AIA

# AIA精英手冊
# MDRT成就指南

從第一步到巔峰，打造你的專業榮耀

Start

第1版2026年3月



AIA

# MDRT成就路線圖：從起點到巔峰

1 第一部分：MDRT，不只是頭銜

MDRT是什麼？為什麼它代表卓越？

2 第二部分：為什麼AIA重視MDRT？

全球第一，領先競爭者的關鍵

3 第三部分：MDRT對您有何重要？

MDRT帶來的全方位優勢和職涯保障

4 第四部分：如何達成我的第一個MDRT？

成功公式，從這裡開始

5 第五部分：如何保持連續MDRT？

打造長期競爭力，穩健擴展

6 第六部分：下一步，超越MDRT

更高層次的榮耀，邁向巔峰

AIA

# 第一部分：MDRT，不只是頭銜

## MDRT是什麼？為什麼它代表卓越？



# MDRT：全球頂尖1%，卓越的代名詞

AIA

- 全球只有1% 財務策劃顧問達成MDRT，成為MDRT 意味著一流的實力。
- MDRT不只是業績，更致力宣揚**全人理念**：強調在追求專業成功的同時，也要兼顧個人身心健康、家庭生活以及社區參與的重要性。

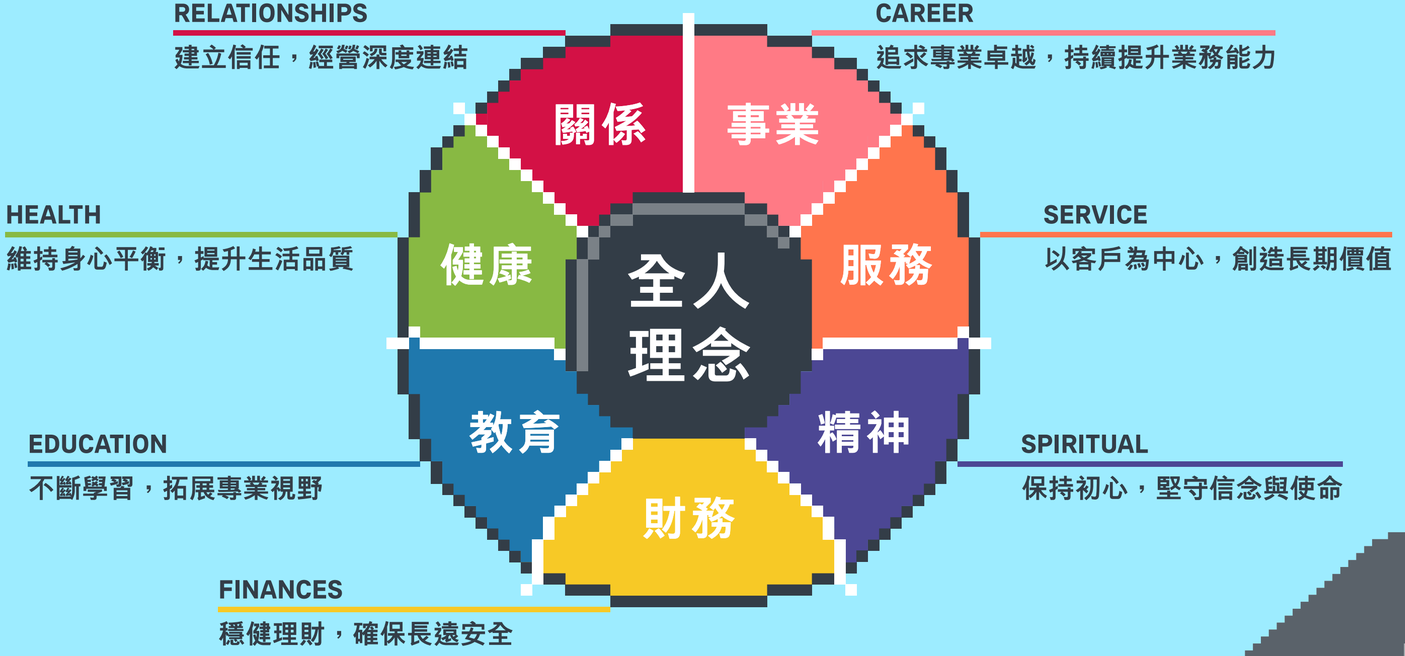
## 百萬圓桌

自1927年起，連結全球壽險與財務精英，
推動專業、道德與卓越服務

MDRT®

點擊前往官方網站閱讀完整資訊

## 百萬圓桌全人理念：平衡七大領域，讓事業與生活雙贏



AIA

# MDRT不只是頭銜，而是一種標準

**MDRT 會員是客戶值得信賴的專業顧問，致力於提供最優質的解決方案與全面保障，確保客戶的利益與安全，同時達成既定業績目標。**

## MDRT 2027業績要求 適用於 2026 年1月1日至12月31日

### 香港地區

| 業績級別 | 佣金要求 | 保費要求 | 全年總收入（最少首年佣金）* |
