2016 年會籍及獎賞手冊－財務策劃顧問

1. 詞彙釋義 1-1

1.1 詞彙釋義 1-1

2. 財務策劃顧問合約 2-1

2.1 維持合約要求 2-1

2.2 一般財務策劃顧問的年終花紅 2-2

3. 續保報酬 3-4

3.1 個人續保佣金花紅 3-4

4. 意外及醫療保險（A&H）獎項 4-1

4.1 2016 年意外及醫療保險（A&H）AAP 年度大獎 4-1

4.2 意外及醫療保險（A&H） Pro88 獎項 4-4

4.3 新人獎 4-7

5. 會籍及獎項 5-1

5.1 Y-Club 會籍 5-1

5.2 新星獎（First Challenge） 5-2

5.3 躍動之星 (Active Club) 5-3

5.4 躍動之星 2.0(Active Club Plus 2.0) 5-5

5.5 馬拉松會員(Marathon Club) 5-6

5.6 踏出新起點 成就真夥伴會員 5-7

5.7 2016 年每月之星 5-8

5.8 百萬金圓會暫準會員（PMDC） 5-9

5.9 百萬金圓會會員（MDC） 5-11

5.10 百萬金圓會特別會員（SMDC） 5-13

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。
（20160816）

5.11 超級巨星會會員（SSC） 5-15
5.12 百萬圓桌會（MDRT） 5-17
5.13 友邦精英學院金蘋果獎 5-21
5.14 傑出區域財務策劃顧問（Financial Planner of the District） 5-23
5.15 最傑出新晉財務策劃顧問 （New Financial Planner of the Year） 5-24
5.16 最傑出財務策劃顧問 （Financial Planner of the Year） 5-25
5.17 年度傑出 Y 財務策劃顧問 （Top Y Financial Planner of the Year） 5-26
5.18 最傑出營業分組經理（Team Managers of the Year） 5-28
5.19 名人堂(Hall of Honour) 5-29
5.20 精英殿堂 (Hall of Fame) 5-30
5.21 長期服務獎（Long Service Award） 5-31
5.22 傑出人壽保險營業員獎（DAA） 5-32
5.23 傑出推銷員獎（DSA）及傑出青年推銷員獎（OYSA） 5-33
5.24 International Quality Award (IQA) 5-35
5.25 優質顧問大獎（QAA） 5-37
5.26 國際龍獎 IDA–傑出業務獎 5-39
5.27 Group Corporate Solutions Elite Planner 5-40
5.28 團險精英會 (GAC) 5-41
5.29 團體保險業務年度獎 5-43
5.30 AIAPT 最佳銷售大獎 5-45
5.31 HNW 業務獎（財務策劃顧問） 5-46
5.32 PCS 會籍 5-47
5.33 最佳投資連繫壽險財務策劃顧問獎 5-48
5.34 友邦精英學院東周刊訪問獎項 5-50
5.35 友邦精英學院資本雜誌訪問獎項 5-51
5.36 友邦精英學院 iPad 挑戰 5-52
5.37 「AIA Vitality 健康程式」最佳個人業績大獎 5-53
5.38 卓越人才發展導師 5-54

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。
（20160816）

6. 其他獎賞 6-1

6.1 助理分區經理/營業分組經理的業績花紅 6-1

6.2 營業分組經理招募花紅 6-6

6.3 財務策劃顧問特別津貼 (Special Producer Allowance) 6-7

6.4 營業部團體人壽保險計劃 6-8

6.5 營業部團體醫療保險計劃 6-9

6.6 公積金（香港財務策劃顧問） 6-23

6.7 汽車貸款 6-25

6.8 物業貸款 6-26

6.9 車位津貼 6-27

6.10 考試費資助 6-29

7. 晉升階梯 7-1

7.1 助理分區經理（AUM）的委任要求 7-1

7.2 營業分組經理（TM）的委任要求 7-3

7.3 分區經理（UM）的委任要求 7-5

7.4 從助理分區經理至分區經理的晉升階梯 7-7

8. 財務策劃顧問的正式職銜 8-1

8.1 摘要：財務策劃顧問的正式職銜 8-1

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。
（20160816）

1. 詞彙釋義

1.1 詞彙釋義

(A) 人壽保單的釋義

人壽保單包括所有人壽業務保單及所有人壽意外及醫療保險（A&H）獨立保單。

(B) 保單數目

1. 計算入會籍及獎賞的各類業務保單數目釋義如下：

保單類型	計算入會籍及獎賞的保單數目
1 張人壽保單	1 張保單
附有 1 張或以上意外及醫療保險（A&H）附加契約的 1 張新人壽保	2 張保單
在原有人壽保單附加 1 張或以上意外及醫療保險（A&H）附加契約	無
1 張獨立個人意外保險保單（IPA）	1 張保單
1 張人身意外保險保單（PAC / PAR）	1 張保單
1 張個人財物保險保單（Personal Lines）	1 張保單
1 張信貸壽險保單（Credit Life）	1 張保單
1 張團體保險業務保單^（Corporate Solutions / CS）	1 張保單
1 張退休金保單（Pension）*	1 張保單
1 張強積金保單（MPF）	1 張保單
3 張強積金個人帳戶*	1 張保單

*退休金包括公積金（ORSO）及澳門退休金計劃。強積金包括強積金僱主及自僱人士退休計劃。強積金個人賬戶指 MPF Personal Account。

^ 除非另有說明，否則度身訂造計劃或套裝計劃（不包括自選保險）將當作 1 張團體保險業務保單計算。

2. 相同基本計劃下且相同受保人之保單將僅計為 1 張保單。

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。
（20160816）

(C) 首年保費總計（FYP 總計）

1. FYP 總計包括人壽、個人意外保險、個人財物保險、信貸壽險及團體保險業務保險。以下規則適用於：

FYP 類型	FYP
$1.0 人壽保單 FYP（包括意外及醫療保險獨立保單）	$1.0
$1.0 新或原有人壽保單的附加契約 FYP	$1.0
$1.0 獨立個人意外保險 FYP	$1.0
$1.0 人身意外保險 FYP	$1.0
$1.0 個人財物保險 FYP	$1.0
$1.0 按揭壽險 FYP	$1.0
$1.0 團體保險業務 ANP	$1.0

2. 對於根據特別報價並且縮減保費繳費期的人壽保單或整付保費業務，將按以下比例計算入 FYP，除非另有說明。

保費繳費期	比例
整付保費	15%
2 年清繳	30%
3 年清繳	40%
4 年清繳	60%
5 年清繳	80%
6 年或以上清繳	100%

3. 對於額外投資保費（Top-up Premium），計入的金額將是實際 FYP 的 15%，除非另有說明。

註釋：

於業績報告內用作轉換整付保費/額外投資保費至 FYP 的計算如下：

額外投資保費	15%
整付保費	15%

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。
（20160816）

(D) 計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)與計算福利之首年佣金(FYC Benefit)的比較

用以計算若干會籍及獎賞的首年佣金(FYC)定義將會有所不同。其定義如下所述：

	人壽保單	獨立個人意外保險	人身意外保險	團體保險業務	退休金	強積金	強積金個人賬戶	信貸壽險	個人財物保險
計算會籍及獎賞之首年佣金 (FYC C&A)	✓	✓	✓	✓ 標準首年佣金(FYC)(新生意) 實際首年佣金(FYC)(增進業務)	✓ 標準首年佣金(FYC)	✓ 標準首年佣金(FYC)	✓ 標準首年佣金(FYC)	✓	✓
計算福利之首年佣金(FYC Benefit) *	✓	✓	✓	✓ 實際首年佣金(FYC) (新生意及增進業務)	✓ 實際首年佣金(FYC)	✓ 實際首年佣金(FYC)	✓ 實際首年佣金(FYC)	✓	x

*適用於計算財務策劃顧問的年終花紅、個人續保佣金花紅及相關營業單位主管之獎賞。

(E) 續保率

- 以年度化保費計算的續保率 =（1 - 失效保單/有效保單）x 100%，而適用於計算每張保單的年度化保費之金額最高為 6,000 元美金，當中失效保單及有效保單的計算方式如下：
  - 當月失效：即當月失效保單的年度化保費之總和（扣除已復效之保單）
  - 當月有效：由第（n-3）至第（n-20）個月新繕發保單的年度化保費之總和除以 18
- 過往 12 個月以 LIMRA 19 個月之公式計算的年度化保費續保率 =（1 – 過往 12 個月內失效保單/過往 12 個月內的有效保單）x 100%

註釋：

a. 本手冊中內所有類型會籍及獎賞的要求將根據上述定義釐定，除非在特定會籍及獎賞備忘錄中另有明確說明。
b. 財務策劃實習生有資格參與公司的會籍及獎賞以及其他業績競賽。
c. 財務策劃顧問在實習及學徒計劃下的招募人數/業績/活動，將不被計算入所有會籍及獎賞/競賽/參加會議的要求。如欲了解財務策劃實習計劃的詳情，請參閱《營業單位主管手冊》。
d. 在發放所有獎賞及花紅時，相關財務策劃顧問/營業單位主管必須仍然在職，否則公司保留拒絕發放款項的權利。
e. 公司將不時訂定或公佈適用於計算個別產品/保單之續保率的特別基準/準則。
f. 若有任何爭議，公司保留最終決定權。

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。
（20160816）

2. 財務策劃顧問合約

2.1 維持合約要求

財務策劃顧問在會計年度內必須達到以下最低要求，方可維持財務策劃顧問合約：

(A) 活動要求

1. 在每 3 個連續月份銷售最少 6 張獲批核的人壽/個人意外保險/團體保險業務之保單；

   及

2. 在該會計年份內共銷售最少 48 張保單，其中至少有 24 張人壽保單。(團體保險業務保單數目從 2013 年 6 月起被納入作人壽保單計算。)

(B) 業績要求

最低計算福利之首年佣金 (FYC Benefit)（港元）
$78,000

(C) 續保率要求

於 11 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 70%。

註釋：

a. 上述為維持合約之最低要求，而各個區域所設定之具體指標或有所不同。

b. 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 。

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。
（20160816）

2.2 一般財務策劃顧問的年終花紅

(A) 合資格者

Non-Financed 財務策劃顧問或營業單位主管

(B) 符合資格之規則

1. 年終花紅（每年特別業績花紅）

合資格的財務策劃顧問或營業單位主管將收到年終花紅（每年特別業績花紅），年終花紅為該會計年度賺取之計算福利之首年佣金(FYC Benefit)的指定百分比，並根據以下方法釐定：

賺取的計算福利之首年佣金 (FYC Benefit)*（港元）	年終花紅為賺取計算福利之首年佣金(FYC Benefit)的百分比
< $78,000	0.0%
$78,000 至 $134,999	16.7%
$135,000 至 $202,499	17.6%
$202,500 至 $269,999	18.5%
$270,000 至 $337,499	19.4%
> = $337,500	20.4%

註釋：

a. 合約生效日期起計少於一年的財務策劃顧問可獲享年終花紅，上述計算福利之首年佣金(FYC Benefit)之要求將按比例計算。

b. 適用於團體保險業務：

團體保險業務的首年佣金(FYC)從 2013 年 6 月起被納入計算年終花紅

* i. 團體保險業務的標準首年佣金(FYC)（每張保單為以 200,000 港元為上限）將用作釐定上述花紅水平；

ii. 團體保險業務的實際首年佣金(FYC)將用於計算支付花紅的金額。

c. 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 。

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。
（20160816）

2. 財物保險保單(Personal Lines)年終花紅

合資格的財務策劃顧問或營業單位主管將收到財物保險保單年終花紅，年終花紅為該會計年度賺取之財物保險保單計算福利之首年佣金(FYC Benefit)的指定百分比，並根據以下方法釐定：

由會計年度開始計算的財務策劃顧問之財物保險保單首年佣金 (YTD PL FYC) x 花紅比率

YTD PL FYC （港元）	**花紅比率**
< $3,000	0%
$3,000 – $5,999	40%
>= $6,000	50%

如財務策劃顧問的合約生效期少於一年，預計(Projected)YTD PL FYC將被採用作計算花紅比率，計算如下：

Projected YTD PL FYC = 財務策劃顧問的YTD PL FYC x 365 / 合約生效的日數

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。
（20160816）

3. 續保報酬

3.1 個人續保佣金花紅

在會計年度符合以下要求的營業單位主管及財務策劃顧問，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：

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

1. 活動量

1.1 在會計年度的任何 9 個月內，每月均須銷售至少 1 張獲批核的人壽或團體保險業務保單。(為感謝長期為公司服務的財務策劃顧問，此規則對服務年期達 20 年或以上並年齡滿 65 歲或以上的「長期服務及資深財務策劃顧問」下調至 6 個月。)

1.2 在合約生效日期起計首年銷售至少 9 張獲批核的人壽保單，並在合約生效日期起計的第二年或往後之年度銷售至少 24 張獲批核人壽保單。

營業單位主管則沒有活動量的要求。

2. 業績要求

最低計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) （港元）
$78,000

註釋：

適用於營業單位主管，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 11 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%。

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。
（20160816）

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財務策劃顧問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之年度	百分比
第 1 年至第 5 年	56.5%
第 6 年至第 10 年	69.5%
第 11 年及往後之年份	77.5%

如營業單位主管同時合資格享有單位續保花紅，以上百分比需扣減單位續保花紅百分比。

2. 個人續保佣金花紅從 2 月 1 日至翌年 1 月 31 日分 12 期發放。
3. 符合資格年數的計算須根據以下規則：

   3.1 若財務策劃顧問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」。

   3.2 若財務策劃顧問連續第 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」。

   3.3 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，若一名財務策劃顧問在 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。若該財務策劃顧問於第 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。

   3.4 以上條件不適用於未能維持其合約的財務策劃顧問，而復職之財務策劃顧問的合資格年數均需重新計算。

4. 當財務策劃顧問的合約終止時，上述獎賞亦隨之喪失。

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。
（20160816）

4. 意外及醫療保險（A&H）獎項

4.1 2016 年意外及醫療保險（A&H）AAP 年度大獎

在會計年度符合以下要求之營業單位主管及財務策劃顧問將合資格獲享該獎項。

(A) 參賽資格

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 競賽日期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 競賽規則及獎項

以下優勝者可於傑出壽險從業員頒獎典禮（AAP）中獲頒發獎項：

級別		最高首年佣金(FYC)業績	
		A&H Riders 大獎	**PA 大獎**
區域（以區域之業績計算）		首 3 名	首 3 名
營業單位主管（以直屬營業組別之業績計算）	**區域總監**	首 5 名	首 5 名
	資深經理	首 5 名	首 5 名
	分區經理	首 5 名	首 5 名
財務策劃顧問（以個人業績計算）		首 10 名	首 10 名
新晉財務策劃顧問（以個人業績計算）		首 3 名	首 3 名
總數		**31 名**	**31 名**
		62 名	

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。
（20160816）

以下優勝者之名字及相片可獲刊登於本港報章：

級別		最高首年佣金(FYC)業績	
		A&H Riders 大獎	**PA 大獎**
區域（以區域之業績計算）		首 3 名	首 3 名
營業單位主管（以直屬營業組別之業績計算）	**區域總監**	首 10 名	首 10 名
	資深經理	首 10 名	首 10 名
	分區經理	首 10 名	首 10 名
財務策劃顧問（以個人業績計算）		首 10 名	首 10 名
新晉財務策劃顧問（以個人業績計算）		首 3 名	首 3 名
總數		**46 名**	**46 名**
		92 名	

只適用於澳門

(A) 參賽資格

所有澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 競賽規則及獎項

以下優勝者可於澳門傑出壽險從業員頒獎典禮（澳門 AAP）中獲頒發獎項：

級別	最高首年佣金(FYC)業績	
	A&H Riders 大獎	**PA 大獎**
營業單位主管（以直屬營業組別之業績計算）	首 3 名	首 3 名
財務策劃顧問（以個人之業績計算）	首 5 名	首 5 名
總數	**8 名**	**8 名**
	16 名	

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。
（20160816）

(C) 一般規則

1. 2016 年意外及醫療保險（A&H）AAP 年度大獎：意外及醫療保險附加契約(A&H Riders)大獎得獎者之區域/營業單位/個人的人壽(Life)保單之續保率必須於 2016 年 11 月月底達 75%或以上；個人意外保險(PA)大獎的得獎者之區域/營業單位/個人的個人意外保險(PA)之續保率必須於 2016 年 11 月月底達 75%或以上。
2. 所有受意外醫療賠償監控（AMR）的營業單位主管及財務策劃顧問將不可競逐各項個人意外保險(PA)獎項。
3. 所有受意外醫療賠償監控（AMR）的營業單位主管及財務策劃顧問，其個人意外保險之業績將不獲計算在 2016 年意外及醫療保險（A&H）AAP 年度大獎中所有個人意外保險(PA) 類別的獎項內。
4. 意外醫療賠償監控（AMR）報告以公司最新的報告為準。
5. 如屬 Industry LOU Package 的新晉財務策劃顧問（包括但不限於 STAR PLUS, BANK LOU 並以公司的最新規定為準）將不獲資格參與新晉財務策劃顧問級別，但可參與財務策劃顧問級別的競賽。
6. 所有重新加入之財務策劃顧問，均不獲資格競逐 2016 意外及醫療保險（A&H）AAP 年度大獎的新晉財務策劃顧問級別及新人獎的競賽。
7. 區域總監可以區域業績競逐 2016 年意外及醫療保險（A&H）AAP 年度大獎區域級別獎項及以其直屬營業組別業績競逐區域總監級別獎項。營業單位主管只可以其直屬營業組別業績競逐 2016 年意外及醫療保險（A&H）AAP 年度大獎獎項。
8. 新晉財務策劃顧問指在該會計年度訂定合約的所有香港及澳門財務策劃顧問。
9. 意外及醫療保險（A&H）保單包括所有意外及醫療保險附加契約(A&H Riders)及個人意外保險(PA)保單。意外及醫療保險附加契約(A&H Riders) 保單包括意外及醫療險附加契約和意外及醫療保險獨立保單；而個人意外保險(PA) 保單包括附加在人壽保單內之人身意外保險(PAC)及獨立個人意外保險(Individual PA) 之保單。
10. 競賽日期內之首年佣金(FYC)方被獲計算。
11. 競賽結果以保單冷靜期後作調整為準。
12. 所有取消後再呈交的保單將不獲計算。
13. 如設定之獎賞未能送出，公司保留以同類或同等價值的獎賞取代之權利。
14. 所有獲獎者必須於領獎項時仍與本公司持有效之財務策劃顧問合約。
15. 公司保留隨時修改競賽規則之權利，不作另行通知。
16. 如若有任何爭議，公司保留最終決定權。

