ECA資產轉移至「休悠樂」的面談步驟

面談開始

請客戶攜帶於其他受託人開立的強積金賬戶資料出席面談 (若客戶忘記帶成員權益結算書，請強積金中介人陪同客戶於「核准受託人一覽表」致電查詢

給予客戶文件
- 主事及附屬中介人資料
- 咭片
- Member Kit (輕便版)

面談過程

- 講解強積金僱員自選安排資訊及計劃詳情
- 確定是否涉及保證基金
- 確定是否特別需要照顧人士 (是否需要見證人)
- 講解整個轉移過程需時6-8個星期及轉移期間有投資真空期

- 不提供任何投資意見
- 不推介某成分基金
- 特別需要照顧人士 – 詢問客戶是否需要見證人
- 建議客戶先行查閱有關原計劃保證基金的條款及細則
- 向客戶解釋轉出保證基金時不符合有關條款及細則的後果

成交過程

填表、即場申請

•中介人填寫收集表格的日期及時間

表格: 一式三份
- 白色: 交回AIAPT
- 黃色: 由中介人存檔
- 粉紅色: 由客戶保存

所需文件
1. 「休悠樂」成員申請表格 (RB3012)
2. 僱員自選安排— 轉移選擇表格 (P(P) Form)
3. 額外聲明
4. 客戶身份證副本（如適用）
5. 發放成員賬戶資料授權書 (如適用)

整個轉移過程需時6-8個星期

獲授權的強積金中介人可於 Agency Corner 查閱成員資料

如客戶需要整合個人賬戶，請使用計劃成員資金轉移申請表 (P(M) Form)

見客準備文件





Check List

「休悠樂」成員申請表格 (RB3012)

各營業區域之申請表格架上

計劃成員資金轉移申請表 (MPF(S)-P(M))
(每個轉移之保留賬戶須獨立填寫一張, 建議在見客前影印多份)

於休悠樂表格中 或 https://www.aia-pt.com.hk => 客戶支援 => 下載區域 => 成員 => 計劃成員資金轉移申請表 [第MPF(S)-P(M)號表格]

發放成員賬户資料授權書

Agency Corner => MPF => 常用銷售工具 =>其他 =>發放成員賬户資料授權書

查閱保留帳戶資料：
- 查閱保留帳戶資料申請表格-計劃成員 (Form PA-SM)
- 查閱保留帳戶資料授權書-獲授權人(Form PA-AP)

Agency Corner => MPF => 常用銷售工具 =>其他 =>
查閱保留帳戶資料申請表格-計劃成員
或 查閱保留帳戶資料授權書- 獲授權人

核准受託人聯絡一覽表

Agency Corner => MPF => 常用銷售工具 =>核准受託人聯絡一覽表

主要說明書 (Principal Brochure)

各營業區域之申請表格架上

基金表現概覽 (Fund fact sheet)

於各營業區域之申請表格架上 或
https://www.aia-pt.com.hk => 客戶支援 => 下載區域 =>友邦強積金優選計劃 =>基金表現概覽

專訊

Agency Corner => MPF => 退休金資訊 => 專訊

基金收費比較 (可於積金局「收費比較平台」下載)

