HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

從強積金到個人自選保障方案
From MPF to Individual Voluntary Solutions (IVS)

2024年3月

使用條款

閣下確認培訓資料擁有人為友邦保險(國際)有限公司(以下簡稱「友邦」或「公司」)。閣下使用、複製或下載此培訓資料，即表示閣下已同意及接受下述所有條款之約束：

此培訓資料乃由友邦營業培訓及發展部(以下簡稱「本部門」)製作並只供內部培訓使用。除非事先獲得公司同意，否則任何人士一律不可擅自將培訓資料再傳播及發放或使用於其他用途或目的。為免疑問，閣下亦不得使用此培訓資料作為銷售面談或說明或其他相類似之用途。

直播期間不得錄影、錄音、拍照或進行任何拍攝。

若未得到本部門獲授權人士事先書面同意，閣下不可修改、更改或變更此培訓資料的部份或全部內容。

此培訓資料是本部門經搜集內外資料製作而成，更新版本日期列印於資料上。本部門將盡力確保培訓資料內容準確、完整及為最新的資訊，但不會就培訓資料來源的準確性、完整性及適時性或因而引致的損失負上責任及作出任何保證或陳述。在任何情況下，公司不會就培訓資料使用者負上任何責任。

閣下同意賠償及承擔對友邦保險(國際)有限公司及其母公司、分公司和子公司、董事、高級職員、財務策劃顧問、僱員、合伙人及持牌人的任何索償或遭第三者追討因使用或違反使用此培訓資料所造成損失或損害的責任。

此文件不構成任何邀請或招攬購買（或認購）任何保險產品。

「友邦」、「友邦香港」、「公司」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)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

有關數據及資料搜集聲明

此培訓資料是友邦香港經搜集內外資料及資料設計及製作而成，僅作培訓及一般參考使用，不應視作內容提及的任何保險產品(如有)之邀請、建議或要約。

於準備及/或更新此培訓資料時，友邦香港將盡力確保資料內容準確、完整及為最新的資訊，但不會就資料來源的準確性、完整性及適時性或因而引致的任何索償及/或損失負上責任及作出任何擔保或保證。

此培訓資料所提的任何意見或所載的任何資訊均是以一般情況作為基礎，閣下不應將之視作建議。友邦香港保留權利隨時更改及修改此培訓資料載列之意見及資料，而毋須發出任何預先通知。就此培訓資料之主題作出任何決定前，建議向適當的專業人士（如稅務顧問、專業會計師或律師等）尋求獨立意見。在任何情況下，友邦香港明確表明概不因他人使用或詮釋此培訓資料載列的任何資料而承擔任何責任。

閣下同意賠償及承擔對友邦保險(國際)有限公司及其母公司、分公司和子公司、董事、高級職員、財務策劃顧問、僱員、合伙人及持牌人的任何索償或遭第三者追討因使用或違反使用此培訓資料所造成損失或損害的責任。

版權 © 2024, 友邦保險控股有限公司及其附屬公司。版權所有。

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

強積金個人賬戶 (MPF PA) – 一個助您拓客的工具



開拓客源，有好多唔同方法，強積金個人賬戶 (MPF PA) 是其中之一

對財務策劃顧問:

- MPF PA就是一個好好的開門磚，助您吸客
- 可透過MPF提供良好服務，如整合強積金個人賬戶等，，就可以成為你的客戶

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

課程大綱

1. 強積金客戶見客前準備
2. 強積金銷售流程
3. 售後服務及開拓個人自選保障計劃 (IVS)
4. 引入個人自選保障計劃 (IVS)
5. 總結

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

只供內部培訓使用

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

強積金客戶見客前準備

MPF 專頁所在位置

必用



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

強積金銷售四寶 及 常用資料及表格

必用

強積金銷售四寶



常用資料及表格

銷售小冊子
友邦強積金
「休悠樂」個人賬戶

基金表現概覽
友邦強積金優選計劃

「休悠樂」成員申請表格及轉移表格

參考
填表助手

強積金投資風格評估

立即體驗

瀏覽短片

核准受託人聯絡一覽表

路徑：
MPF 營業員專頁
工具
核准受託人聯絡一覽表

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

強積金銷售流程

強積金銷售流程



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

搵客

強積金個人個案

友邦強積金中介人　友邦團體業務AE

Prospecting



我啱啱攞左牌，想知邊D係我Prospect？

你可以去CRM搵下有D乜合適客源。



MPF潛在客戶有咩特點？

一般會有以下特點：
1：在職人士 (半自由行)
2：剛轉工
3：沒有強積金整合

Preparation



搵到個合適客人，有D乜切入點？

可到「iSay友分享」尋找資訊分享給客戶。內容非常多元化， 包括公司限時優惠、保健、財富管理、退休資訊等...



如果客人未知自己有幾多個賬戶可以點算？

有2種方法可查閱個人帳戶紀錄：
1：電子：ePA APP，提醒客戶準備身份證及住址證明文件。
2：紙本：安排填寫PA-AP(PI)表格

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

強積金面談 - 了解您的客戶 (KYC)

個人客戶

- 客戶基本資料 (姓名、性別、年齡、職業及職位、每月入息、在職人士)
- 賬戶情況(現時使用的受託人、曾否向強積金計劃供款、現時擁有強積金個人賬戶數目、有興趣作哪項個人賬戶整合?、查詢個人賬戶資料中)
- 將來服務的期望

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

了解您的客戶 (KYC) – 客戶可能有不同MPF需要

客戶可能有不同MPF需要 ，以下為常見情況:

1. 強積金整合 – 清楚有多少個強積金個人賬戶
2. 強積金整合 – 不清楚有多少個強積金個人賬戶
3. 扣稅
4. 在職人士/第一份工
5. 剛轉工 / 離職

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

1. 強積金整合 – 清楚有多少個強積金個人賬戶



客戶

客戶特徵: 我知道有多少個強積金個人賬戶，並有強積金週年結算書

參考話術:
大部分打工仔都因為轉工而擁有多過一個強積金戶口，轉工次數越多，強積金戶口亦會越多，其實都幾費時去管理，而整合成一個戶口會畀幾個戶口容易管理，您滿唔滿意您強積金而家嘅表現？而家您嘅強積金戶口有冇人幫您跟進？如果冇，不如我幫您跟進啦！



財務策劃顧問



解決方案: 整合在一個強積金個人賬戶

步驟 1 : 以MPF iPoS 協助客戶開立AIA「休悠樂」個人賬戶

步驟 2 : 協助客戶填寫計劃成員整合個人賬戶申請表 P(C)，
以幫助客戶整合所有強積金個人賬戶至AIA

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

2. 強積金整合 – 不清楚有多少個強積金個人賬戶



客戶

客戶特徵: 我有多個強積金個人賬戶，但不知道有多少個

參考話術:
大部分打工仔都因為轉工而擁有多過一個強積金戶口，轉工次數越多，強積金戶口亦會越多，其實都幾費時去管理，不過我哋專門會幫客戶處理呢啲強積金戶口，您知唔知自己可以搵返自己嘅強積金賬戶資料㗎?不如我同您一齊跟進下您嘅強積金戶口啦！



財務策劃顧問

解決方案: 整合在一個強積金個人賬戶



步驟 1 : 透過積金局「個人賬戶電子查詢」服務查詢個人賬戶，或
填寫表Form PA-AP (PI) 查閱個人賬戶資料，或
陪同聯絡客戶現有強積金服務供應商，以獲取賬戶資料

步驟 2 : 以MPF iPoS 協助客戶開立AIA「休悠樂」個人賬戶

步驟 3 : 協助客戶填寫計劃成員整合個人賬戶申請表 P(C)，以幫助客戶整合所有強積金個人賬戶至AIA

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

3. 扣稅 – 可扣稅自願性供款 (TVC)



