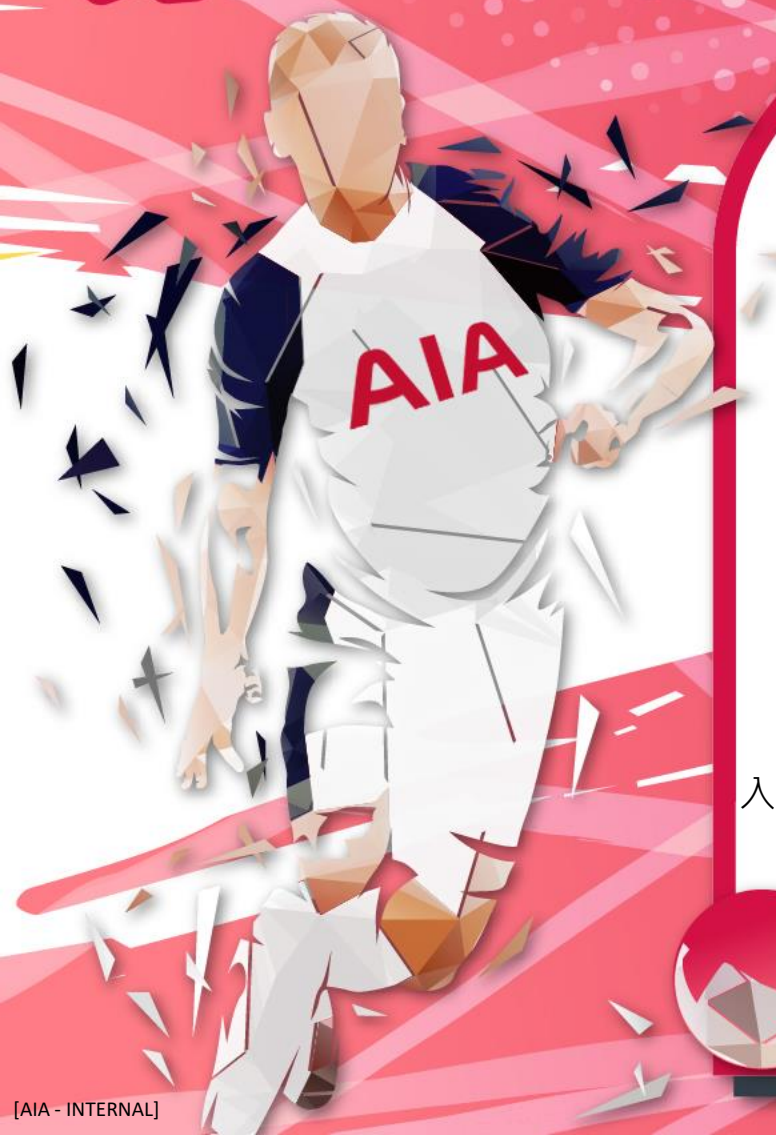


[AIA - INTERNAL]

第一招

手握公司資源及機遇



友邦精英學院
5年區域總監騰飛計劃

最後3個月!!!

HK$1,000,000
晉升總監獎金



最後開放期
2025年1月至6月
入職之友邦精英學院的學員
均有機會參與此計劃

更多詳情請參考通告A250128

友邦精英學院特邀
星級教授香帥

2025在不確定中尋找確定性



請即報名

- 4月16日
- 14:30-17:30
  (14:00開始登記)
- 香港會議展覽中心會議廳
  (Convention Hall)

[AIA - INTERNAL]

第二招 善用現有客戶 拓展精英團隊

在職MCV現有客戶新招募
平均業績比其他新招募高出
~16%

2020-2024
43% 新招募
來自現有客戶

佔本地新招募
55%



現有客戶(保單持有人) 高潛力轉換成新招募
同時擁有三大特徵

1. 年齡平均18-25歲
2. 持有危疾或醫療 (IHS) 產品
3. 持有5張或以上保單

iEngage 或 AIA Smart → CRM

[AIA - INTERNAL]

第三招

開板越多 福利越高!!!

MDRT® × PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問 × CB = 高達$264,000

- MDRT
- COT
- TOT

\+ ≥9個月開板 »

2025 實收CB

$94,000
$182,000
$264,000

\+ 公司團體人壽及醫療全球保障



最後9個月

請保持月月開板!