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。
（20160816）

4.2 意外及醫療保險（A&H） Pro88 獎項

在會計年度符合以下要求之營業單位主管及財務策劃顧問將合資格獲享該獎項。

(A) 參賽資格

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 競賽日期

第一期：2015 年 12 月至 2016 年 5 月

第二期：2016 年 6 月至 11 月

(C) 競賽規則及獎項

在會計年度符合以下業績要求之營業單位主管及財務策劃顧問即可成為意外及醫療保險(A&H) Pro88 會員：

意外及醫療保險(A&H) Pro88 會員

級別		意外及醫療保險(A&H)首年佣金(FYC)（意外及醫療保險附加契約(A&H Riders) + 個人意外保險(PA)）之最低要求（港元）
營業單位主管（以直屬營業組別之業績計算）	**區域總監**	$360,000
	資深經理	$260,000
	分區經理	$160,000

級別	最高意外及醫療保險附加契約首年佣金(FYC) (港元)	最高個人意外保險首年佣金(FYC) (港元)
營業單位主管及財務策劃顧問（以個人之業績計算）	首 88 名 $36,000 或以上 意外及醫療保險附加契約 (A&H Riders) 的首年佣金 (FYC)	首 88 名 $24,000 或以上 個人意外保險 (PA) 的首年佣金 (FYC)

營業單位主管可根據個人業績以成為意外及醫療保險 (A&H) Pro88 會員。

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。
（20160816）

會員權益

所有意外及醫療保險 (A&H) Pro88 會員將獲邀請出席「健康講座」，當中包括：

1. 嘉賓分享最新醫療資訊
2. 免費健康檢查
3. 會員更可邀請客戶出席講座

頂級會員

1. 以下意外及醫療保險 (A&H) Pro 88 會員將成為頂尖會員，其名字和照片將獲刊登於本港報章：

級別	最高 意外及醫療保險附加契約 (A&H Riders) 首年佣金 (FYC)	最高 個人意外保險 (PA) 首年佣金(FYC)
區域總監	首 5 名	首 5 名
資深經理	首 8 名	首 8 名
分區經理	首 10 名	首 10 名
營業單位主管 及財務策劃顧問	首 30 名	首 30 名

2. 每級別之「業績卓越之最」大獎優勝者均可獲現金獎如下：

級別	「業績卓越之最」大獎	
	最高 意外及醫療保險附加契約 (A&H Riders) 首年佣金 (FYC) （港元）	最高 個人意外保險 (PA) 首年佣金(FYC) （港元）
區域總監	冠軍－ $1,500 亞軍－ $1,000 季軍－ $800	冠軍－$1,500 亞軍－ $1,000 季軍－$800
資深經理		
分區經理		
營業單位主管 及財務策劃顧問		

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。
（20160816）

特別嘉許

	競賽規則	**獎項**
永久會員	連續 10 期意外及醫療保險 (A&H) Pro 88 會員優勝者	永久會員襟章、獎狀及報章嘉許

(D) 一般規則

1. 優勝之營業單位主管，其營業單位個人意外保險(PA)及個人的人壽保單(Life)之續保率必須於 2016 年 5 月（於第一期）/ 2016 年 11 月（第二期）月底達 75%或以上。
2. 憑個人意外及醫療險附加契約首年佣金(A&H Riders FYC)業績優勝之營業單位主管及財務策劃顧問，其個人的人壽保單(Life)的續保率必須於 2016 年 5 月（於第一期）/ 2016 年 11 月（第二期）月底達 75%或以上。
3. 憑個人意外保險首年佣金(PA FYC) 業績優勝之營業單位主管及財務策劃顧問，其個人意外保險(PA)之續保率必須於 2016 年 5 月（於第一期）/ 2016 年 11 月（第二期）月底達 75%或以上。
4. 意外及醫療保險保單(A&H)包括意外及醫療保險附加契約(A&H Riders)及個人意外保險(PA)保單。意外及醫療保險附加契約(A&H Riders)保單包括意外及醫療險附加契約和意外及醫療保險獨立保單；而個人意外保險(PA) 保單包括附加在人壽保單內之人身意外保險(PAC)及獨立個人意外保險(Individual PA)。
5. 競賽日期內之首年佣金(FYC)才獲計算。
6. 競賽結果以保單冷靜期後作調整為準。
7. 所有取消後再呈交的保單將不獲計算。
8. 如設定之獎賞未能送出，公司保留以同類或同等價值的獎賞取代之權利。
9. 所有獲獎者必須於領獎項時與本公司持有效之財務策劃顧問合約。
10. 公司保留隨時修改競賽規則之權利，不作另行通知。
11. 如有任何爭議，公司保留最終決定權。

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。
（20160816）

4.3 新人獎

在會計年度符合以下要求的新晉財務策劃顧問將合資格獲享該獎項。

(A) 合資格者

1. 於 **2015 年 12 月至 2016 年 11 月**內新入職之財務策劃顧問(以合約生效日期為準)；及
2. 新晉財務策劃顧問必須已完成 FPTPcore/ FPTPexp/ FPTPPTH/ WMPTcore/ AIAPA-EDP 任何一項課程且出席率達 80%。

(B) 符合資格計算期

第一期：2015 年 12 月至 2016 年 5 月

第二期：2016 年 6 月至 11 月

獲獎級別	獲獎資格		獎項
	最高意外及醫療保險首年佣金業績（A&H FYC)*	**意外及醫療保險首年佣金 (A&H FYC*) 之最低要求（港元）**	
新晉財務策劃顧問	首 10 名	$25,000	• 獲邀出席「傑出壽險從業員頒獎酒會」（AAC） • 照片獲刊登於 Spotlight • 新晉財務策劃顧問之星獎盃

於 2015 年 12 月至 2016 年 5 月第一期未能獲獎新晉財務策劃顧問可再度參與第二期之競賽，惟意外及醫療保險首年佣金（A&H FYC)*須重新計算。

* 意外及醫療保險首年佣金（A&H FYC）= 意外及醫療保險附加契約首年佣金 (A&H Riders FYC) + 個人意外保險首年佣金 (PA FYC)

(C) 一般規則

1. 新人獎之得獎者必須完成 FPTPcore/ FPTPexp/ FPTPPTH/ WMPTcore/ AIAPA-EDP 任何一項課程且出席率達 80%。
2. 如屬 Industry LOU Package 的新晉財務策劃顧問（包括但不限於 STAR PLUS, BANK LOU 並以公司的最新規定為準）將不獲資格參與新人獎。
3. 所有重新加入之新晉財務策劃顧問，將不資格參與新人獎。

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。
（20160816）

4. 意外及醫療保險保單(A&H)包括意外及醫療保險附加契約(A&H Riders)及個人意外保險(PA)保單。意外及醫療保險附加契約(A&H Riders)保單包括意外及醫療險附加契約和意外及醫療保險獨立保單；而個人意外保險(PA) 保單包括附加在人壽保單內之人身意外保險(PAC)及獨立個人意外保險(Individual PA)。
5. 競賽日期內之首年佣金(FYC)才獲計算。
6. 競賽結果以保單冷靜期後作調整為準。
7. 所有取消後再呈交的保單將不獲計算。
8. 如設定之獎賞未能送出，公司保留以同類或同等價值的獎賞取代之權利。
9. 所有獲獎者必須於領獎項時與本公司持有效之財務策劃顧問合約。
10. 公司保留隨時修改競賽規則之權利，不作另行通知。
11. 如有任何爭議，公司保留最終決定權。

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。
（20160816）

5. 會籍及獎項

5.1 Y-Club 會籍

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格之規則

財務策劃顧問級別：

1. Full 會籍 － 於 2015 年 12 月 1 日的年齡為 35 歲或以下；並於 2016 年取得 Full MDC 會員資格

2. Aspring 會籍 － 於 2015 年 12 月 1 日的年齡為 35 歲或以下；並於 2016 年達到各職銜的維持合約最低計算福利之首年佣金(FYC Benefit)的要求

3. 全新會籍 － 年齡為 35 歲或以下（將根據訂立合約當日計算），其合約並於本年度內生效的新晉財務策劃顧問

會籍續期：

35 歲及以下的會員，只需達到上述的業績要求，便可繼續持有會籍。

(C) 獎項

年度傑出 Y 財務策劃顧問獎項 — 如欲了解年度傑出 Y 財務策劃顧問獎項的要求，請參閱第 5.17 節

特別 Y 活動及 Y 競賽 — 符合上述會籍資格的所有財務策劃顧問將獲邀參加特別 Y 活動及 Y 競賽

註釋：

a. 會籍將於每年的 11 月 30 日更新

b. 最終結果將根據友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner）內截至 2016 年 11 月的 Agent Monthly Production （C&A） Report

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。
（20160816）

5.2 新星獎（First Challenge）

在會計年度符合以下要求的新晉財務策劃顧問將合資格獲享該獎項。

(A) 合資格者

所有香港及澳門新晉財務策劃顧問

(B) 符合資格之規則

1. 適用於合約生效日期起計首 3 個月內並達到以下要求的財務策劃顧問：
   - 成功獲批核的保單的總數為 16 張（最少 8 張為人壽保單或團體保險業務保單）或
   - 計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)須達 33,000 港元（適用於合約由 2015 年 12 月或以後生效的新晉財務策劃顧問）
   - 必須經已參加 FPTPcore/ FPTPexp/ FPTPPTH/ WMPTcore/ AIAPA-EDP 課程且出席率達 80%
2. 所有重新加入公司的財務策劃顧問均不符合參加新星獎(First Challenge)

註釋：

a. 保單數目及計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)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
b. 合約生效日期為 2015 年 12 月之前的新晉財務策劃顧問，計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)要求仍維持,28,000 港元。

(C) 獎賞

1. 合資格者將獲邀參加新星早餐會*，並獲頒發精美獎盃。
2. 於每個符合資格計算之月份中，達到最高計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)的合資格者將獲發 1,000 港元的現金獎賞*。
   * 如屬 Industry LOU Package 的新晉財務策劃顧問（包括但不限於 STAR PLUS, BANK LOU 並以公司的最新規定為準）將不獲資格參與新星早餐會及 1,000 港元的現金獎賞。

註釋：

業績可參考友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner） > 成績報告 > Production Reports > First Challenge Report

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。
（20160816）

5.3 躍動之星 (Active Club)

在會計年度符合以下要求之營業單位主管及財務策劃顧問將獲享資格領取獎賞。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格之規則

凡達到以下當中任何一個要求的財務策劃顧問或營業單位主管，將合符資格在相關會計月份成為躍動之星的會員：

1. 4 張人壽保單*；或
2. 3 張人壽保單* + 3 張個人意外保險保單（包括獨立個人意外保險及人身意外保險）

* 以下當作 1 張人壽保單計算：

- 1 張人壽保單（僅計算首碼為「B」和「G」的保單）
- 1 張團體保險業務（度身訂造/套裝計劃）保單
- 1 張強積金
- 3 張強積金個人賬戶
- 1 張澳門退休金

以個人業績而取得躍動之星會籍之營業單位主管，將獲提供最長 2 個月的寬限期以獲得連續計算躍動之星會籍。

註釋：

業績可參考友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner） > 成績報告 > Production Reports > Active Club Report

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。
（20160816）

(C) 獎賞

1. 將根據連續持有會籍之年數向會員頒發以下獎賞：

連續年數	現金獎賞（港元）	獎品
1	$800	電子證書
2	$1,200	電子證書
3	$1,400	電子證書
4	$1,600	電子證書
5	$1,800	電子證書
6 - 9	$2,000	電子證書
10	$2,000	裱裝證書
11 - 15	$3,000	裱裝證書
16 - 19	$4,000	裱裝證書
20 年及以上	$4,000	裱裝證書

2. 躍動之星(Active Club) 慶祝活動

   - 在**任何**連續 6 個月符合會籍資格的所有財務策劃顧問及營業單位主管，將獲邀參加下一次躍動之星(Active Club) 慶祝活動。

3. 在連續 240 個月符合資格的會員將成為終身會員，將可參與公司往後舉辦的所有躍動之星(Active Club)慶祝活動，並獲授予終身會員徽章。

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。
（20160816）

5.4 躍動之星 2.0(Active Club Plus 2.0)

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2016 年 1 月至 12 月（最後合資格月份至 2017 年 5 月）

(C) 符合資格之規則

凡達到以下當中任何一個要求的財務策劃顧問或營業單位主管，將合符資格在相關會計月份成為**躍動之星2.0(**Active Club Plus 2.0)會員：

1. 6張人壽保單*；或

2. 5張人壽保單* + 3張個人意外保險保單（包括獨立個人意外保險及人身意外保險）

* 以下當作 1 張人壽保單計算：

- 1 張人壽保單（僅計算首碼為「B」和「G」的保單）
- 1 張團體保險業務（度身訂造/套裝計劃）保單
- 1 張強積金
- 3 張強積金個人賬戶
- 1 張澳門退休金

(D) 獎賞

除了現有**躍動之星(**Active Club)會員的獎賞外，在任何連續 6 個月符合**躍動之星 2.0(**Active Club Plus 2.0)會籍資格的會員，將於下一次**躍動之星(**Active Club)**慶祝活動**獲得嘉許及以下獎賞：

- 襟針
- 額外 HK$10,000 大抽獎，只限**躍動之星 2.0(**Active Club Plus 2.0)會員

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。
（20160816）

5.5 馬拉松會員(Marathon Club)

在會計年度內符合以下要求之營業單位主管及財務策劃顧問將有資格取得會籍。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則及獎賞

成功銷售達以下數量之新人壽保單或團體保險業務（不包括獨立個人意外保險、退休金、強積金、個人財物保險保單）的財務策劃顧問或營業單位主管，在緊接的合資格年份將獲得會籍資格。

業績要求	會籍名稱	獎賞
100 張新人壽保單或團體保險保單	馬拉松會員	電子證書
150 張新人壽保單或團體保險保單	馬拉松金會員	裱裝證書
200 張新人壽保單或團體保險保單	馬拉松白金會員	

註釋：

a. 不可同時擁有多於一種會籍。

b. 保單數目可參考友邦財務策劃顧問專頁 （Agency Corner） 內的 Agent Monthly Production （C&A） Report 。

c. 最終結果將根據友邦財務策劃顧問專頁 （Agency Corner） > 成績報告 > Production Reports > Marathon Club Report。

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。
（20160816）

5.6 踏出新起點 成就真夥伴會員

(A) 競賽資格

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問(以個人業績計算)

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則及獎賞

讓客戶成為我們真生活的真夥伴，於競賽期內凡為新/現有受保人完成 1 張成功批核之人壽或個人意外保險保單(計算保單字頭包括「B」、「G」、「M」&「P」)即可成就 1 位真夥伴。於競賽期內重覆銷售予同一受保人，亦只計算為成就 1 位真夥伴。

真夥伴總數目	榮譽級別	嘉許
150 或以上	鑽石	獲得嘉許證書及榮譽獎牌
100 – 149	金	獲得嘉許證書及榮譽獎牌
75 – 99	銀	電子證書及榮譽獎牌
50 - 74	銅	電子證書及榮譽獎牌

*每位真夥伴大使獲頒最高級別的獎牌及証書。

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。
（20160816）

5.7 2016 年每月之星

(A) 競賽資格

所有香港及澳門財務策劃顧問及營業單位主管 (以個人業績計算)

(B) 競賽日期:

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 競賽規則及獎項:

營業同事於**每個月**排名於以下任何一項組別，其姓名及照片將獲刊登於公司網頁以作嘉許，同時附設受歡迎的社交網站(例如 Facebook & Twitter)的連結與他人分享。

- 首 10 名營業精英-以壽險 FYC 生意計算
- 首 10 名營業精英-以壽險保單數目計算
- 首 3 名營業精英-以團體保險 ANP 生意計算
- 首 3 名營業精英-以投資連繫壽險新 FYC 生意計算
- 首 3 名營業精英-以投資連繫壽險新遞交保單數目計算
- 首 3 名新晉營業精英-以投資連繫壽險新 FYC 生意計算
- 首 3 名新晉營業精英-以投資連繫壽險新保單數目計算
- 首 3 名營業精英-以 AIAPT 企業退休金業務計算#
- 首 3 名營業精英-以 AIAPT 個人業務計算##

#首年供款及由其他受託人轉入之資產

##排名以每月獲成功處理的「休悠樂」計劃及客戶尊享強積金個人帳戶計劃之由其他受託人轉移之資產計算

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。
（20160816）

5.8 百萬金圓會暫準會員（PMDC）

於 2016 年度達到以下要求之營業單位主管及財務策劃顧問將成為 2017 年度的百萬金圓會暫準會員（即 PMDC）。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合 2017 年度會籍資格之規則

1. 財務策劃顧問於 2016 年度達到不少於 148,000 港元的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)；及

   *不論服務年期之長短，所有新晉財務策劃顧問都必須達到 100%（即 148,000 港元）或以上的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)，方可獲得會籍和獎賞的資格。

註釋：

計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)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 。

2. 人壽保單及保單總數要求如下**：

合約生效日期	人壽保單及團體保險業務保單的總數目最少要求	保單總數的最少數目要求
2015 年 12 月 1 日前	24	48
2015 年 12 月	24	48
2016 年 1 月	22	44
2016 年 2 月	20	40
2016 年 3 月	18	36
2016 年 4 月	16	32
2016 年 5 月	14	28

