銀行業招募 (香港)

在銀行工作的你，有沒有以下想法?

季季都跑新**Target**，
做到又會加，**獎金率就減**，
做唔到又擔心被**要求改善表現**?





人事關係較複雜，
同事之間競爭大 / 比較心理強，
升職要排隊，
但表現好也不一定能晉升



如果有一日
工作變動 / 轉去其他銀行，
用心建立的客戶關係不屬於我

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

銀行業

您有留意銀行業的新聞嗎？



- 恆X銀行個別部門傳削員50%
- 匯X銀行去年減過萬全職員工
- 花X銀行20年來最大規模裁員
- 渣X銀行裁員以「提效增益」

+

年份	零售銀行分行數目
2014	約1,300間
2018	約1,200間
2022	約1,050間
2024	約980間

25%縮減

原因:

- 數碼轉型加速
- 經濟環境挑戰
- 提升效率
- 行業生態變化/經營環境變化

VS

AIA HK

新業務價值按年增長23%，大部分新業務銷售來自我們市場領先的「最優秀代理」

新入職代理**人數亦上升16%**。



資料來源:
香港經濟日報 - 銀行裁員 | 恒生間接證實裁員 個別部門傳削員達50% 恒生:僅1%核心業務員工受影響、若用職員樓按會提供支持
星島頭條 - 溫拓思：渣打「提效增益」或致裁員
YAHOO財經 - 花旗香港|花旗香港據削減職位 集團20年來最大規模裁員 花旗香港：將作艱難決定
香港經濟日報 - HSBC業績 | 滙豐:重組後年省15億美元、人事開支少8% 去年全職員工少近萬人(第二版)
香港金融管理局 - 金融數據月報
各銀行及友邦保險2024年報

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

有銀行工作經驗優勢的您

在新跑道上更快、更容易見到成效

因為您已有五大優勢:



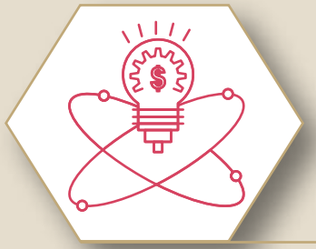
具說服力的背景



專業形象



豐富的人際網絡關係



金融知識



良好的溝通技巧

加入AIA的平台 ，
您將更快獲得成功！

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

高收入 - 高佣金率

憑藉高競爭力及透明度高的佣金制度，
比銀行更容易實現高收入。

產品種類	基本首年佣金範圍
熱門儲蓄產品系列	5年繳付期，高達首年保費27.5%
危疾系列	18年繳付期，高達首年保費55%
自願醫保系列	高達首年保費27.5%



例子: 客戶John (40歲) 成功投保

1. 熱門儲蓄計劃**「盈御多元貨幣計劃」: 30,000美元**首年保費

+

2. 危疾計劃**「愛伴航」: 6,264美元**首年保費

+

3. 醫療計劃**「尊耀」: 807美元**首年保費

= 37,071美元總保費，未計算其他被動收入 / 每月花紅計劃，
基本佣金已接近10萬港元

根據最新數據，2023-2024年加入AIA + **有銀行背景的在職顧問**，
平均**佣金已可達成上述收入**!

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

高收入 - 穩定回報

相較銀行，**收入更穩定**包括:

主動收入:
基本佣金

+

財務策劃顧問可獲福利

- **年終花紅**
  (Year End Bonus)
- **MDRT超級花紅**
- **MDRT連續花紅**
- **卓越顧問花紅**
- **個人續保佣金花紅**
  (Career Benefit)
- **AUM / UM的業績花紅**

晉升至營業單位主管可獲福利

- **基本下線發展佣金**
- **下線發展佣金**
  (ADOR)
- **營業單位管理佣金**
  (AMOR)
- **營業單位續保花紅**
- **車位及商務津貼**
- **特別續保花紅**
  (Special Persistency Bonus)

友邦精英學院及其他可獲福利

- **金蘋果獎**
- **卓越營業單位主管 (PAL) 專屬福利**

建立團隊， 成為主管， 收入可再提升， 更穩定!



僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

高收入 - 每月津貼計劃 (針對銀行菁英)

例子:

Vincent大學畢業後於銀行工作2年，
平均每月**收入HK$25,000**，
他決定**加入AIA**，並申請了
每月花紅計劃PA18，預期收入如下:



金融新晉 → 從銀行至AIA /
(申請每月花紅為 HK$25,000)

首年：
總首年佣金：HK$500,000
總每月花紅：HK$300,000
年終花紅：HK$117,500
全年總收入：HK$917,500
平均每月：HK$76,458

總首年佣金：HK$500,000
總每月花紅：HK$150,000
續保佣金：HK$171,429
續保佣金花紅：HK$137,143 (按比例)
年終花紅：HK$117,500
第二年總收入：HK$1,076,072
平均每月：HK$89,672

收入較加入前大幅度提升，
增加230%!

