 積極與客戶跟進

3 查看營業單位成員保單分配資格情況

4 查看下線同事保單跟進情況

5 保單分配培訓及相關資訊

財務策劃顧問適用



2 積極與客戶跟進

3 查看自己保單跟進情況

4 保單分配培訓及相關資訊

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

營業單位主管適用

1. 及時進行保單分配



A 個別剔選或全選客戶

B 更改其他合資格財務策劃顧問

C 提交並再次確認完成分配

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

2．積極與客戶跟進

營業單位主管適用

財務策劃顧問適用



提示

- 發出「電子確認書」之前，請先聯繫客戶
- 「電子確認書」有以下4種狀態:

1.待發出
2.待再次發出（如客戶逾時未簽收，系統會呈現此狀態）
3.已發出，待客戶確認
4.已簽收

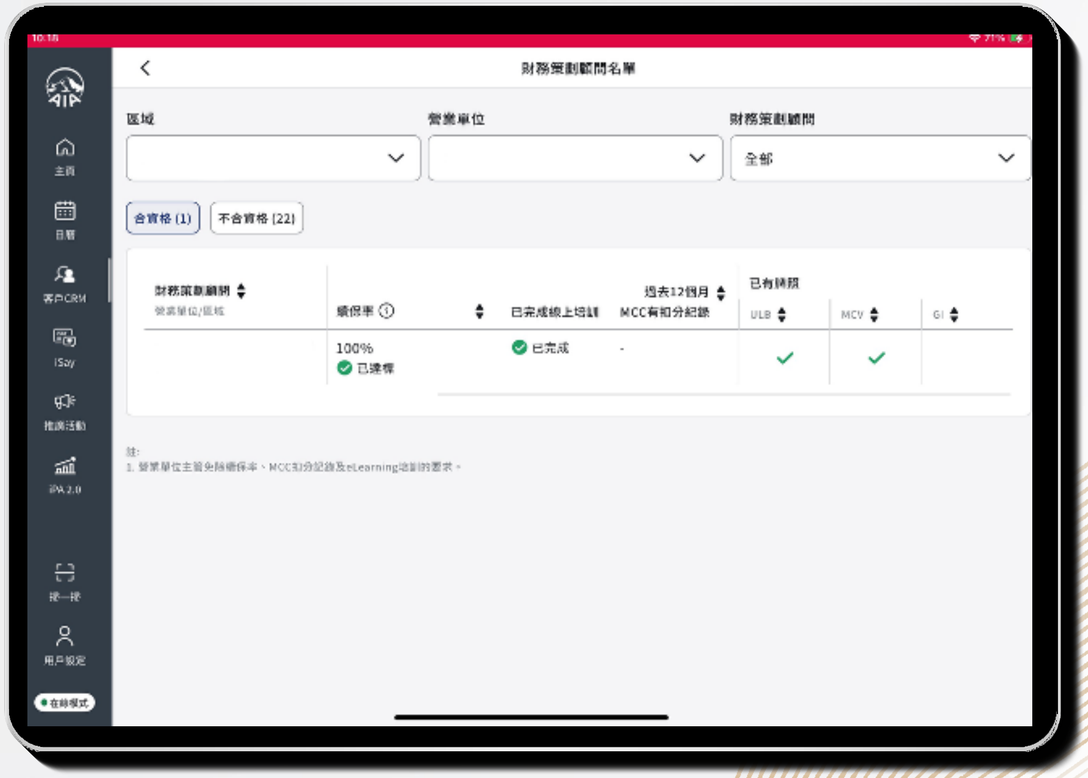
A 90日內點擊「發出確認書」啟動發送電子確認書步驟

B 如需要透過書面方式取得客戶確認，可點擊「預覽通知書」打印書面回條，讓客戶簽署

營業單位主管適用

3. 查看營業單位成員保單分配資格情況





[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

4. 查看營業單位/區域的跟進狀態

營業單位主管適用

財務策劃顧問適用



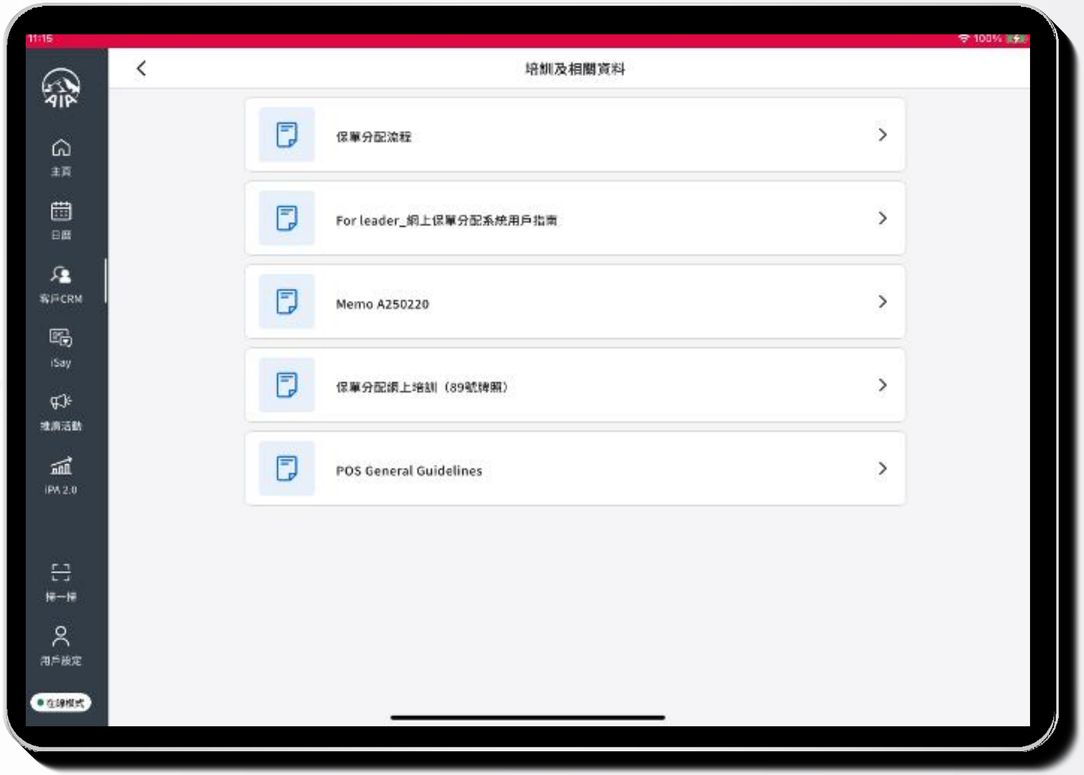
[AIA - CONFIDENTIAL]

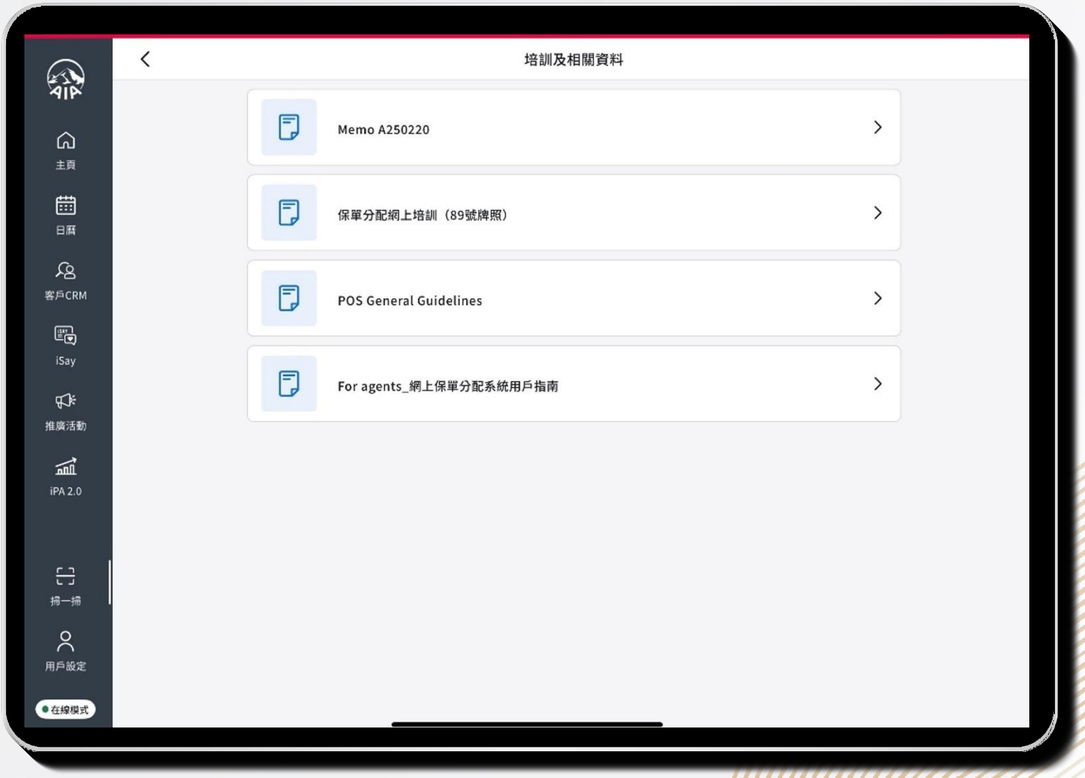
LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

