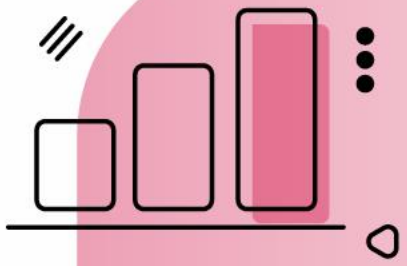
AIA AGENCY KICKOFF MEETING
友邦2026年啟動大會

AMS 2026 –

ABDD presentation



展望 2026



- FYC 增長率：30%
- 保單數量增長率：20%
- 客戶淨推薦分數 (NPS) No. 1



- 新招募：6,000
- AIAPA 新招募：3,000
- 百分百開板



每3個有1個
- MDRT
- PA
- PAL

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

以釋放大家的潛能，我們在2026年需要關注的指標



人才

全方位增強優質招募

每 **2** 位新招募

有 **1** 位 **AIAPA**



產能

提升保單數目

≥ 3

每人每月保單數量



客戶

提供全面保障

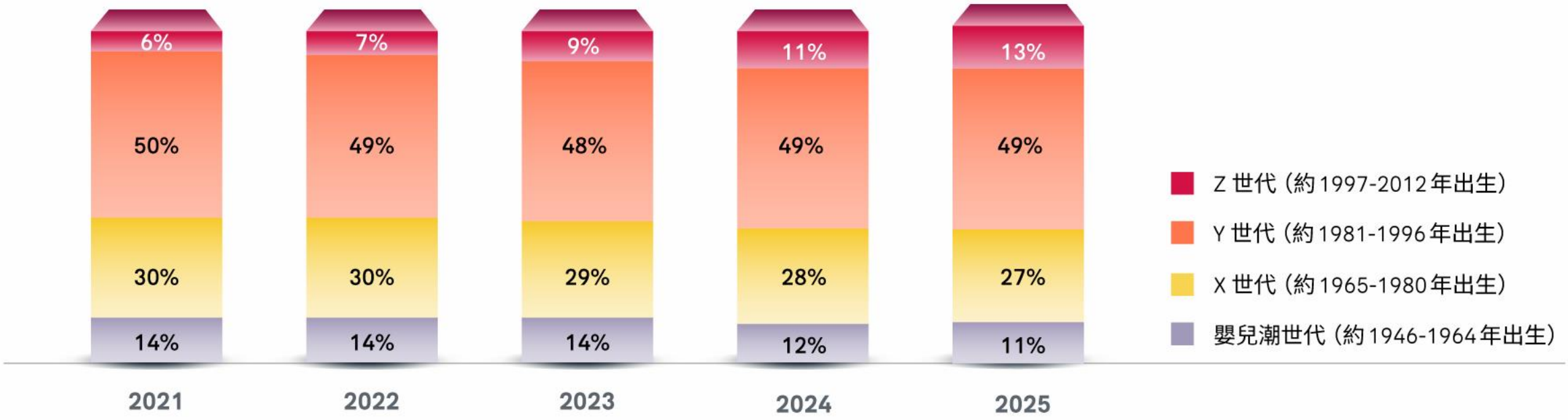
> 45%

保障產品的佔比
(以保單數量計算)

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

同時，我們預期團隊的變化將會帶來新挑戰，包括跨世代溝通...

顧問之世代分佈

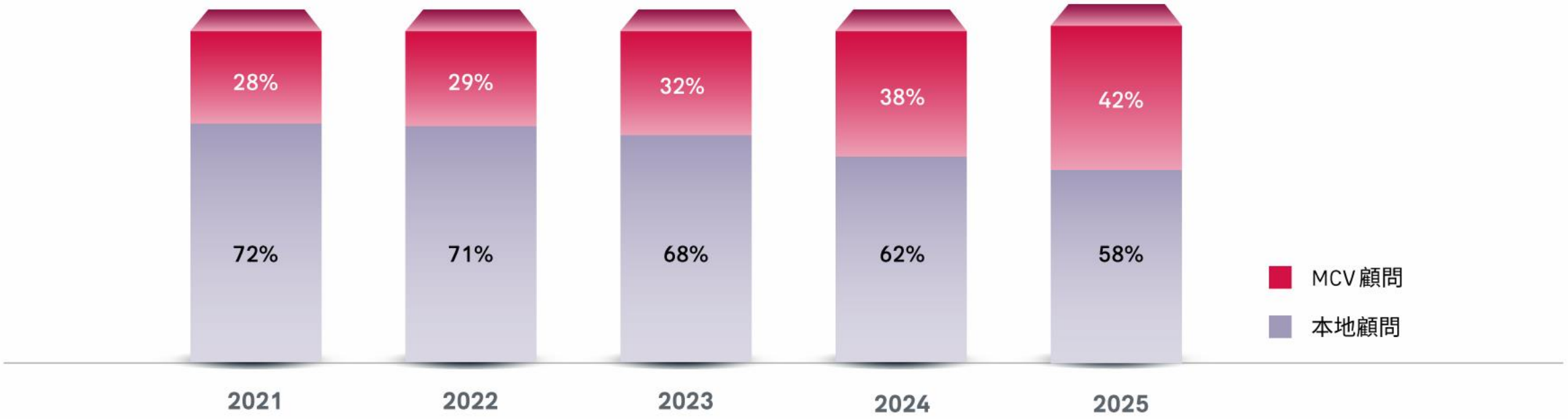


1. 資深顧問: (1) 服務年資達到或超過20年；或 (2) 服務年資達到或超過10年且年滿55歲或以上

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

...以及不同地域、背景、客戶群及銷售習慣

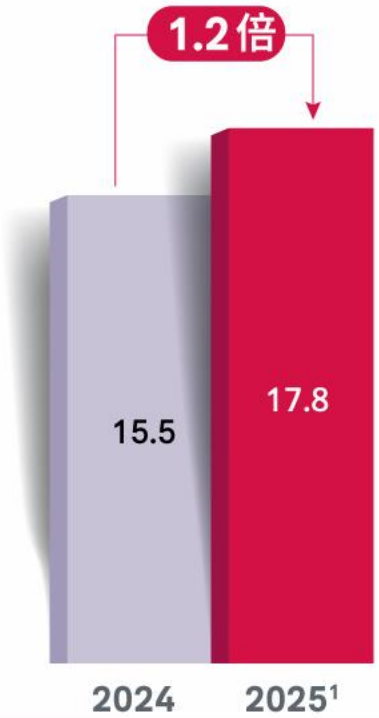
顧問之地域分佈



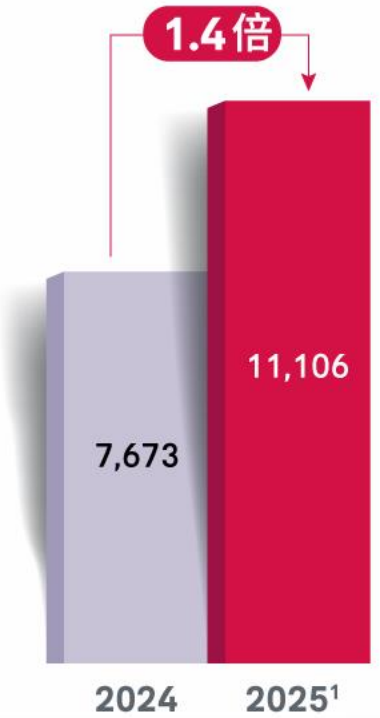
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

