

2026 Q4
積金財富續航計劃

AIA 企業業務

只供 AIA 內部使用

計劃概覽

2 大 AIA MPF 特選目標客戶

50 至 64 歲*　　**65歲或以上***

推廣期	2026 年 10 月 12 日 至 12 月 31 日 （包括首尾兩日）
服務內容	提供 MPF 服務，例如： ▪ 講解全新退休收益基金 ▪ 邀請客戶參加 AIA MPF 虛擬投資比賽 ▪ 檢視現有 MPF 賬戶

服務先行・專業導航・退休無憂

深化客戶關係・創造價值

*於2026年12月31日或之前年滿

只供 AIA 內部使用

提供 MPF 服務流程簡介

1. 客戶通知

（只適用於已提供電郵地址之客戶）

企業業務部由 2026 年 10 月 20 日起發出電郵通知已同意接收推廣之特選客戶，內容包括：

- 全新退休收益基金
- 全新 AIA MPF 虛擬投資比賽

2. 聯絡客戶

財務策劃顧問根據可根據 eAC 名單聯絡特選客戶，
並於「退休金 CRM 客戶關係管理平台」記錄特選客戶回覆。

3. 提供 MPF 服務

視乎客人需要提供 MPF 服務（例如：講解全新退休收益基金 / 介紹AIA MPF 虛擬投資比賽）。

只供 AIA 內部使用

提供 MPF 服務詳細流程

第 1 步：企業業務通知 MPF 特選客戶（只適用於已提供電郵地址之客戶）

涵蓋企業業務最新資訊

特選客戶電郵範本 （按此查閱）



推廣活動編號: <campaign_code>

親愛的客戶:

積金易成員賬戶號碼 ：<積金易成員賬戶號碼>

感謝您一直選擇AIA MPF作為退休儲蓄夥伴。

隨著人生不同階段的需要改變，退休規劃亦值得適時檢視。為協助成員應對退休後可能面對的收入及理財需要，AIA MPF今年新增退休收益基金，進一步豐富以退休規劃為重點的基金選擇，為成員提供更多退休規劃選擇。每位成員的退休目標、投資經驗、風險承受能力及財務狀況均有所不同，因此了解不同基金的特點及如何配合個人退休計劃尤其重要。如您希望進一步了解退休規劃資訊，或檢視現有強積金安排是否切合您的退休需要，歡迎聯絡您的友邦強積金財務策劃顧問了解更多。

此外，AIA MPF虛擬投資比賽現已開放報名，由即日起至2026年12月31日，現有合資格強積金計劃成員可利用虛擬資金建立及管理模擬強積金投資組合，並透過完成投資任務賺取額外虛擬現金，在模擬環境中體驗投資決策。虛擬賬戶資產總值排名首100位的參加者可瓜分總值30萬港元現金獎賞，其中冠軍更可獨得10萬港元現金獎賞！歡迎立即透過AIA+ 手機應用程式報名參加。

立即登入 AIA+ 手機應用程式參加比賽:

1) 於「熱門推介」點擊「AIA MPF虛擬投資比賽」；或
2) 登入「積金智『邦』手」，點擊「AIA MPF虛擬投資比賽」

如有任何查詢，歡迎聯絡您的友邦強積金財務策劃顧問或致電強積金成員熱線2200 6288。

您的友邦強積金財務策劃顧問： [代理姓名<English>]
聯絡電話： [代理電話]
電郵地址： [代理電郵]

