
AIA
2026全方位
Beyond #1
全心為客
堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

招募相關

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.



全民招募 把握機會 獲取獎賞

全心為客 堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽	資格	競賽日期	競賽要求	獎賞
行業招募特別獎金 (A260420)	所有營業單位主管、AUM / UM 、財務策劃顧問	2026年4月至9月 (6個月)	過去18個月份曾經在 IA 或 AMCM 登記，為保險公司、保險代理機構、保險經紀公司或銀行從事長期業務的持牌人士	第一賞 – 入職獎賞 招募計劃 (適用於行業招募) / 獎賞 (適用於招募者) 任何版本的STAR / Bank LOU招募計劃 – HK$20,000 其他招募計劃 – HK$5,000 第二賞 – 業績獎賞 (2026年12月31日或之前達到) MDRT 等級 (適用於行業招募) / 續保率 / 獎賞 (適用於招募者) 達到並登記 TOT 2027 會員 – 85% – HK$80,000 達到並登記 COT 2027 會員 – 85% – HK$40,000 達到並登記 MDRT 2027 會員 – 85% – HK$20,000
友邦精英學院非本地研究生獎學金計劃 (A260422)	持有效學生簽證並正在香港就讀全日制研究生 (即碩士生或以上) 課程，於競賽期內以 AIAPA 或 EDP身分入職	2026年1月至9月 (9個月)	12月31日或之前達到要求可獲相關獎賞	等級 / 競賽要求 (MDRT / 保單數目 / 活躍月份 / 續保率) / 獎學金 1 – MDRT 2027 – 6 張人壽保單 或 3 個活躍月份 – 85% – HK$ 20,000獎學金 2 – COT 2027 – 6 張人壽保單 或 3 個活躍月份 – 85% – HK$ 40,000獎學金 3 – TOT 2027 – 6 張人壽保單 或 3 個活躍月份 – 85% – HK$ 80,000獎學金

詳情請參閱通告

普通話版「iDream友邦未來精英領袖體驗計劃」

全心為客
堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

體驗頂級香港CBD寫字樓環境！
全新課程及公司配套，提前拓展未來發展事業方向
提升職場技能及探索理想未來
完成課程後，可獲得AIA正式實習證書，刷新履歷！



對象	全日制的大學或以上之學生 (2026及2027年畢業生優先)
報名日期	2026年5月27日 – 2026年7月27日
課堂語言	普通話
名額	每班80人
日期	2026年7月30日，7月31日 10:00 a.m. – 5:00 p.m.
地點	啟德協調道2號AIRSIDE 35樓, 培訓教室 5-7 *報名成功後，將發送確認函予申請者，請於報名表上填寫正確聯絡方式及電郵地址
報名及申請方法	方法一: 使用「友邦未來精英領袖體驗計劃」專頁報名 https://www.aia.com.hk/zh-hk/premieragency/help-support/leadform.html 方法二: 直接使用網上報名表格: *請注意：填寫報名表格時，請在計劃類別一欄選擇「友邦未來精英領袖體驗計劃」。如參加者由友邦財務策劃顧問轉介, 請務必在申請表中填寫「招聘顧問編號」一欄, 否則我們將為學員系統配對營業單位主管。

6月/7月招募相關活動



日期	時間	招募路展	地點	參與區域數目	推出日期
6月6日	10am-2pm 2pm-6pm	香港國際人才職業博覽會(第一季)	灣仔堅尼地道15號,合和酒店19樓	2個	已截止報名
6月27日	12pm-4pm	Jump Education & Career Expo (A260570)	香港康得思酒店	1個	已推出
7月4-5日	11am-2:30pm 2:30pm-6pm	香港國際教育及職業展	香港會議展覽中心5G展覽廳	4個	6月頭推出

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

保險中介人背景查核計劃 -第3A階段

(生效日期：2026年7月1日)

May 2026



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

保險中介人背景查核計劃 -第3A階段（生效日期：2026年7月1日）

計劃目的：

- 減低保險業因 “滾動的壞蘋果” 而產生的風險

第一階段 (生效日期：2024年9月1日)
僅包括保險公司

第二階段 (生效日期：2026年1月1日)
擴大計劃的涵蓋範圍，以包括所有過去7年曾經於保險代理機構、保險經紀公司從事長期業務的個人持牌人士。

第3A階段 (生效日期：2026年7月1日)
保監局及金管局認為引進跨行業的背景查核安排，可降低有不當行為記錄的人士在整體金融服務業中從一個行業轉移至另一行業的風險。跨行業的背景查核安排 --- 保險中介人背景查核計劃「第3A階段」將於2026年7月1日推出，**新增銀行從事長期業務的個人持牌人士。**