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。
（20160816）

2016 年 6 月	12	24
2016 年 7 月	10	20
2016 年 8 月	8	16
2016 年 9 月至 11 月	6	12

**保單數目要求不適用於營業單位主管

註釋：

保單數目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 。

3. 續保率要求：
   - 於 2016 年 11 月的 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 80%。

(D) 獎賞

電子證書乙張

註釋：

a. 不可同時擁有多於一種會籍。

b. 最終結果將根據友邦財務策劃顧問專頁 （Agency Corner） 內截至 2016 年 11 月的 Agent Monthly Production （C&A） Report 。

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。
（20160816）

5.9 百萬金圓會會員（MDC）

於 2016 年度達到以下要求之營業單位主管及財務策劃顧問將成為 2017 年度的百萬金圓會會員。符合資格後，PMDC 會籍將即時失效。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合 2017 年度會籍資格之規則

1. 財務策劃顧問於 2016 年度達到不少於 160,000 港元的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)；及
   *不論服務年期之長短，所有新晉財務策劃顧問都必須達到 100%（即 160,000 港元）或以上的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)，方可獲得會籍和獎賞的資格。

註釋：

計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)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 。

2. 人壽保單及保單總數要求如下**：

合約生效日期	人壽保單及或團體業務保單的總數目最少要求	保單總數的最少數目要求
2015 年 12 月 1 日前	24	48
2015 年 12 月	24	48
2016 年 1 月	22	44
2016 年 2 月	20	40
2016 年 3 月	18	36
2016 年 4 月	16	32
2016 年 5 月	14	28
2016 年 6 月	12	24

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。
（20160816）

2016 年 7 月	10	20
2016 年 8 月	8	16
2016 年 9 月至 11 月	6	12

**保單數目要求不適用於營業單位主管

註釋：

保單數目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 。

3. 續保率要求：
   - 於 2016 年 11 月的 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 80%。

(D) 獎賞

- 電子證書；
- MDC 獎章乙枚；

  或
- 證書乙張及 100 港元個人續保花紅的營業部團體醫療保險計劃保費贊助#。

如財務策劃顧問同時符合 MDRT、COT 或 TOT 的資格，則獲得 100% 的保費贊助以支付營業部團體醫療保險計劃之費用。另將安排頒發獎盃或獎章。

註釋：

a. 不可同時擁有多於一種的會籍。

b. 最終結果將根據友邦財務策劃顧問專頁 （Agency Corner） 內截至 2016 年 11 月的 Agent Monthly Production （C&A） Report 。

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。
（20160816）

5.10 百萬金圓會特別會員（SMDC）

於 2016 年度達到以下要求之營業單位主管及財務策劃顧問將成為 2017 年度的百萬金圓會特別會員（即 SMDC）。符合資格後，PMDC/MDC 會籍將即時失效。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合 2017 年度會籍資格之規則

1. 財務策劃顧問於 2016 年度達到不少於 275,000 港元的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)；及

   * 不論服務年期之長短，所有新晉財務策劃顧問都必須達到 100%（即 275,000 港元）或以上的計算會籍及獎賞之首年佣金**(**FYC C&A)，方可獲得會籍和獎賞的資格。

註釋：

計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)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 。

2. 人壽保單及保單總數要求如下**：

合約生效日期	人壽保單及團體業務保單的總數目最少要求	保單總數的最少數目要求
2015 年 12 月 1 日前	24	48
2015 年 12 月	24	48
2016 年 1 月	22	44
2016 年 2 月	20	40
2016 年 3 月	18	36
2016 年 4 月	16	32
2016 年 5 月	14	28

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。
（20160816）

2016 年 6 月	12	24
2016 年 7 月	10	20
2016 年 8 月	8	16
2016 年 9 月至 11 月	6	12

**保單數目要求不適用於營業單位主管

註釋：

保單數目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 。

3. 續保率要求

- 於 2016 年 11 月的 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 80%。

(D) 獎賞

- 電子證書；
- SMDC 獎章乙枚；

或

- 證書乙張及 100 港元個人續保花紅的營業部團體醫療保險計劃保費贊助#。

與 MDC 相同

註釋：

a. 不可同時擁有多於一種的會籍。

b. 最終結果將根據友邦財務策劃顧問專頁 （Agency Corner） 內截至 2016 年 11 月的 Agent Monthly Production （C&A） Report 。

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。
（20160816）

5.11 超級巨星會會員（SSC）

於 2016 年度達到以下要求之營業單位主管及財務策劃顧問將成為 2017 年度的超級巨星會員（即 SSC）。符合資格後，PMDC/MDC/SMDC 會籍將即時失效。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合 2017 年度會籍資格之規則

1. 財務策劃顧問於 2016 年度達到不少於 410,000 港元的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)；及

   * 不論服務年期之長短，所有新晉財務策劃顧問都必須達到 100%（即 410,000 港元）或以上的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)，方可獲得會籍和獎賞的資格。

註釋：

計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)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 。

2. 人壽保單及保單總數要求如下**：

合約生效日期	人壽保單及團體業務保單的總數目最少要求	保單總數的最少數目要求
2015 年 12 月 1 日前	24	48
2015 年 12 月	24	48
2016 年 1 月	22	44
2016 年 2 月	20	40
2016 年 3 月	18	36
2016 年 4 月	16	32
2016 年 5 月	14	28
2016 年 6 月	12	24

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。
（20160816）

2016 年 7 月	10	20
2016 年 8 月	8	16
2016 年 9 月至 11 月	6	12

**保單數目要求不適用於營業單位主管

註釋：

保單數目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 。

3. 續保率要求：

- 於 2016 年 11 月的 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 80%。

(D) 獎賞

- 電子證書；
- SSC 獎盃乙座；

  或
- 200 港元個人續保花紅營業部團體醫療保險計劃的保費贊助#。

與 MDC 相同

註釋：

a. 不可同時擁有多於一種的會籍。

b. 最終結果將根據友邦財務策劃顧問專頁 （Agency Corner） 內截至 2016 年 11 月的 Agent Monthly Production （C&A） Report 。

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。
（20160816）

5.12 百萬圓桌會（MDRT）

在日曆年度內符合以下要求之營業單位主管及財務策劃顧問將獲享資格。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2016 年 1 月 1 日至 12 月 31 日

(C) 符合 2017 年度會籍資格之規則

在 2016 年 1 月 1 日至 12 月 31 日達到以下要求的財務策劃顧問或營業單位主管將符合資格：

1. 適用於香港的百萬圓桌會業績要求

	MDRT FYCC（港元）	FYP（港元）	收入（港元）#
百萬圓桌會會員 (MDRT)	$533,200	$2,132,800	#全年總收入$917,100，其中人壽及個人意外保險(Life 及 PA)首年佣金不少於 $266,100
超級會員 (COT)	$1,599,600	$6,398,400	#全年總收入$2,751,300，其中人壽及個人意外保險(Life 及 PA)首年佣金不少於 $266,100
頂尖會員 (TOT)	$3,199,200	$12,796,800	#全年總收入$5,502,600，其中人壽及個人意外保險(Life 及 PA)首年佣金不少於 $266,100

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。
（20160816）

2. 適用於澳門的百萬圓桌會業績要求

	MDRT FYCC（澳門幣*）	FYP（澳門幣*）	收入（澳門幣）#
百萬圓桌會會員(MDRT)	$414,600	$1,658,400	#全年總收入$713,100，其中人壽及個人意外保險(Life 及 PA)首年佣金不少於 $206,900
超級會員(COT)	$1,243,800	$4,975,200	#全年總收入$2,139,300，其中人壽及個人意外保險(Life 及 PA)首年佣金不少於 $206,900
頂尖會員(TOT)	$2,487,600	$9,950,400	#全年總收入$4,278,600，其中人壽及個人意外保險(Life 及 PA)首年佣金不少於 $206,900

註釋：

港元兌換至澳門幣

a. 適用於中期業績的兌換率將根據公司在每個月尾的匯率計算。

b. 適用於全年業績的兌換率將根據公司在 2016 年 12 月 31 日的匯率計算。

#全年總收入（定義及包括以下各項）：

- 所有產品的首年佣金(FYC)
- 續保佣金及投資連繫壽險產品的銷售佣金（Trailer Fee）
- 個人續保佣金花紅
- 年終花紅 （Year End Bonus）
- 財務策劃顧問特別津貼（Special Producer Allowance）
- 車位津貼
- 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。

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。
（20160816）

3. 詞彙釋義

百萬圓桌會 FYCC =首年佣金(FYC) + 公司按業績的現金獎賞 + 年終花紅
首年佣金(FYC)按人壽、人身意外保險、獨立個人意外保險、退休金及團體保險業務的業績計算。
FYP 按人壽、人身意外保險、獨立個人意外保險及團體保險業務的業績計算。

4. 專業協會

所有申請者（澳門、認可財務策劃師、香港財務策劃師學會、特許財務分析師除外）必須在 2016 年度及 2017 年度擁有香港人壽保險從業員協會（保協）的會員身份，而首次合資格者則必須在 2017 年度為保協的會員。

(D) 會員資格稱號

1. 合資格會員

達到百萬圓桌會業績要求者在其申請表獲百萬圓桌會批核及確認時，將成為合資格會員 （Qualifying Member）。

2. 合資格終身會員

會員獲百萬圓桌會批核及確認其第 10 年會籍時，將成為合資格終身會員（Qualifying Life Member）。作為臨時申請人身份的年份亦會計算在內。為於未來年度維持合資格終身會員的身份，合資格終身會員需每年提交申請以證明其已達到目前最低業績要求並已繳付所需費用。

若申請者在年滿 45 歲後，首次獲認可為保險或金融服務專業人士/顧問，並且連續 6 年獲得百萬圓桌會批准其會員申請，則該名人士亦可成為合資格終身會員。

3. 終身會員

在取得合資格終身會籍後，如選擇申請成為終身會員 （Life Member），則需聲明未能達到業績要求，但仍然有意保留其百萬圓桌會會籍。終身會員**必須每年提交申請及繳付所需費用。**

4. Honor Roll

獲得 15 年的會籍或更高之會員資格（以業績釐定）後，則可登上榮譽榜。

5. Quarter Century Club

獲得 25 年的會籍或更高之會員資格（以業績釐定）後，則可成為 Quarter Century 的會員。

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。
（20160816）

(E) 獎賞

取得百萬圓桌會資格並且成功註冊為百萬圓桌會會員的財務策劃顧問，將獲享以下福利及尊貴待遇：

福利及尊貴待遇	
嘉許	1. 在傑出壽險從業員頒獎典禮(AAP)/百萬圓桌會活動中予以表揚 2.百萬圓桌會獎牌 3. 報章表揚 4. 向客戶發出首席執行官表揚信 5. 在名片上印上 Premier Agency 標誌
非凡身份	1. 百萬圓桌會八達通卡 2. 百萬圓桌會尊貴職銜
優先服務	1. 百萬圓桌會優先核保 2. 百萬圓桌會特快櫃位及熱線 3. 培訓及研討班登記 4. 免體檢限額及財務核保升級 – 百萬圓桌會/終身會員 →紅寶石 – 頂尖會員/超級會員→鑽石 註釋：只限少 於 100%（適用於紅寶石級別）/80%（適用於鑽石級別）的損失率（loss ratio），並於過往 12 個月內無有效的投訴紀錄 5. Premier Agency 熱線 – 2232 8898（適用於註冊終身會員/超級會員/頂尖會員/雙倍百萬圓桌會） 6.百萬圓桌會熱線 – 2232 8881（適用於註冊百萬圓桌會會員或以上）
福利	**頂尖會員/超級會員/終身會員**：100%資助營業部團體人壽及團體醫療保險計劃（與資深區域總監級別的福利相同）*
	百萬圓桌會：100%資助營業部團體人壽及團體醫療保險計劃（與區域總監級別的福利相同）*

*適用於達到業績要求的財務策劃顧問

1. 會員有權在其名片印上百萬圓桌會會員職銜。
2. 會員有權訂購百萬圓桌會證書、獎牌、紀念品、培訓用的錄影帶，以及參加美國百萬圓桌會在海外舉辦的各種培訓研討會。
3. 會員將獲邀參加每年在全球各地舉行的百萬圓桌會年會，屆時會有著名的演講者及豐富的娛樂節目。此外，亦會專門為頂尖會員舉辦的頂尖會員年會（所有年會均須另行繳付登記費）。

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。
（20160816）

5.13 友邦精英學院金蘋果獎

(A) 合資格者

所有 Premier Academy 財富管理經理

(B) 符合資格之規則

在合約生效日期起計首 4 年內連續 3 年獲得百萬圓桌會資格的人士：

情況 1：

在第 1、2 及 3 個合約年度獲得百萬圓桌會資格

情況 2：

在第 2、3 及 4 個合約年度獲得百萬圓桌會資格

惟以下情況並不符合本獎賞的資格。

情況 3：

在第 1、2 及 4 個合約年度獲得百萬圓桌會資格

情況 4：

在第 1、3 及 4 個合約年度獲得百萬圓桌會資格

(C) 獎賞

1. 在連續第 3 個年度獲得百萬圓桌會資格的人士將獲頒發 24-K 鍍金大蘋果乙個（14 厘米 X 14 厘米）。
2. 該獎賞將在傑出壽險從業員頒獎典禮（AAP）上頒發。
3. 報章表揚

註釋：

在合約生效日期起計首 3 年內連續 2 年獲得百萬圓桌會資格的人士將獲頒發 24-K 鍍金蘋果乙個（7 厘米 X 7 厘米）：

情況 5：

在第 1 及 2 個合約年度獲得百萬圓桌會資格

情況 6：

在第 2 及 3 個合約年度獲得百萬圓桌會資格

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。
（20160816）

(D) 規則及規定

1. 合資格者必須在百萬圓桌會官方組織註冊其百萬圓桌會會籍，方有資格領取本獎賞。
2. 合資格者在一年內取得的頂尖會員/超級會員資格將僅當作 1 個百萬圓桌會資格計算。
3. 合約生效日期用於釐定服務年期，並由各日曆年的 12 月開始。
4. 獎賞結果以保單冷靜期並已作出調整後為準。公司在保單冷靜期後保留追討已發放之獎賞或相同價值的現金之權利。
5. 合資格者在兌換獎賞時必須仍然與公司維持有效的財務策劃顧問合約。
6. 視乎獎賞禮品的供應，公司保留更改獎賞的權利。
7. 公司保留隨時修改本次競賽（計劃）之任何規則的權利，不作另行通知。
8. 若有任何爭議，公司保留最終決定權。

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。
（20160816）

5.14 傑出區域財務策劃顧問（Financial Planner of the District）

旨在表揚達到區域內最高計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)的財務策劃顧問，得獎者將成為所屬區域的財務策劃顧問的榜樣及目標。

(A) 合資格者

所有香港及澳門財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

1. 於所屬區域達到最高已調整計算會籍及獎賞之首年佣金(Adjusted FYC C&A)(合約生效日期為 2015 年 12 月 1 日或以後的財務策劃顧問以計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)作計算)的財務策劃顧問。

   已調整計算會籍及獎賞之首年佣金(Adjusted FYC C&A)是指：

   [人壽保單續保率 X （人壽保單首年佣金(FYC) + 附加契約首年佣金(FYC)）] + [個人意外保險續保率 X 個人意外保險首年佣金(FYC)] + 其他業務的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)

   - 人壽保單續保率的計算方法如下：根據 EB8 報告中本年度每個月的 LIMRA 19 個月（年度化保費）續保率，計算在過往 12 個月的平均值。
   - 個人意外保險續保率等於過往 12 個月的續保保費（RYP）÷ 上一年度同期的首年保費（FYP）+ RYP。

2. 根據本年度之業績，該財務策劃顧問必須為 SSC 會員。

(D) 獎賞

首次合資格者：獎盃乙座
多次合資格者：電子證書

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。
（20160816）

5.15 最傑出新晉財務策劃顧問 （New Financial Planner of the Year）

首 20 名新晉財務策劃顧問將有資格獲得獎賞。該獎賞旨在表揚業績優異的新晉財務策劃顧問。

(A) 合資格者

合約於會計年度生效的所有香港及澳門財務策劃顧問，不包括 LOU 財務策劃顧問（包括但不限於 STAR PLUS, BANK 並以公司的最新規定為準）。

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

1. 在上一個日曆年的 12 月 1 日或之後委任的財務策劃顧問。
2. 根據本年度之業績，該新晉財務策劃顧問必須為 SSC 會員。
3. 得獎者為達到最高計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)之新晉財務策劃顧問，其後 19 名新晉財務策劃顧問將居於次位。
4. 重新加入公司的新晉財務策劃顧問均不符合新晉財務策劃顧問類別的評選。
5. 得獎者不可同時獲得最傑出新晉財務策劃顧問及最傑出財務策劃顧問。
6. 將根據於 11 月 30 日的職位作為釐定符合資格之準則。

(D) 獎賞

在傑出壽險從業員頒獎典禮（AAP）中獲頒發獎盃及嘉許

註釋：

業績可參考友邦財務策劃顧問專頁 （Agency Corner） > 成績報告 > Production Reports > Ranking of the Year 2016 Report > New Agents of the Year。

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。
（20160816）

5.16 最傑出財務策劃顧問 （Financial Planner of the Year）

首 50 名財務策劃顧問將獲得獎賞。屬財務策劃顧問界別中年度最高級別的獎項。

(A) 合資格者

所有香港及澳門財務策劃顧問，符合最傑出新晉財務策劃顧問資格者除外。

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

1. 根據本年度之業績，該財務策劃顧問必須為 SSC 會員。
2. 成績將根據已調整計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)計算，亦即：

   [人壽保單續保率 X （人壽保單首年佣金(FYC) + 附加契約首年佣金(FYC)）] + [個人意外保險續保率 X 個人意外保險首年佣金(FYC)] + 其他業務的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)

