友邦保險

2025 年報酬及福利手冊

適用於營業單位主管

2025 年 1 月

[AIA - CONFIDENTIAL]

2025 年報酬及福利手冊－營業單位主管

1. 詞彙釋義 1-1
  1.1 詞彙釋義 1-1

2. 營業單位主管合約 2-1
  2.1 維持合約要求 2-1
  2.2 年終花紅 2-2
  2.3 財務策劃實習生合約 2-3

3. 續保報酬 3-1
  3.1 個人續保佣金花紅 3-1
  3.2 營業單位續保花紅 3-5
  3.3 特別續保花紅 3-6

4. 下線佣金 4-1
  4.1 下線發展佣金（ADOR） 4-1
  4.2 下線基本佣金（Basic Override) 4-3
  4.3 下線管理佣金（Management Override) 4-4

5. 其他福利 5-1
  5.1 車位及商務津貼 5-1
  5.2 營業部團體人壽保險計劃 5-3
  5.3 營業部團體醫療保險計劃 5-5
  5.4 公積金（香港營業單位主管） 5-20
  5.5 汽車貸款 5-23
  5.6 物業貸款 5-24
  5.7 考試費資助 5-25
  5.8 特別發展花紅（Special Development Bonus） 5-26

中英文版本如有差異，概以英文版本為準。

僅供友邦內部使用－不可向公眾/客戶或潛在客戶發放或傳閱。
（202501）
[AIA - CONFIDENTIAL]

---

6. 晉升階梯 6-1
  6.1 營業單位主管的委任要求－區域經理（BrM） 6-1
  6.2 營業單位主管的委任要求－資深區域經理（DM） 6-2
  6.3 營業單位主管的委任要求－高級資深區域經理（SDM） 6-3
  6.4 營業單位主管的委任要求－區域總監（DD） 6-4
  6.5 營業單位主管的委任要求－資深區域總監（SDD） 6-55
  6.6 從區域經理至資深區域總監的晉升階梯 6-66

7. 營業單位主管的正式職銜 7-1
  7.1 摘要： 營業單位主管的正式職銜 7-1

中英文版本如有差異，概以英文版本為準。

僅供友邦內部使用－不可向公眾/客戶或潛在客戶發放或傳閱。
（202501）
[AIA - CONFIDENTIAL]

1. 詞彙釋義

1.1 詞彙釋義

有關定義之闡釋請參閱報酬及福利手冊 – 財務策劃顧問。

2. 營業單位主管合約

2.1 維持合約要求

營業單位主管在銷售年度內必須達到以下最低要求，方可維持營業單位主管的合約：

(A) **業績要求**

營業單位主管	直屬營業單位計算福利之首年佣金(FYC Benefit)（港元）
新晉資深分區經理（NSUM）	$450,000
資深分區經理（SUM）	$576,000
區域經理（BrM）	$660,000
資深區域經理/高級資深區域經理（DM/SDM）	$720,000
區域總監（DD）	$768,000
資深區域總監/ 高級資深區域總監/ 區域執行總監/ 區域執行總監及榮譽顧問（SDD/ PSDD/ EDD/ EDDA）	$780,000

(B) **團隊成員人數要求**

所有營業單位主管截至本銷售年度的 12 月其直屬管轄的財務策劃顧問必須最少有 6 名 (財務策劃實習生除外)，即 1 名主管 + 6 名財務策劃顧問 （「1 + 6」）。
未能達到 1 名主管 + 6 名財務策劃顧問（「1 + 6」）要求的營業單位主管將不獲享辦公室房間，除非其直屬營業單位於本銷售年度年底的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)達到 100 萬港元或以上。

(C) **續保率要求**

於本銷售年度的 12 月的報告（EB3 報告）內並根據 LIMRA 19 個月之公式（年度化保費）計算的續保率應維持不少於 65%。

註釋：

i. 上述為維持合約的最低要求，而各個區域所設定之具體指標或有所不同。
ii. 未能達到業績要求的資深分區經理，將予以降職或經遞交經區域總監簽署 commitment form 並成功面試後加入下一銷售年度的優化計劃（Enchancement Program）。其他未能達到業績及/或團隊成員人數要求的營業單位主管將加入下一銷售年度的優化計劃。「優化計劃」旨在協助營業單位主管達到維持合約的最低要求。
iii. 業績可參考友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner） > 成績報告 > Monthly Report > Agency Progress Report （本報告僅向區域總監或以上級別之人士提供）。