[AIA - INTERNAL]

第四招

全新A動力發展藍圖概覽及善用「友」開板@ iPA 2.0



4月推出

A動力發展藍圖概覽 (NEW!)





新人管理 (NEW!)
查閱A動力發展藍圖概覽進度

「友」開板

只適用於營業單位主管及區域總監或以上



或







1. 登入iEngage / AIA Smart
2. 點擊進入iPA
3. 點擊「友開板」



目標明確
針對性跟進不同開板機率成員



一目了然
呈現詳細開板狀態



及時掌握
每天開板進度

[AIA - INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

Appendix

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

營業單位主管發展藍圖

A 動力發展藍圖2025

達成卓越顧問及MDRT

MDRT



2025小龍會(MIS）- 中國上海

首9個月

客戶數目 x 20位 或 保單數目 x 30張 及 FYC 230,000港元

意外及醫療保險及核心關鍵產品 FYC最低要求 FYC 23,000港元

全保理財分析報告（iFHC） 18份

小龍會海外會議 - 中國上海



個人專屬數碼宣傳嘉許

個人專屬數碼宣傳嘉許「友邦峻宇養生庭」服務體驗

首6個月

挑戰1
- 4個Active月份；或
- FYC 70,000港元 及3個 Active月份

挑戰2
- 6個 Active月份；或
- FYC 110,000港元 及3個 Active月份

+ 30次 iSay/iFHC

第二輪挑戰 - 活躍起動



於經濟一週 / 資本雜誌刊登單頁訪問

首4個月

客戶數目 x 8位 或 保單數目 x 20張 及 最少3個月ACTIVE 及

AIAPA FYC 180,000 港元

AIAPA-EDP FYC 240,000 或 FYC 550,000 港元

友邦精英學院專屬訪問獎項



新星聚會及獎座

首3個月

客戶數目 x 6位 或 保單數目 x 12張 或 FYC 36,500港元

首輪挑戰

詳情請參閱會籍及獎賞手冊 （友邦營業員專頁 > 指南 > General Manuals > 營業拓展 > 會籍及獎賞手冊）

!!即將推出!!
!!密切期待!!

1. 點擊進入iPA 2.0

2. 點擊進入
A動力 (2.0) 頁面





[AIA - INTERNAL]