   - 人壽保單續保率的計算方法如下：根據 EB8 報告中本年度每個月的 LIMRA 19 個月（年度化保費）續保率，計算在過往 12 個月的平均值。
   - 個人意外保險續保率等於過往 12 個月的續保保費（RYP）÷ 上一年度同期的首年保費（FYP）+ RYP。
3. 得獎者為達到最高已調整計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)之財務策劃顧問，其後 49 名財務策劃顧問將居於次位。
4. 得獎者不可同時獲得最傑出新晉財務策劃顧問及最傑出財務策劃顧問。
5. 將根據於 11 月 30 日的職位作為釐定符合資格之準則。

(D) 獎賞

在傑出壽險從業員頒獎典禮（AAP）中獲頒發獎盃及嘉許

註釋：

業績可參考友邦財務策劃顧問專頁 （Agency Corner） > 成績報告 > Production Reports > Ranking of the Year 2016 Report > Agents of the Year。

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。
（20160816）

5.17 年度傑出 Y 財務策劃顧問 （Top Y Financial Planner of the Year）

首 5 名 Y 財務策劃顧問將有資格獲得獎賞。該獎賞旨在表揚業績優異的 Y-Club 財務策劃顧問會員。

(A) 合資格者

所有香港及澳門的 Y-Club 財務策劃顧問會員（Full, Aspiring 及 New Member）。

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

1. 財務策劃顧問必須為 2016 年度 Y-Club 財務策劃顧問會員*

   *有關 Y-Club 財務策劃顧問會籍的要求，請參閱第 5.1 節。

2. 根據本年度之業績，該財務策劃顧問必須符合資格並註冊為 MDRT 或更高級別的會員。

3. 年度傑出 Y 財務策劃顧問得獎者為達到最高#計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)之財務策劃顧問，其後 4 名財務策劃顧問將居於次位。

   #合約生效日期為去年 11 月 30 日或之前的財務策劃顧問，業績將根據已調整計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)計算，亦即：

   [人壽保單續保率 X （人壽保單首年佣金(FYC) + 附加契約首年佣金(FYC)）] + [個人意外保險續保率 X 個人意外保險首年佣金(FYC)] + 其他業務的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)

   - 人壽保單續保率的計算方法如下：根據 EB8 報告中本年度每個月的 LIMRA 19 個月（年度化保費）續保率，計算在過往 12 個月的平均值。
   - 個人意外保險續保率等於過往 12 個月的續保保費（RYP）÷ 上一年度同期的首年保費（FYP）+ RYP。

4. LOU 財務策劃顧問（包括但不限於 STAR PLUS, BANK 並以公司的最新規定為準）均不符合參加此獎賞的資格，惟 LOU MB 財務策劃顧問除外。

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。
（20160816）

5. 重新加入公司的財務策劃顧問均不符合參加此獎賞的資格，惟之前簽訂財務策劃實習生合約者除外。

(D) 獎賞

在傑出壽險從業員頒獎典禮（AAP）中獲頒發獎盃及嘉許

註釋：

業績可參考友邦財務策劃顧問專頁 （Agency Corner） > 成績報告 > Production Reports > Ranking of the Year 2016 Report > Y Finanical Planner of the Year。

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。
（20160816）

5.18 最傑出營業分組經理（Team Managers of the Year）

首 3 名助理分區經理（AUM）/營業分組經理（TM） 將合資格獲享獎項。該獎項旨在激勵及表揚有潛質的主管（助理分區經理及營業分組經理）成功領導其團隊，在所有組別中取得最高的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)。

(A) 合資格者

香港及澳門的所有助理分區經理及營業分組經理

(B) 合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

1. 候選人必須為助理分區經理或營業分組經理。
2. 候選人必須在合資格計算年度的年底或之前，獲委任為新分區經理。在擔任助理分區經理/營業分組經理的期間或晉升之前的 12 個月內，該助理分區經理/營業分組經理及其團隊所達到的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)業績，將被計算以作評選本獎項。如該候選人屬下有一名助理分區經理/營業分組經理，該名助理分區經理/營業分組經理的個人業績將會被計算在內（但屬下的財務策劃顧問之業績則除外）。
3. 除助理分區經理/營業分組經理自己本人及財務策劃實習生外，其屬下最少有 3 名合約仍生效的財務策劃顧問。
4. 達到最高計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)的助理分區經理/營業分組經理將成為年度營業分組經理，其餘 2 助理分區經理/營業分組經理則為第 2 及第 3 名。
5. 每名財務策劃顧問及助理分區經理/營業分組經理的個人業績中可獲計算的最高計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)為 3,200,000 港元。

(D) 獎賞

在傑出壽險從業員頒獎典禮（AAP）獲頒發獎盃及嘉許

註釋：

最終業績將根據友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner） > 成績報告 > Production Reports > Team Managers of the Year Report

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。
（20160816）

5.19 名人堂(Hall of Honour)

這項最高獎項旨在表揚對公司作出多年傑出貢獻的財務策劃顧問或營業單位主管，以強調在保持業務、業績及建立營業單位方面的卓越表現。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格之規則

累積 5 積分*可成為得獎者

**以成功獲得高峰會議(Summit Club) 會員資格為準。第 16 屆至第 27 屆高峰會(Summit Club)競賽期為 24 個月，每屆可獲得 1.33 積分，其他可獲得 1 積分。*

(C) 獎賞

襟針乙個。

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。
（20160816）

5.20 精英殿堂 (Hall of Fame)

該獎項是公司向其財務策劃顧問或營業單位主管授予的最高榮譽，以強調保持業務、業績及建立營業單位發展方面所作出的傑出貢獻。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格之規則

累積 12 積分*可成為得獎者

**以成功獲得高峰會議(Summit Club) 會員資格為準。第 16 屆至第 27 屆高峰會(Summit Club)競賽期為 24 個月，每屆可獲得 1.33 積分，其他可獲得 1 積分。*

(C) 獎賞

一幅個人畫像

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。
（20160816）

5.21 長期服務獎（Long Service Award）

本獎賞旨在表揚財務策劃顧問或營業單位主管的長期服務。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合計算資格期

財務策劃顧問或營業單位主管必須為公司服務最少連續 5 年（從該財務策劃顧問或營業單位主管之合約生效日期起計）。

(C) 獎賞

財務策劃顧問或營業單位主管在每 5 個連續服務年份的週年日將獲頒發以下獎賞：

週年日	獎品
第 5 個	電子證書
第 10 個	名牌筆 + 電子證書
第 15 個	刻有姓名的名牌筆 + 裱裝證書
第 20 個	刻有姓名的名牌筆 + 獎牌
第 25 個	刻有姓名的名牌筆 + 獎牌
第 30 個	刻有姓名的名牌筆 + 獎牌
第 35 個	刻有姓名的名牌筆 + 獎牌
第 40 個及以上	特別版名牌筆 + 獎牌

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。
（20160816）

5.22 傑出人壽保險營業員獎（DAA）

本獎項由香港人壽保險從業員協會（LUAHK）舉辦，透過高度專業及盛大的方式表揚壽險行業的出色的財務策劃顧問。

(A) 合資格者

所有香港及澳門財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

1. 由公司根據下列不同因素(但不限於)每年提名財務策劃顧問參與：
   - 以 2016 年業績符合並註冊為百萬圓桌會會員。
   - 個人業績、學歷、顧客服務及投訴記錄等
   - 被獲提名者將只被推薦參與傑出人壽保險營業員獎、傑出推銷員獎或傑出青年推銷員獎之其中一個獎項，而公司有最終決定權分配每名財務策劃顧問提名參與指定獎項。
   - 將根據於 11 月 30 日的職位作為釐定符合參與競逐資格之準則。

2. 各個獲提名人必須達到 LUAHK 所規定的基本資格要求：
   - 必須在申請年度及申請年度之前一個年度為 LUA 會員。
   - 於 2016 年 12 月 31 日必須達到 MDRT 業績要求。
   - **適用於香港**
     - 必須為香港特別行政區保險代理登記委員會（IARB）的註冊保險公司中介人。獲提名人的業務僅限於香港特別行政區。
   - **適用於澳門**
     - 必須為澳門的註冊保險公司中介人。獲提名人的業務僅限於澳門。

(D) 獎項

得獎人將在 LUAHK 舉辦的頒獎典禮中獲頒發獎盃，並獲高度表揚及廣泛的宣傳。

註：符合資格規則及獎項將以所屬舉辦機構之最後決定為準，並有機會更改。

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。
（20160816）

5.23 傑出推銷員獎（DSA）及傑出青年推銷員獎（OYSA）

傑出推銷員獎（DSA）

獎項由香港管理專業協會（HKMA）市場推銷研究社的項目，旨在對銷售方面有傑出表現的人士作公開表揚。

(A) 合資格者

所有香港及澳門財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

1. 由公司根據下列不同因素(但不限於)提名財務策劃顧問參與：
   - 以 2016 年業績符合並註冊為百萬圓桌會會員。
   - 個人業績、學歷、演講表現水平、顧客服務及投訴記錄等
   - 被獲提名者將只被推薦參與傑出人壽保險營業員獎、傑出推銷員獎或傑出青年推銷員獎之其中一個獎項，而公司有最終決定權分配每名財務策劃顧問提名參與指定獎項。
   - 將根據於 11 月 30 日的職位作為釐定符合參與競逐資格之準則。

2. 所有獲提名的財務策劃顧問必須通過由香港管理專業協會舉辦的銷售演講環節的評核。

(D) 獎項

將在報章上宣傳得獎者。另得獎者在頒獎晚宴上將獲頒發傑出推銷員獎盃，而獎項亦會被廣泛宣傳。

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。
（20160816）

傑出青年推銷員獎 （OYSA）

屬於與傑出推銷員獎同類的榮譽，但旨在獎勵年青銷售人士的組別。

(A) 合資格者

所有香港及澳門財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

1. 由公司根據下列不同因素(但不限於)提名財務策劃顧問參與：
   - 25 歲或以下（即 1992 年 1 月 1 日或之後出生）
   - 以 2016 年業績符合並註冊為百萬圓桌會會員。
   - 個人業績、學歷、演講表現水平、顧客服務及投訴記錄等
   - 被獲提名者將只被推薦參與傑出人壽保險營業員獎、傑出推銷員獎或傑出青年推銷員獎之其中一個獎項，而公司有最終決定權分配每名財務策劃顧問提名參與指定獎項。
   - 將根據於 11 月 30 日的職位作為釐定符合參與競逐資格之準則。

2. 所有獲提名的財務策劃顧問必須通過由香港管理專業協會舉辦的銷售演講環節的評核。

(D) 獎項

將在報章上宣傳得獎者。另得獎者在傑出推銷員獎頒獎晚宴上將獲頒發傑出青年推銷員獎盃，而獎項亦會被廣泛宣傳。

註：符合資格規則及獎項將以所屬舉辦機構之最後決定為準，並有機會更改。

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。
（20160816）

5.24 International Quality Award (IQA)

這國際性獎項是由 LIMRA 舉辦，旨在表揚提供優質業務之財務策劃顧問及營業單位主管。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

財務策劃顧問或營業單位主管只需符合以下要求則合資格獲獎：

1. 財務策劃顧問在遞交申請的年度內和前一個年度成功銷售至少 30 張獲批核的人壽保單。
2. 截至第二年年底，財務策劃顧問於第一年所銷售人壽 + 個人意外保險保單的 13 個月續保率需維持在 90%或以上。
   - 例如：一名財務策劃顧問在 2015 年及 2016 年分別成功銷售了 40 張及 50 張保單，而為了符合 2016 年 IQA 第 2 條規則，該財務策劃顧問於 2015 年的保單續保率須在 2017 年 1 月 31 日業績報告內維持在 90%或以上（即 36 張仍有效的保單）。
3. 若定期保單及已轉換保單已支付至少 13 個月的保費，則定期轉換保單已達到上述符合資格之規定。
4. 由於受保人身故而終止的保單可視作已達到上述符合資格之規則。

(D) 獎項

1. 1 年合資格人士

特製證書乙張

2. 5 年合資格人士

特製 5 年證書乙張

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。
（20160816）

3. **10 年合資格人士**

   特製 10 年證書乙張及銀包大小的證書乙張

4. **15 年合資格人士**

   特製 15 年證書乙張

5. **20 年合資格人士**

   特製 20 年證書乙張

6. **25 年合資格人士**

   特製 25 年證書乙張

7. **30 年合資格人士**

   特製 30 年證書乙張

其他合資格年數可獲印鑑貼紙以貼於證書上。

註：符合資格規則及獎項將以所屬舉辦機構之最後決定為準，並有機會更改。

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。
（20160816）

5.25 優質顧問大獎（QAA）

本獎項由香港人壽保險從業員協會（LUAHK）舉辦，旨在表揚及讚賞提供卓越客戶服務、秉持高道德操守及創造傑出業績表現之財務策劃顧問。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

達到以下要求的財務策劃顧問或營業單位主管將符合領獎資格：

1. **基本標準：**
   於申請年份為 LUA 會員並年滿 21 歲

2. **工作經驗：**
   於公司累積至少 3 年的工作經驗

3. **操守守則：**
   在申請日期之前 3 年內沒有違反與申請者現職相關行業的規則之紀錄（包括 IARB、LUA 及公司）

4. **業績要求：**
   4.1 最低計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)為 280,000 港元或 FYP 為 480,000 港元
   4.2 最少 20 份人壽保單
   4.3 續保率不低於 90%

5. **彩虹得獎者：**
   連續 7 年獲頒發優質顧問大獎

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。
（20160816）

(D) 獎項

1. 獎狀乙張
2. 獎項徽章授權信件（得獎者可在名片、文具上印上 QAA 的徽章）
3. 在特定的本地報章刊登得獎者之照片以公開宣傳和認同
4. 在 LUA 網站刊登得獎者之名字
5. 彩虹得獎者可獲授權在其名片或文具上印上 QAA 的徽章，而無須提交業績証明。

註：符合資格規則及獎項將以所屬舉辦機構之最後決定為準，並有機會更改。

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。
（20160816）

5.26 國際龍獎 IDA–傑出業務獎

本獎項旨在表揚保險行業的財務策劃顧問在銷售及提供專業服務方面所作出的貢獻及卓越表現。

(A) 合資格者

所有香港及澳門的財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2016 年 1 月 1 日至 12 月 31 日

(C) 符合資格之規則

1. 白金獎
   - 計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A) 港元$3,123,000 及 36 張人壽保單
2. 金龍獎
   - 計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A) 港元$2,082,000 及 36 張人壽保單
3. 銀龍獎
   - 計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A) 港元$1,041,000 及 36 張人壽保單
4. 銅龍獎
   - 計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A) 港元$347,000 及 36 張人壽保單

(D) 獎項

1. 國際龍獎 IDA 會員獎牌
2. 國際龍獎 IDA 會員證書
3. 國際龍獎 IDA 名人錄
4. 國際龍獎 IDA 會員季刊
5. 本年度國際龍獎IDA年會或世界華人保險大會精選講師演講(PDF檔)

註：符合資格規則及獎項將以所屬舉辦機構之最後決定為準，並有機會更改。

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。
（20160816）

5.27 Group Corporate Solutions Elite Planner

(A) 符合資格之規則及獲享獎賞期

規則	符合資格計算期（按會計年度）	獲享獎賞期（按日曆年度）
A）團體業務的首年佣金(FYC)佔 MDRT 所認定的業務資格之 30% 或 B）團體保險業務衍生的總佣金佔 MDRT 所認定的業務資格之 60%	全年 Elite Planner 計劃： 由 2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日所達到的首年佣金(FYC)	2017 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日

(B) 獎賞

1. 提升團體人壽保險新業務報價的 NEL（No Evidence Limit）
   - 20%的提升適用於 500 人或以下之計劃
   - 10%的提升適用於 501 人或以上之計劃

2. **加強轉投團體人壽保險之條款**適用於由之前保險公司已承保之成員。當中兩項獲加強之條款為：
   - 成員超過 200 人, 則其低於 NEL 的受保僱員均豁免「Actively at work」之要求
   - 豁免提供最新的醫療證據以承保全數轉投金額(保額限為 200 萬美元)

3. **尊享團體保險業務活動的邀請**
4. 可在名片印上獎項名稱，以突顯專業地位

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。
（20160816）

5.28 團險精英會 (GAC)

(A) 名人堂

按有效團體保險保單之累積保費計算的首 15 名行政/首席團體保險顧問。

(B) 團險精英會入會資格

於會計年度最後一日達到以下資格之人士，將在下一個會計年度獲正式確認其所屬稱號。

稱號	團險精英會會員要求	
	過往 12 個月的有效團體保險之累積保費（港元）	新保單
團體保險顧問	$100,000	最少 1 張保單
團體保險策劃顧問	$200,000	最少 1 張保單
資深團體保險顧問	$500,000	最少 1 張保單
首席團體保險顧問	$5,000,000	最少 1 張保單
行政團體保險顧問	$20,000,000	不適用

(C) 團險精英會會員福利一覽

團險精英會會員福利

- **按有效團險保單之累積保費計算，首 15 名的行政/首席團體保險顧問將在年度團體業務日或同類型的活動上獲頒發獎盃。**
- 行政/首席/資深團體保險顧問可預先留座參加會員研討會
- 可在名片印上獎項名稱，以突顯專業地位
- 尊屬會員研討會
- 會員專享熱線：（852）3108 1118
- 向客戶派發果籃

  資深團體保險顧問－2 個

  首席團體保險顧問－4 個

  行政團體保險顧問－8 個

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。
（20160816）

(D) 獎項

將在團體業務年度活動上獲頒發獎盃

(E) 會籍續期

會籍續期適用於全體團險精英會會員，並將於會計年度的最後一日進行，即每年的 11 月 30 日，如現有團險精英會會員未能達到團險保險顧問的基本要求，其團險精英會會籍則將於下一年度終止。

(F) 一般規則及規定

1. 新業務指在期內成功銷售的度身訂造或套裝計劃。所有競賽項目不包括由原有保單轉換的保單。
2. 獎賞只適用於在頒發本獎項之時仍然與公司維持有效合約的財務策劃顧問。
3. 公司保留修訂或取消本計劃之任何條款的權利，不作另行通知。
4. 若有任何爭議，公司擁有最終決定權。

