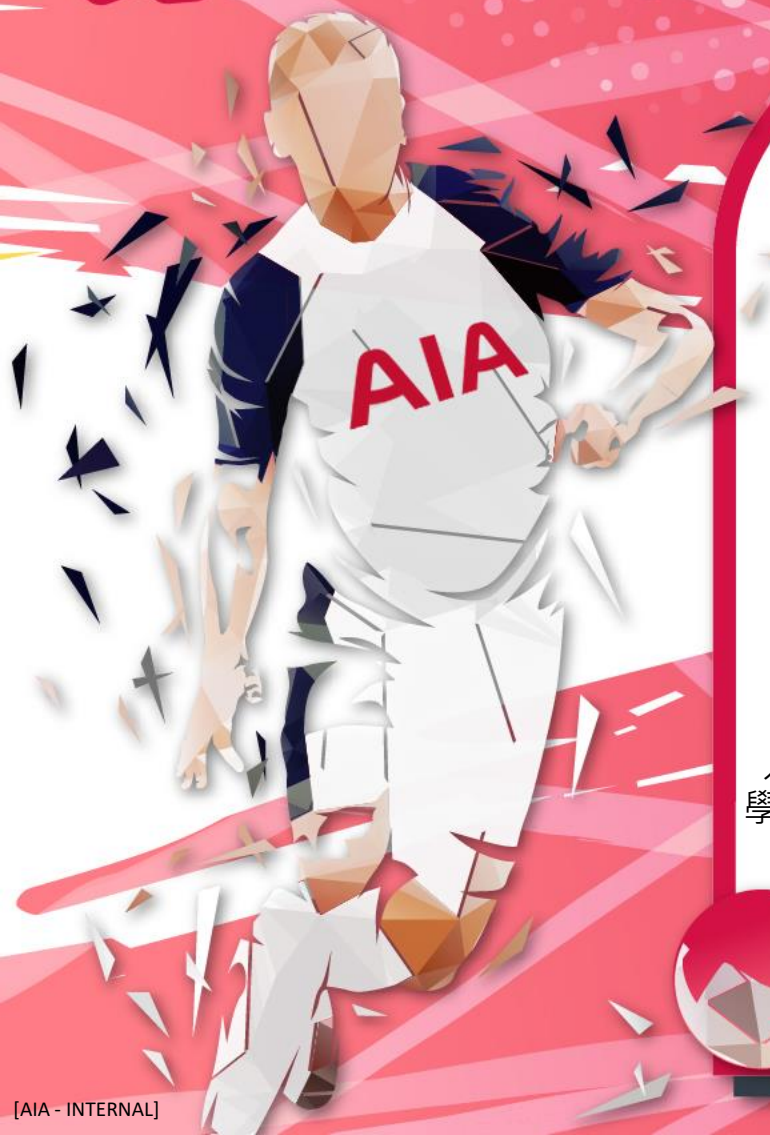


[AIA - INTERNAL]

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2個月申請期!!!

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

首例高才通 2+6頂尖人才續簽通過

成功個案分享



	相關背景 （數據截至2025年1月）
入職時長	已入職17個月
簽證類別	高才B類
津貼計劃	TTFS 80,000MB
活動量	連續15個月開板
上一個稅務年度 (薪俸稅) (2023/24)	總收入:**HK$2M** FYC：HK$1.2M 津貼計劃：HK$0.6M 其他福利獎賞： HK$0.2M

[AIA - INTERNAL]

第二招

入職同事各項提示行程表



	入職首3個月	入職首6個月	入職首9個月
每週 財務策劃顧問級別 營業單位主管級別 每兩週 區域總監級別	競賽進度：首輪挑戰	競賽進度：第二輪挑戰	競賽進度：小龍會海外會議 (五月份開始發出)
	待批核保單跟進提醒		
財務策劃顧問級別 營業單位主管級別 區域總監級別	N3基本業績要求檢示 (入職第2及第3個月)	N6基本業績要求檢示 (入職第5及第6個月)	N9基本業績要求檢示 (入職第8及第9個月)
	新人培訓課程提示 (入職第2及第3個月)		
財務策劃顧問級別	招募計劃最低要求提示	FP12/PA18 | 入職第3/6/9/12個月 Highfly | 入職第6/12個月 EDP-Elite / TTFS | 入職第12個月	

* 各項提示都經電郵發出

[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8個月

請保持月月開板!

[AIA - INTERNAL]

第四招 保單核保 3大常見待辦事項



TOP 1



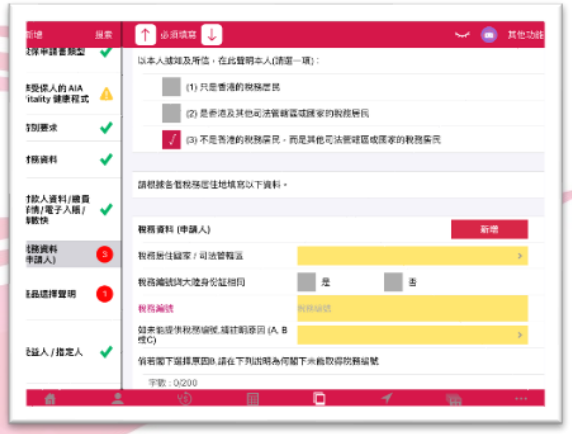
遞交有效的旅遊證件

TOP 2



- ✓ 持有「AIA Vitality 健康程式」牌照 “86”
- ✓ 遞交會籍申請表

TOP 3



- ✓ 填寫完整稅務資料
- ✓ 持有共同匯報標準 (CRS)牌照 “88”

[AIA - INTERNAL]

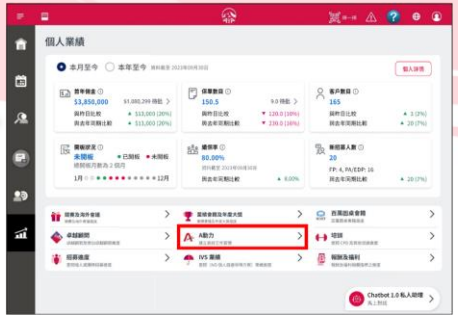
第五招

善用iPA 2.0 - A動力發展藍圖、友開板、個人續保佣金花紅 (CB)

A動力發展藍圖

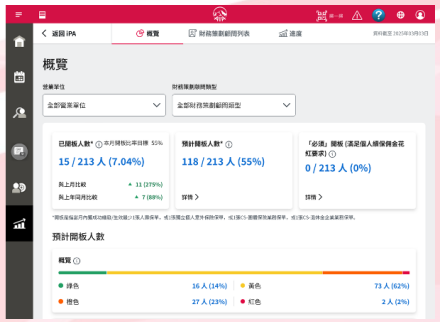
檢視最新進度，更易達到入職首年每個獎項要求





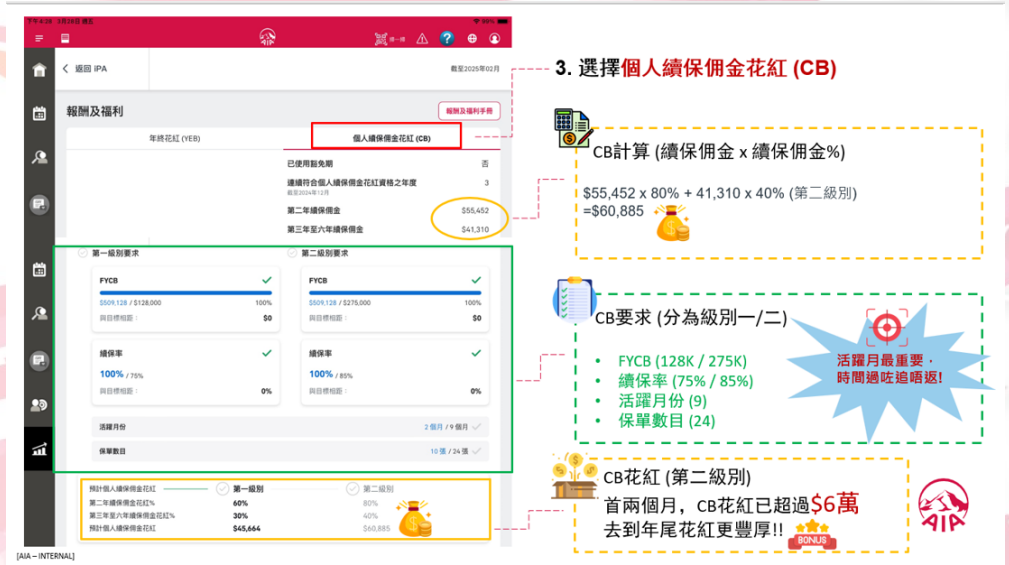
友開板

提供團隊成員大數據，保持活動量，月月開板



個人續保佣金花紅 (CB)

