第一版
2023 年 7 月

PREMIER 卓越
ADVISOR 顧問

卓越顧問成功小貼士

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

卓越顧問成功小貼士使用手冊

1. 卓越顧問簡介 p.3-4
2. 卓越顧問專屬福利 p.5-17
   (a) 卓越顧問專屬福利概覽 p.6
   (b) 獎賞及競賽 p.7-8
   (c) 百萬圓桌會超級花紅計劃 p.9
   (d) 香港大學專業培訓課程 p.10
   (e) 卓越顧問專屬慶祝派對 p.11
   (f) 卓越顧問官方網站專頁 p.12
   (g) 預約回電服務 p.13
   (h)「友邦峻宇財富管理中心」 p.14-16
   (i) MDRT x PA Day p.17
3. 卓越顧問要求 p.18-23
   (a) 2023卓越顧問要求 p.19
   (b) 新入職財務策劃顧問要求 p.20
   (c) 卓越顧問例子 p.21-22
   (d) 傑出卓越顧問(EPA)例子 p.23
5. 全方位業務 p.24-29
   (a) 強積金客户的計算方式 p.25
   (b) 申請進行一般保險籃十字業務之程序 p.26
   (c) ULB p.27-29
6. TDA數碼工具 p.30-62
   (a) 100次數碼工具如何鍊成 p.31
   (b) iPA p.32-36
      i. 查閱卓越顧問進度 (AIAsmart) p.33-34
      ii. 智能助理使用界面 p.35
      iii. 查閱卓越顧問進度 (iEngage) p.36
   (c) iSay 或 iFHC 如何幫助您成爲卓越顧問? p.37
   (d) iFHC p.38
      i. 助您與現有客戶完成保單年度檢視 p.39-49
   (e) iSay p.50-54
   (f) iChange p.55-59
      i. 轉數快申請 p.55
      ii. 提取戶口價值 p.56
      iii. 保費轉移 p.57
      iv. 保單貸款 p.58
      v. 更改服務財務策劃顧問 p.59
   (g) TDA Geniverse p.60-61
   (h) 理財顧問技術支援渠道 p.62
7. Vitality p.63-67
   (a) 8個Vitality客戶是如何鍊成的? p.64-66
   (b) 推廣「AIA Vitality 健康程式」的好處 p.67

為什麼要完成卓越顧問?

截至 2022 年 12 月

成功方程式

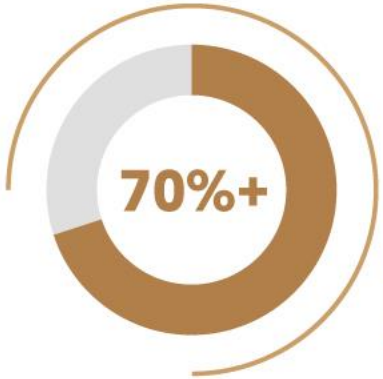
卓越顧問 vs 一般活躍顧問



MDRT 或以上



1,600+ 位卓越顧問



70% + 卓越顧問成為 MDRT 或以上

而其中高達 75% 為連續 MDRT!

Premier Advisor – Beyond No.1

卓越顧問是透過**顧問形式銷售**及**數碼工具**了解客戶保障缺口，從而提供**個人化服務**及**全方位產品覆蓋**，目的為客戶**實踐「健康長久好生活」**，**提升顧問生產力**及達到**持續性的 MDRT**。

- 開拓更多客源 成爲全方位「卓越顧問」
- 掌握 投資相連壽險
- 銷售優勢 投資相連壽險計劃/藍十字一般保險保單/CS－退休金個人業務保單
- 善用科技 iFHC, CRM, iSAY及iPA
- 透過 AIA Vitality 連繫客戶
- 擴大客戶群 把握再投保機遇

[AIA - CONFIDENTIAL]

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

卓越顧問專屬福利

PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問

卓越顧問專屬福利概覽

獎賞花紅

- 「卓越顧問」花紅*
- 「友邦精英學院卓越顧問大獎」
- 「卓越顧問」專屬競賽*

非凡嘉許

- 可列印 AIA 集團設計之「卓越顧問」標誌於卡片上
- 官方網站專頁嘉許*
- 向客戶發出首席執行官表揚信

獨家體驗

- 「卓越顧問」俱樂部
  定期舉辦不同類型活動
- 高端客戶尊貴服務及體驗
- 專屬慶祝活動*
- 獲邀與管理層出席特別午宴
- MDRT 及 PA 獨家活動*
- 預約服務*
  「友邦峻宇財富管理中心」
- 預約回電服務*
- iChat 服務

獨家專業機構的認證課程*

HKUSPACE 香港大學專業進修學院 HKU School of Professional and Continuing Education

與 HKU SPACE 合作，聯同外部頂尖機構編制 2023 年加強版的專業培訓課程

詳情請參考下頁

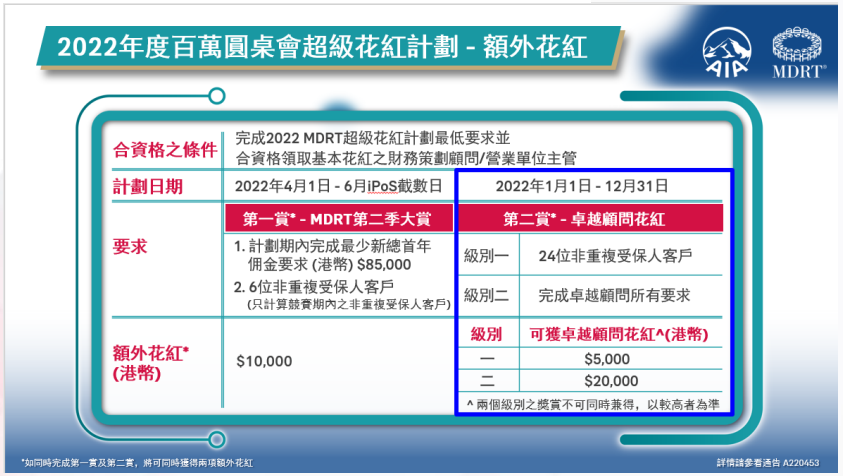
獎賞及競賽

公司在2022年內曾推出的競賽：

- 2022年度百萬圓桌會超級花紅計劃 - 額外花紅
- 區域首位「卓越顧問」早鳥挑戰賽
- 首100位卓越顧問早鳥挑戰賽
- 卓越顧問專業培訓課程挑戰賽
- 「我要做卓越顧問」挑戰賽
- 「卓越顧問」健康迎夏日「區域」挑戰賽
- 「卓越顧問」健康迎夏日「營業員」挑戰賽
- 「卓越顧問」迎中秋「營業員」挑戰賽
- 李慧詩與您超越世一挑戰賽
- 「卓越顧問」迎中秋「營業員」挑戰賽
- 「李慧詩 X 卓越顧問」挑戰賽
- 卓越顧問 (Premier Advisor) 區域 2022

















[AIA - CONFID
只供及於香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

卓越顧問專屬福利

獎賞及競賽

公司在2023年目前已推出的競賽

- 第34屆高峰會 – 卓越顧問競賽要求
- 2023卓越顧問之旅競賽
- 卓越顧問容祖兒演唱會門票大抽獎
- 卓越顧問 x MDRT 半年結競賽
- 卓越顧問專業培訓課程挑戰賽
- 2023 友邦百萬圓桌會議體驗之旅特別競賽
- 「快速起動海外會議」挑戰賽– 卓越顧問競賽要求

















卓越顧問專屬福利

詳情請參閱通告A230450

百萬圓桌會超級花紅計劃

合資格之條件：所有財務策劃顧問及營業單位主管 (以個人業績計算)

	2023 業績		2024 業績		2025 業績		三年合計
MDRT	$60,000		$65,000		$75,000		$200,000
COT	$90,000	+	$110,000	+	$130,000	=	$330,000
TOT	$150,000		$200,000		$240,000		$590,000

每年超級花紅：

基本花紅 + 卓越顧問花紅 (HKD 20,000) + 百萬圓桌激活/連續花紅

PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

卓越顧問專屬福利

「卓越顧問」x 香港大學專業進修學院認證課程

詳情請參閱通告A230321

外部機構教授的認證課程，全面掌握各方面專業知識



1 專業資格

- 獨家與香港大學專業進修學院 (HKU Space)合作
- 提升專業形象

2 英國特許保險學院 (CII) 認證

- 知識及技術專長得到廣泛認可
- 獲得資格認證及可列印於卡片上

3 瞭解更多「健康長久好生活」相關知識

- 應用相關知識，為客戶實踐「健康長久好生活」
- 與頂尖外部機構合作，如香港營養師協會 (HKDA) 及財商教育學院 (FQEA) 等
- 修畢課程及符合出席時數要求，可獲課程出席證書

4 獲取 CPD 時數

- 修畢課程及符合出席時數要求可獲得15小時CPD 時數

5 核准退休顧問 (QRA) 認證

- 豁免修讀部分QRA課堂培訓之時數



[AIA - CONFIDENTIAL]

卓越顧問專屬慶祝派對



卓越顧問 是AIA精英的新指標！
卓越顧問 是客戶的終身夥伴！
卓越顧問 是持續成就MDRT的致勝關鍵！

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

卓越顧問官方網站專頁

為表揚成為卓越顧問的策劃顧問，公司將會在官方網站專頁上嘉許各位卓越顧問:



*將於2023年9月下旬推出

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

預約回電服務



瀏覽營業員專頁 →
電子服務 →
選擇 「**預約回電及營運服務中心系統**」



選擇 「**Outbound Call Service (Phone Enquiry)**」 →
選擇查詢項目

[AIA - CONFIDENTIAL]

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

「友邦峻宇財富管理中心」– 預約服務



「友邦峻宇財富管理中心」簡介

地址：香港銅鑼灣希慎廣場 2901-02 室

開放時間：星期一至五上午 9 時至下午 6 時 30 分；星期六上午 9 時至下午 2 時（為提供最佳服務質素，中心只接待已提前預約之財務策劃顧問及高淨值客戶，恕不接受即日預約或 Walk-in）

服務對象：香港區域之區域總監、合資格財務策劃顧問及高淨值客戶

設備及服務：多個私隱度高的會客室及繳付保費服務、多功能活動空間



項目	詳情
可供預約日期	未來 12 星期
最早預約日期	下一個工作日
可供預約時段	每時段為 1 小時 15 分鐘，同一財務策劃顧問不能於同一時段多於一個預約
取消預約	• 若要取消預約，請於預約時間最少1小時前自行於 iBS 取消預約。相關財務策劃顧問之預約配額將會作出調整
預約當日	• 財務策劃顧問須出示電郵確認通知及其 QR Code 以辦理現場登記 • 房間將預留 15 分鐘
沒有出席	• 於預約時間 15 分鐘後仍未到達中心辦理登記之財務策劃顧問，其預約將會自動取消。相關財務策劃顧問之預約配額將不會作任何調整

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

卓越顧問專屬福利

「友邦峻宇財富管理中心」 – 2023 預約配額及使用守則

區域總監		2023年預約配額 (次)
區域執行總監及顧問 (EDDA)		24
區域執行總監 (EDD)		18
高級資深區域總監 (PSDD)		16
資深區域總監 (SDD)		12
區域總監 (DD)		10
合資格財務策劃顧問^		**2023年預約配額 (次)**
同時擁有	TOT + PA + PAL	24
同時擁有	TOT + PA	18
同時擁有	TOT + PAL	18
	TOT	16
同時擁有	COT + PA + PAL	12
同時擁有	COT + PA	10
同時擁有	COT + PAL	10
	COT	8
同時擁有	MDRT + PA + PAL	4
同時擁有	MDRT + PA	2
同時擁有	MDRT + PAL	2
	HNW Club	2

三大重要預約資訊

1. **簡單一站式預約流程**
   只需透過iEngage，進入iBS預約系統辦理
2. **預約專業範疇服務**
   (財富規劃及傳承和保費融資查詢)
   必須在7個工作日或之前通過網上預約系統iBS進行預約
3. **申請售前核保咨詢**
   必須在2個工作日或之前通過網上預約系統iBS進行預約

詳細預約流程及使用守則，請參閱iBS預約手冊

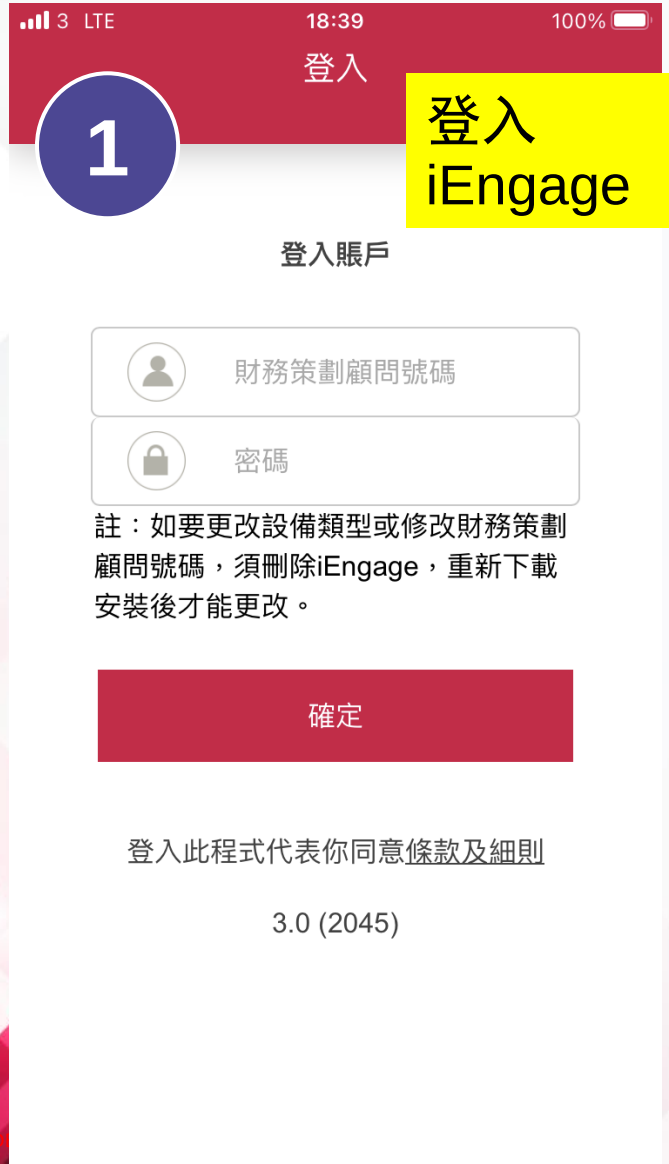
^按2021及2022年之MDRT名單、2022年之PA及PAL名單為準。當相關名單有更新時，合資格財務策劃顧問名單亦將作相應更

