HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

MCV 101（普通話）

Feb 2026

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

使用條款

- 閣下確認此資料擁有人為友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司) (以下簡稱「友邦香港」或「公司」)。閣下使用、複製或下載此等培訓資料，即表示閣下已同意及接受下述所有條款之約束：

- 此資料乃由友邦香港製作並只供內部使用。除非事先獲得友邦香港同意，否則任何人一律不可擅自將此資料再發放或使用於其他用途或目的。為免疑問，閣下亦不得使用此培訓資料作銷售面談、說明或其他相類似之用途。

- 若未得到友邦香港獲授權人士事先書面同意，閣下不可修改、更改或變更此培訓資料的部份或全部內容。

- 閣下同意賠償及承擔對友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司)及其母公司、分公司和子公司、董事、高級職員、營業員、僱員、合伙人及持牌人的任何索償或遭第三者追討因使用或違反使用此培訓資料所造成損失或損害的責任。

- 這文件不構成任何邀請或招攬購買（或認購）任何保險產品。

- 在此文件中的產品資料並不包含保單的完整條款，有關產品特點、條款及細則、不保事項及主要產品風險之詳情，請參閱相關產品之產品簡介及保單契約。如欲在投保前參閱保險合約之樣本，客戶可向AIA索取。人壽保險保單屬長期的保險合約。如於早年退保，客戶所收取的金額可能大幅少於已繳的保費。

- 此產品資料冊於產品回報一覽及產品回報比較中列明之保證回報率及預期年度化回報率相等於產品小冊子中的實際內部回報率及預期內部回報率。

- 財務策劃顧問必須為客戶完成財務需要分析，以確認客戶的實際需要及負擔能力。

版權 © 2026, 友邦保險控股有限公司及其附屬公司。版權所有。

於簡佈內所提及的「公司」、「AIA」、「我們」或「友邦香港」是指友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司)。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

有關數據及資料搜集聲明

- 此文件是友邦經搜集內外數據及資料設計及製作而成，僅作提供資料及參考用途，不應視作內容提及的任何保險產品之邀請、建議或要約。
- 於準備及/或更新此文件時，友邦將盡力確保資料內容準確、完整及為最新的資訊，但不會就資料來源的準確性、完整性及適時性或因而引致的任何索償及/或損失負上責任及作出任何擔保或保證。
- 此文件所提的任何意見或所載的任何資訊均是以一般情況作為基礎，讀者不應將之視作建議。AIA保留權利隨時更改及修改此文件載列之意見及資料，而毋須發出任何預先通知。就此文件之主題作出任何決定前，建議向適當的專業人士（如理財顧問或律師等）尋求獨立意見。AIA明確表明概不因他人使用或詮釋此文件載列的資料而承擔任何責任。

市場產品比較之註解及聲明

- 註：在本文件內之上述分析和比較乃假設保單在整個保單年期內沒有作出任何保單貸款及提款(如適用)，及所有保費於到期時已被全數繳付。「預期退保發還總額」乃保證現金價值加上非保證復歸紅利(如有)/累積非保證週年紅利(如有)及任何利息/非保證終期紅利(如有)及非保證終期分紅(如有)。以上「保證回報率」乃根據相關保單年度之「保證現金價值」及已繳交保費計算。以上「預期總內部回報率」乃根據相關保單年度之「預期退保發還總額」和已繳交保費計算。「保證回本期」是指在該保單年度完結時，「保證現金價值」首次等於或大於已繳交保費之保單年度。「預期總回本期」是指在該保單年度完結時，「預期退保發還總額」首次等於或大於已繳交保費之保單年度。所有非保證紅利/分紅(如有)一概受限於產品展望及經驗，例如投資回報，理賠，保單失效及支出等。
- 聲明：由於上述分析及比較乃根據各公司於2025年12月之建議書資料及網上相關產品資料而製成，本公司概不會就產品比較資料之準確性及完整性作出保證。由於有關計劃的性質及/或特色可能與此計劃不同，不同的年齡、性別、保額、居住地、國籍、健康狀況及吸煙習慣可能產生不同的預期結果。比較資料乃基於指定情況。所有資料將可能隨時改變而不作另行通知。本公司並不承擔任何錯漏之責任。
- 注意事項：這是一份內部文件及只供參考。閣下不得傳播，分發或流傳予第三方(包括客戶或潛在客戶)。閣下建議產品給客戶應基於客戶的需要分析(例如財務需要分析)

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

在做MCV生意時，你遇到過哪些問題？

- 沒有客戶資源，從0到1好難！
- 客戶說他有社保，社保具體包括哪些保障？
- 客戶說她買了中國大陸商業保險，但是你對大陸保險公司和產品不太瞭解……
- MCV的社群媒體怎麼用才能既有助於生意又合規呢？

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

課程目標:

- 瞭解MCV市場現狀與前景
- 明確MCV客戶分類與需求
- 掌握MCV客戶開拓技巧

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

「 MCV 101」——
MCV保險市場的現狀與前景

- 機遇：巨大的市場規模、需求與潛力
- 挑戰：老齡化、少子化、退休潮
- 面臨考驗的社會保障體系
- 高速發展的商業保險市場

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

機遇：巨大的市場規模、需求與潛力

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳遞、分發、或流傳于任何第三方。

中國人口14億，全球第二大經濟體

中國人口相當於世界總人口的17.20%。

中國在按人口計算的國家（和地區）榜單中排名第2。

中國的年齡中位數是40.1歲。

中國的預期壽命男女合計為78.4歲，排名第57位。



根據國際貨幣基金組織（IMF）及聯合國的最新資料，2025年全球前十大經濟體排名如下：

1. 美國：30.4萬億美元（增速2.7%）
2. **中國：18.95萬億美元（增速4.8%）**
3. 德國：5萬億美元（增速0.3%）
4. 日本：4.4萬億美元（增速1.1%）
5. 印度：4.3萬億美元（增速6.6%）
6. 英國：3.7萬億美元（增速1.6%）
7. 法國：3.3萬億美元（增速0.8%）
8. 義大利：2.5萬億美元（增速0.7%）
9. 加拿大：2.3萬億美元（增速2.0%）
10. 巴西：2.3萬億美元（增速2.2%）

發達國家的保險市場多已處於成熟階段

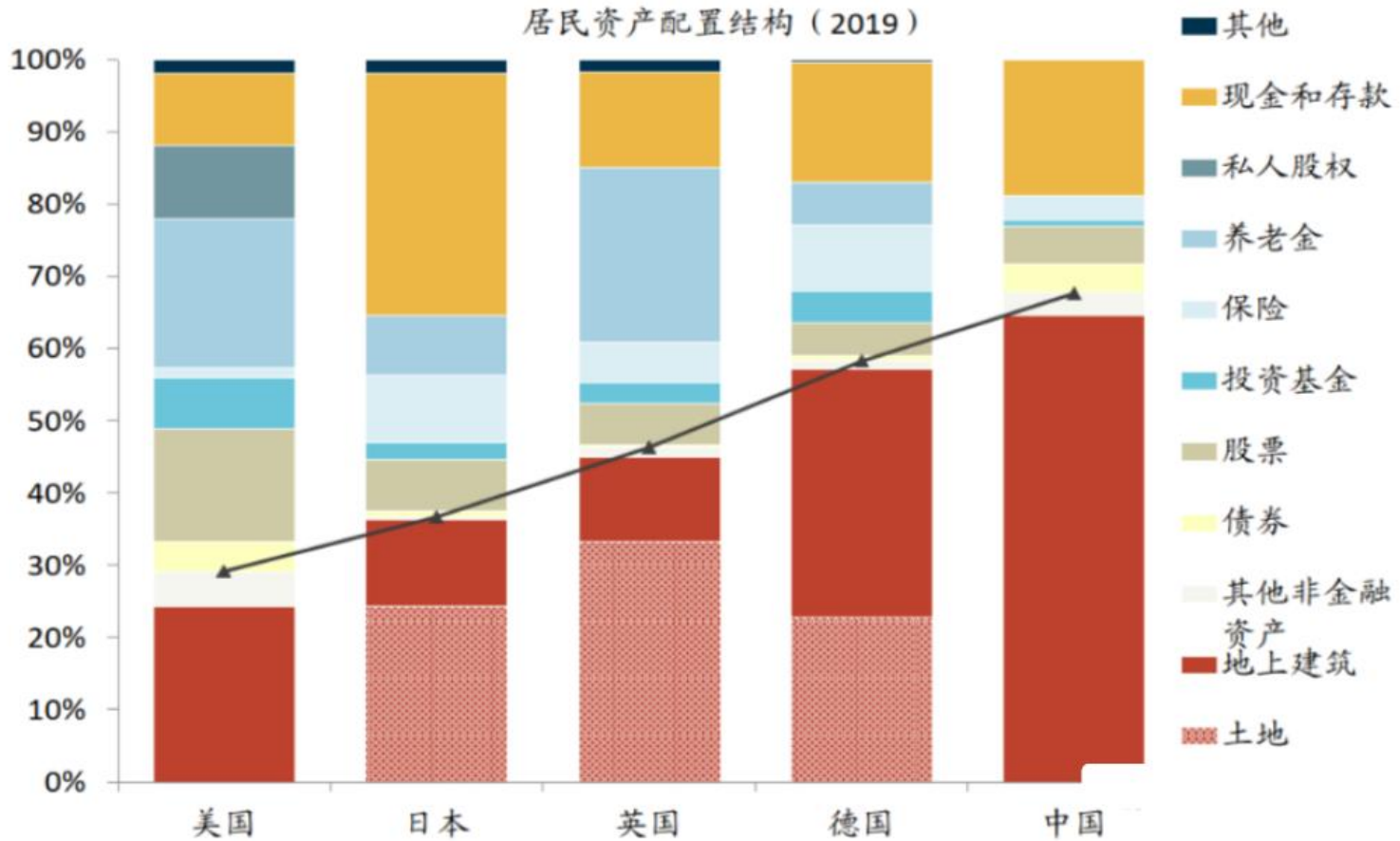
人口衆多且經濟強勁的發展中國家是保險市場的增長點

資料來源：聯合國經濟和社會事務部 - 人口司。《世界人口展望：2024年修訂版》。（中等生育率方案）(資料截至2026年1月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

各國居民資產配置結構

- 地產資產為中國居民的主要資產



Source: CICC 2019

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.
This document is intended for use by AIA International Limited and/or its intended recipients only.