5．保單分配培訓及相關資訊

營業單位主管適用

財務策劃顧問適用





LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

分享CRM「保單分配」客戶頁面的首篇推薦iSay文章(保單分配客戶專用)



友邦香港的財務策劃顧問，一直以專業和真誠陪伴每位客戶，用心規劃每一段人生旅程，為您與家人的「健康長久好生活」保駕護航。

若一直與您同行、悉心跟進保單的財務策劃顧問有所變動，請放心，我們已經為您安排另一位貼心專業的友邦財務策劃顧問，繼續陪伴在您身邊。他/她將承接這份責任與信任，持續為您提供度身訂造、周全適切的保障與理財建議。

為了讓您的保險計劃更加完善及保障您的利益，請參考以下指引，並與新任財務策劃顧問聯繫。他/她將延續我們「以客戶為中心」的服務理念，傾聽您的需要，陪伴您迎接人生不同階段的挑戰與機遇，一起走向更安心，實踐「健康長久好生活」。

我們始終相信，真正的保障，始於一份不變的承諾與陪伴。





目的

- **向客戶傳達安心訊息：**即使原有的財務策劃顧問離任，友邦已妥善安排新的專業財務策劃顧問無縫接手，服務不受影響
- **強調品牌承諾與服務延續性：**突顯友邦一貫「以客為本」的服務理念，長期陪伴客戶，持續提供專業及可靠的保障與理財建議
- **建立信任與穩定感：**讓客戶安心，確保其保障計劃及理財安排不會因人事變動而受到任何影響
- 提醒客戶停止與上一任已離任的財務策劃顧問進行任何服務
- 提醒主動聯絡新任財務策劃顧問，以確保持續獲得適切的跟進與專業服務

同時附上新任財務策劃顧問的電子名片(E-Business Card)*，方便客戶聯繫

*須分享此文章以計算跟進率，其他文章不能被計算

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

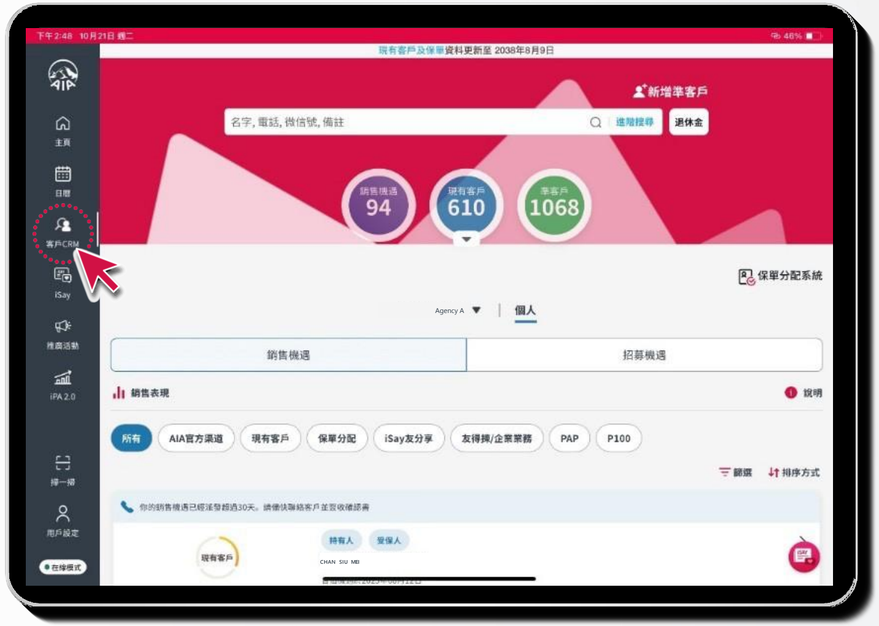
分享 iSay流程

營業單位主管適用

財務策劃顧問適用

登入 CRM → 選擇保單 分配客戶 → 選擇指定 iSay文章 → 填寫信息 → 發送iSay

智友易(AIA Smart)



友幫手(iEngage)





*此iSay文章可發送至拒絕接收商家電子訊息的客戶

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

分享 iSay流程

1 查看保單分配客戶

2 選擇指定iSay文章

3 填寫信息

4 發送iSay



操作步驟

1.1 在「客戶CRM」頁面，選擇來自「保單分配」的銷售機遇，查看保單分配客戶名單

1.2 選擇要分享的客戶，點擊客戶profile

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

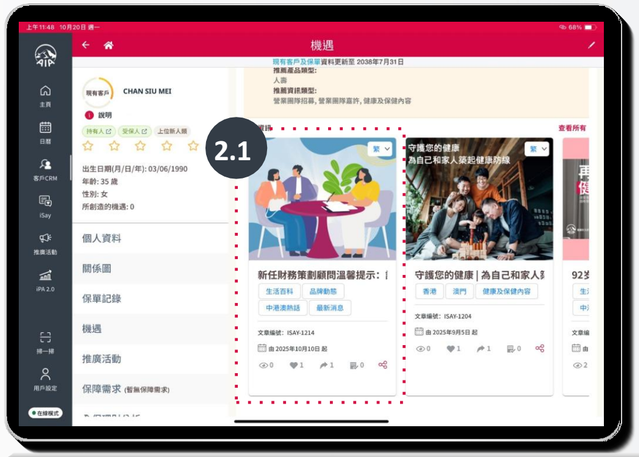
分享 iSay流程

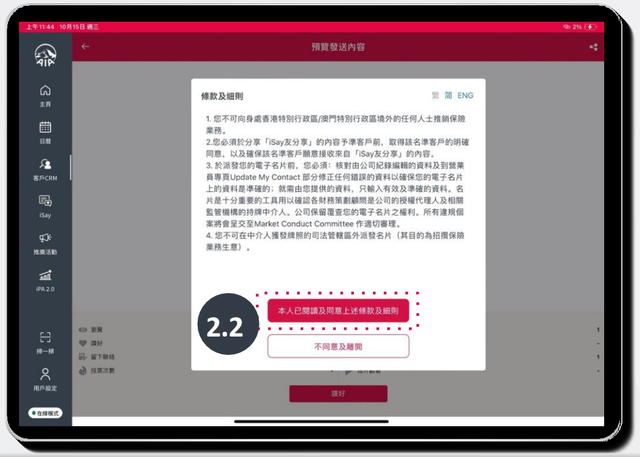
1 查看保單分配客戶

2 選擇指定iSay文章

3 填寫信息

4 發送iSay





操作步驟

2.1 在「推薦資訊」下找到首篇推薦文章「新任財務策劃顧問溫馨提示：讓您的保險計劃更加完善及保障您的利益」，選擇文章語言

2.2 點擊「本人已閱讀及同意上述條款及細則」繼續

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

分享 iSay流程

以官方渠道發送電子卡片給客戶，加強客戶對新財務策劃顧問的認可。

1 查看保單分配客戶

2 選擇指定iSay文章

3 填寫信息

4 發送iSay



3.1



3.2

3.3

3.4

操作步驟

3.1 點擊右上角編輯信息內容

陳小姐您好，感謝您一直以來對友邦的支持。由於您原本的財務策劃顧問已離任，現由我Sam擔任您的新財務策劃顧問，為您提供持續的保單服務與支援。如您對保單有任何查詢，歡迎隨時聯絡我。我亦會第一時間向您更新公司最新的產品資訊及優惠，協助您作出最合適的財務安排。很高興有機會為您服務，期待與您保持聯繫！您的新財務策劃顧問 - Sam