若財務策劃顧問擁有多於一項資格，將以可獲之較高預約配額次數為準。
例子：如區域總監A同時擁有TOT資格，區域總監A於2023年可享之預約配額為16次。

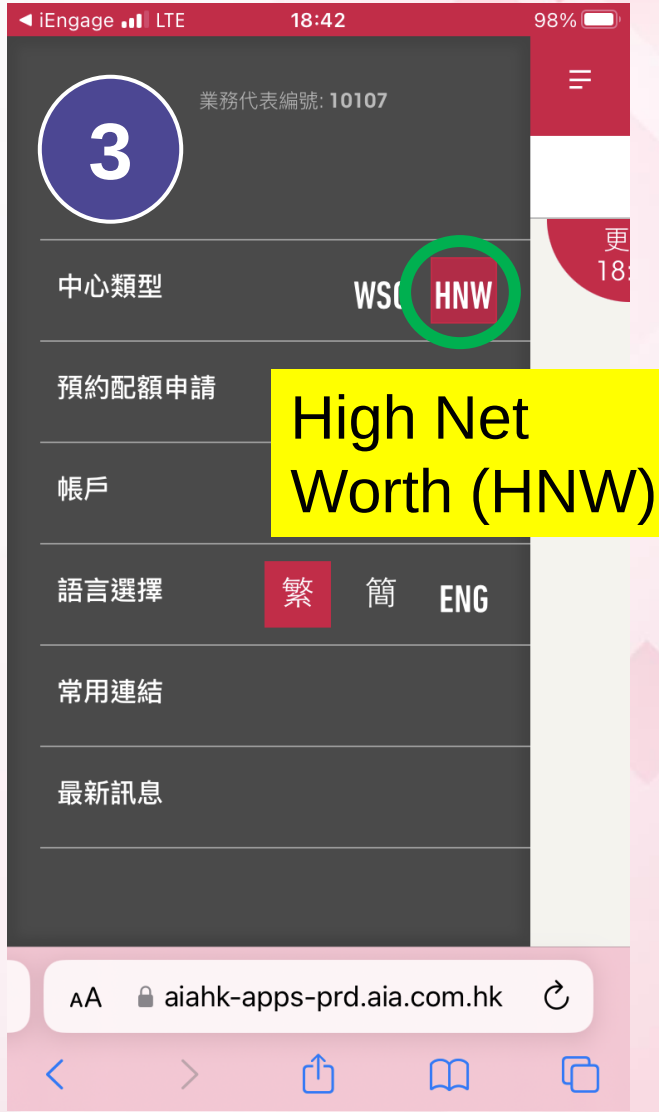
- 所有財務策劃顧問亦可於登入 iBS向區域總監申請預約配額
- 區域總監及合資格財務策劃顧問將於日內收到iEngage 個人訊息通知其可享之預約配額
- 區域總監及所有財務策劃顧問亦可隨時登入iBS查閱個人預約配額及使用次數

AIA confidential and proprietary information.
Not for distribution.

「友邦峻宇財富管理中心」– 預約指南







只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFID]

MDRT x PA Day

為鼓勵更多財務顧問成為MDRT及PA， 我們特設 MDRT x PA Day：









只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

卓越顧問要求

2023 卓越顧問要求

詳情請參閱通告A230147

成功方程式		「卓越顧問」(Premier Advisor)
全方位業務		**產品與牌照** 集儲蓄、保障、 投資相連壽險計劃 **或** 藍十字(2) 一般保險 **或** 強積金
活動量	**24**	**位客戶** 包括強積金個人賬戶客戶 **(藍十字一般保險保單客戶將不被計算在內)**
數碼科技	**100**	**次TDA數碼工具使用** 包括 iFHC、CRM、iSay、iPA、友得簽、智易簽 及 iChange
個人化保障方案	**24**	**次年度檢視** 以電郵發送 iFHC 報告予非重複的**現有客戶** (1)
活出健康長久好生活	**8**	**位客戶投保 Vitality 產品**

新增

「傑出卓越顧問」(Elite PA)

達到「MDRT 2024」

及

擁有至少1名
高淨值客戶(3)

財富管理技能
提升

HNW Centre
服務及體驗

(1) 當中必需包括以電郵發送最少 24 次 iFHC 報告予非重複的**現有客戶**以完成保單年度的檢討，即每一位現有客戶只計算 1 次 (適用於 2021 年 12 月或之前入職的財務策劃顧問)
當中必需包括以電郵發送最少 24 次 iFHC 報告予非重複的**準客戶或現有客戶**以完成保單年度的檢討，即每一位準客戶或現有客戶只計算1次 (適用於 2022 及 2023 年入職的財務策劃顧問)
(2) 藍十字繕發的所有一般保險保單，涵蓋旅遊保險、個人保險及商業保險均獲計算在內。所有有關藍十字一般保險之要求變動不適用於澳門。
(3) 高淨值客戶指單一客戶於2023年內向同一名財務顧問購買之新保單, 而累積年化新保費達US$100,000或以上(定期保費), 或US$1M或以 (一次性繳付保費)

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

新入職財務策劃顧問要求

PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問

詳情請參閱通告A230147

2023 年特別推出

1. 達到所有「全方位業務保障及牌照」的要求；及
2. 其他的「卓越顧問」要求將根據入職月份訂立 (最少需符合 3 個月的最低要求)

2023 年入職之新晉財務策劃顧問的「卓越顧問」要求

入職月份	一月	二月	三月	四月	五月	六月	七月	八月	九月	十月 – 十二月
全方位業務保障及牌照	**4 產品與牌照 (儲蓄、保障、投連險及 MPF 牌照)**									
客戶	24	22	20	18	16	14	12	10	8	6
Vitality 客戶	8	8	7	6	6	5	4	4	3	2
iFHC 報告	24	22	20	18	16	14	12	10	8	6
數碼工具使用量	100	92	84	75	67	59	50	42	34	25

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

卓越顧問例子

PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問

詳情請參閱通告A230147

卓越顧問要求

適用於 **2021 年 12 月或之前入職**的財務策劃顧問:

產品與牌照	24 位客戶	100 次數碼工具使用	24 次年度檢視	8 位客戶投保 Vitality產品	卓越顧問
✓	✓	✓	✓ 現有客戶	✓	✓

^ 當中必需包括以電郵發送最少 24 次 iFHC 報告予非重複的**現有客戶**以完成保單年度的檢討，即每一位現有客戶只計算 1 次

適用於 **2022 及 2023 年入職**的財務策劃顧問:

產品與牌照	24 位客戶	100 次數碼工具使用	24 次年度檢視		8 位客戶投保 Vitality產品	卓越顧問
✓	✓	✓	✓ 現有客戶	或 ✓ 準客戶	✓	✓

^ 當中必需包括以電郵發送最少 24 次 iFHC 報告予非重複的**準客戶或現有客戶**以完成保單年度的檢討，即每一位準客戶或現有客戶只計算 1 次

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

卓越顧問例子 – 產品與牌照

詳情請參閱通告A230147

只適用於香港	儲蓄	保障	投資相連壽險計劃	藍十字一般保險	強積金	符合產品與牌照的要求
牌照及成功完成銷售最少一張保單	✓	✓	✓ 或	✓ 或	✓	✓

只適用於澳門	儲蓄	保障	投資相連壽險計劃	強積金	符合產品與牌照的要求
牌照及成功完成銷售最少一張保單	✓	✓	✓ 或	✓	✓

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

傑出卓越顧問(EPA)例子

詳情請參閱通告A230147

傑出卓越顧問要求	卓越顧問	達到 MDRT 2024	擁有高淨值客戶	傑出卓越顧問
	✓	✓	✓ 高淨值客戶：於 2023 年度內，**同一位客戶**（保單持有人）透過**同一位營業員**，成功投保 AIA 個人保險計劃（「新保單」），保單(扣除任何合資格折扣前（如適用）的累計之**年繳保費達 US$100,000**(包括一次性繳費銷售額x10% + 年繳銷售額 x 100%)**或一次性繳付保費達 US$1,000,000**	✓

	高淨值客戶例子	擁有高淨值客戶
1	若 **2 位營業員**共同為同 **1 位客戶**完成 **1 張**一次性繳付US$1,000,000 或更多的銷售額, 每位營業員可得0.5 名高淨值客戶及保單一半銷售額	✗ **沒有1位高淨值客戶及US$1,000,000 或更多的銷售額**
2a	若**2 位營業員**共同為同 **1 位客戶**完成 **1 張**一次性繳付**US$2,000,000 或更多的銷售**, 每位營業員可得0.5 名高淨值客戶及$1,000,000 或更多的銷售額	✗ **沒有1位高淨值客戶**
2b	承2a - 若其中1位營業員為**同 1 位客戶完成多1張**一次性繳付銷售(任何銷售額),該位營業員可共得1名高淨值客戶	✓
3	若 2 位營業員為同 **1 位客戶分別**完成 **各1 張**一次性繳付US$1,000,000或更多的銷售, 該客戶將以 **1.0 名**分別計算予 2 位營業員	✓
4	若 **1 位營業員**為 **1 位客戶**完成 **2 張**一次性繳付總共 US$1,000,000或更多的銷售	✓
5	若 **1 位營業員**為 **1 位客戶**完**成 2 張總共 US$100,000**或更多的年繳銷售 (包括一次性繳費銷售額x10% + 年繳銷售額 x 100%)	✓

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

卓越顧問 – 全方位業務

強積金客户的計算方式

詳情請參閱通告A230147

24位非重複受保人 (包括強積金個人賬戶客戶，詳情請參考以下列表)

- 客戶凡為新/ 現有受保人完成銷售1張新Life 或PA保單 (計算保單字頭包括 “B”, “G”, “M” & “P”) 代表成就1位客戶，每1個強積金個人賬戶計算為1位客戶，本銷售年度內重複銷售予同一受保人，亦只計算為1位客戶
- 若2位營業員共同為同1位客戶完成銷售同1張新保單 (joint case)，該客戶將以0.5名分別計算予2位營業員
- 若同1位客戶分別為2位營業員，各投保1張新保單，該客戶將以1.0位分別計算予2位營業員

方案	計劃類別	資產轉移/供款	計算為認可客户
1	新開的優悠樂賬戶	收到由其他託管人轉移的資產	Y
2	新開的優悠樂賬戶	收到由 AIA 強積金賬戶轉移的資產	N
3	現有的優悠樂賬戶	收到由其他託管人轉移的資產	Y
4	新開的可扣稅自願供款賬戶 (TVC)	收到供款	Y
5	現有的可扣稅自願供款賬戶 (TVC)	收到新供款	N
6	新開的自僱人士賬戶	收到供款	Y
7	新開的自僱人士賬戶	尚未收到供款	N
8	現有的自僱人士強積金賬戶	收到新供款	N
9	僱員現職的強積金供款帳戶	收到新供款	N
10	新 / 現有強積金僱主賬戶	收到供款	N

客如輪轉

卓越顧問的要求及詳情，請參考通告 A230147

[AIA - CONFIDENTIAL]

詳情請參閱通告A230142

申請進行一般保險藍十字業務之程序

適用於以紙本表格N2遞交牌照申請之準招募及以保監局之保險中介一站通（「一站通」）遞交牌照申請之準招募

- 於【友招募】之「其他」類別內， 上載已簽署的「個人資料收集聲明書」
- 遞交已填妥之紙本表格 N2、香港身 份證副本及學歷證明副本至友邦香港大樓 5 樓 503 室 如需更改業務範圍，必 Agency Digital and Administration Department
- 須同時遞交：

✓ 已填妥之紙本表格 A6

✓ 相關 IIQE 合格証明

- 於【一站通】之牌照申請第VII部份 —— 委任主事人內，額外選擇：

1. 友邦保險有限公司為新委任主事人 而該業務範圍須與友邦保險（國際） 有限公司之業務範圍一致
2. 並選擇以藍十字的代理身份進行一 般保險業務之業務系列

- 於【友招募】之「其他」類別內， 上載已簽署的「個人資料收集聲明 書」

適用於擬增加現有保險牌照類別的現職財務策劃顧問

- 於友邦營業員專頁內的【電子申請表】 閱讀並同意聲明
- 遞交以下文件至友邦香港大樓5樓503室 Agency Digital and Administration Department
- 已填妥之紙本表格 N2 及 A6
- 相關 IIQE 合格証明
- 現時於保監局登記之個人牌照詳情（可於 https://iir.ia.org.hk/#/search/individual 查詢及列印）
- 已簽妥之 Personal Lines 補充合約正本兩份（合約可於友邦營業員專頁 eAC 下載：登入 eAC → 電子服務 → 合約訂立專頁）（只適用於合約生效日期為 2019 年 6 月 1 日或之前 之財務策劃顧問 ）

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

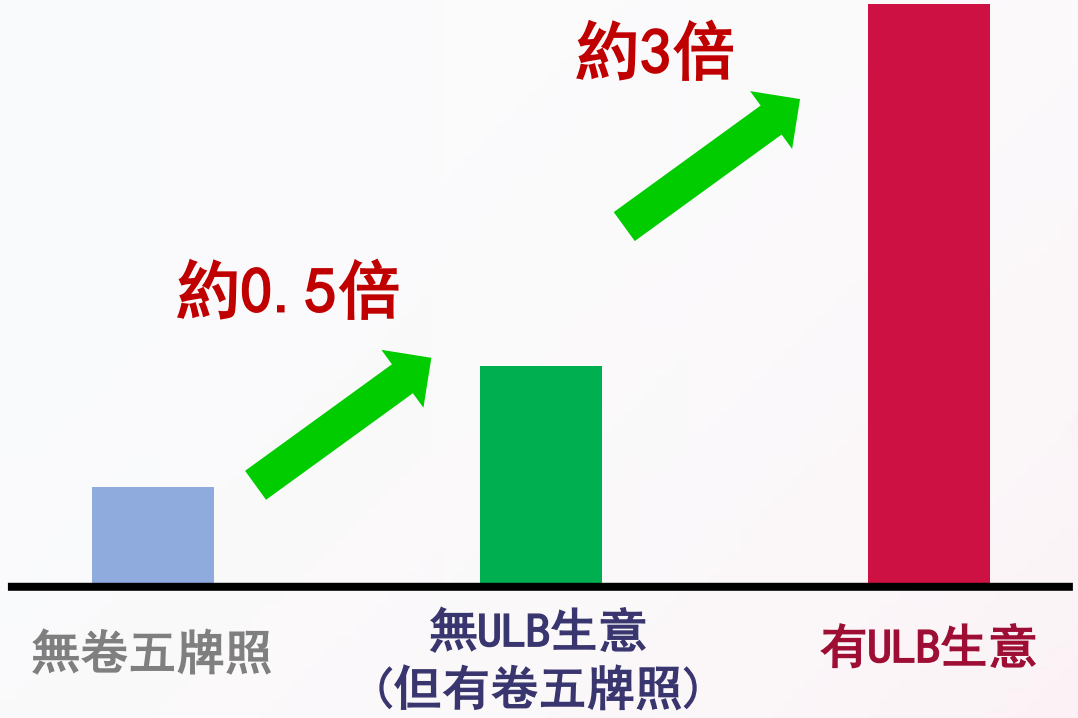
[AIA - CONFIDENTIAL]

ULB – 投連險對您的事業發展



新人表現（以2022年1-12月業績計算）

平均 FYC / 保單數目





投連險生意就是一個成功關鍵

（公司數據截至2022年12月）

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

全方位業務 - ULB

ULB – 卷五試題註解、每月精選試題 – 即日登場！

繼卷一、二及三試題註解及每月精選試題推出後**好評不斷**

卷五亦**加入**相關支援，**提升合格機會！！**

掌握1 Take 合格攻略三大步驟





卷五試題註解





仲等?