客戶

客戶特徵: 為退休做額外準備，同時有扣稅的需要

參考話術:
您供緊咁多強積金, 知唔知道原來強積金都有扣稅嘅版本？政府一直都有「可扣稅自願性供款」可以幫您享用到扣稅。 話時話講到扣稅，您有冇幫自己安排呢樣嘢？
您有冇聽過「扣稅三寶」，包括延期年金、自願醫保計劃，可以幫您的退休儲備/醫療保障做得更好，可扣稅自願性供款共三項可享有稅務扣減項目。 不如我畀啲扣稅方案您睇下！



財務策劃顧問



解決方案: 強積金可扣稅自願性供款(TVC)

步驟 1 :以MPF iPOS 協助客戶開立AIA強積金可扣稅自願性供款計劃

步驟 2 :協助客戶填寫計劃成員可扣稅自願性供款轉移申請表P(T)，
以幫助客戶整合所有強積金個人賬戶至AIA (如有)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

4. 在職人士/第一份工



客戶

客戶特徵: 我剛剛開始第一份工，未有其他強積金戶口

參考話術:
您而家滿唔滿意僱主用緊嘅強積金服務提供者?
您做咗超過一年未？其實而家可以做半自由行 ，即僱員嘅強制性供款部份可以每年選擇一次自己心儀嘅服務提供者，不如同您分享一下?



財務策劃顧問



解決方案: 半自由行 (即 「僱員自選安排」)

步驟 1 : 以MPF iPoS 協助客戶開立AIA「休悠樂」個人賬戶
步驟 2 : 協助客戶填寫僱員自選安排 - 轉移選擇表格 P(P) , 以轉移員強制性部份

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

5. 剛轉工 / 離職



客戶

客戶特徵: 剛剛轉工/ 離職，唔知點處理之前工作的強積金戶口

參考話術:
好多人轉工或離職時, 都會唔記得處理喺舊公司工作時所累積的個強積金戶口， 轉工越多戶口就越多，變得難以管理 。 我有好多客戶都同您一樣都會轉移到自己心儀嘅強積金服務提供者, 去處理喺舊公司工作時所累積的強積金，咁樣做唔單止方便，將來轉工處理亦會更加方便管理，方便為退休作好規劃，不如同您分享一下？



財務策劃顧問



解決方案: 轉移離職僱主賬戶至強積金個人賬戶

步驟 1 :以MPF iPoS 協助客戶開立AIA「休悠樂」個人賬戶

步驟 2 : 協助客戶填寫計劃成員資金轉移申請表 P(M) ，
以幫助客戶轉移強積金累算權益至個人賬戶

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

總結

	客戶特徵	解決方案	需使用表格
1	強積金整合 – 清楚有多少個強積金個人賬戶	整合所有強積金個人賬戶至AIA	1. 友邦強積金優選計劃「休悠樂」成員申請表格 PA 2. 計劃成員整合個人賬戶申請表 P(C)
2	強積金整合 – 不清楚有多少個強積金個人賬戶	1. 透過積金局「個人賬戶電子查詢」服務查詢個人賬戶，或填寫表格 Form PA-AP (PI) 查閱個人賬戶資料 2. 整合所有強積金個人賬戶至AIA	1. 友邦強積金優選計劃「休悠樂」成員申請表格 PA 2. 查閱個人賬戶資料授權書 (主事中介人) PA-AP(PI) 3. 計劃成員整合個人賬戶申請表 P(C)
3	扣稅	強積金可扣稅自願性供款(TVC)	1. AIA可扣稅自願性供款計劃成員申請表 2. 計劃成員可扣稅自願性供款轉移申請表P(T)(如適用)
4	在職人士/第一份工	「僱員自選安排」	1. 友邦強積金優選計劃「休悠樂」成員申請表格 PA 2. 僱員自選安排 - 轉移選擇表格 P(P)
5	剛轉工 / 離職	轉移強積金累算權益至個人賬戶	1. 友邦強積金優選計劃「休悠樂」成員申請表格 PA 2. 計劃成員資金轉移申請表 P(M)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

只供內部培訓使用

[AIA – INTERNAL]

成交

Closing Interview

如果客人已知自己的個人賬戶下，除了以下傳統紙本表格外，有乜其他更快方法？

1：「休悠樂」成員申請表格
(PA form)

2： 整合個人賬戶申請表
(PC form)

可以用iPOS 新功能簡單整合及簽單！
你亦可以善用「友得簽」，足不出戶完成簽單程序。

提提你，見客前需準備以下文件，包括：

1 :卡片 (印有強積金註冊編號)
2 : 主事及附屬中介人資料
(PISI form)
3 : 強積金計劃說明書
4 : 主要計劃資料文件

「休悠樂」個人賬戶
(整合強積金賬戶)



強積金銷售四寶



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

AIA 優勝之處

基金選擇一應俱全

- ★ 20 項基金，覆蓋全球大部分投資市場 / 地區
- ★ 強積金平台上第一隻 擁有 ESG 認證主動管理型股票基金：綠色退休基金
- ★ 4 項緊貼指數集體投資計劃覆蓋主要投資市場
- ★ 9 隻低收費基金 (最高 0.99%) 可供選擇
- ★ 採用動態資產配置策略
  - ★ 基金經理精選退休基金
  - ★ 中港動態資產配置策略
- ★ 可於同日轉換不同基金

基金表現持續突出

強積金市場整體回報為3.51%， AIA於2023年整體回報為6.3%，當中有8隻成分基金有雙位數(%)回報，其中4隻成分基金更超越20% 。

20210101至20231231 (3年累積回報)

- ★ 北美股票基金29.39%
- ★ 美洲基金 27.52%
- ★ 綠色退休基金22.00%
- ★ 歐洲股票基金21.85%

“AIA 一直以客戶為中心
認真**從客戶的角度出發**
為客戶帶來 VALUE 優越價值
CHOICE 多元選擇
SIMPLICITY 簡易靈活
的產品及服務”

數碼化行政程序

- ★ 網上研討會
- ★ 強積金投資風格評估
- ★ 一站式手機應用程式「AIA Connect / 友聯繫」流動應用程式
- ★ 網上聊天機械人提供24小時全天候支援
- ★ 24小時互動語音回應系統
- ★ RQ退休商數測試
- ★ 退休儲備計算機

頂級度身訂造服務

- ★ 熱線服務時間五大供應商中最長
- ★ 由專屬及經驗豐富的客戶服務團隊提供支援及跟進
- ★ 擁有屬於強積金客戶服務中心
- ★ 可提供精通手語的客戶服務主任
- ★ 提供友邦「智休選」分階段提取服務
- ★ 同時可進行 「重組投資組合」及「轉換指定基金」
- ★ 個人帳戶及自願性供款計劃的基金管理費回贈優惠
- ★ 定期成員通訊
- ★ 基金便覽每年12次
- ★ 權益結算書每年4次

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]



香港經濟日報於 2024 年 1 月 28 日的報道中，指 2023 年強積金淨回報達 3.5%

以下為有關報道摘要：

標題：2023 年強積金淨回報達 3.5% 積金局倡不能靠單一標準評估基金是否物有所值

- 雖然環球投資市場變得十分波動，但強積金 2023 年全年仍錄得 3.5% 的淨回報。
- 全部六類強積金基金，包括股票基金、混合資產基金、債券基金、保證基金、強積金保守基金及貨幣市場基金均錄得正回報。
- 積金局建議強積金成員在揀選基金時，不應單看收費高低，更應衡量基金是否物有所值。