|---|---|---|---|
| MDRT | $512,800 | $2,051,200 | $888,100 ($256,400) |
| COT | $1,538,400 | $6,153,600 | $2,664,300 ($256,400) |
| TOT | $3,076,800 | $12,307,200 | $5,328,600 ($256,400) |

### 澳門地區

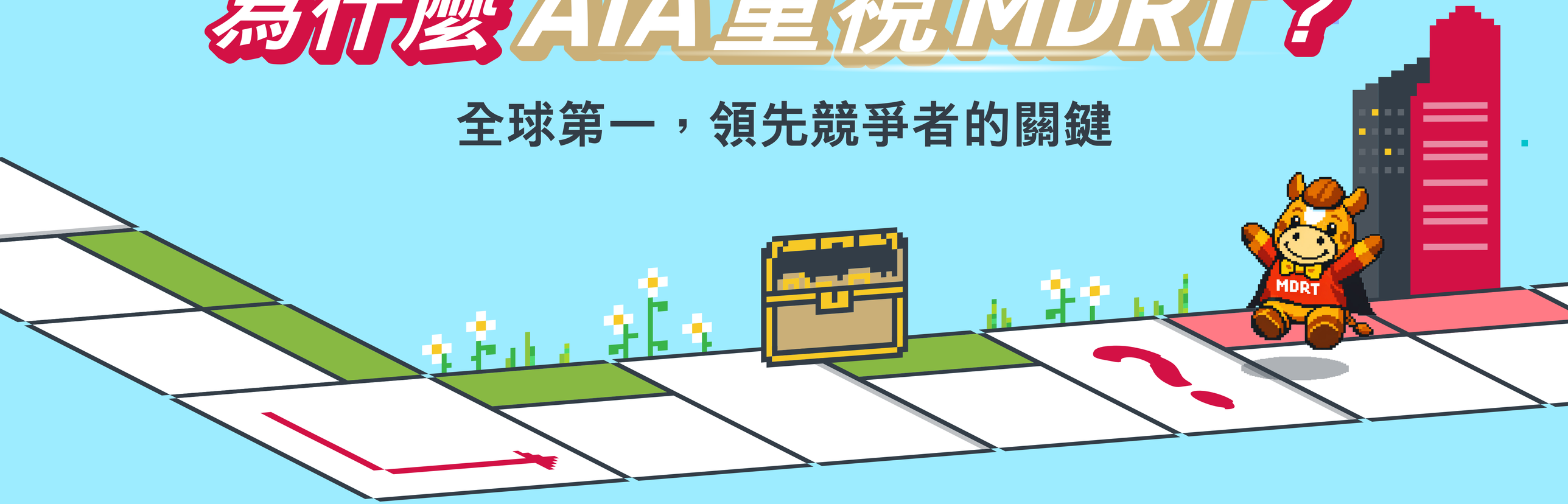
| 業績級別 | 佣金要求 | 保費要求 | 全年總收入（最少首年佣金）* |
|---|---|---|---|
| MDRT | $425,400 | $1,701,600 | $736,800 ($212,700) |
| COT | $1,276,200 | $5,104,800 | $2,210,400 ($212,700) |
| TOT | $2,552,400 | $10,209,600 | $4,420,800 ($ 212,700) |

*全年總收入（定義及包括以下各項）：
• 所有產品的首年佣金積分 (FYCS) • 續保佣金及投資連繫壽險產品的銷售佣金 • 個人續保佣金花紅 • 年終花紅 • 財務策劃顧問特別津貼 • 車位及商務津貼 • 所有按業績計算的花紅（例如：競賽/挑戰花紅）
• Financial Allowance及LOU MB每月花紅 • 首次申請百萬圓桌會會員者須憑符合佣金或保費資格的方式申請會籍 • 第2次或以上的百萬圓桌會會員可憑符合收入資格，或佣金/保費資格的方式申請會籍。
以下除外 ：
• 所有助理分區經理 / 營業分組經理 / 營業單位主管的報酬 / 獎賞、套裝計劃收入、招聘及管理相關的花紅。