3.2 填寫信息 (以下文字供參考*)

3.3 加入電子卡片 (如適用)

3.4 點擊「下一步」繼續

*如需修改信息，請注意不可發送未經授權或不恰當的信息給客戶

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

分享 iSay流程

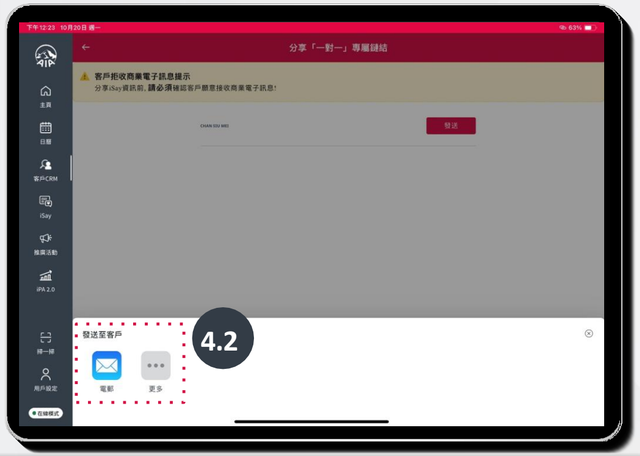
1 查看保單 分配客戶

2 選擇指定 iSay文章

3 填寫信息

4 發送iSay





操作步驟

4.1 點擊「發送」

4.2 選擇適用的通訊渠道，發送iSay文章給客戶

提示

- 這篇iSay可以被發送給沒有指明願意接受商業電子訊息 (opted out of Direct Marketing) 的客戶
- 財務策劃顧問可以透過電郵、短訊、WhatsApp、WeChat等通訊渠道發送iSay給客戶。如果使用平板電腦登入AIA Smart發送iSay，建議先在平板電腦下載相關通訊應用程式

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

iAcademy「保單分配客戶跟進 3 步曲」短片

路徑 : iAcademy > 網上學習> 營運 >
「網上保單分配系統」用戶指引 (營業單位主管篇)

路徑 : iAcademy > 網上學習> 營運 >
「網上保單分配系統」用戶指引 (營業員篇)

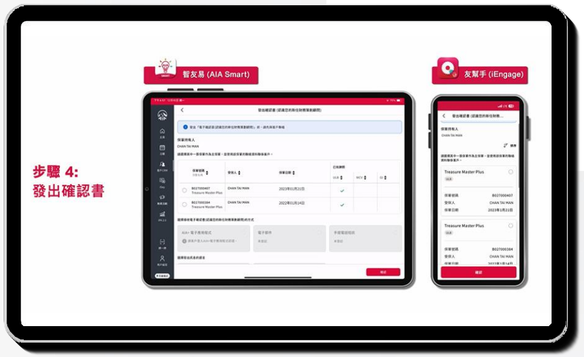
短片內容

第一章: 獲保單分配之後該做的「3步曲」簡介
第二章: 分享 CRM「保單分配」客戶頁面的首篇 iSay 操作流程
第三章: 發送電子確認 (e-Acknowledgement) 操作流程









掃描QR code 進入短片

營業單位主管篇

營業員

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

分配保單

PES可查看的主要資料

1 **Search 搜尋**

*Policy search 保單搜尋
*Name search 客戶姓名
*Status search 保單狀況
*Follow-up agent search 跟進營業員
*Insured portfolio 保障分析
*Enquire ILAS policy by investment options 按投資選擇查詢ILAS保單
*eApp 電子過交紀錄

2 **U&I 待批核**

*Pending search 申請跟進事項搜尋

3 **POS 保戶服務申請**

*Pending search 申請跟進事項搜尋
*History search 申請記錄搜尋

4 **Claims 賠償**

*Pending search 申請跟進事項搜尋
*History search 申請記錄搜尋

5 **Policy details保單詳情**

5.1 **Form/Corr. 表格/往來文件**

*General document 一般文件
*Contract 契約
*Acknowledgement receipt 保單確認回條
*Premium renewal notice 繳費通知書
*CIES Letter CIES文件
*POS 保戶服務申請記錄
*Maturity letter 期滿信件
*TIP Correspondence 支扣稅(TIP) 往來文件
*Endorsement list 保單批註
*Anniversary/Quarterly Statement 保單週年/季度通知書
*Future value illustration 保單預期價值一覽表

5.1 **Record 記錄**

*Levy history 保費徵費記錄
*Signature 簽名 (營業單位主管適用)
*Cumulative cash dividend 累計現金股息資料
*E-premium coupon 電子保費現金券
*Monthly income record 每月收入記錄
*Regular cash withdrawal option history 定期現金提取選擇記錄
*Investment transaction history

5.1 Other functions 其他功能

1. 扣除保費選擇
2. 更改保單選項
3. 其他資料
4. 保證現金價
5. 現行說明書
6. 保單貸款金額預算說明
7. 投資選擇組合概覽

Access Point 入口
Policy Details >> Function >> Other Function
保單詳情 >> 功能 >> 其他功能

1. Premium offset option 扣除保費選
擇該板塊可查詢"保險利益說明"文件
2. Change of plan option 更改保單選項
該板塊可查詢"更改保單項目"相關文件
3. Other information 其他資料
Agent lead / Secretary 可通過其功能記錄該保單跟進營業員
4. Guaranteed Cash Value 保證現金價
值該板塊可查詢"保證現金"列表
5. Inforce Illustration 現行說明書
該板塊可查詢設定保費繳付期、設定保費等信息
6. Loan Amount re-projection 保單貸款金額預算說明
該板塊可根據申請日期獲取"保單貸款金額預算說明"
7. Consolidated investment option 投資選擇組合概覽
該板塊會顯示出投資選擇組合概覽，例如：投資選擇內容和圖形比例統計圖

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

客戶通訊

財務策劃顧問離職後，客戶會收到以下由公司發出的通知



財務策劃顧問離職後

1 財務策劃顧問離職通知

SMS AIA+ @

在PES查看副本



新任財務策劃顧問獲委任後

2 新任財務策劃顧問委任通知

AIA+ @

在保單分配系統查看副本

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

1.財務策劃顧問離職通知

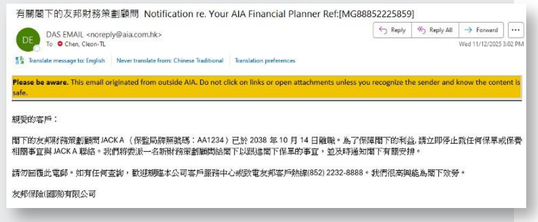
公司會在財務策劃顧問離職/離世後，透過SMS、AIA+、電郵發出客戶通知。如果上列三個通訊方式中只有一個適用/全部都不適用，公司亦會郵寄書面通知給客戶：

SMS | AIA+ | @ | ✉

財務策劃顧問離職後

【AIA友邦】友邦短訊：閣下的友邦財務策劃顧問JACK A (保監局牌照號碼: AA1234) 已於2038年10月14日離職。為了保障閣下的利益，請立即停止就任何保單或保費相關事宜與 JACK A 聯絡。我們將委派一名新財務策劃顧問給閣下以跟進閣下保單的事宜，並及時通知閣下有關安排。期間如有任何查詢，請致電友邦客戶熱線 (852) 2232-8888。 [nrU2] 拒收 請回复R



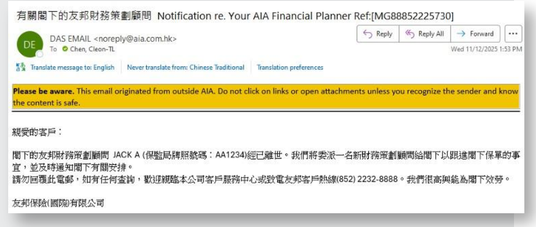




新任財務策劃顧問獲委任後

【AIA友邦】友邦短訊：閣下的友邦財務策劃顧問JACK A (保監局牌照號碼: AA1234) 經已離世。我們將委派一名新財務策劃顧問給閣下以跟進閣下保單的事宜，並及時通知閣下有關安排。期間如有任何查詢，請致電友邦客戶熱線 (852) 2232-8888。 [nrn7] 拒收 請回复R