[AIA – INTERNAL]

AIA Investments

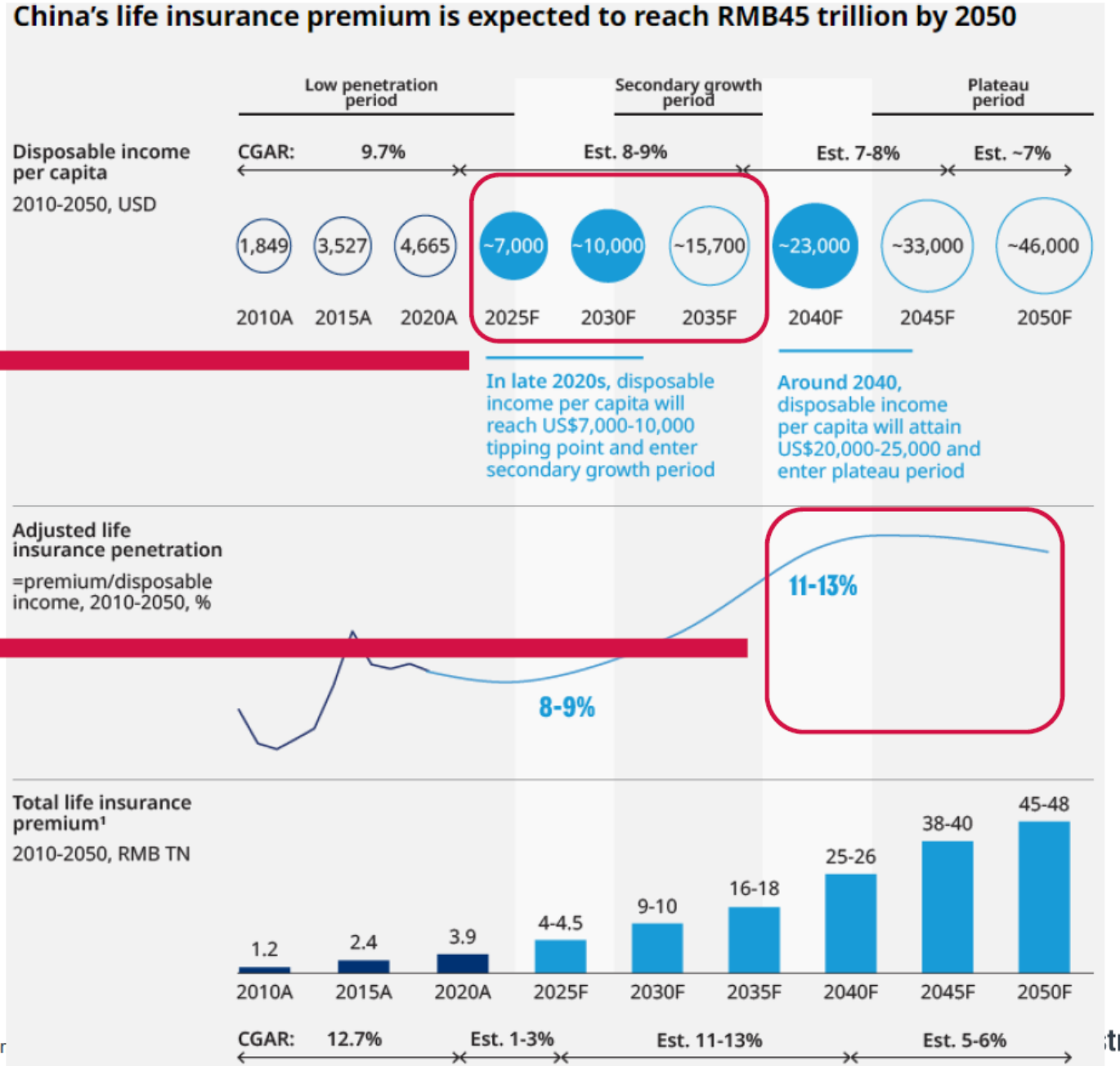
保險個人需求滲透率曲綫

#1

人均可支配所得到達7千至1萬美元時，**壽險需求**滲透率（保單價值/可支配收入）將進入快速提升階段，一路至2萬美元。

#2

當人均可支配所得來到2萬美元以上時，壽險滲透率將達到11-13%。客戶需求將會更多元化，更多圍繞在**財富管理**。



Source: Oliver Wyman 2024

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.
This document is intended for use by AIA International Limited and/or its intended recipients or
tments
[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

挑戰：老齡化、少子化、退休潮

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳遞、分發、或流傳于任何第三方。

一起來看一個案例：

截至2025年初，中國大陸某省會城市大學有離退休教職工7424名。其中，100歲以上有7名，90歲以上有502名。80歲以上有2029名。

如果按每個教師每月一萬元退休金計算，一個月約8000萬，一年就是近10億。這只是衆多高校中的一所。



灵蛇贺岁，福满珞珈。1月7日，图书馆报告厅里欢声笑语、暖意融融，高悬的金色“寿”字、红色灯笼把会场装点得隆重热烈、喜气洋洋。85位恰满80岁、90岁、100岁的老寿星代表欢聚一堂。校党委书记黄泰岩、校长张平文、校党委副书记楚龙强、校长助理徐东兴及相关职能部门、院系代表负责人为老寿星们集体祝寿。楚龙强主持祝寿会。

資料來源：壽星多，武大退休老師達7000多人，百歲以上7人，退休金壓力大|學校|教職工|武漢大學_網易訂閱（資料截至：2025年1月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

中國60歲以上的人口有多少？

60-64：1億

65-69：6600萬

70-74：6700萬

75-79：4200萬

80及以上：3800萬

總計：3億

50-54：1億

55-59：1.2億

這2億人也已經或即將退休



資料來源：人口: 中華人民共和國 2026 – PopulationPyramid.net (資料截至：2026年1月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