AIA

# 第二部分：
# 為什麼AIA重視MDRT？

## 全球第一，領先競爭者的關鍵



AIA

# 23年領導地位：從香港到全球，AIA以MDRT榮耀締造傳奇

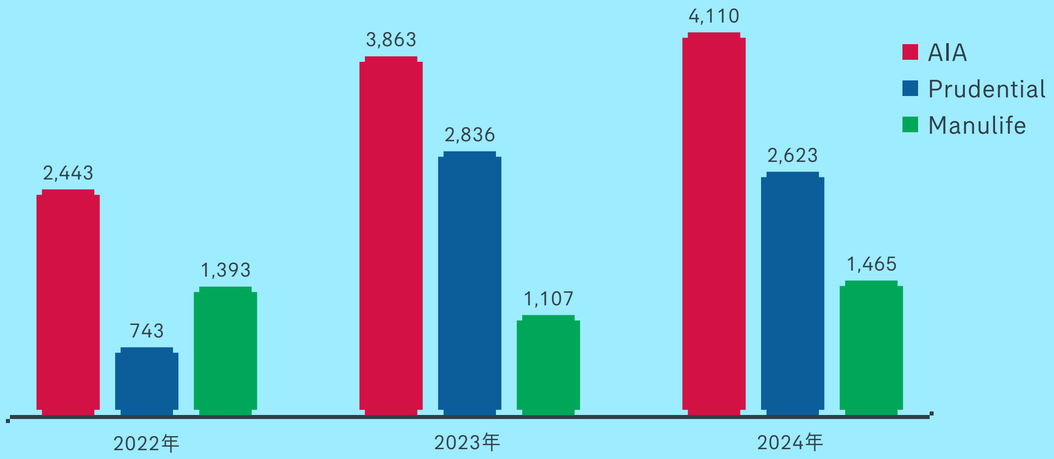
**領先不是偶然，而是實力的證明。AIA不斷突破，並以全球第一的標準引領行業，讓每位顧問站在最強平台上。**
**AIA香港第23年MDRT會員人數全港第一，2024年MDRT會員人數更成為全球第一。**

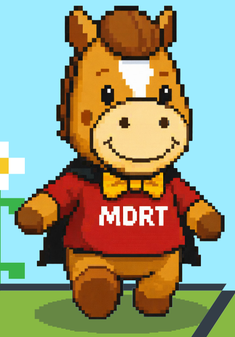



## 友邦香港

- MDRT會員**再次全球第一，第23年全港第一**，共4,110名MDRT會員
- TOT會員（頂尖會員，業績是MDRT的六倍）**蟬聯全球及全港第一**
- 合資格終身會員人數**全球第一**
- 連續兩年獲得MDRT會員人數全球第一
- MDRT女性會員**蟬聯全港第一**
- COT會員（內閣會員，業績是MDRT的三倍）**蟬聯全港第一**

## 2022年–2024年MDRT人數TOP 3公司分佈




**客戶淨推薦值* NPS連續4年稱冠**
AIA穩居MDRT市場第一，意味著更強的品牌信任、更高的**客戶認可**，助你在競爭中脫穎而出。

* 客戶淨推薦值（Net Promoter Score, NPS）反映客戶有多大可能性向親戚朋友推薦AIA，是衡量客戶忠誠度和整體滿意度的關鍵指標，亦與客戶會否再次投保或向親友推薦AIA財務策劃顧問息息相關。Customer Relationship Survey（客戶關係調查）是由AIA內部發起，並由第三方研究機構為AIA在亞洲不同市場進行的年度調查，旨在衡量客戶對各項服務體驗的滿意度。

數據來源：MDRT.ORG（2025年7月）



AIA

# 澳門的首選力量：AIA連續7年稱霸MDRT排名

延續領導地位不止於香港，友邦在澳門同樣展現強大競爭力，自2019年獨立登記以來，已連續7年穩坐澳門MDRT第一。反映市場對友邦品牌、產品及代理人專業服務的高度認可。以亞洲區最強平台，助你在澳門市場突圍而出。