快啲Scan
QR Code一齊下載啦！

每月精選試題



全方位業務 - ULB

ULB 投連險實戰教室



30 個投連險網上課程

超過 **100** 條培訓短片

為什麼銷售投連險

1. 5大高手分享銷售投連險的好處

產品及銷售

1. 銷售三寶 – 銷售指南
2. 銷售三寶 – 銷售秘笈
3. 銷售三寶 – 營銷手冊
4. AIA「兩全保」
5. 「卓達智悅2」
6. 「您想」
7. 「卓智投資計劃2」
8. 投連險推廣大使成功秘訣
9. 尋找新商機及獲取客戶轉介
10. 強積金 x 投資相連壽險
11. 智能投資選擇服務
12. 參考投資組合全透視

牌照

1. 保險中介人牌照 – 卷五
2. 銷售流程
3. AIA「兩全保」保障型投資相連壽險計劃（整付保費）
4. 「卓達智悅2」
5. 「您想」
6. 「卓智投資計劃2」
7. 資本投資者入境計劃

基金及投資概念

1. 基礎投資概念系列
2. 基金知識知多點及解讀基金月報
3. 資產配置
4. 投資工具
5. 投資者常犯錯誤系列
6. 投資學概念 – 幾分鐘學識投資
7. 基金介紹 – 90秒基金關鍵賣點
8. 投資攻略高峰會

營運及售後服務

1. 基金轉換貼士
2. 售後服務系列
3. iPoS貼士
4. 可派息投資選擇-派息時間表
5. 營銷手冊

位置：iAcademy > 網上學習 > 投資相連壽險

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

卓越顧問 – TDA數碼工具

TDA數碼工具 – 概覽

PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問

每日一次 1個月* 就能輕鬆完成 👍

iSay
按客戶回覆（讚好/留下聯絡資料）計算
（每位客戶最多計算 1 次）

CRM
按登錄日數計算
（每天最多計算 1 次）

「友得簽」及「智易簽」
按繕發保單數目計算

iFHC 報告
以電郵發送 iFHC 報告至非重複的準客戶或現有客戶，即每一位客戶或準客戶只計算 1 次

iChange
按保單服務申請次數計算
（每天最多計算 1 次）

iPA
按登錄日數計算
（每天最多計算 1 次）

註: * 1個月 = 30日

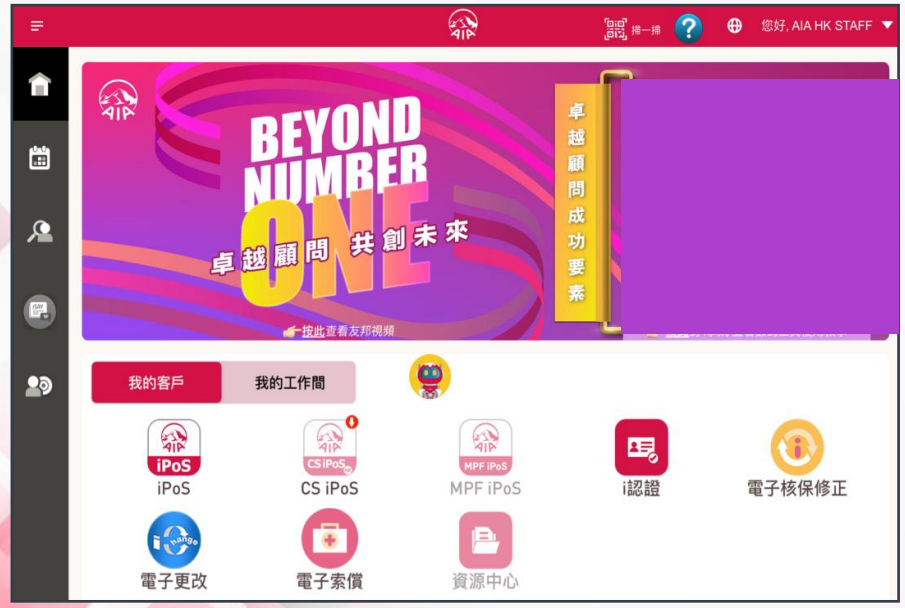
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

iPA - 智能助理入口

為何要使用 iPA 智能助理?

iPA 智能助理為以營業同事為中心的智能助理，提供四大功能「業績」、「智能對話」、「重點」及「提醒」，將日常行政工作全面數碼化，讓大家保持市場上的競爭力。

透過 AIA Smart 進入



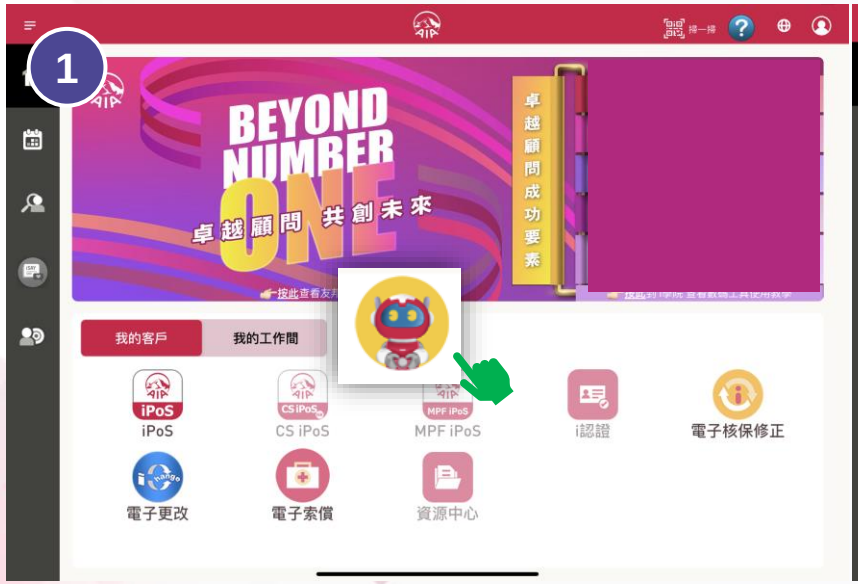
透過 iEngage 進入



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

iPA - 查閱卓越顧問進度 (AIA Smart): FP View







路徑：

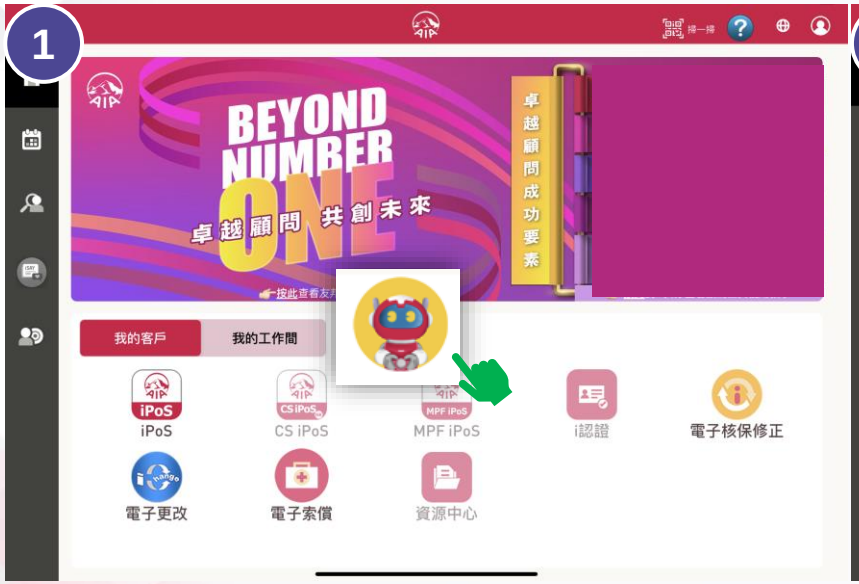
登入「 **AIA Smart** 」➔ 點選「**iPA**」圖像 ➔ 於「**重點**」點選「**卓越顧問**」

➢ **即可顯示「卓越顧問進度」**

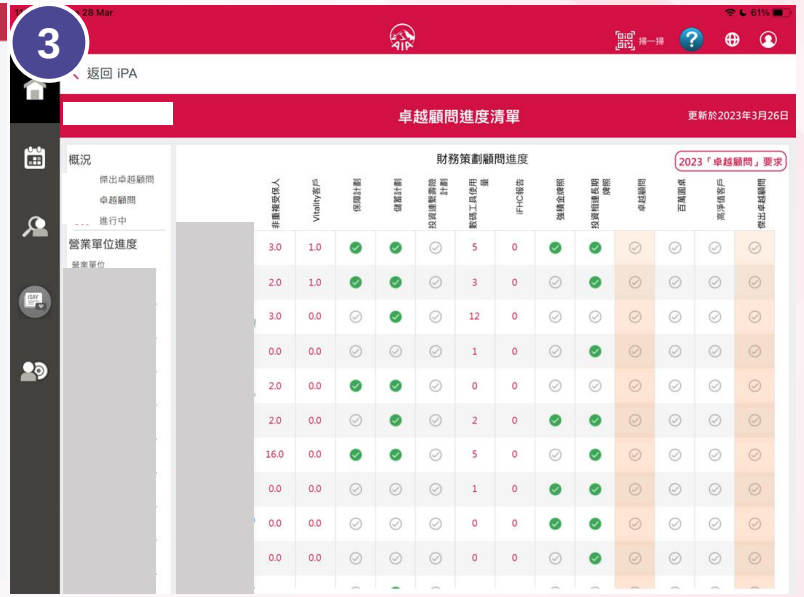
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

iPA - 查閱卓越顧問進度 (AIA Smart) : DD View









路徑：

登入「 **AIA Smart** 」➔ 點選「**iPA**」圖像 ➔ 於「**重點**」點選「**卓越顧問**」

➢ **即可顯示「卓越顧問進度」**

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

iPA - 智能助理使用界面



選擇保單顯示類別
- 總數
- 企業業務
- 人壽
- 人壽及個人意外
- 退休金
- 個人意外
- 保障主導產品
- 投資相連

選擇顯示「年度」/「月度」

選擇顯示「截至日期」

點擊進入詳細「業績概覽」

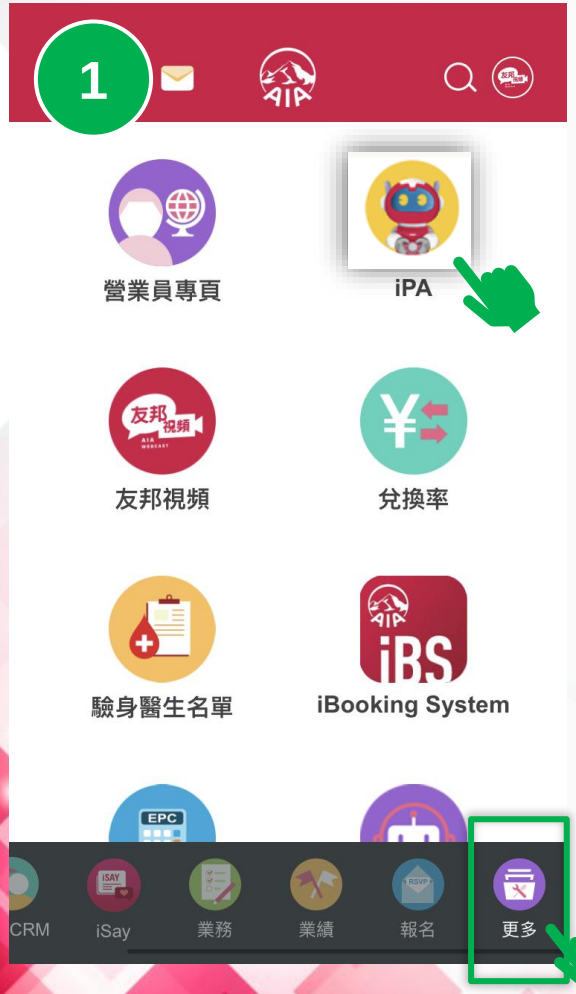
點擊查看「卓越顧問」進度

點擊查看「A動力」活動進度

點擊查看「推廣活動」進度

[AIA - CONFIDENTIAL]
予任何公眾人士、客戶或準客戶

iPA - 查閱卓越顧問進度（iEngage）







路徑：

登入「iEngage」➔

於「更多」版面點選「iPA」➔

於「重點」點選「卓越顧問」

➢ **即可顯示「卓越顧問進度」**

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

iSay 或 iFHC 如何幫助您成爲卓越顧問?