超老齡化社會的挑戰

2026年，中國的人口分佈為：

總人口：14億

少年人口：2億占比14.80%

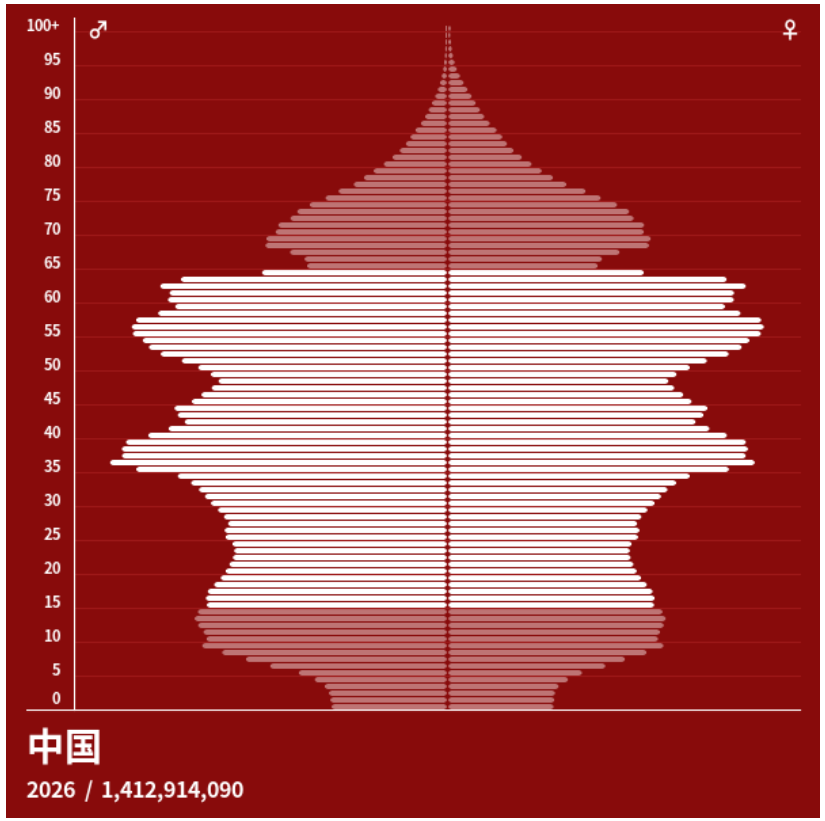
勞動年齡人口：10億占比70.07%

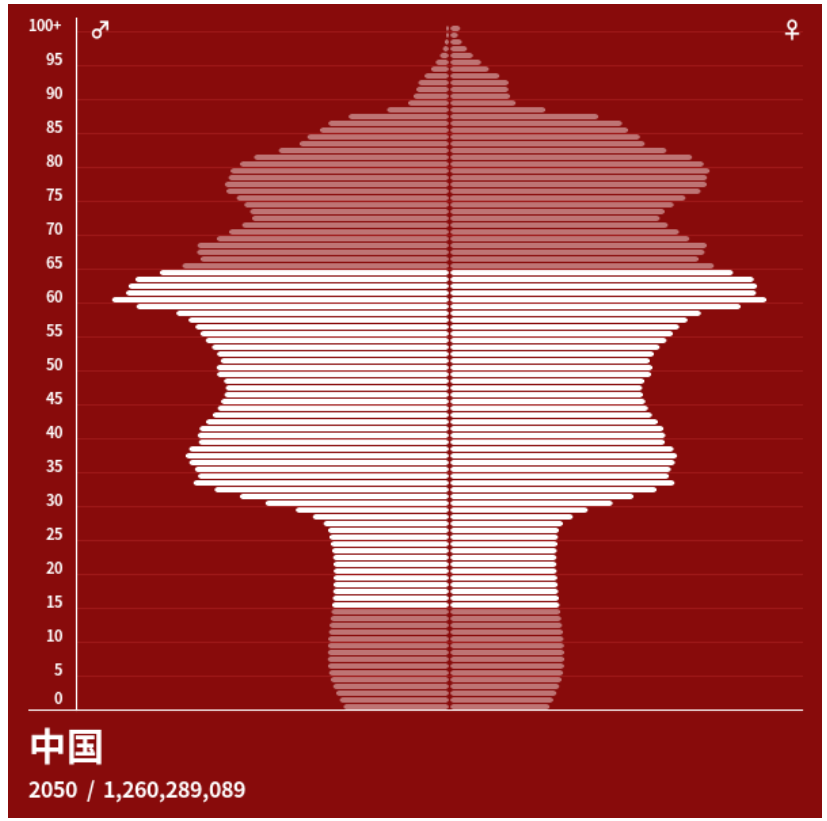
65歲以上老年人口：2億+占比**15.13%**

勞動年齡人口會在 2049 年少於總人口數的 60%。老年人口數會在 2033 年超過少年人口數的兩倍。

到了2050 年，老年人口占中國人口的**30.92%，**扶養比為 69.1%。

人口老齡化問題嚴重。





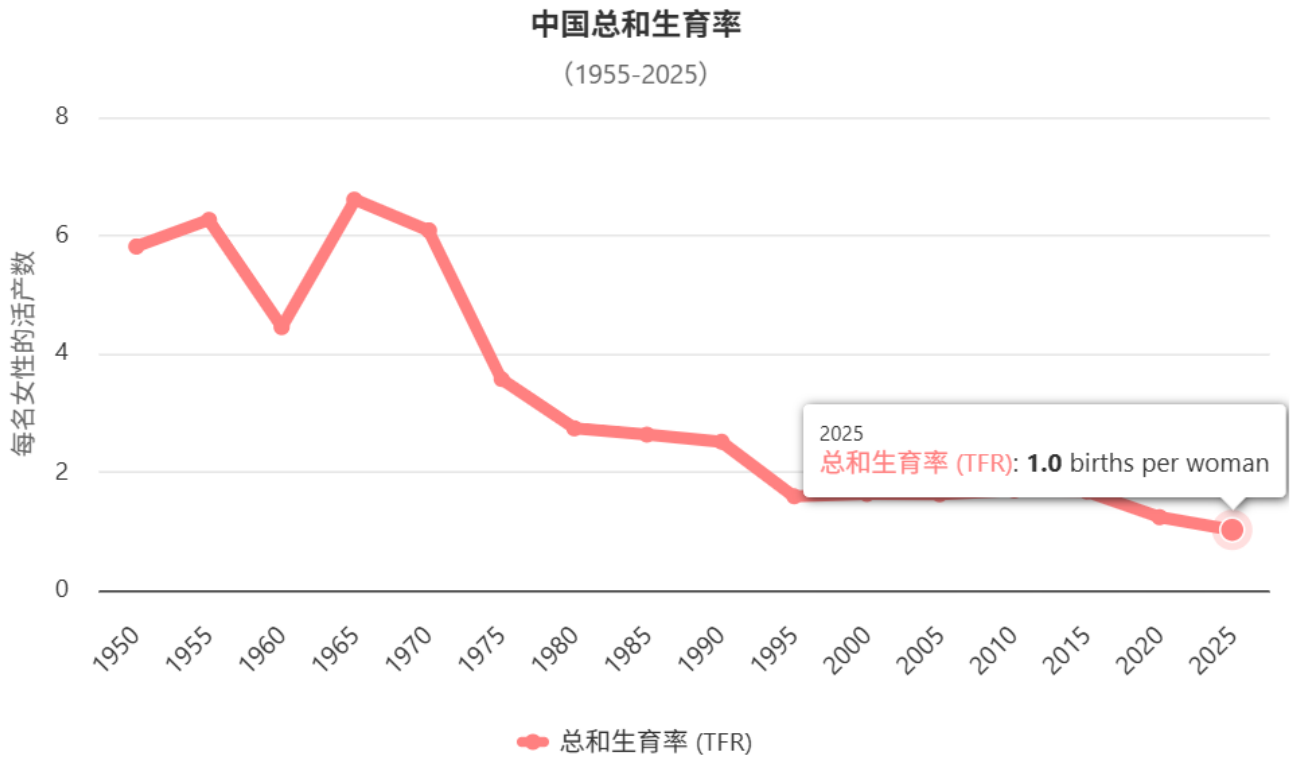
資料來源：中國在西元 2026 年的人口金字塔 - 人口金字塔 (資料截至：2026年1月)

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

生育率驟降的壓力

總和生育率（TFR）為2.1代表更替水準生育率：在不考慮國際移民的情況下，為使每一代人口能夠正好替代其自身，每位元女性平均需要生育的子女數量。低於2.1的數值將導致本地人口下降。

2025年，中國總和生育率為1.0，在全球範圍內排名倒數第二，僅高於韓國。



資料來源：中國人口統計資料 2025 (人口、年齡、性別、趨勢) - 沃爾德米特 (資料截至：2026年1月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

退休潮才剛剛開始

第一次嬰兒潮（1949年-1958年）

第二次嬰兒潮（1962年-1973年）

第三次嬰兒潮（1986年-1990年）

新中國成立後，
出生人口最多的是1963年。

第二次嬰兒潮出生的人已經陸續步入60歲，對社保資金產生了更爲快速的消耗。

中國歷年新生人口數（1949-2024）



資料來源：中國歷年新生人口數（1949-2024）|總人口|人口死亡高峰_網易訂閱 (資料截至：2025年1月)

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

面臨考驗的社會保障體系

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳遞、分發、或流傳于任何第三方。

三種社保種類

企業職工社保（打工人）

職工社保為用人單位為職工繳納的社保。只要與企業建立了勞動關系，企業就必須為員工繳納職工社保。

職工社保包含五險，分別為**養老保險、醫療保險、生育保險、工傷保險和失業保險。**

職工社保費用由單位和職工個人共同承擔，職工社保繳費基數根據職工本人上年度月均工資確定。

靈活就業社保（自僱）

靈活就業是個人自身實現就業的一種形式，沒有同企業建立勞動關係。

無僱工的個躰工商戶、未在用人單位參加基本養老保險的非全日制從業人員以及其他靈活就業人員可以參加靈活就業社保。**靈活就業社保只能參加養老保險或醫療保險，也可以兩者都參加**，個人自願按月繳納並承擔相應的費用。

城鄉居民社保（老人、小孩、學生等）

城鄉居民社保目前指城鄉居民養老保險和城鄉居民醫保，都是個人自願繳納。覆蓋對象主要是農村居民、城鎮非從業居民、學生等人群。城鄉醫療保險有購買時間限制，1年只能買1次，要在規定時間內購買才能享受。

城鄉居民社保的保費是按年繳納的，**一般一年幾百元**，不同省份保費同保障範圍有所不同。

資料來源：中华人民共和国人力资源和社会保障部 (資料截至：2026年1月)

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

五險一金

公司
個人

醫療保險

公司
個人

失業保險

公司
個人

住房公積金

公司
個人

養老保險

公司

工傷保險

公司

生育保險

注意：
- 五險一金為法定義務
- 試用期也享受五險，這是法定義務

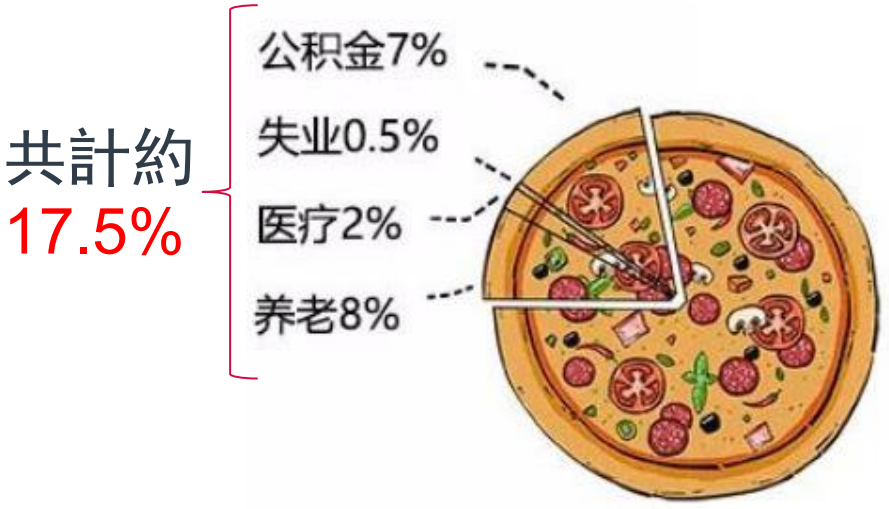
資料來源：中华人民共和国人力资源和社会保障部 (資料截至：2026年1月)

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

五險一金怎麼交呢？



到手前的工資



五險一金從工資裡扣出來

住房公積金個人繳納比例為5%-12%，
各省份比例不同。

資料來源：中华人民共和国人力资源和社会保障部 (資料截至：2026年1月)

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

養老保險交多久?



