面對不同類型客戶群，如何可以一擊即中?

一擊即中 = 了解客人既思路 +現時情況

= 信任 + **Fact Find** + 全保概念

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA [INTERNAL]

Fact Find 要點

1. **收入 vs 支出**
   - 感受一下客人理財取態
2. **本身有冇保險?**
   - 如果有 => 邊間，幾時買，agent 係邊個，有冇claim 過
   - 如果無 => 本身有冇俾人sell過，點解而家會想了解
3. **家庭狀況**
   - 會唔會有其他人影響決定

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA [INTERNAL]

全保概念 / Closing 技巧

1. F A B
    - Feature - Advantage - Benefit
    - 避免Product selling，因為客人其實唔關心
2. **羊群心理**
3. **命令式話術**
4. **段落要有小標題，首尾呼應**
5. **善用自己既AIA +**
6. **Follow Up 要有時限**

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[INTERNAL]

認清你嘅客戶 - 年青一族



常見異議

深層異議/
關注事項



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[INTERNAL]

認清你嘅客戶 - 年青一族

小弟常用金句

1. 通常覺得保險無用通常無認真了解保險包D 咩
2. 你budget唔夠其實明白呀，但係我唔會賣消費性保險俾你作為你第一份保險，因為會害左你
3. 保險唔係用“用唔用得著”來諗買唔買



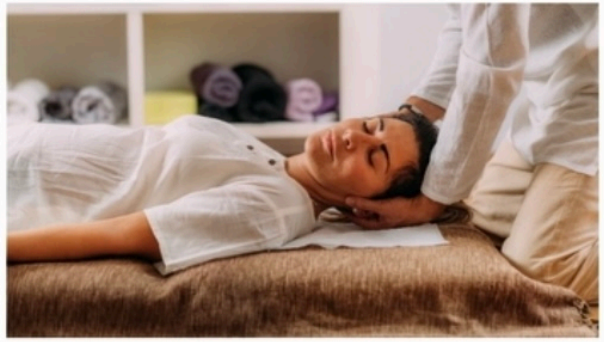
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

認清你嘅客戶 - 中產階層

常見異議

深層異議/
關注事項





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA INTERNAL]

認清你嘅客戶 - 中產階層

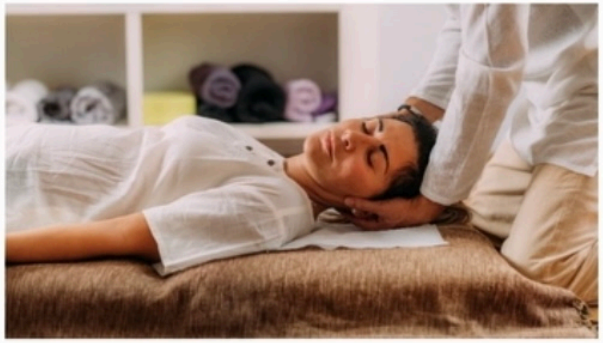
1. 家庭開支大
2. 閒錢用作投資

常見異議

深層異議/關注事項

1. 了解家庭結構,
   邊個家庭成員最需要保障
2. 收入高，支出亦高,
   必定要先了解現金流
3. 已有團體醫療,
   要好好educate同配合

重點產品：
全保 / 儲蓄式高端醫療





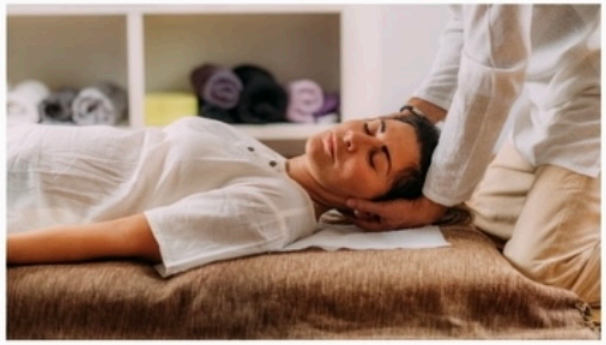
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA – INTERNAL]

認清你嘅客戶 - 中產階層

小弟常用金句

1. 都明白一定想保個小朋友先，因為感覺上最有機會claim，
   但係我職責上一定要提你先係最緊要個個
2. 呢個係近年興既做法，俾到BUDGET既人其實無野輸
3. 團體醫療有就梗係正啦，但係諗真D其實好被動



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.