這些結構性變化將帶來行為上的改變，尤其在科技上的應用

每位顧問的累積線上學習小時



登入iPA 3次或以上的顧問



1. 2025年1至11月

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

因此，我們制定了3大戰略方向幫助大家全速起動

我們的使命
就是竭盡所能
繼續支援大家

人才：「優質招募」、「領袖培育」及「培訓現代化」

客戶：「客戶多元化」及「互動個人化」

數碼：「TDA驅動」及「Gen AI賦能」

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

問題 1:

**2025年友邦精英學院新同事當中，
有多少人持有碩士或以上學歷？**

A 20%　**B** 30%　**C** 40%　**D** 50%

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

問題 1:

2025年友邦精英學院新同事當中，有多少人持有碩士或以上學歷？

正確答案：D 50%

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

2025 新招募

8成 持有學士學位或以上學歷　**4成** 為友邦精英學院

15年 堅持優質招募

強

EDP新人首年

- 活躍人均保費高5成
- 平均開板率高3成
- MDRT比率高出1倍

大

有AIAPA招募的經理

- 平均直屬人數1+10
- 組別全年FYC高2.5倍
- 每2位有1位成為PAL

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

AIA 獨有優勢，助同業友好及銀行業專才加入後馬上取得成功



同業友好	本地銀行專才	大灣區銀行專才
收入較加入之前		
升2倍	升4倍	升2.5倍

以上人才首年達成MDRT比例其他同事
高出近4倍

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

問題 2:

大家估算一下，目前市場上總共有多少個以上三大群組（同業友好，本地 / 大灣區銀行專才）的潛在優質招募？

- A 接近 30,000 人
- B 30,001 – 50,000 人
- C 50,001 – 80,000 人
- D 超過 80,001 人

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

問題 2:

大家估算一下，目前市場上總共有多少個以上三大群組（同業友好，本地 / 大灣區銀行專才）的潛在優質招募？

正確答案：D 超過 80,001 人

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

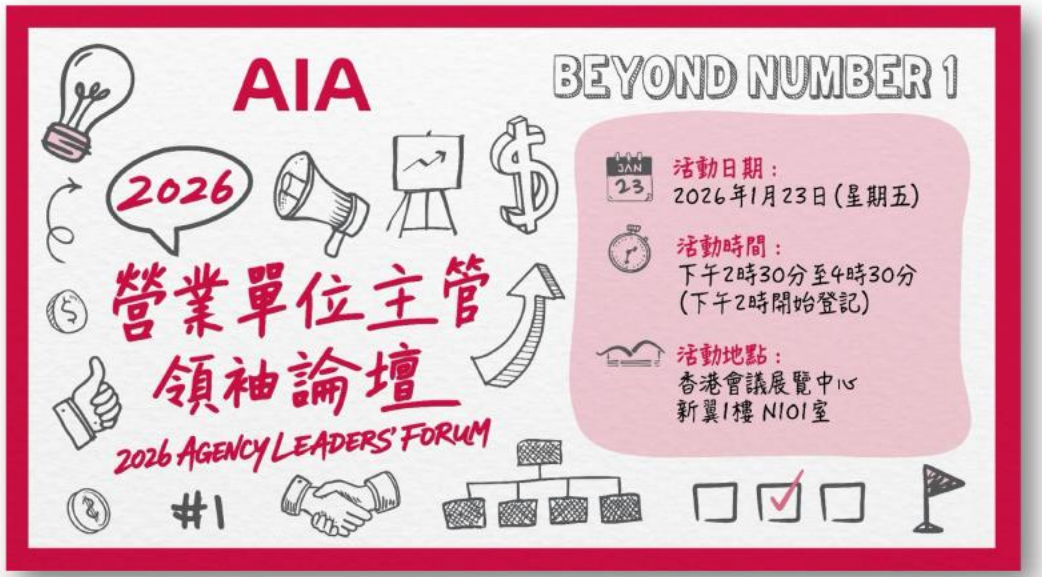
2026年3大招募方向 旨在吸納不同地域、專業背景的專才

1 深耕 友邦精英學院

2 拓展 行業及銀行專才

3 開發 精英企業家

詳情於1月23日營業單位主管領袖論壇公佈，立即登入iEvent報名





只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

2026年2大營業單位經理培養焦點

Double Up 新晉經理人數

- 全年專屬計劃
- 季度性獎勵

持續性 卓越營業單位主管(PAL)

- 專屬招募活動
- 營業單位主管領袖論壇

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

問題 3:

友邦精英學院創立於哪一年？
該年份的生肖是什麼？

- **A** (2010) 虎
- **B** (2011) 兔
- **C** (2012) 龍
- **D** (2013) 蛇

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

問題 3:

**友邦精英學院創立於哪一年？
該年份的生肖是什麼？**

正確答案：Ⓑ (2011) 兔

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

CAT及AI面試：數據引領招募與發展

友邦事業發展潛能測試CAT

準招募回答個人與情境問題
系統運用數據分析產出專屬報告

報告重點

- 分析準招募的性格與潛力
- 列出準招募優勢與改善空間
- 為招募者提供觀察重點



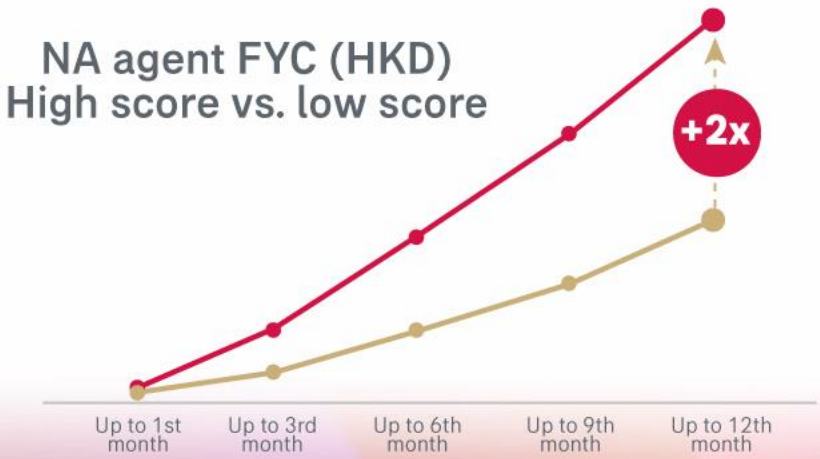
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