http://www.mpfa.org.hk => 收費比較平台

ECA守則

DOS

100%

III. 3 必須確保在由客戶簽署的任何表格上填妥所有要項，才要求客戶簽署表格，並作正確陳述

III. 9 客戶資料保密的責任

III. 12- III. 15 瞭解強積金制度、強積金產品及相關概念

III. 16-17 備存指令的紀錄及迅速執行及記錄接獲指令的日期、時間於表格上

III. 18 格外審慎處理需要特別照顧的客戶

III. 32-35 主事中介人及附屬中介人的資料，於中介人與客戶首次接觸時，須出示印有其註冊為註冊中介人時所使用的姓名以及其強積金註冊編號的名片。

III. 43-46 轉移計劃/基金的資料需解釋予客戶

III. 60 (e) 中介人資料有所更改於七個工作日內需通知積金局

DON'TS

CODE OF CONDUCT

III. 6強積金註冊中介人不可直接或間接向任何人士提供任何回佣、禮物或優待以促使客戶：成為成員；或作出供款；或轉移任何權益；或繼續保留成員身分

III. 9不得披露或使用客戶所提供的資料；亦應避免不當地使用在業務活動過程中所取得的個人資料

III. 25不可誘使或邀請特定客戶作出關乎某成分基金的選擇

III. 40不應只著重要基於過往投資表現而邀請／誘使客戶選擇某個註冊計劃／成分基金，或就此提供意見

III. 42不應預測、推算或展望某成分基金在未來的表現或可能錄得的表現

III. 45不可聲稱所推銷的註冊計劃／成分基金較客戶所參加的計劃或投資的基金為佳

AIAPT Support



銷售部

部門	服務包括
銷售部	• 強積金業務推廣活動 • 營業員熱線 • 業務代表專頁 • 成員講座支援 • 定期通訊 • 定期講座 • 強積金牌照申請及續牌 • 電郵、短訊提示
Agency (僱主)	• 客戶面談支援 • 僱主及自僱人士客戶文件安排及跟進 • 跟進僱主及自僱人士客戶供款事直
WSM (僱員)	• 成員及個人客戶轉移累算權益文件安排及跟進 • 路展安排 • 上門專屬櫃台服務
AIA MPF Academy	• 核心及非核心強積金課程 • AIA MPF Academy熱線 • 網上學習平台

其他聯絡方法		協助
Agent熱線	2100-1828	• 處理強積金營業員有關查詢
AIA MPF Academy熱線	2100-1366	• 查詢課程及有關事宜
AIA MPF Academy電郵	hk.mpf.academy@aia.com	
MPF牌照熱線	2100-1408	• 查詢積金營業員牌照事宜
成員熱線	2200-6288	• 查詢有關計劃成員之事宜
僱主熱線	2100-1888	• 查詢有關僱主計劃之事宜
Payroll Master 熱線	2100 -1155	• 查詢有關出糧寶之事宜
AIAPT 接待處熱線	2100 -1500	• 直接聯絡AIAPT接待處
AIAPT 網頁	https://www.aia-pt.com.hk	

客戶不知怎樣揀選基金 - 營業員篇

在AIA MPF的平台，共有25隻分別由5個投資經理管理的基金，涵蓋不同地區、風險程度和資產類別。

當成員不知道怎樣選擇基金的時候, 一般會選擇低風險的基金，我們的平台上提供了兩款基金（「保證組合」+及「強積金保守基金」）給客戶選擇。

當然你亦可考慮選擇債券基金, 我們AIA MPF提供兩隻分別是環球及亞洲債券類別的基金作選擇。兩隻基金自成立至今，年度化回報大概為XX% (基金表現可參閱「基金表現概覽」)。但要留意基金過去表現只是一個參考，未必能夠反映將來的表現。

如果你選擇混合資產基金 (或人生階段基金), 在AIA MPF的平台，我們有3組共9隻分別由不同投資經理管理的人生階段基金，以供客戶選擇。

第一組由Pinebridge及JF共同管理。第二組由Fidelity管理。第三組由RCM管理。而每組基金各有三隻股債比例不同之高、中、低風險基金。先生／小姐, 你覺得那組人生階段基金較適合你?

客戶不知怎樣揀選基金 - 營業員篇

另外，我們的平台中，有一隻採取「動態資產配置策略」的「基金經理精選退休基金」，投資經理可根據市況分配百分之十至九十的資產於股票，其餘則投資於債券及貨幣市場工具及現金。如果你平日工作繁忙，無時間緊貼市場走勢、管理自己的強積金，這基金可以是你考慮的選擇之一。

如果你選擇股票基金, 在AIA MPF的強積金平台中，我們的股票基金涵蓋了亞洲、歐洲、澳洲、北美、南美等地。另外, 亦可以選擇屬緊貼指數集體投資計劃系列的基金。先生/小姐, 請問你覺得邊個地方嘅股票基金係你想投資?

以上所講只作為參考，但並不是投資建議...

中介人需注意事項:

1. 給予客戶進行「簡選基金」以作參考。
2. 在銷售過程中，需要講解AIA MPF平台的全部25隻基金。
3. 不可涉及介紹某一特定基金優於其他基金及本計劃優於其他計劃, 及任何與選擇某特定成分基金相關之意見。
4. 不應聲稱友邦強積金的計劃／成分基金較客戶現時所參加的計劃或投資的基金為佳。
5. 提醒客戶有關詳情, 包括收費、投資政策、產品特點及所涉及的風險, 請參閱計劃之主要說明書。
6. 提醒客戶投資涉及風險，計劃內的投資選擇不一定適合任何人士。投資表現及回報可跌可升。
7. 需解釋予客戶若投資於保證組合，將需承受承保人的信貸風險。有關保證人身分、信貸風險、保證特點及條件的詳情，請參閱相關主要說明書。
8. 如客戶沒有指明投資選擇，作出的供款及／或轉移至友邦強積金計劃的權益將投資於保證組合(預設基金)。
9. 中介人亦需遵守其他操守要求，詳情請參閱註冊中介人操守要求指引。