1. **於2026年7月1日前經iRecruit 遞交申請予公司， 公司會據第二階段背景查核計劃處理有關申請。**
2. **通告將於六月中前發布**

保險中介人背景查核計劃 - 第3A階段（生效日期：2026年7月1日）

背景查核計劃將包括所有過去7年曾經於保險公司、保險代理機構、保險經紀公司及**銀行(新增)**從事長期業務的個人持牌人士。

公司類型	來自保險業申請人 長期業務保險公司、長期業務保險代理機構或長期業務保險經紀公司	來自銀行業申請人 長期業務認可機構(銀行) （根據《銀行業條例》（第155章）定義的持牌銀行、有限制牌照銀行或接受存款公司）
申請人需簽署的同意書類別	保險業的同意書	銀行業的同意書
回覆背景查核請求的期限	預設：15個公曆日 延長：最多2個月	預設：1個月 延長：最多3個月

特別注意：

1. 若申請人曾在過往7年於保險業及銀行業均有登記紀錄，則需分別填寫保險業及銀行業的同意書。
2. 香港金融管理局強烈鼓勵回覆的認可機構在處理「清晰個案」（即對準中介人沒有不良紀錄的個案）時，遵守背景查核計劃所訂明的15個公曆日標準

保險中介人背景查核計劃 - 第3A階段（生效日期：2026年7月1日）

檔號: HKMA B1/15C

HKMA B9/202C

致:　所有認可機構的行政總裁、經營長期業務的獲授權保險公司的行政總裁、就長期業務進行受規管活動的持牌保險代理機構及持牌保險經紀公司的負責人

敬啟者：

銀行業與保險業之間的跨行業背景查核安排（「跨行業背景查核安排」）

香港金融管理局（「金管局」）及保險業監管局（「保監局」）（依英文字母順序排列，統稱「兩間監管機構」）欣然聯合宣布銀行業與保險業之間的跨行業背景查核安排。此項安排反映兩間監管機構對共同解決金融服務業中所謂「滾動的爛蘋果」現象的堅定決心，同時承接銀行業及保險業各自的背景查核計劃的正面成果。

背景

「滾動的爛蘋果」現象，是指個別人士曾在某一機構任職期間涉及不當行為，但獲其他機構委任時未有向其披露曾有失當行為紀錄的情況。現時，銀行業及保險業正分別透過以下措施應對有關現象：

獲金管局認可的強制性背景查核計劃（「銀行業背景查核計劃」）

在金管局和行業公會（香港銀行公會和存款公司公會）的推動下，銀行業背景查核計劃的第一階段於 2023 年 5 月成功推出，涵蓋《銀行業條例》下認可機構的高級職位人員。在業界的大力支持下，銀行業背景查核計劃的第二階段於 2025 年 9 月 30 日實施，涵蓋更為廣泛之認可機構員工，包括持牌或註冊從事證券、保險或強制性公積金受規管活動的員工。

在銀行業背景查核計劃下，所有認可機構於招聘該計劃下指定職位的員工時，均須聯絡準員工過去和現在任職的認可機構（「提供資料的認可機構」），以取得準員工自招聘申請起計的過去七年間的操守行為相關資料。提供資料的認可機構應盡快回覆，並無論如何在收到背景查核請求後的一個月內，以銀行業背景查核計劃所指定的標準表格作出回覆。

獲保監局認可的背景查核計劃（「保險業背景查核計劃」）

香港保險業聯會於 2024 年 9 月在保監局的支持下推出保險業背景查核計劃。計劃初期僅涵蓋獲授權保險公司對其從事長期保險業務的個人保險代理人的委任。鑑於保險業背景查核計劃實行以來所取得的正面成果，香港保險業聯會聯同香港保險顧問聯會及香港專業保險經紀協會，於 2026 年 1 月 1 日落實計劃的第二階段，將計劃涵蓋範圍由從事長期保險業務的持牌個人保險代理，擴展至從事長期保險業務的持牌業務代表（代理人）及持牌業務代表（經紀）。