友邦保險 (國際) 有限公司

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供 AIA 內部使用

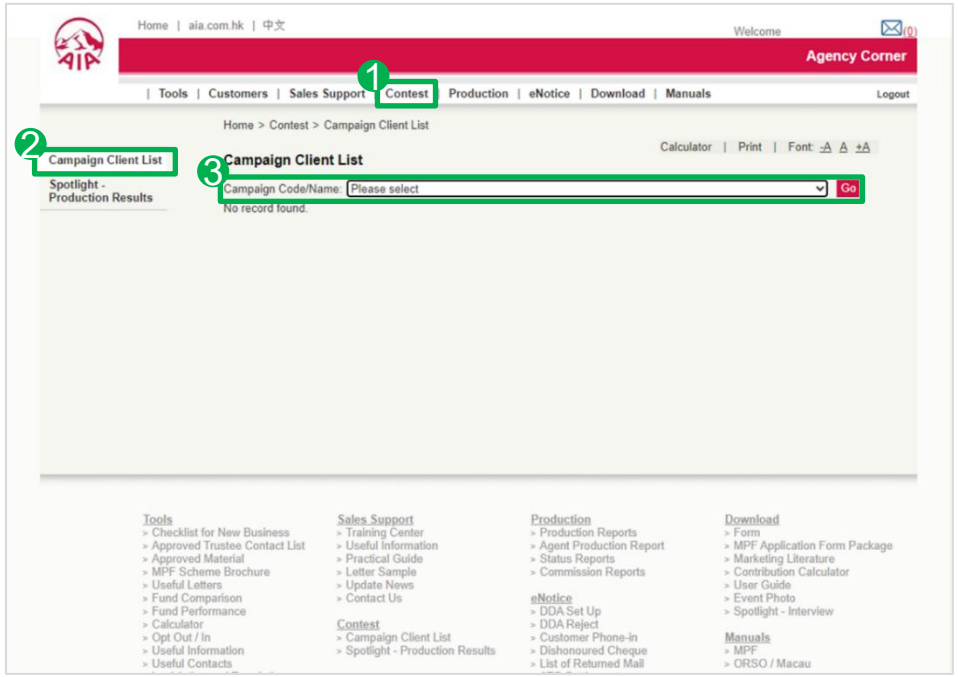
提供 MPF 服務詳細流程

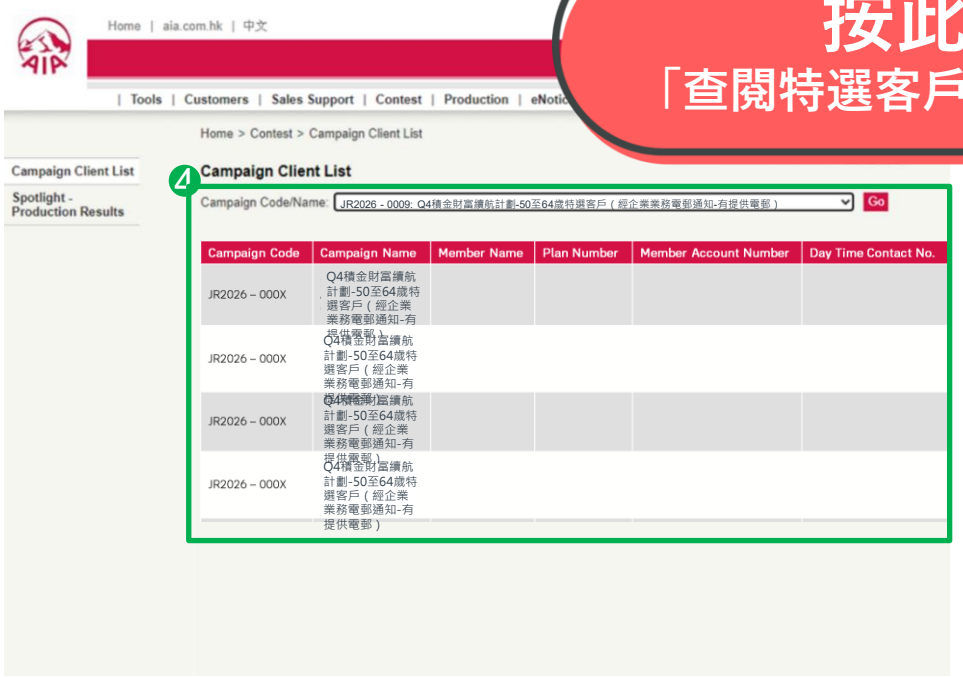
第 2 步：特選客戶名單（2026年10月12日上載）

根據 eAC 名單與特選客戶聯絡跟進

路徑：MPF eAC > 競賽 > 活動客戶清單

活動編號及名稱：JR2026 - 0009: Q4積金財富續航計劃-50至64歲特選客戶（經企業業務電郵通知-有提供電郵）
JR2026 - 0010: Q4積金財富續航計劃-65歲或以上特選客戶（經企業業務電郵通知-有提供電郵）
JR2026 - 0012: Q4積金財富續航計劃-50至64歲特選客戶（經財策直接聯絡-未有提供電郵）
JR2026 - 0013: Q4積金財富續航計劃-65歲或以上特選客戶（經財策直接聯絡-未有提供電郵）





按此觀看
「查閱特選客戶名單」教學短片

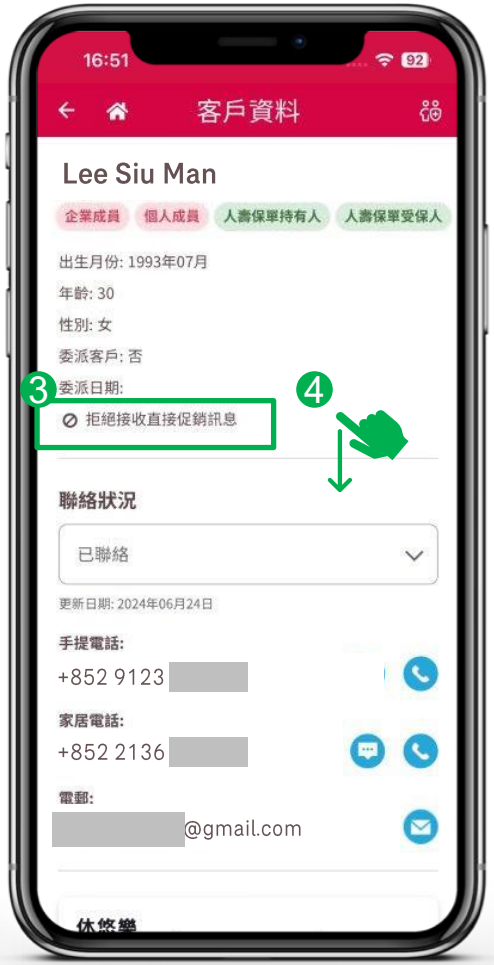
只供 AIA 內部使用

提供 MPF 服務詳細流程

第 3 步：了解客戶資料 及 確認客戶同意接收推廣