注意：此訊息只供內部傳閱及只供參考，不得傳播、分發或流傳予第三方(包括客戶或潛在客戶)。財務策劃顧問在回應客戶有關提問時，應同時向客戶披露投資涉及風險，過往表現並非未來表現的指標，投資收益及價格可跌可升。此外，亦應提示客戶就任何涉及個別產品、指數、報告、意見、建議或其他內容的評估尋求適當的專業意見。財務策劃顧問不可向客戶提供任何投資建議。在客戶作出任何投資決定前，應提醒客戶參閱強積金計劃說明書以瞭解詳情(包括風險因素及收費)。有關個別基金的詳情及收費，請參考積金局網頁。客戶亦可利用積金局的強積金基金平台(網址：mfp.mpfa.org.hk)比較基金表現。



2023年AIA整體強積金基金

1年、3年及5年簡單平均回報 No.1 實力全城見證！

上述簡單平均回報為AIA旗下強積金計劃內所有成分基金（「整體強積金基金」）在2019年1月1日至2023年12月31日期間的累積回報之簡單平均值（即相關成分基金期初及期終單位資產淨值變幅總和除以基金總數所得的平均值，即「簡單平均回報」）。AIA整體強積金基金：截至2023年12月31日的1年、3年及5年簡單平均回報為8.23%（1年）、-2.40%（3年）、24.02%（5年）；而過去五年的曆年回報為14.04%（2019）、10.84%（2020）、5.20%（2021）、-14.75%（2022）、8.23%（2023）。表現排名資料來源為經濟通網站（etnet.com.hk）。有關排名另經AIA依據Refinitiv Lipper數據核實。

如被問及友邦強積金基金的表現：

根據截至 12 月 31 日經濟通（etnet）數據及基金分類：

- AIA 整體強積金基金 2023 年錄得逾 8% 簡單平均回報，在所有強積金營辦商中全行 No.1。
- 六大強積金營辦商*整體強積金基金 2023 年回報表現：

  *按強積金資產總值計算

強積金營辦商	整體強積金基金簡單平均回報表現（2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日）
AIA	8.59%
宏 X	7.09%
匯 X	5.31%
永 X	1.61%
中 X 保誠	4.66%
信 X	4.87%

注意：此訊息只供內部傳閱及只供參考，不得傳播、分發或流傳予第三方(包括客戶或潛在客戶)。財務策劃顧問在回應客戶有關提問時，應同時向客戶披露投資涉及風險，過往表現並非未來表現的指標，投資收益及價格可跌可升。此外，亦應提示客戶就任何涉及個別產品、指數、報告、意見、建議或其他內容的評估尋求適當的專業意見。財務策劃顧問不可向客戶提供任何投資建議。在客戶作出任何投資決定前，應提醒客戶參閱強積金計劃說明書以瞭解詳情(包括風險因素及收費)。有關個別基金的詳情及收費，請參考積金局網頁。客戶亦可利用積金局的強積金基金平台(網址：mfp.mpfa.org.hk)比較基金表現。



2023年AIA整體強積金基金
1年、3年及5年簡單平均回報 No.1 實力全城見證！

上述簡單平均回報為AIA旗下強積金計劃內所有成分基金（「整體強積金基金」）在2019年1月1日至2023年12月31日期間的累積回報之簡單平均值（即相關成分基金期初及期終單位資產淨值變幅總和除以基金總數所得的平均值，即「簡單平均回報」）。AIA整體強積金基金：截至2023年12月31日的1年、3年及5年簡單平均回報為8.23%（1年）、-2.40%（3年）、24.02%（5年）；而過去五年的曆年回報為14.04%（2019）、10.84%（2020）、5.20%（2021）、-14.75%（2022）、8.23%（2023）。表現排名資料來源為經濟通網站（etnet.com.hk）。有關排名另經AIA依據Refinitiv Lipper數據核實。

如被問及友邦強積金基金的表現：

- 友邦整體強積金基金 **1 年、3 年及 5 年**簡單平均回報繼續表現突出，**在所有強積金營辦商中名列第一位。**
- 友邦整體「股票基金」**1 年、3 年及 5 年簡單平均回報亦繼續名列前茅，在所有強積金營辦商中均名列第一位**，分別錄得 10.87%、3.15% 及 38.56% 回報。當中「北美股票基金」、「美洲基金」、「綠色退休基金」及「歐洲股票基金」表現尤見突出，即使受疫情影響，於 2021 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日三年期間，亦錄得介乎 21.85% 至 29.39% 正回報，詳見下表：

基金	3 年累積回報（2021 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日）
北美股票基金	29.39%
美洲基金	27.52%
綠色退休基金	22.00%
歐洲股票基金	21.85%

注意：此訊息只供內部傳閱及只供參考，不得傳播、分發或流傳予第三方(包括客戶或潛在客戶)。財務策劃顧問在回應客戶有關提問時，應同時向客戶披露投資涉及風險，過往表現並非未來表現的指標，投資收益及價格可跌可升。此外，亦應提示客戶就任何涉及個別產品、指數、報告、意見、建議或其他內容的評估尋求適當的專業意見。財務策劃顧問不可向客戶提供任何投資建議。在客戶作出任何投資決定前，應提醒客戶參閱強積金計劃說明書以瞭解詳情(包括風險因素及收費)。有關個別基金的詳情及收費，請參考積金局網頁。客戶亦可利用積金局的強積金基金平台(網址：mfp.mpfa.org.hk)比較基金表現。



2023年AIA整體強積金基金

1年、3年及5年簡單平均回報 No.1 實力全城見證！

上述簡單平均回報為AIA旗下強積金計劃內所有成分基金（「整體強積金基金」）在2019年1月1日至2023年12月31日期間的累積回報之簡單平均值（即相關成分基金期初及期終單位資產淨值變幅總和除以基金總數所得的平均值，即「簡單平均回報」）。AIA整體強積金基金：截至2023年12月31日的1年、3年及5年簡單平均回報為8.23%（1年）、-2.40%（3年）、24.02%（5年）；而過去五年的曆年回報為14.04%（2019）、10.84%（2020）、5.20%（2021）、-14.75%（2022）、8.23%（2023）。表現排名資料來源為經濟通網站（etnet.com.hk）。有關排名另經AIA依據Refinitiv Lipper數據核實。

如被問及友邦強積金基金的表現：

- 截至 12 月 31 日，友邦強積金旗下多隻基金 1 年期及 3 年期表現突出，分別於所屬基金類別中名列第一位。

基金類別	基金	1 年期（2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日）	3 年期（2021 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日）
大中華股票	中港動態資產配置基金		(1)
北美洲股票	北美股票基金		(1)
歐洲股票	歐洲股票基金		(1)
混合資產 - 進取	增長組合	(1)	(1)

注意：此訊息只供內部傳閱及只供參考，不得傳播、分發或流傳予第三方(包括客戶或潛在客戶)。財務策劃顧問在回應客戶有關提問時，應同時向客戶披露投資涉及風險，過往表現並非未來表現的指標，投資收益及價格可跌可升。此外，亦應提示客戶就任何涉及個別產品、指數、報告、意見、建議或其他內容的評估尋求適當的專業意見。財務策劃顧問不可向客戶提供任何投資建議。在客戶作出任何投資決定前，應提醒客戶參閱強積金計劃說明書以瞭解詳情(包括風險因素及收費)。有關個別基金的詳情及收費，請參考積金局網頁。客戶亦可利用積金局的強積金基金平台(網址：mfp.mpfa.org.hk)比較基金表現。