使用 iSay 或 iFHC 可以提升 1.8倍 再投保率

	2022 現有客戶再投保率
2022 整體	5.20%
2022 全年沒有接收 iSay 及 完成 iFHC	3.35%
2022 曾經接收 iSay 或 完成 iFHC	6.07%

1.81x

使用 iSay 或 iFHC 可以提升 1 倍 FYCB

2022年平均 FYCB

約 85,000

沒有使用 iSay 或 iFHC

提升 1倍

2022年平均 FYCB

約 174,290

~10% 整體 FYCB 來自於 iSay 或 iFHC

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

iFHC - 5 步「快」「易」「準」iFHC 全保理財分析

1 登入 iFHC



2 回答必答個人資料



3 選擇「人生目標」



可選擇立即顯示「和您相似的客戶所需的保障額」

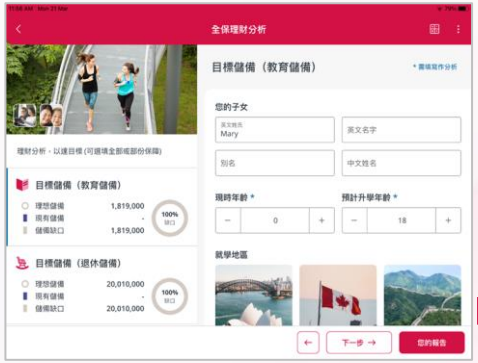


4 瀏覽重要數據及「和你相似的客戶」故事 – 更易引起客戶共鳴





5 回答財務問題進行「保障需求分析」





答題即時顯示「保障缺口」

客戶專屬「全保理財分析」總結概要



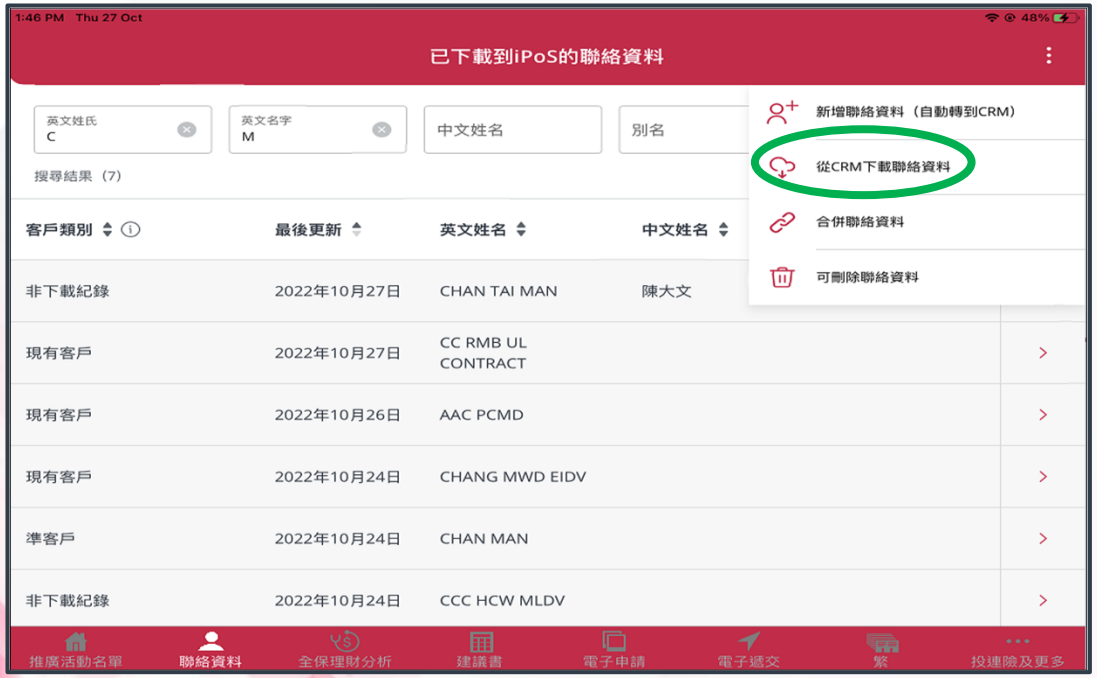
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

iFHC2.0 助您與現有客戶完成保單年度檢視

1 在 iPoS 下方點選「聯絡資料」

2 點選右上方中的「從 CRM 下載聯絡資料」



3 輸入客戶資料，然後按「搜尋」

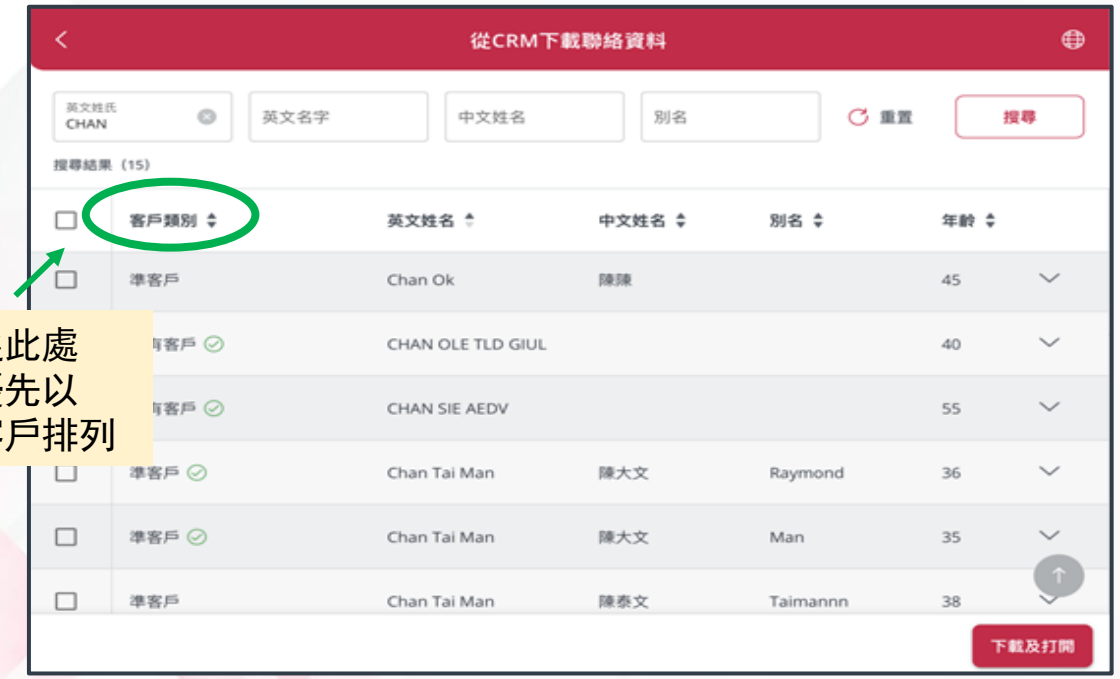


只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

iFHC2.0 助您與現有客戶完成保單年度檢視

4 選擇現有客戶，然後按右下方的「下載及打開」



可點選此處圖示優先以現有客戶排列

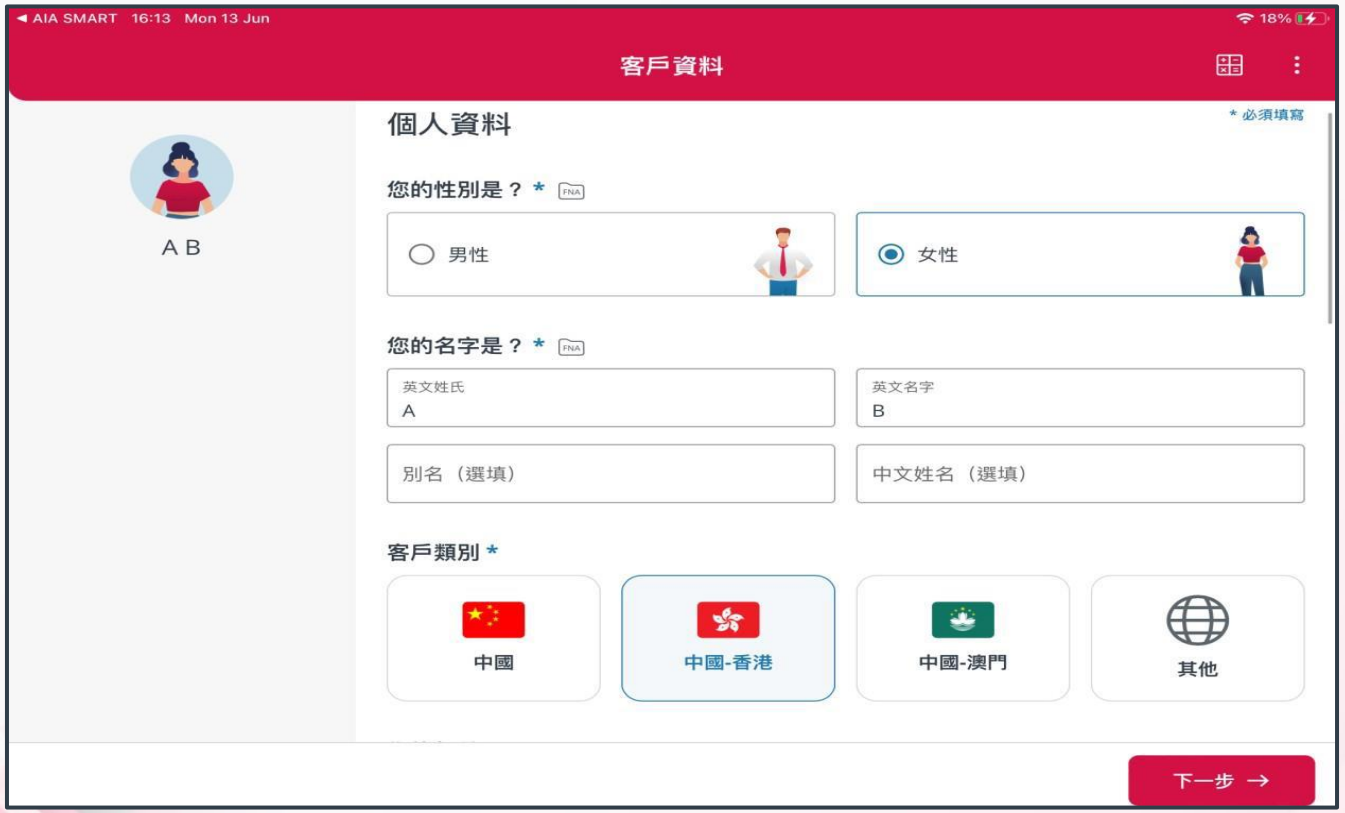
5 於項目「全保理財分析(iFHC)及保障一覽(PS)」中 → 選擇「新增」



[AIA - CONFIDENTIAL]

iFHC2.0 助您與現有客戶完成保單年度檢視

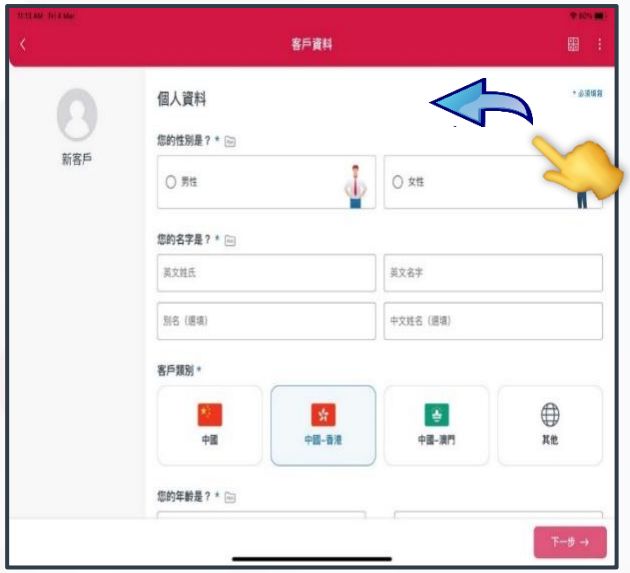
6 由於已下載現有客戶資料，系統會自動填入客人基本資料，這裡只須按下一步

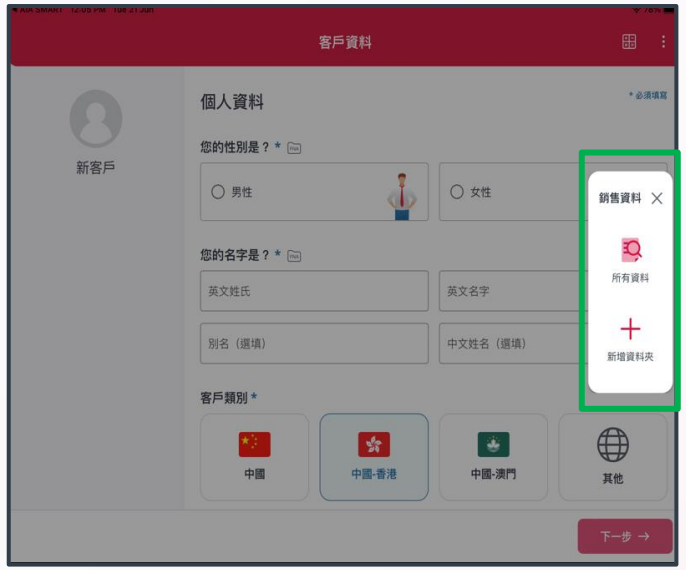


只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶
[AIA - CONFIDENTIAL]

iFHC2.0 助您與現有客戶完成保單年度檢視

7 檢視「銷售資料文件夾」中的銷售資訊，如理賠報告已在 1 月份 iFHC 版本更新！





各份銷售資訊按內容分類至不同保障類別，方便篩選



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

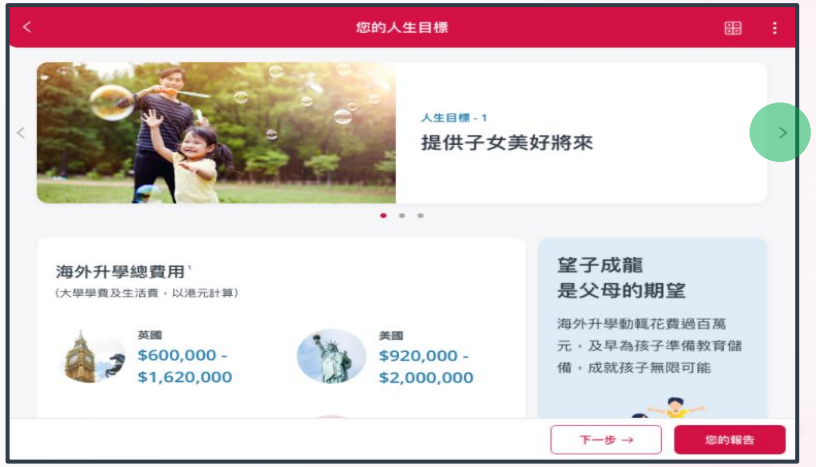
[AIA - CONFIDENTIAL]