緊貼個人續保佣金花紅進度



[AIA - INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

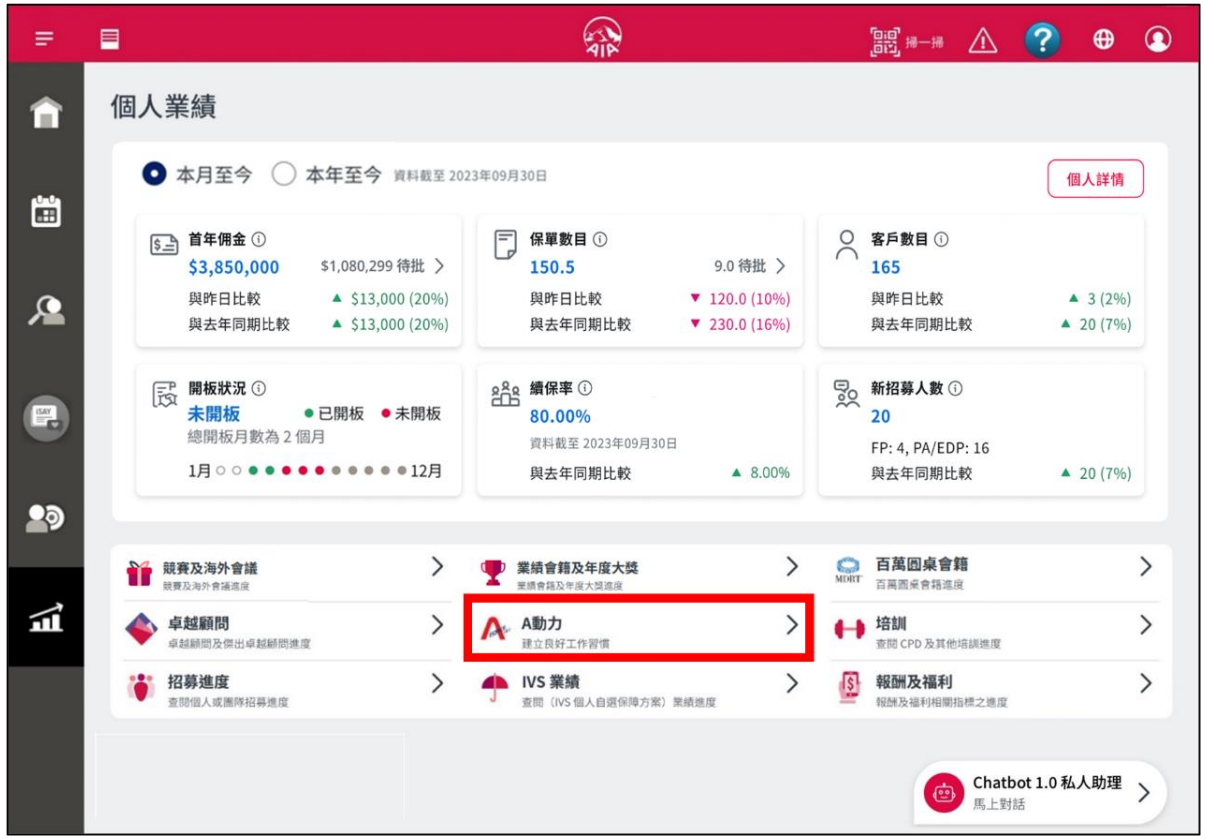
Appendix

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

登入『A動力頁面』

目的: 每天檢視A動力成員的最新進度, 令新同事更易達到入職首年的每個獎項要求





[AIA - INTERNAL]

A動力首年發展- 首頁一覽A Force成員於藍圖上的進度

區域總監 / 營業單位主管

打開顧問的詳細進度版面 (見後頁)

以入職月數作篩選, 如區域總監 / 營業單位主管想查閱各成員於首輪挑戰的進度，可剔選第1個月，第2個月及第3個月



已結束的競賽會以灰色背景顯示

\- 此成員不獲資格參加該項挑戰

此成員成功完成該項挑戰

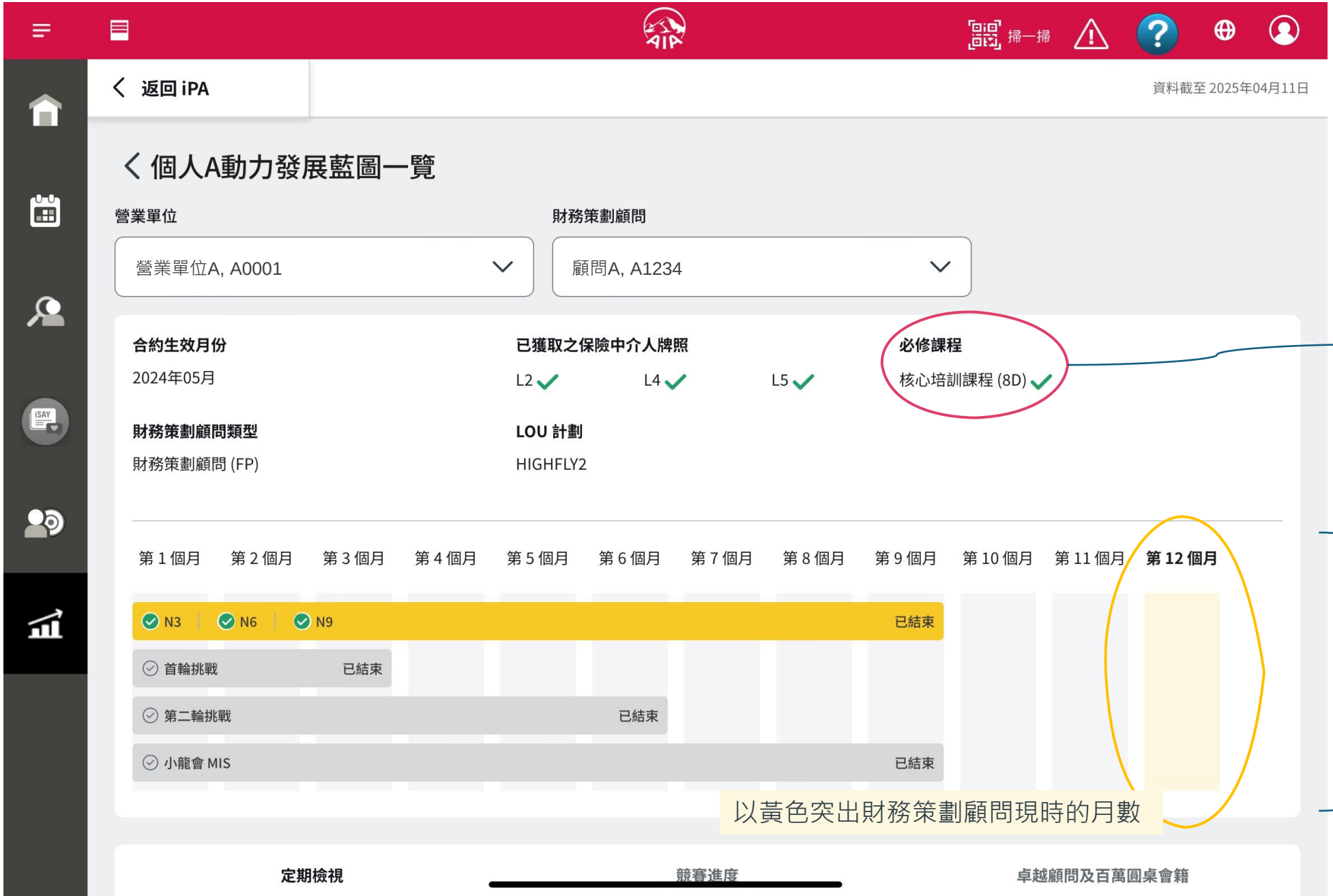
此成員成功未完成該項挑戰

財務策劃實習生　重新入職　Industry LOU　標記常見於影響參加資格的財務策劃顧問類型

欄目名稱	備註
營業單位	-
合約生效月份	-
入職時期	A Force 藍圖為12個月的目標，營業單位亦可查看已入職13-15個月的團隊成員於首12個月的表演作參考
LOU計劃	新晉財務策劃顧問入職時所選定的LOU計劃
定期檢視	依照入職月數顯示需滿足的N3/ N6/ N9要求 (財務策劃實習生除外)
首輪挑戰	財務策劃實習生，重新入職或Industry LOU 之新晉財務策劃顧問將不獲資格參加挑戰
第二輪挑戰	如團隊成員已滿足第一級要求，表格將顯示未滿足第二級要求
友邦精英學院專屬訪問獎	只供AIAPA及AIAPA-EDP 成員參加 如AIAPA-EDP成員已滿足AIAPA的獎項要求，表格將顯示未滿足AIAPA-EDP要求
小龍會MIS	財務策劃實習生，重新入職或Industry LOU 之新晉財務策劃顧問將不獲資格參加挑戰 如團隊成員已滿足100%級別要求，表格將顯示未滿足200%級別要求
卓越顧問 (基本要求)	-
百萬圓桌會會籍 (基本要求)	-

A動力首年發展- 詳細進度版面(個人檔案及時間表)