跟進事宜 - 拒絕原因及化解方法

一般拒絕轉移原因	化解方法
• 計劃名稱不正確 • 現職僱主名稱不正確 • 原計劃成員賬戶不正確 • 原計劃並無錄得有關成員紀錄 • 成員賬戶已終止 • 所選擇之目標賬戶結餘為零 • 自願性供款選擇/資料不正確	建議申請人帶備所有賬戶最近期的statement
• 成員簽名不符，請向前受託人查詢 • 香港身份證號碼不正確	建議申請人帶備身份證副本，並一併填交《簽名核實證明文件》
• 成員不是在受僱中 • 成員不是在受僱中，僱員自選安排表格不適用 • 尚欠閣下於前受託人計劃賬戶內之有關離職之資料	填表前先向申請人了解其受僱情況
• 是次僱員自選安排轉移已超過可容許轉移之次數 (同一曆年內轉移不可多於一次) • 累算權益將/已被轉移至其他強積金賬戶/計劃/受託人	填表前先向申請人了解最近曾否轉移僱員自選安排權益/整合賬戶

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

MPF iPoS電子登記

申請快速指南

步驟 1. 輸入客戶個人及聯絡資料

步驟 2. 展示主事及附屬中介人資料

步驟3. 展示單張，計劃說明書及基金表現概覽

步驟4. 客戶簽署「以電子格式接收銷售及推銷計劃相關文件之同意書」



步驟5. 填寫申請書
– 「個人帳戶申請表格 (PA)」



步驟5.a 填寫申請書
– 「計劃成員整合個人賬戶申請表 (PC)」(如適合)



步驟5.b 填寫申請書
「計劃成員資金轉移申請表 (PM)」(如適合)



步驟5.c 填寫申請書
– 「僱員自選安排」— 轉移選擇表格(PP)」(如適合)

步驟6. 客戶再次檢查資料以確保準確
客戶需閱讀及明白注意事項和聲明後簽署及遞交申請











如欲了解有關MPF iPoS使用手冊及快速指南等詳細資料, 歡迎下載 MPF iPoS 瀏覽相關培訓資料

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

MPF iPoS電子登記

主介面

- 主介面提供了 MPF iPoS 的主要功能鍵 並顯示表格跟進狀態及跟進行動



1. 表格已發送至「有得簽」，待客戶簽名
   → 點選以查看及跟進有關表格
2. P(M)、P(C) 及P(P)表格已填妥及簽署，但需要後補轉移帳戶的資料
   → 點選以查看及跟進有關表格
3. 已填妥及簽署的表格，但尚未遞交
   → 點選以查看及遞交表格
4. 尚未送出的客戶同意書
   → 於連線時，點選以查看及送出表格

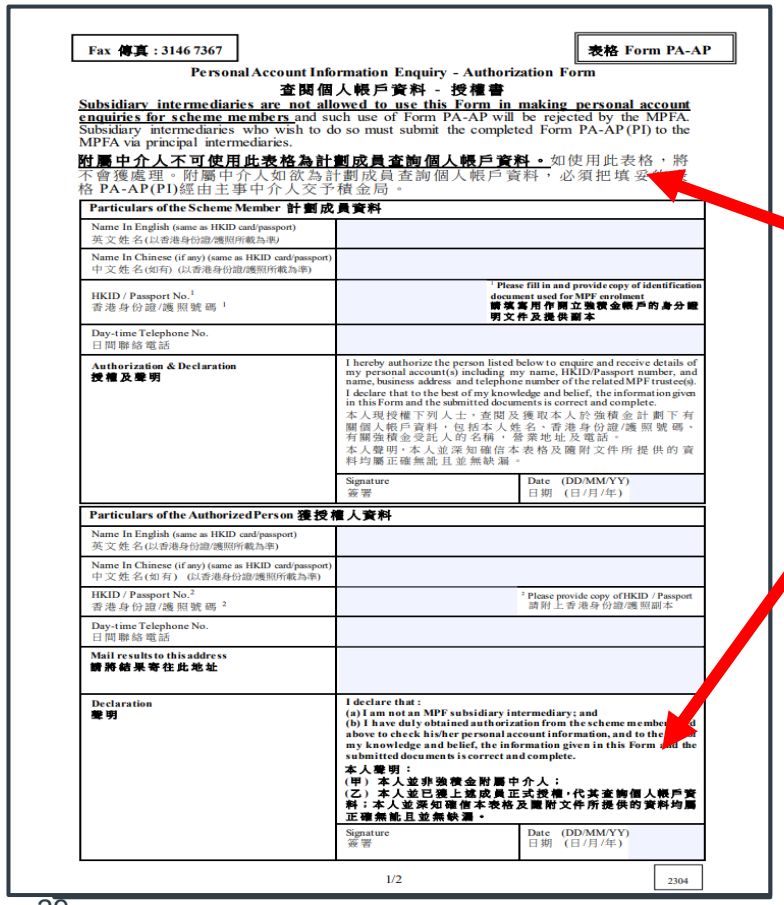
友邦機密及專利資料。嚴禁分發。

只供內部培訓使用

[AIA –

不正確使用 PA-AP 表格 –「 查閱個人賬戶資料 - 授權書 」

此表格中明確指出獲授權人必須為「非強積金附屬中介人」，錯誤填寫可能會因而作出虛假聲明!



Fax 傳真 : 3146 7367

表格 Form PA-AP

Personal Account Information Enquiry - Authorization Form
查閱個人帳戶資料 - 授權書

Subsidiary intermediaries are not allowed to use this Form in making personal account enquiries for scheme members and such use of Form PA-AP will be rejected by the MPFA. Subsidiary intermediaries who wish to do so must submit the completed Form PA-AP(PI) to the MPFA via principal intermediaries.

附屬中介人不可使用此表格為計劃成員查詢個人帳戶資料。如使用此表格，將不會獲處理。附屬中介人如欲為計劃成員查詢個人帳戶資料，必須把填妥的表格 PA-AP(PI)經由主事中介人交予積金局。

Particulars of the Scheme Member 計劃成員資料	
Name In English (same as HKID card/passport) 英文姓名(以香港身份證/護照所載為準)	
Name In Chinese (if any) (same as HKID card/passport) 中文姓名(如有) (以香港身份證/護照所載為準)	
HKID / Passport No.[1] 香港身份證/護照號碼 [1]	[1] Please fill in and provide copy of identification document used for MPF enrolment 請填寫用作開立強積金帳戶的身分證明文件及提供副本
Day-time Telephone No. 日間聯絡電話	
Authorization & Declaration 授權及聲明	I hereby authorize the person listed below to enquire and receive details of my personal account(s) including my name, HKID/Passport number, and name, business address and telephone number of the related MPF trustee(s). I declare that to the best of my knowledge and belief, the information given in this Form and the submitted documents is correct and complete. 本人現授權下列人士，查閱及獲取本人於強積金計劃下有關個人帳戶資料，包括本人姓名、香港身份證/護照號碼、有關強積金受託人的名稱，營業地址及電話。本人聲明，本人並深知確信本表格及隨附文件所提供的資料均屬正確無訛且並無缺漏。
	Signature 簽署 / Date (DD/MM/YY) 日期 (日/月/年)

Particulars of the Authorized Person 獲授權人資料	
Name In English (same as HKID card/passport) 英文姓名(以香港身份證/護照所載為準)	
Name In Chinese (if any) (same as HKID card/passport) 中文姓名(如有) (以香港身份證/護照所載為準)	
HKID / Passport No.[2] 香港身份證/護照號碼 [2]	[2] Please provide copy of HKID / Passport 請附上香港身份證/護照副本
Day-time Telephone No. 日間聯絡電話	
Mail results to this address 請將結果寄往此地址	
Declaration 聲明	I declare that : (a) I am not an MPF subsidiary intermediary; and (b) I have duly obtained authorization from the scheme member named above to check his/her personal account information, and to the best of my knowledge and belief, the information given in this Form and the submitted documents is correct and complete. 本人聲明 : (甲) 本人並非強積金附屬中介人 ; (乙) 本人並已獲上述成員正式授權，代其查詢個人帳戶資料；本人並深知確信本表格及隨附文件所提供的資料均屬正確無訛且並無缺漏。
	Signature 簽署 / Date (DD/MM/YY) 日期 (日/月/年)

