AIA AGENCY KICKOFF MEETING
友邦2026年啟動大會

AMS 2026 –

C&M presentation



Customer & Marketing

全心為客 堅守使命

2025年回顧

領先市場 No 1













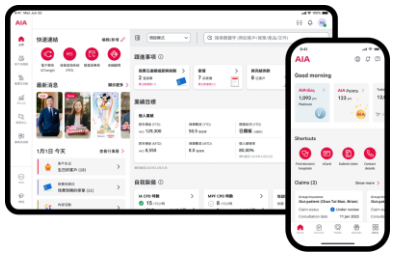




堅守承諾，保障每刻

2026年三大關鍵策略支柱

1



一致性體驗
One Experience

2



數據分析
Analytics

3



深化品牌影響力
Branding

提升客戶對保障需要意識

堅守承諾，保障每刻



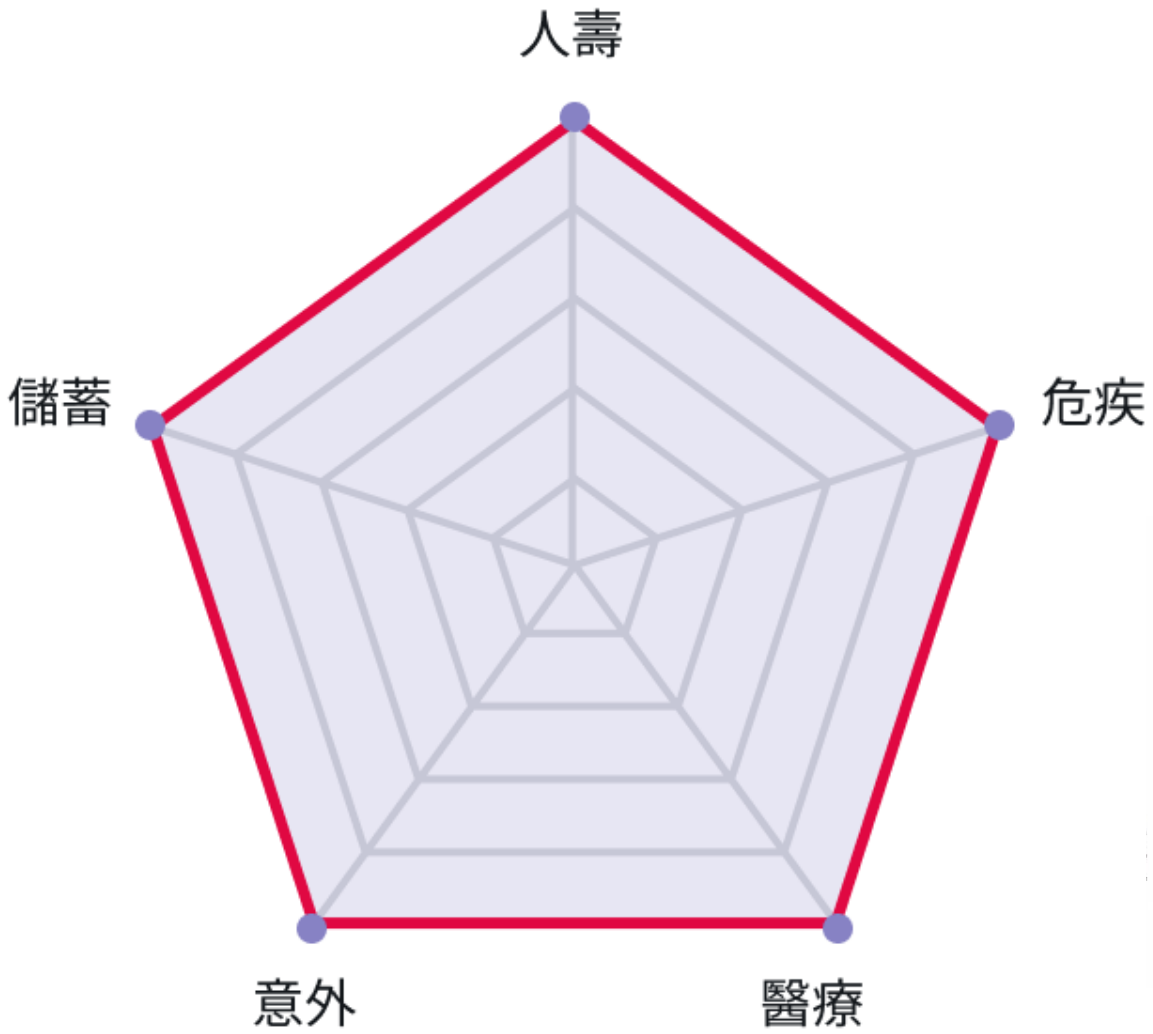
如何了解保障需要?