A Force 成員的個人版面/ 區域總監及營業單位主管打開**團隊成員的詳細進度版面**



顯示該財務策劃顧問的必修課程，未完成的課程會以灰色剔號作標記。例如未完成AIAPA/AIAPA-EDP會看到8D及8E

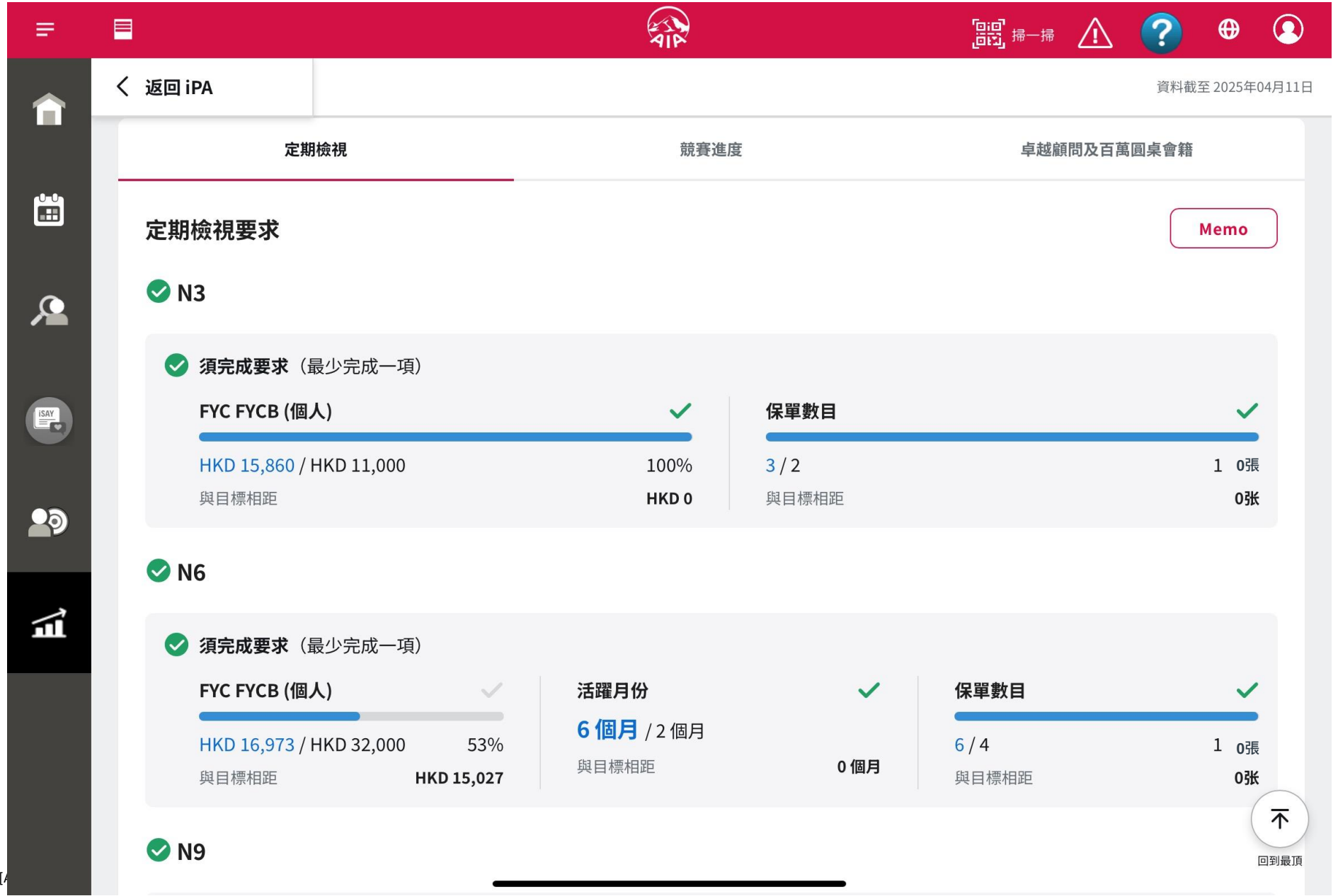


只會顯示符合參加資格的挑戰，點擊時間棒可自動下滑至對應的定期檢視/競賽進度 (見下頁)

以黃色突出財務策劃顧問現時的月數

A動力首年發展- 詳細進度版面(定期檢視)

A Force 成員的個人版面/ 區域總監及營業單位主管打開**團隊成員的詳細進度版面**



根據入職月數排序當前需要完成的定期檢視要求。例如現處第4-6個月的財務策劃顧問會看到N6要求置頂

A動力首年發展- 詳細進度版面(競賽進度)

A Force 成員的個人版面/ 區域總監及營業單位主管打開**團隊成員的詳細進度版面**

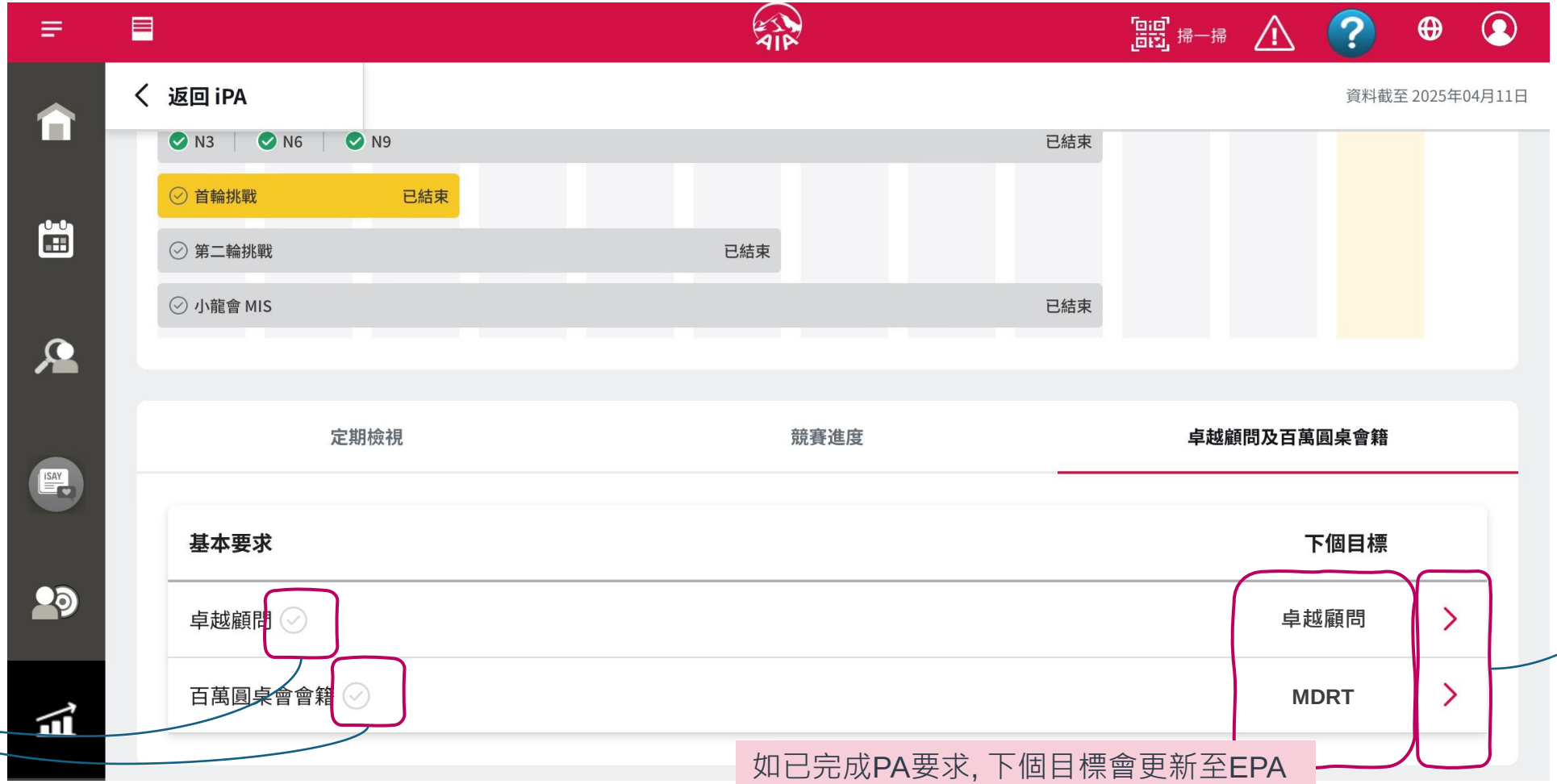


只會顯示該財務策劃顧問符合參加資格的挑戰

顯示該挑戰的級別及進度。如財務策劃顧問已完成第一級別，版面會默認打開第二級別的進度

A動力首年發展- 詳細進度版面(卓越顧問及百萬圓桌會籍)

A Force 成員的個人版面/ 區域總監及營業單位主管打開**團隊成員的詳細進度版面**



標記財務策劃顧問是否已達到卓越顧問及百萬圓桌會會籍的基本要求

一鍵前往卓越顧問或MDRT頁面查看詳細進度

如已完成PA要求, 下個目標會更新至EPA

如已完成MDRT要求, 會更新至COT; 如已完成COT, 會更新至TOT

保單核保 – 常見待辦事項 (Top 1)

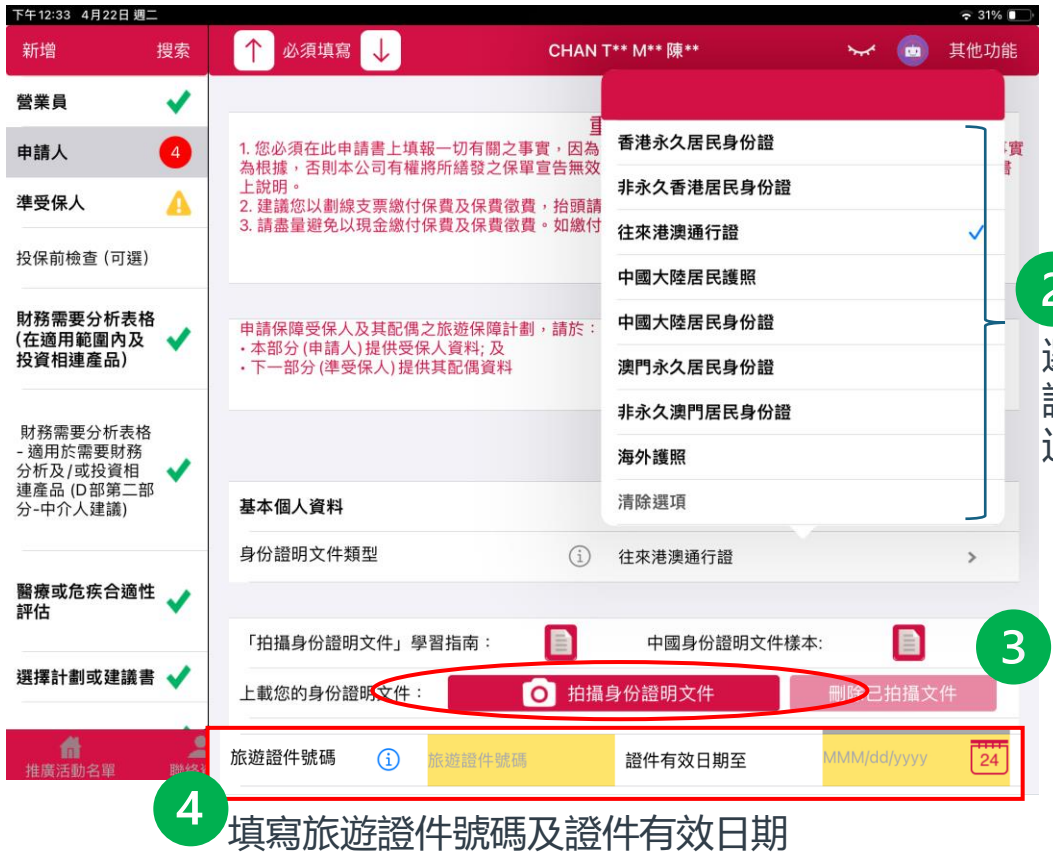
遞交有效的旅遊證件

注意事項:

1) 如客戶為非永久香港居民身份證持有人，於申請人頁面，需正確選擇證件類型為 『非永久香港居民身份證』，並上載您的身份證明文件

2) 同時務必再選擇有效的旅行證件(例如護照或通行證)，並再次上載相關的證明文件





2 選擇有效的旅行證件(例如護照或通行證)