於「退休金CRM 客戶關係管理平台」查閱瞭解客戶強積金資料







步驟：

1) 進入退休金成員頁面
2) 在列表中，揀選成員
3) 聯絡客戶前，請再次確認成員接收市場推廣資訊偏好，如成員拒絕接收市場推廣資訊，請不要聯絡客戶及不要提供任何市場推廣資訊
4) 在「客戶資料」中，向下滑
5) 如 MPF成員已授權發放賬戶結餘及詳細分項，則可查看成員之戶口及投資組合詳情，包括:
   - 計劃名稱 / 編號
   - 賬戶總值
   - 總供款金額
   - 上次供款金額
   - 上次供款日期
   - 上次基金轉換日期
   - 未實現收益 / 虧損
   - 已選基金之詳情

   如 MPF 成員未有授權發放賬戶結餘及詳細分項，將只顯示：
   - 計劃名稱及編號
   - 「發放成員賬戶資料授權書」之下載路徑

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

提供 MPF 服務詳細流程

第 4 步：向特選客戶提供 MPF 服務

按照參考講稿聯絡特選客戶

參考講稿

（只適用於**已提供**電郵地址之特選客戶）

MPF eAC 活動客戶清單編號：
JR2026 – 0009 及 JR2026 - 0010

顧問：您好！我係你嘅 AIA 財務策劃顧問，XXX。 請問依家傾兩句方便？

客：好呀 (如果客戶暫時不方便，請詢問客戶方便的時間，然後根據時間再聯絡客戶)