擔心在加入初期需要時間適應…
不用擔心，因為**每月花紅計劃：**

首月花紅發放
= 無對數要求

+

首半年對數
要求均較低

注意: 每月花紅計劃申請須由公司審批，
最終條款以合同為準，上述個案僅供參考。

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

高收入 - 每月津貼計劃 (針對高收入銀行家計劃)

例子:



Carmen過往十年於銀行工作，擁有豐富的經驗，平均每月**收入HK$11萬**。

她**重視家庭及陪伴小朋友**，同時亦看中行業賦予彈性，期望在**家庭和事業上取得平衡而決定加入**。

與主管溝通後，主管為她申請了為高收入銀行家定制的**每月花紅計劃**，預期收入如下：

金融精英 → 從銀行至AIA / (申請每月花紅為 HK$55,000)

首年：
總總首年佣金：HK$1,250,000
簽約金: HK$1,056,000
總每月花紅: HK$55,000 x 12 = $660,000
年終花紅：HK$293,750
全年總收入：HK$3,205,750
平均每月：HK$267,146

第二年：
總首年佣金：HK$1,250,000
總每月花紅：$660,000
續保佣金：HK$428,571
續保佣金花紅：HK$342,857
年終花紅：HK$293,750
全年總收入： HK$2,975,178
平均每月：HK$247,931

平均每月收入：HK$257,539

收入較加入前大幅度提升，
增加134%!

注意: 每月花紅計劃申請須由公司審批，
最終條款以合同為準，上述個案僅供參考。

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

高自由 - 工作上更自主安排

您可以**選擇**您的



客戶

選擇信任您的客戶，
告別不合理要求



同事

根據您的想法**建立屬於自己的團隊**，共同成長



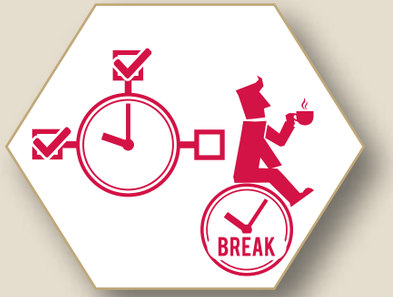
產品

不再因業績壓力而銷售不合適的產品，
真正根據客戶情況**度身訂造全面的理財計劃**

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

高自由 - 時間 / 地點

前銀行職員的分享：



工作時間分配有更大自主權

「從前銀行的工作時間很固定，加入AIA後，一切由自己安排，**工作時間非常自由**。」

「享受事業帶來的滿足感，又能**靈活分配時間**兼顧家庭，兩者兼得 。」



隨時隨地靈活辦公，不再受工作地點的限制

「加入AIA後，我與客戶的溝通方式變得更加**自然和人性化**，大家會一起吃飯、聊天，輕鬆的互動促使雙方建立了真誠的關係。客戶也更願意打開心扉，分享真實需求，這讓我感到非常滿足，因為我不是單純地銷售保險產品，而是**成為了客戶信賴的理財顧問**和朋友。 」