1/2 2304

表格 Form PA-AP

請注意!
強積金附屬中介人不可使用以下表格代客人查詢個人賬戶資料！

附屬中介人不可使用此表格為計畫成員查詢個人賬戶資料。如使用此表格，將不會獲處理。附屬中介人如欲為計畫成員查詢個人賬戶資料，必須把填妥的表格PA-AP(PI)經由主事中介人交予積金局。

本人聲明：
(甲) 本人並非強積金附屬中介人；
(乙) 本人並已獲上述成員正式授權，代其查詢個人賬戶資料；本人並深知確信本表格及隨附檔所提供的資料均屬正確無訛且並無缺漏。

《強制性公積金計畫條例》第 43E 條訂明，任何人如在要項上向積金局或核准受托人作出虛假或具誤導性的陳述，即屬犯罪 。

- **首次定罪，可被罰款HK$100,000 及監禁 12 個月。**
- **其後每次定罪，可處罰款$200,000及監禁2年。**

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

重要步驟 - 附屬中介人必須使用表格「Form PA-AP(PI)」代客戶查詢個人賬戶



表格 Form PA-AP (PI)

Personal Account Information Enquiry
Authorization Form (Principal Intermediary)
查閱個人帳戶資料
授權書（主事中介人）

表格 Form PA-AP (PI)

Please complete the form in BLOCK letters
請以正楷填寫表格

Please read and follow the Notes overleaf carefully in completing this Form
請細閱附註及背頁的須知，然後按指示填寫本表格

Particulars of the Scheme Member 計劃成員資料	
Name in English *(same as HKID card/Passport)* 英文姓名*(以香港身分證/護照所載為準)*	
Name in Chinese *(if any)(same as HKID card/Passport)* 中文姓名*（如有）(以香港身分證/護照所載為準)*	
HKID / Passport No.* 香港身分證/護照號碼*	* Please provide copy of HKID / Passport 請附上香港身分證/護照副本
Day-time Telephone No. 日間聯絡電話	

Authorization & Declaration 授權及聲明

I hereby authorize the principal intermediary listed below to enquire and receive details of my personal account(s) including my name, HKID/Passport number, and name, business address and telephone number of the related MPF trustee(s) from the Mandatory Provident Fund Schemes Authority (MPFA).

I understand and accept that when necessary, the authorized principal intermediary may delegate its subsidiary intermediaries and employees or service providers to assist the principal intermediary to properly discharge its duties in connection with the checking.

I declare that to the best of my knowledge and belief, the information given in this Form and the submitted documents is correct and complete.

本人現授權下列主事中介人，向強制性公積金計劃管理局（積金局）查閱及獲取本人的個人帳戶資料，包括本人的姓名、香港身分證/護照號碼、有關強積金受託人的名稱、營業地址及電話。

本人明白並同意，獲授權的主事中介人在有需要的情況下可委任其附屬中介人、僱員或服務提供者，協助其妥善執行有關處理本項查詢的工作。

本人聲明，盡本人所知所信，本表格及隨附文件所提供的資料均屬正確無誤且並無缺漏。

Signature 簽署	Date (DD/MM/YY) 日期（日/月/年）

Particulars of the Authorized Person (Principal Intermediary) 獲授權人（主事中介人）資料		
Principal Intermediary 主事中介人	Name in English 英文名稱	
	Name in Chinese *(if any)* 中文名稱*（如有）*	
	MPF Registration No. 強積金註冊編號	IC
Subject Officer: Subsidiary Intermediary 負責人：附屬中介人	Name in English *(same as HKID card)* 英文姓名*(以香港身分證所載為準)*	
	MPF Registration No. 強積金註冊編號	
	PI's Internal Reference Number *(optional)* 主事中介人內部參考編號*（可留空）*	
	Signature 簽署	Date (DD/MM/YY) 日期（日/月/年）

2304

查閱個人賬戶資料 授權書(主事中介人)

- 正確表格最尾編號有(PI) 字樣 (2304 最新版本)
- 確保所填寫之表格為積金局新版之「表格PA-AP(PI) 」
- 如表格有任何修改，客戶必須在旁以全名簽署作實
- 強積金註冊編號為6位元數字
- 經由主事中介人提交個人賬戶查詢

倘若發現違規個案, 將被呈交至Market Conduct Committee (“MCC”) 進行審理。如查明屬實，罰則由扣減1分至終止合約不等，視乎違規嚴重程度而定。而積金局亦會提供相關違規之強積金附屬中介人名單予公司以便跟進。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

銷售流程重點

1

銷售前:
- 準備資料
- 先獲申請人同意

2 面見客戶

接觸申請人

提供
- 名片
- 主事及附屬中介人資料 PISI
- 強積金計劃說明書及主要計劃資料文件
- PA-AP(PI) 表格

解釋
- 公司、產品、基金、收費、服務



解釋不選擇基金的安排

不提供投資意見
給予「簡選基金」工具

嘗試成交

3 填寫表格

- 詢問於原有計劃有否投資於保證基金
- 提示轉出或會喪失保證
- 建議先查閱原計劃的保證條件

確認客戶身份及檢查文件
- 身份證明文件
- 是否填妥稅務居民身份自 我證明
- 是否填妥及簽署有關文件

4 迅速執行

簽妥之表格
- 正本: 於一個工作天內交予AIA
- 副本: 即時交予申請人
- 不可代收供款

告知
- 資產轉移程序: 約2-3個星期
- 投資真空期: 約1-2個星期



售後跟進

解釋
- 《僱員自選安排權益轉移指南》
- 關於可扣稅自願性供款賬戶的說明
- 「需要特別照顧客戶」權益聲明
- 友邦保險收集個人資料聲明
- 收取金錢利益及非金錢利益，並取得客戶書面及明示同意

請注意：根據《強制性公積金計劃條例》規定，任何人士除非已獲積金局註冊（而該註冊沒有被暫時撤銷），或已獲豁免註冊，否則不得在其業務或受僱工作的過程中，進行任何受規管的強積金銷售或推銷活動，或顯示自己如此進行受規管的強積金銷售或推銷活動。

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

關鍵流程所需時間

流程	所需時間完成（收妥所需文件後起計）
成員登記	• 僱主通過網站功能提交：2 個工作天 • 僱主通過書面表格提交：7 個工作天
處理強積金供款	• 僱主以直接付款形式支付（即自動轉賬）：8 個工作天 • 僱主以直接入賬至受託人銀行帳戶形式支付：6 個工作天 • 僱主以支票支付：5 個工作天
更改投資分配	• 1 – 2 個工作天
轉移強積金權益 • 作為原受託人，把成員帳戶內的基金單位贖回所需的時間 • 作為原受託人，基金單位贖回後，把強積金權益轉移至新計劃所需的時間 • 作為新受託人，把轉移申請表副本送交至原受託人所需的時間 • 作為新受託人，處理由原計劃轉入的強積金權益所需的時間	 • 7個工作天 • 4個工作天 • 5個工作天 • 2個工作天
提取強積金權益 ▪ 把成員帳戶內的基金單位贖回所需的時間 ▪ 基金單位贖回後，把權益支付予申索人所需的時間	 • 9個工作天 • 4個工作天

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

售後服務及
開拓個人自選保障計劃 (IVS)