iFHC2.0 助您與現有客戶完成保單年度檢視

8 選擇最少一個人生目標，然後按下一步

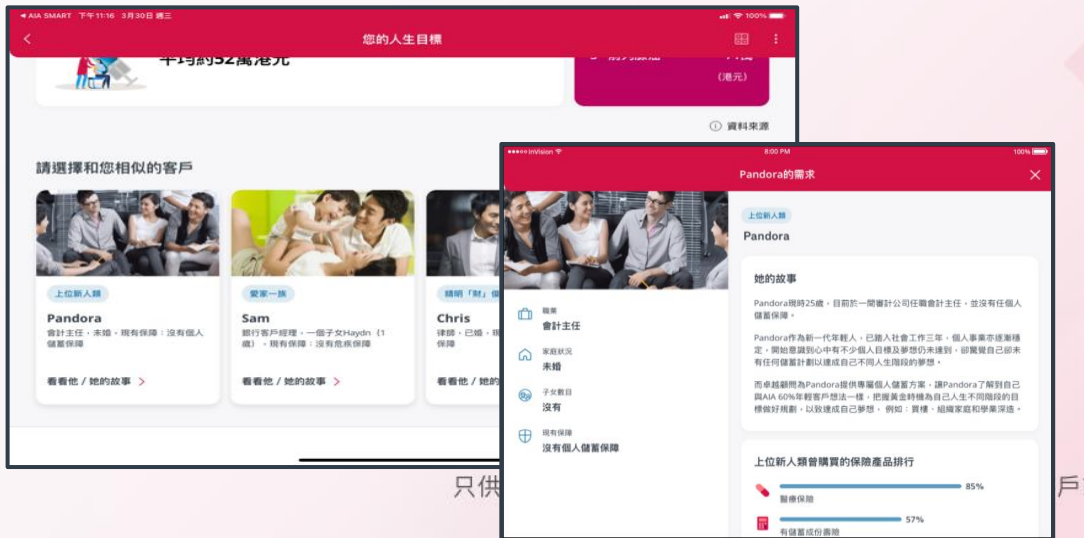


9 檢視人生目標的重要數據



根據客戶所選的人生目標先後次序顯示

10 比較「和您相似的客戶」，分析客戶目標和關注！

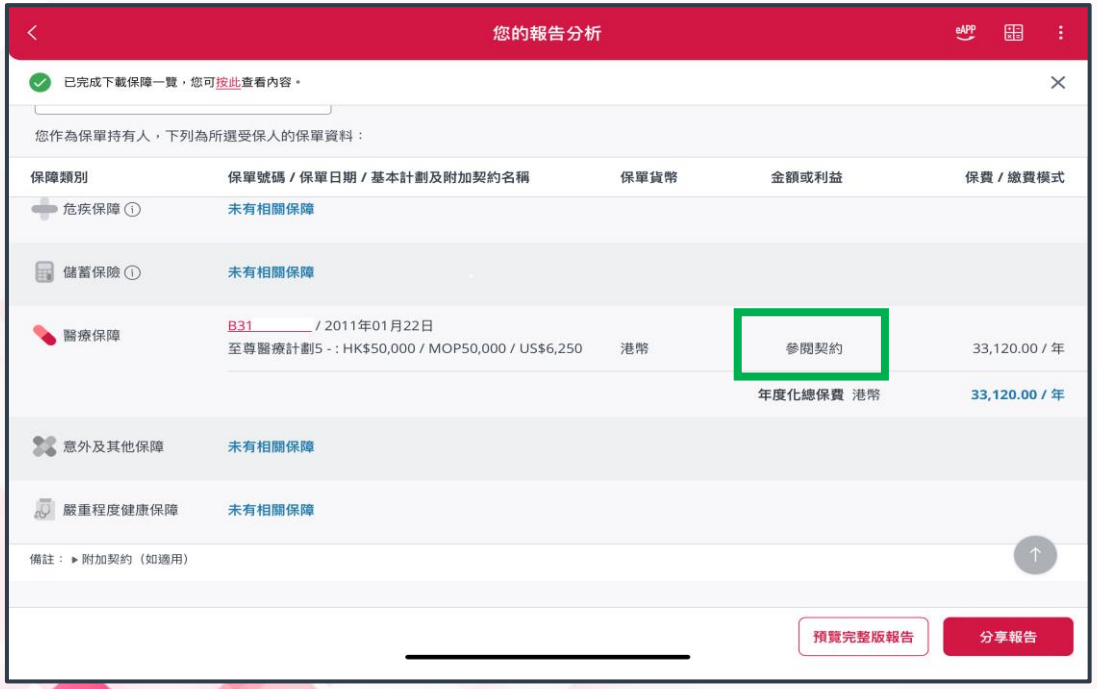


只供 戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

iFHC 保障一覽內容

高端醫療產品現會顯示「**個人年度賠償額結餘**」及「**個人終身賠償額結餘**」資訊。

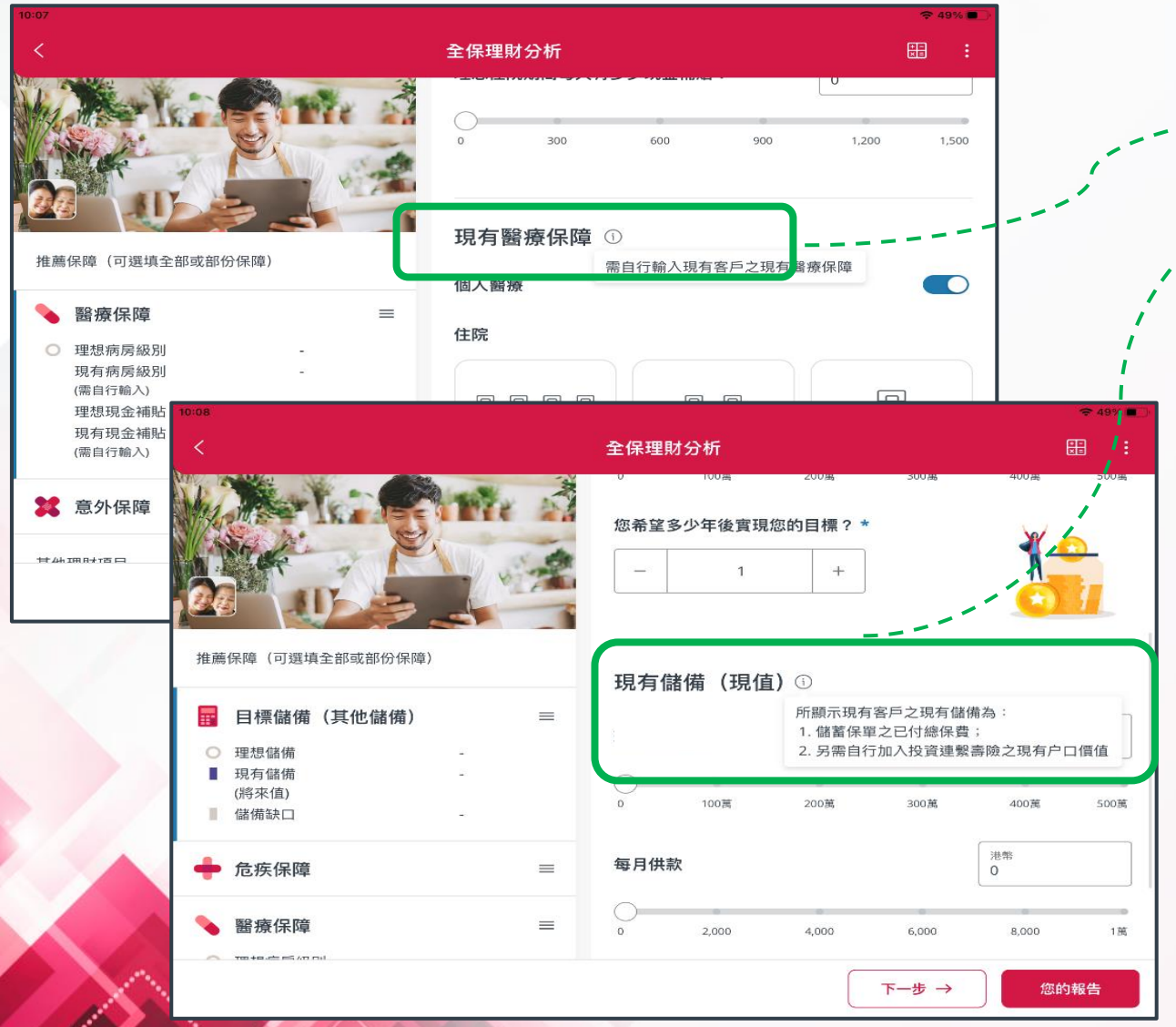




只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

iFHC 保障一覽 – 以更詳盡資料配合全保理財分析



以保障一覽資訊更新：

1. 現有醫療保障；及
2. 調整目標儲備內之現有儲備，以加入投資相連壽險的現有戶口價值



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

iFHC2.0 助您與現有客戶完成保單年度檢視

12 謹記以電郵發送「全保理財分析報告」



1. 發送全保理財分析報告時，可同時選擇發送保障一覽**(如適用才顯示)**；
2. 如會面客戶為自己 / 他人持有保單，可選擇同時編制全部或指定受保人的保障一覽





保障一覽除可於屏幕瀏覽，亦可連同 iFHC 報告發出予客戶

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

iFHC 開啟報告新密碼安排



開啟報告的密碼為客戶之：

英文姓氏（以全大階 8 個字符為上限，英文複姓如有空間請去除）+ **手提電話號碼**

例子1.
姓名：CHAN TAI MAN
手提電話：6123 4567
iFHC報告密碼：CHAN61234567

例子2.
姓名：AU YEUNG SIU MING
手提電話：9987 6543
iFHC報告密碼：AUYEUNG99876543

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶
[AIA - CONFIDENTIAL]

iFHC 新功能 ：「搜尋全保理財分析紀錄」

1 在新增或儲存全保理財分析後，可於 iFHC 首頁「搜尋全保理財分析紀錄」





2 快速搜尋紀錄

3 預覽、修改及另存新紀錄

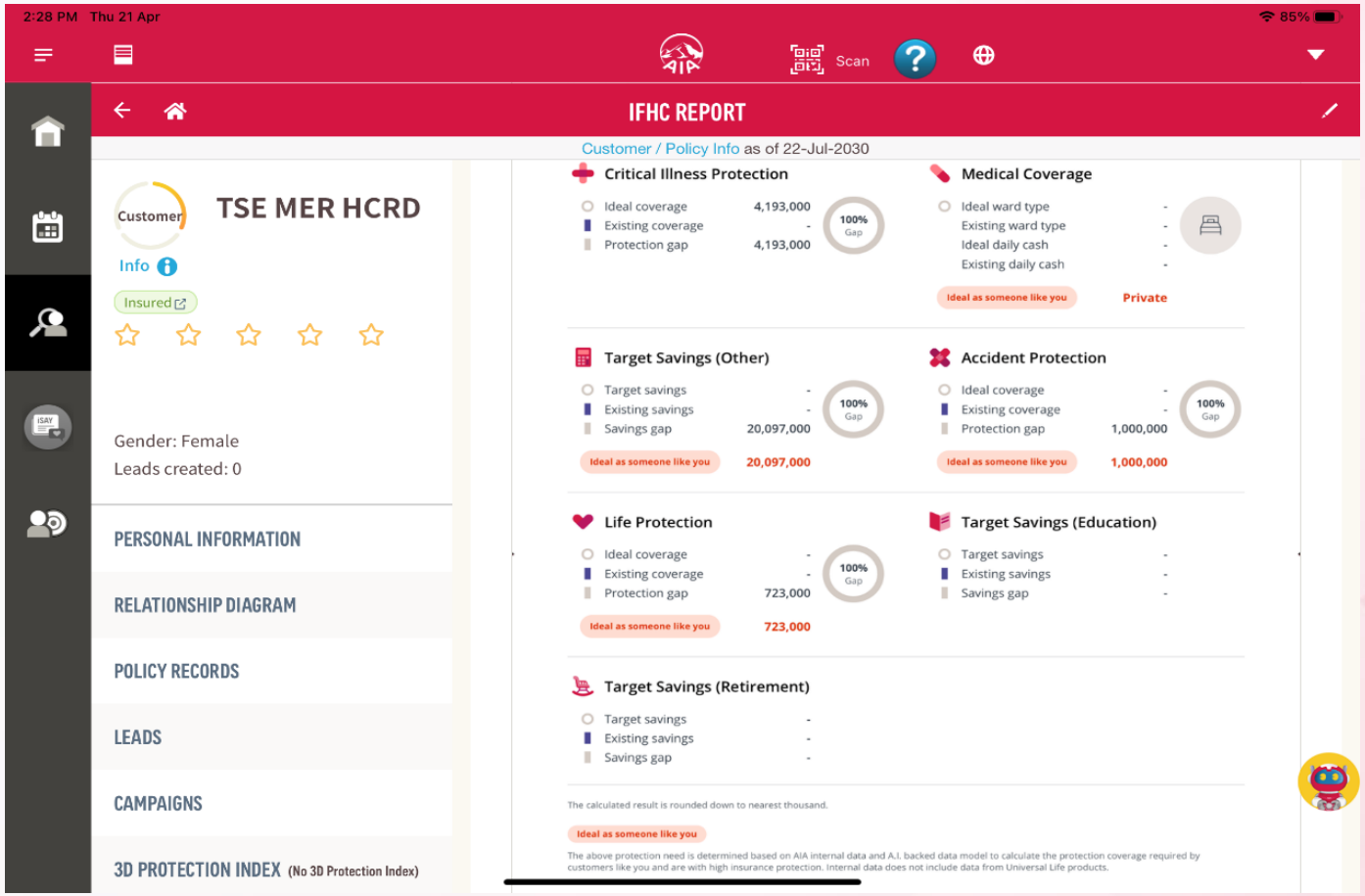
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

iFHC – 在 CRM 中找尋全保理財分析報告

發送分析報告給客戶後，iFHC 會自動將報告記錄到 CRM 的客戶檔案中

1. 於 AIA Smart 點擊「 」圖示
2. 搜尋相關客戶名稱
3. 進入相關客戶檔案，並選擇「全保理財分析」



[AIA - CONFIDENTIAL]

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

TDA數碼工具 - iSay

iSay 基本使用流程



可在此更改信訊內容及選擇加入電子卡片

[AIA - CONFIDENTIAL]