[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

2. 新任財務策劃顧問委任通知

公司會在為客戶委派新任財務策劃顧問後，透過 AIA+ 、電郵、郵寄發出客戶通知
(財務策劃顧問可以於保單分配系統下載信件)

前任財務策劃顧問離職

AIA+


閣下已被委派一名新財務策劃顧問

親愛的客戶：

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

閣下的友邦財務策劃顧問 JACK A（保監局牌照號碼：AA1234）已離職。為了保障閣下的利益，請立即停止與JACK A查詢/跟進任何保單或保費相關事宜。

本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問為閣下處理保單日後之一切事宜。有關委任新財務策劃顧問更多詳情的通知函將會隨後寄給閣下。

友邦財務策劃顧問姓名：JACK B　　保監局牌照號碼： AA1234

辦公地址：Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

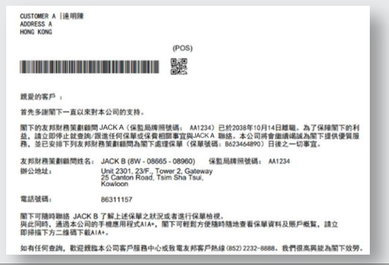
電話號碼： 86311157

閣下可隨時聯絡 JACK B 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
與此同時，通過本公司的手機應用程式AIA+，閣下可輕鬆方便隨時隨地查看保單資料及賬戶概覽，請立即掃描下方二維碼下載AIA+。

請勿回覆此電郵，如有任何查詢，歡迎聯繫本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線(852)2232-8888。我們很高興能為閣下效勞。

友邦保險(國際)有限公司

郵寄


CUSTOMER A 【通用陳
ADDRESS A
HONG KONG

(POS)

親愛的客戶，

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

閣下的友邦財務策劃顧問 JACK A（保監局牌照號碼： AA1234）已於2038年10月14日離職。為了保障閣下的利益，請立即停止就查詢/跟進任何保單或保費相關事宜與JACK A 聯絡。本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問為閣下處理保單（保單號碼：8623464890）日後之一切事宜。

友邦財務策劃顧問姓名： JACK B (BW - 08665 - 08960)　保監局牌照號碼： AA1234
辦公地址： Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼： 86311157

閣下可隨時聯絡 JACK B 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
與此同時，通過本公司的手機應用程式AIA+，閣下可輕鬆方便隨時隨地查看保單資料及賬戶概覽，請立即掃描下方二維碼下載AIA+。

如有任何查詢，歡迎聯絡本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線 (852) 2232- 8888。我們很高興能為閣下效勞。

前任財務策劃顧問榮休

AIA+


閣下已被委派一名新財務策劃顧問

親愛的客戶：

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

本公司特此致函通知，閣下的友邦財務策劃顧問 JACK G（保監局牌照號碼：AA1234）即將榮休。

本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問由即日起為閣下處理保單事宜。有關委任新財務策劃顧問更多詳情的通知函將會隨後寄給閣下。

友邦財務策劃顧問姓名：JACK H　　保監局牌照號碼： AA1234

辦公地址：Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼： 86311157

由即日開始，閣下可隨時聯絡 JACK H 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
與此同時，通過本公司的手機應用程式AIA+，閣下可輕鬆方便隨時隨地查看保單資料及賬戶概覽，請立即掃描下方二維碼下載AIA+。

請勿回覆此電郵，如有任何查詢，歡迎聯繫本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線(852)2232-8888。我們很高興能為閣下效勞。

友邦保險(國際)有限公司

郵寄


CUSTOMER E
ADDRESS E
HONG KONG

(POS)

親愛的客戶，

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

本公司特此致函通知，閣下的友邦財務策劃顧問 JACK G(保監局牌照號碼： AA1234) 即將榮休。

本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問由即日起為閣下處理保單事宜（保單號碼：8623464942）。

友邦財務策劃顧問姓名： JACK H (BW - 08665 - 08965)　保監局牌照號碼： AA1234
辦公地址： Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼： 86311157

由即日起，閣下可隨時聯絡 JACK H 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
與此同時，通過本公司的手機應用程式AIA+，閣下可輕鬆方便隨時隨地查看保單資料及賬戶概覽，請立即掃描下方二維碼下載AIA+。

如有任何查詢，歡迎聯絡本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線 (852) 2232- 8888。我們很高興能為閣下效勞。

前任財務策劃顧問離世

AIA+


閣下已被委派一名新財務策劃顧問

親愛的客戶：

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

本公司特此致函通知，閣下的友邦財務策劃顧問 JACK D（保監局牌照號碼：AA1234）已經離世。

本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問為閣下處理保單日後之一切事宜。有關委任新財務策劃顧問更多詳情的通知函將會隨後寄給閣下。

友邦財務策劃顧問姓名：JACK E　　保監局牌照號碼： AA1234

辦公地址：Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼： 86311157

閣下可隨時聯絡 JACK E 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
與此同時，通過本公司的手機應用程式AIA+，閣下可輕鬆方便隨時隨地查看保單資料及賬戶概覽，請立即掃描下方二維碼下載AIA+。

請勿回覆此電郵，如有任何查詢，歡迎聯繫本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線(852)2232-8888。我們很高興能為閣下效勞。

友邦保險(國際)有限公司

郵寄


CUSTOMER C
ADDRESS C
HONG KONG

(POS)

親愛的客戶，

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

閣下的友邦財務策劃顧問 JACK C（保監局牌照號碼： AA1234）已經離世。本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問為閣下處理保單（保單號碼：8623464913）日後之一切事宜。

友邦財務策劃顧問姓名： JACK E (BW - 08665 - 08977)　保監局牌照號碼： AA1234
辦公地址： Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼： 86311157

閣下可隨時聯絡 JACK E 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
與此同時，通過本公司的手機應用程式AIA+，閣下可輕鬆方便隨時隨地查看保單資料及賬戶概覽，請立即掃描下方二維碼下載AIA+。

如有任何查詢，歡迎聯絡本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線 (852) 2232- 8888。我們很高興能為閣下效勞。

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

MPF 保單分配機制

財務策劃顧問離職後

1. 系統會透過電郵和發出保單分配通知
2. 系統會透過電郵發出提醒團隊成員跟進客戶通知

營業單位主管

確保新考慮之財務策劃顧問已有強積金牌照及登記成為強積金中介人

- 盡快完成保單分配
- 檢視自己和團隊保單跟進和合資格情況

若不完成以上行動，將面臨以下後果

保單不被分配將視作放棄 “Servicing Agent”的權利，保單會轉為 “Direct”。
(往後之 Retention Bonus 將不會發放給該營業單位/財務策劃顧問)

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

藍十字保單分配管理（只適用於友邦財務策劃顧問）

定義及一般原則

1. 「孤兒保單」源於保單原有代理人離職，而沒有代理人繼續為客戶提供服務的保單。

2. 保單分配管理旨在短時間內迅速自動分配保單予直屬經理或區域經理，避免服務出現真空，重點是保障客戶服務連續性。

3. 保單分配不包括不可續保的保單（例如：單次旅遊保險）

4. 當保單分配至新委任之直屬經理或區域經理後：
   - 離職代理人仍需負責離職前的未繳保費。
   - 如保單取消，離職代理人須承擔佣金回撥（如適用）。
   - 如保單保額及/或保費增加或減少，離職代理人及新委任代理人均不獲發佣金（直至下一年度保單續保）。

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

藍十字保單分配管理（只適用於友邦財務策劃顧問）

保單分配流程

友邦財務策劃顧問於藍十字離職（T）

情境一：直屬經理 (已登記為藍十字一般業務保險代理)
區域經理 (未登記為藍十字一般業務保險代理)

T + 1個工作天 → 保單將於T + 1個工作天自動轉移至直屬經理

情境二：直屬經理 (未登記為藍十字一般業務保險代理)
區域經理 (已登記為藍十字一般業務保險代理)

T + 1個工作天 → 保單將於T + 1個工作天自動轉移至區域經理

情境三：直屬經理 (未登記為藍十字一般業務保險代理)
區域經理 (未登記為藍十字一般業務保險代理)

T + 1個工作天 → 保單將由AIAHK 酌情安排指派到其他已登記為藍十字一般業務的財務策劃顧問

T + 1個工作天

- 以郵遞方式發送《轉換保險代理人通知書》予保單持有人
- 以電郵方式發送《轉換保險代理人通知書（代理人副本）》予新委任之直屬經理/區域經理/財務策劃顧問

[AIA - CONFIDENTIAL]

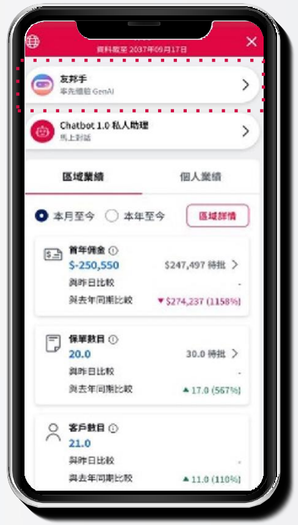
LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

友邦手 AIA Genie

已準備好解答大家關於保單分配相關疑難!