[INTERNAL]

認清你嘅客戶 - 公務員



常見異議

深層異議/
關注事項

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA [INTERNAL]

認清你嘅客戶 - 公務員



1. 唔洗買, 靠政府
認為自己排到公立

2.唔認同需要Agent

常見異議

深層異議/
關注事項

不同部門不同風氣

- 紀律部隊 - 安全保，遮仔會
- 醫療相關 - 信唔信公立醫療

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[INTERNAL]

認清你嘅客戶 - 公務員

小弟常用金句

1.好多人唔知其實政府醫院好多野都係要自費，尤其係大病

2.我都係後備來啫，最好無需要用啦



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA [INTERNAL]

認清你嘅客戶 - 老闆/自僱



1. 算死草
2. 拖

常見異議

深層異議/
關注事項



1.cash flow

2.無時間打理

3.責任心

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[INTERNAL]

認清你嘅客戶 - 老闆/自僱

小弟常用金句

1. 應付拖，有一招有期限既放
2. 保險認真搞一次，無特別情況變既話起碼三五七年唔洗搞





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA [INTERNAL]

最後兩個月，重點策略:

- ✓ 增加獲取客戶轉介機會
- ✓ 不要怕開口
- ✓ 計數

[AIA - INTERNAL]

如何增加獲取客戶轉介機會?



1. 人人都搵緊一個好AGENT

認真做事，自然有refer

2. 主動問，一定清晰地俾搜尋條件

背景 / 人工 /人生階段

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA – INTERNAL

面對認識多年的朋友或親戚，怕破壞關係而不敢開口

1.Cold Call 會唔會更難做?

2.經典迷思

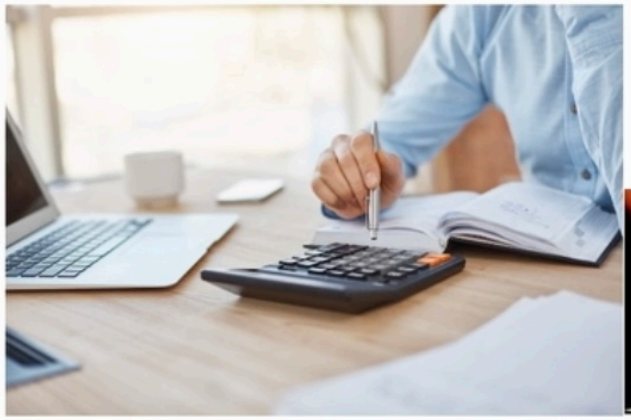
3.分享心態



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

追Honor 關鍵心態



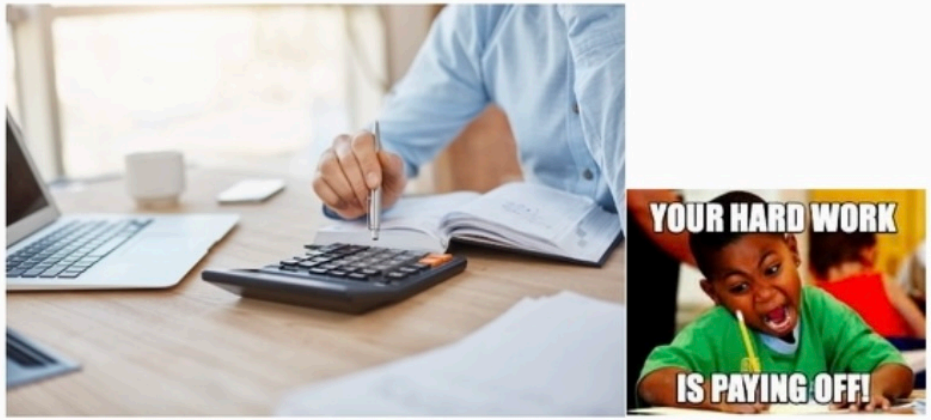


AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

追Honor 關鍵心態

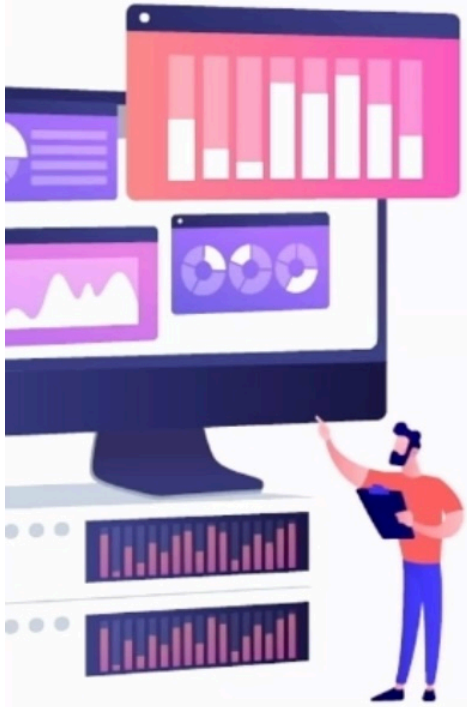
1. 認真計計自己平均一個客既FYC，再預多50%
2. MDRT 絕對係勤力可以達到既境界
3. 追到，定追唔到，你都係贏，咁不如勤力D