到達退休年齡才能領養老金，同時退休前養老保險須交滿15年。
2030年起，最低繳費年限從15年逐步增至20年。

2025年起，退休年齡逐步延遲至男63歲，女55/58歲。如果退休時交不夠15年，自己交的部分會退還，公司交的則無法享受。



中华人民共和国中央人民政府
www.gov.cn

首頁 | 簡 | 繁 | EN | 登錄 | 郵箱 | 無障礙

首頁 > 政策 > 解讀

穩妥有序實施延遲法定退休年齡

2024-09-14 09:26 來源： 人民日報 字號：默認 大 超大 | 打印 |

全國人大常委會會議表決通過關於實施漸進式延遲法定退休年齡的決定

穩妥有序實施延遲法定退休年齡

9月13日，十四屆全國人大常委會第十一次會議表決通過關於實施漸進式延遲法定退休年齡的決定。當天，全國人大常委會辦公廳舉行新聞發佈會，請人力資源社會保障部、全國人大常委會法工委、國家衛生健康委、民政部等部門有關負責人介紹了有關情況並回答記者提問。

黨中央高度重視延遲法定退休年齡工作，強調要穩妥有序實施延遲法定退休年齡。人力資源社會保障部部長王曉萍表示，漸進式延遲法定退休年齡，涉及廣大職工切身利益，事關經濟社會發展全局，對於積極應對人口老齡化，充分開發利用人力資源，以人口高質量發展支撐中國式現代化，具有十分重大的意義。

全國人大常委會法工委副主任張勇介紹，9月13日上午，十四屆全國人大常委會第十一次會議表決通過了《全國人民代表大會常務委員會關於實施漸進式延遲法定退休年齡的決定》。本決定包括正文和《國務院關於漸進式延遲法定退休年齡的辦法》及4個附件，是一個整體，屬於全國人大常委會作出的有關法律問題的決定，具有法律效力。本決定自2025年1月1日起施行，1978年全國人大常委會批准的“兩個暫行辦法”中有關退休年齡的規定不再施行。

對於漸進式延遲法定退休年齡的主要任務，王曉萍介紹，一是逐步延遲法定退休年齡。從2025年1月1日起，原法定退休年齡60周歲的男職工，法定退休年齡每4個月延遲1個月，逐步延遲至63周歲；原法定退休年齡為55周歲的女職工，法定退休年齡每4個月延遲1個月，逐步延遲至58周歲；原法定退休年齡為50周歲的女職工，法定退休年齡每2個月延遲1個月，逐步延遲至55周歲。

二是逐步提高最低繳費年限。“從2030年1月1日起，用10年時間，將職工按月領取基本養老金最低繳費年限，由目前的15年逐步提高至20年，每年提高6個月。”王曉萍說。

三是實施彈性退休制度。王曉萍表示，職工達到領取養老金最低繳費年限，可以自願選擇彈性提前退休，提前時間最長不超過3年，且退休年齡不得低於男職工60周歲及女職工55周歲、50周歲的原法定退休年齡。職工達到法定退休年齡，所在單位與職工協商一致的，可以彈性延遲退休，延遲時間最長也不超過3年。

資料來源：穩妥有序實施延遲法定退休年齡_政策解讀_中國政府網 (資料截至：2024年9月)

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

「現收現付」制

- 現收現付制是一種以橫向平衡原則為依據，以同一時期正在工作的所有人的繳費，來支付現在保險受益人的開支的制度。而以養老保險爲例，現收現付制是指以同一個時期**正在工作的一代人的繳費來支付已經退休的一代人的養老金**是保險財務模式。
- 優點：
    - 制度易建，給付及時；
    - 無通貨膨脹之憂；
    - 適用於年輕型社會。
- 缺點：**難以應付人口老齡化的挑戰，可能誘發代際矛盾**。

資料來源：養老制度的前世今生，“現收現付”模式，起始就背負空賬嗎？_騰訊新聞 （資料截至：2024年4月）



[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

「養老金替代率」

- 養老金替代率，是指勞動者退休時的養老金領取水準與退休前工資收入水準之間的比率。它是衡量勞動者退休前後生活保障水準差異的基本指標之一。養老金替代率的具體數值，通常是以**「某年度新退休人員的平均養老金」**除以**「同一年度在職職工的平均工資收入」**來獲得。
- 按照世界銀行的建議，要維持退休前的生活水準不下降，養老金替代率應不低於**70%**，而國際勞工組織建議養老金替代率最低標準為**55%**。但是當前中國的養老金替代率僅有**40%**左右，且處在一個持續下降的趨勢。



（以2020年全國規模以上企業就業人員月平均工資6654元為基數，人社部公佈的企業職工月人均養老金約為2900元爲例，2021年的養老替代率為43.6%）

資料來源：養老金並軌的影響｜不得不知的養老金替代率-Michael Wang-今日視界 （資料截至：2024年5月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

醫院體系與就診流程

- **公立醫院** ：由政府財政撥款出資興辦並運營的醫療衛生機構
- **民營醫院**： 由社會（非政府）資本出資興辦的醫療衛生機構
- **外資醫院**： 由外商投資成立的醫療衛生機構

無論公立或民營醫院，均須經過評審並按《醫院分級管理標準》分等級，合共分為三級十等，當中以**「三級甲等」為最高級別**。「三甲醫院」在醫療技術、專家資源和設備上均具備最高水準，為處理複雜或重大疾病時的首選。

就診流程：掛號分診>排隊候診>醫生問診>繳費檢查檢驗（視情況所需，部分檢查需另外預約時間）>開處方>根據處方繳費、取藥

預約方法：現場掛號>電話>微信小程式（常用）>APP

*中國大陸醫療保險大部分是先自己付款再憑發票報銷

*發票和病歷（門診、住院為入院記錄&出院小結等）對於理賠非常重要

醫院級別	功能定位	等級劃分	最高級別
三級	跨地區、省市乃至全國，提供高水準專科服務，執行高等教育及科研任務	甲、乙、丙、特等	三級甲等（三甲）
二級	跨社區提供醫療衛生服務，屬地區性醫院	甲、乙、丙	二級甲等（二甲）
一級	為社區提供基礎的醫療、預防、康復、保健服務	甲、乙、丙	一級甲等（一甲）

*中國約有1800家三甲醫院（資料截至：2023年12月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

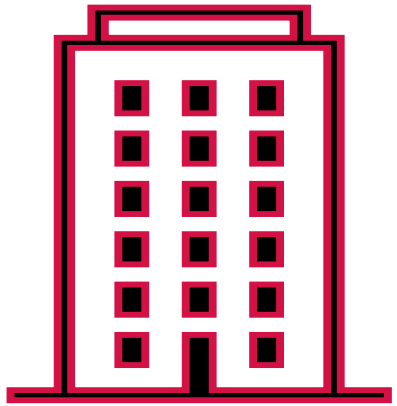
社會保險中的醫療保險有兩個賬戶

自己交的錢會存到**個人帳戶**



用於門診看病或藥房購藥
住院費用中個人自付部分的支付
相當於銀行卡，但不能取現

公司交的錢會存到**統籌帳戶**



用於大病住院、手術

目前的政策多爲交滿20年
可終身享受醫保

（資料截至：2025年12月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

起付線&封頂線、報銷比例

起付線：醫保報銷之前需要**自己先行支付**的費用額度



封頂線：醫保報銷**費用的上限**

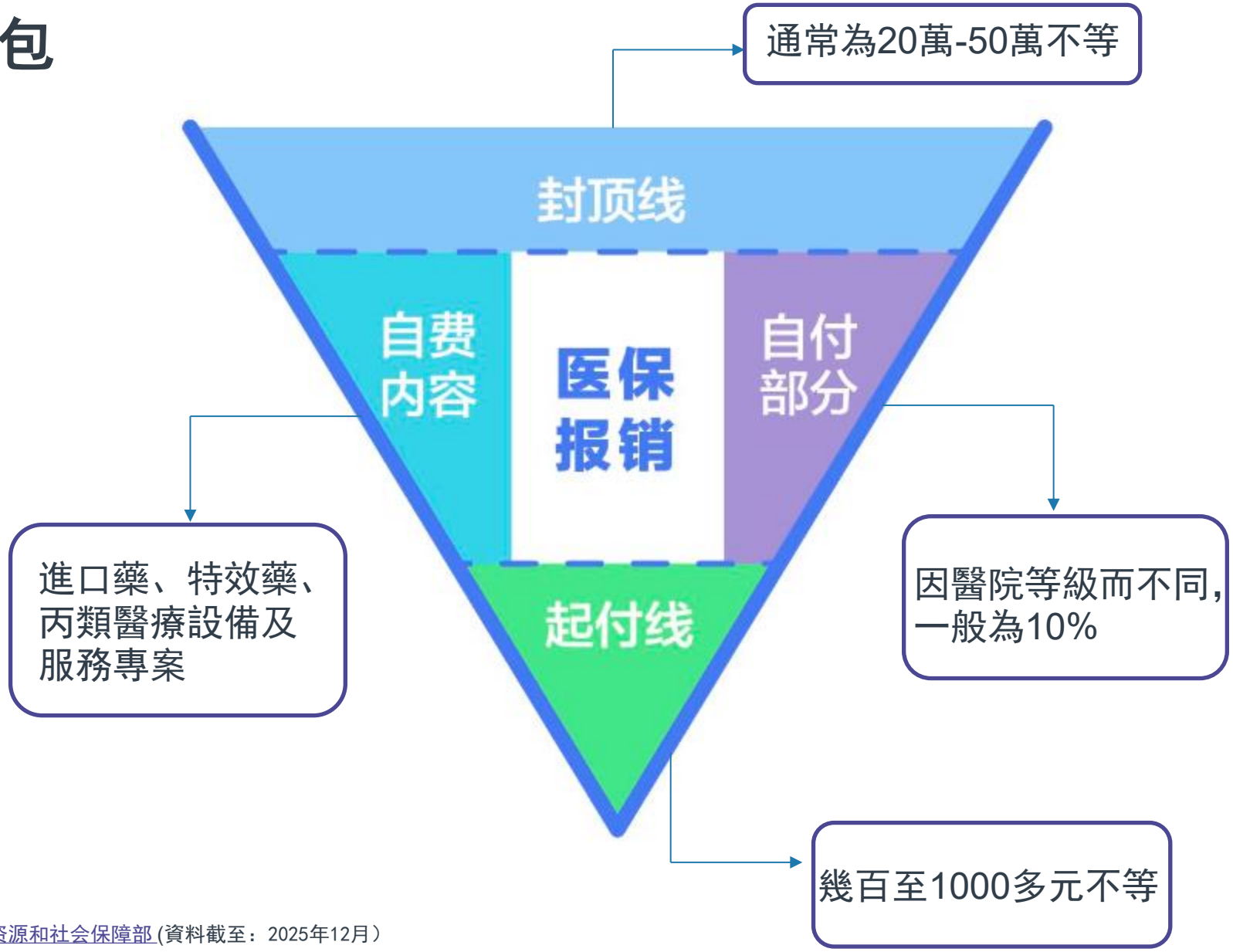


支付比例：起付線與封頂線之間醫療費用的**可報銷比例**



[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

「保」而不包



資料來源：中华人民共和国人力资源和社会保障部 (資料截至：2025年12月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

醫保目錄中的“甲類” “乙類” “丙類”有什麼區別







甲類藥品：共639種
多為臨床必需、價格低廉的基礎藥，像阿司匹林、胰島素等都屬於這類。

乙類藥品：共2520種
包含部分療效好但價格較高的藥品，比如一些抗癌靶向藥、進口降糖藥等。

丙類藥品：約15萬種
涵蓋各類進口特效藥、新藥、保健品等，這類藥品不在醫保報銷範圍內，需患者全額自費。

資料來源：國家醫療保障局 政策法規 國家醫保局 人力資源社會保障部關於印發《國家基本醫療保險、工傷保險和生育保險藥品目錄（2024年）》的通知（資料截至：2024年11月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