CAT及AI面試：數據引領招募與發展

CAT與AI面試結果可有助預測新顧問的業績表現

CAT 高分 vs 低分

首12個月FYC相差2倍



AI Interview 高分 vs 低分

首3個月FYC相差3倍



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

未來亮點：驅動智能招募與培訓新世代

AI Interview

- 升級利用 GEN AI（生成式 AI）

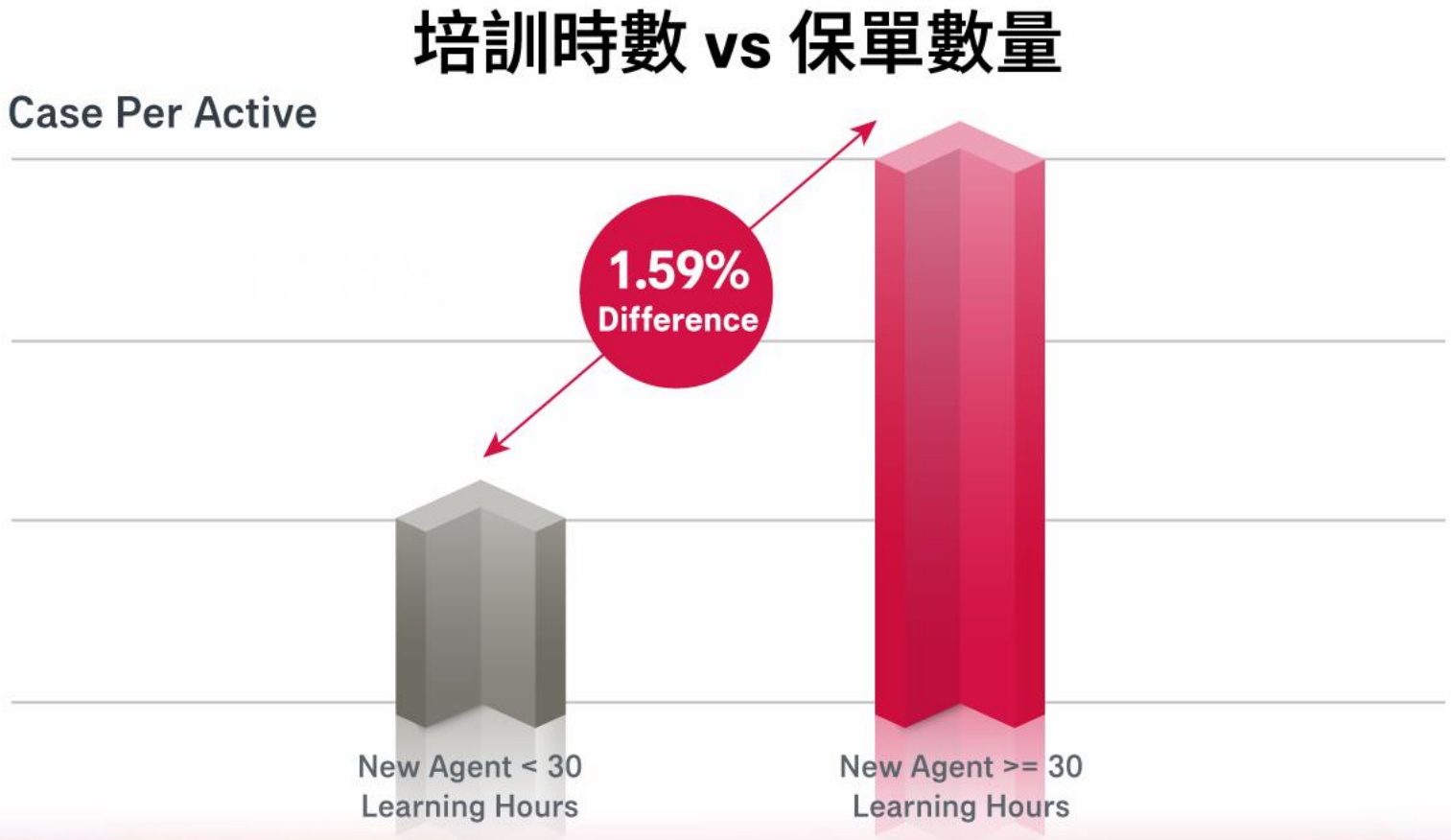
客製化面試問題

深度 AI 分析與建議報告



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

未來亮點：驅動智能招募與培訓新世代



加強培訓 有助新顧問提高保單數量

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

未來亮點：驅動智能招募與培訓新世代

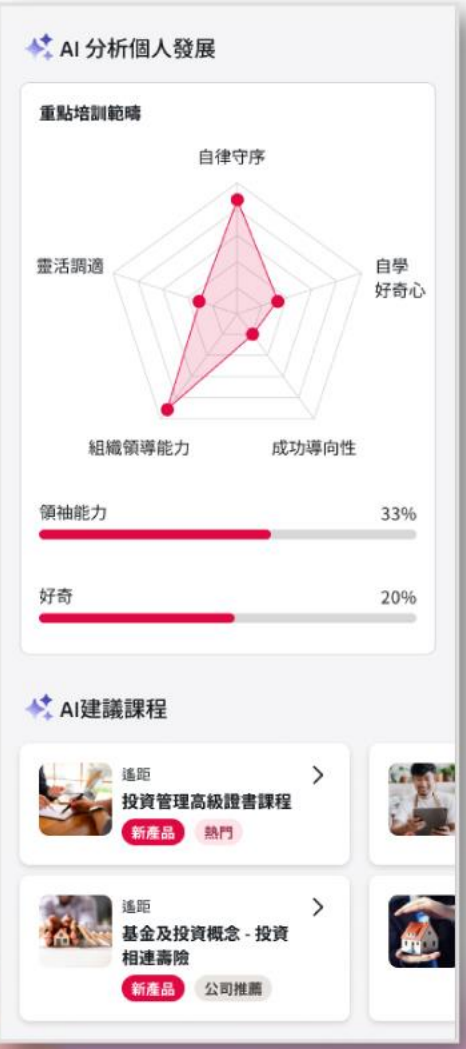
AI 培訓推薦

- 智慧分析 × 同步整合新人學習需求

自動匯合 CAT 與 AI 面試分析結果

AI 打造 個人化 培訓課程





只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