你可以在AIA SMART/ iEngage 的iPA 2.0 頁面找到「友邦手」。





友邦手 Genie 使用簡介





1 可參考AIA Genie提供的建議問題或自行輸入

2 參考AIA Genie所提供的答案

3 按下連結，了解參考資料

4 善用建議問題，進一步認識相關資訊

善用最新科技 助您輕鬆發展

全天候24小時隨時候命

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

FAQ

客戶跟進 / 跟進率

Q1: **如果客戶的保單太久沒有電話如可處理?**

系統將會針對沒有或無效的+852電話號碼的客戶，不會計算此客戶於你的跟進率內*(此優化事項將於Q4生效)。現時請嘗試用其他渠道如電郵/AIA+聯絡客戶。

Q2: **如果我已獲分配客戶人數少於5個，60日內最低跟進率如何計算? 當我獲第 6 個分配客戶會怎樣?**

如果首5名獲分配的客戶 (過去第3-14個月)，可豁免「60日內跟進率」要求。其後便會根據60日內跟進率計算。

$$\text{*60日內跟進率} = \frac{\text{過去第3-14個月分配且在60日內完成合資格跟進行動的客戶數目}}{\text{過去第3-14個月分配的客戶數目}}$$

Q3: **有部分客戶保單內的電話正確，但收不到發出電子確認信，請問如何處理?**

發送給客戶通訊將根據agent選擇之保單的聯絡資料發送，如不正確可選擇其他保單，並根據其他保單的聯絡資料再次發送。

或選擇同樣保單以Email / AIA+ 方式發送。

註: 中國大陸手機號碼將受電信限制影響而無法接收短訊 (預計2026下半年生效)

Q4: **任何形式離職的保單分配都需要跟進嗎? 包括離職、合約終止或死亡。**

是的，同樣需要在60日內完成。

保單分配

Q5: **如果我錯過了保單分配限期(適用於營業單位主管)會怎樣?**

如直屬營業單位主管未能在限期內完成保單分配，系統將自動分配給直屬營業單位主管(如符合資格)或交由其上線主管/區域總監進行分配。

Q6: **已經分配後，是否還有機會再分配給其他財務策劃顧問?**

一經分配後就不可以再分配了。

Q7: AEP/N3/N6/N9 agent **的保單分配會如何處理?**

保單會於agent term合約終止後 第 6 天觸發分配，以預留時間處理潛在的上訴(appeal)個案。

*如果過去第3-14個月已分配客戶人數少於5個，可豁免「60日內跟進率」要求

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

FAQ

確認回條

Q8: **我已遞交了客戶的實體 客戶確認書 到POS部門, 但一直未見到「保單分配系統」更新狀態**, iEngage**仍然顯示: 未遞交，公司內部可以如何處理**?
目前正在跟POS部門積極跟進及處理「保單分配系統」的狀態更新。同時，為避免公司日後影響對你的保單分配，建議你先跟客戶分享CRM「保單分配」客戶頁面的首篇推薦iSay文章為其一合資格的跟進行動，以維持你個人的跟進率。

Q9: **可以用電子方式給客戶確認嗎?**
可以使用電子確認的方法 。
新機制實施日期(2026年2月1日) 或之後獲分配的客戶，才會被納入「60日內跟進率」的計算範圍。

Q10: **是否可以提交實體回條的副本至 POS?**
不可以，只接受正本。

Persistency/claims 續保率/賠償比率

Q11: **財務策劃顧問的個人續保率, 會受到跟進保單分配而影響嗎?**
不會。

Q12: **財務策劃顧問的個人賠償比率, 會受到跟進保單分配而影響嗎?**
會。

iSay

Q13: **如何檢查團隊 - 專屬iSay 發出的情況**?
查看需要發送iSay的已分配客人，於AIA Smart / iEngage > CRM > 保單分配系統 > 保單跟進情況 > 點選「待跟進 」。

Q14: **我可以在哪裡找到「保單分配客戶」專屬iSay 文章**?
於AIA Smart / iEngage > CRM >選擇要分享的客戶，點擊客戶profile>推薦資訊> 發送

Q15: **S code 或 DD 的角度進入AIA Smart，如何檢查團隊 - 專屬 iSay 發出的情況，想了解那些客戶已發出，那些客戶未發出**
查看需要發送**iSay**的已分配客人: 同事可以於 **AIA Smart / iEngage > CRM >** 保單分配系統 > 保單跟進情況 > 點選「待跟進 」

Q16: **是否可以向已選擇退出（opt-out）/MCV 的客戶發送 iSay?**
可向 opt-out 客戶發送，無地區及 opt out 限制

[AIA - CONFIDENTIAL]

FAQ

續保佣金

Q17: **如果我無法取得電子確認書 (eACK)，佣金安排會是如何?**

不會有續保佣金。 根據要求，需於獲保單分配後90日內取得電子確認書 。

Q18: **2月1日新制推行後，佣金安排與以往有何不同?**

過往需完成書面確認回條,有新生意和符合Persistency要求才獲得RYC (若該保單適用) 。

新機制實施日期(2026年2月1日)後已簡化及統一所有保單的續保佣金(RYC)安排，只需要於90日內從保單分配客戶取得書面確認回條或電子確認書，便可獲得RYC（若該保單適用) 。

Q19: **Agent離職後，已經成功分配的保單，不論分配至leader或組內其他agent，只要在90天內遞交簽署客戶確認書，都能獲配續保佣金?**

是的，不論是leader或agent都可獲得RYC (若該保單適用)。

Q20: **續保佣金只能是agent離職後分配才有，還是客戶主動聯繫更改財務策劃顧問也有?**

Agent離職後分配才有，客戶主動聯繫更改財務策劃顧問(更改Servicing Agent)的情況下則不會有續期佣金。

Q21: **已經超過有續保佣金的保單年度，通過保單分配轉過來，即使在90天內簽署客戶確認書，也同樣沒有續保佣金，對嗎？或者說，沒有在90天內簽署確認書，其實也不影響?**

不會有續保佣金。

但此客戶仍會計算於你的跟進率內，因此建議儘快跟客戶跟進。

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

AIA官方渠道銷售機遇轉介計劃

詳情請參閱通告： A260245
「AIA官方渠道銷售機遇轉介計劃」

如何使用iEngage 內的『客戶CRM』跟進銷售機遇

查看銷售機遇 → 登入 iEngage → 『客戶CRM』 → 『AIA 官方渠道』

1.銷售機遇將**不定時**分派給各財務策劃顧問， 請於**收到iEngage 提示訊息立即查看 iEngage的「客戶CRM」**。

2.為提升客戶體驗及提高轉化率，財務策劃顧問**務必於24小時內**聯絡客戶。





1 打開"客戶CRM"



2 點擊"銷售機遇"

3 篩選"AIA官方渠道"

4 點選客戶打開"客戶資料"

由銷售機遇分派到閣下 CRM 開始計算

1. 銷售機遇將不定時分派給各財務策劃顧問， 請於收到iEngage/ Smart+提示訊息**立即查看 iEngage / Smart+ 的「客戶 CRM」**。
2. 為提升客戶體驗及提高轉化率，財務策劃顧問**務必於24小時內**聯絡客戶。
3. 財務策劃顧問應先因應客戶有興趣之產品了解他們的保險需要和負擔能力，再行銷售其他產品。