3 再次上載相關的證明文件

4 填寫旅遊證件號碼及證件有效日期

[AIA - INTERNAL]

持有「AIA Vitality 健康程式」牌照 “86”

注意事項:
財務策劃顧問於銷售『AIA Vitality健康程式』產品之前，必須於i學院 (iAcademy) 完成相關網上培訓以取得 『AIA Vitality 健康程式』牌照 **“86”**

i學院 (iAcademy)





AIA VITALITY健康程式 CODE 86 內部牌照評測及線上學習（香港）（已獲此牌照的同事不適用）

單元詳情　分享連結

分類
內部牌照 INTERNAL LICENSE (線上), 其他 (PRODUCT & VHIS_OTHERS) (線上), 產品 PRODUCT & VHIS (線上), 銷售資格牌照 SALES QUALIFICATION LICENSE (線上)

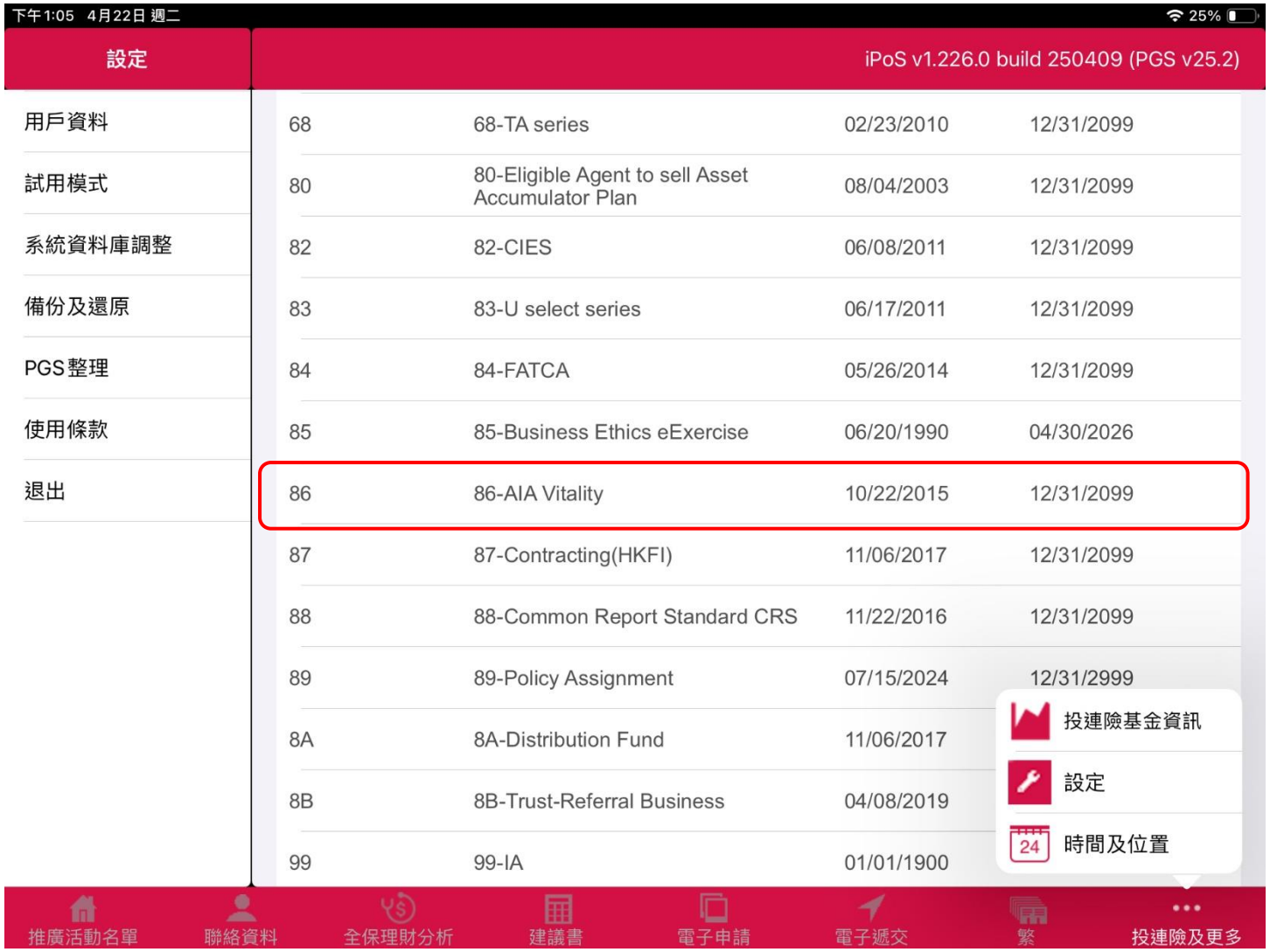
進度（將在5分鐘內更新）
未報名

編號	語言	更新日期	培訓獲取CPD時數限制
86 - AIA VITALITY HK	廣東話	2021年12月20日	每週期一次

HKCAAVQ編號　組織

[AIA - INTERNAL]

如何查詢有效牌照



2 按設定

1 點擊投連險及更多

[AIA - INTERNAL]

保單核保 – 常見待辦事項 (Top 2)

申請「AIA Vitality 健康程式」會籍

注意事項:

建議客戶查詢AIA Vitality健康程式會籍並完成相關程序

選擇1: 我是現有的『 AIA Vitality健康程式』會員

選擇2: 我將會在另一份保單中申請『 AIA Vitality健康程式』會籍 → !!記得要同步遞交!!

選擇3: 我在此保單中同時申請『 AIA Vitality健康程式』會籍→ !!記得要即時填寫申請表並遞交申請!!



[AIA - INTERNAL]

持有共同匯報標準(CRS)牌照 “88”

注意事項:

財務策劃顧問於銷售前，必須於i學院 (iAcademy) 完成相關網上培訓以取得 『共同匯報標準 CRS』 牌照 **“88”**

i學院 (iAcademy)



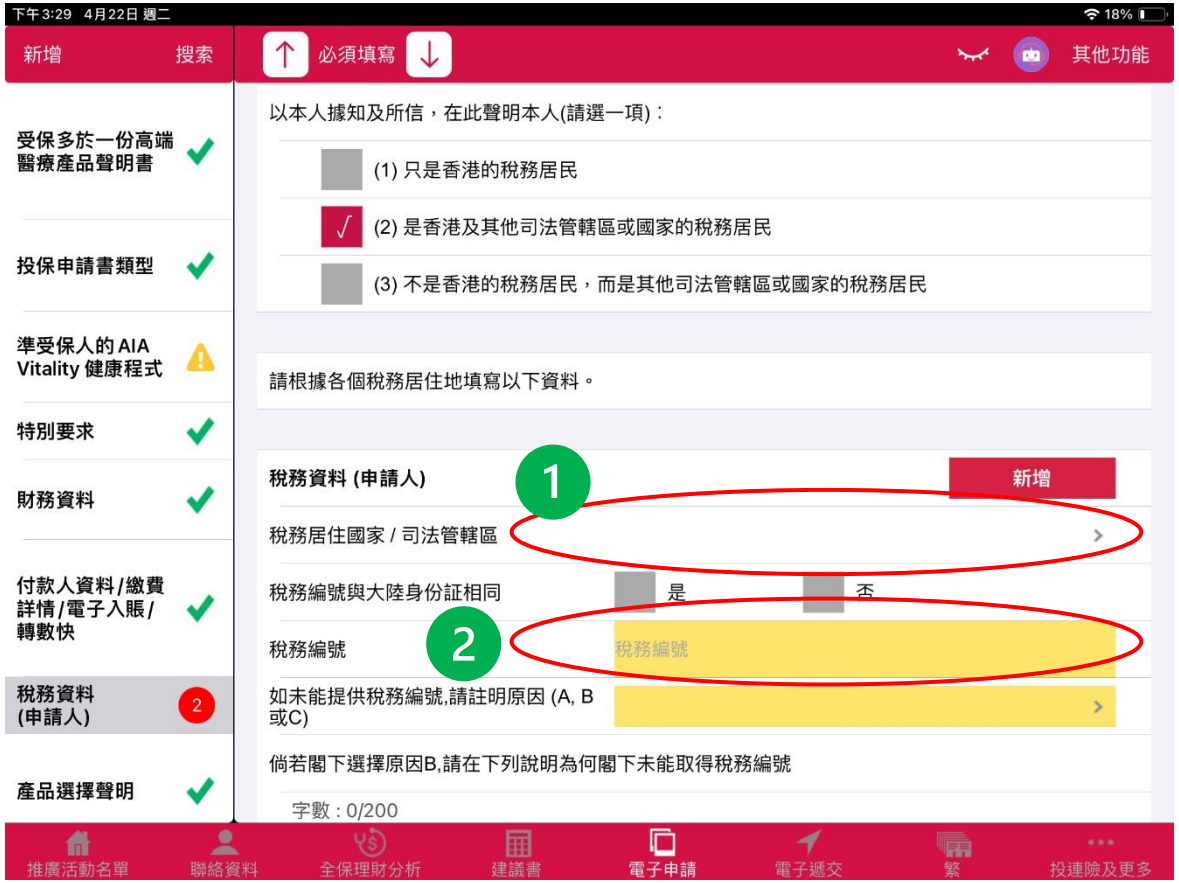


[AIA - INTERNAL]

保單核保 – 常見待辦事項 (Top 3)