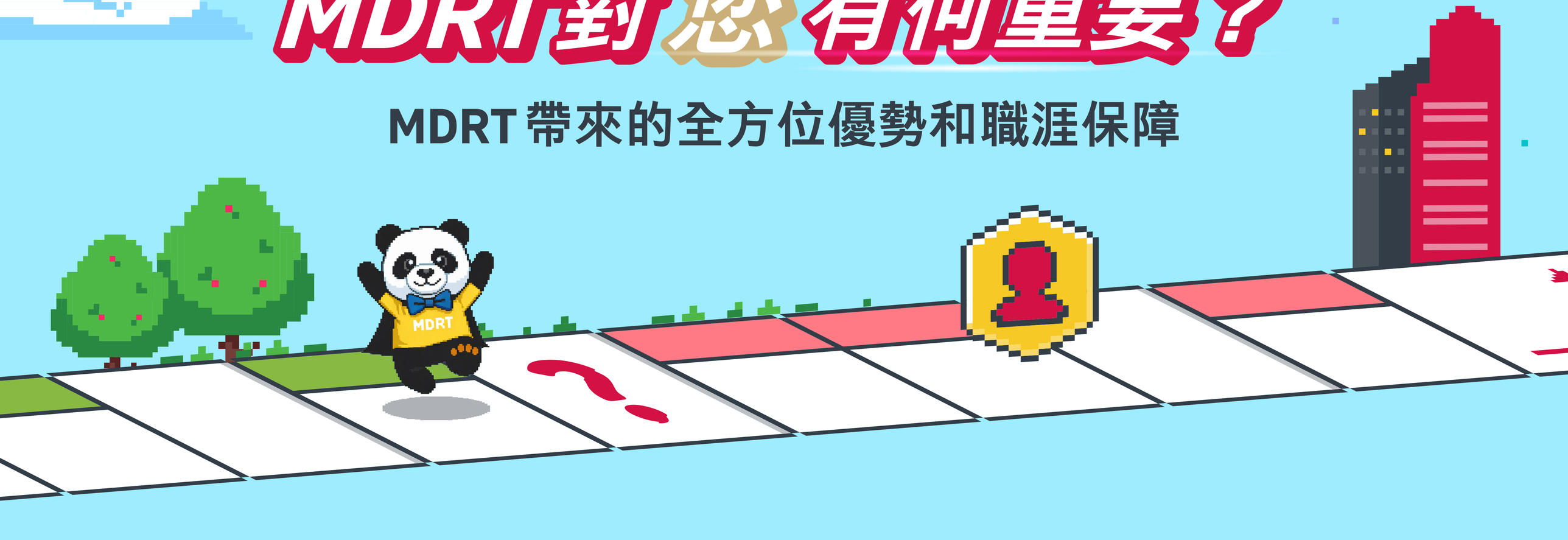


數據來源：MDRT.ORG（2025年7月）

AIA

# 第三部分：MDRT對您有何重要？

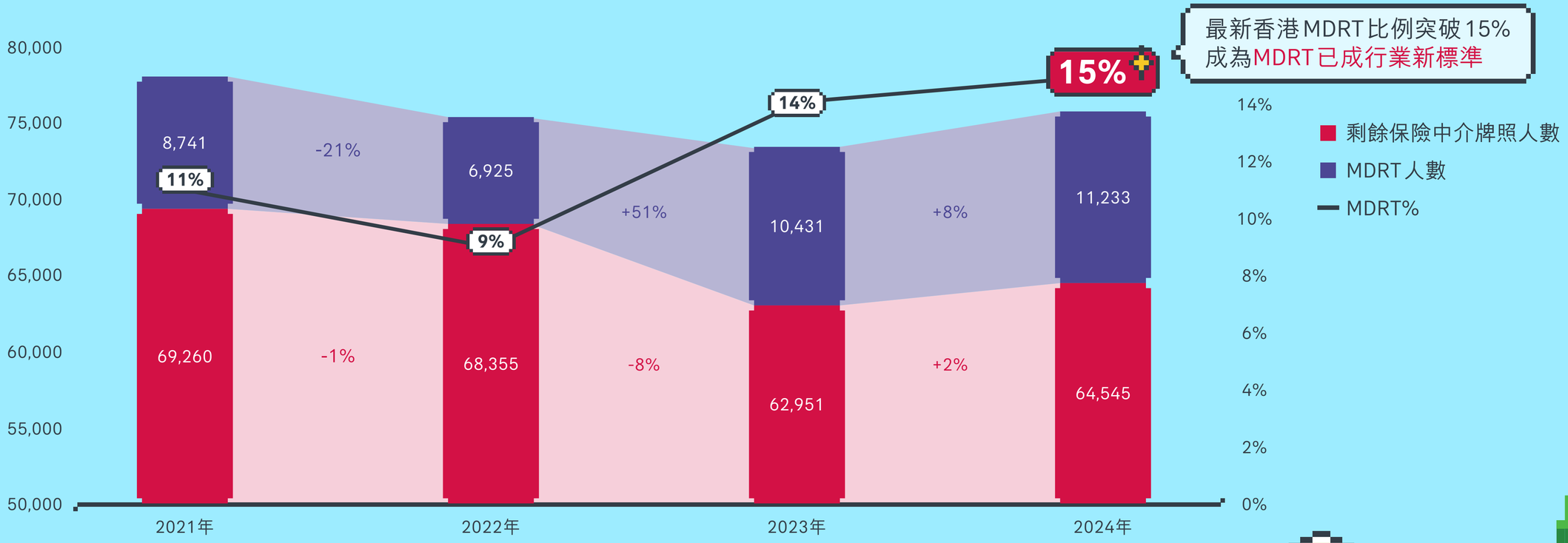
## MDRT帶來的全方位優勢和職涯保障



# MDRT增速迅猛，MDRT成為顧問必備標準

AIA

**全港MDRT人數持續高速增長，佔保險持牌人比例突破15%，遠超持牌人增速。MDRT不再是少數人的榮譽，而是顧問的必修課。**




數據來源：

- 按牌照類別的持牌保險中介人數目 https://www.ia.org.hk/tc/infocenter/statistics/statistics.html
- MDRT 2025 年公司排名 https://members.mdrt.org/zh-cht/about-MDRT/company-rankings/

# 專屬嘉許、優先服務、極致保障：MDRT會員的三重優勢

AIA MDRT®

成為MDRT不只是獲得頭銜，更擁有專屬資源：專屬嘉許與非凡身份，讓你在客戶眼中更具信任感，在同行中更具競爭力，並獲得公司提供的品牌加持與國際平台，助你事業更上一層樓。

## 嘉許

點擊查看更多精彩瞬間

### 更多個人品牌建立機會



獲邀出席百萬圓桌會盛會




獲邀出席MDRT Global Conference