2.2 年終花紅

營業單位主管可根據個人業績獲享年終花紅。詳情請參閱報酬及福利手冊 – 財務策劃顧問。

2.3 財務策劃實習生合約

(A) 合約期

財務策劃實習生合約的最長期限為 2 年，且在每年 8 月尾進行檢閱

(B) 申請資格者

凡於本地就讀全日制大學學位或以上在校人士，均可申請友邦財務策劃實習生合約。

(C) 申請及審批程序

1. 於「友招募 iRecruit」建立準招募檔案及電子合約，於「申請職位」選擇「實習生」，並填寫預計畢業日期，大專院校名稱，同步於保險中介一站通 IA Portal 辦理上牌事宜
2. 在「友招募 iRecruit」➔「電子合約」➔「文件管理」上載下列文件：
    a. 財務策劃實習生之有效學生證 或 在學證明，上載至「學歷證明/ 專業資歷」
    b. 由入境處發出的「不反對通知書（No Objection Letter）」（適用於非本地學生），上載至「護照」
    c. 有效的學生簽證（適用於非本地學生），上載至「護照」
    d. 入境小白條（適用於非本地學生），上載至「護照」
    e. 完成及提交其他入職必需文件及合約
3. 由於此申請已透過「友招募 iRecruit」線上進行，因此無須遞交紙本財務策劃實習生申請表；完成上載後，Agency Recruitment Collaboration Team 會直接處理及審批財務策劃實習生合約。財務策劃實習生合約有效期為兩年(以生效月份起計)，或與學生簽證有效期一致（以較前者爲準），當合約到期時，卓越營業發展部會跟進及終止該財務策劃實習生合約，敬請留意。

(D) 財務策劃實習生的福利

1. 合資格的財務策劃實習生**獲豁免維持合約的業績要求**（請參閱報酬及福利手冊 - 財務策劃顧問的 2.1 部分 – 維持合約要求)。
2. 合資格的財務策劃實習生獲享財務策劃顧問合約內載列的所有基本福利，並將獲支付基本酬金(Normal Compensation)的資格。
3. 合資格的財務策劃實習生獲享公司之會籍及獎賞的資格及可參加公司的競賽(如適用)。
4. 適用專業責任保險 (財務策劃實習生) 計劃 (AIA Agents Protector Insurance for Internship)
5. 如財務策劃實習生符合以下要求，可以申請 AIA Premier Academy:
    - 擁有學士學位或以上學歷並達到 AIAPA 之入職資格,
    - 必須保留在原有區域,
    - 通過 AIAPA 之入職面試及完成相關程序,
    - 填寫 “轉換財務策劃實習生合約＂申請表

(E) 營業單位主管的福利

1. 招募人數與活動量將不計算入公司會籍及獎賞、公司競賽及成績報告。詳情請參閱附錄。
2. 營業單位主管可從財務策劃實習生獲享基本酬金(Normal Compensation)的福利。

有關(D)及(E)部分的詳情，請參閱「實習摘要附錄」。

(F) 符合資格之規則及規定

1. 實習身份並沒有追溯效力。
2. 僅可向合資格的財務策劃實習生提供一般財務策劃顧問合約。
3. 財務策劃實習生身份將在每年的 **8 月**進行檢閱。財務策劃實習生合約的最長期限為 2 年或所持簽證有效期，以較前者爲準。財務策劃實習生合約將於 2 年期間結束時自動終止。
4. 公司保留隨時更改上述規則的權利。如有任何爭議，公司保留最終決定權。