上述節錄自**3位曾於銀行工作，於2024年加入AIA及友邦精英學院，**並於首4個月達成雜誌訪問獎項要求的學員，相關訪問已於今年刊登於雜誌。

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

高認可 - 個人 / 公司層面

個人層面

- 邁向成立15週年
- 學院已**培育近10,000位MDRT精英**
- 每3位學員就有1位MDRT

加入友邦精英學院

- 根據情況可申請**經理至總監職銜**：
  - 財富管理經理
  - 高級財富管理經理
  - 副財富管理總監
  - 財富管理總監

申請職銜

- **雜誌嘉許**
  首4個月即有機會獲得
- 設有各類型嘉許
- 提名競逐包括HKMA / LUA / HKACE等知名機構舉辦的獎項活動

個人品牌建立

公司層面

集團：覆蓋18個市場，**MDRT會員人數為全球No.1**

香港：**MDRT會員全球No.1/ 第23年MDRT會員人數全港No.1/ TOT會員全球及全港No.1**

內地：2020年成為首家外資公司獲批成立獨資人身保險公司，並成為訪港訪澳旅客首選品牌之一

百年品牌

- 友邦峻宇 - 業界**首個為高淨值客戶服務**的財富管理中心
- 一站式提供多個專業範疇服務

高淨值客戶滿意的完善配套

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

高認可 - 登上國際舞台

不僅是公司嘉許，更有機會獲得國際獎項



6位精英在
「第10屆Asia Trusted Life Agents & Advisers Awards 2025」
勇奪獎項



10位友邦營業精英於
「第五十七屆傑出銷售專業大獎」
勇奪獎項

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

持續發展 - AIA vs 銀行

	銀行	AIA
終身職業	有退休年齡	**終身職業** **(有加入公司50年以上的顧問依然活躍)**
長遠的客戶關係	每隔一段時間客戶經理須定期轉盤 / 調動至其他分行	真正建立與客戶長遠的關係，**守護客戶不同的人生階段**
產品 / 服務	儲蓄產品為主	除儲蓄產品外，亦包括**危疾 / 醫療 / 意外保障 / 強積金 / 一般保險等等的財富管理方案**，銷售機遇更多
其他財富規劃服務	除非於私人銀行工作，否則零售銀行少有個人稅務、法律或家族辦公室諮詢的服務對接	友邦峻宇服務配套，多個國際機構包括安永、信託夥伴及律師事務所組成顧問團隊**為您有需要的客戶以轉介形式提供信託、傳承、稅務、法律及保費融資轉介服務**

補充:

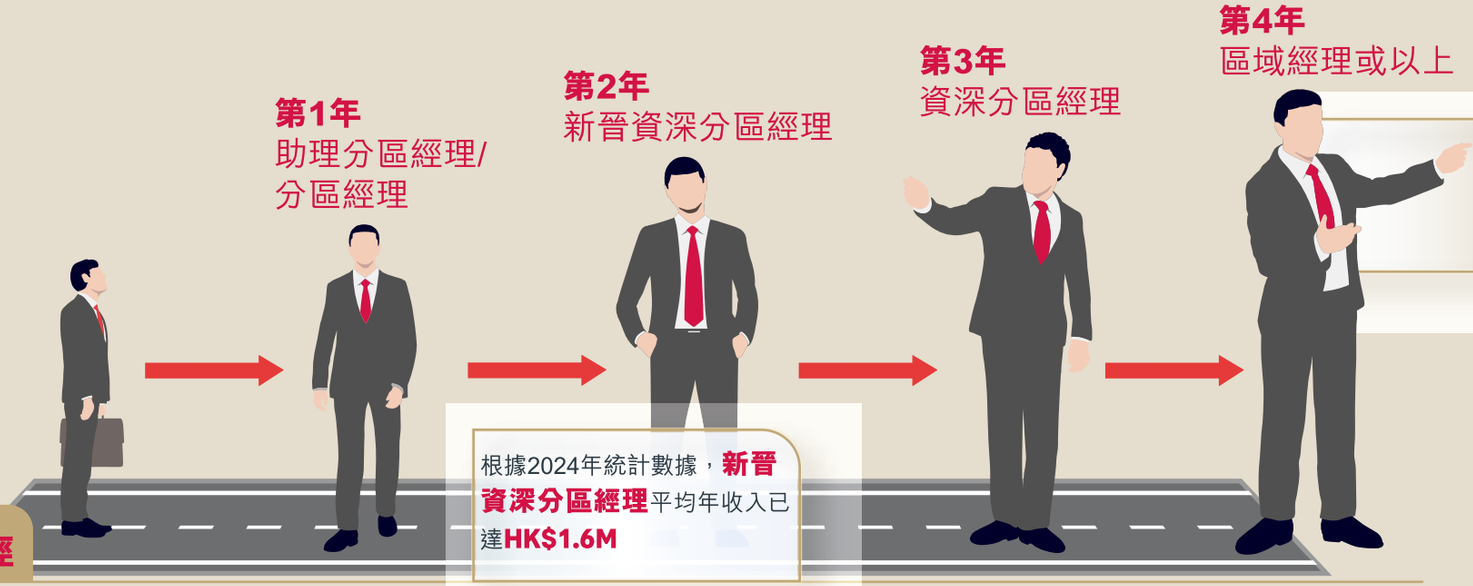
- 客戶**無須擔心銀行開戶問題**
- 東亞銀行**開戶服務最快一小時完成**
- 針對高淨值客戶有**超過10間以上銀行合作伙夥可提供保費融資服務**

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

持續發展 - 建立自己團隊

有志發展團隊，更可建立企業

每一位優質團隊成員，均有機會為您帶來**高達接近其40%**基本首年佣金的**額外被動收入！**



AIA 明確晉升路徑

根據2024年統計數據，**新晉資深分區經理**平均年收入已達**HK$1.6M**



銀行

晉升要求不透明

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

特別體驗

英超勁旅
托定咸熱刺足球會



帶來
大型音樂活動

官方飲食權威
米芝蓮指南香港澳門

AIA「再想健康」大使
張敬軒、衛詩雅、鄧小巧

香港地標
香港摩天輪及 AIA Vitality Park

提倡足球運動
香港足球會

主題樂園
香港迪士尼樂園度假區

全球現場娛樂業的領導者
LIVE NATION

更多與合作伙伴帶來的特別體驗，不能盡錄……

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

海外會議

不同範疇的表現優異者，
每年均有不同機會獲邀出席集團的海外會議。

集團性海外會議包括:	重點
小龍會	新同事**首個集團海外會議**
CEO Club	業績會轉化為**善款惠及需要幫助的人**
Summit Club	嘉許**表現持續優異的精英**
CS Champions Club	嘉許**企業業務有出色表現的精英**
高淨值 **x** 投連險皇者海外會議	嘉許**高淨值業務** 及 **投連險業務有出色表現的精英**
卓越營業單位主管業務會議	嘉許引領營業團隊邁向**「最優秀代理」的領袖**
友邦集團卓越營業主管高峰會	嘉許集團內**傑出領袖**
AIA總裁卓越會	集團18個國家及地區的精英， **一同競逐的崇高殊榮**
百萬圓桌全球會議	世界各地**MDRT精英聚首一堂**