保障指數

- 現有保障、理想保障、保障需要
- 提供「和您相似的客戶」的保障差距
- 推介所需產品資訊

保險保障涵蓋 5 個不同維度

- 人壽保障
- 醫療 / 住院保障
- 危疾保障
- 意外保障
- 儲蓄 / 投資



AIA+ HK

1.全面升級
保障指數

2. 一Click聯絡
友邦財務策劃顧問

3. 收到通知



AIA Smart+

5. 安排
IFHC會面

4. 檢視客戶的
保障需要

香港最新保障需要數據

整體保障缺口

7

萬億港元

(保障需要 – 可用資產)

保險業監管局（保監局）進行《最新香港保障缺口「身故風險」研究》

香港最新保障需要數據

整體保障缺口

7,000,000,000,000

7萬億 = 12個零

(保障需要 – 可用資產)

平均保障缺口

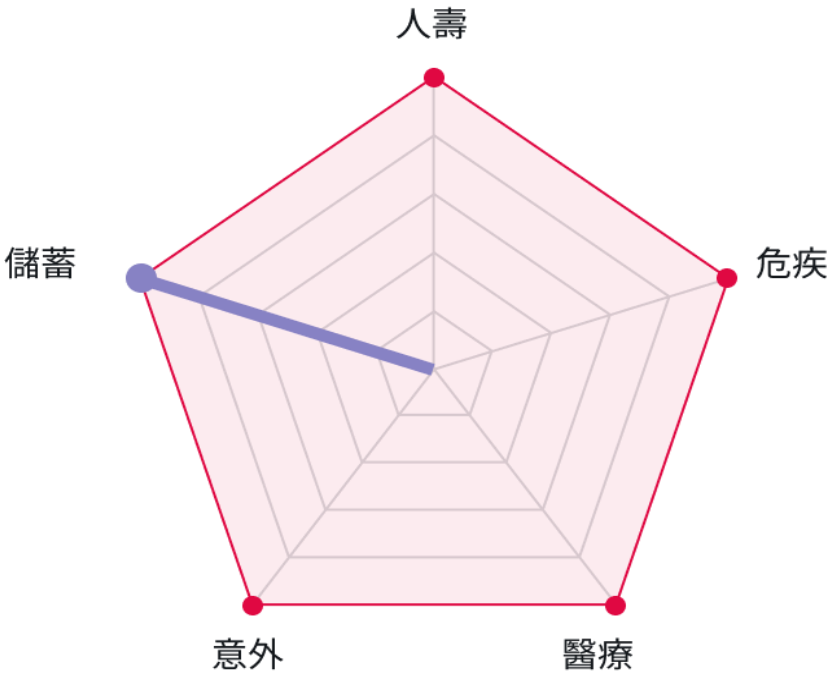
190

萬港元

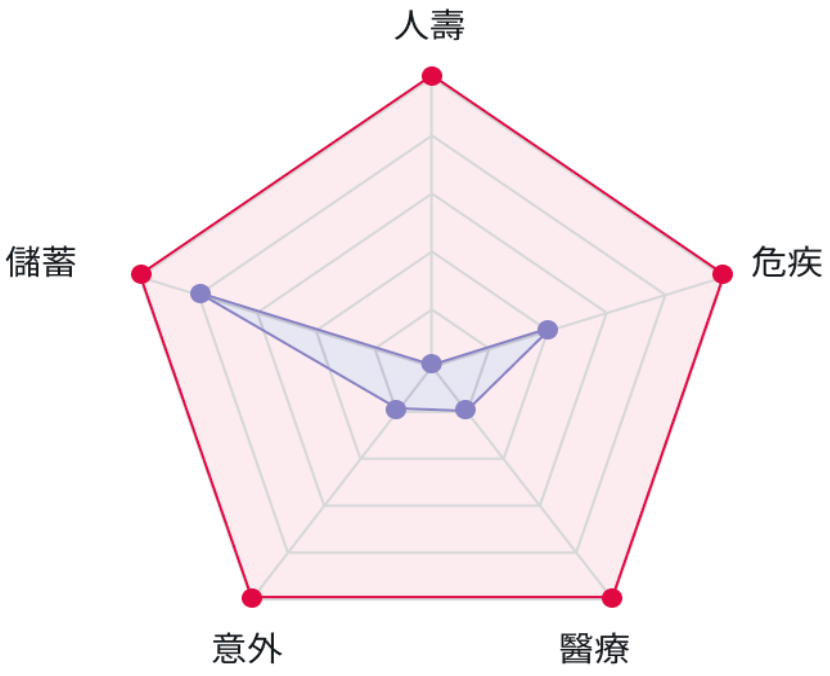
(保障需要總額/ 勞動人口)