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA [INTERNAL]

2024年AIA危疾理賠數據大公開



理賠個案

超過
4千6百宗

按年+10%

理賠金額

超過
25.9億港元

按年+8%

以上數據僅包括已審批個案，並以保障類別計算，而以上百分比則以四捨五入作計算及以約數作表達%。

危疾理賠分佈

危疾理賠		總計
港澳地區	3,330 宗 14.9 億港元	4,643 宗 25.9 億港元 人均理賠額 55 萬 9 千港元
非港澳地區	1,313 宗 11 億港元	



- 以上數據僅包括已審批個案，並以保障類別計算，而以上百分比及理賠金額則以四捨五入作計算及以約數作表達。
- 以上之地區數據主要根據受保人之國籍區分。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. : for distribution.

[AIA – INTERNAL]

目標客戶

尋求基本危疾保障



「簡繳．愛伴航」保險計劃 (EOYS)



剛投身社會年輕人
因預算有限而未能負擔廣泛危疾保障的保費



較年長客戶
保障範圍廣泛的危疾保障保費較高，往往令年長客戶卻步

尋求廣泛危疾保障



「愛伴航」保險計劃2 (OYS2)



願意負擔較高保費以獲取較多保障的客戶



愛家一族
- 為孩子尋求廣泛危疾保障的家長
- 希望寶寶於出生後獲得即時保障的準父母

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

產品比較一覽—EOYS vs OYS2

	「愛伴航」保險計劃2 (OYS2)	「簡繳•愛伴航」保險計劃 (EOYS)*
最高賠償 (原有保額%)	**1,100%** + 50%/35% (包括升級保障)	200% + 40%×2 (包括升級保障)
保障期	終身 有關個別保障項目的保障期，請參閱產品簡介內的保障疾病賠償一覽表。	
受保疾病 (危疾 / 早期危疾 / 嚴重兒童疾病)	**115 (58/44/13)**	58 (58/0/0)
升級保障#		
▪ 保障範圍	身故、危疾及**級別二深切治療保障賠償**	身故、危疾及**三大危疾守護保障**
▪ 保障期	首10個保單年度	身故: **終身** 危疾 /三大危疾守護保障:**首十個保單年度或受保人70歲（以較後者為準）**
▪ 額外 %	繕發年齡0-30歲: 50%; 繕發年齡31+歲: 35%	40%
▪ 轉換權	✓	×
多重危疾賠償 (最多賠償次數，包括首次索償)		
▪ 癌症	**6**	合共2次
▪ 心臟病	**合共3次**	
▪ 中風		
▪ 亞爾茲默氏病	**1**	1 次(只限首次索償)
▪ 其他	1 次(只限首次索償)	1 次(只限首次索償)
延繳保費惠益	×	✓
深切治療賠償保障	✓	×
預支賠償後減少保費	✓	✓

*有關詳細的產品特點，請參閱EOYS的產品資料冊。
#我們將在**扣除**已付的**升級保障**後支付升級保障。
聲明: 此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。

[AIA - CONFIDENTIAL]

產品比較（「愛伴航」保險計劃2及「愛伴航」）

	「愛伴航」保險計劃2	「愛伴航」
受保疾病 （危疾 / 早期危疾 / 嚴重兒童疾病）	115 (58/44/13)	
保費繳付期	10 / 18 / 25	10 / 18 / 25 / 30
額外保費	✓	✗
總保障	1,100%	900%
多重賠償（最多賠償次數，包括首次索償）		
• 癌症	6	5
• 心臟病 / 中風	3	2
• 亞爾茲默氏病	1（新增柏金遜症）	1
• 其他危疾	1（只適用於首次索償）	
升級保障		