更多海外會議不能盡錄……

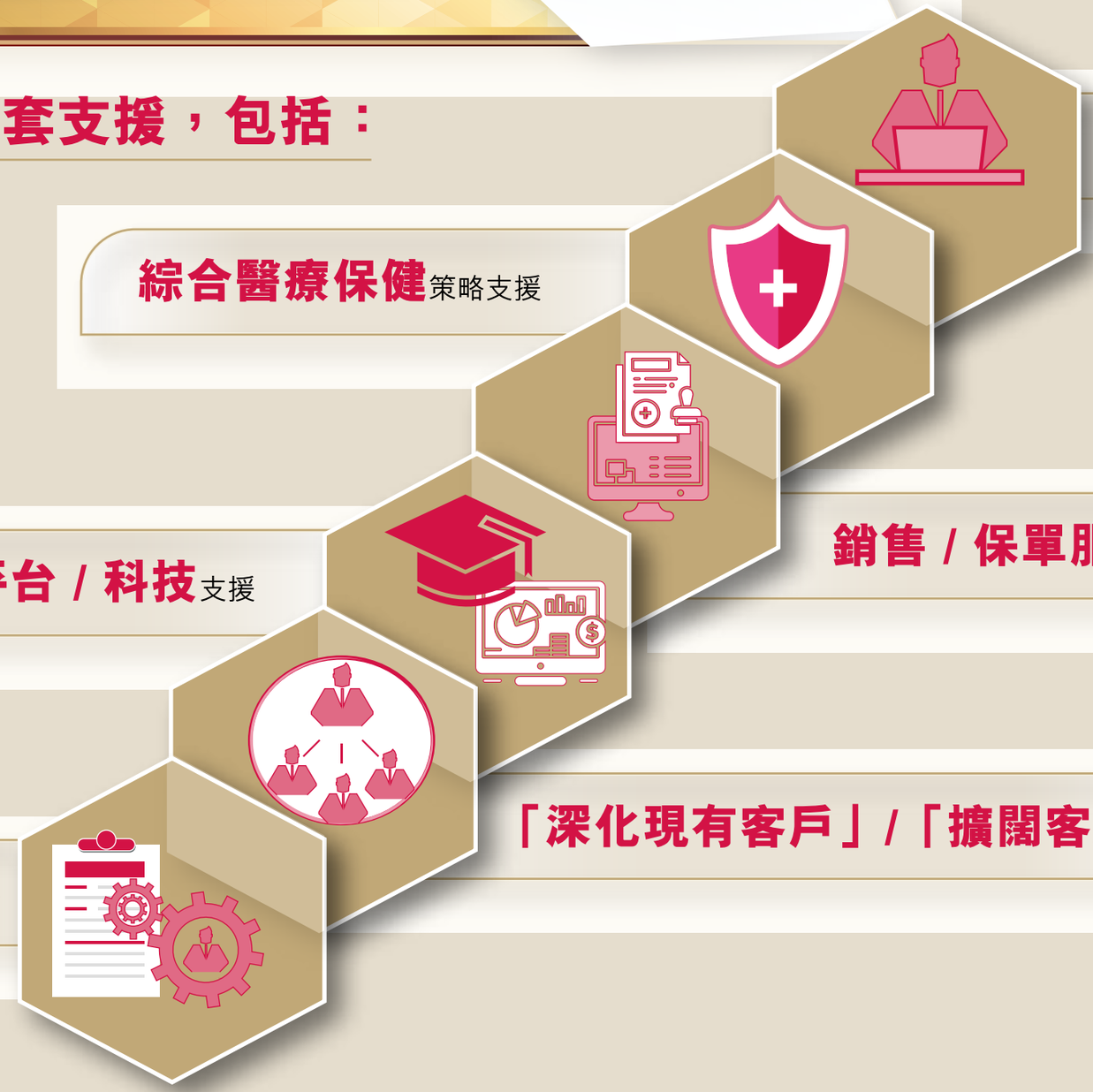
開拓國際視野 + 不同國際機構交流活動 / 大咖分享，幫助表現優異者提升自我

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

公司平台資源

最完善配套支援，包括：

- **高淨值客戶服務**相關支援
- **綜合醫療保健**策略支援
- **銷售 / 保單服務電子化**支援
- **培訓 / 營銷平台 / 科技**支援
- **「深化現有客戶」/「擴闊客源」**支援
- **產品**支援優勢



僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

我們已為您準備好



個人化**培訓 / 資源**



高達**數百萬總獎金**的花紅計劃



快速**晉升路徑**



專屬**支援**及**嘉許**

期待您迎向新里程，事業飛躍

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

公司資訊

AIA的優勢

實力雄厚

為超過**4,300萬**份個人保單的持有人及逾**1,600萬**名團體保險計劃的參與成員提供服務

集團當地資本總和法覆蓋率
262%

2024年保險給付和理賠逾
210億美元

港澳**4棟**自有物業

香港擁有
最多保單
的保險公司
超過**360萬**客戶

連續四年榮獲《亞洲保險新聞》評選為
「年度數碼保險公司」

我們的合作夥伴

英超勁旅	香港地標	提倡足球運動	官方飲食權威	主題樂園	AIA「再想健康」大使	呈獻
托定咸熱刺足球會	香港摩天輪及 **AIA Vitality Park**	**香港足球會**	**米芝蓮指南香港澳門**	**香港迪士尼樂園度假區**	**張敬軒、衛詩雅、鄧小巧**	**音樂盛事**

百年品牌

MDRT 2025
全球**NO.1**[1]
第**23**年高踞香港首位

最大的泛亞地區獨立上市人壽保險集團

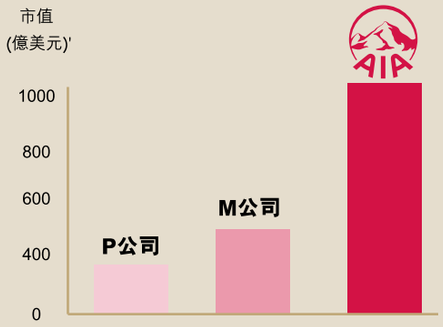
1919年，上海成立
1931年，紮根香港
業務覆蓋**18**個市場，
並100%專注於亞洲

18

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

AIA的優勢

紮根香港
100%專注亞洲



恒生指數第六大成分股[1]
總資產達**3,050億**美元[2]

1恒生指數網站www.hsl.com.hk(2025年6月)
2友邦保險控股有限公司2024年業績 (截至2024年12月31日)



自有物業

友邦保險在香港坐擁四幢自有物業，
全部位於核心地段。

友邦香港及澳門向來**視優質營業隊伍為重要資產**，多年來**培育了多個專業團隊**

	5年內百萬圓桌會會員逾**8,000人**
	11%財務策劃顧問年收入超過**100**萬港幣
	1年升職人數近**1,000**人次
	30%財務策劃顧問在AIA服務超過**10年**

「當我考慮加入哪一間保險公司時，若該公司是在行業有優秀的表現，且產品極具競爭力，兼有有良好的服務標準和內部培訓機制，是值得我加入的，而AIA正是我心儀的公司，我相信這個優秀的平台，能助我快速地建立財務策劃事業。」

上述節錄自1位曾於大型金融機構總部工作12年, 2023年加入AIA 及 友邦精英學院的顧問, 並於首4個月達成雜誌訪問獎項要求的學員, 相關訪問已於2024年刊登於雜誌。