售後服務的重要性

強積金個人個案

友邦強積金中介人　友邦團體業務AE

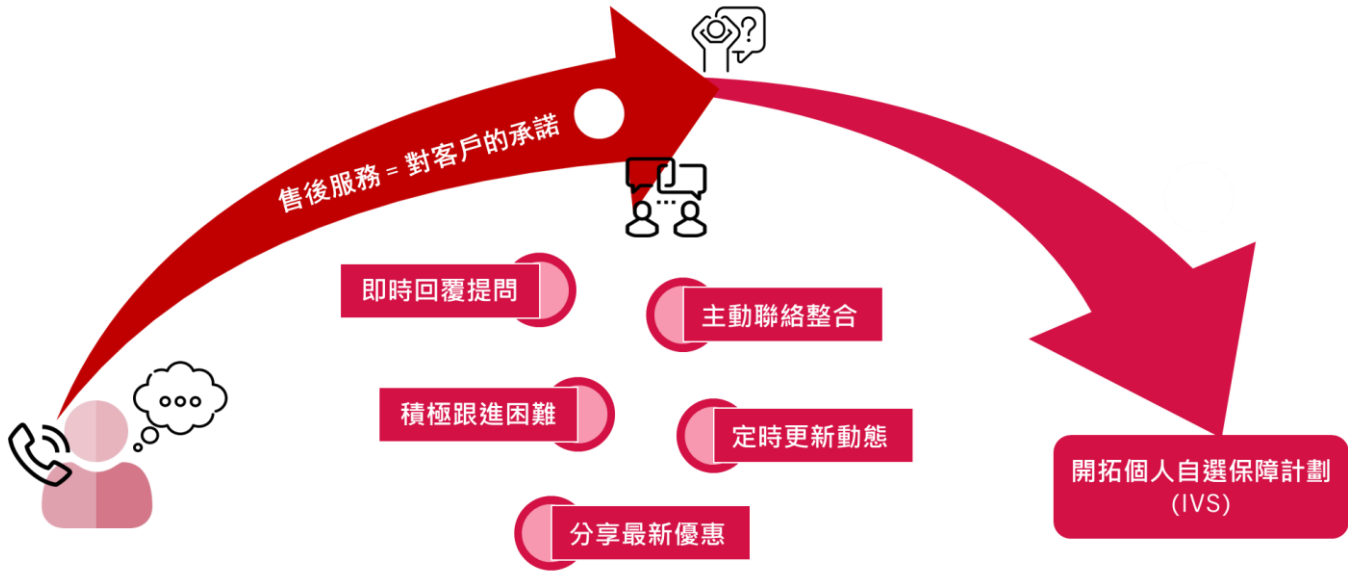
After Sales Service

溫馨提示：先處理好售後服務可以建立良好客戶關係，之後再睇下成員是否有其他財策及退休需要。

有咩售後服務需要做？

首先，你要幫客人下載AIA友聯繫，客人更容易查到自己友邦戶口資料。

另外你要定時去「eAC 」檢視客人戶口 ，之後安排約見。
然後你可以向客人介紹「投資風格評估」，瞭解自己的投資風格和承受風險能力。



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

售後服務參考例子 – 以售後服務來開拓 IVS

	目的	售後服務參考例子	建議安排售後服務時間
1	讓客戶隨時可以管理強積金戶口/轉換基金	協助客戶安裝及登入AIA Connect 友聯繫	開立AIA強積金戶口後
2	讓客戶知道其基金狀況/表現(不論賺/蝕)	相約面談為為客戶檢視基金表現及市場狀況更新	每3-6 個月
3	如客戶投資取向有所改變，協助客戶了解	進行強積金投資風格評估 助客戶確定個人投資風格及風險承受能力，從而選擇一套切合您之投資組合	每年 / 出現改變時
4	讓客戶了解分享最新優惠	分享最新之「友優惠」客戶尊屬優惠以引發興趣	客戶尊屬優惠出現時
5	讓客戶了解強積金最新消息	分享強積金iSay 文章以引發興趣	強積金最新消息出現時

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

只供內部培訓使用

[AIA – INTERNAL]

售後服務例子1 – 幫助客戶安裝及登入AIA Connect 友聯繫

友邦強積金個人服務 – 讓客戶隨時可以管理強積金戶口/轉換基金



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

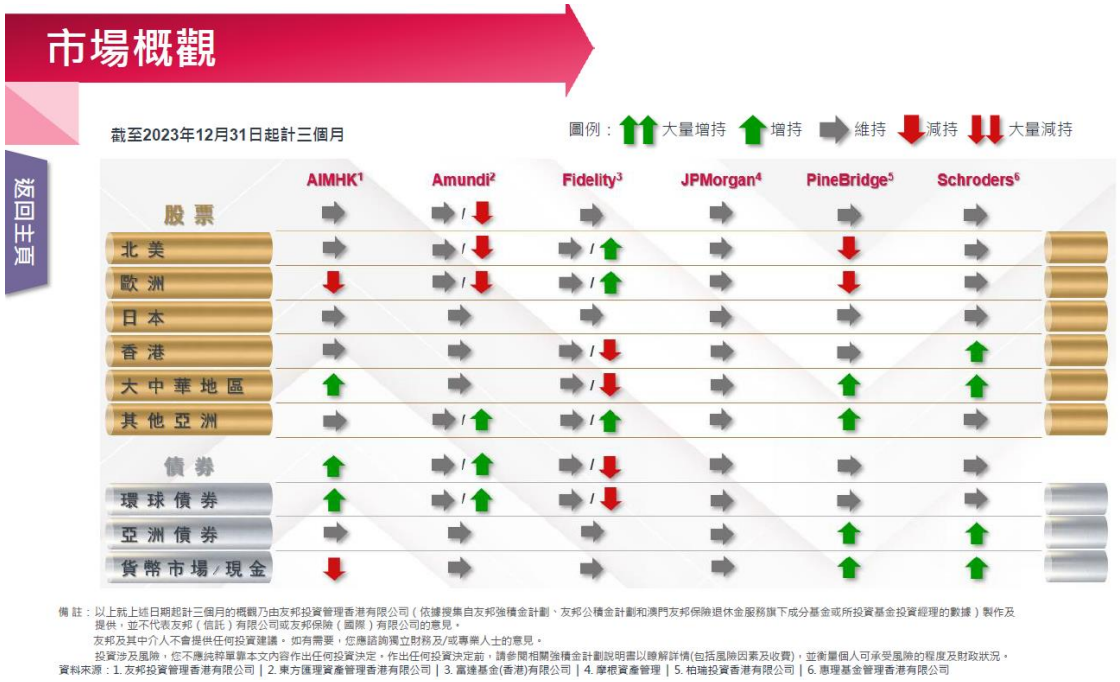
[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

售後服務例子2 – 為客戶檢視基金表現及市場狀況更新

讓客戶知道其基金狀況/表現 (不論賺/蝕)，並提供市場狀況更新





備註：以上就上述日期起計三個月的概觀乃由友邦投資管理香港有限公司（依據提取自友邦強積金計劃、友邦公積金計劃和澳門友邦保險退休金服務旗下成分基金或所投資基金投資經理的數據）製作及提供，並不代表友邦（信託）有限公司或友邦保險（國際）有限公司的意見。
友邦及其中介人不會提供任何投資建議。如有需要，您應諮詢獨立財務及/或專業人士的意見。
投資涉及風險，您不應純粹單靠本文內容作出任何投資決定。作出任何投資決定前，請參閱相關強積金計劃說明書以瞭解詳情(包括風險因素及收費)，並衡量個人可承受風險的程度及財政狀況。
資料來源：1. 友邦投資管理香港有限公司 | 2. 東方匯理資產管理香港有限公司 | 3. 富達基金(香港)有限公司 | 4. 摩根資產管理 | 5. 柏瑞投資香港有限公司 | 6. 惠理基金管理香港有限公司