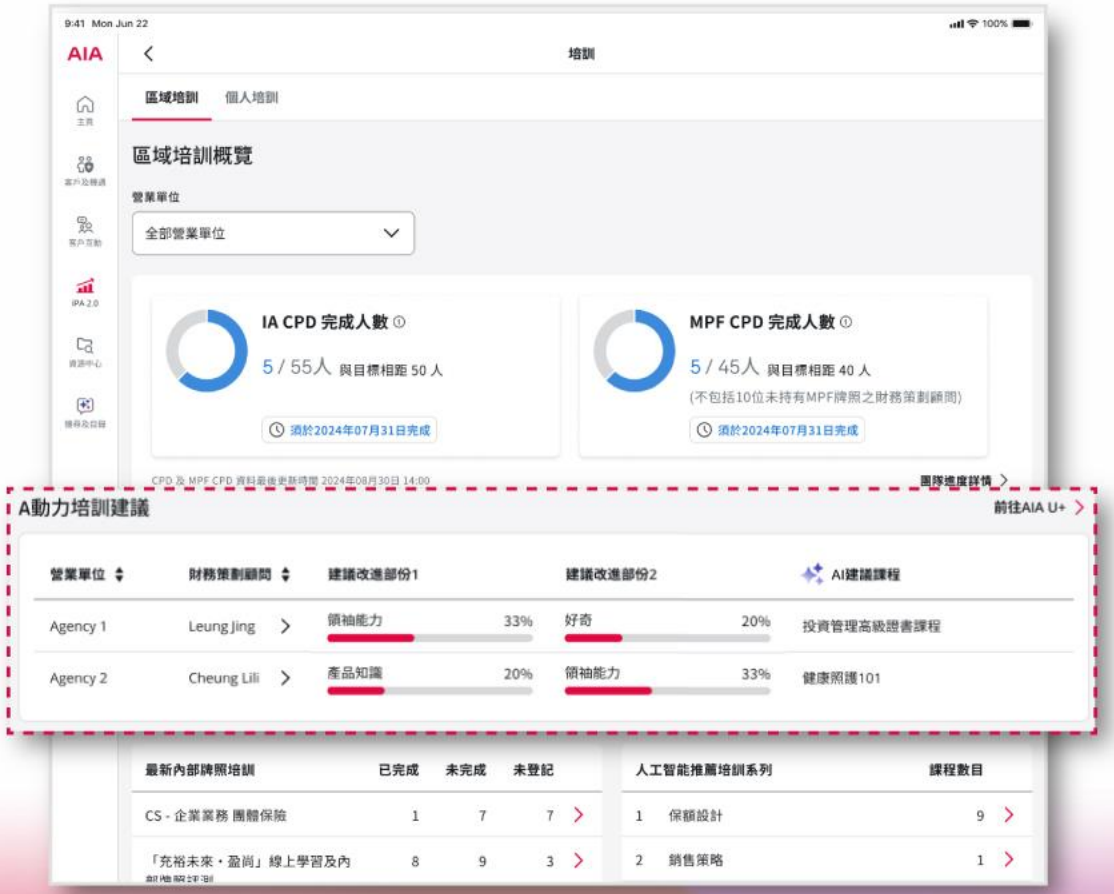
未來亮點：驅動智能招募與培訓新世代

IPA

- 呈現新人AI洞察及課程推薦

掌握新人需強化的培訓重點

AI課程推薦打造精準培訓



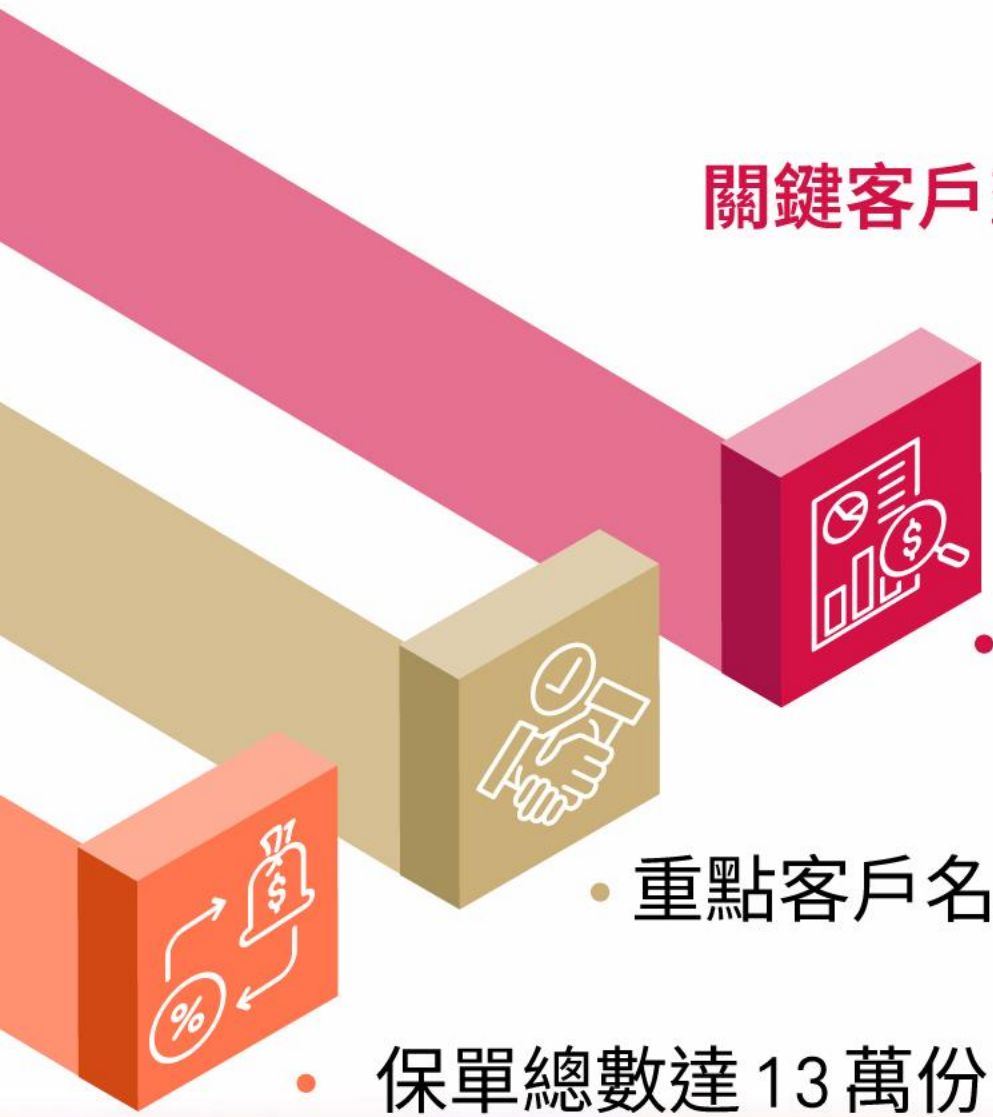
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

2026年兩大客戶拓展方向



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

關鍵客戶羣的增長潛力：現有客戶



1 深耕現有客戶，抓住高「再購買率」

- 現有客戶高達170萬，其中單一保單客戶佔超過40%
- 重點客戶名單的「再購買率」超過10%
- 保單總數達13萬份，年化新保費總額達63億港元

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

關鍵客戶羣的增長潛力：銀髮族



2 進軍尚未完全開發的銀髮族[1]市場

- 人口於2025年超過200萬，但我們的滲透率只有16%
- 2025上半年強積金的提取金額[1]高達113億港元
- 年化新保費較去年同期增長超過40%，每張保單平均達9萬港元