顧問：為咗協助 AIA MPF 成員應對退休後可能面對的收入及理財需要，我哋今年新增退休收益基金。同埋我哋最近亦都推出咗 **AIA MPF** 虛擬投資比賽。較早前 AIA 有一個電郵提及呢啲最新資訊，請問你有冇收到電郵呢？

客	有	冇
顧問	有需要的話我好樂意同你講多少少， 分享更多詳情。	唔緊要， 或者我口頭同你講一講，封信嘅內容大概係 **AIA MPF** 今年新增退休收益基金，從而進一步豐富以退休規劃為重點嘅基金選擇。仲有我哋最近亦都推出咗 **AIA MPF** 虛擬投資比賽，冠軍可獨得10萬港元現金獎賞。有需要的話我好樂意同你講多少少，分享更多詳情。

客：好呀

顧問：如果你有興趣嘅話我地可以約出嚟見面然後再詳細講下。

客：好呀

顧問：好！咁我而家同你夾一夾個時間同地點，或者約係你工作地點附近會唔會方便啲？.....

重要事項：

聯絡客戶前請再次於「退休金CRM 客戶關係管理平台」確認客戶仍然同意接收推廣

提供 MPF 服務詳細流程

第 4 步：向特選客戶提供 MPF 服務

按照參考講稿聯絡特選客戶

（只適用於未有提供電郵地址之特選客戶）

MPF eAC 活動客戶清單編號：
JR2026 – 0012 及 JR2026 - 0013

參考講稿

顧問：您好！我係你嘅 AIA 財務策劃顧問，XXX。 請問依家傾兩句方便？

客：好呀 (如果客戶暫時不方便，請詢問客戶方便的時間，然後根據時間再聯絡客戶)

顧問：為咗協助 AIA MPF 成員應對退休後可能面對的收入及理財需要，我哋今年新增退休收益基金。同埋我哋最近亦都推出咗 AIA MPF 虛擬投資比賽。冠軍可獨得10萬港元現金獎賞。有需要的話我好樂意同你講多少少，分享更多詳情。

客：好呀

顧問：如果你有興趣嘅話我地可以約出嚟見面然後再詳細講下。

客：好呀

顧問：好！咁我而家同你夾一夾個時間同地點，或者約係你工作地點附近會唔會方便啲？.....

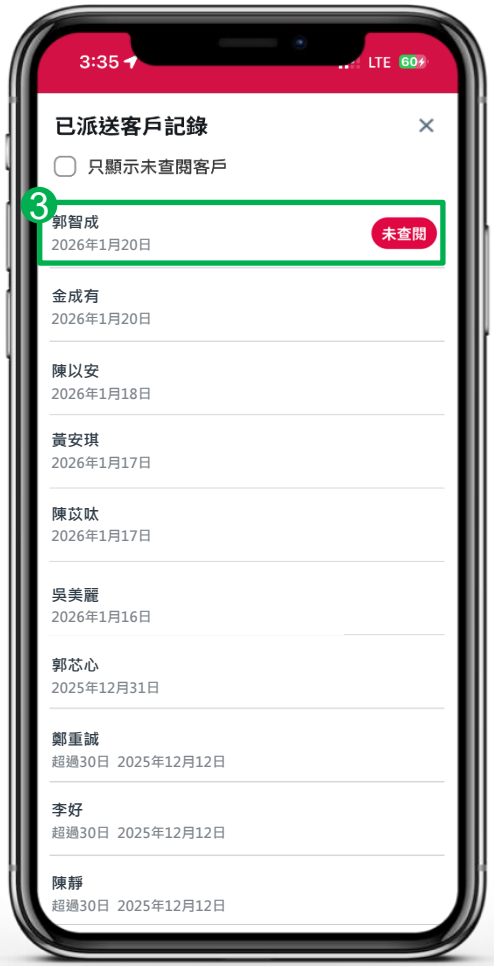
重要事項：

聯絡客戶前請再次於「退休金CRM 客戶關係管理平台」確認客戶仍然同意接收推廣

提供 MPF 服務詳細流程

第 5 步：於「退休金CRM 客戶關係管理平台」 記錄客戶回覆







步驟：

1) 進入退休金成員頁面
2) 點按右上角圖示，進入「已派送客戶紀綠」
3) 在列表中，揀選成員
4) 在「客戶資料」中的「聯絡狀況」，點開下拉列表
5) 更新聯絡狀態，包括:
   - 已聯絡
   - 未能聯絡
   - 電話未能接通
   - 已約見
   - 已會面
   - 客戶不感興趣
   - 客戶只要求提供服務
   - 不相關的查詢
   - 已結案