2024年部分特大城市居民醫保基金現當期赤字

- 《北京市2024年預算執行情況和2025年預算》等官方數據披露，北京市城鄉居民基本醫療保險基金當年餘額為-52,562萬元，通過滾存結餘彌補赤字缺口，收支結餘為35,716萬元。
- 報導進一步披露，2023年上海、天津、蘇州、九江等地也出現入不敷出的情況。其中，上海市居民醫保赤字達13.9億元；蘇州市當期居民醫保基金赤字7.39億元。
- 報導警示，隨著財政補貼比例下降，若不能有效提振參保意願，居民醫保基金安全風險恐將加劇。



資料來源：2024年部分特大城市居民醫保基金現當期赤字_財新網_財新網（資料截至：2025年2月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

工傷保險

- 工作時受了傷可以給你報銷，上下班路上出了事也算。不過要**至少繳滿一年**。



生育保險

- 帶薪產假、生育津貼、醫療費報銷。



失業保險

- 參保滿1年且非因本人意願中斷就業的失業人員
- 領金期（24個月）滿且距法定退休年齡不足1年的大齡失業人員*
- 參保滿1年的失業農民工*



*階段性擴大保障範圍政策
1. 對領取失業保險金期滿仍未就業的失業人員、不符合領取失業保險金條件的參保失業人員，發放失業補助金
2. 對參保不滿1年的失業農民工，發放臨時生活補助

資料來源：中华人民共和国人力资源和社会保障部 (資料截至：2025年12月)

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

只有社保是否高枕無憂？

答案顯然是否定的。

隨著老齡化、少子化趨勢的日益明顯以及退休潮的到來，社保的壓力越來越大。

80、90後認為指望社保保證退休後的養老和醫療預期難實現。

同時隨著利率下降，理財收益相對低迷，越來越多的MCV客戶開始考慮更多適合自己的保障產品和資產配置選擇以加強保障。



[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

高速發展的商業保險市場

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳遞、分發、或流傳于任何第三方。

中資保險公司













以上資訊列舉只供瞭解市場，不涉及比較和評價。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

外資/合資保險公司











以上資訊列舉只供瞭解市場，不涉及比較和評價。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

「惠民保」

- 惠民保，又稱城市定制型商業醫療保險，是由地方政府相關部門指導、保險公司商業運作、居民自願參保的一種補充醫療保險產品。
- 2015年，深圳市試點推出第一款惠民保類產品。
- “惠民保”具有廣覆蓋、低保費、高保額的特點，因此被稱為“惠民保”。“惠民保”不設置年齡、健康狀況、既往病史、職業類型等條件，更加適應地域性的醫療保障需求。



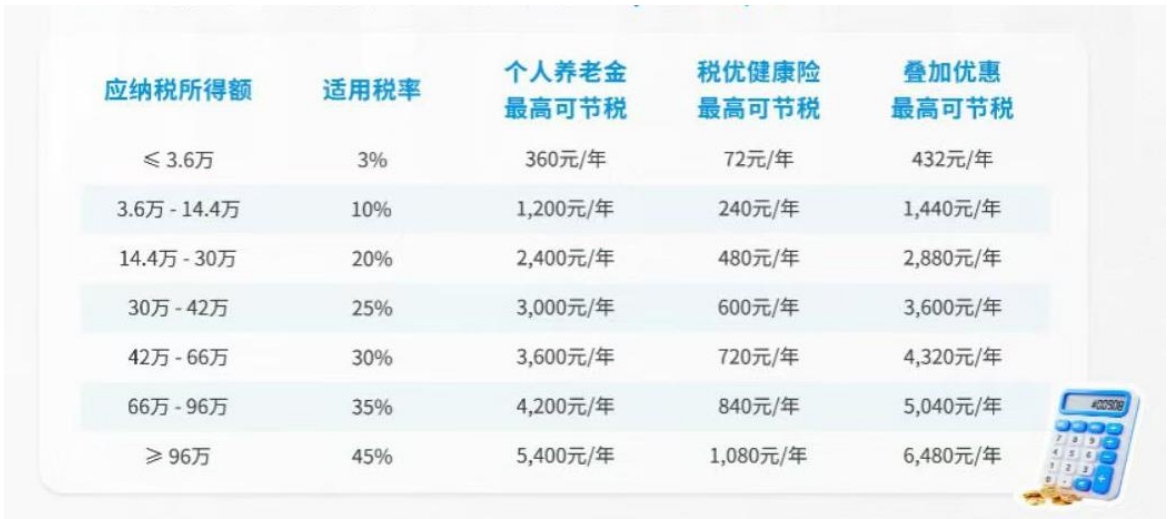
資料來源：深圳惠民保 守初心 惠民生（資料截至：2025年4月）文中只是拿深圳一地舉例，不同城市有不同產品。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

「個人養老金」

- 個人養老金是政府支持、個人自願參加、市場化運營的補充養老保險制度——個人自願在特定賬戶存一筆錢，每年**不超過12000元**；在享受税收優惠的同時，還可通過購買相關金融產品獲取收益。

应纳税所得额	适用税率	个人养老金 最高可节税	税优健康险 最高可节税	叠加优惠 最高可节税
≤ 3.6万	3%	360元/年	72元/年	432元/年
3.6万 - 14.4万	10%	1,200元/年	240元/年	1,440元/年
14.4万 - 30万	20%	2,400元/年	480元/年	2,880元/年
30万 - 42万	25%	3,000元/年	600元/年	3,600元/年
42万 - 66万	30%	3,600元/年	720元/年	4,320元/年
66万 - 96万	35%	4,200元/年	840元/年	5,040元/年
≥ 96万	45%	5,400元/年	1,080元/年	6,480元/年



*個人養老金退休年齡才能領取，領取時需交3%的税

資料來源：最新！個人養老金制度15日起全國施行_部門動態_中國政府網（資料截至：2024年12月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

「保險金信託」

- 据中国信托业协会最新数据显示，截至2024年末，财富管理服务信托规模已超过RMB1万亿元，其中保险金信托规模达到RMB2703亿元，占比超过26%。而据业内进一步测算，截至今年一季度末，保险金信托在财富管理服务信托中的占比攀升至38%。



資料來源：保险金信托规模突破2700亿：财富管理新蓝海加速崛起|保险金信托_新浪财经_新浪网（資料截至：2025年7月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

「 MCV 101 」——
MCV/New HKer 客戶分類分析

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

MCV客戶（富裕中產/高淨值）



[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

「企業主/創一代」

- 性格特質：強勢、自信/自負、難約、難以說服
- 需求點：控制權、責任感
- 機會：聰明、善於抓重點、一旦成交忠誠度高、稅務合規需求、可能多婚多子

以上例子只作舉例說明之用，僅供參考。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

「全職太太/富二代」

- 性格特質：注重感受，生活養尊處優、開銷較大
- 需求點：資產權屬的確定性、未來生活的保障
- 機會：有購買力，有時間，缺安全感，婚姻的資產保全

以上例子只作舉例說明之用，僅供參考。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

「專業人士」

- 性格特質：自信/固執
- 職業：高管、醫生、律師、明星、網紅、老師
- 需求點：體面，尊嚴，被別人認可
- 機會：“花無百日紅”、未雨綢繆、有購買力

以上例子只作舉例說明之用，僅供參考。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

「隱形富豪」

- 性格特質：低調
- 職業：小衆工作、茶商、牧場主
- 需求點：生活相對單一、需要多元化配置
- 機會：容易抱團，容易推薦客戶

以上例子只作舉例說明之用，僅供參考。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

New HKer 客戶

香港身份證

- 「F」：2020年2月24日起首次獲簽發身份證的人士
- 「M」：2011年8月1日至2020年2月23日首次獲簽發身份證的人士，如小童申請人多於2000年起在香港以外出生
- 「R」：2000年12月28日至2011年7月31日首次獲簽發身份證的人士，以香港以外出生者為主

簽證類型

- 高才通A：申請前一年年收入達250萬港幣以上
- 高才通B：畢業於全球百強大學，過去5年累計3年工作經驗
- 高才通C：畢業於全球百強大學，工作經驗少於3年，設年度配額
- 優才：符合所有「基本資格」的申請人，可選擇以「綜合計分制」或「成就計分制」的方式接受評核。「綜合計分制」下設有12項評核準則，而「成就計分制」則設有兩項評核準則。
- CIES：潛在HNW客戶
- IANG

資料來源：主頁 | 入境事務處，詳細資料請參考香港入境事務處官網（資料截至：2026年1月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