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。
（20160816）

5.29 團體保險業務年度獎

符合以下要求的財務策劃顧問將有資格獲取獎項。

(A) 合資格者

所有香港及澳門財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

最高業績財務策劃顧問獎：

獎項	要求
首 10 名最高累積團體保費之財務策劃顧問	按團體保險業務年度化新保費排名
最高個人紀錄保持者 – 團體保險單一新保單最高年度化新保費	按最高單一團體保險業務保單年度化新保費排名
最高個人紀錄保持者 – 最高累積團體保單數目	按最高的團體保險業務保單數目*排名
最高「Life in group」－保單數目	按個人最高的團體保險業務保單數目*排名
最高「Life in group」－年度化新保費	按個人保單年度化新保費排名

*若合資格人士的保單數目相同，則按年度化新保費排名。

(D) 獎項

在傑出壽險從業員頒獎典禮（AAP）上將向最高年度化新保費的財務策劃顧問頒發獎盃。所有其他獎項、「Life in group」及最高個人紀錄保持者，將在傑出壽險從業員慶祝會（AAC）或團體保險業務年度活動上頒發。

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。
（20160816）

(E) 一般規則及規定

1. 新業務指在期內成功銷售的度身訂造或套裝計劃。所有競賽項目不包括由原有保單轉換的保單。
2. 「Life in group」保單中，個人保單於團體保險業務保單生效後方被計算，並且個人保單需由同一位團體保險財務策劃顧問所銷售方被納入本獎項之評選。
3. 獎賞只適用於在頒發本獎項之時仍然與公司維持有效合約的財務策劃顧問。
4. 公司保留修訂或取消本計劃之任何條款的權利，不作另行通知。
5. 若有任何爭議，公司保留最終決定權。

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。
（20160816）

5.30 AIAPT 最佳銷售大獎

在會計年度符合以下要求的財務策劃顧問將有資格領取獎項。

(A) 合資格者

所有香港及澳門財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

1. 首 10 名最高企業業務業績之財務策劃顧問
2. 首 10 名最高個人業務業績之財務策劃顧問

(D) 釋義

1. 企業業務的業績

   在 2015 年 12 月至 2016 年 11 月期間，獲成功處理的強積金僱主計劃、自僱人士退休計劃、公積金及澳門退休金計劃的 FYC + ATO。

2. 個人業務的業績

   在 2015 年 12 月至 2016 年 11 月期間，友邦強積金個人賬戶及尊享強積金個人賬戶的 ATO。

   FYC = 首年供款

   ATO = 接管的資產轉移（從其他受託人轉入）

(E) 獎項

1. 將在傑出壽險從業員頒獎典禮（AAP）向各個類別排名第 1 位之財務策劃顧問頒發獎盃。
2. 所有其他獎項將在傑出壽險從業員慶祝會（AAC）上頒發。

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。
（20160816）

5.31 HNW 業務獎（財務策劃顧問）

旨在表揚從財富相傳系列獲得最高首年佣金(FYC)及保單數目的財務策劃顧問。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

1. 最高首年佣金(FYC)－從財富相傳系列計劃中獲得最高首年佣金(FYC)的財務策劃顧問
2. 最高保單數目－從財富相傳系列計劃中造出最高新保單數目的財務策劃顧問

(D) 獎項

- 在報章上表揚該兩位得獎人
- 在傑出壽險從業員頒獎典禮（AAP）獲頒發獎盃

註釋：

a. 分拆保單的保單數目及首年佣金(FYC)將在各個有業績的財務策劃顧問按比例計算。

b. 在成功交付保單及在冷靜期過後，相關業績將當作合資格保單或已賺取的首年佣金(FYC)計算。

c. 倘若保單數目相同，則根據從合資格保單中賺取的最高首年佣金(FYC)總額以釐定得獎人。

d. 原有保單的取消及重發將不獲計算在內。

e. 合資格人士在獎賞發放/兌換時必須仍然與公司維持有效的合約。

f. 公司保留隨時修改本計劃的權利，不作另行通知。

g. 若有任何爭議，公司擁有最終決定權。

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。
（20160816）

5.32 PCS 會籍

在會計年度符合以下要求之營業單位主管及財務策劃顧問將有資格取得一年會籍。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則及獎項

1. 交付至少 3 張財富相傳系列保單；或
2. 從財富相傳系列計劃賺取總額為 70,000 美元的首年佣金(FYC)

註釋：

a. 分拆保單的保單數目及首年佣金(FYC)將在各個有業績的財務策劃顧問按比例計算。
b. 在成功交付保單及在冷靜期過後，相關業績將當作合資格保單或已賺取的首年佣金(FYC)計算。
c. 原有保單的取消及重發將不獲計算在內。
d. 合資格人士在獎賞發放/兌換時必須仍然與公司維持有效的合約。
e. 公司保留隨時修改本計劃的權利，不作另行通知。
f. 若有任何爭議，公司擁有最終決定權。

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。
（20160816）

5.33 最佳投資連繫壽險財務策劃顧問獎

在會計年度符合以下要求的財務策劃顧問將有資格領取獎項。

首 3 名最佳投資連繫壽險財務策劃顧問 (以首年佣金 FYC 計算)

(A) 競賽日期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(B) 競賽規則及獎項

於競賽期內, 以投資連繫壽險產品批核新保單及其附加契約之總首年佣金(FYC) 計算,首 3 名最佳投資連繫壽險財務策劃顧問可獲邀出席傑出壽險從業員慶祝會(AAC), 予以嘉許。
而首名最佳投資連繫壽險財務策劃顧問亦可獲邀出席傑出壽險從業員頒獎典禮 (AAP), 予以嘉許。

首 3 名最佳投資連繫壽險財務策劃顧問(以保單數目計算)

(A) 競賽日期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(B) 競賽規則及獎項

於競賽期內, 以投資連繫壽險產品批核新保單之總保單數目計算,首 3 名最佳最佳投資連繫壽險財務策劃顧問可獲邀出席傑出壽險從業員慶祝會(AAC),予以嘉許。
而首名最佳投資連繫壽險財務策劃顧問亦可獲邀出席傑出壽險從業員頒獎典禮 (AAP), 予以嘉許。

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。
（20160816）

一般規則:

a. 投資連繫壽險產品(卓智投資計劃 2, 卓達智悅, 您想 及 卓耀明珠 2)及其附加契約的新生意必須在競賽期內遞交及繳付保費，並於 2016 年 12 月 9 日或以前成功批核，其首年佣金(FYC)方獲計算在最佳投資連繫壽險財務策劃顧問 (以首年佣金(FYC) 計算)內。

b. 投資連繫壽險產品 (卓智投資計劃 2, 卓達智悅，您想 及 卓耀明珠 2 之基本計劃) 的新生意必須在競賽期內遞交及繳付保費，並於 2016 年 12 月 9 日或以前成功批核，保單數目方獲計算在最佳投資連繫壽險財務策劃顧問(以保單數目計算)內。

c. 最佳投資連繫壽險財務策劃顧問(以保單數目計算)的競賽結果以批核日期計算。如有特別情況, 則以首年佣金(FYC)排名計算。

d. 若為 Joint case，有關財務策劃顧問之保單各以 0.5 計算。

e. 營業單位主管可以個人生意競逐。

f. 同一受保人於競賽期內投保同一基本計劃及同一保費繳付年期之所有新保單，將以一張保單計算。

g. 公司保留隨時修改競賽規則或獎賞之權利而不作另行通知。

h. 根據經保單冷靜期調整後的競賽結果競賽結果以保單冷靜期後作調整為準。公司保留追討已發放獎賞之權利。

i. 所有獲獎者必須於獎賞發放時仍與公司持有效之財務策劃顧問合約。

j. 若有任何爭議，以公司最後決定為準。

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。
（20160816）

5.34 友邦精英學院東周刊訪問獎項

(A) 合資格者

所有友邦精英學院財富管理經理

(B) 符合資格計算期

在合約生效日期起計首 4 個月

(C) 符合資格之規則

a. 於計算期內計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A) 達 180,000 港元並使用 iPoS 交單**

b. 最少 3 個 Active 月份（按人壽保單）

**適用於所有可使用 iPoS 交單之保單

(D) 獎賞

於東周刊刊登單頁訪問

(E) 規則及規定

1. 只有於計算期內成功交付之新保單才計算在內。
2. 獎賞將於保單成功交付及冷靜期過後獲得。
3. 合資格者在兌換獎賞時必須仍然與公司維持有效的財務策劃顧問合約。
4. 視乎獎賞禮品的供應，公司保留更改獎賞的權利。
5. 公司保留隨時修改本次競賽（計劃）之任何規則的權利，不作另行通知。
6. 若有任何爭議，公司保留最終決定權。

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。
（20160816）

5.35 友邦精英學院資本雜誌訪問獎項

(A) 合資格者

所有友邦精英學院 Executive Development Program (EDP) 財富管理經理

(B) 符合資格計算期

在合約生效日期起計首 4 個月

(C) 符合資格之規則

a. 於計算期內計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A) 達 240,000 港元並使用 iPoS 交單**

b. 最少 3 個 Active 月份（按人壽保單）

**適用於所有可使用 iPoS 交單之保單

(D) 獎賞

於資本雜誌刊登單頁訪問

(E) 規則及規定

1. 資本雜誌訪問與東周刊訪問不能同時獲得。
2. 只有於計算期內成功交付之新保單才計算在內。
3. 獎賞將於保單成功交付及冷靜期過後獲得。
4. 合資格者在兌換獎賞時必須仍然與公司維持有效的財務策劃顧問合約。
5. 視乎獎賞禮品的供應，公司保留更改獎賞的權利。
6. 公司保留隨時修改本次競賽（計劃）之任何規則的權利，不作另行通知。
7. 若有任何爭議，公司保留最終決定權。

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。
（20160816）

5.36 友邦精英學院 iPad 挑戰

(A) 合資格者

友邦精英學院財富管理經理

(B) 符合資格計算期

在合約生效日期起計首 6 個月

(C) 符合資格之規則

a. 於計算期內計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A) 達 180,000 港元並使用 iPoS 交單**

b. 最少 5 個 Active 月份（按人壽保單）

**適用於所有可使用 iPoS 交單之保單

(D) 獎賞

以最多 6 個月分期獲得一部全新 iPad，可豁免其餘月分之供款

(E) 規則及規定

- 必須於財富管理核心培訓課程期間登記報名。
- 只有於計算期內成功交付之新保單才計算在內。
- 獎賞將於保單成功交付及冷靜期過後獲得。
- 合資格者在兌換獎賞時必須仍然與公司維持有效的財務策劃顧問合約。
- 視乎獎賞禮品的供應，公司保留更改獎賞的權利。
- 公司保留隨時修改本次競賽（計劃）之任何規則的權利，不作另行通知。
- 若有任何爭議，公司保留最終決定權。

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。
（20160816）

5.37 「AIA Vitality 健康程式」最佳個人業績大獎

(A) 競賽資格

所有營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 競賽日期

2016 年 4 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

首 20 名營業單位主管或財務策劃顧問於競賽期內完成最多新「AIA Vitality 健康程式」會籍（以個人業績計算），會籍數目將以獲成功繕發者計算，並且必須達到最少 30 個新會籍。

(D) 獎賞

- 於傑出壽險從業員慶祝會 (AAC)上頒發獎盃及嘉許
- 得獎者照片獲刊登於傑出壽險從業員頒獎典禮（AAP）場刊

(E) 一般規則

- 結果將以冷靜期後之報告為準；
- 獎項頒發時得獎者的 AIA 財務策劃顧問合約必須仍然生效；
- 若出現排名相同，公司將會以得獎區域/得獎者的「AIA Vitality 健康程式」系列保單的首年佣金（FYC）計算；
- 若有任何爭議，以 AIA 最後決定為準。

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。
（20160816）

5.38 卓越人才發展導師

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格計算期

2015 年 12 月 1 日至 2016 年 11 月 30 日

(C) 符合資格之規則

財務策劃顧問或營業單位主管在符合資格計算期內達到以下分享時數的要求，便可以獲委任為卓越人才發展導師:

- 在培訓課堂擔任培訓導師 / 在講座中擔任講者 / 在培訓影片中擔任角色扮演等
- 至少每2年1次在公司活動作中出分享
- 首3名的卓越人才發展導師是根據每年的財政年度的分享時數計算
- 如卓越人才發展導師在過往連續2年期間並沒有在公司作出任何分享，其職銜將會被免除

職銜	符合資格之規則
首席卓越人才發展導師	擁有 30 小時或以上的累積分享時數
資深卓越人才發展導師	擁有 20 小時至 29 小時的累積分享時數
卓越人才發展導師	擁有 10 小時至 19 小時的累積分享時數

(D) 獎賞

- 根據每年的財政年度計算，最高分享時數的首 3 名卓越人才發展導師，將會在傑出壽險從業員慶祝會 (AAC) 獲頒發精美獎項。
- 符合資格者有權在其名片印上卓越人才發展導師職銜。
- 符合資格者的姓名及其相片將會刊登於培彥電子刊物。
- 符合資格者可優先報名公司活動及培訓課程的權利。

(E) 規則及規定

- 公司保留隨時修改此事項之任何規則的權利，不作另行通知。
- 若有任何爭議，公司保留最終決定權。

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。
（20160816）

6. 其他獎賞

6.1 助理分區經理/營業分組經理的業績花紅

在會計年度內達到以下要求的助理分區經理（「AUM」）或營業分組經理（「TM」）將有資格獲享助理分區經理/營業分組經理的業績花紅（「業績花紅」）。

(A) 合資格者

1. 助理分區經理/營業分組經理的個人業績必須達到 MDC 會籍或以上及團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)達到不少於 108,000 港元，團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)是指該助理分區經理/營業分組經理招募之所有財務策劃顧問的業績總和，但不包括該助理分區經理/營業分組經理的個人業績。
2. 助理分區經理/營業分組經理必須為其新招募的財務策劃顧問填寫表格名為「Form for Agent Recruited By TM/AUM」。
3. 助理分區經理/營業分組經理在以下情況下將不獲享業績花紅（即使未完全享用 4 次業績花紅）的資格：

   a. 從營業單位主管降級為助理分區經理/營業分組經理，或

   b. 離職前曾獲委任為助理分區經理/營業分組經理而現重新加入公司

   上述 AUM/TM 僅可享有助理分區經理/營業分組經理的「職銜」

(B) 花紅

1. 以下的業績花紅計算方法從 2013 年 12 月 1 日起生效。
2. 每位助理分區經理/營業分組經理終身共有 4 次的業績表現評估，以享有**終身共 4 次的業績花紅**。如財務策劃顧問於 2011 年 11 月 30 日或之前曾被委任為助理分區經理/營業分組經理，該財務策劃顧問將被定為已享有 4 次的業績花紅，因此不會再享有業績花紅。
3. 業績花紅只將根據 **1) 由會計年度開始**至業績表現評估當日的個人業績；及 **2) 由會計年度開始或委任日期開始（以較遲者為準）**至業績表現評估當日的團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)作評估，而該財務策劃顧問必須於上述評估日仍然為助理分區經理/營業分組經理。
4. 首個評估日期為委任後的 5 月 31 日或 11 月 30 日，隨後每 6 個月該助理分區經理/營業分組經理將再接受 3 次業績表現評估以獲享業績花紅，而在上述評估日須仍為助理分區經理/營業分組經理。

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。
（20160816）

5. **於 5 月 31 日**的業績表現評估要求如下：
   - 由會計年度開始至業績表現評估當日的助理分區經理/營業分組經理的**個人業績需達到相等於 6 個月 MDC 會籍的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)**要求及 MDC 會籍的續保率要求
   - 沒有保單數目要求
   - 由會計年度開始或委任日期開始（以較遲者為準）的團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)應達到 108,000 港元（不會按比例調整）
   - 保單冷靜期亦會被納入評定最終業績表現之要求
6. **於 11 月 30 日**的業績評估要求如下：
   - 助理分區經理/營業分組經理需達到**整年** MDC 會籍的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)、續保率及保單數目的要求
   - 由會計年度開始或委任日期開始（以較遲者為準）至業績表現評估當日的團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)應達到 HK108,000 港元（不會按比例調整）
   - 保單冷靜期亦會被納入評定最終業績表現之要求
7. 在助理分區經理/營業分組經理的委任期內，如在指定的業績表現評估日期未能達到訂定之業績表現要求，該助理分區經理/營業分組經理將不獲發業績花紅，但該期的業績花紅則會被當作「已享用」處理，而可享有的次數亦隨之遞減。

   例: 如財務策劃顧問於 2015 年 12 月 1 日獲委任為助理分區經理/營業分組經理，但在 2016 年 5 月 31 日的首個業績表現評估日期未能達到訂定的業績要求，該財務策劃顧問將不獲發業績花紅，而其餘下可享業績花紅的次數為 3。
8. 倘若一名助理分區經理/營業分組經理被降級為**財務策劃顧問**，於日後獲重新被委任為助理分區經理/營業分組經理時其曾經所屬的下線財務策劃顧問將不會被撥歸其名下，因此下線財務策劃顧問的業績將不被計入該助理分區經理/營業分組經理的團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit) 內。

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。
（20160816）

(C) 發放花紅

1. 業績花紅是根據上述業績表現評估日達到的團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)，並按下表列出之團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)的百分比計算：

   業績花紅 ＝ P% x 由會計年度開始或委任日期開始（以較遲者為準）計算的團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)

團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)（港元）^	團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)的百分比 （%）
< $108,000	0.0 %
$108,000 - $161,999	9.5 %
$162,000 - $215,999	11.0 %
$216,000 - $459,999	13.0 %
>= $460,000	18.5 %

   適用於團體業務 ：

   - 團體業務首年佣金(FYC) 由 2013 年 6 月起被納入計算在助理分區經理/營業分組經理的業績花紅內
   - 團體業務標準首年佣金(FYC)（每張保單以 200,000 港元為上限）將用作釐定上述花紅的 P%
   - 團體業務實際首年佣金(FYC)將用作計算發放業績花紅的金額

   ^由會計年度開始或委任日期開始（以較遲者為準）的團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)將不會按比例調整。