### 更優客戶形象

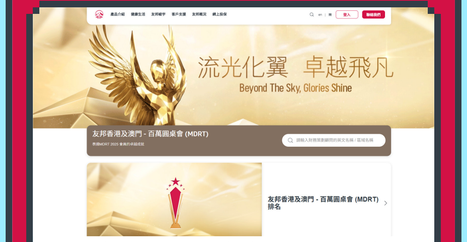



在名片上印上 MDRT 標誌




向客戶發出首席執行官表揚信

### 更強同行競爭力




公開嘉許 — AIA官方網站專頁嘉許




百萬圓桌會年份獎牌

## 非凡身份

### 百萬圓桌會尊貴職銜

| | |
|---|---|
| 註冊百萬圓桌會會員 MDRT | 高級財富管理經理 |
| 註冊內閣會員 COT | 副財富管理總監 |
| 註冊頂尖會員 TOT | 財富管理總監 |

# 專屬嘉許、優先服務、極致保障：MDRT會員的三重優勢

AIA MDRT®

**更好的客戶體驗、更強的公司資源、更全面的保障。從優先核保到專屬財富管理中心，讓你在客戶面前展現極致專業，並獲得公司強力支持，提升信任與轉介機會；再到100%資助的醫療與人壽保險，讓你事業與生活雙重升級。**

## 優先服務

| | |
|---|---|
| 更好的客戶投保體驗 | 百萬圓桌會優先核保 |
| | 百萬圓桌會特快繳費服務 |
| | 免體檢限額及財務核保升級<br>百萬圓桌會(MDRT)/終身會員 — 紅寶石<br>頂尖會員(TOT)/內閣會員(COT) — 鑽石 |
| 更多公司資源支持 | 「友邦峻宇尊尚財富中心」預約服務 |
| | 預約回電服務（於chatbot裏） |
| | iChat服務（適用於COT/ TOT） |
| | 優先培訓及研討班登記 |