三個數據：

460億

港元資金流入
新資本投資者入境計劃
累計**1548**宗申請

來源：投資推廣署，2025年7月

100萬+

新香港人
包括投資移民、專才
港漂及家庭團聚人士

來源：政府統計處
資料截至：2025年10月

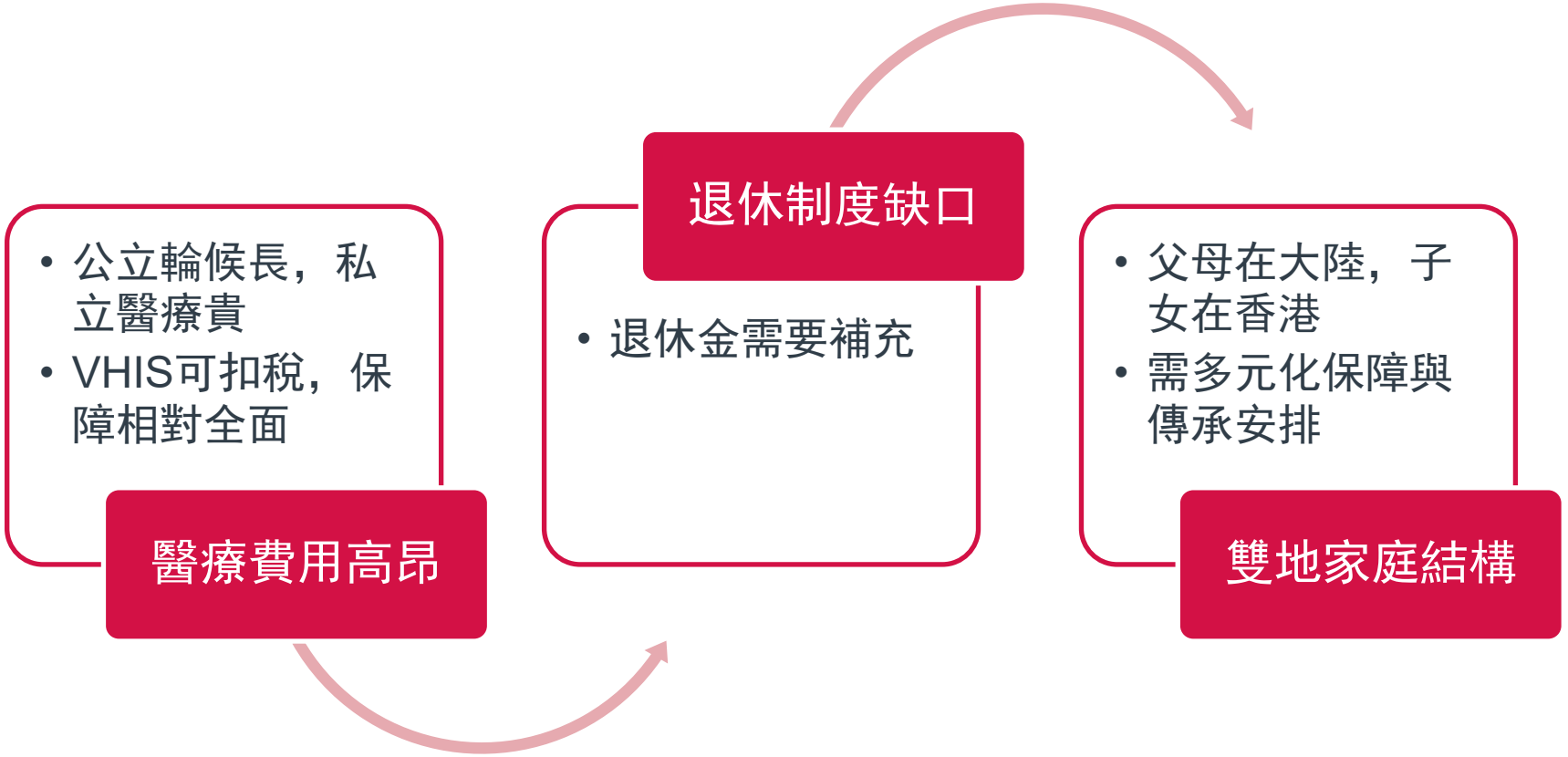
20億

港元保單紀錄
簽發**2.5**億美元
打破健力士世界紀錄

來源：滙豐保險，2024年2月

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

新香港人的三大挑戰



話題點：在香港開始生活后，需要重新審視自己的退休和醫療安排。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

「 MCV 101 」——
MCV/New HKer 客戶保險需求

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

無論客人來自哪裏，處於人生哪個階段
需求是共通的

保障摯愛
爲配偶及家人
即使我有事發生，家人的財務狀況亦都可以無後顧之憂，從而得到心靈上安慰

關注身心健康
為自己
保護自己身心健康，包括免受意外、疾病煩擾，同時亦要建立健康的生活方式

提供子女美好將來
為子女
盡我所能為子女提供“最好的”一切，包括教育、支持他們的事業發展等

規劃退休生活
爲自己
確保自己的生活方式於退休之後能維持或保持在預期的水平

關愛長輩
為父母
關愛長輩的整體健康，需要時為他們提供支援（財務、健康和生活質素）

達成自己的夢想
為自己
將我的生活願望清單轉化為行動，例如
- 買樓
- 探索世界
- 財務自由

不同人生階段需求當中不同客人對人生目標的排序不同


踏入社會期


事業拼搏期


退休享福期

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

匹配客戶不同人生階段需求

不同人生階段對風險、財富管理認知不同，瞭解需求才可對症下藥



踏入社會期

- 達成自己的夢想: 為未來目標做好準備 (如置業、結婚、創業等)
- 關注身心健康: 年紀較小，活動多較易出現意外



事業拼搏期

- 保障摯愛/關注身心健康: 家庭責任更多，作為家庭支柱的自己做好風險管理
- 提供孩子美好將來:為子女升學準備教育基金
- 關愛長輩: 為長輩提供合適支援
- 規劃退休生活: 累積財富，為滿足未來生活



退休享福期

- 關注身心健康: 面臨身體狀況變差及長壽風險
- 提供孩子美好將來:傳承財富及完整規劃
- 享受退休生活: 累積足夠
- 退休資本

參考來源: 保監局 / 10 Life
https://www.10life.com/zh-HK/blog/What-Insurance-You-Should-buy-in-Your-Life-Journey
https://www.ia.org.hk/tc/infocenter/files/Insurance_Literacy_Tracking_Survey_Thematic_Report_TC.pdf

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

理財金字塔



[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

影響MCV/新香港人選擇保險的因素：

- MCV客戶對保險的固有認知
- 對風險管理的忽視/僥幸心理
- 優先考慮小孩的保障
- 在內地購買過CI/Medical等
- 健康原因只能買Saving

事前不著急
事後來不及

有時候，客戶並非沒有錢或不信任保險，而是沒有把保險優先考慮

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

健康保障









危疾產品賣點：

- 部分分紅產品可有非保證分紅（非全部產品）
- 王牌危疾產品如OYS2享有癌症、中風、心臟病、腦退化多重賠償

醫療產品賣點：

- 王牌醫療產品可終身續保（如AIA自願醫保尊耀計劃、AIA自願醫保睿選計劃、「極臻•至尊醫療計劃」系列等
- 部分產品保障範圍可選全球, VHIS產品可扣稅
- 增值服務（參考相關規則）

稅務扣減是從應課稅入息中可申請扣除的項目之一，並不等於可從應繳總稅款直接扣減。有關稅務扣減詳請，請參閱香港稅務局網頁，並向您的稅務及會計顧問徵詢稅務意見。）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

儲蓄保險/財富管理









儲蓄保險產品賣點：

- 產品類型多樣，產品特點不同
- 包含非保證紅利/分紅，潛在回報可觀
- 「AIA延期年金計劃2」可扣稅

稅務扣減是從應課稅入息中可申請扣除的項目之一，並不等於可從應繳總稅款直接扣減。
有關稅務扣減詳請，請參閱香港稅務局網頁，並向您的稅務及會計顧問徵詢稅務意見。）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

環宇盈活儲蓄保險計劃 - 產品特點一覽

穩健增值

- 貨幣轉換選項
- 3種保單貨幣及2種保費繳付期可供選擇

提存應變

- NEW 靈活提取選項
- 價值保障選項
- 紅利及分紅鎖定選項及紅利及分紅解鎖選項

穩握傳承

- ENHANCEMENT 保單分拆選項
- 更改受保人選項及ENHANCEMENT第二受保人選項
- 末期疾病利益
- 身故賠償
- 身故賠償支付辦法及市場首創~受益人靈活選項
- 意外身故賠償

守護迎變

- NEW 市場首創* 健康障礙選項
- ENHANCEMENT 延繳保費惠益

其他

- 無需健康審查
- 卓越成績獎
- 保單暫管人安排@及市場首創*未來守護選項@
- 公司投保
  提供優質理財工具及員工福利

#截至2024年12月27日，與香港主要保險公司之儲蓄保險產品比較。
~受益人靈活選項之市場首創是指保單持有人可透過受益人靈活選項，當受益人達到保單持有人所選擇的指定年齡或受益人確診患上指定疾病時，讓受益人根據其選擇的支付辦法，收取身故賠償支付款項。此特點與香港主要保險公司之儲蓄保險產品比較，由AIA於2025年1月8日在活享儲蓄計劃中首創。
*健康障礙選項由AIA於2025年6月30日在「財富源源」計劃中首創。 健康障礙選項之市場首創是指保單持有人可於此選項同時指定最多兩位不同的指定接收人及選擇支付款項和轉移保單擁有權的指定特點
@「保單暫管人安排」只適用於符合我們資格要求的指定保單，「保單暫管人安排」為額外增值服務，並不是產品特點，因此不構成環宇盈活儲蓄保險計劃保單契約的一部分。我們有絕對酌情權以批准申請，並保留權利及全權酌情決定取消「保單暫管人安排」，或於任何時間更改其條款及條件或任何相關要求。「未來守護選項」為「保單暫管人安排」下的其中一項服務特點。產品完整信息，請參考「環宇盈活儲蓄保險計劃」培訓課件。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

5年輕鬆繳款 開啟財富增值之路

以下示例均以美元為單位



預期退保發還總額（美元）	$506,464	$1,080,737	$5,159,726	$10,315,074
保證現金價值（美元）	$231,244	$416,239	$541,624	$561,152
非保證退保發還金額（美元）	$275,220	$664,498	$4,618,102	$9,753,922
保單繕發				
保單年度	7	17	39	50

以上例子乃假設並只作舉例說明及參考之用，所有數字均以四捨五入方式計算至整數。

請注意：不同保費繳付模式的預期回本期及總內部回報率均不相同；如以上例子揀選一次性繳費，預期回本期可短至5年。預期回本年期並非保證。整付保費所繳付的保費將按投資策略1次性投資於一籃子不同資產，而5年保費繳付期保單所繳付的保費將按投資策略分開5次投資於一籃子不同資產。因此，相較受惠於「平均成本法」的5年保費繳付期的保單，一次性繳付保費的保單可能承受更大的投資回報波幅，而可支付紅利及分紅預期亦會承受更大的波幅。在最壞的情況下，實際總內部回報率可能等於保證內部回報率。