2. 於 11 月 30 日發放的業績花紅相等於：

   - 於 11 月 30 日獲享的業績花紅減去按 5 月 31 日的業績評估後可獲享的業績花紅
   - 如助理分區經理/營業分組經理按 11 月 30 日的業績表現評估後不獲享任何業績花紅，該助理分區經理/營業分組經理則無須退還在 6 月份（即根據 5 月 31 日的業績表現評估）已發放的業績花紅（即沒有 Claw Back）

3. 業績花紅的發放將在 6 月及 12 月財務策劃顧問之糧單內列明
4. 助理分區經理/營業分組經理就各財務策劃顧問的個人業績而賺取的業績花紅上限為：

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。
（20160816）

18.5%（團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)的最高百分比）x 在該年度頂尖會員（TOT）要求的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)*

*適用於 2017 年香港及澳門頂尖會員（TOT） 的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)要求分別為 3,199,200 港元及 2,487,600 澳門幣。

- 適用於所有新委任及於 2007 年 12 月 1 日生效而獲續任的助理分區經理/營業分組經理
- 澳門幣業績將使用適用於當月的匯率以兌換為港元
- 澳門業績要求將採用去年年尾的匯率，由澳門幣轉換為港元，以進行系統檢查
- 該上限適用於每位財務策劃顧問

(D) 以下例子除外

1. 如助理分區經理/營業分組經理（下線財務策劃顧問）是屬於 Defensive/STAR/Bank LOU 的合約類別，而其上線主管亦是助理分區經理/營業分組經理， 則該下線 Defensive/STAR/Bank LOU 財務策劃顧問於 Monthly Bonus（MB）期間的個人業績將不被納入團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit) 以用作計算其上線主管的業績花紅之用。
2. 屬 Defensive/STAR/Bank LOU 合約的助理分區經理/營業分組經理於 MB 期間將不獲發業績花紅。助理分區經理/營業分組經理終生共 4 次的業績花紅評估將由 MB 期完結起方始計算。
3. 如營業單位主管被降級為助理分區經理/營業分組經理，其下線的財務策劃顧問需遞交 「Form For Financial Planner Recruited By TM/AUM」後方會轉至隸屬該助理分區經理/營業分組經理。但根據上述合資格者 3(a)的規則定明，如該助理分區經理/營業分組經理是被降級的營業單位主管，該名助理分區經理/營業分組經理在委任期間將不獲發業績花紅（即只獲享助理分區經理/營業分組經理的名銜而已）。

   另一方面，該助理分區經理/營業分組經理的團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)及下線財務策劃顧問人數則可被納入計算再重新委任為營業單位主管（在此為分區經理）之用。

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。
（20160816）

(E) 成本攤分

1. 公司與助理分區經理/營業分組經理的直屬主管之間攤分的成本，將按照以下比例計算：

團體計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) 的百分比（%）	公司	主管
9.5%	70%	30%
11.0 %	70%	30%
13.0 %	70%	30%
18.5 %	85%	15%

(F) 下線財務策劃顧問分配

若營業單位主管被降級為財務策劃顧問/助理分區經理/營業分組經理，其所有的下線財務策劃顧問須提交「Form For Agent Recruited By TM/AUM」，以便被降級的營業單位主管再被重新委任為營業單位主管時，可再歸納其下線財務策劃顧問在同一個營業單位主管團隊的名下。

註釋：

a. 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。

b. 花紅金額可參考友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner） > 成績報告 > 佣金報表> Online eReports > Overridings and Support Lists > AUM Production Bonus Support List （Agent） 。

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。
（20160816）

6.2 營業分組經理招募花紅

在會計年度內符合以下要求的營業分組經理（TM）將獲享營業分組經理招募花紅的資格。

(A) 合資格者

1. 達到下列規則的所有香港及澳門營業分組經理
2. 營業分組經理在以下情況下將不合符資格取得花紅
   a. 重新委任的營業分組經理 、
   b. 由營業單位主管降級的營業分組經理；或
   c. 重新加入公司且在復職之前亦曾獲委任為營業分組經理

(B) 符合資格計算期

資格計算期是從營業分組經理第一個委任日期起計的連續 12 個月。

(C) 符合資格之規則

1. 適用於新晉財務策劃顧問
   - 新晉財務策劃顧問的合約生效日期為營業分組經理的委任日期或之後
   - 新晉財務策劃顧問的合約於營業分組經理獲委任日後首年內生效
   - 營業分組經理於「Form For Agent Recruited By TM/AUM」內填寫已招募的新晉財務策劃顧問。內部調職的財務策劃顧問除外；及
   - 新晉財務策劃顧問的合約生效日期起首 12 個月達到維持財務策劃顧問合約的最低計算福利之首年佣金(FYC Benefit)要求
2. 適用於營業分組經理
   - 營業分組經理的個人業績在首個委任年度內必須達到 MDC 會籍的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)要求或以上

(D) 花紅

就每個合資格的新晉財務策劃顧問，合資格的營業分組經理將獲享 10,000 港元的招募花紅，惟該營業分組經理在分發花紅時必須仍然維持營業分組經理的職銜。

註釋：

1. 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。
2. 花紅金額可參考友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner） > 成績報告 > 佣金報表 > Online eReports > Overridings and Support Lists > Team Manager Recruiting Bonus Support List （Monthly） 。

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。
（20160816）

6.3 財務策劃顧問特別津貼 (Special Producer Allowance)

在會計年度內符合以下要求的營業單位主管及財務策劃顧問將獲享資格領取津貼。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格之規則

在過去連續兩年取得 SMDC 或以上會籍的財務策劃顧問或營業單位主管，將在今年獲享相等於其賺取第 2 年人壽保單佣金的指定百分比作為特別津貼。

(C) 福利

1. 在該年度內符合以下計算福利之首年佣金(FYC Benefit)要求的財務策劃顧問或營業單位主管，將獲享資格領取下列津貼金額，該金額將根據第 2 年人壽保單佣金相應之百分比：

計算福利之首年佣金(FYC Benefit)（港元）	津貼金額（第 2 年人壽佣金的%）
< $ 260,000	0%
$ 260,000 – $374,999	22%
$ 375,000 – $562,499	24%
≥ $ 562,500	27%

*團體業務的計算：

團體業務首年佣金(FYC)被納入以上計算的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)，以每張保單 200,000 港元為上限

2. 此項津貼的 20%將由直屬主管承擔。

(D) 款項發放

a. 按月計算。

b. 每月發放金額的計算會以扣減/存入型式發放，並根據截至上月已發放之累積花紅金額與預測由會計年度開始至今的花紅金額之間的差額釐定。

c. 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。

註釋：

花紅金額可參考友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner） > 成績報告 > 佣金報表 > Online eReports > Overridings and Support Lists > Special Producer Allowance Support List for Agent （Monthly）。

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。
（20160816）

6.4 營業部團體人壽保險計劃

在會計年度內符合以下要求的營業單位主管及財務策劃顧問將有資格獲享該保障福利。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格之規則

1. 如財務策劃顧問合符資格在該年度獲享個人續保佣金花紅，則可於下一年享有營業部團體人壽保險計劃；或
2. 任何已年滿 65 歲的財務策劃顧問，只需達到 78,000 港元的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)（即財務策劃顧問維持合約的最低業績要求，並銷售最少 10 張人壽保單，且在上一個年度*達到個人續保佣金花紅所要求的續保率）。

* 一般規則：

1. 財務策劃顧問必須在每年的 5 月 1 日（即計劃的續期日）或之前已年滿 65 歲。
2. 如財務策劃顧問已符合資格獲享「營業部團體人壽保險計劃」，可同時申請自選福利（Voluntary Benefits）。
3. 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。
4. 上述業績要求將根據公司合約要求的更改而作出調整。
5. 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。

(C) 保障福利

營業部團體人壽保險計劃的保障期為一年，即由翌年 5 月 1 日至之後一年的 4 月 30 日。該保障福利將在財務策劃顧問合約終止之時結束。

提供的保額如下：

財務策劃顧問取得的會籍	保額（港元）
	人壽保單/意外死亡及傷殘
符合個人續保佣金花紅資格/PMDC	$40,000
MDC	$100,000
SMDC	$180,000
SSC	$300,000
MDRT	1 倍應課稅收入（最高為 100 萬港元，最低為 $180,000）
COT/TOT	2 倍應課稅收入（最高為 200 萬港元，最低為 $300,000）

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。
（20160816）

6.5 營業部團體醫療保險計劃

在會計年度內符合以下要求的營業單位主管及財務策劃顧問將有資格獲享該保障福利。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格之規則

1. 如財務策劃顧問合符資格在該年度獲享個人續保佣金花紅，則可於下一年享有醫療保險福利津貼；或
2. 任何已年滿 65 歲的財務策劃顧問，只需達到 78,000 港元的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)（即財務策劃顧問維持合約的最低業績要求，並銷售最少 10 張人壽保單，且在上一個年度*達到個人續保佣金花紅所要求的續保率）。

* 一般規則

1. 財務策劃顧問必須在每年的 5 月 1 日（即計劃的續期日）或之前已年滿 65 歲。
2. 如財務策劃顧問已符合資格獲享「營業部團體醫療保險計劃」，可同時申請自選福利（Voluntary Benefits）。
3. 以上要求僅適用於「營業部團體醫療保險計劃」，而不適用於個人續保佣金花紅。
4. 上述業績要求將根據公司合約要求的更改而作出調整。
5. 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。

(C) 保障福利

營業部團體醫療保險計劃為期一年，即由翌年 5 月 1 日至之後一年的 4 月 30 日。該保障福利將在財務策劃顧問合約終止之時結束。

財務策劃顧問所獲享的福利將根據最高會籍並分為 6 個計劃，同時亦可根據其合資格的基本計劃，申請自選升級團體醫療保險計劃（計劃 I、II 及 III）。 自選計劃的保障期為一年，即由翌年 5 月 1 日至之後一年的 4 月 30 日。

財務策劃顧問取得會籍的資格	醫療計劃
COT/TOT	S
MDRT	M
SSC	A
SMDC	B
MDC	C
符合個人續保佣金花紅資格/PMDC	D

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。
（20160816）

保障範圍（港元）

營業部團體醫療保險計劃－計劃 S

計劃 S（港元）					
		基本計劃	自選升級團體醫療保險計劃		
		計劃 S	計劃 I S3	計劃 I S4	計劃 I S5
團體住院福利					
每病症的墊底費# (只適用於非網絡住院福利)		每病症 100%，最高為 $1,000			
每日病房及膳食賠償	非網絡	$1,400	$2,000	$3,000	$4,000
	網絡	$1,550	$2,200	$3,300	$4,400
最長日數		31	182		
住院	非網絡	$10,000	$20,000	$35,000	$50,000
	網絡	$13,000	$24,000	$42,000	$60,000
手術費用	複雜	$82,500	$105,000	$150,000	$225,000
	大型	$55,000	$70,000	$100,000	$150,000
	中型	$27,500	$35,000	$50,000	$75,000
	小型	$11,000	$14,000	$20,000	$30,000
麻醉師費用	複雜	$33,000	$42,000	$60,000	$90,000
	大型	$22,000	$28,000	$40,000	$60,000
	中型	$11,000	$14,000	$20,000	$30,000
	小型	$4,400	$5,600	$8,000	$12,000
手術室	複雜	-	$42,000	$60,000	$90,000
	大型	-	$28,000	$40,000	$60,000
	中型	-	$14,000	$20,000	$30,000
	小型	-	$5,600	$8,000	$12,000
醫生巡房費		$1,000	$2,000	$3,000	$4,000
最長日數		31	182		

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。
（20160816）

附加額外醫療保障 （直至 100 歲） 最高 80% (非網絡)/85% (網絡)賠償	$250,000	$400,000	$500,000	$700,000
墊底費	$1,000	$1,000	$1,000	$1,000
病房及膳食限制	半私家	不適用		
緊急醫療運送及運返遺體				
緊急醫療運送	不設上限			
運返遺體	不設上限			
團體門診醫療保障	**計劃 S**	**計劃 I S3**	**計劃 I S4**	**計劃 I S5**
	自由選擇醫生			
普通科醫生（GP）諮詢（最高 80%）	每次最高 $160	每次最高 $250	每次最高 $300	每次最高 $350
專科醫生（SP）諮詢（最高 80%）	與普通科醫生諮詢相同	每次最高 $350	每次最高 $500	每次最高 $800
		每保單年度 10 次為上限		
物理治療（最高 80%）	不適用	與普通科醫生諮詢相同		
每保單年度總次數	普通科醫生及專科醫生諮詢 10	普通科醫生諮詢、專科醫生諮詢及物理治療 30		
基本診斷檢查（最高 80%）	不適用	每保單年度最多 $1,500	每保單年度最多 $2,500	每保單年度最多 $3,000

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。
（20160816）

營業部團體醫療保險計劃－計劃 M

計劃 M（港元）					
		基本計劃	自選升級團體醫療保險計劃		
		計劃 M	計劃 I M3	計劃 I M4	計劃 I M5
團體住院福利					
每病症的墊底費# (只適用於非網絡住院福利)		每病症 100%，最高為 $1,000			
每日病房及膳食賠償	非網絡	$1,200	$2,000	$3,000	$4,000
	網絡	$1,300	$2,200	$3,300	$4,400
最長日數		31	182		
住院	非網絡	$10,000	$20,000	$35,000	$50,000
	網絡	$12,000	$24,000	$42,000	$60,000
手術費用	複雜	$78,000	$105,000	$150,000	$225,000
	大型	$52,000	$70,000	$100,000	$150,000
	中型	$26,000	$35,000	$50,000	$75,000
	小型	$10,400	$14,000	$20,000	$30,000
麻醉師費用	複雜	$31,200	$42,000	$60,000	$90,000
	大型	$20,800	$28,000	$40,000	$60,000
	中型	$10,400	$14,000	$20,000	$30,000
	小型	$4,160	$5,600	$8,000	$12,000
手術室	複雜	-	$42,000	$60,000	$90,000
	大型	-	$28,000	$40,000	$60,000
	中型	-	$14,000	$20,000	$30,000
	小型	-	$5,600	$8,000	$12,000
醫生巡房費		$1,000	$2,000	$3,000	$4,000
最長日數		31	182		
附加額外醫療保障 （直至 100 歲） 最高 80% (非網絡)/85% (網絡)賠償		$200,000	$400,000	$500,000	$700,000

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。
（20160816）

墊底費	$1,000	$1,000	$1,000	$1,000
病房及膳食限制	半私家	不適用		
緊急醫療運送及運返遺體				
緊急醫療運送	不設上限			
運返遺體	不設上限			
團體門診醫療保障	**計劃 M**	**計劃 I M3**	**計劃 I M4**	**計劃 I M5**
	自由選擇醫生			
普通科醫生（GP）諮詢（最高 80%）	每次最高$160	每次最高 $250	每次最高 $300	每次最高 $350
專科醫生（SP）諮詢（最高 80%）	與普通科醫生諮詢相同	每次最高 $350	每次最高 $500	每次最高 $800
		每保單年度 10 次為上限		
物理治療（最高 80%）	不適用	與普通科醫生諮詢相同		
每保單年度總次數	普通科醫生及專科醫生諮詢 10	普通科醫生諮詢、專科醫生諮詢及物理治療 30		
基本診斷檢查（最高 80%）	不適用	每保單年度最多 $1,500	每保單年度最多 $2,500	每保單年度最多 $3,000

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。
（20160816）

營業部團體醫療保險計劃－計劃 A

計劃 A（港元）					
		基本計劃	**自選升級團體醫療保險計劃**		
		計劃 A	**計劃 I A3**	**計劃 I A4**	**計劃 I A5**
團體住院福利					
每病症的墊底費# (只適用於非網絡住院福利)		每病症 100%，最高為 $1,000			
每日病房及膳食賠償	非網絡	$1,000	$2,000	$3,000	$4,000
	網絡	$1,100	$2,200	$3,300	$4,400
最長日數		31	182		
住院	非網絡	$10,000	$20,000	$35,000	$50,000
	網絡	$12,000	$24,000	$42,000	$60,000
手術費用	複雜	$75,000	$105,000	$150,000	$225,000
	大型	$50,000	$70,000	$100,000	$150,000
	中型	$25,000	$35,000	$50,000	$75,000
	小型	$10,000	$14,000	$20,000	$30,000
麻醉師費用	複雜	$30,000	$42,000	$60,000	$90,000
	大型	$20,000	$28,000	$40,000	$60,000
	中型	$10,000	$14,000	$20,000	$30,000
	小型	$4,000	$5,600	$8,000	$12,000
手術室	複雜	-	$42,000	$60,000	$90,000
	大型	-	$28,000	$40,000	$60,000
	中型	-	$14,000	$20,000	$30,000
	小型	-	$5,600	$8,000	$12,000
醫生巡房費		$1,000	$2,000	$3,000	$4,000
最長日數		31	182		
附加額外醫療保障 （直至 100 歲） 最高 80% (非網絡)/85% (網絡)賠償		$200,000	$400,000	$500,000	$700,000

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。
（20160816）

墊底費	$1,000	$1,000	$1,000	$1,000
病房及膳食限制	半私家	不適用		
緊急醫療運送及運返遺體				
緊急醫療運送	不設上限			
運返遺體	不設上限			
團體門診醫療保障	**計劃 A**	**計劃 I A3**	**計劃 I A4**	**計劃 I A5**
	自由選擇醫生			
普通科醫生（GP）諮詢（最高 80%）	每次最高$160	每次最高$250	每次最高$300	每次最高$350
專科醫生（SP）諮詢（最高 80%）	與普通科醫生諮詢相同	每次最高$350	每次最高$500	每次最高$800
		每保單年度 10 次為上限		
物理治療（最高 80%）	不適用	與普通科醫生諮詢相同		
每保單年度總次數	普通科醫生及專科醫生諮詢 10	普通科醫生諮詢、專科醫生諮詢及物理治療 30		
基本診斷檢查（最高 80%）	不適用	每保單年度最多 $1,500	每保單年度最多 $2,500	每保單年度最多 $3,000