TDA數碼工具 - iSay

iSay 基本使用流程



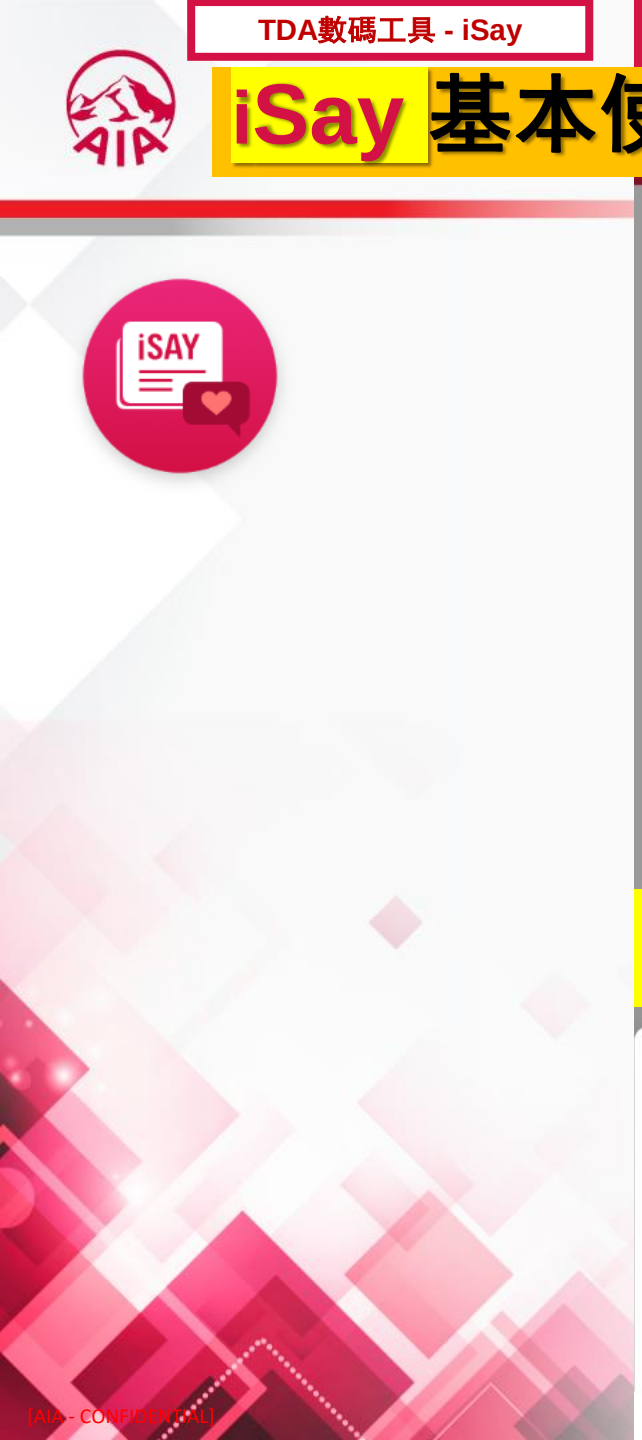




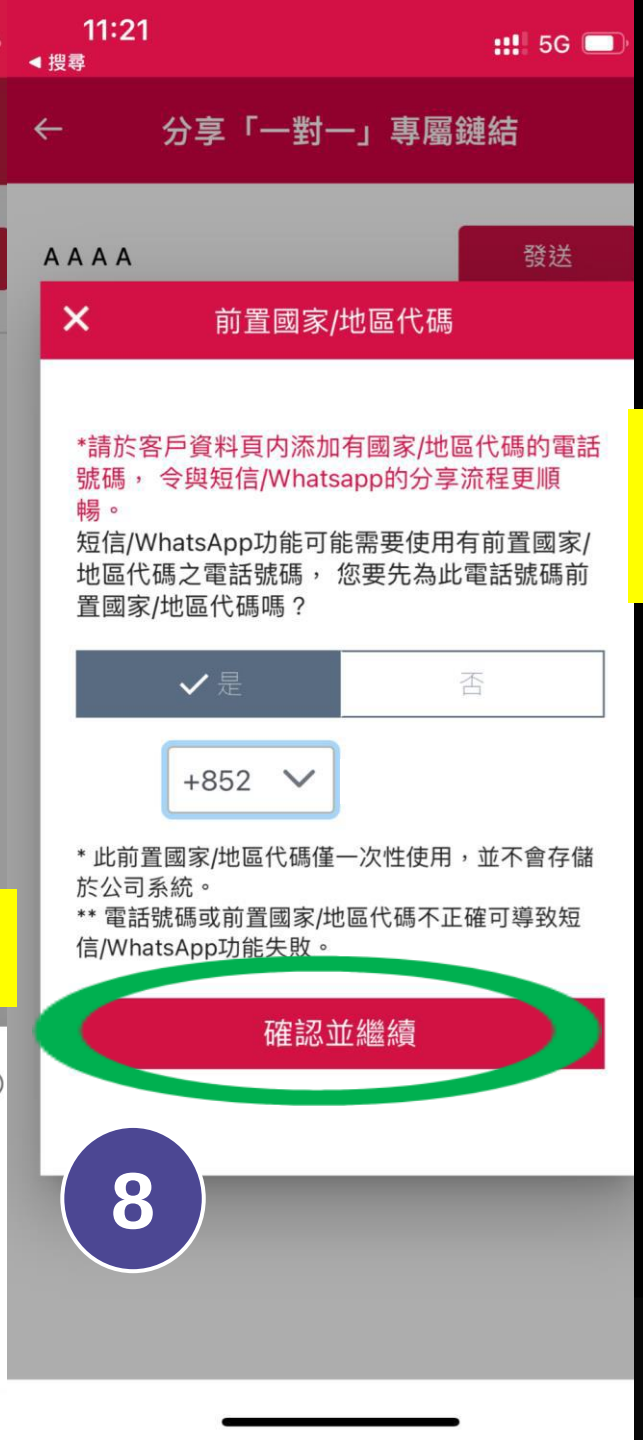
[AIA - CONFIDENTIAL]

TDA數碼工具 - iSay

iSay 基本使用流程









[AIA - CONFIDENTIAL]

TDA數碼工具 - iSay

瀏覽文章 › 選擇“分享「一對一」專屬連結” › 編輯訊息 › 選擇“客戶名單”或”通訊錄”聯絡人分享



iSay: 必須通過“分享「一對一」專屬連結”

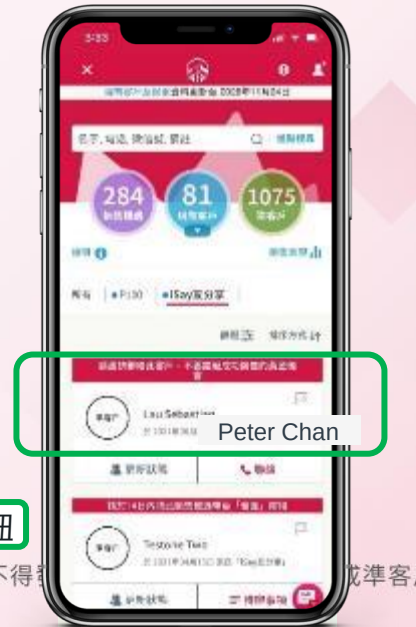
客戶讚好後





客戶點擊「讚好」按鈕

第二天顯示於升級版CRM



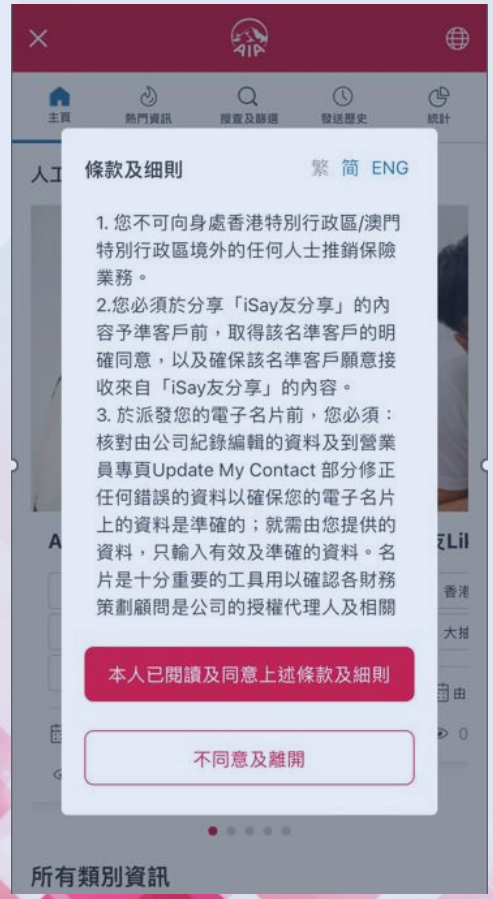
只供友邦香港內部使用，不得

準客戶

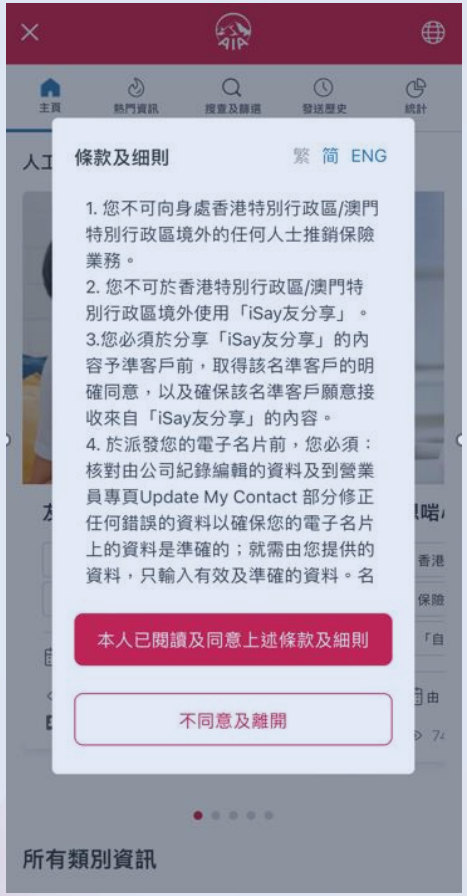
[AIA - CONFIDENTIAL]

iSay 友分享 – 刪除地理位置使用限制

「iSay 友分享」最新版本已於 6 月 23 日推出。此版本已刪除了“您不可於香港特別行政區/澳門特別行政區境外使用「iSay 友分享」”的地理位置使用限制。



最新版本



舊版本



詳情可留意　iEngage Rolling Banner

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

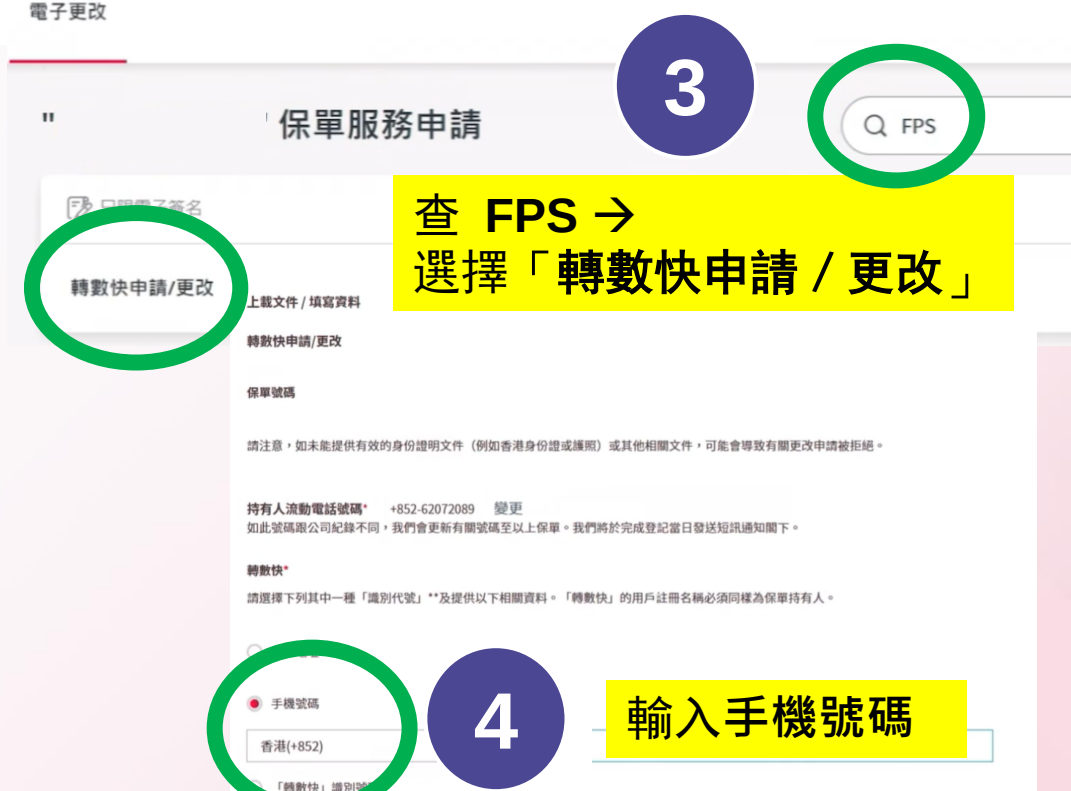
iChange - 轉數快申請





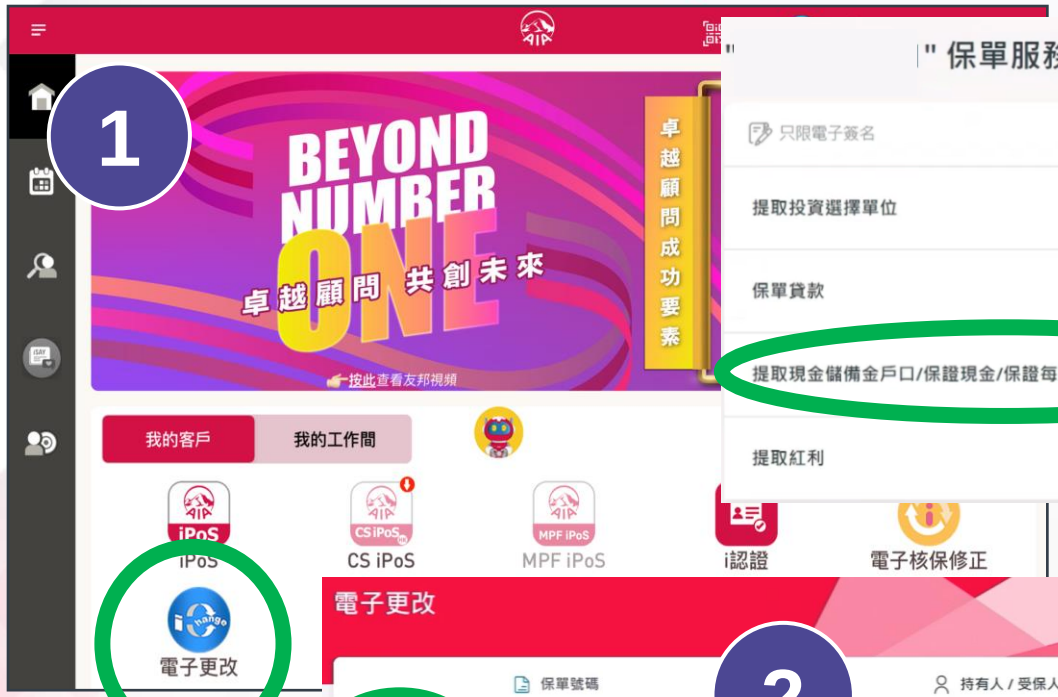
或





[AIA - CONFIDENTIAL]

iChange - 提取戶口價值







查Withdraw →
選擇「**提取現金儲備金戶口 / 保證現金 / 保證每月入息 / 非保證每月入息**」



填現金儲備金戶口

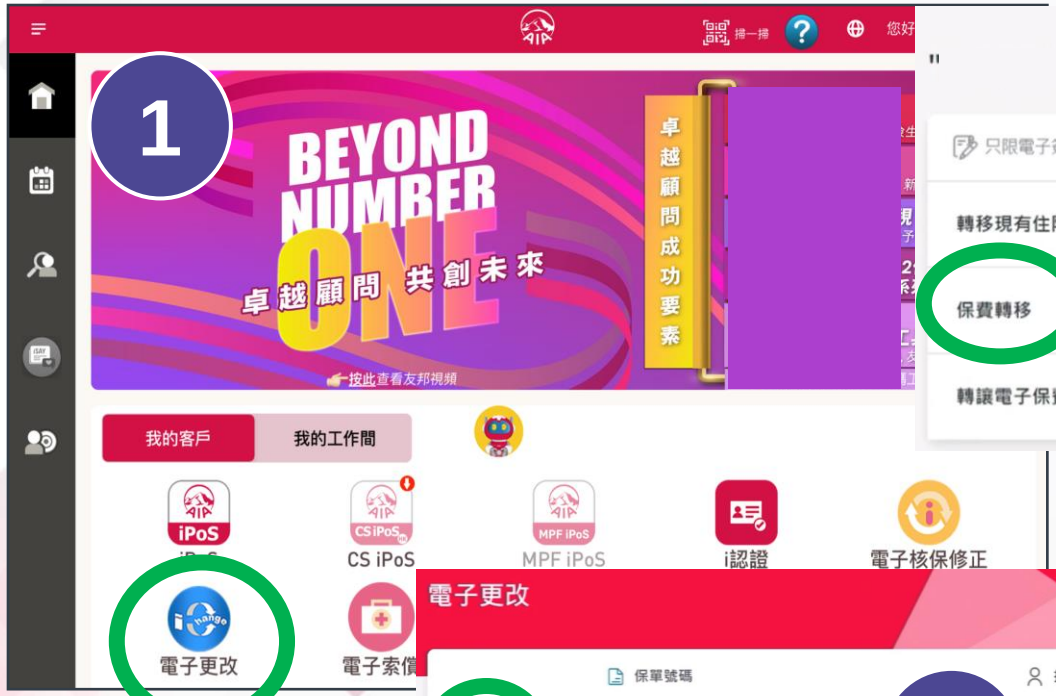


選擇「**提取**」「**支票**」「**保單持有人的通訊地址**」「**港元**」

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

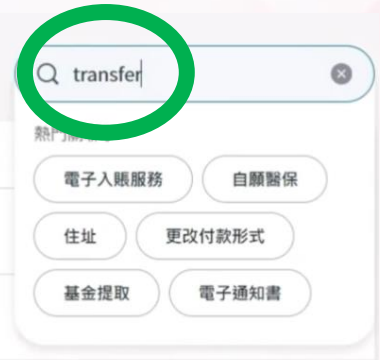
[AIA - CONFIDENTIAL]