   公司會根據您的**聯絡客戶比率及表現**，從而決定是否能繼續參與「AIA官方渠道銷售機遇轉介計劃」 。
4. 財務策劃顧問應以下列說法先確認客人是否身在香港再進行銷售。

   謝謝你之前在AIA官方渠道留下的查詢， 我是AIA的財務策劃顧問，負責跟進你的查詢。想確認一下你是否身處香港，以便我為你提供服務及介紹我們的產品。

   i 如客人回答是：可以繼續進行銷售及解答客戶問題

   ii 如客人回答否：鑑於講解產品必須於香港進行，不如我地約個時間，當你下次來香港的時候，我地見個面，讓我為你提供更詳盡的服務及資訊，這是我的聯絡電話9XXX-XXXX，您來香港的時候可以隨時聯絡我，謝謝!
5. 每當跟進銷售機遇有更新時，財務策劃顧問應**立刻於「客戶CRM」更新狀態**。
6. 每一位於AIA官方渠道留下聯絡資料的客人均十分珍貴及有潛力成為新客戶，請盡力跟進，不要輕易放棄。

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

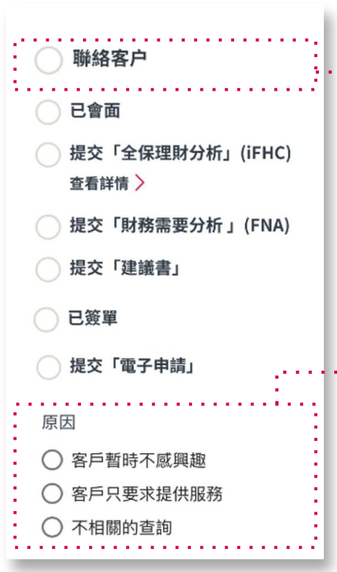
AIA官方渠道銷售機遇轉介計劃

銷售機遇跟進-24小時內聯絡客戶比率計算方法

每月表現指標計算方法

在24小時內於「客戶CRM」完成以下至少一個動作並更新燈號

包括的燈號



操作手法

正確第一步: "聯絡客戶"
如果你已經發出訊息，但準客戶仍未回覆， 請記錄"聯絡客戶"，
因為你已經嘗試接洽。

準客戶有指定聯絡時間，而該時間不在24小時內:
請先發出介紹自己的短訊，建議內容簡單介紹自己及確認已經收到
查詢將在指定時間接洽。完成後，按"聯絡客戶"。

如果你認為銷售機遇已經不能跟進:
"其他原因"，更可在備註填上原因。

如何計算24小時內

由銷售機遇分派到閣下 CRM 開始計算

例子 18/9 17:00 - 分派到閣下CRM
18/9 20:00 - 聯絡客戶(成功)
19/9 22:00 - 聯絡客戶(不成功)

24小時提示



如準客戶有指定聯絡時間



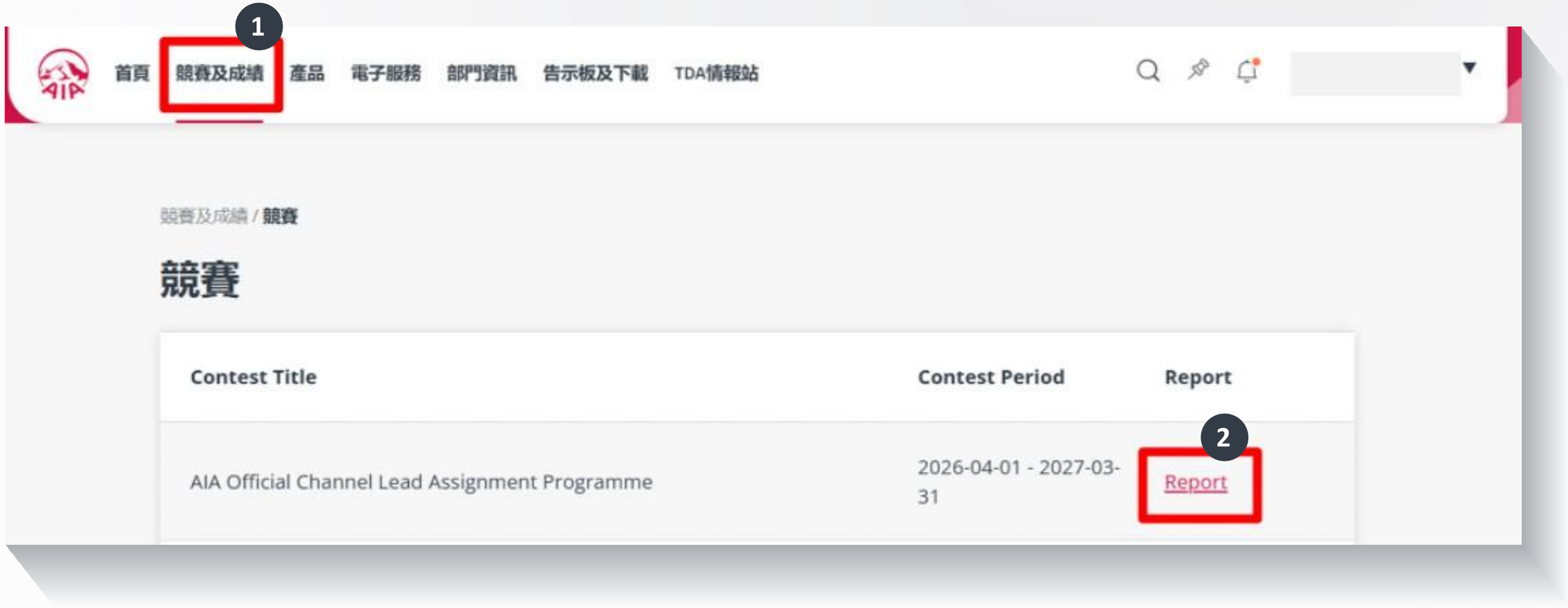
公司內部系統會不定時監測可疑的更新模式，公司可能會接觸閣下了解跟進情況並保留調整閣下表現指標的權利，而調整後將不作任何通知

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

查看每月表現指標

同事可登入網頁版「友邦營業員專頁」，選擇「競賽及成績」>「競賽報告」>「競賽」，報表名稱為「AIA Official Channel Lead Assignment Programme」，點選Report，即可查看每月表現指標。