據目前安排，當經營長期保險業務的獲授權保險公司、持牌保險代理機構[1]或持牌保險經紀公司（統稱為「保險機構」）擬委任個別人士代表其從事長期保險業務的受規管活動，並得知該名人士在過去七年內曾經或現在被其他保險機構委任，該保險機構須使用保險業背景查核計劃所指定的標準範本進行操守相關的背景查核。收到背景查核要求的保險機構則須遵循標準的流程，並在規定的時間內（通常 15 個日曆日內）作出回覆。

跨行業背景查核安排

為防範曾涉及不當行為紀錄的人員在整體金融服務業的各行業間轉職所帶來的風險，兩間監管機構一致認同推行跨行業背景查核安排可帶來的益處。為此，兩間監管機構一直與各自的行業公會／協會攜手合作並制定安排，以共同應對整體金融服務業內「滾動的爛蘋果」的現象。

實施

跨行業安排使認可機構及保險機構得以就屬於計劃涵蓋範圍內、曾獲認可機構及／或保險機構委任的擬委任個別人士，取得及分享與操守相關的背景資料，以作出更審慎明智的委任決定。跨行業背景查核安排適用於所有認可機構和保險機構，並將分階段實施。

銀行業和保險業均已順利推行各自背景查核計劃的第一階段及第二階段。在此基礎之上，第 3A 階段的跨行業背景查核安排將於 **2026 年 7 月 1 日**起生效，適用於由同時為《保險業條例》下持牌保險代理機構的認可機構（下稱「相關認可機構」），以及由保險機構，對所有從事長期保險業務的個人保險中介人的委任。有關適用範圍及安排的概要，請參閱**附件**。有關跨行業背景查核安排的運作詳情，請參閱各行業公會／協會發布的背景查核計劃指引。

兩間監管機構期望在跨行業背景查核安排第 3A 階段實施後，於 2026 年底進行實施後檢討。檢討結果（包括行業回饋和實施經驗）將有助於優化及擴展跨行業背景查核安排的第 3B 階段。兩間監管機構的共同目標，是於第 3B 階段將跨行業背景查核安排全面擴展至所有認可機構及保險機構，以涵蓋所有須遵從銀行業及保險業背景查核計劃但未納入第 3A 階段的其他擬委任人士。

[1] 就本通告而言，這不包括同時屬於《銀行業條例》所定義的認可機構的持牌保險代理機構。

下一步

銀行業與保險業之間的跨行業背景查核安排，標誌著在加強管治水平及維護兩個行業市場誠信方面邁出重要一步。這亦體現了兩個行業攜手應對整體金融服務業內「滾動的爛蘋果」現象的共同決心，並通過提升背景查核機制的實效，促進在跨行業招聘情況下作出更加審慎、明智的委任決定。

兩間監管機構對跨行業背景查核安排的有效實施予以高度重視。所有認可機構和保險機構都應設立必要的內部管控措施、政策和程序，以確保跨行業背景查核安排順利實施。如未能遵從跨行業背景查核安排的要求，尤其在出現重複或系統性未有遵守要求的情況下，或會被視為反映該機構在企業管治或內部管控措施和程序方面存在潛在缺失。在這種情況下，兩間監管機構將透過日常監管工作，視情況對有關機構採取適當的跟進行動。

查詢

如對此通函的內容有任何查詢，請電郵至：-

- mrcscheme@hkma.iclnet.hk 與香港金融管理局銀行操守部聯絡
- conductsupervision@ia.org.hk 與保險業監管局行為監管部聯絡

香港金融管理局	保險業監管局
銀行操守部助理總裁	行為監管部主管 (署理)
區毓麟 謹啟	吳維權 謹啟

2026 年 5 月 13 日

連附件

副本抄送：香港銀行公會
存款公司公會
香港保險業聯會
香港保險顧問聯會
香港專業保險經紀協會

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

領袖發展相關

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

成功新人同流失新人：分別係咩？

根據實際數據，成功留低並做到 ， **穩定收入水平**嘅新人，有幾個共同特徵，與流失新人形成鮮明對比。

✅ 成功新人嘅共同特徵

- **活躍月份多**：平均超過10個月主動做業務，唔係做做停停
- **保單數量穩定**：每個活躍月平均完成3個或以上保單，建立良好習慣
- **產品組合多元**：儲蓄、危疾、醫療均有涉獵，唔係單一產品
- **客戶基礎紮實**：持續開發新客戶，建立可持續嘅業務生態
- **系統工具高度使用**：主動使用CRM、iEngage等工具管理業務同服務