1. 每次提取強積金的平均金額 = [退休及提早退休所提取強積金權益的總金額] / [退休及提早退休所提取強積金權益的申索數目]

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

關鍵客戶羣的增長潛力：新香港人



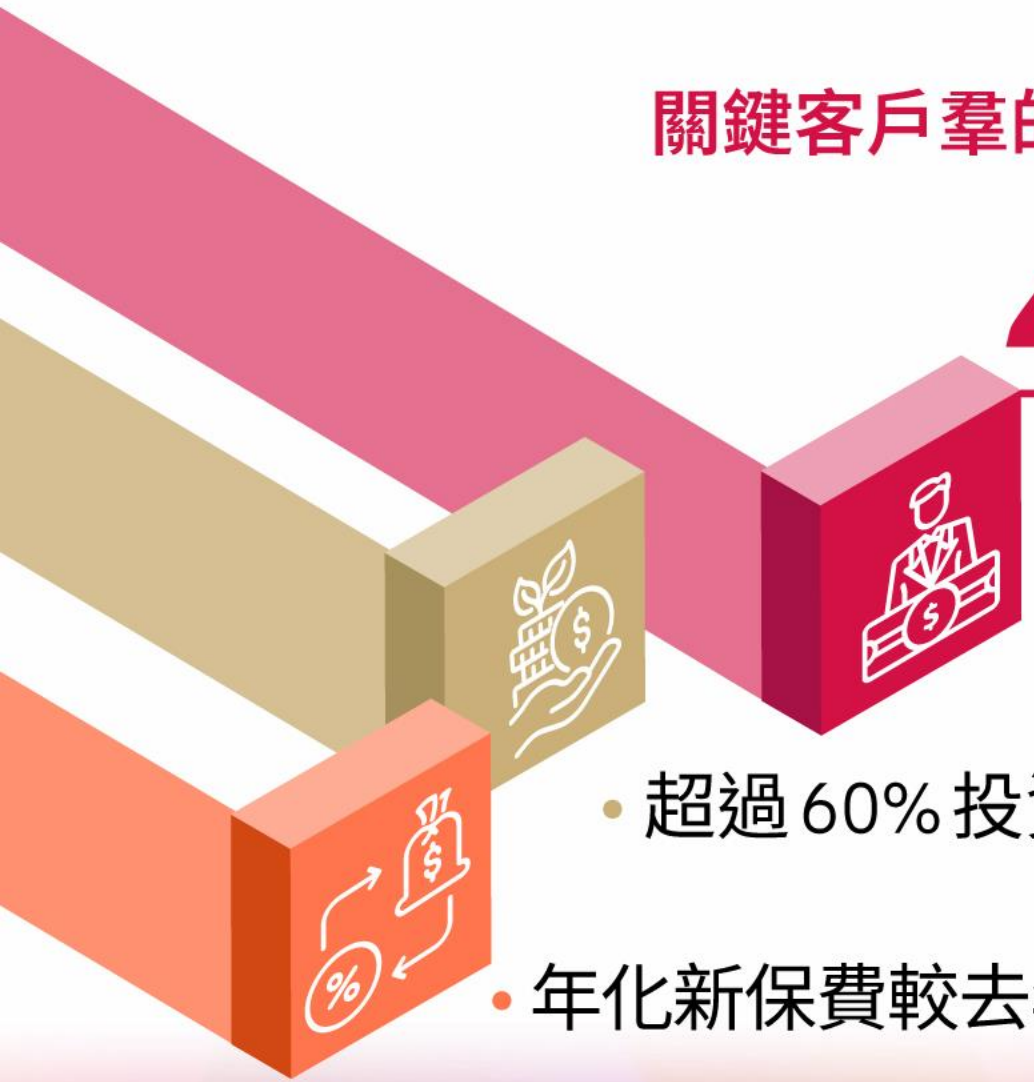
3 把握新香港人的增長，建立MCV業務基礎

- 人口將從2025年50萬增加到2028年70萬
- 產品偏好與本地客戶較接近，保障產品[1]佔70%
- 年化新保費較去年同期增長50%，每張保單平均達7萬港元

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

1. 按新保單數量

關鍵客戶羣的增長潛力：高淨值客戶



4 發揮香港金融優勢，吸納高淨值客戶

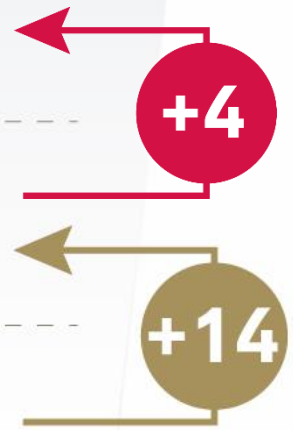
- 香港的千萬富翁[1]人數約為40萬人
- 超過60%投資者計劃於未來1年增加投資配置[3]
- 年化新保費較去年同期增長40%，每張保單平均達130萬港元

1. 千萬富翁：淨資產至少1,000萬港元；來源：花旗香港《香港千萬富翁調查報告2025》
2. 超級富豪：淨資產至少3,000萬美元，約2.34億港元；來源：Altrata《2025年全球超高淨值人士報告》
3. 調查訪問了1,517名可投資資產達1,000萬港元或以上的受訪者；來源：星展香港《2025年富裕投資者報告》

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

「客戶多元化」幫助您業績更上一層樓

業績	平均客戶數量
連續3年COT或TOT	26
連續3年MDRT	22
普通顧問	8



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

連續3年COT、TOT及MDRT的「客戶多元化」組合

根據大數據，COT、TOT及MDRT客戶組合的成功比率高達90%

業績	平均客戶數目	現有及新客戶組合		關鍵客戶組合				平均保單數目	產品闊度（以保單計）
		新客戶	現有客戶	銀髮族	新香港人	高淨值	其他客戶		
連續3年COT或TOT	26	15	11	4	4	5	13	每人每月保單數量：≥ 3	醫療：19% 危疾：28% 儲蓄：33% 其他：22%
連續3年MDRT	22	10	12	4	3	1	14	（總保單數目≥ 34）	保障產品佔比 > 45%
普通顧問	8	5	3	2	1	0	5		

拓展高淨值業務，捕捉大額保單的商機！

擴闊客源，深耕現有客戶，加速進軍銀髮族及新香港人市場！

1. 2023、2024及2025截至11月

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

拓展及深耕關鍵客戶羣的支援

現有客戶



- 推出「8大重點任務」結合一系列強勢推廣活動
- 篩選「重點客戶名單」鎖定客戶目標
- 新增「已分配客戶」專屬iSay和AIA+通訊方式

銀髮族



- 設計更適合退休人士的產品組合及客戶推廣活動
- 發佈「退休天書」傳授進軍市場秘笈
- 推出 MPF recapture 客戶優惠

新香港人



- 推出扣稅產品的客戶優惠
- 度身訂造保障及儲蓄產品組合
- 繼續推出專屬iSay和銷售支援工具

高淨值客戶



- 啟用新財富管理中心
- 提供更完善的家族辦公室財富管理配套及主題活動
- 繼續推出涵蓋財富、傳承、儲蓄及相關產品優惠

互動個人化的數位工具

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

8大任務極速起動挑戰賽 Serve To Sales 2.0 名額有限，先到先得!