## 福利

**100% 資助營業部團體人壽及團體醫療保險計劃**

| | |
|---|---|
| MDRT | 與區域總監級別相同 |
| COT/TOT | 與資深區域總監級別相同 |

AIA

# 收入藍圖：從第1年到第10年，MDRT打開職涯新高度

金融及保險業薪酬領先于其他行業，同時連續MDRT讓收入曲線一路向上，收入更具優勢，遠超行業平均。




## 金融及保險業薪酬領先，MDRT顧問收入更遠超平均。

| 完成MDRT年數 | 預計年收入*<br>（續保率達85%或以上） | 預計月收入 | 對比所有行業平均月入 |
|---|---|---|---|
| 1 | HK$512,885 | HK$42,740 | 多1.2倍 |
| 5 | HK$896,065 | HK$74,672 | 多近3倍 |
| 10 | HK$987,298 | HK$82,274 | 多3.2倍 |

**所有選定行業主類平均每月薪金HK$19,395**

數據來源:
政府統計處工資及勞工成本統計組，工資及薪金總額按季統計報告（2025年6月）
https://www.censtatd.gov.hk/tc/wbr.html?ecode=B10500092025QQ02

*以MDRT 2027 FYCS最低業績要求計算，2026百萬圓桌超級花紅之基本花紅亦計算在內

AIA

# 第四部分：
# 如何達成我的第一個MDRT？

## 成功公式，從這裡開始



# 達成MDRT不靠運氣，靠MDRT成功方程式

AIA PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問 MDRT®

根據大數據，這個方程式已幫助無數顧問成功，成功率高達95%。專注四大要素 — 開板時長、客戶數目、人均保單、產品闊度，你的MDRT之路將穩健且高效。

| MDRT 成功方程式 = | 開板月份 | + 客戶數目 (要點1：做夠客戶數) | + 保單數目 (要點2：人均保單數大於1) | + 產品闊度（以保單計算） (要點3：做闊產品類型) |
|---|---|---|---|---|
| 專注本地市場 | 11 | 13新客戶 + 15現有客戶 | 46（保單/客戶1.6） | 儲蓄30%<br>危疾20%<br>醫療16%<br>其他34% |
| 專注內地市場 | 9 | 10新客戶 + 5現有客戶 | 25（保單/客戶1.6） | 儲蓄33%<br>危疾32%<br>醫療16%<br>其他19% |

**專注本地市場**同事一年要做到**28個客戶**，
**專注內地市場**同事則要做到**15個客戶**

*根據2023年至2024年MDRT同事數據

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

# 第一步，決定高度：達成卓越顧問，MDRT必然！

AIA PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問 MDRT®

想要成為MDRT？先做到卓越顧問。這不只是稱號，而是策略：更多客戶、更廣業務、更強科技，讓你贏在起跑線。

| 成功方程式 | 「卓越顧問」(Premier Advisor) 詳情請參閱通告A260155 | |
|---|---|---|
| 擁有全方位業務 | 儲蓄 、保障 、投資相連壽險計劃 或 藍十字一般保險(1) 或 強積金 | |
| 持續拓展客戶群 | 方法一：18位受保人(2) | 當中包括：10位全新受保人(3) 及 8位受保人投保AIA Vitality特選保險產品 或 指定醫療、危疾 或 意外保險產品(4) |
| | 方法二：24位受保人(2) | 當中包括：8位受保人投保AIA Vitality特選保險產品 或 指定醫療、危疾 或 意外保險產品(4) |
| 善用數碼科技 | 100次TDA數碼工具使用 | 當中包括：24次iFHC(5) 包括 iFHC、CRM、iSay、iPA 及 iChange |

卓越顧問＝廣闊客群＋全方位業務＋數碼科技＋極致服務！做到卓越，MDRT就是必然！




(1) 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不適用於澳門。
(2) 包括強積金個人賬戶客戶 ， 但不包括藍十字一般保醫險保單客戶。
(3) 全新受保人須從來未向該名財務策劃顧問購買保單。
(4) 指定醫療、危疾及意外保險產品詳情請參閱通告A260155 。
(5) 當中必需包括2025年度建立及以電郵發送最少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