(G) 轉換財務策劃實習生為財務策劃顧問

財務策劃實習生可於計劃生效期内或終止後申請轉換為財務策劃顧問，同時可選擇申請招募計劃（須獲得批核）：

無縫轉換 (優化)	1. 申請招募計劃 (如適用) 2. 編發新財務策劃顧問編號 無縫轉換後: • 原有保單將予以保留並遷移至新財務策劃顧問編號，現有客戶將不會收到通知 • 如財務策劃實習生成功申請「無縫轉換」為財務策劃顧問，財務策劃實習生及轉換後的財務策劃顧問合約期內同一銷售年度的 FYC Benefit 將會一併計算年終花紅。花紅會發放至新的顧問編號(如發放時顧問仍與 AIA 持有效合約)。
下載轉換申請表	eAC ➔ 部門資訊 ➔ AIA Premier Academy ➔ Recruitment Tools ➔ FORMS ➔ Internship Application ➔ 「實習生合約轉換表格」 或 下載通告 A240191 附錄之「實習生合約轉換表格」(REQUEST FORM FOR CHANGING INTERNSHIP CONTRACT)
轉換流程 (優化)	1. 只需下載並填寫「轉換財務策劃實習生申請表(REQUEST FORM FOR CHANGING INTERNSHIP CONTRACT)」，無需再次提交 CR 合約 2. 將已簽署的轉換表格交予 Agency Recruitment Collaboration Team 進行審批，若在每月 15 日或之前繳交所有轉換文件，則可在當月完成合約轉換，否則有關申請將會在下一個月份處理 3. 在「友招募 iRecruit」原有準招募檔案的「其他補充文件」上載畢業證明及其他相關資料，例如已更新的由香港入境處簽發之有效簽證 4. 如轉換合約時同時申請招募計劃，請於 iRecruit 完成招募計劃申請，並根據該招募計劃要求提交證明文件並確保當月份完成 5. 轉換完成後，將根據新晋財務策劃顧問類別(AIAPA/EDP/FP)完成相關入職要求 6. 新財務策劃顧問編號將會在轉換申請獲批核及確認後生效

實習摘要附錄

I. 主管相關

	財務策劃實習生是否被納入		
	人數計算?	活動量計算?	營業單位 / Group FYC 計算?
晉升要求			
晉升（助理分區經理、分區經理）	X (新招募及在職人數)	不適用	不適用
晉升（新晉資深分區經理）	X (團隊人數)	不適用	√
晉升（區域經理、資深區域經理、高級資深區域經理、區域總監、資深區域總監）	X (團隊人數)	不適用(基準 / 達標人數均不會計算)	√
主管報酬 及 其他福利			
主管基本酬金及下線發展佣金(ADOR) 第一部分	不適用	不適用	√
主管下線發展佣金 (ADOR) 第二部分 - 額外 5%	X (新招募)	不適用	X
主管個人續保佣金花紅第二級別 - 下調至 6 個月活動量	X (達標新招募)	不適用	不適用
營業單位續保花紅	不適用	不適用	√
車位及商務津貼 - 每月業績津貼	不適用	不適用	√
車位及商務津貼 -每年業績津貼	不適用	不適用	√
車位及商務津貼 -每年人力資源津貼	X (1+6)	不適用	√
車位及商務津貼 -每年招募津貼	X (達標新招募)	不適用	√
團體人壽保險計劃 / 團體醫療保險計劃 / 公積金 (香港營業單位主管)	X (1+6)	不適用	√
助理分區經理/分區經理的業績花紅	不適用	不適用	√
維持合約要求			
主管維持合約要求 - 團隊成員人數	X (1+6)	不適用	不適用
助理分區經理/分區經理的延續委任要求	X (新招募及在職人數)	不適用	不適用
獎項及會籍要求			
區域排名獎項（如最傑出資深分區經理）	X (團隊人數)	不適用	√
最傑出招募獎（區域）/ 最傑出招募獎	X (新招募)	不適用	X (如排名相同)
超級傑出區域 / 傑出區域 / 最佳區域	X (1+6) √ (達到 MOC 要求的顧問人數)	不適用	√
年度卓越服務營業單位 / 年度卓越服務區域	不適用	不適用	√
卓越營業單位主管	X	不適用	√
百萬圓桌會區域 / 卓越顧問區域相關獎項	不納入計算基準，但若財務策劃實習生取得卓越顧問 / 百萬圓桌會會籍，則將被納入計算為達標人數		
公司以外的獎項（如 QMA、DMA、GAMA）	√	不適用	√

此外，財務策劃實習生的業績會被納入營業單位及區域的 1) 續保率 及 2) 保單數目計算 (如適用)