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

高淨值客戶服務相關支援

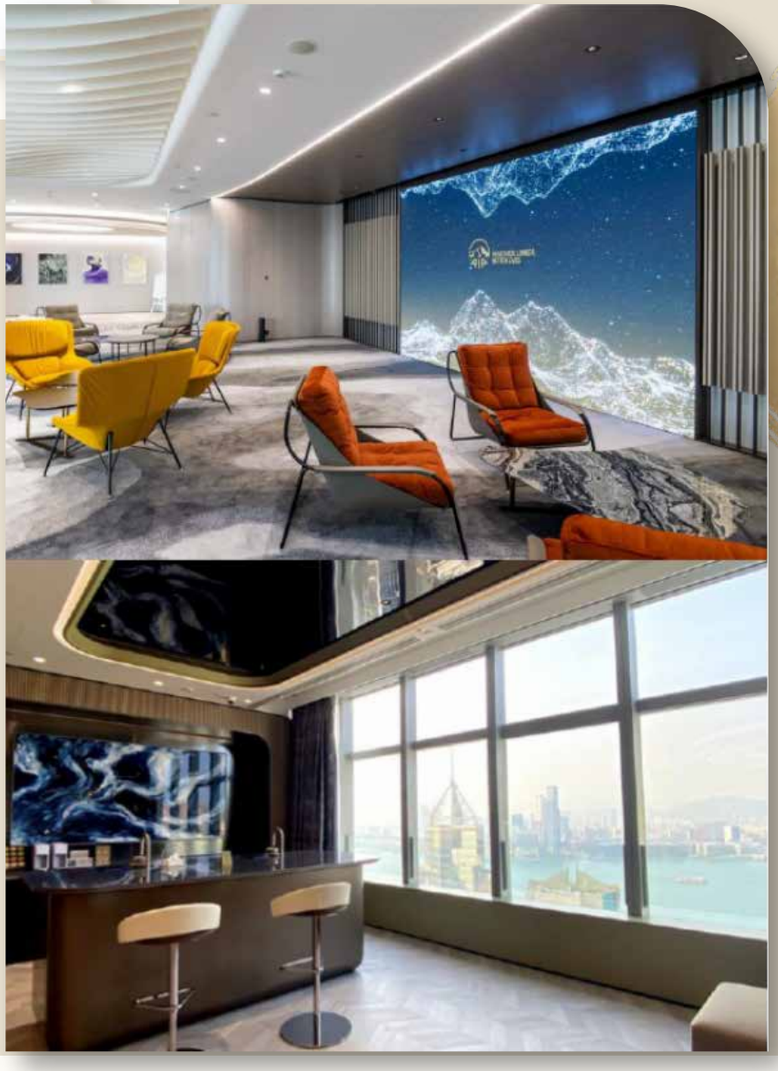
友邦峻宇財富管理中心

專業團隊支援 提升客戶信心

業界首個為高淨值客戶服務的財富管理中心。

- 位於**銅鑼灣希慎廣場29樓**，為您及高淨值客戶提供一個尊貴及私隱度高的會面環境。
- 備有**財富管理策劃及博承規劃專責團隊駐守**，更**夥拍多個國際機構組成顧問團隊**，全面照顧高淨值客戶的財富管理需要。
- **注入本地藝術概念**，**結合五感元素**，為高淨值客戶締造獨特財富管理體驗。





友邦峻宇財富管理中心

位處黃金地段，擁多間獨立私人會面室

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

綜合醫療保健策略支援

全方位綜合醫療支援
讓赴港就醫更輕鬆

輕鬆便捷獲取香港優質醫療服務及國際醫療專家意見
簡化貫通兩地就醫的旅程
提供可預計開支的醫療方案及 一系列增值服務

一站式腫瘤支援服務
全新

服務特點
- **一體化**的綜合腫瘤治療和服務
- 協助**提升透明度**-治療計劃及費用
- 設有**專屬服務大使**

以下產品及附加解約版本的受保人可使用以上服務：

「至尊明珠醫療計劃2」* 「至尊明珠醫療計劃 (環球) 2」* 「至尊明珠醫療計劃3」* 「至尊明珠醫療計劃 (環球) 3」* 「至尊明珠醫療計劃5」* 「至尊明珠醫療計劃 (環球) 5」* 「亞洲至尊明珠」醫療計劃 「亞洲至尊明珠」醫療計劃2「尊裕明珠」醫療計劃 「尊裕明珠」醫療附加契約「富泰醫療計劃」* 「富泰醫療計劃 (環球)」*

「AIA Vitality健康程式」不適用於至尊醫療計劃及富泰醫療計劃。
#請注意實際理賠金額將以提交完整的理賠文件，受保人於合資格的保障產品下可享的保障內容、不保事項、保單契約、條款及細則為準。

專科醫生網絡

醫療費用預先批核服務
及出院免找數服務

綠色醫療通道

「友邦醫療通」
AIA CarePass

「AIA Vitality 健康程式」*

個人療程管理服務及復康管理

健康統籌服務
全新

服務特點
- 按客戶醫療及預算需要**推薦醫院**進行治療
- 安排交通以及住院相關的**行政安排**
- 安排**專人陪同**入院、出院，協助住院期間與醫護人員溝通

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

AIA與客戶攜手保障健康

公司投放資源，讓客戶獲得**便利、可負擔**及**高效**的醫療保健服務

- **鼓勵客戶維持健康生活，**提供「AIA Vitality 健康程式」、折扣獎賞、「無索償獎金」等
- **網絡醫生**點達**1,100**，年增長超過**50%**
- **日間醫療中心**數量年增長近**2倍**
- 定期進行醫生及診所質素評估，提升客戶體驗