❌ 流失新人嘅常見問題

- **活躍月份嚴重不足**：平均只有1-3個月真正投入，之後就慢慢淡出
- **保單稀少**：全年保單總數極低，未能建立業務動力
- **客戶依賴單一圈子**：只係向親友推銷，冇學識開發陌生市場
- **缺乏服務意識**：主力做新單，忽略客戶服務同關係維護
- **未有善用工具支援**：系統登入次數極少，錯失大量業務追蹤機會

成功方程式：11個月以上活躍 + 每月3個保單 = 站穩腳步嘅基礎

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

LOU新人：留得住，做得好

數據係最有力嘅說服工具。比較LOU新人同非LOU新人，結果非常清晰——**有系統支援嘅新人，表現同留存率都大幅領先。**

10x

超越中位數

LOU新人**收入超越中位數**係非LOU新人嘅10倍，系統支援令新人業務動力大幅提升。

70%

LOU新人留存率

相比非LOU新人只有20%留存率，LOU新人留存率高達70%，足足高出3.5倍

3.5x

留存率優勢

有系統、有支援、有跟進，新人唔容易流失，亦更有信心繼續走下去

💡 **領袖啟示：**高留存率唔係靠運氣，係靠早期介入、持續跟進同清晰目標。
LOU模式正正提供咗呢個框架，讓新人由「試試看」變成「長期做」。

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

🚀 零經驗都做到！新手入行首年全攻略

入行唔係靠天份，係靠**系統、支援同紀律**。我哋將首年分為三個清晰階段，每個階段都有具體目標同到位支援，確保新人步步為營，逐漸建立自信。

🏆 起步期 — 入職首3個月：保證開到單！

新人最驚嘅係「搵唔到客」。我哋提供**香港最受歡迎嘅保險品牌**背書，配合**王牌產品同AI智能工具**，幫新人搵客、做生意，唔使靠自己亂闖。實體加網上培訓雙軌並行，隨時學，包你喺頭3個月內開到**第一張單**，建立首個成功經歷。

📈 成長期 — 入職首6-9個月：月月開單，穩步發展

有嚴格嘅**90日專人跟進機制**，確保新人唔會迷路。仲有頭9個月獨家旅行獎賞，讓你拓展國際視野、擴大人脈圈，呢啲係有錢都買唔到嘅寶貴經歷，同時成為你繼續前行嘅最大動力。

🎯 飛躍期 — 入職首一年：事業起飛，升職快過你想像

晉升制度清晰透明，**夠人夠數即升職**，唔使排隊等機會。最快**5年**可成為區域總監，打造屬於自己嘅團隊，賺取多元化嘅被動收入，實現真正嘅企業家夢想。

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

詳情請參閱通告A260213

友邦領袖升途計劃

撥備港幣5000萬培育未來領袖

目標：300位新管經理

已成功達標 **334** 位同事

領袖升途支援配套包括：

領袖才能增值	個人品牌宣傳	招募實踐機會	便捷合的流程	快速晉升花紅
嘉賓講者指導 知名學府課程 + 專屬工作坊	有機會議公司 AI 電子宣傳嘉許	免費參與 招募活動及 優先報名	專屬優先處理 新招募合的申請	符合快速晉升 NSUM花紅要求 者可護$30,000

早鳥宣傳嘉許

於1月至4月期間達到：

1位新招募 + HK$80K 個人FYCS

獲公司 AI 電子宣傳嘉許

中期進階深造

於1月至6月期間達到：

1位新招募 + HK$80K 個人FYCS

獲邀出席 拔尖提升及交流會

全年晉升規劃

先決條件，於1月至6月期間達到：

1位新招募 + 個人FYCS 達到 pro-rata MOC 水平

於2027年1月或之前：完成所有NSUM的委任要求並成功晉升為NSUM

獲邀出席 友邦集團舉辦的 2027 PALS 海外會議

拔尖提升及交流會

地點：大灣區

日期：2026年7月份

復旦大學研學班 新增

地點：上海復旦大學

日期：2026年10月份

1 全心為客 堅守使命

BEYOND NUMBER ONE

「友邦領袖升途計劃」— 中期進階深造

拔尖提升及交流會

大灣區見!





Goals by

30 JUNE

6月30日前達到兩大目標:

- ✓ **1位新招募**
- ✓ **HK$80K 個人 FYCS**

TARGET!