II. 財務策劃實習生相關

	參與資格
財務策劃顧問優化要求	
財務策劃顧問優化計劃	豁免參與
獎項及會籍	
A 動力發展藍圖 (首輪挑戰)	X
A 動力發展藍圖 (第二輪挑戰 – 活躍起動)	√
年度最傑出財務策劃顧問 / 最傑出新晉財務策劃顧問 / 傑出區域財務策劃顧問	√
躍動之星 / 躍動之星 2.0 (Active Club / Active Club Plus 2.0)會籍	√
屬財務策劃顧問公司以外的獎項（如 DAA、DSA、OYSA、IQA、QAA、IDA）	√
超級巨星會會員(SSC)/ 百萬金圓會特別會員(SMDC)/ 百萬金圓會會員(MDC)/ 百萬金圓會暫準會員(PMDC)會籍	√
財務策劃顧問持股計劃（ASPP）	√
馬拉松成就真夥伴會員(Marathon Save a Life Club)會籍	√
「AIA Vitality 健康程式」最佳個人業績大獎	√
CS 個人自選保障方案（IVS）年度獎 / CS 團體保險及退休金年度獎 / 團險精英會 (GAC)	√
最佳投資連繫壽險財務策劃顧問獎 /高端市場開發業務獎 / HNW 會籍	√
海外業務會議相關	
小龍會	X
巨龍會 / 高峰會	√

3. 續保報酬

3.1 個人續保佣金花紅

在銷售年度符合以下要求的營業單位主管，將在其緊接合資格年度之後獲得個人續保佣金花紅（Career Benefit）的會籍資格:

福利計算方法及規則分成**第一級別**及**第二級別**

第一級別

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管

(B) 符合資格計算期

依本銷售年度計算

(C) 符合資格之規則

1. 業績要求

最低計算福利之首年佣金(FYC Benefit) （港元）
財務策劃顧問維持合約要求的業績要求

註釋:

已轉讓保單所產生的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)將不包括在內。

2. 續保率

於 12 月的報告（EB8 報告）內並根據 LIMRA 19 個月之公式（年度化保費）計算的續保率應維持不少於 75%。

註釋:

保單數目及計算福利之首年佣金(FYC Benefit)可參考友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner） > 成績報告 > Production Reports > Agent Monthly Production （C&A） Report 。

(D) 福利

1. 年度個人續保佣金花紅金額相等於營業單位主管在該會計年份內所收取之第 2 年至第 6 年人壽保單續保佣金總額的指定百分比，當中包括任何定期保單、定期附加契約、補充合約及投資連繫壽險產品的銷售佣金（Trailer Fee）等，但不包括該財務策劃顧問在符合資格計算期內簽訂的獨立意外及醫療保險（A&H）、獨立個人意外保險、團體保險業務保單（包括退休金、強積金、個人財物保險及信貸壽險）。

連續符合個人續保佣金花紅資格（第一級別或第二級別）之年度	第二年續保佣金的百分比	第三至六年續保佣金的百分比
第 1 年至第 5 年	60%	30%
第 6 年至第 10 年	70%	35%
第 11 年及往後之年份	80%	40%

如營業單位主管同時合資格享有營業單位續保花紅，以上百分比需扣減營業單位續保花紅百分比。如營業單位主管獲委任少於 24 個月，可獲享的個人續保佣金花紅金額將相等於本銷售年度或委任為營業單位主管前一個銷售年度所計算的個人續保佣金花紅的金額，以較高者為準。

第二級別

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管

(B) 符合資格計算期

依本銷售年度計算

(C) 符合資格之規則

1. 活動量

1.1. 在銷售年度的任何 9 個月內，每月均須銷售至少 1 張獲批核的保單*。

如營業單位主管有至少一位達標新招募#，此要求將下調至 6 個月。

達標新招募定義為於本銷售年度 1 月 1 日或之後生效的新晉財務策劃顧問，須按比例達到最少 3 個月維持合約之 FYC Benefit 要求，及於該年 12 月 31 日時仍與 AIA 持有有效合約之新招募。以下人士不會被計算為達標新招募：1）於離職 AIA 後 5 年內重新加入（re-join）2）財務策劃顧問實習生合約(Intern)

* 以下當作 1 張獲批核的保單計算：

- 1 張人壽保單（僅計算首碼為「B」和「G」的保單）
- 1 張 CS-團體保險業務保單
- 1 張 CS-退休金企業業務保單
- 3 張 CS-退休金個人業務保單

---

2. 業績要求

最低計算福利之首年佣金(FYC Benefit) （港元）
$275,000

註釋：

已轉讓保單所產生的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)將不包括在內。

3. 續保率

於 12 月的報告（EB8 報告）內並根據 LIMRA 19 個月之公式（年度化保費）計算的續保率應維持不少於 85%。

註釋：

保單數目及計算福利之首年佣金(FYC Benefit)可參考友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner） > 成績報告 > Production Reports > Agent Monthly Production （C&A） Report 。