客戶享用**AIA優質醫療網絡**，費用透明度高，輕鬆便利健康旅程

網絡醫生及醫療費用預先批核的好處：

- 可**明確預算**自付額
- 由**公司直接與醫生跟進**，客戶輕鬆無憂
- **省卻處理**索償時間
- **避免被濫收**醫療費用，減低醫療通脹壓力

「AIA Vitality健康程式」折扣獎賞及「無索償獎金」受條款及細則約束。

醫療網絡服務由指定獨立第三方服務供應商提供。AIA保留修改、暫停或終止該等服務的權利,恕不另行通知。所有服務受條款及細則約束，均以客戶的保單條款為準。

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

綜合醫療保健策略支援

支柱一 個人化健康保險

成為市場領先的一站式
個人化綜合醫療保障方案提供者

支柱二 整合醫療保健服務網絡

透過策略夥伴及**自有醫療網絡締造更完善**的醫療保健流程，
降低成本及**改善健康成效**

支柱三 專業健康行政和管理

以客戶為中心，**提供一站式**、
便捷的**專業健康管理服務**，
為客戶帶來不一樣的**流程及體驗**

領先的健康數據分析及科技應用平台

透過世界級健康數碼科技，**提升整個醫療保健及保障價值鏈**，帶動更**高效的訂價策略**、**領先市場的理賠與風險管理**，及以價值為基礎的健康照護服務

amplifyhealth

令醫療保健



更便利



更可負擔



更高效

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

綜合醫療保健策略支援

關於明康醫療 U Care

- **友邦保險**控股有限公司的全資子公司
- 為友邦**管理**其醫療網絡，服務涵蓋**個人保險**與**團體醫療保險**由**超過**1,100所聯營醫療服務單位提供全面醫療服務
- 服務據點由2023年底的650個，增加至2025年5月的**1,160**個，**目標**於2025年底達至**1,400**個。
- 醫療服務包括：普通科、專科、中醫、物理治療、化驗、先進檢測和造影、日間內窺鏡及日間手術等

明康旗下兩所寶康醫療中心-Blue Care

- 由家庭醫學專科醫生主理，提供一站式醫療服務，包括身體保健檢查、**疫苗接種**及健康講座等。
- 診所地點分別位於**中環**德輔道中及**觀塘**東亞銀行中心，鄰近地鐵站出口及APM商場，交通便利。
- 在高資產保險市場中，明康醫療於**核保體檢**方面享有良好口碑，深受高資產客戶信賴。



於網絡診所 / 日間醫療中心進行醫療程序的好處：

- 平均**收費較低**，減低因超出R&C水平而需額外支付的費用
- 日間醫療中心**覆蓋不同地點**
- 通常於同一天完成，省**卻出入院手續**
- 流程較簡單快捷、就診人數較少，**等候時間更短**
- 相較於患者眾多的醫院，能大幅**降低傳染病感染風險**
- 網絡診所衛生及設備均達到專業**國際標準**

網絡醫生非常專業，服務態度良好。

★★★★★

友邦保險客戶



僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

產品支援優勢

多個市場首創產品
常居市場暢銷榜首

120種產品，覆蓋人生階段不同需求，包括投資、子女教育、強積金 / 退休金和團體保障

人生保障

AIA自願醫保尊顯計劃[1,2]
自願醫保計劃

「AIA唯一摯保 - 全面保障」
嚴重程度健康保障
市場首創

愛伴航2
危疾保障、人壽保險、保障及儲蓄
領先市場

財富管理

環宇盈活儲蓄保險計劃
投資成份保險
提供多達9種貨幣選擇以及貨幣轉換選項，助客戶盡享潛在的優厚回報，更可靈活轉換保單貨幣，財務規劃更具靈活性。
領先市場

「簡愛。延續」保障計劃5
儲蓄、退休收入
讓客戶安享穩定回報，邁向美滿退休生活。

財富傳承

「裕滿人生」保障計劃2
人壽保障、儲蓄及退休收入
為客戶提供終身人壽保障，並享穩健回報。
高淨值客戶

「財富恆裕2 - 霞」壽險計劃
靈活壽險選擇，迎合多變需要，並設有精神上無為能力選項。

「財富相傳5」壽險計劃
富承後世，增長更多。
高淨值客戶

投資連繫 壽險保單

「裕滿人生」保障計劃2
AIA「兩全保」保障型投資連繫壽險計劃 (整付保費)
一項為受保人提供更高人壽保障及多項投資選擇的整付保費投資連繫壽險計劃。

「卓達智悅2」
一項為受保人提供基本壽險保障及多項投資選擇的整付保費投資連繫壽險計劃。

[1]有關完整自願醫保計劃產品資料，請參閱aia.com.hk。
在此文件中的產品資料並不包含保單的完整條款，有關產品特點、條款及組則、不保事項及主要產品風險之詳情，請參閱相關產品之產品簡介及保單契約。如欲在投保前參閱保險合約之樣本，客戶可內AIA索取。人壽保險保單屬長期的保險合約。如於早年退保，客戶所收取的金額可能大幅少於已繳的保費。
[2]AIA自願醫保計劃系列只適用於香港。

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

培訓 / 營銷平台 / 科技支援

新晉財務策劃顧問
全方位入職培訓路線圖

提供多元化培訓，善用大數據分析，從而透過人工智能建議適設培訓課堂



01 保險中介人牌照課程

02 準入職電子培訓課程 (iAcademy)