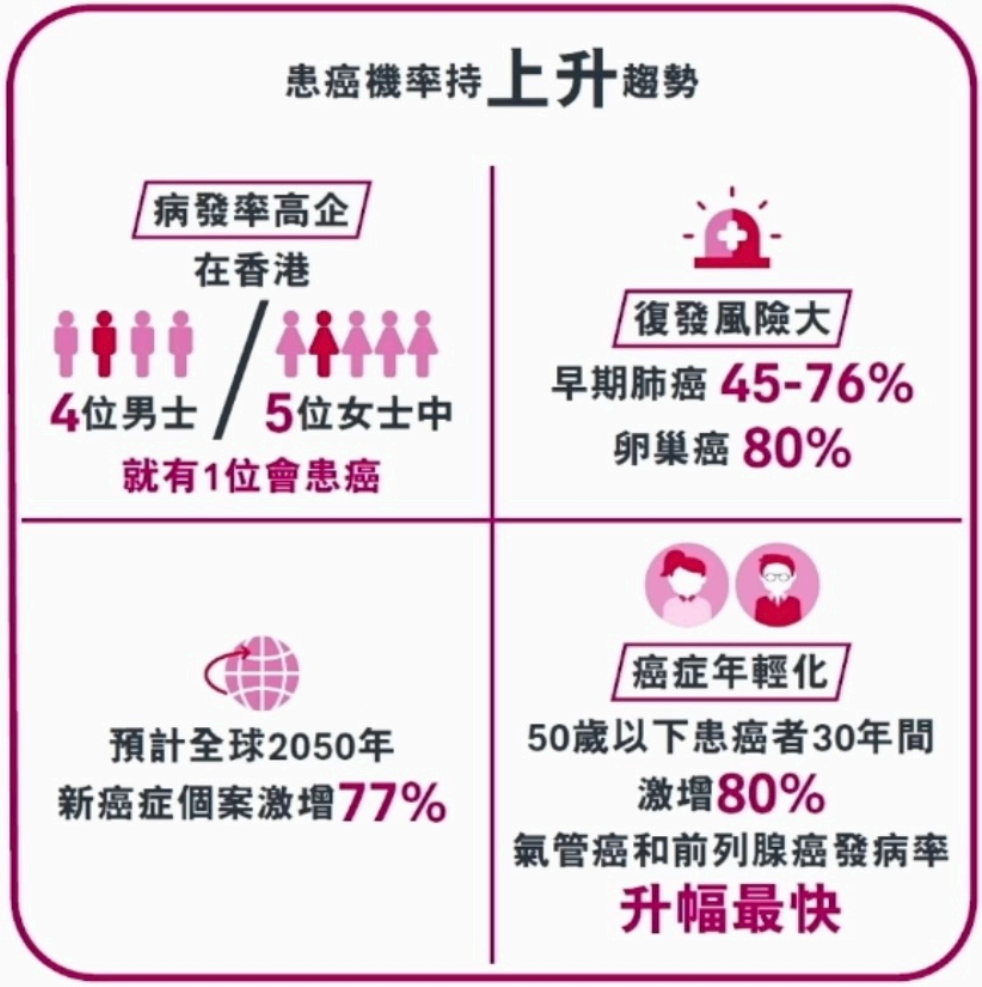
繕發年齡	原有保額之百分比
0 – 30 歲	50%
31 歲或以上	35%

適用於身故賠償、危疾賠償及級別二深切治療賠償

此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]



資料來源：

香港醫院管理局 — 2022年香港癌症統計概覽(2024)

聯合國新聞 — 研究預測：2050年全球每年新增癌症病例數將上升77%(2024)

AM730 — 早期肺癌術後免疫治療復發率減半(2024)

星島頭條 — 卵巢癌復發率達8成團體促納標靶藥入資助安全網(2022)

星島頭條 — 全球50歲以下患癌者急增80%(2023)

AIA confidential and proprietary information. Not for distributio

[AIA - CONFIDENTIAL]

成年人疾病趨勢篇 常見癌症復發率

危疾患者即使康復也未能掉以輕心，仍面臨較高的復發風險

癌症

常見癌症5年復發率亦高：

- 肺癌: 高達50%[a]
- 乳癌: 高達40%[a]
- 大腸癌: 高達50%[a]



資料來源：
a. 友邦2023個人醫療及危疾理賠報告

 AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

此簡報僅供指定人士作內部參考之用，不得傳播、分發或流傳予任何第三方

中風、心臟病的再次患病風險高



平均每日有68人

每年約有25,000人

初次或再次中風^



接受「通波仔」手術3年後:

每5名患者就有1人出現**綜合症心血管疾病**

近1/3患者即使正接受藥物治療仍**復發***

資料來源:

*急性冠心病年輕化15至24歲病發率升　籲高風險人士應延長藥物治 https://www.hk01.com/article/391015?utm_source=01articlecopy&utm_medium=referral

^中風基金 http://www.strokefund.org/aboutus_part1.php

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.
此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發或流傳予任何第三方。
[AIA - CONFIDENTIAL]

產品特點 – 額外保費

額外保費

於「愛伴航」保險計劃2系列下，客戶可於投保時選擇繳交**額外保費**。

市場首創

額外保費
（只於保單繕發時繳付）



第1個保單年度保費：
額外保費 + 定期保費

第2 - 第10個保單年度保費：
定期保費

額外保費的特點

- 總保費**較低**
- 回報**較高**
- 首年佣金**較高**

上述個案僅供參考用途。以上圖表並非按比例所示，我們會不時檢討應付保費。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA - CONFIDENTIAL]