[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

「營業單位主管」查看團隊銷售機遇

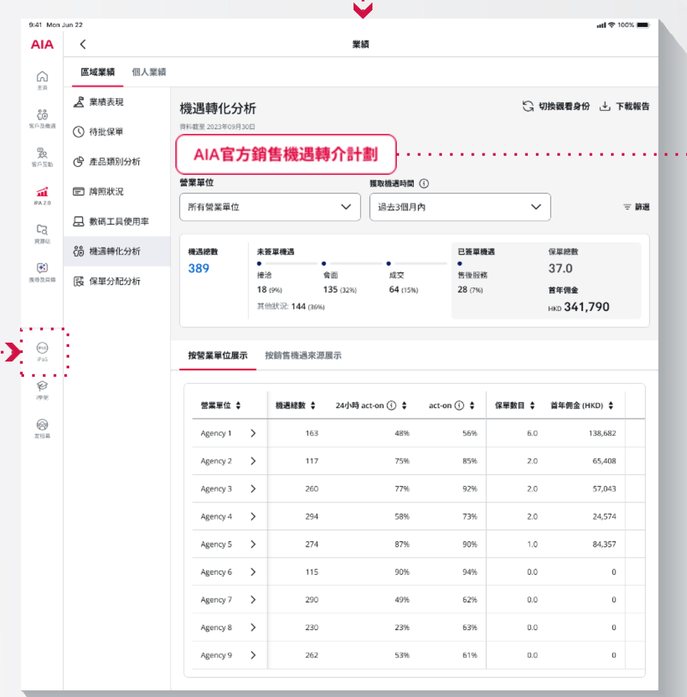
預計於9月中旬在Smart+推出

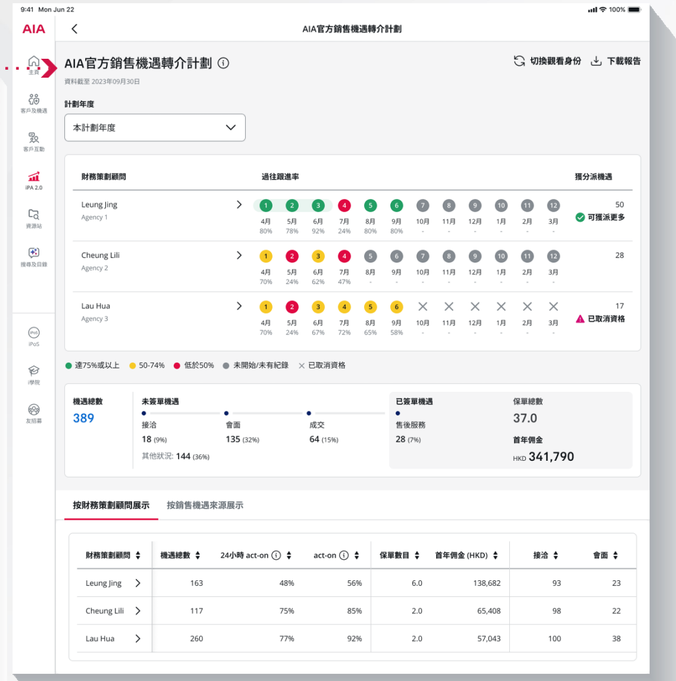
營業單位主管或以上查看財務策劃顧問/ 團隊/ 區域級別的表現

方法1 客戶及機遇 『CRM』➡『機遇轉化分析』

方法2 iPA 2.0 『iPA 2.0』➡『區域詳情』➡『機遇轉化分析』







[AIA - CONFIDENTIAL]

專業培訓

PROFESSIONAL TRAINING

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

專業培訓巡禮



現有客戶

再分配客戶

AIA官方渠道銷售
機遇轉介計劃

各類型工作坊

- 季節性銷售策略： 搶佔 2026 每季度商機，提升轉化率。
- 知識溫故知新： 精進跟進技巧，確保零漏單。
- 重大鼓勵機制：各種不同比賽，為努力加冕。

i學院課程及網上學習

- 隨時複習課程要點，強化各分配專員的專業實力。

保單分配團隊到各區分享

- 團隊親自到各區分享策略，針對各區特色及數據分享秘訣。
- 隨時響應各區號召，全面落區支援。

了解各即將舉行的培訓課程時間及報名方法
(下頁續)

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

培訓課程時間表

現有客戶　再分配客戶　AIA官方渠道銷售機遇轉介計劃

各類型工作坊

課程	課程語言	教學對象
保單分配	CAN	所有同事
Serve to Sales 拓客產品工作坊(馬力全開篇)-普通話網上直播	PTH	所有同事
保單分配 (秘書專場)	CAN	所有同事
Serve to Sales 拓客產品工作坊 (馬力全開篇)–廣東話	CAN	所有同事

i學院網上學習 (全年開放)

課程	課程語言	網上學習路徑	教學對象
內部牌照(89)香港版本	CAN,PTH,ENG	iAcademy>網上學習>持續進修學分(eCPD)>正確處理保單分配及注意事項	所有同事
內部牌照(89)澳門版本	CAN,PTH,ENG	iAcademy>網上學習>內部牌照>《正確處理保單分配及注意事項》	所有同事
AIA官方渠道銷售機遇轉介計劃	CAN	登入CommIn>點選「友邦視頻」>觀看AIA官方渠道銷售機遇轉介計劃	準客戶禮遇大使

i學院課程 結合保單分配專員計劃內容

課程	課程語言	教學對象	網上報名路徑
招募訓練中心	CAN	營業單位主管培訓課程	請登入i學院 (iAcademy)/ 友招募 (iRecruit) 系統報名
招募訓練中心	PTH	營業單位主管培訓課程	
Pacesetter 2.0 新一代管理技能特訓課程	CAN	NSUM 新晉資深分區經理	
Pacesetter 2.0 新一代管理技能特訓課程	PTH	NSUM 新晉資深分區經理	

[AIA - CONFIDENTI

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

各營業單位主管/ 財務策劃顧問

會收到保單分配進度電郵提示，包括

- L89培訓進度
- 3-14個月跟進率
- 待跟進客戶數目
- 60日內跟進率
- 待分配客戶數目 (營業單位主管)



卓越業績

OUTSTANDING PERFORMANCE

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

成就卓越業績三部曲

開拓、促成、再續

1 客源開拓

從線上帶到線下 擴大流量溫度上揚

2 高效促成

360度全面支援 建立信任精準轉化

3 深耕再續

提升保障維度 照顧客戶所需所想

贏在起跑線

- **全方位營銷活動**
  引爆市場熱度兼創造接觸點



通告 A260460

- **高端專題講座**
  精準轉化高淨值客群



通告 A260465

- **AIA官方渠道銷售機遇轉介計劃**
  線上線下無縫轉介 發揮最強協同效應



按此即睇5分鐘全功略

按此了解最新市場活動

下載AIA+

隨時透過AIA+ 報名參加AIA客戶活動：

例如健康講座、客戶工作坊等等

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

成就卓越業績三部曲

開拓、促成、再續

1 客源開拓

從線上帶到線下 擴大流量溫度上揚

2 高效促成

360度全面支援 建立信任精準轉化

3 深耕再續

提升保障維度 照顧客戶所需所想

贏在專業度

- **實戰演練**
  模擬全場景對話 話術精準到位

- **一App在手**
  隨時追蹤進度 全方位掌控銷售流程

  了解更多及下載AIA Smart+

  友邦手學習手冊

  Adobe Acrobat Document

- **複製成功**
  拆解必勝公式 影像快速溫故傳承成功基因

  按此即睇ECM達人分享

  按此即睇「保單分配客戶跟進3步曲」

- **隨時隨地大量工具助攻**
  活用客戶CRM及iSay

  了解更多AIA Smart+ 上的CRM

  AIA Smart+

  發送 iSay 及個人卡片

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

成就卓越業績三部曲

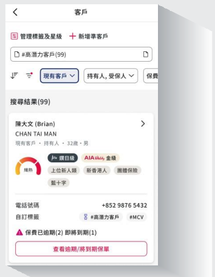
開拓、促成、再續

1 客源開拓	2 高效促成	3 深耕再續
從線上帶到線下 擴大流量溫度上揚	360度全面支援 建立信任精準轉化	提升保障維度 照顧客戶所需所想

贏在長遠價值

- **數據導航**

精準分析現有客戶缺口iFHC數碼助攻加保更易





- **深耕子彈**

專屬現有客戶優惠 製造投保情緒催化成交



按此了解 (2026年第2季) 特選現有客戶推廣優惠



按此了解 保單分配的推廣優惠

- **每季精選重點客戶名單**





按此即睇【CRM助您把握機遇】
如何搜尋及聯絡重點客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

保單分配專員計劃 2026年電子保費現金券競賽

競賽資格
所有營業單位主管及財務策劃顧問

競賽日期
2026年2月1日 至 **2026年7月31日**

競賽規則

1） 於 2026 年 2 月 1 日至 2026 年 7 月 31 日期間，經保單分配系統指派的財務策劃顧問；及

2） 獲分配客戶的財務策劃顧問須於指派日期起 60 天完成跟進



該客戶可獲 **HKD 500 x 2** 電子保費現金券

（電子保費現金券發放日期起 3 個月內有效，或至 2026 年 12 月 31 日，以較早者為準）

掌握「保單分配」
跟進「已分配客戶」

詳情請參閱通告A260651

AIA官方渠道銷售
機遇轉介計劃

「AIA 反斗好友打卡位」+
「AIA 開餐保2:反斗暑假賞@海港城」

AIA支持
「FOREVER TOYS@海港城」活動



今個夏日，我們於海港城港威商場廣東道入口位置，設置「AIA反斗好友打卡位」，集合胡迪、翠絲及全新角色莉莉平板，讓大家一次過感受新舊玩具的魅力！。同時，我們亦於海港城設置一系列廣告，並同步推出「AIA開餐保2:反斗暑假賞@海港城」，進一步提升品牌及產品知名度。





詳情請參閱此文件 (A260649)

活動詳情如下:

- 「AIA 反斗好友打卡位」： 由6月18日起至8月31日
- 「AIA 開餐保2 :反斗暑假賞」： 由6月19日起至8月31日
- 戶外廣告: 由即日起至8月31日

Agency Comm

2026 年 6 月 19 日至 8 月 31 日
12nn-8pm
海港城港威商場地下「AIA 禮品換領處」

1. 反斗任務
追蹤其中 2 個 AIA 社交媒體賬號
下載 AIA+手機應用程式，並出示 AIA+賬戶二維碼
獎賞
HK$50 OpenRice 電子優惠碼 1 個

2. 好友任務
免費投保「AIA 開餐保 2」
獎賞
HK$50 海港城美食現金券 2 張 (總值 HK$100) + 免費借用神秘道具與「AIA 反斗好友打卡位」打卡

3. 加入胡迪翠絲之牛仔部落！打卡換領獨家反斗奇兵限量禮品
於個人社交媒體賬號上載一張
與「AIA 反斗好友打卡位」及當天指定道具的合照，並加上指定活動標籤
獎賞
獨家反斗奇兵限量禮品 1 份 (鍵盤解壓玩具匙扣或萬用收納袋)



客戶電郵



[AIA - CONFIDENTIAL]

現有客戶

友邦特選禮遇： 尊享摩天輪體驗



詳情請參閱此文件 (A260643)

禮遇詳情	
活動目標	• 透過尊屬禮遇活動，提升客戶參與度及整體品牌體驗 • 鼓勵客戶使用 AIA+ 手機應用程式進行登記及互動 • 為財務策劃顧問提供與客戶建立聯繫的機會 • 讓財務策劃顧問透過 CRM 獲得銷售機遇，以便跟進相關高潛力客戶
推廣期	由 2026 年 6 月 29 日中午 12 時正至 2026 年 7 月 2 日下午 6 時正止

特選客戶在收到此尊屬禮遇活動的推廣電郵後，須下載 AIA+ 手機應用程式，並成功連結至 少一份 AIA 個人保險保單，及於推廣期內透過 AIA+ 完成登記。
- 首 1,000 名成功登記之客戶將獲發專屬入場二維碼。
- 每個二維碼可供 2 人於活動當日一同入場，並須同時進場。

特選客戶名單會上載至以下平台：
- iEngage > CRM > 進階搜尋 > AIA 保單資料 > 推廣活動 > 尊享摩天輪體驗活動
- Smart+ >客戶及機遇>現有客戶推廣活動 > 尊享摩天輪體驗活動

⭐每位禮遇享有人將會獲得香港摩天輪成人特快門票 2 張 (價值 HK$140) 及雪糕換領券 2 張 (價值 HK$50) 。 名額 1,000 名 (先到先得，額滿即止)

[AIA - CONFIDENTIAL]

專屬獎賞

EXCLUSIVE RECOGNITION

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

專屬獎賞

詳情請參閱通告：A260537保單分配專員計劃

年度競賽資格 所有財務策劃顧問及營業單位主管(以個人業績計算)

競賽日期 2026年4月1日至12月31日

年度嘉許	競賽要求		
	AIA官方渠道銷售機遇轉介計劃	保單分配	現有客戶
嘉許一[2] 卓越表現獎盃嘉許, 尊享體驗通行證及頂尖精英尊享體驗 (e.g. Celebrity Meet & Greet / 雜誌專訪表揚)	1. 首名最高FYC Score之財務策劃顧問[1] (名額一位) 2. 首名繕發最多保單之財務策劃顧問[1] (名額一位)	1. 首名最高FYC Score之財務策劃顧問[1] (名額一位) 2. 首名最高保單跟進率之財務策劃顧問[1] (名額一位)	1. 首名最高FYC Score之財務策劃顧問[1] (名額一位) 2. 首名繕發最多保單之財務策劃顧問[1] (名額一位)
嘉許二[2] 卓越表現獎盃嘉許及尊享體驗通行證	1. 第 2 - 5名最高FYC Score之財務策劃顧問[1](名額四位) 2. 第 2 - 5名繕發最多保單之財務策劃顧問[1] (名額四位)	1. 第 2 - 10名最高FYC Score之財務策劃顧問[1](名額九位) 2. 第 2 - 10名最高跟進率之財務策劃顧問[1] (名額九位)	1. 第 2 - 15名最高FYC Score之財務策劃顧問[1](名額十四位) 2. 第 2 - 15名繕發最多保單之財務策劃顧問[1] (名額十四位)
嘉許三[2] 獎狀表揚	1. 每個月成功24小時內聯絡準客戶(Act-on)達到75% 或以上 (綠燈) 2. 成功繕發兩張或以上保單	1. 直至12月31日達到80%跟進率 2. 成功繕發兩張或以上保單	

備註1: 如遇相同業績，將以較多客戶者排序。
備註2: 嘉許一、二及三可同時兼得。

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

專屬獎賞

詳情請參閱通告：A260537保單分配專員計劃

年度競賽資格 所有財務策劃顧問及營業單位主管(以個人業績計算)

競賽日期 2026年4月1日至12月31日

年度嘉許	競賽要求		
	AIA官方渠道銷售機遇轉介計劃	保單分配	現有客戶
嘉許四[2] 傑出壽險從業員慶祝會(AAC) -財務策劃顧問級別	1.首3名最高FYC Score之財務策劃顧問	1. 首10名最高FYC Score之財務策劃顧問[1] 2. 首10名最高保單跟進 率之財務策劃顧問[1]	1.首10名最高FYC Score之財務策劃顧問[1]
嘉許五[2] 傑出壽險從業員慶祝會(AAC) -區域級別		1. 首3個最高FYC Score之區域[1] 2. 首3個最高保單跟進率之區域[1]	1.首3個最高FYC Score之區域[1]

備註1: 如遇相同業績，將以較多客戶者排序。
備註2: 嘉許一、二及三可同時兼得。

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

專屬獎賞

為鼓勵每月維持傑出表現，若當月達到以下要求，有機會獲得特別獎賞(包括慶祝派對邀請/電子宣傳嘉許)。

每月傑出表現嘉許要求

1.個人級別(獎賞包括專屬襟章)

AIA官方渠道銷售機遇轉介計劃

過往3個月成功達到24小時內聯絡準客戶(Act-on) 75% 或以(綠燈) 及 當月成功繕發最少一張保單

保單分配

當月成功達到跟進率80% 及 當月成功繕發最少一張保單

現有客戶

當月新保單FYC Score達HK$108,000 或以上

2.營業單位級別

保單分配

當月成功達到跟進率80% 及 當月成功繕發最少一張保單

現有客戶

當月首10名新保單(現有客戶)FYC Score之營業單位

3.區域級別

保單分配

當月成功達到跟進率80% 及 當月成功繕發最少兩張保單

一般規則

1. 包括所有多於 5 位分配客戶之財務策劃顧問。
2. 於競賽期間最多只能獲得專屬襟章一個，只適用於個人級別。
3. 每月傑出級別之獎賞不可同時兼得，以較高級別之獎賞為準。
4. 若兩位或以上之財務策劃顧問共同完成張保單，將平均計算予各人。
5. 所有獲獎者必須於獎賞發放時仍持有效合約。
6. 公司保留隨時修改競賽規則或欣賞之權利，恕不另行通知。
7. 如有任何異議，以公司最後決定為準。

[AIA - CONFIDENTIAL]

LEAD ASSIGNMENT SPECIALIST PROGRAM

專屬獎賞

	AIA官方渠道銷售機遇轉介計劃	保單分配	現有客戶
友邦年度大型活動專屬體驗及門票	✓	✓	✓
大灣區醫院專屬深度體驗之旅- 一日深度考察團	✓	✓	
講座、培訓及客戶活動優先報名安排	✓	✓	✓
活動/頒獎禮專屬分享機會 (e.g.新星頒獎典禮)	✓	✓	✓
保費現金券		✓	✓

[AIA - CONFIDENTIAL]

Thank You

Appendix

(A260201) 保單分配系統及相關要求優化措施 (營業單位主管篇)

(A260200) 保單分配系統及相關要求優化措施

(A260537) 保單分配專員計劃 Lead Assignment Specialist Programme

(A260651) 保單分配專員計劃 – 2026年電子保費現金券競賽