取得出席**大灣區**
拔尖提升及交流會的機會!



300位 NSUM

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

活動量相關

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

第二季 Closing 最後衝刺｜延續上年12月的拼勁

區域目標：至少65%開板！

現有同事

爭取續保佣金花紅 (CB)
保持 9 個月開板

財務策劃顧問優化計劃
第二季必須累積達至 FYCS $64,000 (A260261)

新同事(A動力)



活躍新人電子保費現金券競賽
首 6 個月開板，高達保費現金券 **HK$4,000**
(A260118)

上半年度衝刺步步賞
現金獎賞高達 **HK$60,000** (A260612)

全心為客，賺一世真回報

續保佣金花紅(CB)

你應得的被動收入！

續保佣金花紅(CB)
三大亮點
你一定要知

獲取CB人數大幅攀升



2026年與2023年獲取CB人數的對比

達成 MDRT 及 CB
帶來額外的被動收入

	2026平均實收CB
MDRT	10萬
COT	20萬
TOT	40萬

於2024年達到MDRT或以上業績，今年平均實收的CB金額

於2024年達到MDRT或以上業績，今年平均實收的CB金額

達成 MDRT 及 CB
累積持續而豐厚的長糧

	3年實收 最高CB
MDRT	70萬
COT	100萬
TOT	300萬

於過往3年連續達到MDRT或以上業績，累積3年實收的最高CB金額

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

要求

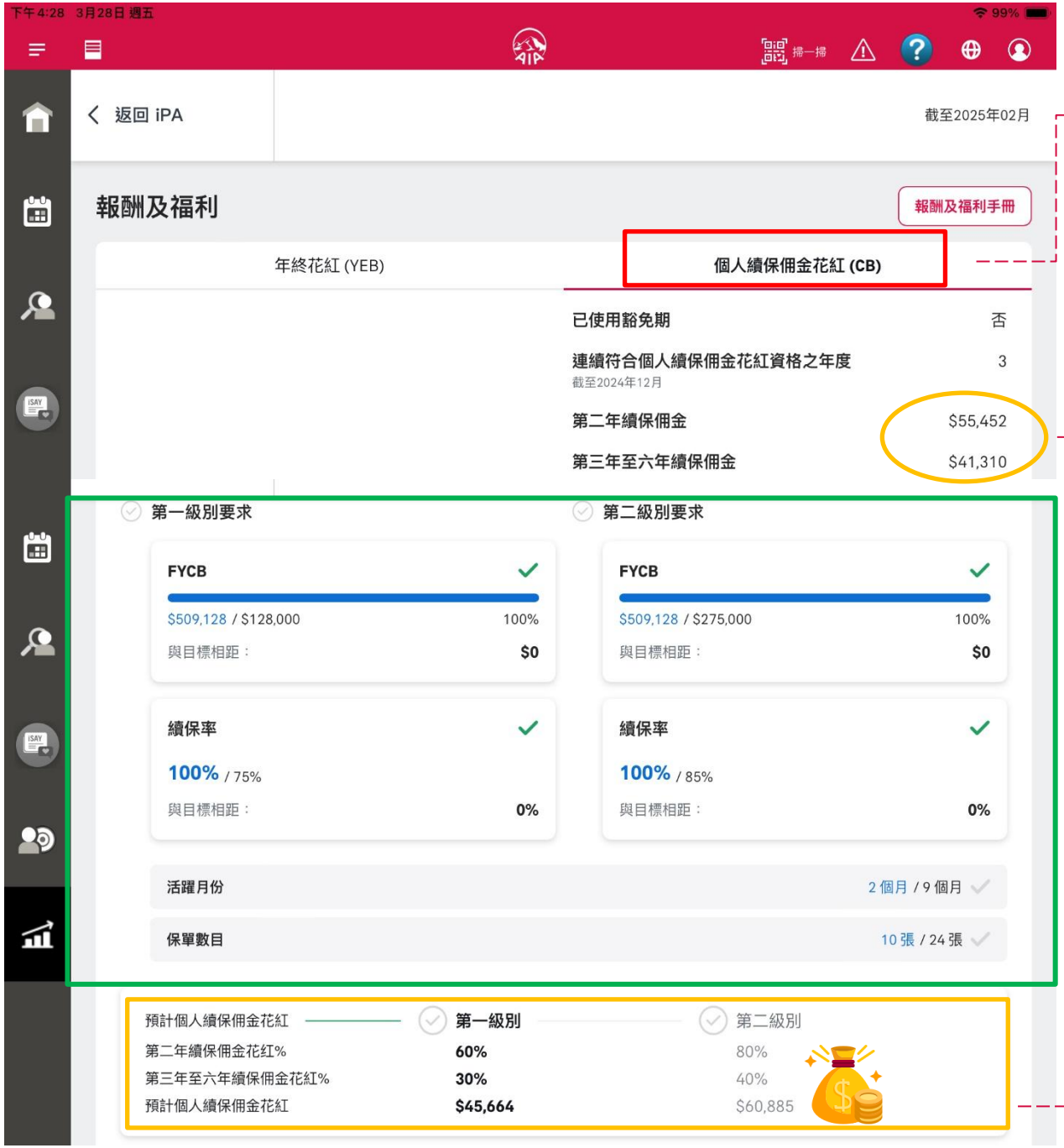
	第一等級 (Level 1)	第二等級 (Level 2)
首年佣金積分 (FYCS)要求	達到 HKD 128,000 或以上	達到 HKD 275,000 或以上
活動量要求	銷售年度內完成: 24張人壽保單	如在本銷售年度內合約生效的財務策劃顧問: 9張人壽保單
	• 在銷售年度的任何9個月內，每月銷售至少1張獲批核的人壽或團體保險業務保單	
續保率	續保率 維持不少於75%	續保率 維持不少於85%