保險業監管局（保監局）進行《最新香港保障缺口「身故風險」研究》

接近一半 AIA客戶為 單一保單客戶



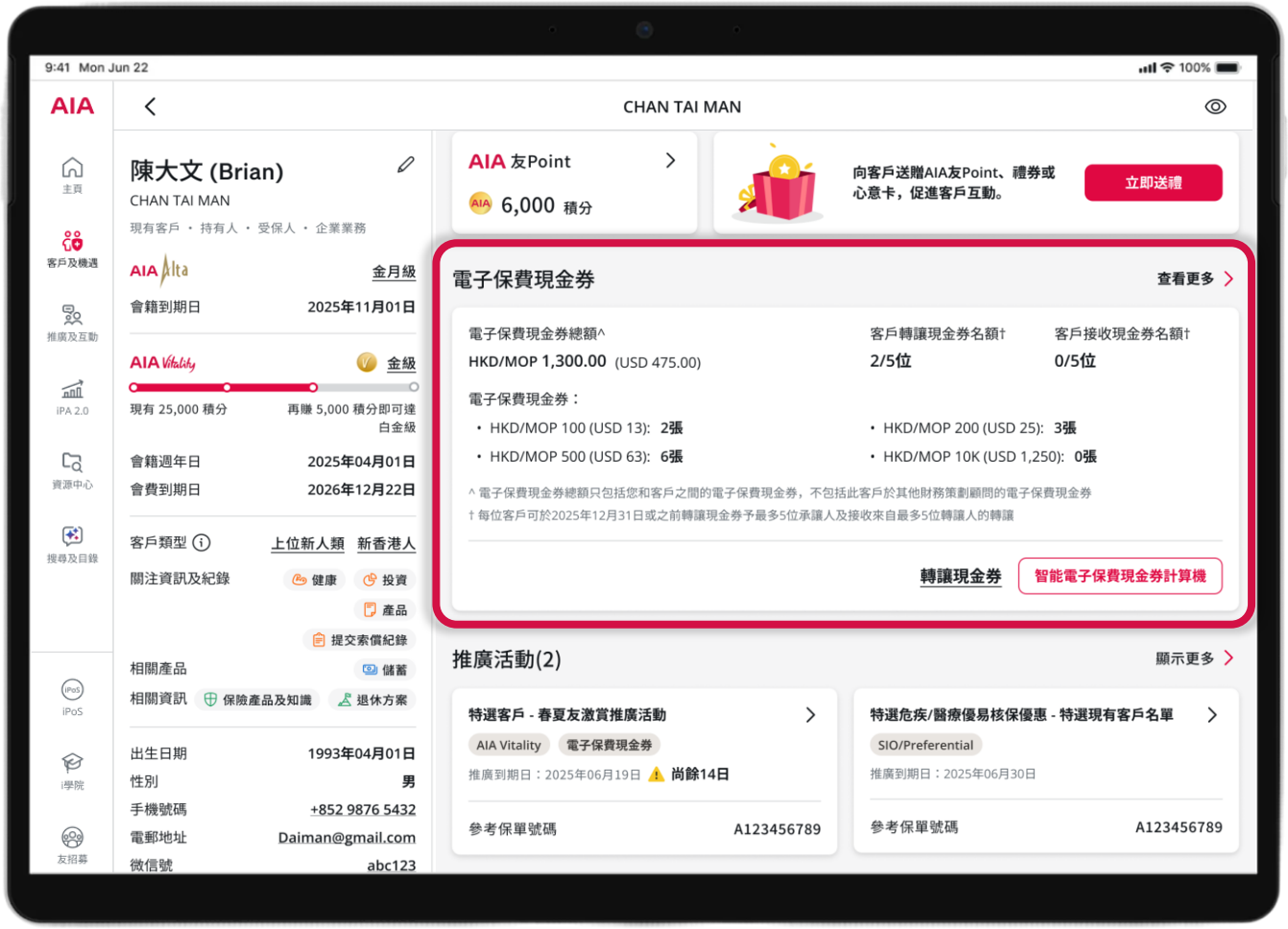
超過 7 成區域的
單一保單客戶
保障只集中
儲蓄產品



有危疾保障，
但**人壽、醫療、意外**
保障仍然不足

增加電子保費現金券

- 特選客戶
  - ✓ AIA Vitality 會員
  - ✓ 高淨值客戶
  - ✓ 單一保單客戶
  - ✓ AIA+ 用戶
- 高達港幣 5 萬元

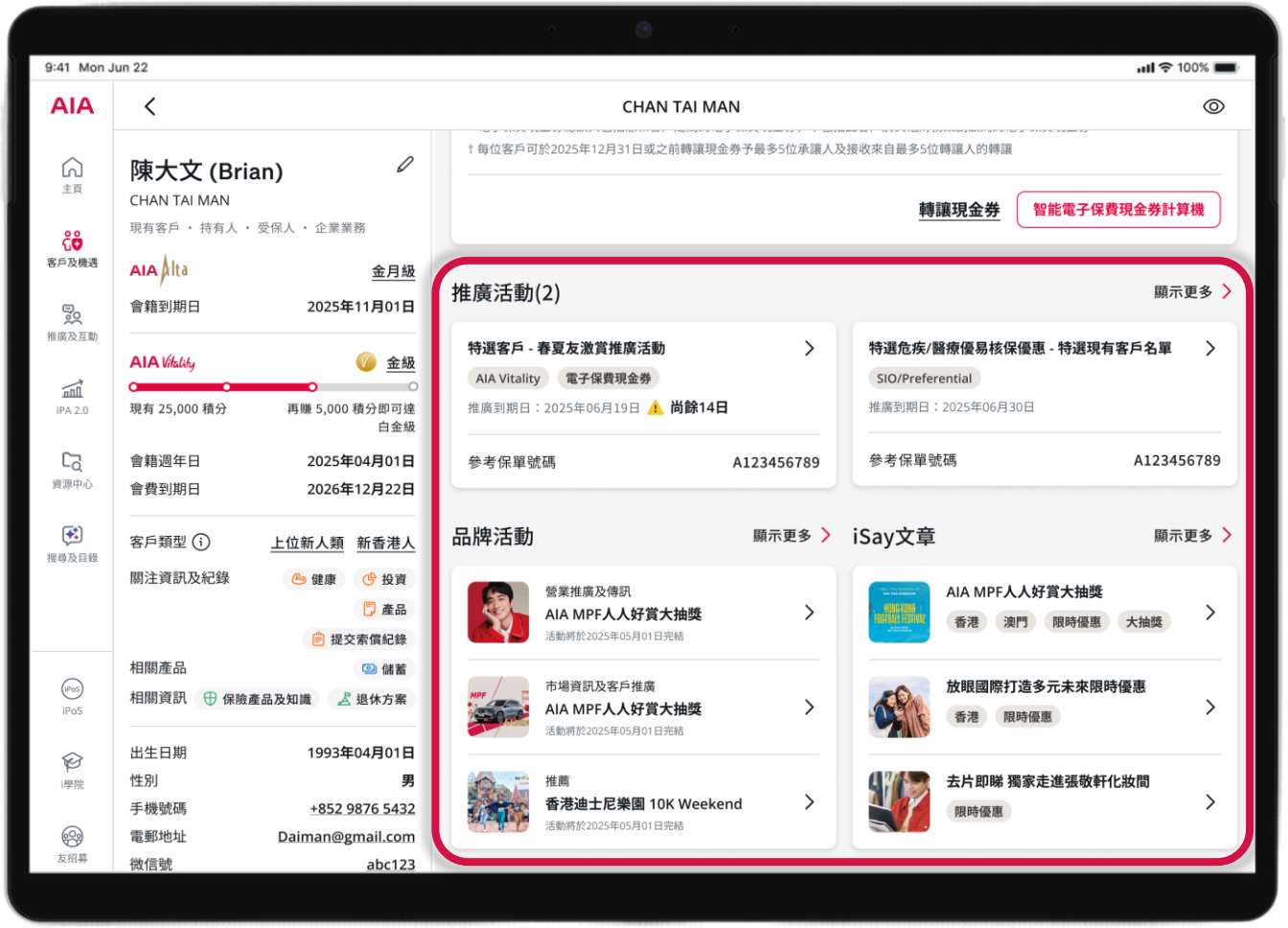