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供 AIA 內部使用

AIA 企業業務

2026 Q4 積金財富續航計劃

財務策劃顧問專屬：

「優悅」出單‧大激賞

只限獲邀參與 2026 Q4
「積金財富續航計劃」之財務策劃顧問

只供 AIA 內部使用

只供 AIA 內部使用



2026 Q4 積金財富續航計劃：
「優悅」出單・大激賞

參加資格 獲邀參與 2026 Q4「積金財富續航計劃」之財務策劃顧問

推廣期 2026 年 10 月 20 日 至 12 月 31 日

獲獎資格 成功遞交及獲繕發 1 張 MPF 特選客戶之「優悅年金保險計劃」保單

獎賞 Momax 配件套裝 1 套（流動電源 及 旅行插頭）

獎賞無上限！多做多賞！

於2026至12月31日或之前投保「優悅年金保險計劃」

最多可享高達 13% 保費折扣*

*客戶須於2026年10月31日及投保時為現有友邦強積金成員，才可享相關保費折扣。如欲了解更多產品及優惠詳情，請參閱 https://comm.aia.com.hk/CSCampaign2611-1-TC 。

根據友邦（信託）有限公司保險個人資料收集聲明（PICS），在提供任何強積金及公積金相關服務時收集的任何個人資料，該等個人資料只會用於推廣或營銷任何強積金及公積金產品或服務。強積金及公積金客戶的資料是分別用作提供相關強積金或公積金的服務。請注意（一）不應該向其他人士披露強積金或公積金客戶的資料作非強積金或公積金職能用途；（二）不應該將強積金或公積金客戶的資料用於交叉銷售任何強積金或公積金計劃以外的產品或服務。

只供 AIA 內部使用

2026 Q4 積金財富續航計劃：
「優悅」出單・大激賞



只限獲邀參與 2026 Q4「積金財富續航計劃」之財務策劃顧問

一般規則及要求：

1) 若營業同事於推廣期之前已遞交相關保單 / 相關保單已獲繕發，並於推廣期內撤回投保申請、取消相關保單或導致相關保單失效，其後再次投保相同產品計劃，該等保單將不會被計入本推廣。
2) 所有因現有保單轉換、替換或退保（不論直接或間接）後，由同一受保人或同一保單持有人持有之新保單，其保單數目將不會被計入本推廣。
3) 若保單由兩位或以上營業同事共同完成，相關保單數目將按比例平均分配，而保單數目分配後之小數位均不會以四捨五入方式計算。
4) 就本推廣之獎賞資格及 / 或獎賞計算而言，如同一受保人於推廣期內投保多份相同基本計劃及相同保費繳付年期之新保單，所有該等新保單將合併計算，並視為一張保單計算（如適用）。
5) 營業同事遞交保單申請予 AIA，應預留充足時間遞交以確保有關申請於推廣期內獲繕發。
6) 營業同事進行銷售時必須根據客戶的需要及保費負擔能力作評估，從而介紹適合的保險產品，不得因獎賞而對客戶作特定銷售建議。
7) 獎賞不得轉讓、兌換、轉售或轉換成現金。得獎者必須需於獎賞發放時仍與AIA維持有效合約關係，並符合所有適用之資格要求。
8) 所有結果及獎賞資格均以相關保單冷靜期完結後經AIA調整及核實之最終結果為準。
9) 如因保單取消、退保、保單調整、違規銷售行為或任何其他AIA認為影響獎賞資格之情況而導致結果有所變更，AIA有權取消有關營業同事之獲獎資格、扣減尚未發放之獎賞及 / 或追討已發放之獎賞。
10) AIA 保留隨時修改本推廣規則或獎賞之權利（例如獎品有機會以現金形式發放），恕不另行通知。
11) 如有任何爭議，或就本推廣之資格、計算方法、結果、獎賞安排、條款詮釋或任何相關事宜出現疑問，AIA保留最終及具約束力之決定權。
12) AIA 保留對本推廣規則及條款之解釋權。