平均一個月2張單

百分比

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

$1續保佣金 = $1續保佣金花紅



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)

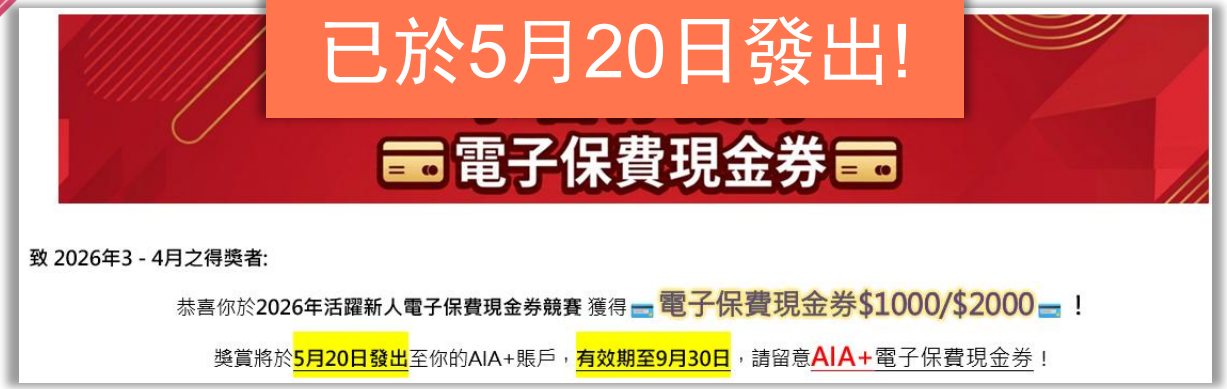
首兩個月，CB花紅已超過$6萬
去到年尾花紅更豐厚!!