iChange - 保費轉移



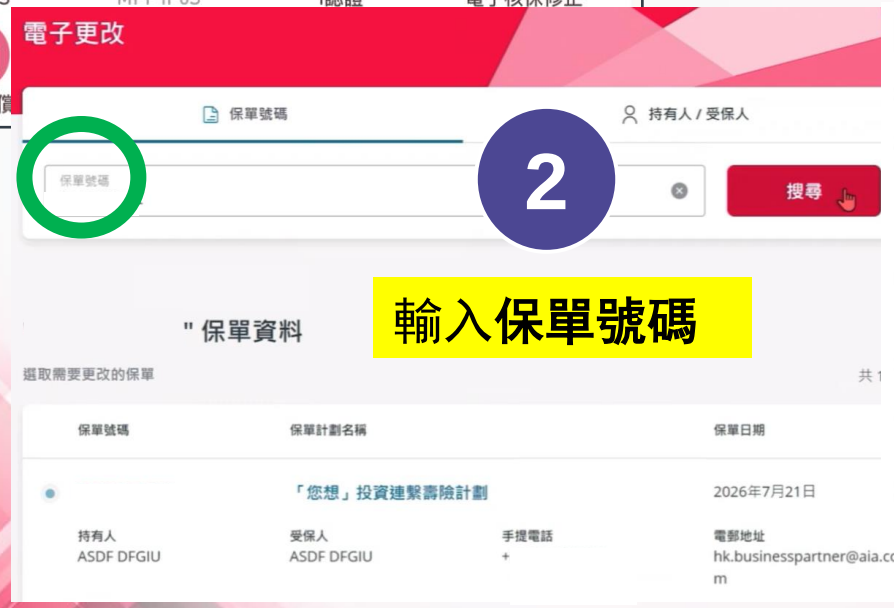


查Transfer →
選擇「保費轉移」

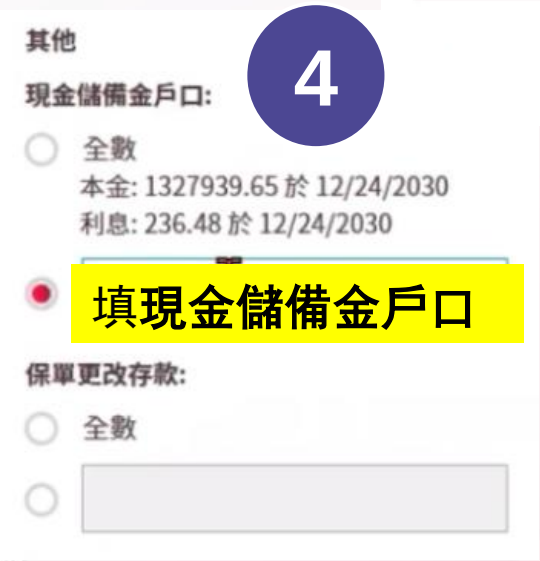




選擇「轉移」
輸入保單號碼



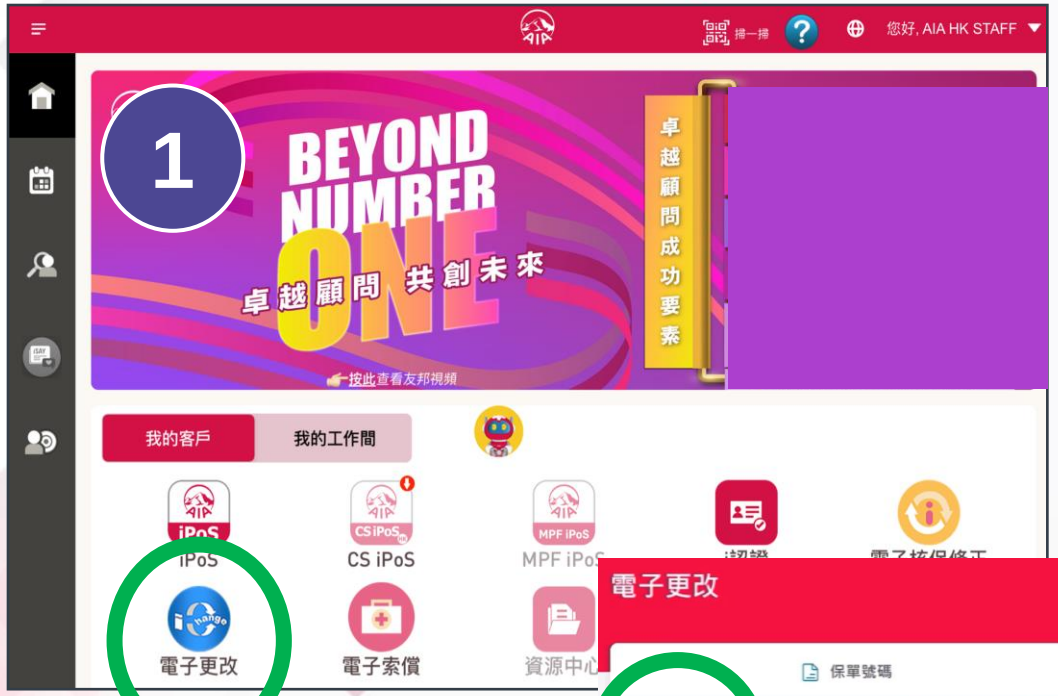
輸入保單號碼

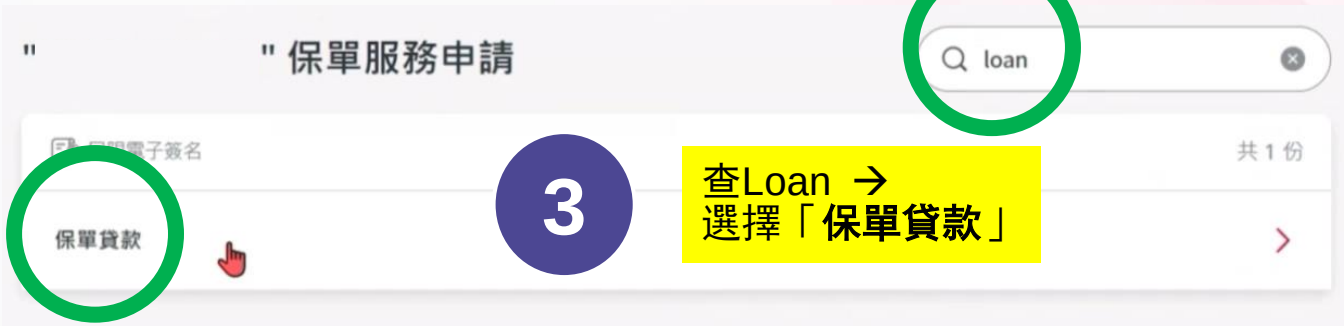


填現金儲備金戶口

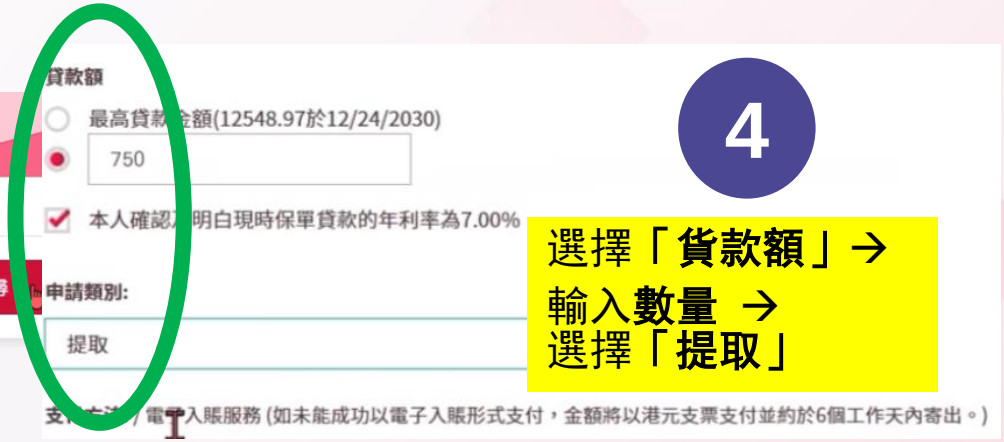
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶
[AIA - CONFIDENTIAL]

iChange - 保單貸款







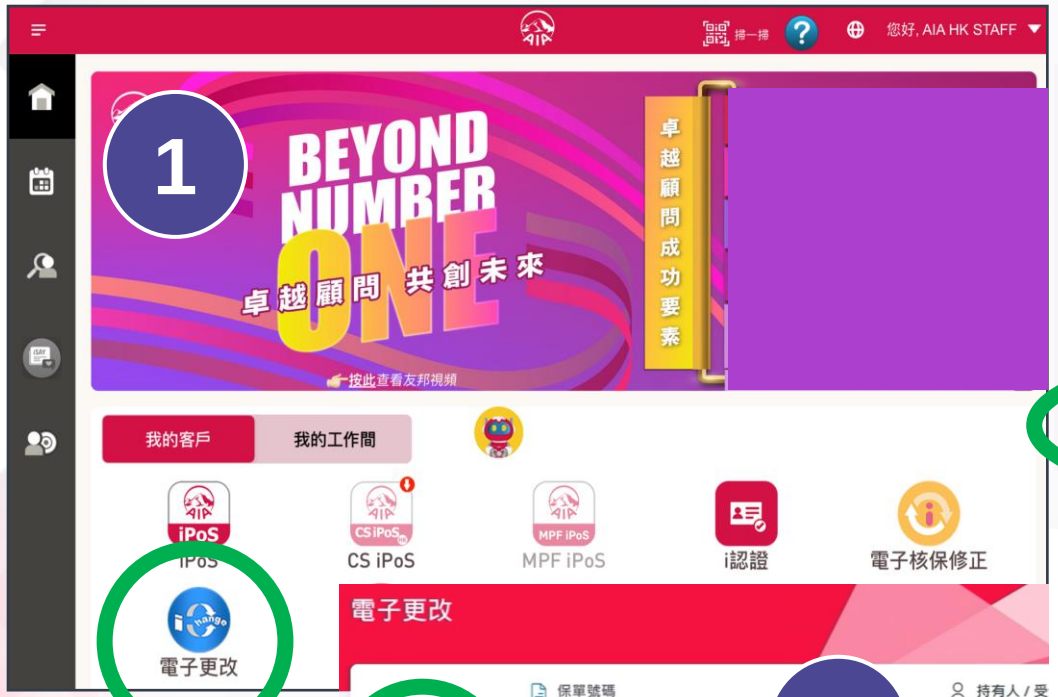




[AIA - CONFIDENTIAL]

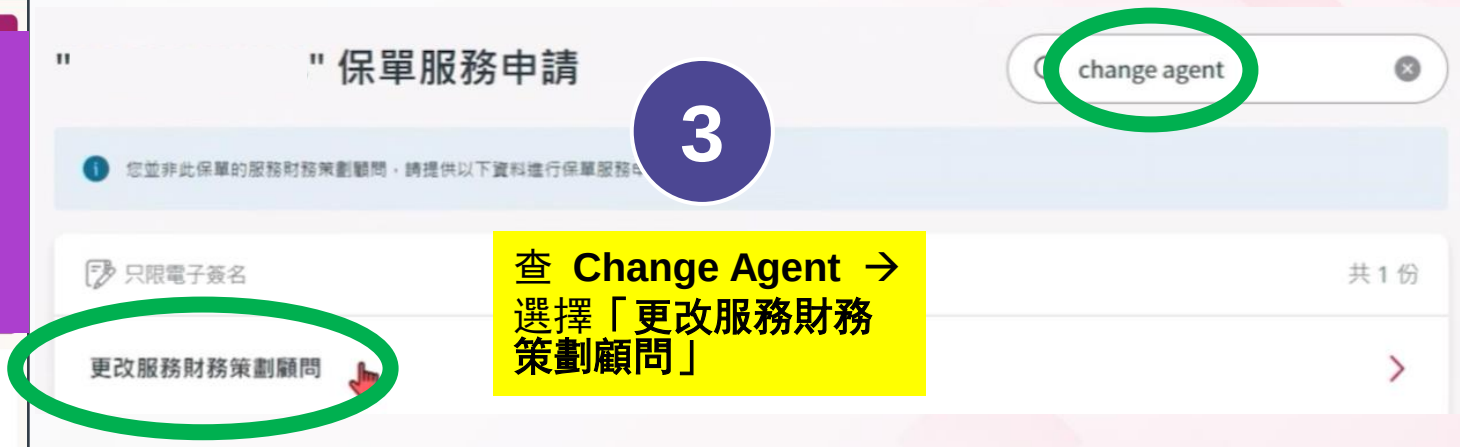
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

iChange - 更改服務財務策劃顧問

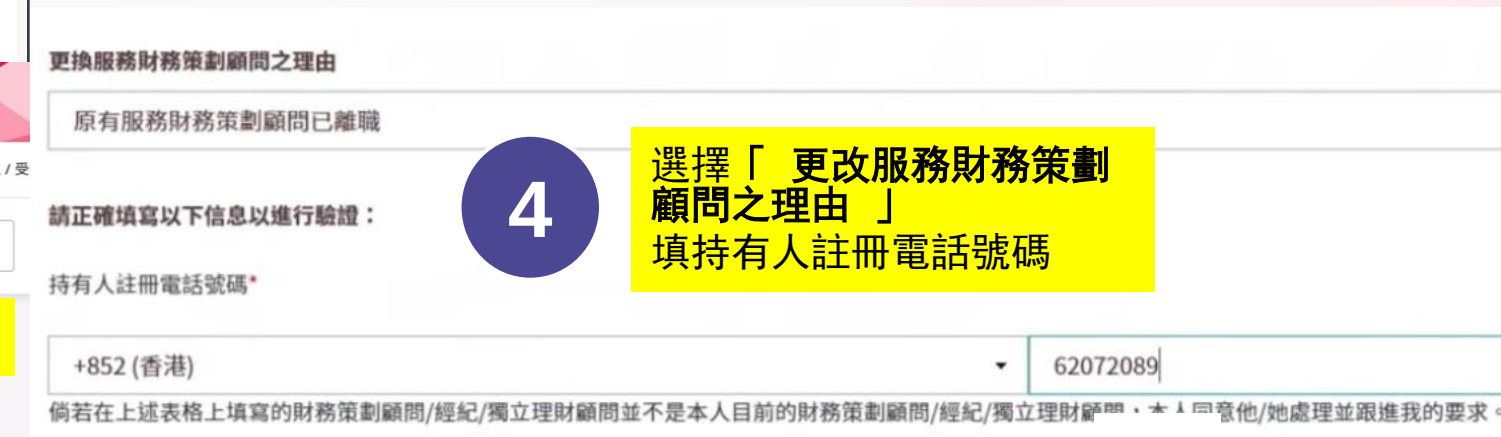








查 **Change Agent** → 選擇「**更改服務財務策劃顧問**」



選擇「 **更改服務財務策劃顧問之理由** 」
填持有人註冊電話號碼

[AIA - CONFIDENTIAL]