填寫完整稅務資料

注意事項:
如申請人是香港及其他司法管轄區或國家的稅務居民，請選擇相關稅務居住國家/司法管轄區，並填上稅務編號



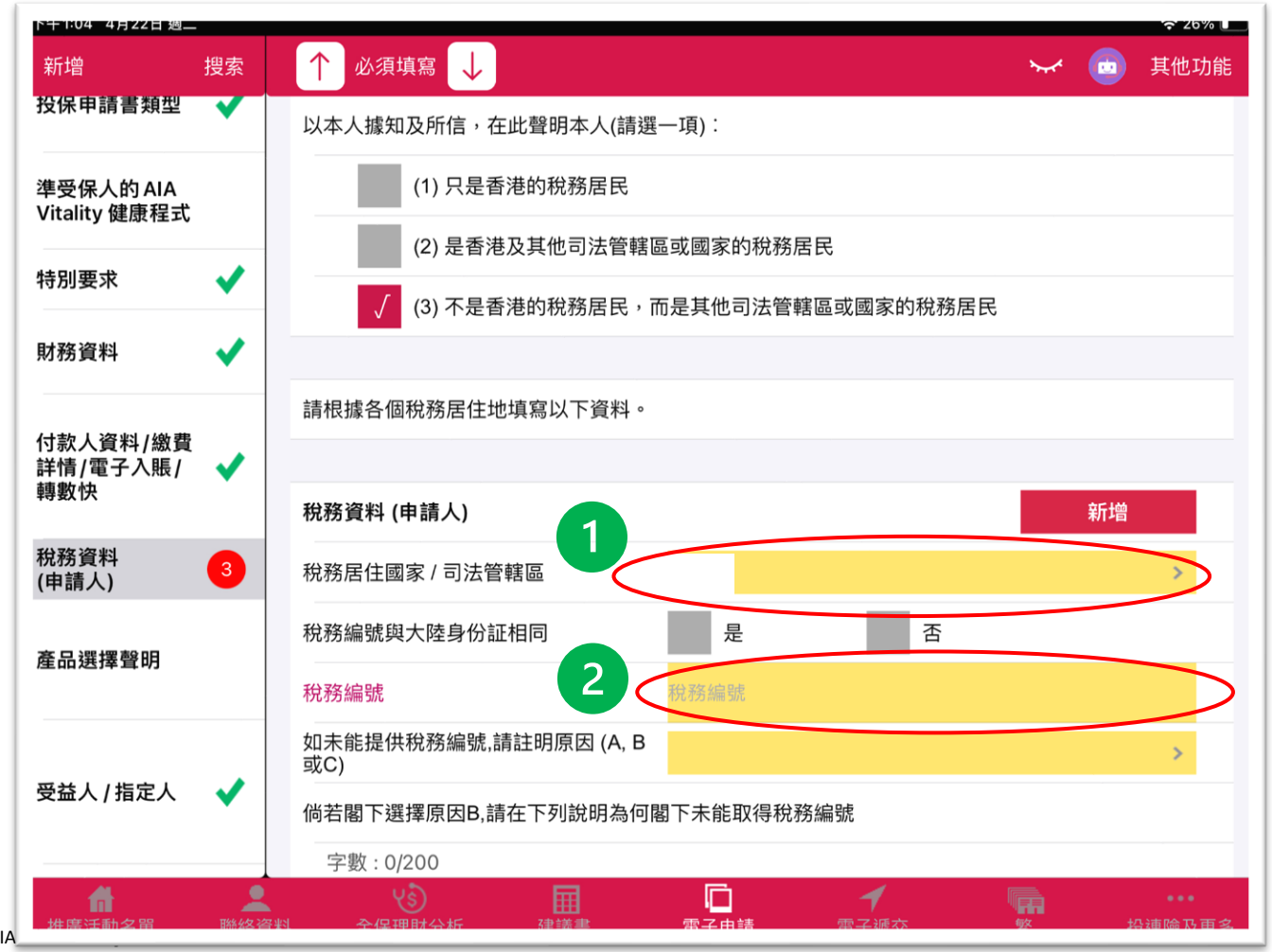


[AIA - INTERNAL]

保單核保 – 常見待辦事項 (Top 3)

填寫完整稅務資料

注意事項:
如申請人不是香港的稅務居民，而是其他司法管轄區或國家的稅務居民，請選擇相關稅務居住國家/司法管轄區，並填上稅務編號



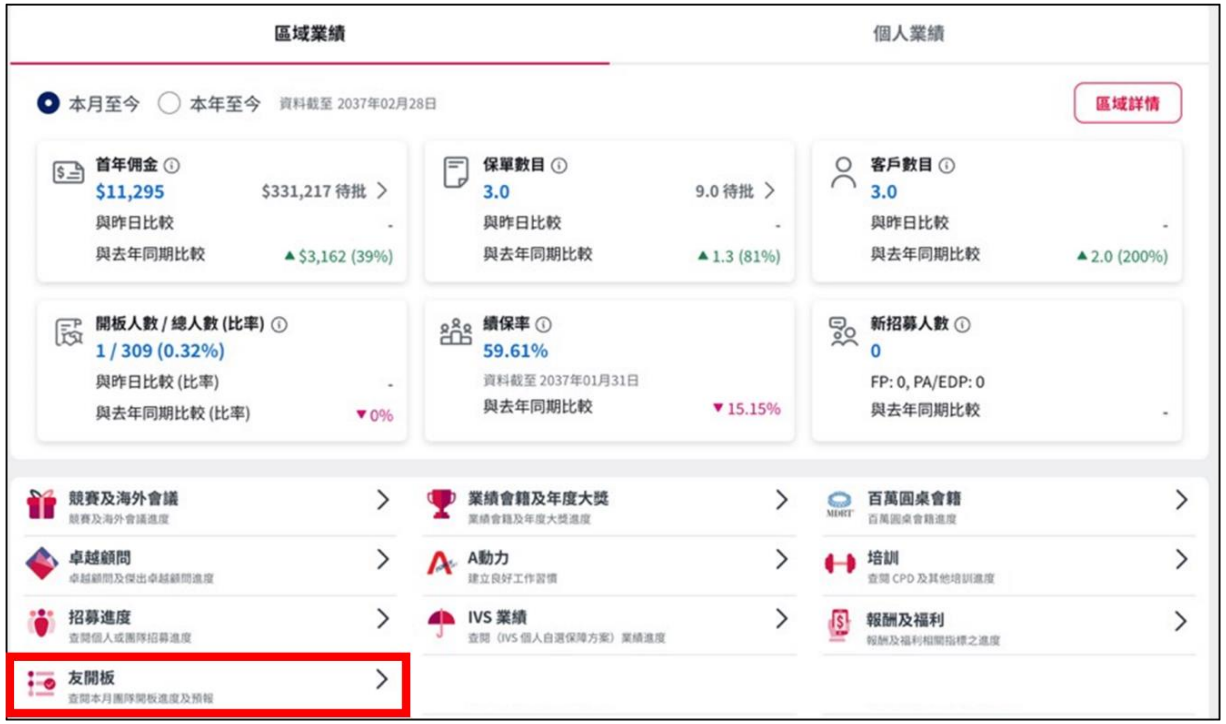


[AIA

登入『友開板頁面』

目的: 每天提供團隊成員大數據, 助您鼓勵同事保持活動量, 以達致月月開板





[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戶(Prospecting)

月月開板 百分百Active- 概覽頁面

區域總監 / 營業單位主管

返回 iPA | 概覽 | 財務策劃顧問列表 | 進度 | 資料截至 202

概覽

營業單位: 全部營業單位

財務策劃顧問類型: 全部財務策劃顧問類型

已開板人數* 本月開板比率目標 55%

15 / 213 人 (7.04%)

與上月比較 ▲ 11 (275%)

與上年同月比較 ▲ 7 (88%)

詳情 >

預計開板人數*

118 / 213 人 (55%)

詳情 >

「必須」開板 (滿足個人續保佣金花紅要求)

0 / 213 人 (0%)

詳情 >

*開板是指當月內獲成功繕發/生效最少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。

預計開板人數

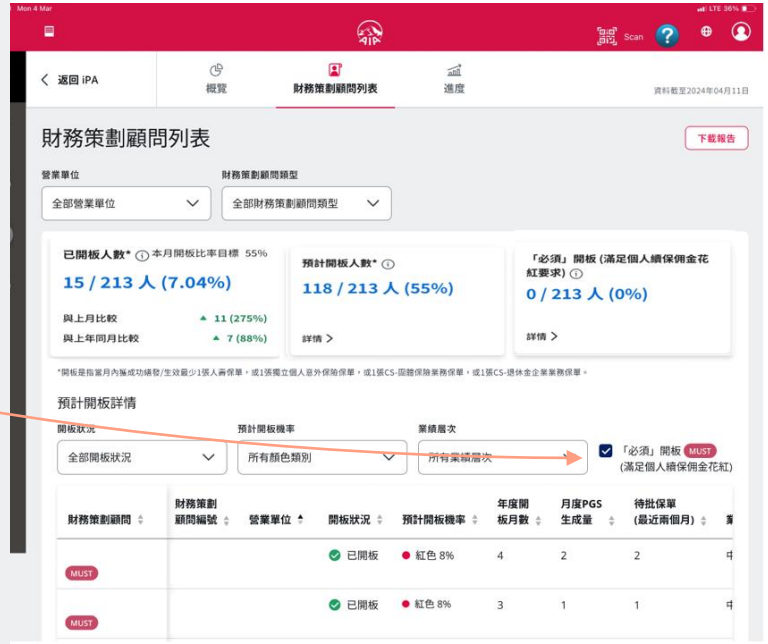
概覽

綠色	16 人 (14%)	黃色	73 人 (62%)
橙色	27 人 (23%)	紅色	2 人 (2%)