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。
（20160816）

營業部團體醫療保險計劃－計劃 B

計劃 B（港元）						
		基本計劃	自選升級團體醫療保險計劃			
		計劃 B	計劃 II B2	計劃 II B3	計劃 II B4	計劃 II B5
團體住院福利						
每病症的墊底費# (只適用於非網絡住院福利)		每病症 100%，最高為 $1,000				
每日病房及膳食賠償	非網絡	$700	$1,600	$2,000	$3,000	$4,000
	網絡	$750	$1,750	$2,200	$3,300	$4,400
最長日數		31	182			
住院	非網絡	$7,000	$15,000	$20,000	$35,000	$50,000
	網絡	$9,000	$18,000	$24,000	$42,000	$60,000
手術費用	複雜	$52,500	$82,500	$105,000	$150,000	$225,000
	大型	$35,000	$55,000	$70,000	$100,000	$150,000
	中型	$17,500	$27,500	$35,000	$50,000	$75,000
	小型	$7,000	$11,000	$14,000	$20,000	$30,000
麻醉師費用	複雜	$21,000	$33,000	$42,000	$60,000	$90,000
	大型	$14,000	$22,000	$28,000	$40,000	$60,000
	中型	$7,000	$11,000	$14,000	$20,000	$30,000
	小型	$2,800	$4,400	$5,600	$8,000	$12,000
手術室	複雜	-	$33,000	$42,000	$60,000	$90,000
	大型	-	$22,000	$28,000	$40,000	$60,000
	中型	-	$11,000	$14,000	$20,000	$30,000
	小型	-	$4,400	$5,600	$8,000	$12,000
醫生巡房費		$700	$1,600	$2,000	$3,000	$4,000
最長日數		31	182			
附加額外醫療保障 （直至 100 歲） 最高 80% (非網絡)/85% (網絡)賠償		$150,000	$300,000	$400,000	$500,000	$700,000
墊底費		$750	$1,000	$1,000	$1,000	$1,000

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。
（20160816）

病房及膳食限制	半私家	不適用			
緊急醫療運送及運返遺體					
緊急醫療運送	不設上限				
運返遺體	不設上限				
團體門診醫療保障	**計劃 B**	**計劃 II B2**	**計劃 II B3**	**計劃 II B4**	**計劃 II B5**
	自由選擇醫生				
普通科醫生（GP）諮詢（最高 80%）	每次最高 $140	每次最高 $200	每次最高 $250	每次最高 $300	每次最高 $350
專科醫生（SP）諮詢（最高 80%）	與普通科醫生諮詢相同	每次最高 $300	每次最高 $350	每次最高 $500	每次最高 $800
		每保單年度 10 次為上限			
物理治療（最高 80%）	不適用	與普通科醫生諮詢相同			
每保單年度總次數	普通科醫生及專科醫生諮詢 10	普通科醫生諮詢、專科醫生諮詢及物理治療 30			
基本診斷檢查（最高 80%）	不適用	每保單年度最多 $1,000	每保單年度最多 $1,500	每保單年度最多 $2,500	每保單年度最多 $3,000

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。
（20160816）

營業部團體醫療保險計劃－計劃 C

計劃 C（港元）						
		基本計劃	**自選升級團體醫療保險計劃**			
		計劃 C	**計劃 II C2**	**計劃 II C3**	**計劃 II C4**	**計劃 II C5**
團體住院福利						
每病症的墊底費# (只適用於非網絡住院福利)		每病症 100%，最高為 $1,000				
每日病房及膳食賠償	非網絡	$500	$1,600	$2,000	$3,000	$4,000
	網絡	$550	$1,750	$2,200	$3,300	$4,400
最長日數		31	182			
住院	非網絡	$5,000	$15,000	$20,000	$35,000	$50,000
	網絡	$6,000	$18,000	$24,000	$42,000	$60,000
手術費用	複雜	$37,500	$82,500	$105,000	$150,000	$225,000
	大型	$25,000	$55,000	$70,000	$100,000	$150,000
	中型	$12,500	$27,500	$35,000	$50,000	$75,000
	小型	$5,000	$11,000	$14,000	$20,000	$30,000
麻醉師費用	複雜	$15,000	$33,000	$42,000	$60,000	$90,000
	大型	$10,000	$22,000	$28,000	$40,000	$60,000
	中型	$5,000	$11,000	$14,000	$20,000	$30,000
	小型	$2,000	$4,400	$5,600	$8,000	$12,000
手術室	複雜	-	$33,000	$42,000	$60,000	$90,000
	大型	-	$22,000	$28,000	$40,000	$60,000
	中型	-	$11,000	$14,000	$20,000	$30,000
	小型	-	$4,400	$5,600	$8,000	$12,000
醫生巡房費		$500	$1,600	$2,000	$3,000	$4,000
最長日數		31	182			
附加額外醫療保障 （直至 100 歲） 最高 80% (非網絡)/85% (網絡)賠償		$150,000	$300,000	$400,000	$500,000	$700,000

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。
（20160816）

墊底費	$750	$1,000	$1,000	$1,000	$1,000
病房及膳食限制	半私家	不適用			
緊急醫療運送及運返遺體					
緊急醫療運送	不設上限				
運返遺體	不設上限				
團體門診醫療保障	**計劃 C**	**計劃 II C2**	**計劃 II C3**	**計劃 II C4**	**計劃 II C5**
	自由選擇醫生				
普通科醫生（GP）諮詢（最高 80%）	每次最高 $120	每次最高 $200	每次最高 $250	每次最高 $300	每次最高 $350
專科醫生（SP）諮詢（最高 80%）	與普通科醫生諮詢相同	每次最高 $300	每次最高 $350	每次最高 $500	每次最高 $800
		每保單年度 10 次為上限			
物理治療（最高 80%）	不適用	與普通科醫生諮詢相同			
每保單年度總次數	普通科醫生及專科醫生諮詢 10	普通科醫生諮詢、專科醫生諮詢及物理治療 30			
基本診斷檢查（最高 80%）	不適用	每保單年度最多 $1,000	每保單年度最多 $1,500	每保單年度最多 $2,500	每保單年度最多 $3,000

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。
（20160816）

營業部團體醫療保險計劃－計劃 D

計劃 D（港元）							
		基本計劃	自選升級團體醫療保險計劃				
		計劃 D	計劃 III D1	計劃 III D2	計劃 III D3	計劃 III D4	計劃 III D5
團體住院福利							
每病症的墊底費# (只適用於非網絡住院福利)		每病症 100%，最高為 $1,000					
每日病房及膳食賠償	非網絡	$200	$800	$1,600	$2,000	$3,000	$4,000
	網絡	$250	$850	$1,750	$2,200	$3,300	$4,400
最長日數		90	182				
住院	非網絡	$4,000	$10,000	$15,000	$20,000	$35,000	$50,000
	網絡	$5,000	$12,000	$18,000	$24,000	$42,000	$60,000
手術費用	複雜	$15,000	$42,000	$82,500	$105,000	$150,000	$225,000
	大型	$10,000	$28,000	$55,000	$70,000	$100,000	$150,000
	中型	$5,000	$14,000	$27,500	$35,000	$50,000	$75,000
	小型	$2,000	$5,600	$11,000	$14,000	$20,000	$30,000
麻醉師費用	複雜	-	$16,800	$33,000	$42,000	$60,000	$90,000
	大型	-	$11,200	$22,000	$28,000	$40,000	$60,000
	中型	-	$5,600	$11,000	$14,000	$20,000	$30,000
	小型	-	$2,240	$4,400	$5,600	$8,000	$12,000
手術室	複雜	-	$16,800	$33,000	$42,000	$60,000	$90,000
	大型	-	$11,200	$22,000	$28,000	$40,000	$60,000
	中型	-	$5,600	$11,000	$14,000	$20,000	$30,000
	小型	-	$2,240	$4,400	$5,600	$8,000	$12,000
醫生巡房費		$200	$800	$1,600	$2,000	$3,000	$4,000
最長日數		90	182				
附加額外醫療保障 （直至 100 歲） 最高 80% (非網絡)/85%（網		$100,000	$200,000	$300,000	$400,000	$500,000	$700,000

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。
（20160816）

絡)賠償						
墊底費	$500	$1,000	$1,000	$1,000	$1,000	$1,000
病房及膳食限制	半私家	不適用				
緊急醫療運送及運返遺體						
緊急醫療運送	不設上限					
運返遺體	不設上限					
團體門診醫療保障	**計劃 D**	**計劃 III D1**	**計劃 III D2**	**計劃 III D3**	**計劃 III D4**	**計劃 III D5**
	自由選擇醫生					
普通科醫生（GP）諮詢（最高 80%）	每次最高 $80	每次最高 $120	每次最高 $200	每次最高 $250	每次最高 $300	每次最高 $350
專科醫生（SP）諮詢（最高 80%）	與普通科醫生諮詢相同	每次最高 $250	每次最高 $300	每次最高 $350	每次最高 $500	每次最高 $800
		每保單年度 10 次為上限				
物理治療（最高 80%）	不適用	與普通科醫生諮詢相同				
每保單年度總次數	普通科醫生及專科醫生諮詢 10	普通科醫生諮詢、專科醫生諮詢及物理治療 30				
基本診斷檢查（最高 80%）	不適用	每保單年度最多 $800	每保單年度最多$1,000	每保單年度最多$1,500	每保單年度最多$2,500	每保單年度最多$3,000

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。
（20160816）

每年保費（港元）

相關計劃的每年保費將根據團體業務部的通知。

註釋：

根據保障福利的安排，若索償是屬其他保險保單不作出賠償的餘額，墊底費則不適用。

a. 出生 2 星期至 19 歲的未婚子女或年滿 19 歲但未滿 23 歲的全日制學生，將可申請營業部團體醫療保險計劃。根據營業部團體醫療保險計劃，配偶的最長保障期為 69 歲。

b. 專科醫生諮詢、物理治療及基本診斷檢查需要提供由一名註冊西醫普通科醫生（如有）發出的轉介信。

c. 投保前已存在的狀況將適用於新會員，並同時適用於基本計劃與自選升級團體醫療保險計劃的保障福利之相差，以較低者為準。

d. 對於自選升級團體醫療保險計劃，若平均的每日病房及膳食賠償超出原有保障福利水平，調整基數將會施加在附加額外醫療保障內。

e. 財務策劃顧問可選擇將其家屬加入已選擇的相同自選升級計劃，當中包括自選升級住院和附加額外醫療保障及門診醫療保障。

f. 受保會員在團體人壽保險保單和意外死亡及傷殘保障的保單年度內之最高受保年齡為 80 歲，而團體醫療保障的保單年度內之最高受保年齡為 100 歲。

g. 為支持環保，投保之後公司將不會發出確認信。請登入友邦保險集團網站（<AIA.COM.HK>）查詢有關福利摘要及醫療保險資訊。

h. 上文僅簡要說明個人續保佣金花紅的營業部團體人壽及團體醫療保險計劃。具體條文的最終闡釋或其契約條款將受友邦簽發之團體保單的條文所規限。

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。
（20160816）

6.6 公積金（香港財務策劃顧問）

在會計年度符合以下要求的營業單位主管及財務策劃顧問將獲享該福利之資格。

(A) 合資格者

所有香港營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格之規則

財務策劃顧問或營業單位主管獲承保的保單已生效超過 6 年將獲享成為財務策劃顧問公積金會員的資格。

(C) 供款

公司將根據會員獲承保的人壽及儲蓄人壽保單，於第 6 個保單年度後已繳付之保費的指定百分比作出供款，而百分比則按下表釐定：

保單年度	供款佔保費的百分比
第 7 年至第 10 年	與第 6 個保單年度服務佣金的比率相同
第 11 年至第 15 年	1.5%
第 16 年及之後	3.0%

所有已轉讓保單或「孤兒」保單，公司的供款僅為第 6 個保單年度後應付之保費的 1.5%。

(D) 管理

1. 友邦退休金管理及信託（AIAPT）將作為受託人並獲授予全權管理基金，但該基金中沒有任何部分是屬於友邦退休金管理及信託（AIAPT）。
2. 所有投資基金均為單位化基金，其淨值將於各個營業日計算。會員可登入互動網站 www.aia-pt.com.hk/agyfund 查閱各投資基金的最新單位價格。

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。
（20160816）

(E) 款項發放

該基金中沒有任何部分是屬於任何會員，並在會員有權取得供款前均不得贖回或轉讓該基金的任何部分。供款將根據以下情況向會員發放：

1. 會員年滿 60 歲；或
2. 會員經公司醫生證明因疾病或傷殘而無法工作；或
3. 會員身故（向其遺囑管理人或遺囑執行人發放款項）；或
4. 會員的財務策劃顧問合約被終止。

在此情況下，應付金額則根據財務策劃顧問的服務年期而釐定。

財務策劃顧問的合約年期	誌賬入會員賬戶的比例
< 7 年	無
>= 7 年 & < 8 年	25%
>= 8 年 & < 9 年	50%
>= 9 年 & < 10 年	75%
>=10 年	100%

在以上四種情況下，公司向財務策劃顧問應付的金額將是已扣減該財務策劃顧問對公司造成的任何損失、未償還之債務、未履行之義務或責任，於上述情況的前一月之最後一天仍有欠款，或有可能出現之欠款。

100%的供款將投資於環球債券基金（Global Bond Fund），且財務策劃顧問可遵循友邦退休金管理及信託（AIAPT）所提供的資料中所述的指示而更改投資選擇。該資料亦將隨附一張確認書，財務策劃顧問應簽署該確認書並將其交還 Agency Registration，以表示接受公司所提供的福利之所有條款，否則將不會向財務策劃顧問支付任何福利。此外，該福利並非免稅，獲享福利的財務策劃顧問有責任自行繳納與該福利相關的稅款。

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。
（20160816）

6.7 汽車貸款

在會計年度符合以下要求的財務策劃顧問將獲享該福利之資格。

(A) 合資格者

所有香港及澳門財務策劃顧問

(B) 詳情

	計劃 I	計劃 II
資格	– 服務年期 >= 2 年 – 續保率 > 75%	– 過往連續 3 年獲得 SMDC 或過往連續 2 年獲得 SSC/MDRT – 續保率> 75%
最大貸款額	– $0.2M (利率 6% [有效]) – $0.2M (利率 7.5% [平息])	$0.5M } – $0.25M (利率 6% [有效]) } – $0.25M (利率 7.5% [平息])
配偶收入	不適用	可能包括
最大貸款年期	4 年 (全新汽車) 或 2.5 年 (二手汽車)	
最大貸款百分比	80% (全新汽車) 或 75% (二手汽車)	
還款佔收入百分比	25% (C/L only) 或 40% (C/L + M/L)	

(C) 申請程序

於友邦營業員專頁下載並填妥有關申請表(部門資訊 >會計部＞汽車貸款＞Application Form)

(D) 其他

1. 公司保留隨時更改規則的權利。
2. 倘若在申請過程中發現任何偽造聲明，公司保留取消貸款的權利。

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。
（20160816）

6.8 物業貸款

在會計年度符合以下要求的營業單位主管將獲享該福利之資格。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管

(B) 詳情

	計劃 I			計劃 II	計劃 III	
資格	服務年期 2-5 年	服務年期 5-10 年	服務年期>10 年及 上年度獲得 MDC	過往連續 3 年獲得 SMDC 或 過往連續 2 年獲得 SSC/MDRT	Business Manager	Senior Business Manager
最大貸款額 (HK$)	2M	2.5M	3M	3.5M	4M	4.5M
利率	6%					
配偶收入	不適用			可能包括	可能包括	
續保率	>75%					
最大貸款年期	20 年					
最大貸款百分比	70%					
還款佔收入百分比	35% (M/L only) or 40% (C/L + M/L)					

(C) 申請程序

於友邦營業員專頁下載並填妥有關申請表(部門資訊 >會計部＞抵押貸款＞Application Form)

(D) 其他

1. 有關罰款、除外責任的細則，請參閱友邦財務策劃顧問專頁(部門資訊 >會計部＞抵押貸款 > Mortgage Loan Program)。
2. 公司保留隨時更改規則的權利。
3. 倘若在申請過程中發現任何偽造聲明，公司保留取消貸款的權利。

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。
（20160816）

6.9 車位津貼

在會計年度符合以下要求的營業單位主管及財務策劃顧問將獲享該福利之資格。

(A) 合資格者

所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

(B) 符合資格之規則

持有有效駕駛執照且擁有汽車的財務策劃顧問，並達到以下相應要求將獲享固定或浮動的車位津貼：

1. 固定車位津貼

在相關的會計年度名列友邦香港首十名的財務策劃顧問。

2. 浮動車位津貼

領取津貼者必須根據該年度業績成為 SMDC 或更高級別的會籍。

註釋：

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福利之資格，獲享之福利將以較高者為準。

(C) 津貼

1. 固定車位津貼

每月的津貼相等於車位實際租金（須經由公司核實及批核），並將在符合資格年度的下一個年度內，每月存入合資者的支薪賬戶內。惟合資者須：

- 提交最近 3 個月發出（即 2015 年 12 月、2016 年 1 月或 2 月）的停車場收據
- 租用的停車場位置必須位於辦事處附近

如沒有遞交停車場收據，公司只先發放浮動車位津貼。固定車位津貼只會在收到符合要求的停車場收據後發放。

2. 浮動車位津貼

每月 1,000 港元的津貼將在合資格年度的下一個年度內，每月存入合資格者的支薪賬戶內。

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。
（20160816）

(D) 申請

津貼將根據以下遞交的文件*發放，而文件須附有合資格者的姓名#：

1. 有效的車輛登記文件（適用於香港），或汽車登記摺及汽車所有權登記憑証（適用於澳門）的正面和背面之副本；及
2. 有效駕駛執照的副本。
3. 於 2015 年 12 月、2016 年 1 月或 2 月發出之停車場租金收據的副本（只適用於固定車位津貼）。