03 新晉財務策劃顧問程培訓課

- FPTPCORE
- PTH-FPTP
- eFPTPEXP
- VPTH-TTPS/QMAS

04 友邦精英學院培訓課程

- AIAPA-EDP
- AIAPA
- PTH-AIAPA
- Elite Program

05 卓越旅程360電子學習進階課程 (90天網上培訓課程)

06 i學院人工智能課程推薦



僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

培訓 / 營銷平台 / 科技支援

因憑不同背景及經驗
提供針對性切身培訓

新人培訓

友邦精英學院課程

- AIA Premier Academy – Executive Development Programme 友邦精英學院-高級財富管理培訓課程
- AIA Premier Academy 友邦精英學院-財富管理經理培訓課程
- PTH-AIA Premier Academy 友邦精英學院 - 財富管理經理培訓課程 (普通話)
- Elite Program 卓越精英進階課程

財務策劃顧問課程

- VPTH-TTPS/QMAS 高端 / 優秀人才專屬 (普通話遙距視像)
- FPTPCORE 新晉財務策劃顧問核心培訓課程
- PTH-Financial Planner Training Programme 新晉財務策劃顧問核心培訓課程 (普通話)
- eFPTPEXP 財務策劃顧問迎新課程

培育未來領袖

- 「雙翼齊飛」工作坊
- 新晉營業經理培訓課程 基礎篇 - 建立品牌 TEAM-L1
- TEAM-L1 基礎篇
- 新晉營業經理培訓課程 進階篇 - 小組策略 TEAM-L2
- TEAM-L2 進階篇

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

培訓 / 營銷平台 / 科技支援

自創網絡營銷平台

iSay友分享





五大特點
開拓銷售機會

- 1對1轉屬連結
- 聯繫客戶橋樑
- 運用AI人工智能及大數據
- 資訊貼地
- 簡易登入







僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

全方位科技支援

AIA SMART

iPoS 尋找商機

- 友分享(iSay)
- 全保理財分析(iFHC)
- 智易簽
- 友得簽(保險業首創)

iRecruit 招募

- 友分享(iSay)
- 友邦事業發展潛能測試(CAT)
- 人工智能面試(AI Interview)
- 電子合約

iPA 業務支援

- iEngage
- 資源中心
- 友邦手(AIA Genie)
- iEvent

iAcademy 培訓支援

- i學院AI個人化培訓建議

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

銷售 / 保單服務電子化支援

- 方便、快捷、高智能
- 超過1,100,000客戶使用AIA+
- 自助系統，更改客戶資料少於1分鐘

核保流程

5 電子保單合約

4 電子支付

3 自動化文件檢查

2 自動化核保

1 電子申請

保戶服務/理賠流程

4 電子通知

3 電子支付

2 自動化處理

1 電子申請

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

深化現有客戶」/「擴闊客源」支援

公司支援包括:

分析高潛力
現有客戶並提供名單



現有客戶折扣
(包括電子保費現金券)



現金券可轉讓
予其他現有客戶 / 新客戶



帶來更多商機!

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱

A動力發展藍圖2025

營業單位主管
發展藍圖

加入友邦首年將自動成為「A動力成員」
公司提供清晰首年目標及獎勵
助您更容易成功!

2025小龍會(MIB)-泰國曼谷

首9個月

客戶數目 × 20位 或
保單數目 × 30張 及
FYC 230,000港元

意外及醫療保險及
核心關鍵產品FYC最低要求
FYC 23,000港元

全方位業務
儲蓄保單 x 1張 及 保障保單 x 1張
及投資相連壽險計劃 或 藍十字一般保險保單
或CS — 退休金個人業務保單 x 1張

全保理財分析報告(iFHC)18份

小龍會海外會議 - 泰國曼谷

個人專屬數碼宣傳嘉許
個人專屬數碼宣傳嘉許「友邦峻宇養生庭」服務體驗

首6個月

挑戰1 4個Active月份；或
FYC 70,000港元 及3個 Active月份

挑戰2 6個Active月份；或
FYC 110,000港元 及3個Active月份

\+ 30次iSay / iFHC

第二輪挑戰 - 活躍起動

於經濟一週 / 資本雜誌刊登單頁訪問

首4個月

客戶數目 × 8位
或保單數目 × 20張
及最少3個 Active月份及

AIAPA
FYC 180,000港元

AIAPA-EDP
FYC 240,000或
FYC 550,000港元

友邦精英學院專屬訪問獎項

新星聚會及獎座

首3個月

客戶數目 × 6位 或
保單數目 × 12張或
FYC 36,500港元 及
必須出席及完成新人必修培訓課程

首輪挑戰

詳情請參閱會籍及獎其手冊(友邦營業員專頁>指南>General Manuals>營業拓展>會籍及獎質手冊)

僅供友邦內部使用，請勿外部傳閱