AIA

# 第五部分：
# 如何保持連續MDRT？

## 打造長期競爭力，穩健擴展

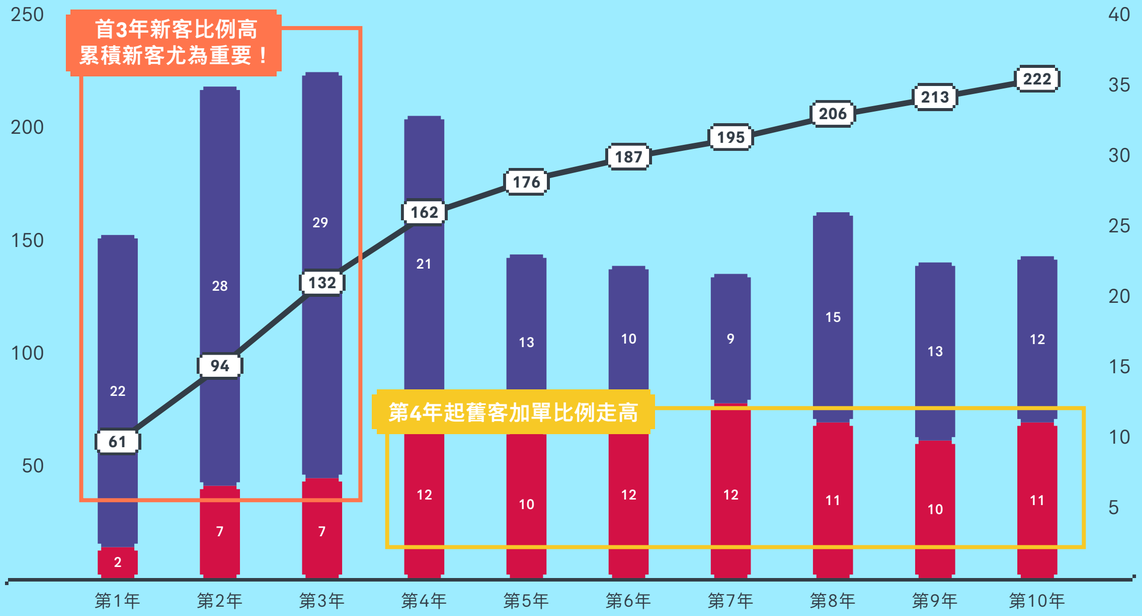


AIA

# 客戶基盤成長：第1年到第10年，由『拓新』轉向『深耕』的長期擴張

**量的拓展轉為質的經營：前期以開拓新客為主、後期以深耕現有客戶(repurchase)為重；累計客戶曲線穩步上行，十年厚植客群底盤，支撐連續MDRT。**

## 10年MDRT客戶數目趨勢




### 小技巧，大勝利

**技巧1：**
**堅持完成卓越顧問**，累積客戶，打造MDRT穩定成長客盤！

**技巧2：**
**Magic number “3”**
連續達成MDRT三年後，『深耕』現有客戶，第4年成功率**高達82%**。



# 新客戶數目好重要，如何開拓足夠新客？

AIA












**開拓新客** = **持續學習** 提升專業力 + **行業交流** 盛會創造機會 + **個人品牌營銷** 打造專業形象










# 開拓新客＝持續學習＋行業交流＋個人品牌營銷

AIA

市場在變，客戶需求在變，持續學習是保持競爭力的核心，透過多元工作坊與培訓，讓你不斷提升技能，累積知識與實戰經驗，讓你的專業力與客戶信任同步提升，從容應對市場變化！

## 三大學習綱領

### A動力學院：「闊」




提升新同事的7大綜合能力，
成就「月月開板」、「開拓客源」

### 5大商學院：「深」




配合公司業務策略，為客戶提供
全方位方案，成就卓越顧問、MDRT

### MDRT工作坊




公司邀請精英同事分享其
**最新**銷售心得與策略

# 開拓新客＝持續學習＋行業交流＋個人品牌營銷

AIA

交流帶來靈感，人脈創造機會 — 這是精英顧問的必修課。與頂尖顧問同行，才能看見更高的標準。
行業交流不僅可以結交人脈，更是學習最佳實踐、洞察市場趨勢的關鍵途徑，讓你站在巨人的肩膀上，快速成長。

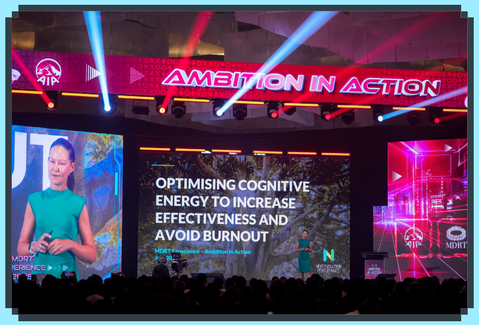
參加MDRT專屬活動，
和業內人士交流學習



MDRT午宴



COT & TOT晚宴




MDRT Experience

全方面提升技巧，
建立個人專業品牌



MDRT Global Conference




MDRT Day




MDRT新勢力

# 開拓新客＝持續學習＋行業交流＋個人品牌營銷

AIA

不只學習，更要分享！品牌不是自然而然形成，而是刻意經營。參加活動只是第一步，善用社群平台展示專業與成就，才能讓你的品牌被看見。將你的成功與專業形象透過社群擴散，吸引更多潛在客戶。參加＋分享＝影響力！讓你的社交媒體成為最佳名片。