自動篩選必須於本月開板以滿足CB要求的團隊成員

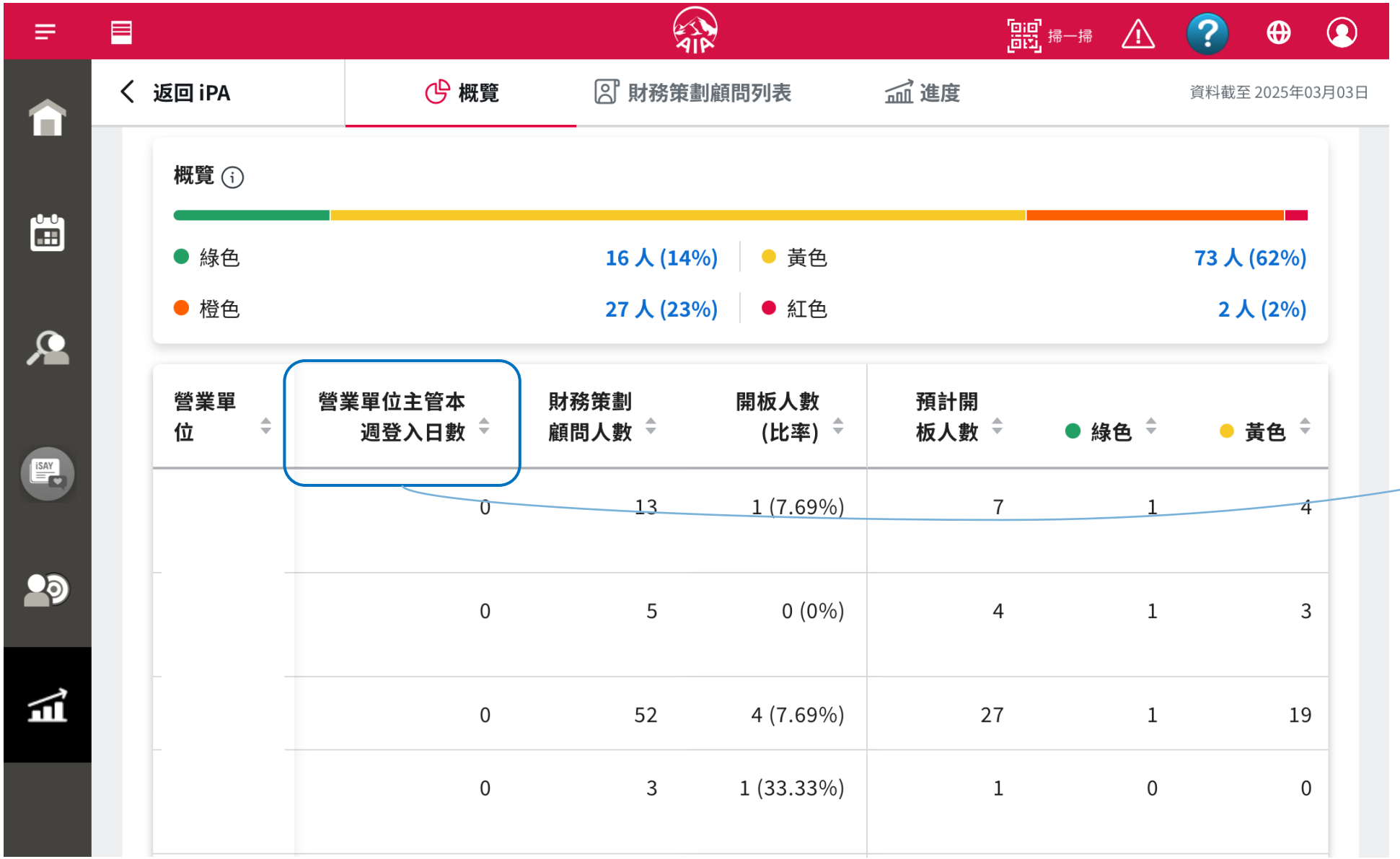
預計開板人數轉換率

預計開板機率	轉換率 (大約數)	財務策劃顧問	預計開板數目	新入職財務策劃顧問	預計新入職財務策劃顧問開板數目
綠色	90%	16	16	0	0
黃色	75%	88	73	5	4
橙色	36%	86	27	30	11
紅色	15%	23	2	3	0
總數		**213**	**118**	**38**	**15**



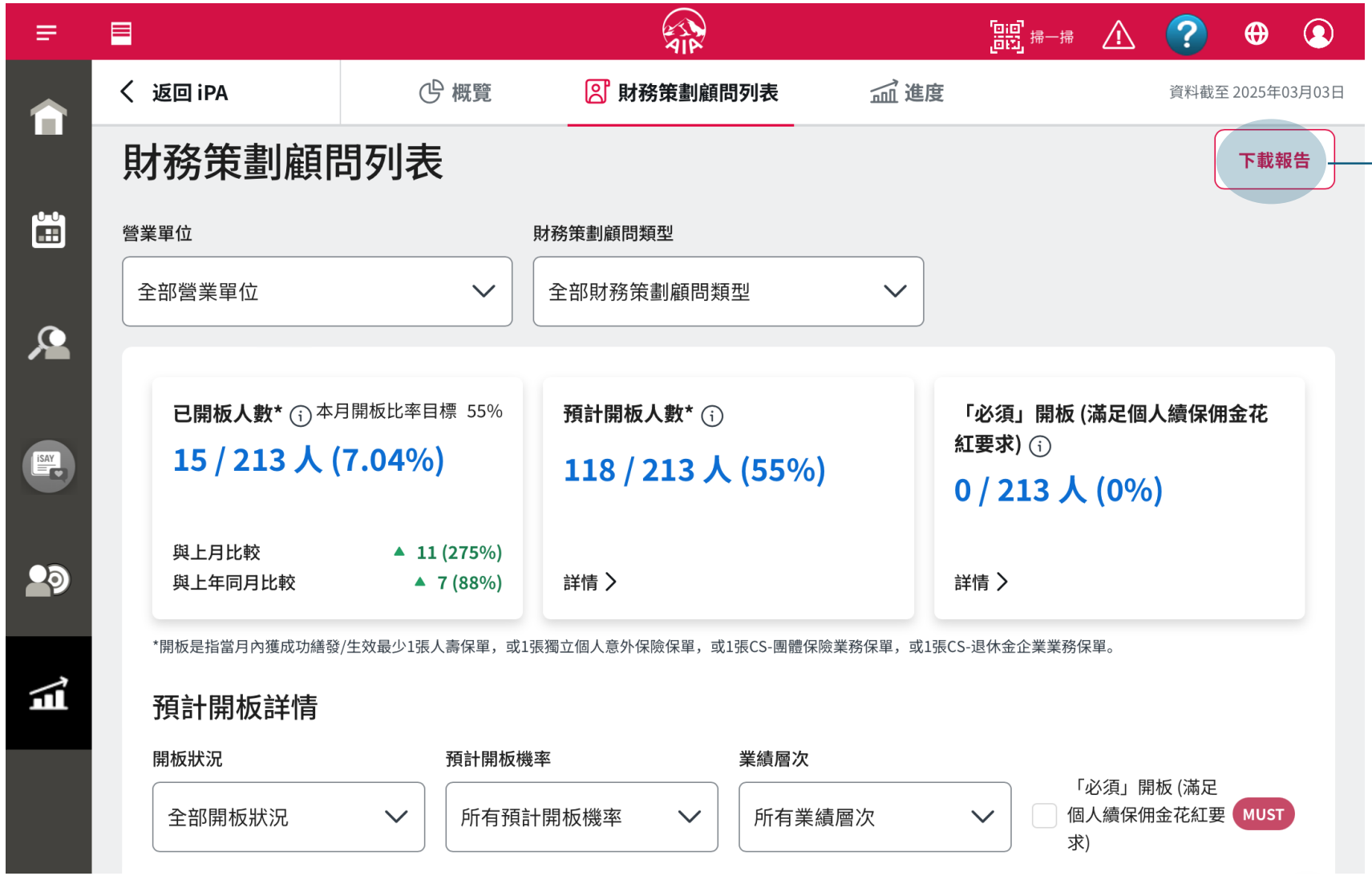
月月開板 百分百Active- 概覽頁面

區域總監



區域總監可查看區域內營業單位主管每星期的登入日數(以星期日為首日計算)