*公司保留要求合資格者提交額外文件以作核實之權利。

#請留意一部車輛只適用於一名合資格者作申請車位津貼之用（即同一部車輛不可同時被多於一名的合資格者用作申請車位津貼）。

(E) 款項發放

1. 2015 年 12 月至 2016 年 2 月的每月津貼，將於有關文件經核實後，在 2016 年 3 月發放至支薪賬戶，其後津貼則按月發放。
2. 相關的財務策劃顧問/營業單位主管在發放津貼時必須仍然在職，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。
（20160816）

6.10 考試費資助

適用於達到維持合約的最低要求且參加國際壽險管理協會（LOMA）考試的所有財務策劃顧問。

(A) 合資格者

- 在首次參加並通過考試（補考者將不能獲享資格）。
- 如參與 5 月份舉辦的 LOMA 考試，合資格財務策劃顧問必須在上一個會計年度達到維持合約的最低要求。
- 如參與 11 月份舉辦的 LOMA 考試，合資格財務策劃顧問必須在該年度（即 12 月至 5 月）按比例達到維持合約的最低計算福利之首年佣金(FYC Benefit)之要求。

(B) 福利

將向達到維持合約的最低要求的財務策劃顧問發放考試費。

(C) 款項發放

相關的財務策劃顧問在發放考試費時必須仍然在職，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。
（20160816）

7. 晉升階梯

7.1 助理分區經理（AUM）的委任要求

符合資格之規則 － 新委任

有意申請成為助理分區經理的財務策劃顧問，應透過其直屬主管提交申請，並須獲得其區域總監的推薦。財務策劃顧問須於委任前達到以下所有要求，否則其申請將不予考慮：

(A) 財務策劃顧問

1. 必須已最少連續 24 個月獲委任為公司的財務策劃顧問。
2. 必須在委任之前的會計年度獲得 MDC 或以上的會籍。
3. 必須在委任前 5 個會計年度內獲得最少 1 年 SMDC 及 1 年 MDC 會籍**或** 3 年 MDC 會籍。
4. 必須參加 AUM/TM Preparation Meeting。
5. 必須全職擔任財務策劃顧問。
6. 必須與公司在處理所有業務過程中表現出沒有爭議的誠實及誠信，並且有償還債務的能力。

(B) 擁有認可學位或專業資格的財務策劃顧問（Financial Planner）^的 Fast Track 計劃 –

Fast Track 是專為財務策劃顧問設計的事業晉升計劃

1. 在申請成為助理分區經理之前必須擔任財務策劃顧問最少 12 個月。
2. 在獲委任之前的會計年度必須最少達到 SMDC 會籍。
3. 必須參加 AUM/TM Preparation Meeting。
4. 必須全職擔任財務策劃顧問。
5. 必須與公司在處理所有業務過程中表現出沒有爭議的誠實及誠信，並且有償還債務的能力。

^有關認可學位或專業資格的詳情，可參考友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner）> 部門資訊 > 營業優才發展部 > 指南/表格 > Qualification Requirement for Financial Planner

財務策劃顧問達到以上（A）或（B）所述的資格並非代表一定會獲晉升，而是僅代表其申請有機會被獲考慮。

首次委任/再次委任的有效期由獲批核的委任日期起計至相同會計年度的最後一日。

如申請再次委任，該財務策劃顧問最早只可在降職一年後的 12 月 1 日被重新獲委任為助理分區經理。

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。
（20160816）

符合資格之規則 － 延續委任

1. 無論何時委任，延續委任的資格將取決於在該會計年度的 11 月 30 日所進行之業績表現評估。
2. 適用於首次委任

   延續委任的業績表現評估分為兩個階段：

   - 於 11 月 30 日的第 1 次業績表現評估：個人 MDC 會籍 + 1 名新晉財務策劃顧問或 1 名在職財務策劃顧問
   - 於 11 月 30 日的第 2 次業績表現評估：個人 MDC 會籍 + 2 名新晉財務策劃顧問或 2 名在職財務策劃顧問

   例子：如在 2016 年 6 月 1 日委任的助理分區經理，第 1 次業績表現評估日期為 2016 年 11 月 30 日，而第 2 次業績表現評估日期為 2017 年 11 月 30 日。倘若助理分區經理在第 1 次業績表現評估日未能獲得延續委任，則其將即時被降級為財務策劃顧問。
3. 對於正常延續委任/再次委任/已被降級的營業單位主管的助理分區經理，則必須在同一會計年度的 11 月 30 日或之前達到以下所有要求：

   a. 獲得個人 MDC 或以上的會籍；及

   b. 維持最少 2 名新晉財務策劃顧問或 2 名在職財務策劃顧問

   否則，該助理分區經理將被降級為財務策劃顧問
4. 無須就延續委任提出申請，只要達到上述要求後其委任將獲自動延續。

   延續委任的有效期為 1 個完整的會計年度。
5. 倘若一名助理分區經理/營業分組經理被降級為**財務策劃顧問**，於日後獲重新被委任為助理分區經理/營業分組經理時其曾經所屬的下線財務策劃顧問將不會被撥歸其名下。

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。
（20160816）

7.2 營業分組經理（TM）的委任要求

符合資格之規則 － 新委任

有意申請成為營業分組經理的財務策劃顧問，應透過其直屬主管提交申請，並須獲得其區域總監的推薦。財務策劃顧問須於委任前達到以下所有要求，否則其申請將不予考慮：

1. 截至上一會計年度的 12 月 1 日前必須獲委任為助理分區經理（AUM）。
2. 在獲委任為營業分組經理前（即 12 月 1 日前）必須已招募最少 1 名並仍然在職的財務策劃顧問。
3. 必須參加 AUM/TM Preparation Meeting。
4. 必須全職擔任財務策劃顧問。
5. 必須與公司在處理所有業務過程中表現出沒有爭議的誠實及誠信，並且有償還債務的能力。

財務策劃顧問達到上述的資格並不表示會一定獲得委任，而只僅代表其申請可能會獲考慮。

首次委任/再次委任的有效期由獲批核的委任日期起計至相同會計年度的最後一日。

如申請再次委任，該財務策劃顧問最早只可在降職一年後的 12 月 1 日被重新獲委任為營業分組經理。

符合資格之規則 － 延續委任

1. 無論何時委任，延續委任的資格將取決於在該會計年度的 11 月 30 日所進行之業績表現評估。
2. 適用於首次委任

   延續委任的業績表現評估分為兩個階段：

   - 於 11 月 30 日的第 1 次業績表現評估：個人 MDC 會籍 + 1 名新晉財務策劃顧問或 1 名在職財務策劃顧問
   - 於 11 月 30 日的第 2 次業績表現評估：個人 MDC 會籍 + 2 名新晉財務策劃顧問或 2 名在職財務策劃顧問

   例子：如在 2016 年 6 月 1 日委任的營業分組經理，第 1 次業績表現評估日期為 2016 年 11 月 30 日，而第 2 次業績表現評估日期為 2017 年 11 月 30 日。倘若營業分組經理在第 1 次業績表現評估日未能獲得延續委任，則其將即時被降級為財務策劃顧問。
3. 對於正常延續委任/再次委任/已被降級的營業單位主管的營業分組經理，則必須在同一會計年度的 11 月 30 日或之前達到以下所有要求：

   a. 獲得 MDC 或以上的會籍；及

   b. 維持最少 2 名新晉財務策劃顧問或 2 名在職財務策劃顧問

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。
（20160816）

否則，該營業分組經理將被降級為財務策劃顧問。

4. 無須就延續委任提出申請，只要達到上述要求後其委任將獲自動延續。

   延續委任的有效期為 1 個完整的會計年度。

5. 倘若一名助理分區經理/營業分組經理被降級為**財務策劃顧問**，於日後獲重新被委任為助理分區經理/營業分組經理時其曾經所屬的下線財務策劃顧問將不會被撥歸其名下。

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。
（20160816）

7.3 分區經理（UM）的委任要求

(A) 符合資格之規則

要獲得**分區經理**的委任資格，助理分區經理/營業分組經理必須在獲委任之前達到以下所有要求：

1. 獲得 MDC 會籍 （根據助理分區經理/營業分組經理的委任函） 。
2. 招募及培訓最少 4 名合資格新晉財務策劃顧問*，及團體業績(個人業績不計算在內)達到不少於 240,000 港元的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)。
3. 按截至晉升前一個月的報告，並根據過去 12 個月以 LIMRA 19 個月之公式（年度化保費）計算的續保率應不少於 80%。
4. 參加新晉分區經理面試，其中包括評估助理分區經理的營業單位管理知識及技能。
5. 完成 The Essential Agency Management Program （T.E.A.M.）。

(B) 擁有認可學位或專業資格的財務策劃顧問（Financial Planner）^的 Fast Track 計劃

Fast Track 是專為財務策劃顧問設計的事業晉升計劃。

1. 必須擔任**助理分區經理**最少 **6 個月**
2. 在獲委任為助理分區經理之後必須獲得 **SMDC** 會籍
3. 按截至晉升前一個月的報告，並根據過去 12 個月以 LIMRA 19 個月之公式（年度化保費）計算的續保率應不少於 80%。
4. 完成 The Essential Agency Management Program （T.E.A.M.）。
5. 招募及培訓最少 4 名合資格新晉財務策劃顧問*，及團體業績(個人業績不計算在內)達到不少於 240,000 港元的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)。

^有關認可學位或專業資格的詳情，可參考友邦財務策劃顧問專頁（Agency Corner）> 部門資訊 > 營業優才發展部 > 指南/表格 > Qualification Requirement for Financial Planner

* 合資格新晉財務策劃顧問是指按比例計算能夠達到不少於 3 個月維持合約的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)之要求的財務策劃顧問。

財務策劃顧問達到以上（A）或（B）所述的資格並非代表一定會獲晉升，而是僅代表其申請有機會被獲考慮。

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。
（20160816）

註釋：

a. 在確認委任為分區經理起計，並在擔任新晉分區經理 12 個月之期滿時，該新晉分區經理及其於擔任助理分區經理期間所招募的財務策劃顧問所獲批核的業務，根據過去 12 個月以 LIMRA 19 個月之公式（年度化保費） 計算的續保率應不少於 85%。分區經理的合約將有可能因未能達到上述要求而被終止。

b. 分區經理的所有其他業績及團隊成員人數要求，請參閱《會籍及獎賞手冊－營業單位主管》第 2.1 節「維持合約」部份。

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。
（20160816）

7.4 從助理分區經理至分區經理的晉升階梯

職銜	新委任的要求		延續委任的要求
	業績	團隊成員人數	
助理分區經理（AUM）	過往 5 年的個人業績達到： 1) MDC x 3 年；或 2) SMDC + MDC；或 3) 獲得 SMDC 會籍的財務策劃顧問（須擁有認可學位或專業資格）	不適用	**首次委任的 AUM/TM：** **第 1 次業績表現評估（於委任後的首個 11 月 30 日）：** • 個人 MDC 會籍 + 1 名新晉財務策劃顧問/1 名在職財務策劃顧問 **第 2 次業績表現評估（於委任後的第二個 11 月 30 日）：** • 個人 MDC 會籍 + 2 名新晉財務策劃顧問/2 名在職財務策劃顧問 **延續委任/再次委任/被降級的營業單位主管：** • 在 11 月 30 日或之前取得個人 MDC 會籍 + 2 名新晉財務策劃顧問/2 名在職財務策劃顧問
營業分組經理（TM）	目前擔任助理分區經理	最少 1 名新晉財務策劃顧問	
新晉分區經理 (NUM)	個人 MDC 會籍及團體業績首年佣金(FYC)達到 240,000 港元	4 名在職財務策劃顧問（即 1 名新晉分區經理 + 4 名財務策劃顧問）	不適用
新晉分區經理維持合約之要求	直屬營業單位的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)達到 450,000 港元	直屬營業單位中有 6 名在職財務策劃顧問（即 1 名新晉營業分組經理 + 6 名財務策劃顧問）	不適用
分區經理(UM)	直屬營業單位的計算福利之首年佣金(FYC Benefit)達到 576,000 港元	直屬營業單位中有 6 名在職財務策劃顧問（即 1 名分區經理 + 6 名財務策劃顧問）	不適用

**請參閱相關章節以了解委任資格及規則的詳情。*

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。
（20160816）

8. 財務策劃顧問的正式職銜

8.1 摘要：財務策劃顧問的正式職銜

所有財務策劃顧問在**其名片上僅可印上其符合資格使用或公司授權使用的職銜**。下列為公司已批核的正式職銜：

編號	正式職銜	要求
1.	Management Trainee, Financial Planning 準財務策劃顧問	• 財務策劃實習生
2.	Financial Planner 財務策劃顧問	• 大專或以下
3.	Senior Financial Planner 高級財務策劃顧問	• 獲認可學位或專業資格。
4.	Wealth Management Manager 財富管理經理	• 友邦精英學院 – Road to MDRT
5.	Executive Financial Planner 執行財務策劃顧問	• 達到 MDC 的全部要求。
6.	Principal Financial Planner Consultant 首席財務策劃顧問	• 擁有 10 年或以上的 MDC 或 Active Club 會籍。
7.	Assistant Unit Manager 助理分區經理	• 請參閱本手冊第 7.1 節。
8.	Team Manager 營業分組經理	• 請參閱本手冊第 7.2 節。
9.	Management Associate, Wealth Management 財富管理助理經理	• 財務策劃顧問的年齡為 30 歲或以下並須擁有獲認可學位或專業資格。
10.	Wealth Management Manager 財富管理經理	• 達到 SMDC 的全部要求。
11.	Senior Manager, Wealth Management Manager 高級財富管理經理	1) 2016 年註冊百萬圓桌會會員，及 2) 最少 6 個 Active 月份（按人壽保單），及 3) 最少 30%的首年佣金(FYC)來自於人壽/意外及醫療保險（A&H）業務，及 4) 在過往 12 個月內沒有有效的投訴紀錄

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。
（20160816）

12.	Associate Wealth Management Director 副財富管理總監	1) 2016 年註冊超級會員，及 2) 最少 6 個 Active 月份（按人壽保單），及 3) 最少 30%的首年佣金(FYC)來自於人壽/意外及醫療保險（A&H），及 4) 在過往 12 個月內沒有有效的投訴紀錄 （若在翌年符合資格且註冊為百萬圓桌會會員，將獲享最長 1 年的寬限期）
13.	Wealth Management Director 財富管理總監	1) 2016 年註冊頂尖會員，及 2) 最少 6 個 Active 月份（按人壽保單），及 3) 最少 30%的首年佣金(FYC)來自於人壽/意外及醫療保險（A&H），及 4) 在過往 12 個月內沒有無有效的投訴紀錄 （若在翌年符合資格且註冊為百萬圓桌會會員，將獲享最長 1 年的寬限期）
14.	CIES Planner 資本投資移民策劃師	• 完成資本投資移民培訓及通過資本投資移民電子測試，及簽署以確認資本投資移民指引 • 在過往 12 個月須承保 1 張或以上的資本投資移民保單以維持該職銜 • 所有於 2015 年的資本投資移民策劃師可在 2016 年 11 月 30 日或之前使用此職銜。亦須在 2016 年度內承保 1 張或以上的資本投資移民保單，方可在 2017 年度維持該職銜。
15.	Principal CIES Planner 首席資本投資移民策劃師	• 取得資本投資移民策劃師的職銜，並在該會計年度承保 3 張或以上資本投資移民保單/在過往 2 個會計年度承保 5 張或以上資本投資移民保單的營業員
16.	MPF Consultant 強積金顧問	• 在各計劃年度結束前成交任何新計劃 （包括 ER / SEP / MPF PA / PDM / HRSP / PVC）
17.	Senior MPF Consultant 資深強積金顧問	• 強積金顧問其下之所有強積金計劃之資產總值達到：>= 300 萬港元及 <1,000 萬港元
18.	Chief MPF Consultant 首席強積金顧問	• 強積金顧問其下之所有強積金計劃之資產總值達到：>=1,000 萬港元及 <1 億港元
19.	Chief Executive MPF Consultant 首席行政強積金顧問	• 強積金顧問其下之所有強積金計劃之資產總值達到：>=1 億港元。
20.	Principal Premier Builder 首席卓越人才培訓導師	• 累積貢獻時數 ≥ 30
21.	Senior Premier Builder 資深卓越人才培訓導師	• 累積貢獻時數 ≥ 20 及 ≤ 29
22.	Premier Builder 卓越人才培訓導師	• 累積貢獻時數 ≥10 及 ≤ 19

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。
（20160816）

23.	Associate Employee Benefit Consultant 團體保險顧問	• 過往 12 個月的有效累積保費達到 100,000 港元，及最少承保 1 張新團體保險業務保單
24.	Employee Benefit Consultant 團體保險策劃顧問	• 過往 12 個月的有效累積保費達到 200,000 港元，及最少承保 1 張新團體保險業務保單
25.	Senior Employee Benefit Consultant 資深團體保險策劃顧問	• 過往 12 個月的有效累積保費達到 500,000 港元，及最少承保 1 張新團體保險業務保單
26.	Chief Employee Benefit Consultant 首席團體保險顧問	• 過往 12 個月的有效累積保費達到 5,000,000 港元，及最少承保 1 張新團體保險業務保單
27.	Executive Employee Benefit Consultant 行政團體保險顧問	• 過往 12 個月的有效累積保費達到 20,000,000 港元

註釋：

a. 編號 1 至 13 的職銜只能從中選擇其一。

b. 編號 14 至 27 的職銜可以加至編號為 1 至 13 的職銜之上。

c. 編號 9 至 13 的職銜必須獨立印載在有 Premier Agency 標誌的名片上。

d. 編號 14 至 15 的只能從中選擇其一。該等職銜必須獨立印在無載有保險相關資訊的的名片上。

e. 獲授予編號 16 至 19 的職銜之後，僅允許使用升級職銜。職銜將在每年 11 月月底根據業績更新。

f. 若卓越人才培訓導師連續 2 年沒有參加公司的任何活動，編號 20 至 22 的職銜將會失效。

g. 如欲了解友邦香港個別業務單位已批核的其他職銜，請向相關部門查詢。

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。
（20160816）