**WeChat**




**IG**




**小紅書**




**「行動清單」：**

- ✓ 拍照
- ✓ 標註
- ✓ 發帖
- ✓ 回覆互動

**「成功關鍵數字」**

- 80%的客戶更信任有專業社群形象的顧問（來源：LinkedIn Business Report）
- 社群曝光可提升品牌認知度3倍（來源：HubSpot Social Media Trends）
- 專業貼文互動率比個人貼文高2.5倍（來源：Meta Business Insights）

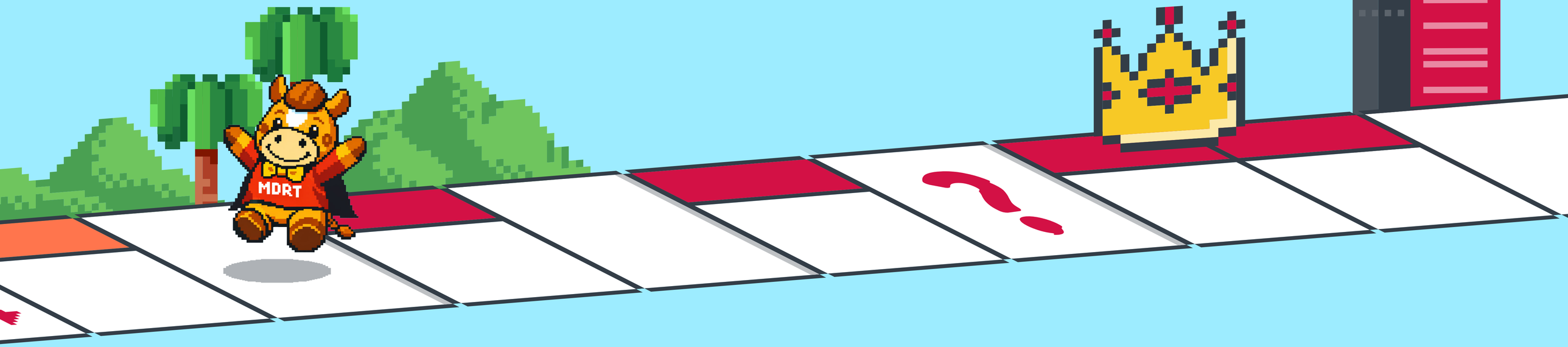
**「精英心法」**

- 活動後24小時內發帖：趁熱度最高，標註MDRT或官方帳號，增加曝光。
- 每週至少2–3則貼文：保持活躍度，選擇最佳時段（午餐或晚間）。
- 互動加分：回覆留言、標註同事，讓貼文更有溫度與擴散力。

AIA

# 第六部分：
# 下一步，超越MDRT？

## 更高層次的榮耀，邁向巔峰



# 高淨值客戶是達成COT/TOT關鍵，而EPA助你跨越樽頸

AIA

**要達成COT/TOT，努力固然重要，但更關鍵的是擁有正確的客戶組合。高淨值客戶是收入與榮譽的雙重保證，而EPA為你提供專屬工具與平台，幫助你從2位起步，穩步擴展至5位，讓你的競爭力全面升級。**

高淨值客戶數目 **2個** → 從 2 → 5 位高淨值客戶，EPA是你的加速器 → **5個**




詳情請參閱通告A260155

## 要求

ELITE 傑出 PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問

PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問 + MDRT®

**+ 擁有至少2名高淨值客戶**

*高淨值客戶：指單一客戶於2026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）

## COT/TOT

成爲EPA，踏上精英之路，

**70%+** EPA 榮登 COT/TOT

Court of the Table Member MDRT®　Top of the Table Member MDRT®

## 連續COT/TOT

大數據顯示，連續 COT/TOT 的成功關鍵在於**高淨值客戶**

— 平均擁有 **5** 位



AIA

# 祝您早日達成MDRT 2027及卓越顧問2026！

## 實用小貼士

HK

如何查閱MDRT與PA進度、如何發送iFHC報告、
MDRT與PA計算方法等資訊

## MDRT / 卓越顧問承諾書

登入後按 三 打開左側目錄
進入《財務策劃顧問卓越領先承諾書》