以上例子的預期退保發還總額為保證現金價值及復歸紅利（如有）及終期分紅（如有）的非保證現金價值之總和及根據現時預期的退保發還金額、紅利率及分紅率計算。現時預期的退保發還金額、紅利率及分紅率並不反映未來表現亦並非保證。現時預測不應解讀成未來表現的指標。於保單期內確實支付的復歸紅利及終期分紅之面值及現金價值乃非保證和可每年不同，其金額由AIA全權決定，有可能受不同因素影響而高於或低於過往已公佈的價值，及有可能低於或高於以上所示。以上的例子假設整個保單年期內沒有任何現金提取或保單貸款，亦沒有行使任何保單選項。產品完整信息，請參考「環宇盈活儲蓄保險計劃」培訓課件。

增值服務





全助你：
幫客戶打通內地就醫流程，全程覆蓋入院前、 住院同出院後嘅需要，以及**醫護家訪父母**。

個人療程管理服務與復康管理：
適合在**香港及海外**患上**重大疾病**（如癌症、心血管病）客戶，需**全球專家第二意見**及**個人化治療方案**。

		全助你	個人療程管理服務與複康管理
適用對象	客戶本人	適用	適用
	客戶父母	適用（醫護家訪）	不適用
地區適用性	中國內地	適用	適用
	全球	不適用	適用
服務內容	第二醫療意見	有	有
	個人化治療方案	不適用	有
	就醫陪診員服務	有	不適用
	線上家庭醫生服務	有	不適用
	醫護家訪 (受保人父母專享)	有	不適用
	癌症/心血管康復支援	不適用	有
	家居護理員服務	有	不適用

64 除個別保單條款外，全助你, 個人療程管理服務及 / 或復康管理為增值服務，或不構成保障內容的一部分。有關服務由友邦指定的第三方服務供應商提供，並可由我們不時酌情更改。有關增值服務更多資訊，請參考官方網站或完整宣傳單頁。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

IPOS版面: I認證合併版入口





內地人士及抵港/抵澳非內地外籍人士投保，財務策劃顧問均需使用「i認證」協助其認證身份。

登入iPoS後，點擊底部「i認證」可進入i認證，無需再輸入「財務策劃顧問號碼」及「密碼」。

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

ALWAYS-ON模式

僅當電腦系統事故應變演習或iVerify服務不可用時，營業員可登入iPoS 「預售模式」以進入iVerify Always-on模式創建客戶資料，簽署投保聲明及保存認證記錄。在iVerify服務恢復后即可正常登入iPoS「在線模式」進入iVerify進行提交。

請注意：使用iVerify Always-on模式仍然要求iPad保持網絡連接，授權iVerify使用位置信息並處於香港或澳門境內。



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

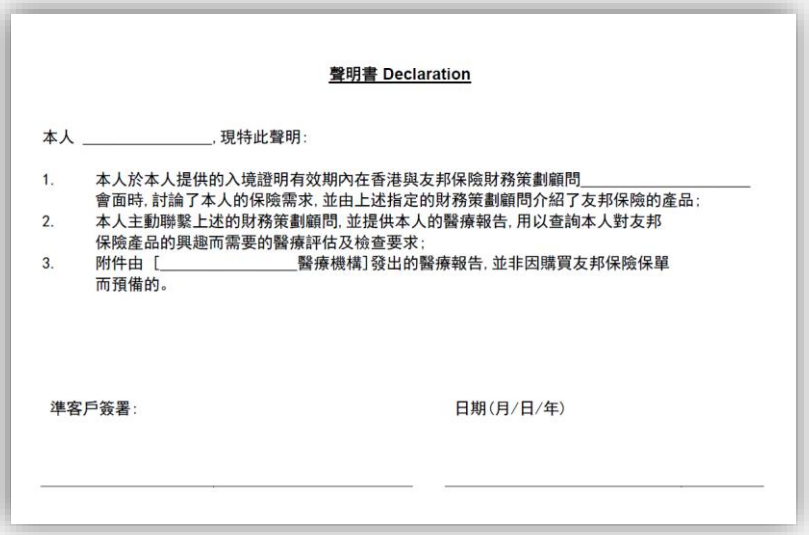
抵港內地人士預先查詢服務

1. 提出查詢時內地申請人及準受保人(除兒童外)必須於**過去十二個月曾到訪香港(適用於香港保單)**。
2. 核保部同事將以**電話回覆**營業員(**記得提供**香港電話)有關保單申請前所查詢之適當資料，並**不會以書面回覆**此查詢服務。

***查詢服務只供營業員為G單作出正式保單申請前之查詢。**

電郵下列文件至 MCVpreenquiryservices@aia.com 作申請:

- 電郵詳情包括：
  a.準客戶名稱; b.年齡; c.性別; d.計劃名稱; 及 e.保額
- 內地申請人及準受保人(除兒童外)不超過十二個月的有效入境證明
- 準客戶簽署的聲明書
  (請於友邦營業員專頁(eAC)>非港澳居民投保資料專頁下載：
  抵港抵澳內地人士業務指引>抵港抵澳內地人士常用表格>申請表格下載 > 聲明書)
- 客戶的身體檢查報告



聲明書 Declaration

本人 _____, 現特此聲明:

1. 本人於本人提供的入境證明有效期內在香港與友邦保險財務策劃顧問_____會面時, 討論了本人的保險需求, 並由上述指定的財務策劃顧問介紹了友邦保險的產品;
2. 本人主動聯繫上述的財務策劃顧問, 並提供本人的醫療報告, 用以查詢本人對友邦保險產品的興趣而需要的醫療評估及檢查要求;
3. 附件由［_____醫療機構］發出的醫療報告, 並非因購買友邦保險保單而預備的。

準客戶簽署: 日期(月/日/年)

i认证技术支持

如有任何技术上的问题，请联络

iPoS Helpdesk: 3108-1338

办公时间: 周一至周日及公众假期
09:00 - 21:00



[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

New HKer Case Study

IANG



Ann，HKID前綴為M的新香港人，18歲時來香港留學（IANG），7年後獲得永居定居香港

現在33歲，已在香港工作10年，父母在大灣區，週末經常去大灣區消閒

來港0-7年	來港7-10年	來港10年+
• **18歲到23歲**，她在香港讀書，她按需要為自己購買了**意外保險和醫療保險**。畢業後，她順利在香港工作。 • 25歲獲得永居，定居香港。 • 隨著收入增加，考慮到稅務優惠，她按需要投保了**可扣稅的年金保險**。	• **接近30歲，**她意識到健康保障的重要性。 • 她按需要爲自己投保了**危疾保險**。	• **30歲以後**，她收入穩定增長，並考慮長期回報。 • 她按需要選擇了**分紅儲蓄類保險**。

以上例子只作舉例說明之用，僅供參考。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

只供內部使用，不能對外發放



Ann，24歲，未婚非吸煙，自媒體工作者/兼任攝影師
月薪HK$20,000 ，年收入約HK$ 250,000

FYCS
港元
4,506

C



保額: (港元) 1,000,000
每年保費(港元): 2,300
FYCS (港元): 1,058

簡護危疾保
(SCE)

L



保額: (港元) 1,000,000
每年保費(港元): 900
FYCS (港元): 207

「守康易」定期壽險
(EGTL)

S



每年保費(港元): 2,305
FYCS (港元): 1,268

愛無憂長享計劃5
(20年供款版本)
(FL 5)

A



意外死亡及斷肢賠償：
(港元) 500,000
每年保費(港元): 1,400
FYCS (港元): 708

意安心
(Secure First)

M



半私家房
每年保費(港元): 4,864
FYCS (港元): 1,265

全程守護健康保
(HJG)

合共年繳保費 = HKD 11,769

PROTECTION 保障型產品保費只需約HKD 9,464^ (平均HKD 789/月)

SAVING 儲蓄型產品保費只需約HKD 2,305^ (平均HKD 192/月)

每個月只需有4位客戶
FYCS約HKD$18,000

^以上例子以年繳保費計算，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 - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

只供內部使用，不能對外發放



Ann，30歲，已婚非吸煙， 廣告公司媒體部經理
月薪HK$40,000，年收入約HK$ 550,000

FYCS 港元 18,715

C



保額: **(港元)** 780,000
每年保費**(港元): 20,499**
FYCS **(港元): 12,176**

愛伴航2
(25年供款版本，無額外保費)
(OYS2)

L



保額: **(港元)** 1,000,000
每年保費**(港元): 910**
FYCS **(港元): 209**

「守康易」定期壽險
(EGTL)

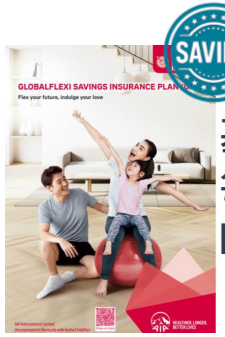
A



意外死亡及斷肢賠償：
(港元) 500,000
每年保費**(港元): 1,400**
FYCS **(港元): 708**

意安心
(Secure First)

I



基本金額: **(港元)** 156,000
每年保費**(港元): 15,600**
FYCS **(港元): 4,290**

環宇盈活儲蓄保險計劃
(5年供款版本)
(GF)

M



友扣稅 TAX DEDUCTIBLE

每年保費**(港元): 4,440**
FYCS **(港元): 1,332**

AIA自願醫保睿選計劃
基本計劃
(HK 30,000自付費)

合共年繳保費 = HKD 42,849

PROTECTION 保障型產品保費只需約**HKD 27,249^** (平均HKD2,271每月)

SAVING 儲蓄型產品保費只需約**HKD 15,600^** (平均HKD1,300每月)

每個月只需有2位客戶
FYCS約HKD$37,430

^以上例子以年繳保費計算，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 - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

New HKer Case Study TTPS/CIES



Alex，HKID前綴為F的新香港人，35歲時獲批高才通簽證，全家定居香港並計劃取得永居，專注於子女的教育及退休規劃。

來港0-3年	來港3-7年	來港7年+
• 35歲時取得高才通簽證，孩子5歲，全家搬到香港。 • 在中國大陸已配置重大疾病保險與醫療保險。 • 考慮長期在香港工作和生活，全家按需要購買了**香港醫療保險和危疾保險**提升保障。	• 國內利率持續下降，考慮到資產保值及子女未來教育，他陸續按需要配置了多份**儲蓄分紅保險**。 • 40歲時二胎出生，考慮到妻子全職在家照顧孩子，他認為自己對家庭負有重大責任。 • 他按需要為自己配置了**大額終身壽險、定期壽險及意外保險**。同時升級了他和太太的**醫療保險**。	• 42歲以後，他開始關注退休的現金流安排。 • 計劃為自己和妻子配置**長期或終身年金**。