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

TDA數碼工具 - TDA Geniverse

數碼大使一對一咨詢服務 現已正式推出！

為您解決數碼產品上的使用困難、為您反映用戶意見，Digital Champion通通都可以幫到您！
TDA Geniiverse 數碼大使一對一咨詢服務現已正式推出；每天服務名額有限，報名從速，勿失良機！

線上一對一諮詢服務

週一至週五　上午9時正 至 下午6時正
週六、週日及公眾假期　休息

現場一對一諮詢服務

週一至週五　上午9時正 至 下午6時正
週六、週日及公眾假期　休息

地點：香港友邦九龍金融中心 9樓
友邦香港大樓 6樓

請掃描此報名

TDA Corner



iEngage

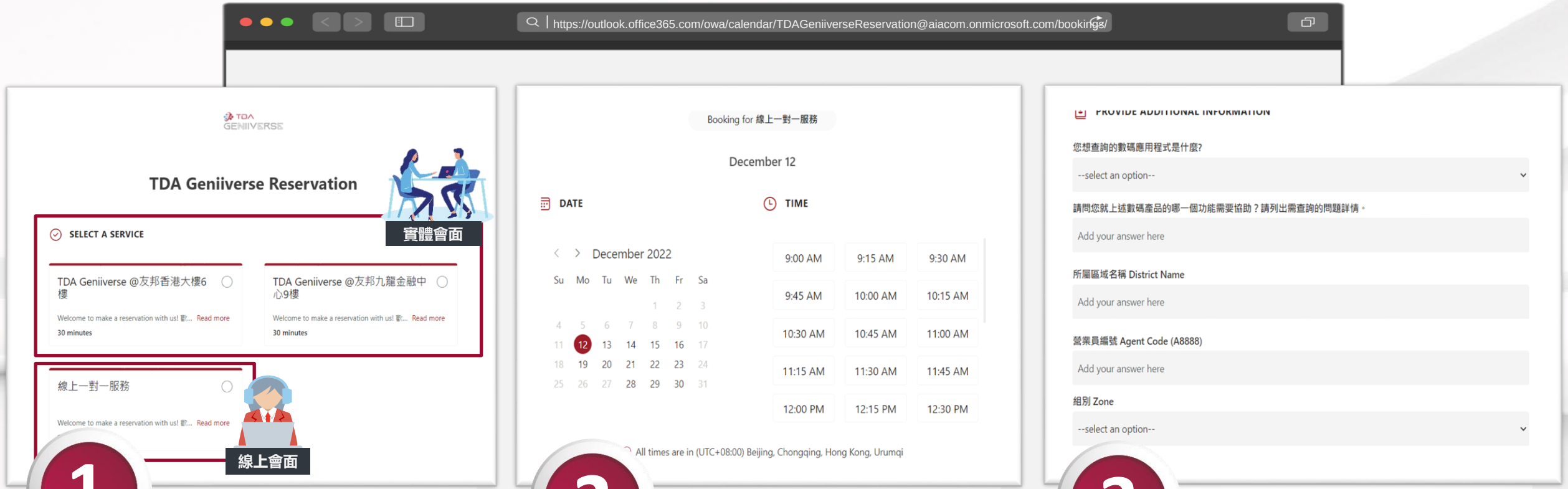


向下滑動

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

TDA Geniiverse -預約

整個預約過程輕鬆簡單，只需3分鐘即可完成!



1 選擇服務模式及地點

線上 : 以Teams視像形式見面，更快更方便
線下 : 親臨服務站，面對面指導
服務站 - 友邦香港大樓、九龍金融中心

2 選擇服務日期及時間

挑選您心儀的日期及時間，與客戶會面前預先確認數碼產品的操作流程，確保簽單過程萬無一失!

3 填寫簡單資料

填妥您想查詢的數碼產品問題，Digital Champions預先做足準備，為您提供最貼心的服務!

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

完成預約後請查閱電郵收取確認通知

TDA數碼工具 - 理財顧問技術支援渠道

理財顧問技術支援渠道

電話熱線

Agency IT Service Desk 熱線：

3108 1338

工作時間：
週一至週五
週六
週日及公眾假期
09:00 – 21:00

服務時間延長！！

★ 不涉及客戶資料的查詢

可致電 Agency IT Service Desk

★ 查詢例子：
- iPoS未能過版，怎麼辦？
- 未能成功啟動程式，怎麼辦？

現場技術支援站

服務地點：	服務時間：
• 友邦九龍金融中心八樓804室 友邦香港大樓六樓	週一至週五 09:00 – 19:00 週六、日及公眾假期休息
• 尖沙咀港威二期21樓2101室 財駿認證中心*	週一至週五 09:00 – 18:00 週六 09:30 – 16:00 週日及公眾假期休息

電郵信箱

電郵地址：
hk.helpdesk@aia.com



客戶技術支援渠道

★ 如涉及客戶資料的查詢

客戶自行致電客戶專用熱線
並進行身份核實

客戶專用
顧客服務熱線：2232 8888
Vitality服務熱線 ：2232 8282
MPF服務熱線：2200 6288
團體保險服務熱線：2200 6333

工作時間：
週一至週五 09:00 – 18:00
週六 09:00 – 13:00
週日及公眾假期休息

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

DIGITAL CHAMPION

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

卓越顧問 – Vitality

Vitality

8 個 Vitality 客戶是如何鍊成的？

AIA Vitality

不論

現有客戶

於 2023 年之前 **已投保過**
Vitality 系列產品

或

全新客戶

未曾投保過
Vitality 系列產品

只要

於 2023 年投保

Vitality 系列產品

便可

AIA Vitality 系列產品計劃一覽
➔ 登入eAC > 指南 > Product Library > 產品及服務 > AIA 健康系列



1 個 Vitality 客戶
(可計入「卓越顧問」的要求)

PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問

*小提示：一舉兩得達成 24 位客戶及 8 張 Vitality 保單要求 = 16 位客戶投保 Vitality 以外的產品 + 8 位客戶投保 Vitality 產品

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

Vitality

8 個 Vitality客戶是如何鍊成的？

AIA Vitality

PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問

A

新客

尚未持有效 Vitality 會籍

2023 年
加入 Vitality 會籍
+
投保 Vitality 系列產品

或

B

現有客戶

已持有效 Vitality 會籍

2023 年
再次投保
Vitality 系列產品

=

1 Vitality 客戶

AIA 健康系列保險計劃路徑

➔ 登入友邦營業員專頁eAc > 指南 > Product Library > 產品及服務 > AIA 健康系列

「AIA Vitality 健康程式」系列產品



3

AIA 健康系列

產品名稱	分類	產品狀況
AIA 健康系列：愛伴航 (AIAV OYS)	基本計劃	現有產品
AIA 健康系列：「全程守護健康保」(AIAV HJG)(基本計劃)	基本計劃	現有產品
AIA 健康系列：「全程守護健康保」(AIAV HJGR)(附加契約)	附加契約	現有產品
[友扣悅] AIA 健康系列：AIA自願醫保尊裕計劃(AVPP)(基本計劃)	基本計劃	現有產品
AIA 健康系列：「尊裕」醫療計劃 (AIAV PP)(只適用於澳門)	基本計劃	現有產品
AIA 健康系列：「尊裕明珠」醫療計劃 (AIAV PPP)	基本計劃	現有產品
AIA 健康系列：AIA 唯一醫保 - 全面保障附加契約 (AIAV AOAFPR)	附加契約	現有產品
AIA 健康系列：AIA 唯一醫保 - 癌症及嚴重傳染病保障附加契約 (AIAV AOACSR)	附加契約	現有產品
AIA 健康系列：AIA 唯一醫保明珠 - 全面保障附加契約 (AIAV AOAPFPR)	附加契約	現有產品
AIA 健康系列：AIA 唯一醫保明珠 - 癌症及嚴重傳染病保障附加契約 (AIAV AOAPCSR)	附加契約	現有產品
AIA 健康系列：「尊顯明珠」醫療附加契約 (AIAV PPR)	附加契約	現有產品
[友扣悅] AIA 健康系列：AIA自願醫保尊顯計劃(AVPR)(附加契約)	附加契約	現有產品
AIA 健康系列：「尊顯」醫療附加契約 (AIAV PR)(只適用於澳門)	附加契約	現有產品
AIA 健康系列：AIA 唯一醫保 - 全面保障 (AIAV AOAFP)	基本計劃	現有產品
AIA 健康系列：AIA 唯一醫保明珠 - 全面保障 (AIAV AOAPFP)	基本計劃	現有產品
AIA 健康系列：智護危疾保 (AIAV SCE)	基本計劃	現有產品
AIA 健康系列：智護危疾明珠保 (AIAV SCEP)	基本計劃	現有產品

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

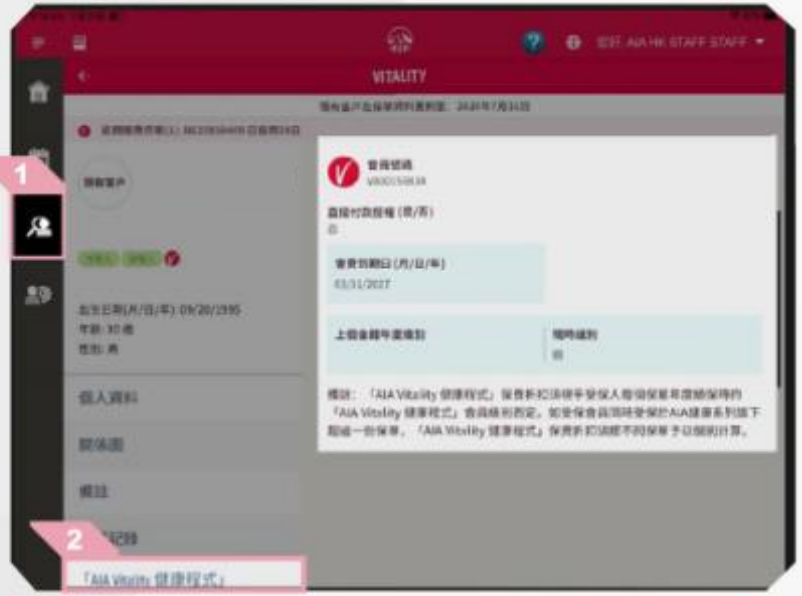
[AIA - CONFIDENTIAL]

Vitality

查閱客戶 AIA VITALITY 會籍狀況

經AIA Smart使用CRM (iPad)

1. 點選AIA Smart左方第三圖示進入CRM
2. 在客戶檔案中的「AIA Vitality健康程式」查閱會籍狀況



經iEngage使用CRM (手機)

1. 點選iEngage下方第二圖示進入CRM
2. 在客戶檔案中的「AIA Vitality健康程式」查閱會籍狀況



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA - CONFIDENTIAL]

Vitality

推廣「AIA Vitality 健康程式」的好處

AIA Vitality

更積極維持身體健康，實踐健康生活

盡享保費折扣/ 保障增值(如適用)

投保指定 AIA Vitality 特選保險產品[1]，即享**首年保費9折**或**10%額外保障**[2]。連續5年成為白金級會員，更可享**高達保費85折/ 提升額外保障至最高 15%**[3] 。

運動獎賞

- 購物禮券 / 電影換領券 / 咖啡券



獲得營業償金[4]

- 首年償金：28.6%
- 續會償金：7%（適用於第2至6年會籍年度）

額外獲得營業獎賞(指定競賽)及獎項

引領客戶投入健康生活，有助拓展客戶網絡

會員級別升級獎賞（萬寧禮券）

獲贈價值**高達500港元萬寧禮券**

其他合作夥伴優惠

- 以**8折優惠**購買超級市場的新鮮生果及蔬菜禮券
- 訂購酒店客房可享**高達8折優惠**
- 訂購機票可享**高達5折優惠**
- 購買合作夥伴指定之健身配置可享**高達75折優惠**
- 尚有更多不同優惠

讓您與客戶打開話題，增加Upsell機會

- 推出多元化會員優惠及賺分活動
- 分享一系列健康資訊

成為卓越顧問

- 持續性完成 MDRT 的成功關鍵，成就卓越，共創未來！

註：優惠受條款及細則約束。如欲瞭解進一步資訊，請參閱「AIA Vitality 健康程式」網頁（www.aia.com.hk/aiavitality） 。

1. 「AIA Vitality 健康程式」申請人須年滿18歲或以上及為有效的AIA Vitality 特選保險產品保單的受保人。「AIA Vitality 健康程式」會按年收取會費，會員必須成為有效的AIA Vitality 特選保險產品之受保人及繳付會費，才可延續「AIA Vitality 健康程式」會籍。
2. 保費折扣只適用於投保指定AIA Vitality 特選保險產品基本計劃或附加契約的一般標準保費，並不適用於任何額外附加保費。額外保障指「AIA Vitality 健康程式」保障增值，是一次性附加予原有保額的額外保障，保障金額為原有保額的某百分比，於賠償人壽或嚴重疾病保障時計算。須首年成為金級會員，並持續保持金級級別，便可享每年保費9折或10%額外保障。在任何情況下，有關續保保費折扣及額外保障計算將視乎受保人於每個保單年度續保時的「AIA Vitality 健康程式」會員級別而釐定。
3. 會員須已享有有保費9折/ 10%額外保障，並連續5年成為白金級會員，便可於下一保單年度獲享保費85折/ 15%額外保障。AIA 特選保險產品保單及「AIA Vitality 健康程式」會籍之週年日可能會有所不同。
4. 詳情請參閱通告A210190

供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