產品特點 – 額外保費

額外保費 | 市場首創

保費結構

以下數字以美元(US$)顯示

首年保費

定期保費 + 額外保費

沒有額外保費				繳交額外保費				
保費繳付期	定期保費	額外保費	總保費	定期保費	額外保費		由第二個保單年度起計之總保費	總保費
10	1,000	-	10,000	410	4,590	+	410 * 9 = 3,690	= 8,690 ~低13%
18	1,000	-	18,000	620	4,380	+	620 * 17 = 10,540	= 15,540 ~低14%
25	1,000	-	25,000	680	4,320	+	680 * 24 = 16,319	= 21,319 ~低15%

$5,000

沒有額外保費下之定期保費的**5x**

額外保費
廣泛保障
延伸保障
多重保障
首護摯寶

註: 有關兩個保費繳付方式的差異（包括回報、保障及保費金額），請參閱各自的利益說明文件。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA - CONFIDENTIAL]

產品特點 – 額外保費

額外保費

廣泛保障

延伸保障

多重保障

首護摯寶

額外保費保障　市場首創

如於首五個保單年度發生不幸事件，額外保費保障將會被啟動以提供額外財務支援，最多可獲支付**100%已繳額外保費**。

索償條件：

(1) 當支付任何特定賠償時；或

(2) 當應繳定期保費餘額由特定豁免繳付保費保障豁免時

只適用於首護摯寶

特定賠償	特定豁免繳付保費保障
• 身故賠償 • 危疾賠償 • 早期危疾賠償 / 嚴重兒童疾病賠償 • 深切治療保障賠償 • 兒童成長保障	• 免付保費附加契約（基本計劃） • 父母 / 配偶身故豁免繳付保費保障 • 唐氏綜合症豁免繳付保費保障 • 其他附加於基本保單上的免付保費附加契約或付款人保障附加契約（如有）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

產品特點 – 額外保費

額外保費保障 市場首創

當支付特定賠償時

支付特定賠償的保單年度	最高合資格金額 (已繳額外保費百分比)
第一年	100%
第二年	80%
第三年	60%
第四年	40%
第五年	20%

額外保費保障賠償

$$\text{額外保費保障賠償金額} = \frac{\text{已支付的賠償金額}}{\text{基本保單的原有保額}} \times \text{最高合資格金額}$$



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

增值服務賣點

只適用於中國內地

「全助你」首次推廣至AIA危疾保險產品

貼身的個人化醫療與支援服務



健康管家

服務亮點

1. 一對一健康管家禮賓服務為您打點大小事
2. 線上家庭醫生服務及送藥服務
3. 醫護家訪 探訪您於中國內地的父母 （受保人父母專享）

線上家庭醫生服務
指定家庭醫生(普通科醫生)經線上診症，持續瞭解您的健康狀況，並提供處方指定藥物及協助安排送藥服務（藥物及其運送費用將由受保人自行承擔）

專科電話問診
中國內地指定醫療網絡的專科醫生為您以電話便捷地診症

優先門診服務
按照您醫療狀況，優先預約中國內地指定醫院的專科門診

特快化驗檢查
於中國內地指定醫院協調及安排加快診斷測試

第二醫療意見
中國內地指定醫療網絡的專科醫生評估您的病歷、相關檢查報告和目前的醫療診斷，並制定書面第二醫療意見，助您作出合適治療決定

優先住院服務
透過優先預約的服務，加快在中國內地指定醫院住院的安排，縮短等候時間

就醫陪診員服務
護士在中國內地指定城市的醫院陪同及協助辦理醫院相關行政手續，包括協助醫生與病人溝通、入院登記及出院

住院護理員服務
在您住院期間，護理員提供日常個人護理(如身體衛生護理)；及專業護理(如失禁護理)

家居護理員服務
護理員提供出院後護理，例如日常生活護理、個人和家居衛生及觀察健康狀況，照顧您在家中的醫療需求

醫護家訪 (受保人父母專享)
專屬護士上門探訪您的父母，普通科醫生同時在線上進行一般健康評估，以瞭解父母的健康狀況，並提供健康小貼士以提升健康意識。您亦可線上參與探訪，緊貼摯親健康