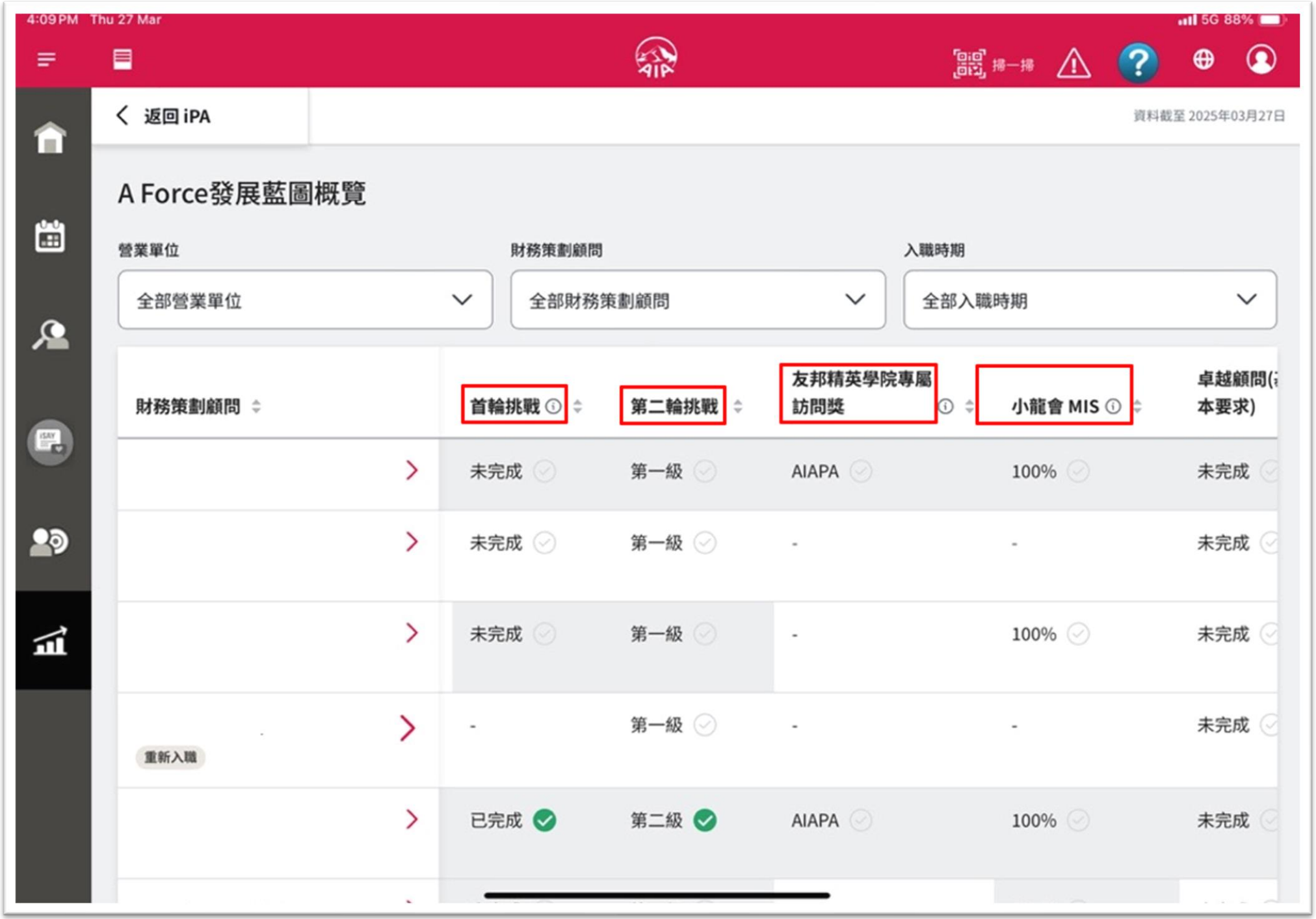
!!即將推出!!
!!密切期待!!

隨時隨地掌控
A動力發展藍圖進度

協助A動力

- 月月開板
- 輕鬆完成
MDRT 及 卓越顧問





[AIA - INTERNAL]

月月開板 百分百Active- 概覽頁面

區域總監 / 營業單位主管



「已開板人數」及「開板比率」的人數計算，所有財務策劃顧問 (包括財務策劃實習生) 都被計算在內。

團隊表現與公司目標比較

Tracker 的開板

1張人壽保單，或1張獨立個人意外保險保單，或1張CS-團體保險業務保單，或1張CS-退休金企業業務保單

「必須」開板 (滿足個人續保佣金花紅)

1張人壽保單，或1張CS-團體保險業務保單，或1張CS-退休金企業業務保單，或3張CS-退休金個人業

每月首星期

紅色- 跟進和了解團隊成員

每月第二星期至月底

綠色- 跟進待批保單

黃色- 與客戶成交 (Closing)

橙色- 接洽客戶 (Approaching)

紅色- 運用數碼工具尋找客 (Prospecting)