(D) 福利

1. 年度個人續保佣金花紅金額相等於營業單位主管在該會計年份內所收取之第 2 年至第 6 年人壽保單續保佣金總額的指定百分比，當中包括任何定期保單、定期附加契約、補充合約及投資連繫壽險產品的銷售佣金（Trailer Fee）等，但不包括該營業單位主管在符合資格計算期內簽訂的獨立意外及醫療保險（A&H）、獨立個人意外保險、團體保險業務保單（包括退休金、強積金、個人財物保險及信貸壽險）。

連續符合個人續保佣金花紅資格（第一級別或第二級別）之年度	第二年續保佣金的百分比	第三至六年續保佣金的百分比
第 1 年至第 5 年	80%	40%
第 6 年至第 10 年	90%	45%
第 11 年及往後之年份	100%	50%

如營業單位主管同時合資格享有營業單位續保花紅，以上百分比需扣減營業單位續保花紅百分比。如營業單位主管獲委任少於 24 個月，可獲享的個人續保佣金花紅金額將相等於本銷售年度或委任為營業單位主管前一個銷售年度所計算的個人續保佣金花紅的金額，以較高者為準。

適用於第一級別及第二級別個人續保佣金花紅的其他規則

1. 個人續保佣金花紅從下一個銷售年度的 3 月至 2 月分 12 期發放。
2. 符合資格年數的計算須根據以下規則：
   a. 若營業單位主管在任何一個年度不符合資格，則必須重新計算其「合資格年數」。
   b. 若營業單位主管連續第 6 年或以上符合資格，則可獲一年豁免期並無需重新計算其「合資格年數」。

---

   c. 每人終身僅可獲一次為期一年的豁免期，且該豁免期不會將「合資格年數」遞增。例如，若一名營業單位主管在 7 年內符合資格，但在第 8 年不符合資格，該不合資格的第 8 年將獲豁免。若該營業單位主管於第 9 年再次符合資格，其「合資格年數」則將是 8 年，而非 9 年。若其後再次不符合資格，其「合資格年數」將重新計算。
   d. 以上條件不適用於未能維持其合約的營業單位主管，而復職之營業單位主管的合資格年數均需重新計算。

3. 當營業單位主管的合約終止時，上述獎賞亦隨之喪失。

3.2 營業單位續保花紅

(A) 合資格者

所有獲委任最少 24 個月的香港及澳門的營業單位主管

(B) 符合資格計算期

依本銷售年度計算

(C) 符合資格之規則

營業單位主管名下的直屬營業單位於本銷售年度 12 月的報告（EB3 報告）內並根據 LIMRA 19 個月之公式（年度化保費）計算的續保率應維持不少於 65%。

(D) 福利

福利等於第 2 年至第 6 年人壽保單續保佣金總額中按下述方法釐定的百比分，當中包括任何定期保單、定期附加契約、附加合約及投資連繫壽險產品的銷售佣金（Trailer Fee）等，但不包括在上個銷售年度內取得的人壽及意外和醫療保險（A&H）獨立保單、獨立個人意外傷害保險（IPA）、團體業務保單（包括退休金（Pension）、強積金（MPF）、個人財物保險保單（Personal Lines）及信貸壽險（Credit Life））。

營業單位續保率	第二年壽險續保佣金的百分比	第三至六年壽險續保佣金的百分比
< 65%	0.0%	0.0%
65 - 74.9%	7.7%	3.85%
75 - 79.9%	15.5%	7.75%
80 - 84.9%	20.0%	10.0%
>= 85%	25.0%	12.5%

只有營業單位主管的個人業績超過營業單位續保花紅的差額將被計入個人續保佣金花紅。

(E) 款項發放

1. 從 3 月至次年 2 月分 12 期支付。
2. 於發放所有獎賞及花紅時相關的財務策劃顧問/營業單位主管必須仍然與公司維持有效的合約，否則公司保留拒絕發放獎賞及花紅的權利。

僅供友邦內部使用－不可向公眾/客戶或潛在客戶發放或傳閱。
（202501）
[AIA - CONFIDENTIAL]

3.3 特別續保花紅

(A) 合資格者

所有香港及澳門的營業單位主管

(B) 符合資格計算期

依本銷售年度計算

(C) 符合資格之規則

1. 各營業單位截至本銷售年度年底的續保率不低於其截至上一銷售年度年底的續保率；
或
2. 各營業單位截至本銷售年度年底的續保率不低於公司截至上一銷售年度年底的整體續保率。公司特別同意將本銷售年度的特別續保花紅之續保率要求設為 89.5%，儘管公司於上一銷售年度的實際續保率遠高於此要求。