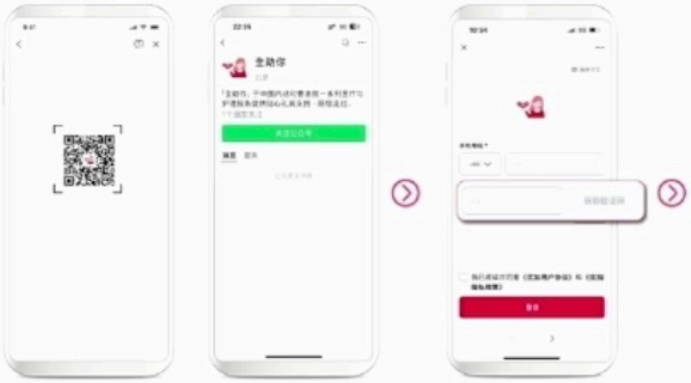


備註:
「全助你」為額外增值服務，並且非保證及須受其各自的條款及細則所約束，亦不構成「愛伴航」保險計劃2 /「愛伴航—首護摯寶」保險計劃2的合約保障之一部分。AIA保留隨時修改、暫停或終止「全助你」或其任何服務部分（包括服務供應商、任何相關細節或條款及細則）的權利，恕不另行事先通知。「全助你」由友邦指定的第三方服務供應商於中國內地提供，並不適用於香港及澳門區域；可能不時更改，恕不另行事先通知。請注意，「全助你」的服務單張中所列的「醫療費用預先批核及出院免找數服務」及在「全助你」下的其相關行政支援並不適用於「愛伴航」保險計劃2/「愛伴航—首護摯寶」保險計劃2的受保人。
客戶須就任何不在「全助你」服務涵蓋範圍以內之任何服務（包括但不限於「『全助你』的服務使用條款」所述的費用，直接向指定服務供應商支付該等費用。藥物及配送費用將由受保人自行承擔。藥物包括指定非處方藥物（即無需註冊醫生簽發處方即可購買的藥物）及指定處方藥物會根據受保人的健康狀況、藥物供應情況、當地法律、相關限制及要求，由指定線上家庭醫生評估後決定是否處方。藥物送遞服務亦會受地區及藥物本身的限制影響。
有關其詳情與條款及細則，請參閱本公司的網頁: https://www.aia.com.hk/zh-hk/health-and-wellness/healthcare-services/care-concierge

增值服務賣點

「全助你」– 如何啟動及使用服務

啟動流程



1. 在微信掃瞄二維碼去進入**「全助你」**公眾號並點擊“追蹤公眾號”

2. 輸入並驗證手機號碼以註冊帳戶



3. 填寫受保人 (與保單相同) 的資料並確認同意將填寫的資料發送到AIA，並會與AIA保單資訊進行核對驗證。
   * **關鍵資料(必須與保單相同)**：保單號碼、姓名、出生日期、身分證件類型/號碼



4. 確認資格後，可選擇啟動受保人或受保人的父母服務

使用服務



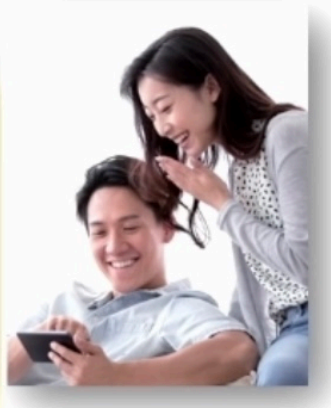
註冊後, 客戶可以透過**「全助你」**公眾號頁面進入服務首頁去使用服務

如受保人有查詢及需要技術支援，請致電服務供應商客戶服務熱線:中國內地電話號碼 (86) 4008981618
請參閱《用戶指引》（提供予合資格的用戶），以了解啟動和使用服務的詳細流程。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.
[AIA - CONFIDENTIAL]

研習個案

中產家庭 – Ricky Chan



客戶背景：

陳志明先生，**35歲**，是一間大型零售集團的**市場推廣經理**，**年收入約港幣70萬元**。太太是一名小學教師，育有一名2歲女兒。一家三口現居於九龍東，租住一個二房單位，**月租約港幣18,000元**。陳先生的父母已退休，居住於新界，偶爾需要支援醫療開支。他深知全面發展對女兒相當重要，希望為女兒提供優質教育以外，亦可照顧其身心發展。

現有保障及投資：

- 存款約50萬定期，每月固定儲蓄約港幣10,000元。
- 他持有約港幣20萬元的股票及基金投資，偏向中風險取向。
- 公司提供基本醫療保障及強積金供款。
- 只持一份多年前投保的儲蓄人壽保單保額 HK$ 100萬

- **客戶潛在需求是什麼？**
- **有什麼切入點？**
- **會建議什麼類型產品？**

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發或流傳予任何第三方。

只供內部使用, 不能對外發放



愛無憂長享計劃5 (20年繳費)

1. 建議書摘要：愛無憂長享計劃 5 (20 年繳費)

受保人姓名： CHAN CHI MING 先生	年齡： 35	性別： 男	非吸煙者

2. 保障摘要

保單貨幣：美元

(I) 基本保單

保障項目	投保時基本金額(1)	投保時保額(2)	投保時年繳保費	保費供款年期	保障年期
愛無憂長享計劃 5 (20 年繳費)	91,142	5,250	5,000.05	20	終身
首 12 個月意外身故賠償	-	91,142	0.00	不適用	1