增加電子保費現金券

- 特選客戶
  - ✓ AIA Vitality 會員
  - ✓ 高淨值客戶
  - ✓ 單一保單客戶
  - ✓ AIA+ 用戶
- 高達港幣 5 萬元

提升6大任務

- 完成 iFHC
- Member-get-member
- 會面有禮
- iChange 資料更新
- iSay 文章分享
- 登記 AIA+



增加電子保費現金券

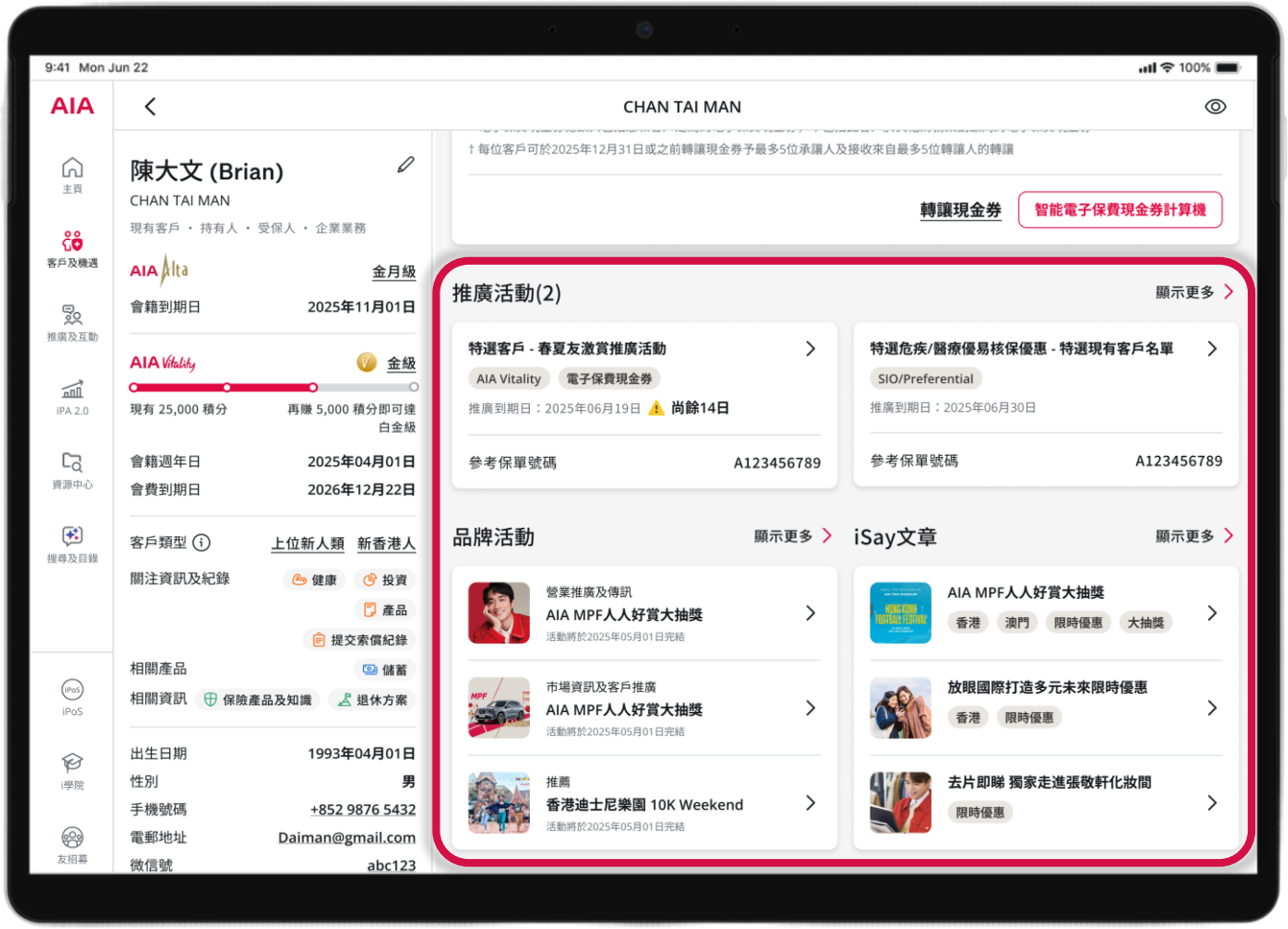
- 特選客戶
  - ✓ AIA Vitality 會員
  - ✓ 高淨值客戶
  - ✓ 單一保單客戶
  - ✓ AIA+ 用戶