(D) 福利

特別續保花紅 = X – Y
X = 直屬營業單位分區之財務策劃顧問的有效個人總保單保費乘以各保單的佣金率，然後除以二，再減去任何佣金調整額
Y = 已經分配至財務策劃顧問或營業單位主管之上述保單的佣金，減去任何佣金調整額
花紅只會在 X > Y 時向主管發放，否則將沒有花紅發放。

(E) 款項發放

於發放所有獎賞及花紅時相關的財務策劃顧問/營業單位主管必須仍然與公司維持有效的合約，否則公司保留拒絕發放獎賞及花紅的權利。

僅供友邦內部使用－不可向公眾/客戶或潛在客戶發放或傳閱。
（202501）
[AIA - CONFIDENTIAL]

---

4. 下線佣金

4.1 下線發展佣金（ADOR）

營業單位主管將收到相等於其下線財務策劃顧問所達到的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)之指定百份比作獎勵金額。

(A) 合資格者

所有香港及澳門的營業單位主管

(B) 獎勵

組別一：年資多於 24 個月[#]或 2024 年 1 月 1 日前入職的下線財務策劃顧問的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)要求如下：

FYC Benefit[*]（港元）	ADOR %
$108,000 - $127,999	10.0%
$128,000 - $159,999	16.3%
$160,000 - $274,999	17.4%
$275,000 - $374,999	18.2%
$375,000 或以上	19.0%

如下線財務策劃顧問在 2024 年 1 月 1 日前入職 及 年資少於 24 個月 及 FYC Benefit 少於港元 $73,000，ADOR % 為 10.0%

組別二：年資 24 個月或以下[#] 及 2024 年 1 月 1 日或後入職的下線財務策劃顧問的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)要求如下：

FYC Benefit[*]（港元）	ADOR % 第一部份	ADOR % 第二部份[&]
0 - $127,999	10.0%	0%
$128,000 - $159,999	16.3%	5%
$160,000 – $274,999	17.4%	5%
$275,000 - $374,999	18.2%	5%
$375,000 或以上	19.0%	5%

[&] 第二部份不適用於以下人士
1. 行業招聘之財務策劃顧問（即 STAR/ SUPER BANK/ BANK LOU），或

僅供友邦內部使用－不可向公眾/客戶或潛在客戶發放或傳閱。
（202501）
[AIA - CONFIDENTIAL]

2. 離職 AIA 後 5 年內重新加入(re-join)，或
3. 財務策劃顧問實習生合約(Intern)

#年資計算由入職月起計算

*CS-團體保險業務的計算：

1. CS-團體保險業務標準首年佣金(FYC)將計算入營業下線發展佣金的百分比，每張保單以 200,000 港元為上限。
2. 實際支付的獎勵金額將根據 CS-團體保險業務的實際首年佣金(FYC)計算。

由會計年度開始至今（YTD）的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)的總和將用作釐定由會計年度開始至今已賺取計算福利之首年佣金(FYC Benefit)的相應之獎勵百分比。

(C) **款項發放**

1. 下線發展佣金將每月支付(即組別一及組別二的第一部份 ADOR)。上月份超額放款/付款不足將按月作出調整。組別二的第二部份 ADOR 將於年終支付。支付時，該下線需於 AIA 仍持有有效合約。
2. 下線發展佣金款項之發放將取決於相關營業單位主管在獎勵發放時必須與公司仍然持有有效合約，否則公司保留拒絕發放款項的權利。

註釋:

補償金額可參考友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner） > 競賽及成績 > Online eReports (Compensation) > Overridings and Support Lists > Agency Development Override List for Agency。

僅供友邦內部使用—不可向公眾/客戶或潛在客戶發放或傳閱。
（202501）
[AIA - CONFIDENTIAL]

4.2 下線基本佣金（Basic Override)

營業單位主管將收到相等於其直屬下線財務策劃顧問及營業單位主管所達到的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)之指定百份比作獎勵金額。