AIA AGENCY KICKOFF MEETING
友邦2026年啟動大會

競賽日期：2026年1月1日至1月23日

目標客戶名單

AIA Smart + iPoS
於1月1日上載

1. [Recapture] 推廣活動 - 尊貴 (VIP) 特選客戶名單
2. 特選危疾/醫療優易核保優惠 - 特選現有客戶名單
3. 特選危疾/醫療簡易核保優惠 - 特選現有客戶名單

CRM
於1月12日及19日上載

1. [Recapture] 2026年1-3月重點客戶名單
2. [Recapture] 2025年重點客戶名單
3. 2026年高端客戶名單 (1-3月)
3. 2026年高購買潛力客戶名單 (1-3月)
3. [優易/簡易核保] 2026年重點客戶名單 (1-3月)

詳情請參閱通告 A260129

「8大任務」

只須完成4種不同任務

1. 使用CRM聯絡目標客戶
2. **iSay** 分享iSay文章
3. **AIA+** 下載及登記AIA+賬戶
4. **iFHC** 發送iFHC報告
5. **iChange*** 助客戶更新或確認資料
6. **Meet & Greet** 約見目標客戶
7. **MGM** 轉讓電子保費現金券及成功推薦新客購買新單
8. 成功再投保

*iChange更新資料包括：
- 基本計劃/附加契約
- 受益人/第二持有人/信託人
- 更新「個人資料用作直銷及推廣用途」
- 簽名簽署式樣

可與 幾位 或 同一位 目標客戶 完成 4 種不同任務!

「友邦嘉年華」門票

〈首2,300位營業同事〉

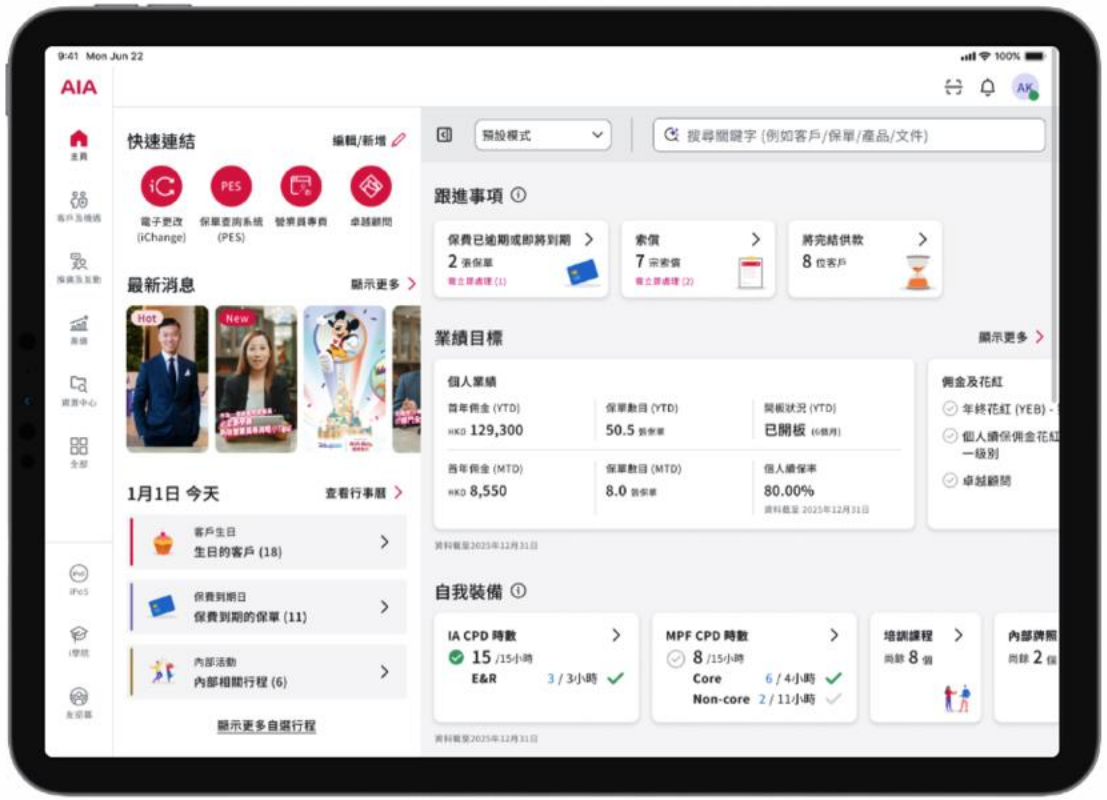
與所獲派的目標客戶
完成任何4種不同任務
可獲
2張「友邦嘉年華」門票
(每張連10個代幣)



如2,300得獎名額於競賽期完結前已達到，於同一日完成任務之營業同事皆可獲得獎賞。

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

AIA SMART+







只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

AIA Smart+

全面提升主畫面

客戶與機遇

1. **整合日曆** ~ 強化提醒與協作
2. **全域搜尋** ~ 一鍵搜遍所有內容及功能
3. **跟進事項** ~ 集中管理，一目了然
4. **業績目標** ~ 一眼看清業績狀況
5. **自我裝備** ~ 促進自我管理



