強積金企業個案（少於10人）

友邦強積金中介人　友邦團體業務AE

eAC



如果有一間公司需要加入 AIA MPF計劃，人數約有8人，可以點做呀？

首先你可到 AIA 網頁直接下載文件：

1: 僱主申請表格
2: 授權人簽名式樣清單
3: 成員登記表格
4: 直接付款授權書(如需要)
5: 僱主資金轉移申請表– P(E)表格
6: 資產轉戶表格 (附件C)

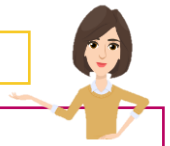
詳情你可參閱「要求文件核對清單」可供你參考。

另外見客前，可先收集客戶資料方便了解及跟進。

***客戶資料如下:**
1: BR公司名稱
2: 員工人數
3: 估計ATO (可轉移資產)
4: 預計每月供款
5: 現有強積金公司
6: 強積金 / 職業退休金 / 強積金 + 職業退休金
7: 有 / 沒有 自願供款計劃
8: 其他：對新基金選擇的任何期望

Interview & Closing

AIA有咩優勝之處？



AIA強積金服務可提供:
1: 全面基金，當中有20隻成分基金可供選擇
2: 周全強積金方案
3: 簡單便捷，提供多種工具輕鬆管理MPF
4: 貼心服務，擁有龐大服務團隊。

如需獲得更多詳情，可於eAC下載「強積金簡介」。



客人決定選擇AIA，請問幾時開始要供款？

下個月可以開始供款，供款方法可參考供款指南。

After Sales & Member Briefing



成功簽單後，需要提供甚麼售後服務給公司？

你提供以下服務:
1: 成員簡介會
2: Worksite marketing
3: 服務台 (Helpdesk)

公司方面：
可先安排成員簡介會，到 eAC下載「強積金產品簡報」及「 IVS成員簡介會簡報」。進行簡介會前，亦可於eAC查閱客人戶口。

Helpdesk

完成簡介會後，可安排駐場服務台以跟進成員的強積金賬戶



我應如何跟進成員賬戶並可提供甚麼服務？

成員方面：
你可以協助成員下載AIA友聯繫，亦可進行投資風格評估選擇合適基金。



如公司客戶HR沒有安排成員簡介會，但願意收取AIA資訊，可以點做？

你可到eAC下載信件範本，透過客戶的HR將最新推廣資訊及分享給員工。

Useful Tools / Links

強積金相關申請表格及要求文件核對清單	AIA 網頁 > 客戶支援 > 表格 > 強積金 > 僱主
強積金簡介	eAC > MPF > 工具 > 核准資料 > 友邦強積金簡介
強積金產品簡報	eAC > MPF > 工具 > 核准資料 > 強積金
IVS成員簡介會簡報	eAC > MPF > 工具 > 核准資料 > 個人自選保障
供款指南	AIA 網頁 > 強積金 > 僱主 > 履行供款責任
客人戶口	eAC > MPF > 客戶 > 現有客戶清單
信件範本	eAC > MPF > 工具 > 常用資訊 > 友邦 MPF成員尊享優惠推廣信範本
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

[AIA - CONFIDENTIAL]

強積金企業個案（多於10人）

友邦強積金中介人　友邦團體業務AE

Send Request & Gather Information



有一間約30-40人公司想轉MPF計劃，應該點處理？

首先你需聯絡**AE**，預約一同見客。

然後，你可到 AIA 網頁直接下載文件：

1: 僱主申請表格
2: 授權人簽名式樣清單
3: 成員登記表格
4: 直接付款授權書(如需要)
5: 僱主資金轉移申請表– P(E)表格
6: 資產轉戶表格 (附件C)

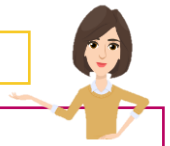
詳情你可參閱「要求文件核對清單」可供你參考。

另外見客前，可先收集客戶資料方便了解及跟進。

***客戶資料如下:**
1: BR公司名稱
2: 員工人數
3: 估計ATO (可轉移資產)
4: 預計每月供款
5: 現有強積金公司
6: 強積金 / 職業退休金 / 強積金 + 職業退休金
7: 有 / 沒有 自願供款計劃
8: 其他：對新基金選擇的任何期望

Interview & Closing

AIA有咩優勝之處？



AIA強積金服務可提供:
1: 全面基金，當中有20隻成分基金可供選擇
2: 完善強積金方案
3: 簡單便捷，提供多種工具輕鬆管理MPF
4: 貼心服務，擁有龐大服務團隊。

如需獲得更多詳情，可於eAC下載「強積金簡介」。



客人決定選擇AIA，請問幾時開始要供款？

下個月可以開始供款，供款方法可參考供款指南。

After Sales & Member Briefing



成功簽單後，需要提供甚麼售後服務給公司？

你可提供以下服務:
1: 成員簡介會
2: Worksite marketing
3: 服務台 (Helpdesk)

公司方面：
可先安排成員簡介會，到 eAC下載「強積金產品簡報」及「IVS成員簡介會簡報」。進行簡介會前，亦可於eAC查閱客人戶口。

Worksite Marketing & Helpdesk

如果想為客戶舉辦「友活力」工作坊，請問如何安排？

首先你可與AE一起向客戶HR介紹職場活動，然後經「友活力」網上登記平台為客戶報名，需留意必須符合最少參與人數要求。

同事完成簡介會 / 工作坊後，需安排駐場服務台以跟進成員的強積金賬戶。



我應如何跟進成員賬戶並可提供甚麼服務？

成員方面：
你可以協助成員下載AIA友聯繫，亦可進行投資風格評估選擇合適基金。



如公司客戶HR沒有安排成員簡介會 / 工作坊，但願意收取AIA資訊，可以點做？

你可到eAC下載信件範本，透過客戶的HR將最新推廣資訊及分享給員工。

Useful Tools / Links

強積金相關新表格及核對清單	AIA 網頁 > 客戶支援 > 表格 > 強積金 > 僱主
強積金簡介	eAC > MPF > 工具 > 核准資料 > 友邦強積金簡介
強積金產品簡報	eAC > MPF > 工具 > 核准資料 > 強積金
IVS成員簡介會簡報	eAC > MPF > 工具 > 核准資料 > 個人自選保障
供款指南	AIA 網頁 > 強積金 > 僱主 > 履行供款責任
客人戶口	eAC > MPF > 客戶 > 現有客戶清單
信件範本	eAC > MPF > 工具 > 常用資訊 > 友邦 MPF成員尊享優惠推廣信範本
「友活力」網上登記平台	**「友活力」網上登記平台**
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

[AIA - CONFIDENTIAL]