「AIA」、「友邦」或「友邦香港」是指友邦保險（國際）有限公司之香港分行（於百慕達註冊成立之有限公司）。

根據友邦（信託）有限公司個人資料收集聲明（PICS），在提供任何強積金及公積金相關服務時收集的任何個人資料，該等個人資料只會用於推廣或營銷任何強積金及公積金產品或服務。強積金及公積金客戶的資料是分別用作提供相關強積金或公積金的服務。請注意（一）不應該向其他人士披露強積金或公積金客戶的資料作非強積金或公積金職能用途；（二）不應該將強積金或公積金客戶的資料用於交叉銷售任何強積金或公積金計劃以外的產品或服務。

強積金持牌中介人不得為獲取此獎賞，而鼓勵或建議客戶參加強積金計劃、作出強積金供款、將強積金權益轉移至友邦強積金賬戶，或保留其友邦強積金賬戶的成員資格。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

合規與執行指引
(Dos and DON'Ts)

只供 AIA 內部使用

強積金 DOs and DON'Ts

DON'Ts

×在強積金客戶沒有要求下及未獲客戶同意的情況下，提供與強積金無關之服務或產品資料。

×向拒絕直接促銷活動的強積金客戶進行直接促銷。

×向客戶提供有關提取強積金累算權益的意見。

×協助及 / 教唆計劃成員作出虛假或具誤導性的陳述以提早提取強積金權益 (例如：作出有關永久離開香港的虛假聲明)。

×向客戶提供任何直接或間接回佣、禮物或優待。

×提供稅務建議。

×因身爲AIA附屬中介人而就成分基金的選擇向客戶提供意見。

×隱瞞或不披露因銷售不同可扣稅產品所得的利益會有差異。

×要求準客戶 / 客戶簽署空白或未填妥的表格。

×沒有清楚解釋表格的內容及用途的情況下，要求或容許客戶簽署表格 。

×以自來推銷電話進行強積金產品或服務的銷售活動。

×預測、推算或展望某成分基金在未來的表現或可能錄得的表現。

×為推銷其他產品而作出任何偏頗或及不當的陳述。

×向其他人士披露客戶的資料作非強積金職能用途。

×將客戶的資料用於交叉銷售任何強積金計劃以外的產品或服務。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供 AIA 內部使用

積金局加強執法

積金局表明，針對違反有關操守要求的行為，將會加強執法行動。

現促請各強積金中介人嚴格遵守相關操守要求。

如強積金中介人被裁定違犯《強制性公積金計劃條例》第34ZL條所訂明的操守要求，積金局可對該強積金中介人作出紀律制裁命令，包括：

1. 暫時撤銷或撤銷強積金中介人的註冊
2. 喪失註冊為強積金中介人的資格
3. 公開/非公開譴責有關強積金中介人
4. 強積金中介人要繳付罰款，該罰款不得超過以下款額（以款額較大者為準）——
   - 港幣$10,000,000元； 或
   - 因為沒有遵從作業要求而令該受規管者獲取的利潤或避免的損失的款額的3倍。

積金局如發現強積金中介人涉嫌干犯刑事罪行，可能會向相關執法機構(例如警務處等)呈報有關事宜。

積金局亦可能會把涉及不當行為及不良手法的個案轉介予保險業監管局處理，以跟進個案及考慮在其制度下對涉案的強積金中介人採取適當的紀律處分(包括審查有關人士是否繼續擔任中介人的適當人選)。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供 AIA 內部使用