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

Smart+ CRM

第1個 市場上專為保險業設計的CRM系統

100萬+ 銷售機遇已成功創建，推動業務增長

200萬+ 客戶檔案，龐大數據庫支援精準行銷

涵蓋藍十字，
團體保險及
退休金客戶資料，
提升整合效能

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

Smart+ CRM 快速搜尋

使用 CRM，快速鎖定不同客戶群



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

Smart+ GenAI 互動對話 X 分享社交媒體

運用生成式AI洞察客戶需求，並產出建議銷售話術及社交媒體貼文。



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

Smart+ GenAI X 資源站

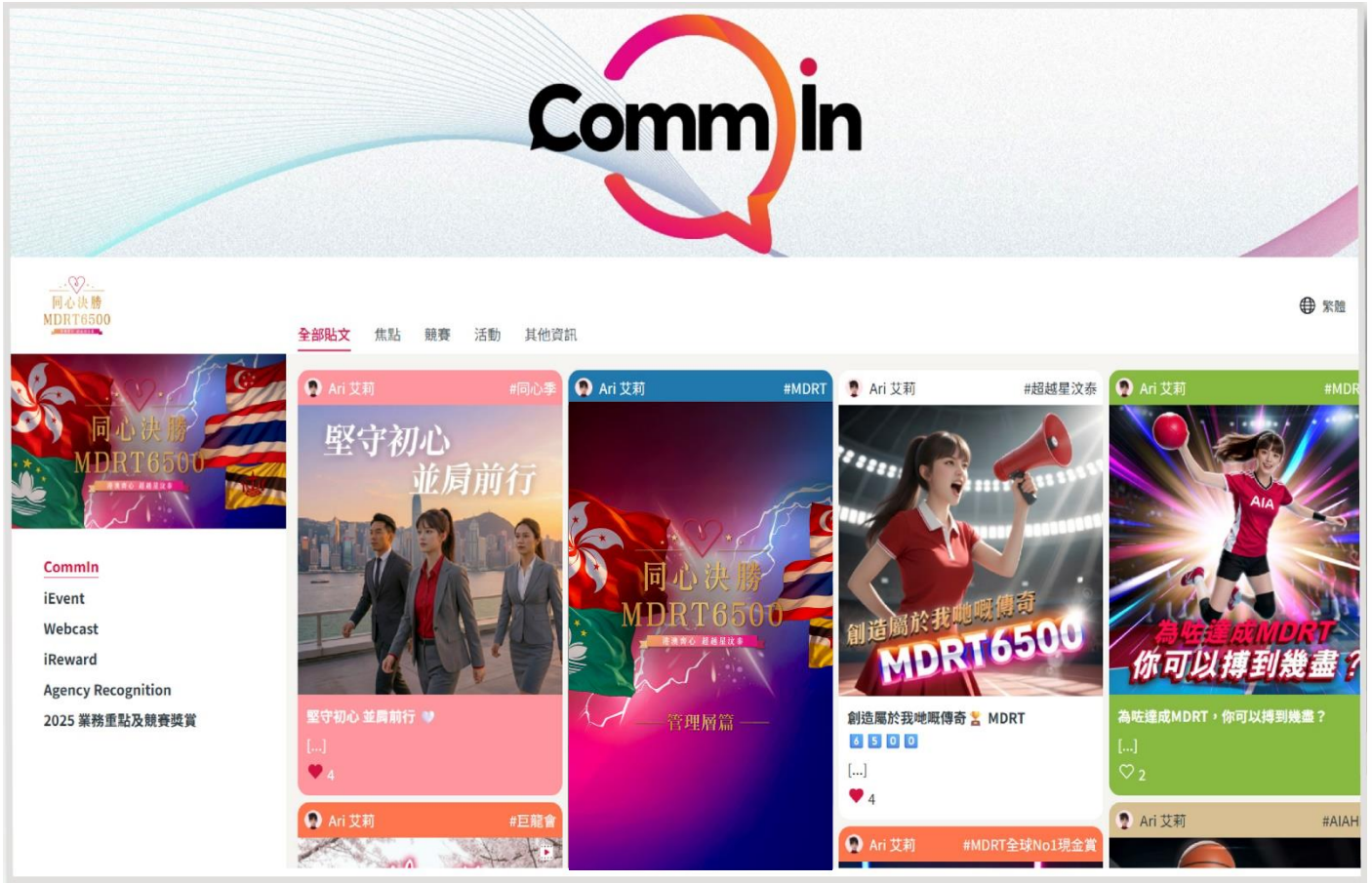
運用生成式AI智能整合與管理銷售產品資訊，實現客製化儲存，為會面作好準備。



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

Smart+ CommIn新介面

- **實用資訊短片：**以Reels形式15–30秒精準傳遞，吸睛度更強
- **貼近社交平台版面：**更清晰、更快、更易讀的新介面
- **搵資訊一Click即中：**分門別類，公司活動、競賽、獎賞一站式匯總
- **將於Smart+新增入口：**全面升級，功能與資訊集一身



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

iAcademy

- 缺乏培訓路線
- 欠缺個人化培訓
- 搜索課程困難
- 實體課程主導
- 演練機會不足
- 只支援電腦 / iPad



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

AIA U+

U
+
=

「大學模式」與「您」

「無限延伸」與「增值」

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

AIA U+

7大學院



A動力學院

PA / MDRT
5大商學院

PAL
領袖學院

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

AIA U+

A Force 學院

A動力學院

以「闊」為基礎，提升新同事的7大綜合能力，

成就「月月開板」、「開拓客源」。



7大綜合能力

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

AIA U+



PA / MDRT

5大商學院

以「深」為綱領，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

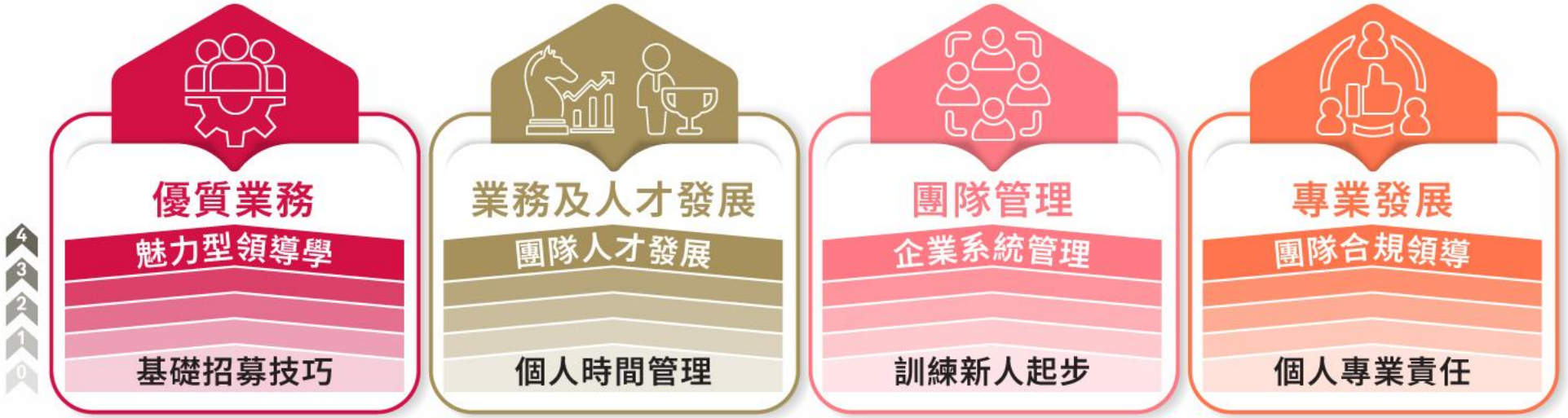
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