健康長久好生活

一目了然呈現詳細開板狀態



- 年度開板月數
- 月度PGS生成量
- 待批保單數目
- 個人續保佣金花紅開板提示

下載報告

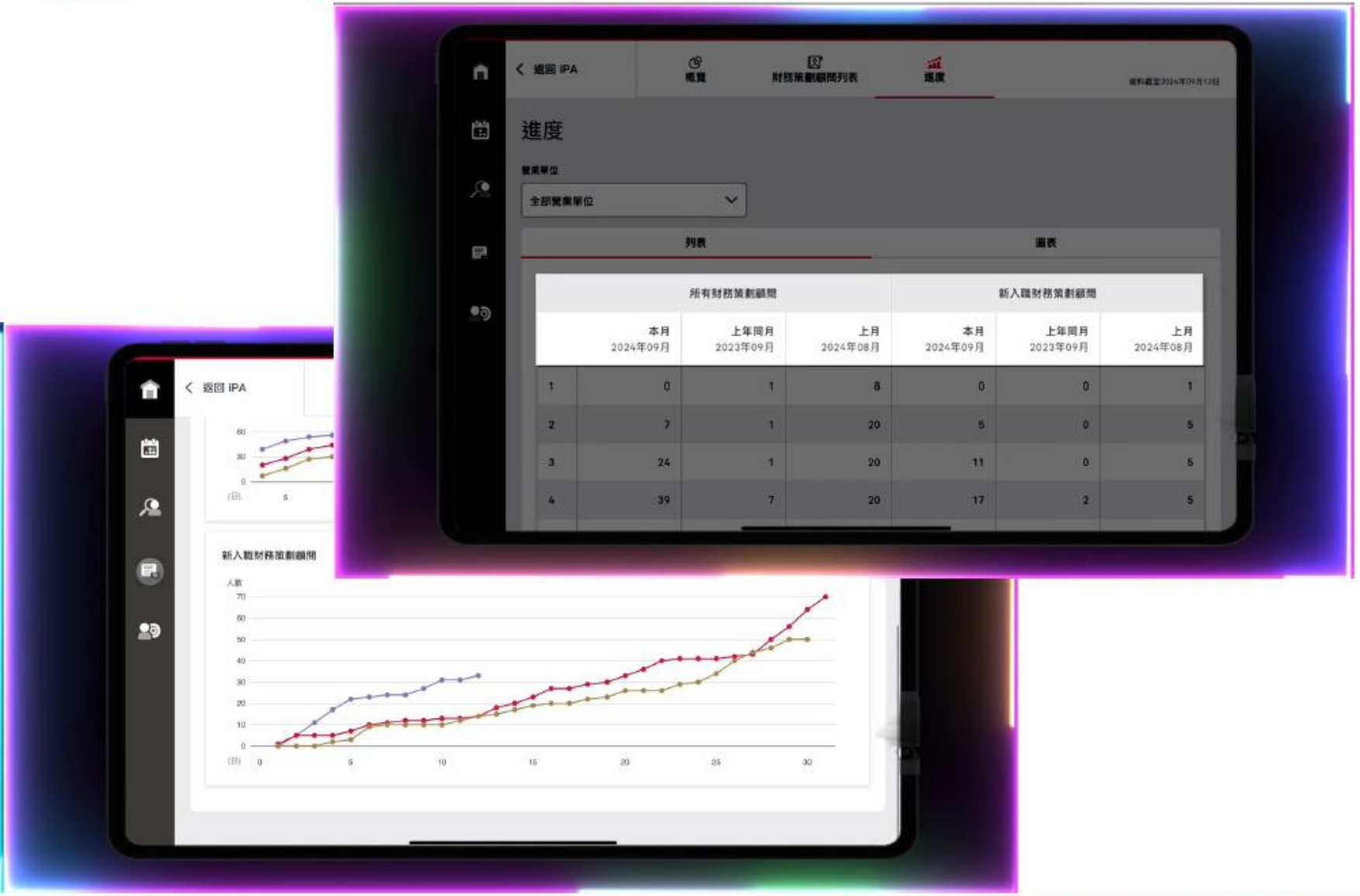
更方便篩選名單



[AIA - CONFIDENTIAL]

健康長久好生活

及時掌握每天開板進度



- 每天更新開板人數，追蹤最新狀況
- 利用統計圖表與上月及上年同月份比較



[AIA - CONFIDENTIAL]

2025年友邦新人天書





[AIA - INTERNAL]

2025年友邦新人天書





[AIA - INTERNAL]


AIA
健康長久好生活
營業單位主管
發展藍圖

營業單位主管發展藍圖

助理分區經理(AUM)/分區經理(UM)
晉升/延續職銜要求

快速晉升階梯

營業單位主管之路

AUM 助理分區經理 → UM 分區經理 → NSUM 新晉資深分區經理

晉升要求(每季晉升一次)➡ 1月、4月、7月、10月

友邦精英學院(AIAPA/AIAPA-EDP)

- 獲得MDC會籍或本年度達到MDC業績要求(即**HK$160,000**)；或
- **1**名新招募

財務策劃顧問(FP)