(1) 愛無憂長享計劃 5 之投保時基本金額只用作計算保費、可支取保證現金及相關保單價值。身故賠償請參閱於本建議書中分紅保單銷售說明文件內身故賠償總額內之數值。
(2) 愛無憂長享計劃 5 之投保時保額相等於首個保單年度終結時之保證身故賠償額。

參考建議方案

愛無憂長享計劃5 +
自願醫保尊耀計劃 (亞洲) +
AIA健康系例: 「愛伴航」2 +
AIA健康系例:豐逸行計劃

計劃：愛無憂長享計劃 5 (20 年繳費)

年齡	保單年度終結	繳付保費總額	該年度可支取保證現金	該年度可支取週年紅利	退保總額					
					保證金額		非保證金額			
					保證現金價值(1) (A)	累積可支取保證現金 (不包括利息)(2) (B)	累積可支取週年紅利 (不包括利息) (C)	累積可支取利息(3) (D)	終期紅利 (E)	總額 (A)+(B)+(C)+(D)+(E)
36	1	5,000	0	0	[illegible]	0	0	0	0	0
37	2	10,000	0	0	[illegible]	0	0	0	0	0
38	3	15,000	2,279	0	2	2,279	0	0	0	2,306
39	4	20,000	2,279	0	29	4,557	0	80	0	4,929
40	5	25,000	2,279	0	88	6,836	0	242	0	7,971
41	6	30,000	2,279	0	2,46	9,114	0	490	0	12,065
42	7	35,000	2,279	0	3,25	11,393	0	826	0	15,477
43	8	40,000	2,279	0	6,59	13,671	0	1,254	0	21,514
44	9	45,000	2,279	0	12,07	15,950	0	1,776	0	29,802
45	10	50,001	2,279	269	14,45	18,228	269	2,396	10,572	45,918
46	11	55,001	2,279	310	17,01	20,507	579	3,128	11,575	52,803
47	12	60,001	2,279	354	19,82	22,786	932	3,975	12,578	60,092
48	13	65,001	2,279	401	22,77	25,064	1,333	4,944	13,580	67,700
49	14	70,001	2,279	450	25,98	27,343	1,784	6,041	14,400	75,562
50	15	75,001	2,279	503	29,42	29,621	2,287	7,272	15,221	83,623
51	16	80,001	2,279	559	33,07	31,900	2,845	8,643	15,859	92,317
52	17	85,001	2,279	617	37,00	34,178	3,462	10,162	16,497	101,301
53	18	90,001	2,279	679	41,16	36,457	4,141	11,835	16,952	110,553
54	19	95,001	2,279	744	45,57	38,735	4,885	13,670	17,408	120,270
55	20	100,001	2,279	812	50,28	41,014	5,697	15,675	17,682	130,353
56	21	100,001	1,914	862	47,11	42,928	6,559	17,859	20,963	135,420
57	22	100,001	1,914	913	46,12	44,842	7,473	20,216	22,239	140,898
58	23	100,001	1,914	964	45,15	46,756	8,437	22,755	23,515	146,619
59	24	100,001	1,914	1,016	44,19	48,670	9,453	25,483	24,699	152,500
60	25	100,001	1,914	1,070	43,242	50,584	10,522	28,409	25,976	158,734
61	26	100,001	1,914	1,123	42,301	52,498	11,646	31,542	27,160	165,147
62	27	100,001	1,914	1,177	41,389	54,412	12,823	34,891	28,345	171,840
63	28	100,001	1,914	1,231	40,449	56,326	14,054	38,466	29,439	178,733
64	29	100,001	1,914	1,286	39,639	58,240	15,340	42,275	30,624	186,018
65	30	100,001	1,914	1,342	38,640	60,154	16,682	46,330	31,717	193,523

愛無憂長享計劃5 (20年繳費) 由第3個保單年度終結起，於每個保單年度終結時派發相當於2.1%基本金額之保證現金，由第3至20個保單年度更額外派發相當於0.4%基本金額之額外保證現金，創造穩定現金流，可作為女兒身心發展的資金等。

計劃設有週年紅利及終期紅利，為女兒提供發展資金以外，更可為女兒規劃成長儲備。

於計劃完成保費繳付期後，女兒已完成大學課程，Ricky可因應需求提取保單價值作為女兒升學基金或繼續滾存作為陪伴女兒實現人生目標的支援。

以上例子只作舉例說明之用，所選保障類別僅供參考，客戶應根據自身情況作出選擇，當中包括但不限於個人需要及可負擔能力
財務策劃顧問建議產品組合前必須跟客戶完成財務需要分析，確保建議方案根據客戶可負擔能力及產品合適性而提供。 一切銷售流程必須遵從相關合規指引