(A) 合資格者

所有香港及澳門的營業單位主管

(B) 獎勵

下線基本佣金相等於其直屬監管之財務策劃顧問及營業單位主管在每個會計月份賺取之首年佣金的百分比如下：

營業單位主管	下線基本佣金百分比% (首年佣金百分比%)
新晉資深分區經理 (NSUM)	12.2%
資深分區經理 (SUM)	
區域經理 (BrM)	
資深區域經理 (DM) / 高級資深區域經理 (SDM)	12.4%
區域總監 (DD)	13.2%
資深區域總監 (SDD) / 高級資深區域總監 (PSDD) / 區域執行總監 (EDD) / 區域執行總監及榮譽顧問 (EDDA)	13.3%

(C) **款項發放**

- 下線基本佣金將由本公司於每個會計月份結束時，向該營業單位主管支付。
- 下線基本佣金款項之發放將取決於相關營業單位主管在花紅發放時必須與公司仍然持有有效合約，否則公司保留拒絕發放款項的權利

僅供友邦內部使用—不可向公眾/客戶或潛在客戶發放或傳閱。
（202501）
[AIA - CONFIDENTIAL]

4.3 下線管理佣金（Management Override)

營業單位主管將收到相等於其下線營業單位主管所收到的下線發展佣金之指定百份比作獎勵金額。

(A) 合資格者

所有香港及澳門的營業單位主管

(B) 獎勵

- 適用於營業單位主管的職銜是新資深分區經理(NSUM)或資深分區經理(SUM)

  該營業單位主管會獲公司向其支付一筆下線管理佣金，如該營業單位主管獲晉升未超過兩年，該筆下線管理佣金相等於受其直屬監管的營業單位主管所收取之下線發展佣金的 80%；如該營業單位主管獲晉升超過兩年或以上，該筆下線管理佣金將減少至相等於受其直屬監管的營業單位主管所收取之下線發展佣金的 40%，而餘下的下線發展佣金（40%），公司將支付予該營業單位主管之直屬上線營業單位主管。

- 適用於營業單位主管的職銜不是新資深分區經理(NSUM)及資深分區經理(SUM)

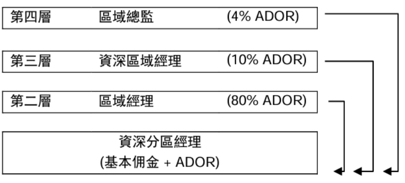
  該營業單位主管會獲公司向其支付一筆下線管理佣金，該筆下線管理佣金相等於受其直屬監管的營業單位主管所收取之下線發展佣金的 80%。

- 適用於所有營業單位主管職銜

  該營業單位主管會獲公司向其支付一筆下線管理佣金，該筆下線管理佣金相等於該營業單位主管直屬監管的營業單位主管（第二層）之直屬監管的營業單位主管（第三層）收取之下線發展佣金的 10%。

  該營業單位主管會獲公司向其支付一筆下線管理佣金，該筆下線管理佣金相等於該營業單位主管直屬監管的營業單位主管（第二層）之直屬監管的營業單位主管（第三層）之直屬監管的營業單位主管（第四層）收取之下線發展佣金的 4%。

例子: 職銜 - 資深分區經理


第四層 區域總監 (4% ADOR)
第三層 資深區域經理 (10% ADOR)
第二層 區域經理 (80% ADOR)
資深分區經理
(基本佣金 + ADOR)

僅供友邦內部使用—不可向公眾/客戶或潛在客戶發放或傳閱。
（202501）
[AIA - CONFIDENTIAL]

(C) **款項發放**

- 下線發展佣金發放時，下線管理佣金同時發放。
- 下線管理佣金款項之發放將取決於相關營業單位主管在花紅發放時必須與公司仍然持有有效合約，否則公司保留拒絕發放款項的權利。

5. 其他福利

5.1 車位及商務津貼

(A) **合資格者**

所有香港及澳門的營業單位主管

(B) **符合資格計算期**

依本銷售年度計算

(C) **福利**

車位及商務津貼 (包括以下四項津貼) *				
營業單位主管職銜	**每月業績津貼**	**每年業績津貼**	**每年人力資源津貼**	**每年招募津貼**
	金額			
新晉資深分區經理	$1,500	$18,000	$6,000	$12,000
資深分區經理	$2,000	$24,000	$8,000	$16,000
區域經理	$3,000	$36,000	$12,000	$24,000
資深區域經理/高級資深區域經理	$3,500	$42,000	$14,000	$28,000
區域總監	$4,000	$48,000	$16,000	$56,000
資深區域總監/高級資深區域總監/區域執行總監/區域執行總監及榮譽顧問	$4,500	$54,000	$18,000	$60,000