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

售後服務例子3 - 進行強積金投資風格評估

全新**強積金投資風格評估**為一項簡單評估，助您確定個人投資風格及風險承受能力，
從而選擇一套切合您之投資組合

觀看短片

「自在」型



您認為生活中有比投資更重要的事需要您的時間與關注，因而可能無暇管理您的強積金投資。或許您希望由投資專家為您管理投資組合，讓您無後顧之憂。

高|中|低 風險承受能力

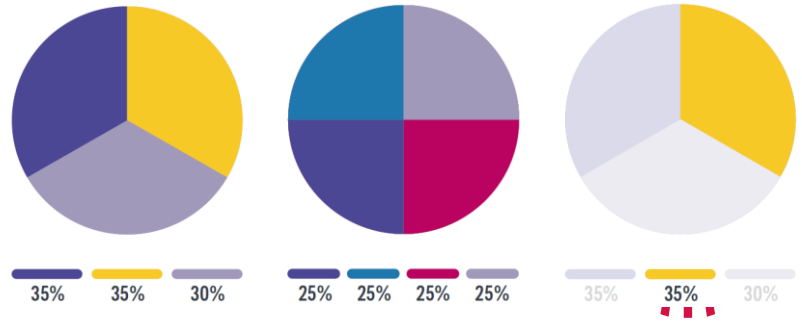
「自主」型



您對投資機會有自己的見解，並願意經常投入時間打理投資組合，傾向自己建立及管理投資組合。

高|中|低 風險承受能力

此外...登入成員賬戶更可查看切合您個人投資風格及風險承受能力的示例投資組合



有關評估結果僅供參考，並不應視作完整或結論。您不應純粹單靠評估的結果作出任何投資決定，您應按您的風險承受程度及所有相關財政狀況，並只在認真參閱所有相關文件(包括適用的銷售文件及相關風險因素)後才決定您的投資選擇。如有任何疑問，您應徵詢獨立財務及/或專業人士的意見。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

售後服務例子4 – 分享最新之「友優惠」客戶尊屬優惠

公司不時提供不同客戶優惠，詳情請參閱公司最新之通告，隨時各客戶分享





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

售後服務例子5 – 分享強積金iSay 文章以引發興趣

分享強積金iSay 文章讓客戶了解強積金最新消息











AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

售後服務參考例子 - 定期相約面談以提供售後服務



客戶

客戶希望自己能管理強積金

協助安裝及使用友聯繫





友聯繫



財務策劃顧問

定期分享最新之客戶尊屬優惠



定期 Review強積金

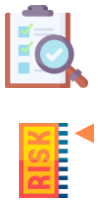


提醒客戶，再進行檢視以了解客戶之最新理財需要





與客戶進行檢視，如進行強積金投資風格評估及分享基金概覽文件等，以了解客戶之最新理財需要



定期分享最新強積金 iSay 文章



了解客戶之最新理財需要，

以開拓IVS

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

引入個人自選保障計劃 (IVS)

為什麼客戶需要 IVS？



為何會有差距？

Pension成員

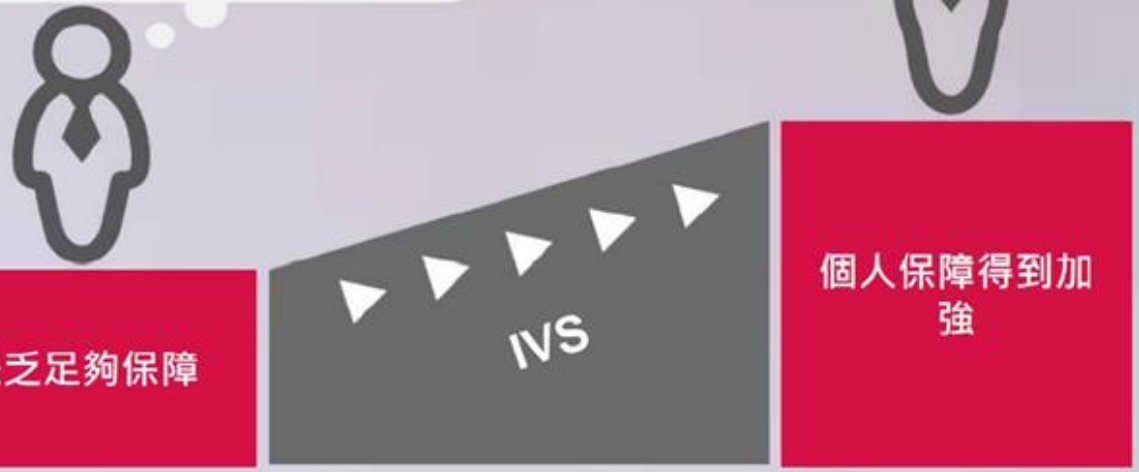
- 據調查[1]，**67%**的受訪人士退休儲備不足，平均儲備缺口**109**萬元
- 當中**19-24**歲的儲備缺口最大，平均逾**150**萬元。

EB成員

- 一般基本團體保險計劃未能滿足僱員不同階段的保障需要
- 僱員離職、退休，以致團體保險保障終止。

AIA 個人自選保障方案（IVS）

- 對不同類型的人士提供額外的個人保障選擇，以相宜的保費為客戶的人生保駕護航。



Note: 1) AIA MPF 理想退休生活調查

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

立即行動：財務策劃顧問該如何對MPF個人賬戶進行銷售

第一步：於eAC尋找現有客戶名單，並識別MPF個人賬戶



第二步：瞭解客戶需求，提供服務

以iSay文章於WhatsApp開啓話題

邀請客戶進行評估，進一步瞭解客戶的需求以及人生目標



邀請客戶進行強積金售後服務，如：安裝友聯繫、進行強積金投資風格評估、回顧回報，介紹財務策劃重要性，進一步瞭解客戶的需求及人生目標

第三步：轉化銷售機遇

以服務提升客戶信任帶出銷售機遇

根據客戶的需求，提供適合的產品，轉化為IVS銷售

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

引入個人自選保障計劃 (IVS)



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

參考話術 – 以MPF開拓個人自選保障計劃 (IVS)

1. 您的強積金計劃,我以後會每半年與您檢視一次。唔知您的個人理財計劃有冇定期做評估及檢視?

2. 要安排退休，除了強積金之外，有無聽過扣稅3寶? 可以幫您的退休儲備/醫療保障做得更好，不如同您分享一下?

3. 剛剛同您Review完強積金表現，話時話，您有無其他個人保障可以幫您Review埋?

4. 您的強積金現在都幫您安排好。不過只係幫到您1/3 -1/4退休生活...有無諗過點樣可以彌補呢個不足...或做得更完備?

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

參考例子 – 以MPF及iFHC退休策劃引入 IVS

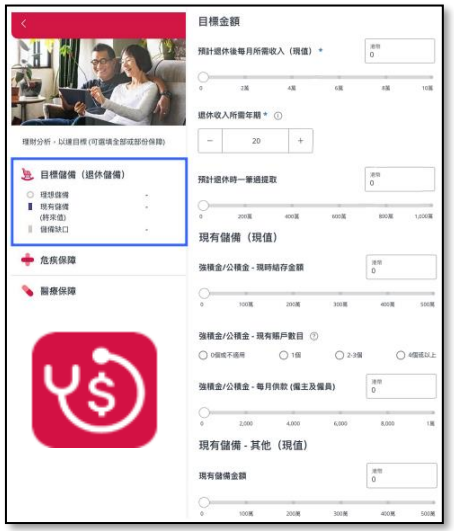
1 引發興趣

2 以全保理財分析(iFHC) 作目標儲備 - 退休儲備計算

3 以iFHC計算之儲備缺口

4

您的強積金現在都幫您安排好。不過只係幫到您1/3 -1/4退休生活...有無諗過點樣可以彌補呢個不足...或做得更完備?