- 獲得SMDC會籍或本年度達到SMDC業績要求(即**HK$275,000**)；或
- **1**名新招募

1名新招募

+

2名在職財務策劃顧問

- 獲得MDC會籍
- 註冊全牌照
- 4名合資格財務策劃顧問(按比例計算)
- 團體業績(FYC Benefit)達到不少於**HK$240,000**
- 續保率應不少於**80%**
- 完成A系列必修單元

延續職銜要求(一年評估一次)➡ 12月31日

維持合約的業績要求(HK$128,000)

AUM

- 招募最少**1**名新晉財務策劃顧問 及
- 維持**1**名在職財務策劃顧問

UM

- 招募最少**1**名新晉財務策劃顧問 及
- 維持**2**名在職財務策劃顧問

維持合約要求

- 直屬營業單位的FYC Benefit達到**HK$450,000**
- 直屬營業單位中有**6**名在職財務策劃顧問(即1+ 6)

*如被降職後要申請再次委任，該財務策劃顧問最早只可在降職一年後的1月1日重新獲委任為AUM，日後獲重新被委任為AUM/ UM時其曾經所屬的下線財務策劃顧問將不會被撥歸其名下。

營業單位主管發展藍圖

2025年AUM / UM Production Bonus
業績花紅

業績花紅 = P% x 由會計年度開始或委任日期開始(以較遲者為準)至業績表現評估日(即6月30日及12月31日)達到的團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)

於6月30日的業績表現評估要求：
- 個人業績需達到相等於6個月MDC會籍(即HK$80,000)的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)要求及MDC會籍的續保率要求
- 沒有保單數目要求

截至本銷售年度6月30日仍委任為助理分區經理/分區經理。

於12月31日的業績評估要求*：
- 個人業績需達到整年MDC會籍的計算會籍(即HK$160,000)及獎賞之首年佣金(FYC C&A)、續保率及保單數目的要求
- 保單冷靜期亦會被納入評定最終業績表現之要求

截至本銷售年度12月31日仍委任為助理分區經理/分區經理。

由會計年度開始或委任日期開始(以較遲者為準)至業績表現評估當日的團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)應達到HK$108,000(不會按比例調整)

團體計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) (港元)	團體計算福利之首年佣金 (FYC Benefit)的百分比(P%)
<$108,000	0.0 %
$108,000 - $239,999	10.0 %
$240,000 - $449,999	14.0 %
>= $450,000	18.0 %



終身共6次!

*於12月31日發放的業績花紅相等於12月31日獲享的業績花紅減去按6月30日的業績評估後可獲享的業績花紅

注意事項：
- 助理分區經理/分區經理就各財務策劃顧問的個人業績而賺取的業績花紅上限: 18.0% x FYCB HK$2,250,000
- 每張CS-團體保險業務保單 標準首年佣金(FYC)以200,000港元為上限

以下情況將不獲發業績花紅：
- 屬 STAR/ SUPER BANK/ BANK LOU 合約的助理分區經理/分區經理於 MB 期間將不獲發業績花紅。助理分區經理/分區經理終生共 6 次的業績花紅評估將由 MB 期完結起方始計算。
- 如該助理分區經理/分區經理是被降級的營業單位主管，該名助理分區經理/分區經理在委任期間將不獲發業績花紅（即只獲享助理分區經理/分區經理的名銜）

詳見報酬及福利手冊 - 財務策劃顧問4.1

營業單位主管發展藍圖

快速晉升新晉資深分區經理花紅

合資格者

於2024年1月1日或以後首次晉升成為合資格助理分區經理AUM或分區經理UM的財務策劃顧問



規則

首次晉升成為助理分區經理AUM/分區經理UM後起計首12個月內晉升成為新晉資深分區經理(NSUM)

花紅

HK$30,000*

*快速晉升新晉資深分區經理花紅金額將全數由公司承擔
以下情況將不符合資格: 1.曾經從營業單位主管降級為助理分區經理/分區經理 2.離職前曾獲委任為助理分區經理/分區經理而現重新加入公司 3.屬STAR/ SUPER BANK/ BANK LOU合約仍在招募計劃每月花紅(MB)對數期內的AUM/UM
詳情請參閱2025年報酬及福利手冊 - 財務策劃顧問4.1

營業單位主管發展藍圖

競逐AIA年度盛事
2025傑出壽險從業員頒獎禮(AAP)