月月開板 百分百Active- 財務策劃顧問列表

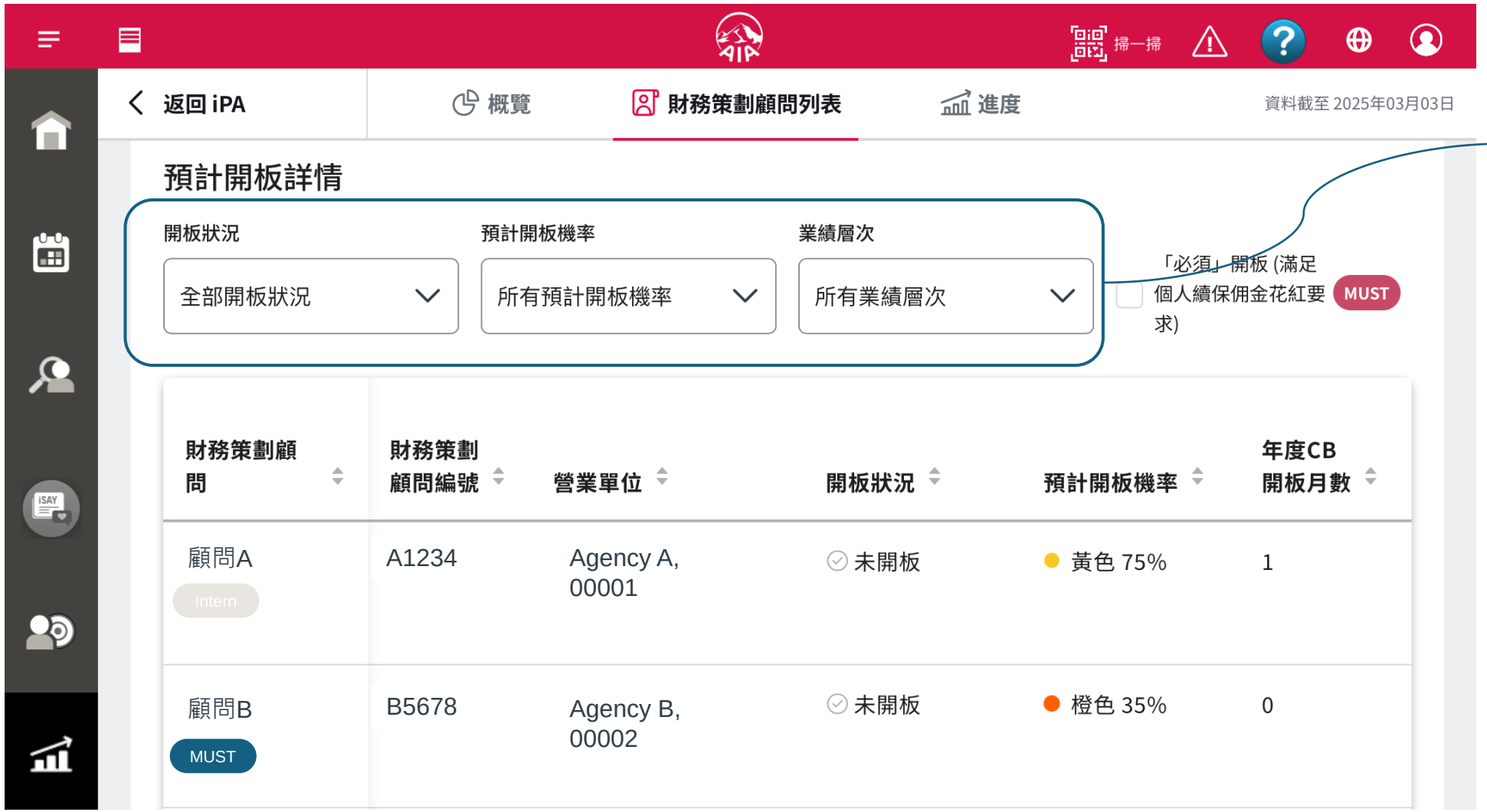


一鍵下載Excel報告

歡迎使用iPA「智能助理」。
您的文件: Active Tracker Report
驗證碼是： 123456
請使用在你的個人OneDrive上的加密文件。

OneDrive

月月開板 百分百Active- 財務策劃顧問列表



篩選器

開板狀況
已開板/ 未開板

預計開板機率
紅色/ 橙色/ 黃色/ 綠色

業績層次(根據上年度業績)
基層/ 中層/ 上層/ 於本年度入職的財務策劃顧問

Intern

財務策劃實習生

MUST

必須於本月開板以滿足CB要求

[AIA - INTERNAL]

月月開板 百分百Active- 進度頁面(列表 / 圖表模式)

返回 iPA | 概覽 | 財務策劃顧問列表 | 進度 | 資料截至2025年03月31日

進度

營業單位

全部營業單位

列表 | 圖表

	所有財務策劃顧問			新入職財務策劃顧問		
	本月 2025年04月	上年同月 2024年04月	上月 2025年03月	本月 2025年04月	上年同月 2024年04月	上月 2025年03月
1	1	0	0	1	0	0
2	1	1	0			
3	3	1	1			
4	6	4	4			

所有財務策劃顧問 / 新入職的財務策劃顧問開板進度與**上年同月及上月對比**

	本月已開板人數	與上年同月比較	與上月比較
月度累計開板人數			
所有財務策劃顧問	42	24	
新入職財務策劃顧問	15	5	
整月總開板人數			
所有財務策劃顧問	-	24	38
新入職財務策劃顧問	-	5	11
月度累計總人數			
所有財務策劃顧問	52	44	52
新入職財務策劃顧問	19	12	19