符合資格之規則

營業單位主管職銜	每月業績津貼 直屬營業單位達致以下 FYC Benefit	每年業績津貼	每年人力資源津貼 &	每年招募津貼
新晉資深分區經理	達致 $450,000	直屬營業單位 FYC Benefit 達致$1,250,000 或以上 及 續保率達致 75%或以上	直屬營業單位人數達致「1 + 6」 及 續保率達致 75%或以上 及 滿足「每月業績津貼」之 FYC Benefit 要求	直屬營業單位內有一位達標新招募 # 及 續保率達致 75%或以上 及 滿足「每月業績津貼」之 FYC Benefit 要求
資深分區經理	達致 $576,000			
區域經理	達致 $660,000			
資深區域經理/高級資深區域經理	達致 $720,000			
區域總監	達致 $768,000			
資深區域總監/高級資深區域總監/區域執行總監/區域執行總監及榮譽顧問	達致 $780,000			

* 如職銜於本銷售年度內發生改變, 津貼金額及直屬營業單位 FYC Benefit 要求將根據各職銜之生效月份作相應調整

註:

i. # 達標新招募定義為於合約本銷售年度 1 月 1 日或之後生效的新晉財務策劃顧問，須按比例達到最少 3 個月維持合約的最低計算福利之首年佣金(FYC Benefit)要求及於該年 12 月 31 日時仍與 AIA 持有有效合約之新招募。以下人士不會被計算為達標新招募: 1) 於離職 AIA 後 5 年內重新加入 (re-join) 2) 財務策劃顧問實習生合約(Intern) 。

ii. & 於本銷售年度的 12 月 31 日須有 1 名營業單位主管 + 6 名財務策劃顧問（不包括財務策劃實習生）。

iii. 每年招募津貼規則之寬免機制: 直屬營業單位於本銷售年度有兩位達標新招募, 及至少其中 1 位達標新招募在次年度 12 月 31 日時達致維持合約之 FYC Benefit 最低要求並任職於直屬營業單位, 即使該營業單位主管於次年度沒有達標新招募, 如他 / 她續保率達致 75%或以上及滿足「每月業績津貼」之要求，他 / 她仍會被視為符合次年度的「每年招募津貼」之要求。

註釋:
津貼金額可參考友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner）中的競賽及成績 > Online eReports (Compensation) > Overridings and Support Lists > Office Allowance / Special DB Support List。

5.2 營業部團體人壽保險計劃

(A) 合資格者

所有香港及澳門的營業單位主管

(B) 符合資格計算期

依本銷售年度計算

(C) 符合資格之規則

營業單位主管必須與公司維持有效合約並符合以下要求：

1. 於上一個銷售年度達到維持其營業單位主管合約的最低要求；或
2. 年滿 65 歲的營業單位主管其直屬營業單位於上一個銷售年度達到最少 576,000 港元計算福利之首年佣金(FYC Benefit)（即資深分區經理維持合約的最低業績要求），並於上一個銷售年度達到營業單位主管合約內其他訂定的要求*。

營業部團體人壽保險計劃將根據該營業單位主管的直屬營業單位於上一個銷售年度達到的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)而釐定適用之計劃類別，詳情如下：

適用於營業單位主管

直屬營業單位達到的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)（港元）	計劃
未能達到維持合約（即業績、團隊成員人數或續保率）的最低要求	不適用
達到合約內訂定的最低計算福利之首年佣金(FYC Benefit)要求－$999,999	D
$1,000,000 － $1,999,999	C
$2,000,000 － $2,999,999	B
$3,000,000 及以上	A

適用於區域總監或以上級別

級別	計劃
區域總監（已達到維持合約的最低要求）	M
區域總監（未能達到維持合約的最低要求）	B
資深區域總監/區域執行總監/區域執行總監及榮譽顧問	S

僅供友邦內部使用－不可向公眾/客戶或潛在客戶發放或傳閱。
（202501）
[AIA - CONFIDENTIAL]

*一般規則：

1. 獲享「營業部團體人壽保險計劃」資格的營業單位主管可申請自選福利。
2. 以上要求僅適用於「營業部團體人壽保險計劃」，而不適用於個人續保佣金花紅。
3. 上述業績要求將根據公司合約要求的更改而作出調整。
4. 如營業單位主管根據其個人業績及主管業績要求同時享有該保障福利之資格，獲享之保障將以較高者為準。

(D) 保險有效期