AIA U+

領導力發展矩陣

Leaders 學院

PAL
領袖學院

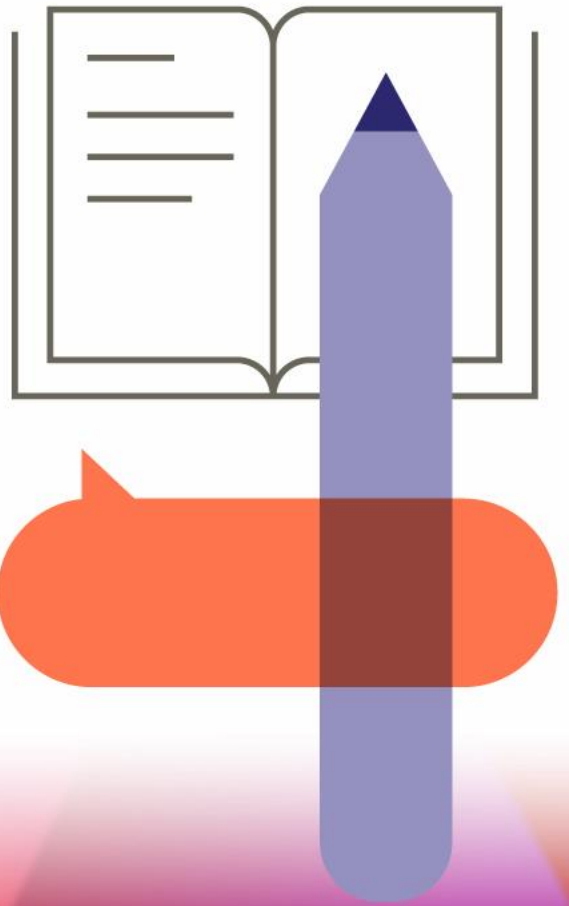


以**領袖能力架構**
協助同事鞏固**優質招募及團隊發展**能力

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

AIA AGENCY KICKOFF MEETING
友邦2026年啟動大會

培訓現代化



全新培訓路線圖

靈活面授、線上及電子學習

AI 個人化培訓建議

隨時隨地 7x24 AI 演練

銜接 外部課程，012 模式

復旦大學 FUDAN UNIVERSITY

香港科技大學 THE HONG KONG UNIVERSITY OF SCIENCE AND TECHNOLOGY

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

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

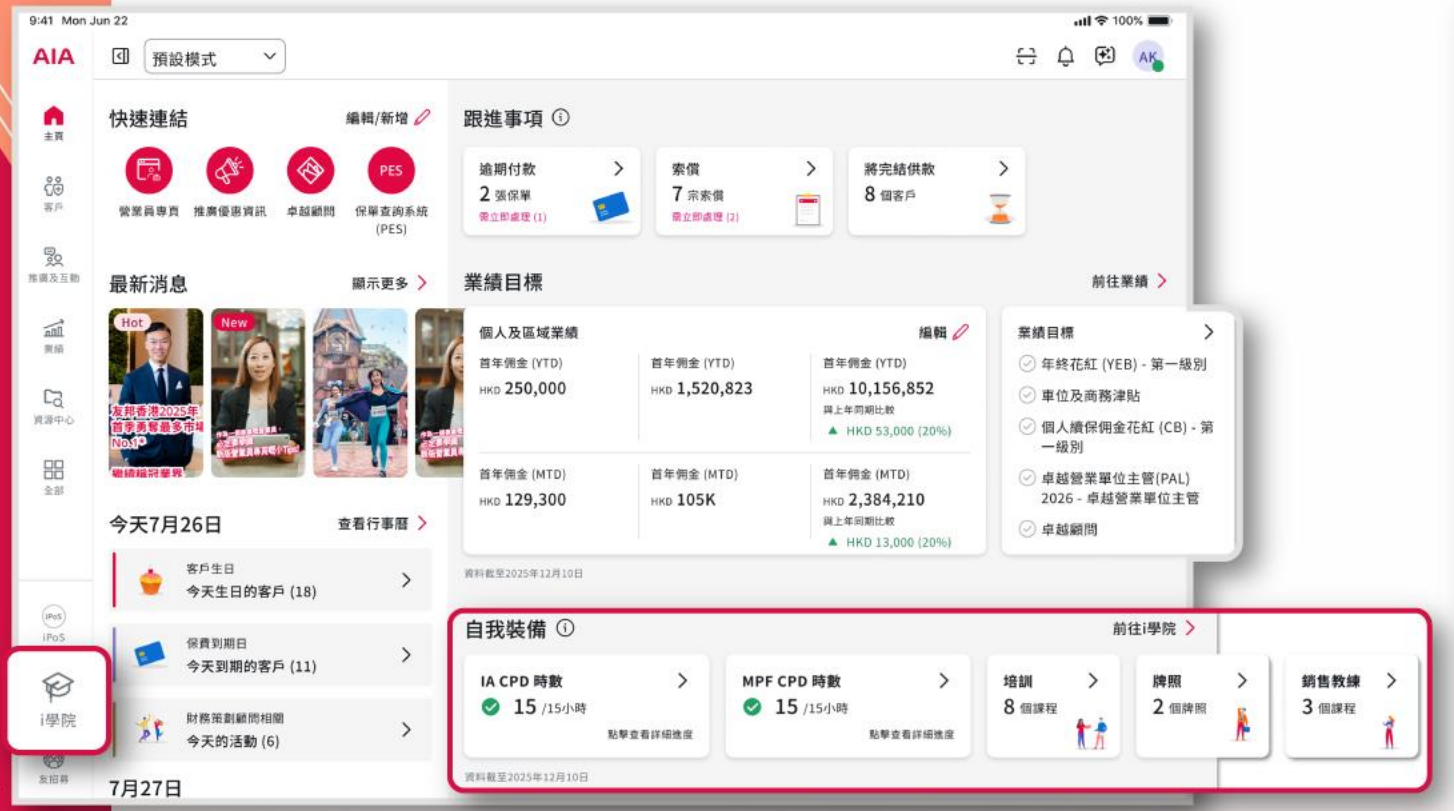
AIA U+

AIA AGENCY KICKOFF MEETING
友邦2026年啟動大會

一機在手
輕鬆學習



AIA Smart+ | 待辦清單：清晰的任務列表，保持有序並按計劃進行。



針對平板與手機：進行優化隨時隨地進行學習。



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

AIA U+

AIA AGENCY KICKOFF MEETING
友邦2026年啟動大會

精準學習
以數據及AI分析
推薦多元化內容



| 人工智能推薦：依據狀態
提供個人化學習內容

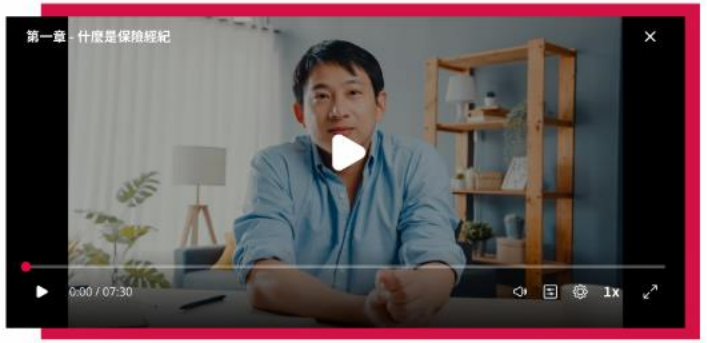






| 個人化學習路線圖：
依據目標設定未來學習方向

| 微學習內容：容易學習







只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

AIA U+

AIA AGENCY KICKOFF MEETING
友邦2026年啟動大會

實戰導向
互動學習

| AI 角色扮演：模擬情境，進行技能練習並建立自信及改進。





只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