助理分區經理 (AUM）及 分區經理 (UM) 級別

最傑出招募獎

- 以在職Active新晉財務策劃顧問之總數計算

首3名 Top 3



最傑出分區經理

- 以AUM/UM及其團隊所達到的FYC Benefit業績計算
- 團隊最少有4名合約仍生效的財務策劃顧問

首3名 Top 3

必須達到新晉資深分區經理(NSUM)委任要求，且從下一個銷售年度1月1日起獲委任為NSUM。

詳見會籍及獎賞手冊2.2.8 及 3.2.9

營業單位主管發展藍圖



競逐AIA年度盛事
2025傑出壽險從業員頒獎禮(AAP)

營業單位主管(Agency Leaders)

- 以在職Active新晉財務策劃顧問之總數計算

最傑出招募獎

首10名 Top 10

- 以直屬營業單位調整的FYC Benefit業績排名
- 必須達到維持合約的財務策劃顧問數目

最傑出區域營業單位主管

首15名 Top 15 (資深經理)

首20名 Top 20 (資深分區經理)

首5名 Top 5 – (新晉資深分區經理)

詳見會籍及獎賞手冊2.2.6 — 2.2.8 及 3.2.9

營業單位主管發展藍圖

競逐AIA年度盛事
2025傑出壽險從業員頒獎禮(AAP)



區域總監(DD)

- 以在職Active新晉財務策劃顧問之總數計算

最傑出招募獎

首3名 Top 3

- 以最高平均Active新招募人數

最傑出招募獎(區域獎)
最佳活躍招募區域/
傑出活躍招募區域/
超級活躍傑出招募區域

首1名 Top 1

- 以直屬營業單位調整的FYC Benefit業績排名
- 必須達到維持合約的財務策劃顧問數目

最傑出區域總監

首10名 Top 10

詳見會籍及獎賞手冊2.2.5及 3.2.8 - 3.2.9

營業單位主管發展藍圖

助理分區經理/分區經理延續
查看業績花紅/業績進度

iPA



1.登入AIASmart > 進入iPA > 點擊「我的工作間」> 點擊「報酬及福利」



2.點擊「AUM/UM的業績花紅(AUM PB)」



3.查看「AUM/UM個人業績要求及進度」



4.查看「團體業績要求及進度」

iEngage



登入iEngage > 點擊業績



點擊年度獎賞及會籍



點擊助理分區經理 / 分區經理業績進度 2025



現可查看自己延續職銜要求的進度，或如下圖點擊查看晉升NSUM的業績進度

營業單位主管發展藍圖


2025領袖發展及支援
營業單位主管
NSUM
AES
TRC
PAL
新晉資深分區經理
(NSUM)
Hi-Po
LEADERS
未來領袖
(Hi-Po Leaders)
·分區經理UM ·助理分區經理AUM
AES
青年企業家計劃
Aspiring
Entrepreneur
Society
TRC
人才招募專員會
Talent
Recruiter
Club
卓越營業單位
主管
Premier
Agency
Leader

營業單位主管發展藍圖

卓越營業單位主管(PAL)會籍資格及要求

基本要求

- 直屬營業單位1+6(不包括Internship contract);及
- 營業單位續保率≧75%;及
- 且在過往12個月內無有效的投訴紀錄

嘉許及福利

- 卓越營業單位主管業務會議PALC
- AAP傑出壽險從業員頒獎典禮
- AIA GAMA國際獎項及會籍贊助

卓越營業單位主管

Premier Agency Leader

- FYC ≥ **$1.25M**；及
- 招募 ≥ **2 FP + 1 PA**
  或 招募 ≥ **2 PA**

黃金級 卓越營業單位主管

Premier Agency Leader - Gold

- FYC ≥ **$2M**；及
- 招募 ≥ **1 FP + 2 PA**；及
- 直屬營業單位內**最少1位**財務策劃顧問獲得本銷售年度MDRT會員資格(包括營業單位主管在內)

鑽石級 卓越營業單位主管

Premier Agency Leader - Diamond

- FYC ≥ **$3M**；及
- 招募 ≥ **2 FP + 2 PA**；及
- 直屬營業單位內**最少2位**財務策劃顧問獲得本銷售年度MDRT會員資格(包括營業單位主管在內)