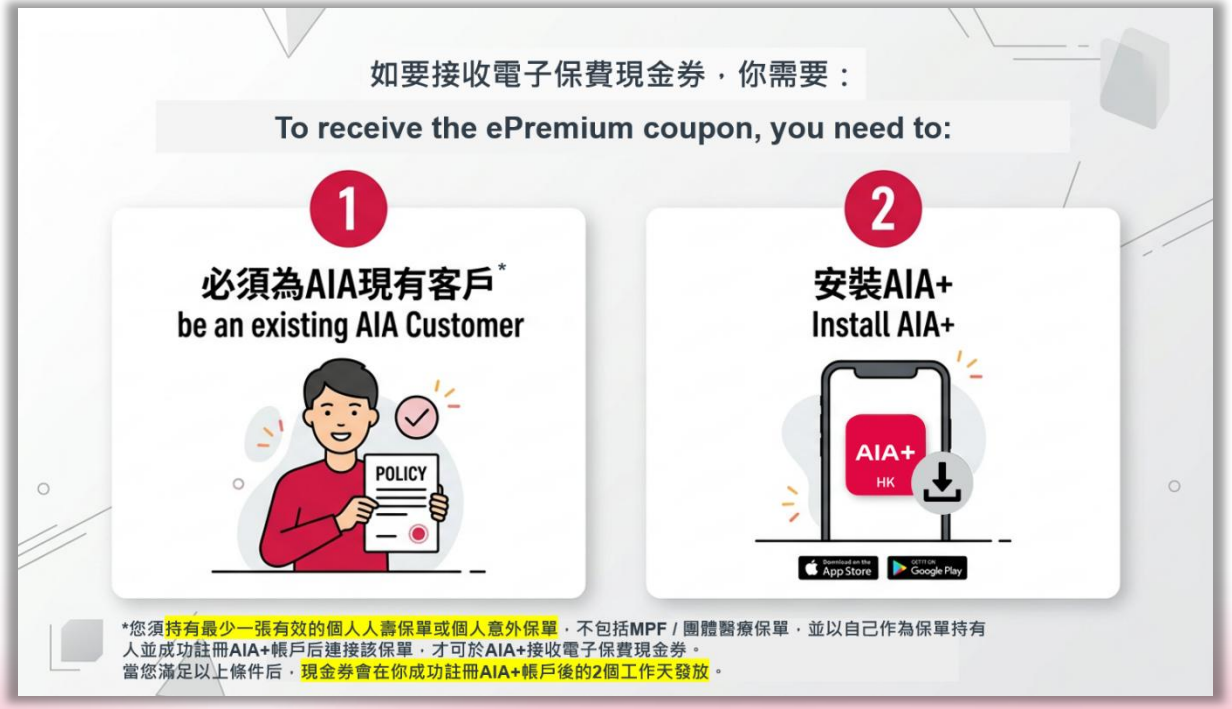
BONUS

財務策劃顧問優化計劃-第二季目標

對象		於上一個銷售年度業績未能達至維持合約的首年佣金FYC要求之財務策劃顧問
業績要求	本銷售年度 第1季	累積達至首年佣金積分FYCS 32,000港元 或 2個月開板
	本銷售年度 第2季	累積達至首年佣金積分FYCS 64,000港元
	本銷售年度 第4季	累積達至首年佣金積分FYCS 128,000港元
於各審核期 未能達到要求		合約被終止

已於5月20日發出!







守護·保障·承諾·使命

2026上半年度衝刺步步賞

達成全年中期目標或
全方位保障產品均可獲額外獎賞!

競賽資格：所有營業單位主管及財務策劃顧問 (以個人業績計算)
競賽期： 2026年6月 (1個月)

競賽規則及獎項：
於競賽期內成功獲繕發**1張指定特選保單**，即獲**$888**現金賞。
完成**首年佣金積分 (FYC Score) HK$30,000**及75%續保率，即可按實際FYC Score獲得高達**8%現金獎賞**；於2026上半年 **(1月1日至6月30日)** **完成年度 FYC Score HK$136,850**， 可獲額外**3%現金獎賞**；於競賽期內獲繕發**3張全方位保障產品**保單，更可再獲額外**1%現金獎賞**，總現金獎賞最高高達**HK$60,000**！

級別	基本競賽要求	現金獎賞	額外競賽要求	最高現金獎賞
級別1	**1張指定特選保單**： - 環宇盈活儲蓄保險計劃 (GF) – 定期繳付保費保單 - 「盈御多元貨幣計劃3」 (GP3) - 「簡愛．延續」保障計劃5 (SLE5) - 卓達智悅 (TMP)、卓達智悅2 (TMP2) - 財富盈活儲蓄保險計劃 (WF) – 定期繳付保費保單	HK$888	不適用	HK$888
級別2	(1) 首年佣金積分 (FYC Score) **HK$30,000**；及 (2) 75% 續保率	競賽期內完成實際FYC Score之**8%**	(1) 於2026上半年 (1月1日至6月30日) 完成FYC Score **HK$136,850**，即就6月實際首年佣金積分 (FYC Score) 獲額外**3%**現金獎賞 (2) 於競賽期獲繕發**3張全方位保障產品保單**，即就6月實際首年佣金積分 (FYC Score)獲額外**1%**現金獎賞	競賽期內完成實際FYC Score之**12%** (8%+3%+1%)

備註：
- 級別1 至2之獎賞不可同時兼得，以較高者為準，每位營業同事可獲之獎賞上限為HK$60,000。
- 詳情請參閱通告A260612。

守護·保障·承諾·使命