IA - CONFIDENTIAL]
此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發或流傳予任何第三方。

只供內部使用, 不能對外發放



參考建議方案

愛無憂長享計劃5 +
自願醫保尊耀計劃 (亞洲) +
AIA健康系例: 「愛伴航」2 +
AIA健康系例:豐逸行計劃

「愛伴航」2 (25年繳費)

1. 建議書摘要：AIA 健康系列：「愛伴航」保險計劃 2 (25 年繳費)

受保人姓名： CHAN CHI MING 先生	年齡：35	性別：男	非吸煙者

2. 保障摘要

保單貨幣：美元

(i) 基本保單

保障項目	投保時保額	投保時年繳保費	保費供款年期	保險年期
AIA 健康系列：「愛伴航」保險計劃 2 (25 年繳費)*	100,000	2,945.00	25	終身
升級保障 (首十年)	35,000	0.00	不適用	10

(ii) 附加契約

保障項目	投保時保額	投保時年繳保費	保費供款年期	保險年期
免付保費附加契約 (基本計劃)	100,000	0.00	不適用	25

保險業監管局(IA)保費徵費 2.95

由 2018 年 1 月 1 日起，所有保單持有人均需向保險業監管局為其新續發及現行香港保單繳付的每筆保費繳交徵費。有關保費徵費詳情，請瀏覽我們的網站 www.aia.com.hk/useful-information-ia-tc 或保險業監管局網站 www.ia.org.hk 。 (保單日期或保單週年日為 2021 年 4 月 1 日起的保單，徵費率為 0.10%，而每個保單年度最高徵費額為港幣100元或非港幣保單的其他適用貨幣同等幣值金額。)

投保時年繳總保費：
(已包括保費徵費) 2,947.95

通過投保「愛伴航」2，Ricky 即時獲得約49倍的的人壽/危疾*保障槓桿 (保費US$2,945，保障 US$100,000 + 首十年升級保US$35,000 + Vitality 首年額外10%保障 US$ 10,000 = US$145,000)

有數據指出特定嚴重疾病存在復發及年輕化風險，「愛伴航」2為指定危疾提供額外多達10次的賠償

*受條款及細則約束，詳情請參閱相關產品簡介

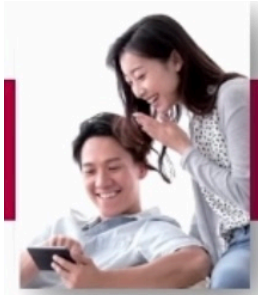
以上例子只作舉例說明之用，所選保障類別僅供參考，客戶應根據自身情況作出選擇，當中包括但不限於個人需要及可負擔能力

財務策劃顧問建議產品組合前必須跟客戶完成財務需要分析，確保建議方案根據客戶可負擔能力及產品合適性而提供。 一切銷售流程必須遵從相關合規指引

[AIA - CONFIDENTIAL]

此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發或流傳予任何第三方

只供內部使用，不能對外發放



Ricky，非吸煙男士，35歲，已婚，育有一名2歲女兒，於大型零售集團任職市場推廣經理，年收入約 HK$ 700,000

首年佣金
港元
42,064



愛無憂長享計劃5 +
自願醫保尊耀計劃 (亞洲) +
AIA健康系例: 「愛伴航」2 +
AIA健康系例:豐逸行計劃

保費 (港元)		首年佣金 (港元)
每年保費: FLCP5	39,000	21,450
每年保費: OYS2	22,971	13,645
每年保費: AVPU	6,724	1,681
每年保費: Grand VIP	13,057	5,288
合共保費	**81,752**	**合共佣金 = 42,064**

(平均每月保費只需約6,813港元^)

OYS2 及 FLCP5 的佣金計算包括年繳保費可享extra 10%安排
以上佣金並未計算任何客戶優惠
^假設港元兌美元匯率7.8 : 1

以上例子只作舉例說明之用，所選保障類別僅供參考，客戶應根據自身情況作出選擇，當中包括但不限於個人需要及可負擔能力
財務策劃顧問建議產品組合前必須跟客戶完成財務需要分析，確保建議方案根據客戶可負擔能力及產品合適性而提供。 一切銷售流程必須遵從相關合規指引

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

內部培訓使用

2026 MDRT 會員
HKD 375,000 FYCB

MDRT®

截至10月 MDRT 進度	尚欠FYC (HK$)	所需 目標客户數目	Total FYC (HK$)
60% Pro-rata MDRT	$187,500	5	$210,320
50% Pro-rata MDRT	$218,750	6	$252,384
40% Pro-rata MDRT	$250,000	6	$252,384

只需要

5~6目標客户

即可完成**MDRT**

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發或流傳予任何第三方。

[AIA - CONFIDENTIAL]