以個人自選保障計劃 (IVS) 填補相關缺口

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

IVS 銷售切入點

目標/客戶潛在需要	參考銷售點子	參考銷售話術	參考產品組合
規劃退休生活 (為自己)	確保自己的生活方式於退休之後能維持或保持在預期的水平	現時MPF計劃可以幫陳生您多年來累積落嘅財富作退休，另一方面又有冇為自己努力賺取嘅入息尋求更有效嘅累積方法？	• 儲蓄 (GP3 / SLE5 / FLCP5)
達成自己的夢想 (為自己)	將我的生活願望清單轉化為行動，例如：買樓 /探索世界 / 財務自由	好高興陳生已經為自己開始左MPF以規劃退休，其實退休之外，好多客人都會有不同財務目標，係呢，您有咩理財目標呢?	• 儲蓄 (GP3 / SLE5 / FLCP5)
關注身心健康 (為自己)	保護自己身心健康，包括免受意外、疾病煩擾，同時亦要建立健康的生活方式	除左MPF之外，而家愈來愈多人好注重健康方面嘅保障喎，因為若不幸患上危疾，除左有機會中斷入息，同時仍然要應付家庭生活洗費，陳生有冇諗過可以點處理呢？	• 危疾 (AA/ OYS / SCE) • 醫療 (CG3 / AVPP/ CEO5)

財務策劃顧問建議產品組合前必須跟客戶完成財務需要分析，確保建議方案根據客戶可負擔能力及產品合適性而提供。 一切銷售流程必須遵從相關合規指引
以上例子只作舉例說明之用，所選保障類別僅供參考，客戶應根據自身情況作出選擇，當中包括但不限於個人需要及可負擔能力

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

只供內部培訓使用

[AIA – INTERNAL]

IVS 銷售切入點

目標/客戶潛在需要	參考銷售點子	參考銷售話術	參考產品組合
保障摯愛 (爲配偶及家人)	即使有不如意事發生，家人的財務狀況亦都可以無後顧之憂，從而得到心靈上安慰	陳生現時嘅MPF計劃係退休策劃嘅一部份，但除退休策劃，自己同家人都會有其他不同嘅財務需要，所以好多客人都會選擇另外再設立一個靈活穩健嘅保障方案，俾屋企人多一個儲備.....	• 人壽 (Serene Life / Expert Term / Wisdom Term) • 危疾 (AA / OYS / SCE) • 醫療 (CG3 / AVPP / CEO5)
提供子女美好將來 (為子女)	盡我所能為子女提供“最好的”一切，包括教育、支持他們的事業發展等	相信陳生都好重視小朋友嘅未來， 一個安排可以幫助小朋友一生嘅需要！ 包括海外升學，結婚，退休，還包括幫未來孫兒安排一個儲蓄儲備。不如同您分享多D，好嗎？	• 儲蓄 (GP3/ SLE5 / FLCP5)
關愛長輩 (為父母)	關愛長輩的整體健康，需要時為他們提供支援 (財務、健康和生活質素)	相信陳生都好重視父母嘅照顧， 如果萬一有事行開咗，最怕係走得唔合時！當父母最需要我哋嘅情況之下, 我哋行開咗! 咁點算呢？父母嘅生活費點算呢? 呢個都係我哋值得關心嘅一件事嚟 !!	• 人壽 (Serene Life/Expert Term / Wisdom Term) • 醫療 (CG3/ AVPP / CEO5)

財務策劃顧問建議產品組合前必須跟客戶完成財務需要分析，確保建議方案根據客戶可負擔能力及產品合適性而提供。 一切銷售流程必須遵從相關合規指引
以上例子只作舉例說明之用，所選保障類別僅供參考，客戶應根據自身情況作出選擇，當中包括但不限於個人需要及可負擔能力

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

總結

1) 強積金個人個案

友邦強積金中介人　友邦團體業務AE

Prospecting



我啱啱攞左牌，想知邊D係我Prospect？

你可以去CRM搵下有D乜合適客源。



MPF潛在客戶有咩特點？

一般會有以下特點：
1：在職人士 (半自由行)
2：剛轉工
3：沒有強積金整合

Preparation



搵到個合適客人，有D乜切入點？

可到「iSay友分享」尋找資訊分享給客戶。內容非常多元化， 包括公司限時優惠、保健、財富管理、退休資訊等…



如果客人未知自己有幾多個賬戶可以點算？

有2種方法可查閱個人帳戶紀錄：
1：電子：ePA APP，提醒客戶準備身份證及住址證明文件。
2：紙本：安排填寫PA-AP(PI)表格

Closing Interview



如果客人已知自己的個人賬戶下，除了以下傳統紙本表格外，有乜其他更快方法？
1：「休悠樂」成員申請表格 (PA form)
2： 整合個人賬戶申請表 (PC form)

可以用iPOS 新功能簡單整合及簽單！你亦可以善用「友得簽」，足不出戶完成簽單程序。

提提你，見客前需準備以下文件，包括：
1:卡片 (印有強積金註冊編號)
2：主事及附屬中介人資料 (PISI form)
3：強積金計劃說明書
4：主要計劃資料文件

After Sales Service

溫馨提示：先處理好售後服務可以建立良好客戶關係，之後再睇下成員是否有其他財策及退休需要。



有咩售後服務需要做？

首先，你要幫客人下載AIA友聯繫，客人更容易查到自己友邦戶口資料。

另外你要定時去「eAC 」檢視客人戶口 ，之後安排約見。
然後你可以向客人介紹「投資風格評估」，瞭解自己的投資風格和承受風險能力。

IVS



經過一輪深入了解，可以開始分享財務策劃俾客人，有咩idea？

完善了PA A/C後，可以睇下成員有否稅務扣減的需要，可考慮扣稅三寶：
1：TVC (強積金自願性供款)
2：VHIS (自願醫保)
3：合資格延期年金

當然你亦可留意其他人壽、危疾 、意外等其他保障計劃是否合適！

IVS - Procedure & Sales Result



投保流程有無D咩要留意番？

有呀，同事必須於 iPoS 投保時：
1：選取優惠涵蓋的產品
2：前往「特別要求」頁面
3：剔選「友邦退休金 / 強積金 / 團體保險成員」欄目



邊到可以睇番我自己生意情況？

Production dashboard 及 eAC 可以查閱。



IVS客源多，簽單唔駛四圍call

Useful Tools / Links

CRM	iEngage > 客戶CRM
iSay友分享	iEngage > iSay 文章
ePA	積金局網頁 > 實用工具 > 積金局流動應用程式 > MPF ePA
PA-AP(PI)表格	積金局網頁 > 實用工具 > 表格> 強積金計劃 > 中介人專用
友邦客戶成員所需表格/申請表	AIA 網頁 > 客戶支援 > 表格 > 強積金
主事及附屬中介人資料	eAC (營業員專頁) > MPF 頁 > 工具 > 法例與守則 > 牌照表格
強積金計劃說明書	eAC (營業員專頁) > MPF 頁 > 工具 > 強積金計劃說明書
友得簽	iPOS
iPOS 使用教學	iPOS> 培訓資料 > MPF iPOS使用手冊 及 MPF iPOS快速指南
eMemo	eAC (營業員專頁) > 告示板 > eMemo
AIA友聯繫	下載手機應用程式 / 網站
投資風格評估	AIA 網頁 > 強積金 > 初入職場 > 強積金投資風格評估
Production Dashboard	iEngage

[AIA - CONFIDENTIAL]

IVS 成功銷售心得分享

位置: iAcademy > 網上學習 > 個人自選保障計劃 (IVS)



IVS 成功銷售心得分享 –
條條大路_IVS - 強積金個人賬戶成員





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

只供內部培訓使用

[AIA – INTERNAL]

MPF公司支援 – 請參考以下資訊

MPF 專頁



AIA積金攻略



MPF IPOS 全攻略



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

謝謝

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.