營業單位主管發展藍圖

人才招募專員會(TRC)及青年企業家計劃(AES)

	資格要求	符合資格之規則	嘉許及福利
人才招募專員會 Talent Recruiter Club (TRC)	所有香港及澳門的營業單位主管	• 須於本銷售年度1月1日至12月31日招募3名或以上新晉財務策劃顧問 • 不包括卓越營業單位主管(PAL)	• 在名片上使用「TRC」職銜* • 公司表彰函 • 友邦精英學院《卓越薈》使用權 • TRC專屬襟針
青年企業家計劃 Aspiring Entrepreneur Society (AES)		• 年齡必須在35歲或以下或以AIAPA/AIAPA-EDP身份加入AIA • 須於本銷售年度1月1日至12月31日招募1或2名新晉財務策劃顧問 • 不包括人才招募專員會會員(TRC)或卓越營業單位主管(PAL)	• AES 專屬襟針

有關「TRC」職銜在名片上的應用詳情,請登入eAC參閱名片外觀指引:
eAC > General Manual >AIAHK Guideline > AIA Agency Visual Identity Guidelines
詳情請參閱2025年會籍及獎賞手冊

營業單位主管發展藍圖

要求		助理分區經理 (AUM)	分區經理 (UM)	新晉資深分區經理 (NSUM)	區域經理 (BrM)	資深區域經理 (DM)	高級資深區域經理 (SDM)
晉升要求							
個人	業績	AIAPA: MDC FP: SMDC	-	MDC會籍	-	-	-
	新招募	1	1	-	-	-	-
	牌照	-	-	全牌照	-	-	-
	培訓課程要求	-	-	完成A系列必修課程	-	-	-
下線團隊	業績	-	-	$240,000 (不包括個人業績)	-	-	-
	財務策劃顧問人數	-	2	4(合資格)			
直屬營業單位	業績	-	-	-	$1,000,000	$1,500,000	$1,800,000
	財務策劃顧問人數	-	-	-	1+6	1+6	1+6
	續保率	-	-	80%	-	-	-
直屬及管轄營業單位	業績	-	-	-	$1,500,000	$2,400,000	$3,000,000
	業績增長	-	-	-	15%; 或委任前連續2年達到直屬及間接管轄營業單位的業績		
	合資格財務策劃顧問	-	-	-	1+10	1+15	1+18
	團隊活動率(開板)	-	-	-	65% (以整體活動量計算)		
	續保率				每個營業單位75%		
維持合約要求							
個人/直屬組別業績		個人$128,000	個人$128,000	$450,000(NSUM) $576,000(SUM)	$660,000	$720,000	$720,000
團隊續保率		-	-	65%	65%	65%	65%
新招募人數		1	1	-	-	-	-
直屬組別財務策劃顧問人數		1	2	6	6	6	6

優化資深區域總監 (SDD) / 區域總監 (DD) 委任要求

BrM, DM及SDM經上線經理及區域總監推薦可獲考慮委任為**區域總監**,
而區域總監經上線經理推薦可獲委任為**資深區域總監**；惟須在委任前一個銷售年度結束時已達到以下要求：

委任類別		區域總監(DD)	資深區域總監(SDD)	
申請人	行業經驗	最少5年	最少10年	最少8年
直屬營業單位 (只適用於 DD委任) 直屬區域 (只適用於 SDD委任)	計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) (港元)	2,000,000 (以直屬營業單位計算)	6,000,000 (以直屬區域計算)	更新
其管轄及直屬的各營業單位 (及間接管轄區域 – 只適用於 SDD委任	計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) (港元)	6,000,000	12,000,000	18,000,000
	合資格團體成員人數	30	50	
	下線營業單位/ 區域數目	擁有最少3個在其直接/ 間接管轄的營業單位 (不包括其直屬營業單位)	擁有最少1個在其間接管轄的區域 (即一位下線 DD 或以上)	更新
	活動量	65% 對於其管轄及直屬的各營業單位 (以整體活動量作計算)		更新
	營業單位續保率	75% 對於其管轄及直屬的各營業單位		

詳情請參閱通告 A240423