- 高達港幣 5 萬元

提升6大任務

- 完成 iFHC
- Member-get-member
- 會面有禮
- iChange 資料更新
- iSay 文章分享
- 登記 AIA+

深化客戶聯繫

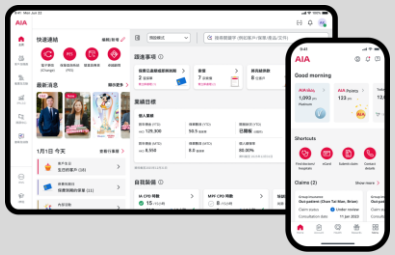
- iSay 文章分享
- 舉辦講座予不同客戶群
- 教育研討會、平安三寶、財富傳承



堅守承諾，保障每刻

2026年三大關鍵策略支柱

1



一致性體驗
One Experience

2



數據分析
Analytics

3



深化品牌影響力
Branding

提升客戶對保障需要意識

RTB is …

Reasons To Believe in AIA

Reliable
可靠

Thoughtful
貼心

Benefits society
貢獻社會

品牌影響力

升

- 升級市場推廣
- 大型活動
- 品牌推廣

AIA Vitality AIA Alta

星

- 星級代言人
- AIA Rethink Healthy 四位健康大臣





SYNC

- 同客戶、同香港同步
  (In sync with Society needs)
- 友邦獎學金
- AIA 健康校園計劃



堅守承諾，保障每刻