所有財務策劃顧問 / 新入職的財務策劃顧問**月度(MTD)及整月對比**

返回 iPA | 概覽 | 財務策劃顧問列表 | 進度 | 資料截至2025年03月31日

進度

圖表形式比較速度

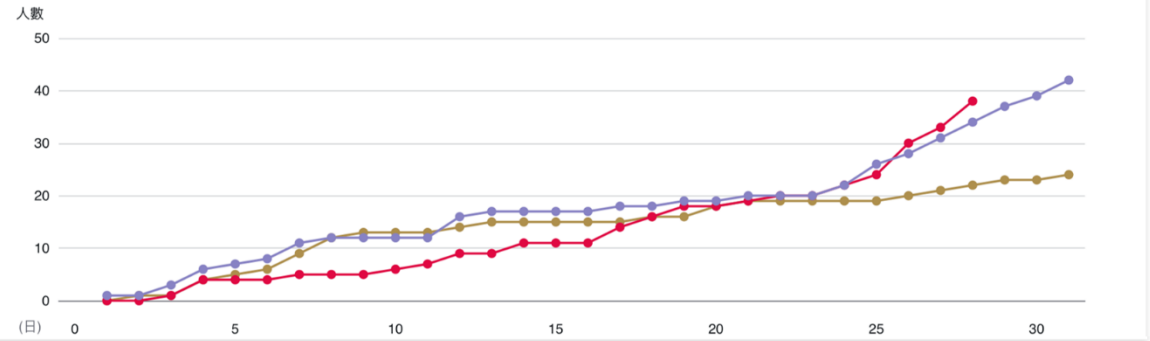
營業單位

全部營業單位

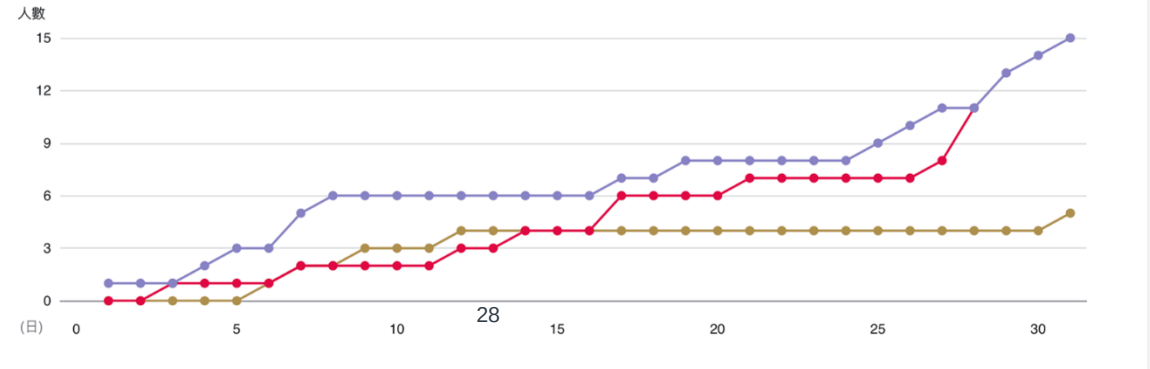
列表 | 圖表

本月已開板人數 ● 上月開板人數 ● 上年同月開板人數

所有財務策劃顧問



新入職財務策劃顧問



HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

『個人續保佣金花紅 Career Benefit 』頁面

登陸iPA 2.0

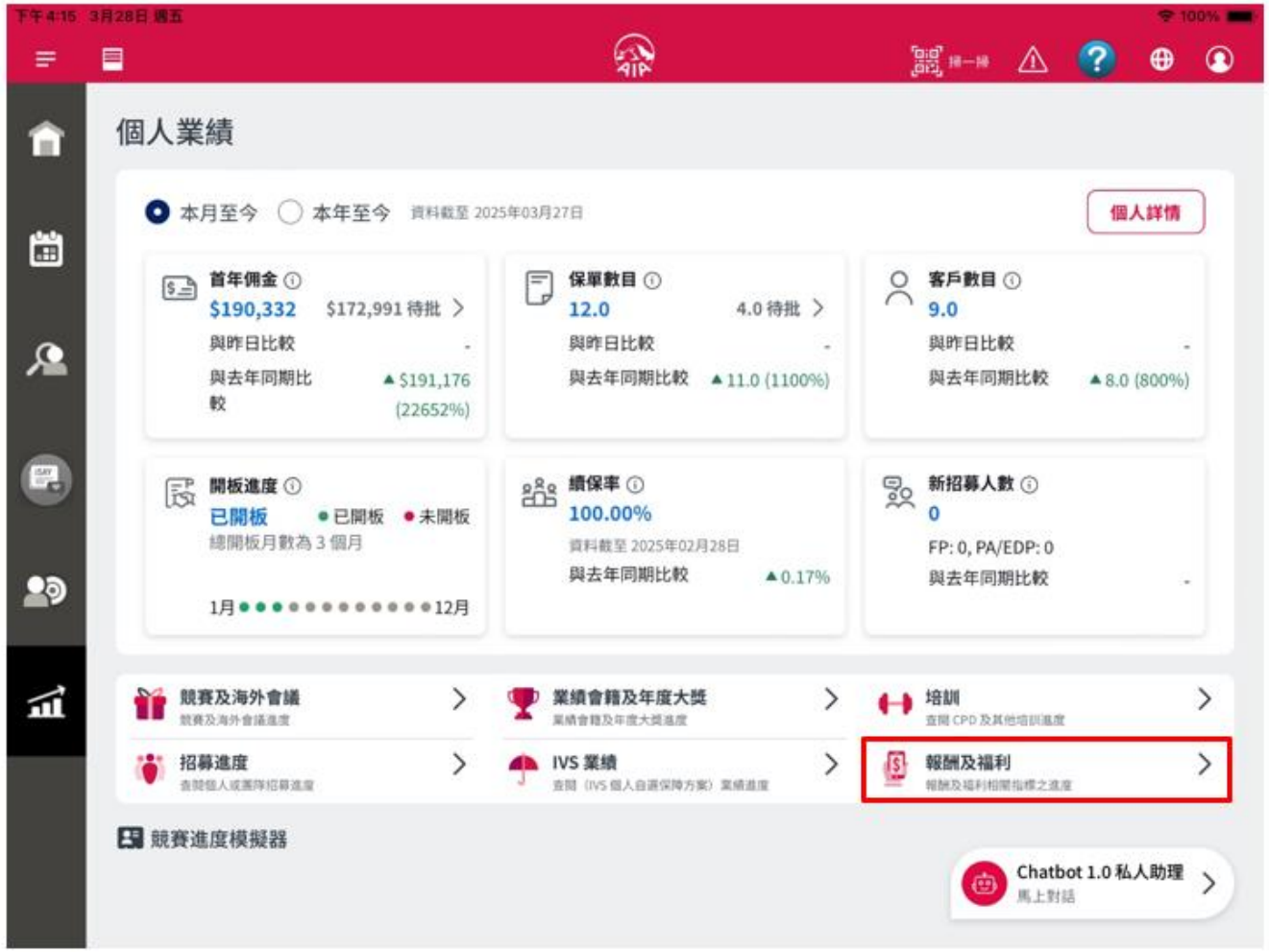


AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

登入『個人續保佣金花紅 Career Benefit 』頁面

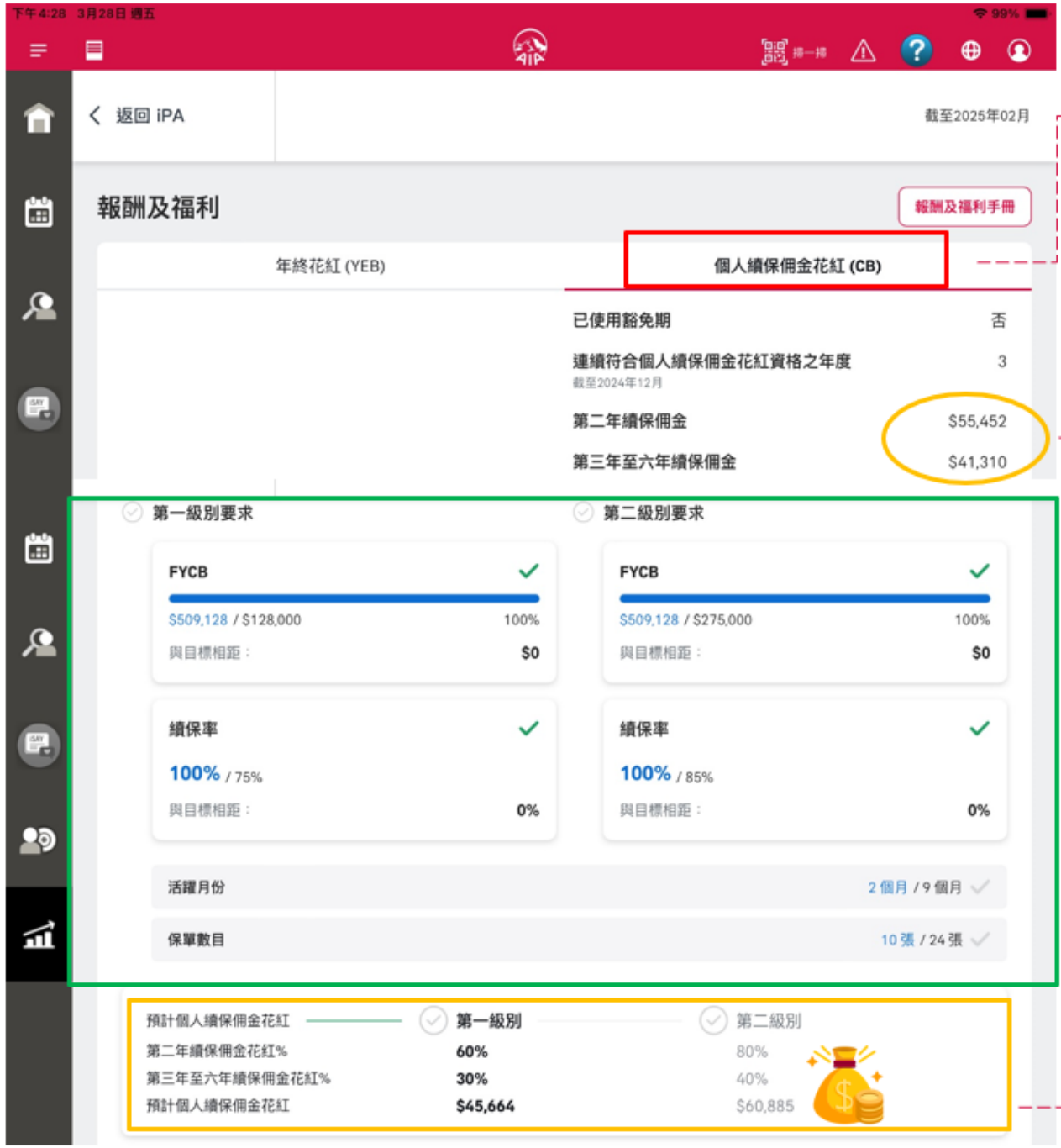
1. 登入**AIA Smart，** 點擊進入**iPA 2.0**
2. 按下進入**報酬及福利**





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]



3. 選擇個人續保佣金花紅 (CB)

CB計算 (續保佣金 x 續保佣金%)

$55,452 x 80% + 41,310 x 40% (第二級別)
=$60,885

CB要求 (分為級別一/二)

- FYCB (128K / 275K)
- 續保率 (75% / 85%)
- 活躍月份 (9)
- 保單數目 (24)

活躍月最重要，
時間過咗追唔返!

CB花紅 (第二級別)

首兩個月，CB花紅已超過$6萬
去到年尾花紅更豐厚!! BONUS

[AIA – INTERNAL]

個人續保佣金花紅 Career Benefit (CB) - 適用於財務策劃顧問

		第二等級	第一等級
要求	最低計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) 要求	達到 HKD 275,000 或以上	達到 HKD 128,000 或以上
	活動量要求	在合約生效日期起計首年銷售至少 9 張獲批核的人壽保單，並在合約生效日期起計的第二年或往後之年銷售至少 **24 張** 獲批核人壽保單。	
		在會計年度的任何 **9 個月** # 內，每月銷售至少 1 張獲批核的人壽或團體保險業務保單	
	續保率	續保率維持不少於 **85%**	續保率維持不少於 **75%**

		第二等級		第一等級	
百分比	連續符合個人續保佣金花紅資格之年度	第 2 年續保佣金	第 3 至 6 年續保佣金	第 2 年續保佣金	第 3 至 6 年續保佣金
	第 1 年至第 5 年	**80%**	40%	**60%**	30%
	第 6 年至第 10 年	**90%**	45%	**70%**	35%
	第 11 年及往後之年份	**100%**	50%	**80%**	40%

2025年1月起(以2024年業績計算)，將不會再有財務策劃顧問特別津貼(Special Producer Allowance)及 車位津貼(Car Park Allowance)

第一組別之9個月要求設以下減免：i)如65歲或以上及年資達20年或以上：減免至6個月 ii)如FYCB達2,190K或以上：減免至6個月



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

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(MIB) - 泰國曼谷

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
- 泰國曼谷

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 Active月份 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 及
必須出席及完成新人必修培訓課程

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）

Appendix

首輪挑戰要求

符合資格計算期	符合資格之規則	獎賞
合約生效日期起計 **首 3 個月**	1. 成就 **6** 名客戶 **或** 2. 成功批核的保單總數為 12 張 (最少 6 張為人壽保單或團體保險保單或退休金企業業務個案)**或** 3. 計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)須達港幣 36,500 元	• 獲邀出席新星頒獎典禮 • 嘉許證書乙張 • 精美獎盃 • 成就 6 名客戶並出席新星頒獎典禮將獲安排官方拍攝新星委任照片乙張 • 符合資格角逐個人業績獎項，詳見以下部分

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

Appendix

第二輪挑戰要求

符合資格計算期	挑戰級別	符合資格之規則		獎賞
		業績 [活躍 (Active) 月份 及/或 計算會籍及獎賞之首年佣金 (FYC C&A)]	數碼工具使用量	
合約生效日期起計**首 6 個月**	I	• 4 個 Active 月份； 或 • HK$70,000 FYC C&A 及 3 個 Active 月份	30 次 iSay / iFHC	**個人專屬數碼宣傳嘉許**
	II	• 6 個 Active 月份； 或 • HK$110,000 FYC C&A 及 3 個 Active 月份		**個人專屬數碼宣傳嘉許 + 「友邦峻宇養生庭」之養生服務體驗**

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

Appendix

小龍會挑戰要求

(A) 基本業績要求

小龍會 100% 及 200%會員資格：

- 完成基本業績要求成為 100%或 200%會員將獲邀出席「小龍會 MIS」海外會議。

會員級別	總 FYC C&A (港幣)@#	保單數目 或 客戶數目		意外及醫療保險及核心關鍵產品 FYC 最低要求 (港幣)	全保理財分析報告
100%^	230,000	30	20	23,000	18
200%	460,000	15	10	46,000	9

備註：

- @強積金個人賬戶(MPFPA) 保單 FYC 可獲 5 倍計算於總 FYC C&A 內，並以個人業績 100%會員級別計算的 20%為上限（即經特別計算後最高為港幣 46,000 元）。*(新增)*
- ^100% 會員級別資格亦須於競賽期內達成「全方位業務」，即成功完成銷售最少各 1 張以下之保單：*(新增)*
  - 儲蓄保單；及
  - 保障保單；及
  - 投資相連壽險計劃 或 藍十字一般保險保單 或 CS-退休金個人業務保單。
- # 不論任何會員級別，總 FYC C&A 可包含藍十字佣金，以個人業績 100%會員級別計算的 10%為上限。（即最高港幣 23,000 元藍十字佣金）*(新增)*
- 一般保險業務包括所有經藍十字繕發的一般保險保單，涵蓋旅遊保險、個人保險及商業保險。
  一般保險業務包括於競賽期內遞交（包括首尾兩天）並必須經藍十字（亞太）保險有限公司（「藍十字」）核實及須於競賽期完結日當日或之前入賬。

基本業績競賽獎賞:

會員級別	獎賞
100%	• 來回目的地團體經濟客位機票 1 張，及 • 雙人房佔半房(4 日 3 夜)
200%	• 可邀請嘉賓 1 位，及 • 來回目的地團體經濟客位機票 2 張，及 • 雙人房連同嘉賓各佔半房 (4 日 3 夜)

備註：

會員及同行合資格嘉賓需繳付香港/澳門及會議目的地有關之機場稅及保安稅。所需之總數及所有額外費用將會於旅程後從會員的公司出糧戶口內扣除。如遇特殊情況，公司或會以其他獎賞作替代。

AIA confidential and proprietary information. Not for di

Appendix

N3/N6/N9挑戰要求

A 動力成員基本業績要求

要求	限期	業績要求（完成 A 或 B 或 C 項）			未能達到要求
		累計達至 FYC (A)	累計達至人壽保單數目 (B)	累計達至活躍月份 (C)	
N3	入職首 3 個月	FYC $11,000	2 張	不適用	於入職第 4-6 個月內# 完成 3 份全保理財分析報告(iFHC)及「新人 Active 產品組合方案」培訓*
N6	入職首 6 個月	FYC $32,000	4 張	2 個活躍月	合約被終止
N9	入職首 9 個月	FYC $64,000	6 張	4 個活躍月	

註：所有 A 動力成員必須完成其新晉財務策劃顧問培訓課程，詳情請聯絡「營業培訓及發展部」

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.


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