以上例子只作舉例說明之用，僅供參考。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

只供內部使用，不能對外發放



Alex，35歲已婚非吸煙，互聯網公司高管，太太32歲全職，育有一子5歲
個人稅後年收入約 HK$ 1,000,000 , 住房按揭貸款餘額折合港幣約HK$ 2,200,000

FYCS
港元
84,226

C



保額: (港元) 1,560,000
每年保費(港元) 45,786
FYCS (港元) 27,197

愛伴航2
(25年供款版本，無額外保費)
(OYS2)

L



保額: (港元) 2,340,000
每年保費(港元) 40,482
FYCS (港元) 24,024

「樂怡人生」保障計劃
(25年供款版本)
(SL)

S

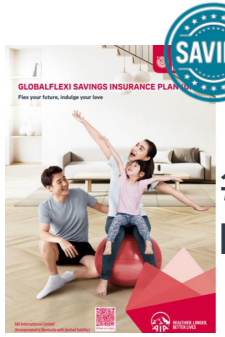


友扣稅
TAX DEDUCTIBLE

每年保費(港元): 60,000
FYCS(港元): 9,900

AIA延期年金計畫2
(60歲開始領取)
(DA2)

I



每年保費(港元) 78,000
FYCS (港元) 21,459

環宇盈活儲蓄保險計劃
(5年供款版本)
(GF)

M



友扣稅
TAX DEDUCTIBLE

每年保費(港元): 6,584
FYCS (港元): 1,646

AIA自願醫保尊耀計畫
基本計劃
(美國除外 HK 50,000自付費)

合共年繳保費 = HKD 230,852

PROTECTION 保障型產品保費只需約HKD 92,852^ (平均HKD 7,738/月)

SAVING 儲蓄型產品保費只需約HKD 138,000^ (平均HKD 11,500/月)

每個月只需有1位元客戶
FYCS可達到HKD$84,226

^以上例子以年繳保費計算，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 - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

只供內部使用，不能對外發放



Alex，35歲已婚非吸煙，互聯網公司高管，太太32歲全職，育有一子5歲
個人稅後年收入約 HK$ 1,000,000 , 住房按揭貸款餘額折合港幣約HK$ 2,200,000

FYCS 港元 68,117

C



保額: **(港元)** 1,560,000
每年保費**(港元)** **45,786**
FYCS **(港元)** **27,197**

愛伴航2
(25年供款版本，無額外保費)
(OYS2)

L



保額: **(港元)** 2,340,000
每年保費**(港元)** **13,680**
FYCS **(港元)** **7,915**

「活然人生」保障計劃+摯誠定期壽險
(30年供款版本，10萬美金保額) +20YTR Wisdom (20萬美金保額)
(PL) + (Wisdom Term)

S

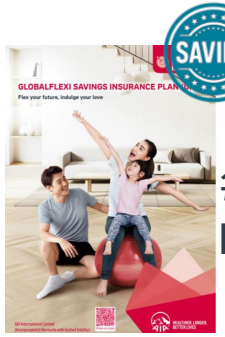


友扣稅 TAX DEDUCTIBLE

每年保費**(港元)**: **60,000**
FYCS**(港元)**: **9,900**

AIA延期年金計畫2
(60歲開始領取)
(DA2)

I



每年保費**(港元)** **78,000**
FYCS **(港元)** **21,459**

環宇盈活儲蓄保險計劃
(5年供款版本)
(GF)

M



友扣稅 TAX DEDUCTIBLE

每年保費**(港元)**: **6,584**
FYCS **(港元)**: **1,646**

AIA自願醫保尊耀計畫
基本計劃
(美國除外 HK 50,000自付費)

合共年繳保費 = HKD 204,050

PROTECTION 保障型產品保費只需約**HKD 66,050^** (平均HKD 5,081/月)

SAVING 儲蓄型產品保費只需約**HKD 138,000^** (平均HKD 11,500/月)

每個月只需有1位元客戶
FYCS可達到HKD$68,117

^以上例子以年繳保費計算，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 - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

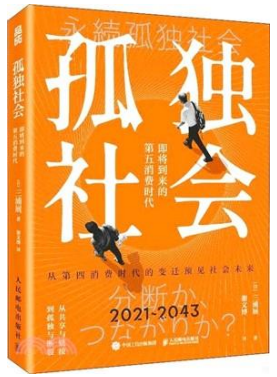
「 MCV 101 」——
MCV/New HKer 客戶開拓方法

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

如何認識MCV/ New HKer新朋友？

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳遞、分發、或流傳于任何第三方。

第五消費時代的休閒與消費趨勢



- 「第五消費時代」是由日本知名的消費社會學家三浦展在 2023 年出版的**《孤獨社會：即將到來的第五消費時代》**書中所提及的概念，其中他揭示了在**高齡少子化**的人口結構下，使現今日本大眾不得不接受「孤獨經濟」的到來，而這將改變人們的購物行為。

01

第一消費時代

中產開始出現

物質生產剛起步

（1912-1937）

02

第二消費時代

中產家庭大量出現，大生產時代到來

（1945-1974）

03

第三消費時代

從追求數量到裝追求品質，消費多樣化、個性化、高級化

（1975-1997）

04

第四消費時代

消費更加理性，消費降級和情緒價值共生

（1998-2020）

05

第五消費時代

追求共享、簡約、可創造持續幸福的消費

（2021-2043）

人口結構改變重塑未來商業
消費透視社會發展趨勢

資料來源：《孤獨社會：即將到來的第五消費時代》（資料截至：2023年12月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

第五消費時代的休閒與消費趨勢



資料來源：《孤獨社會：即將到來的第五消費時代》（資料截至：2023年12月）

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

有一句耳熟能詳的網絡“梗”

出來混，最重要的是什麼？

最重要的是「出來」！



[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

拓展社交圈的方式不勝枚舉











- 選擇哪種方式不是最重要的，根據自己的興趣選擇即可
- **多頻次接觸的可能性+足夠的活動量**才是最重要的

最慢的步伐不是跬步而是徘徊，最快的步伐不是衝刺而是堅持。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

如何開啓保險話題？

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳遞、分發、或流傳于任何第三方。

「要解決事情，先解決心情」

爲什麼覺得開口難？

和客戶開啓保險話題的目的是？

聊保險不是爲了立即成交

而是**讓客戶想買保險時第一個想到你**

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

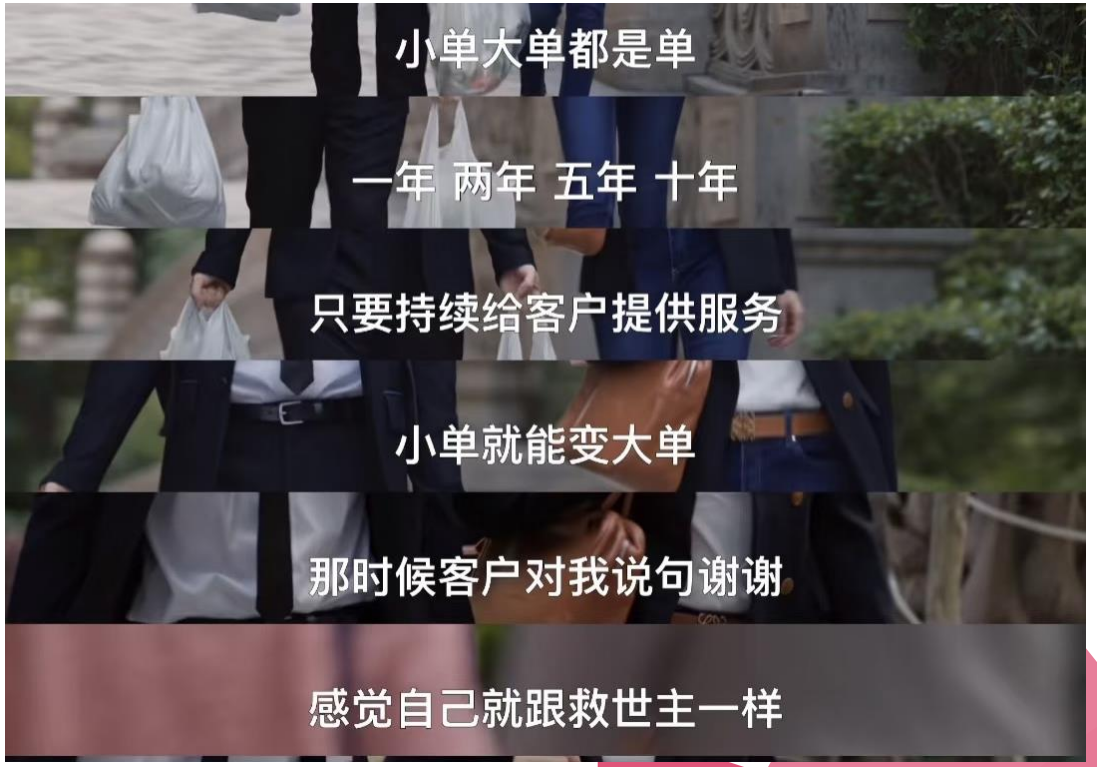
「自我認同在客戶認可之前」

是否認可自己的保險人身份？

如果是，該如何像新朋友展現呢？

很簡單

從認識開始就**亮明身份！**



[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

如何跟進準客戶？

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳遞、分發、或流傳于任何第三方。

「多看效應」

- 多看效應又稱爲「單純曝光效應」，是心理學中的一種現象，指的是人們對某個事物或人物接觸的次數越多，對其產生好感的可能性就越大。即使最初對該事物或人物沒有特別的情感，**頻繁的接觸也會逐漸引發好感。**
- **多看效應的前提是初見不厭煩**，第一印象很重要。
- 如果你想與某個人建立更好的關係，可以嘗試創造一些自然的見面機會，不要過於刻意。另外注重細節，比如記住對方的一些小習慣，保持活力都會逐漸纍積好感。另外保持適當的距離，避免過度曝光。**適當的缺席和拒絕有時候反而讓對方更加珍惜你的存在。**

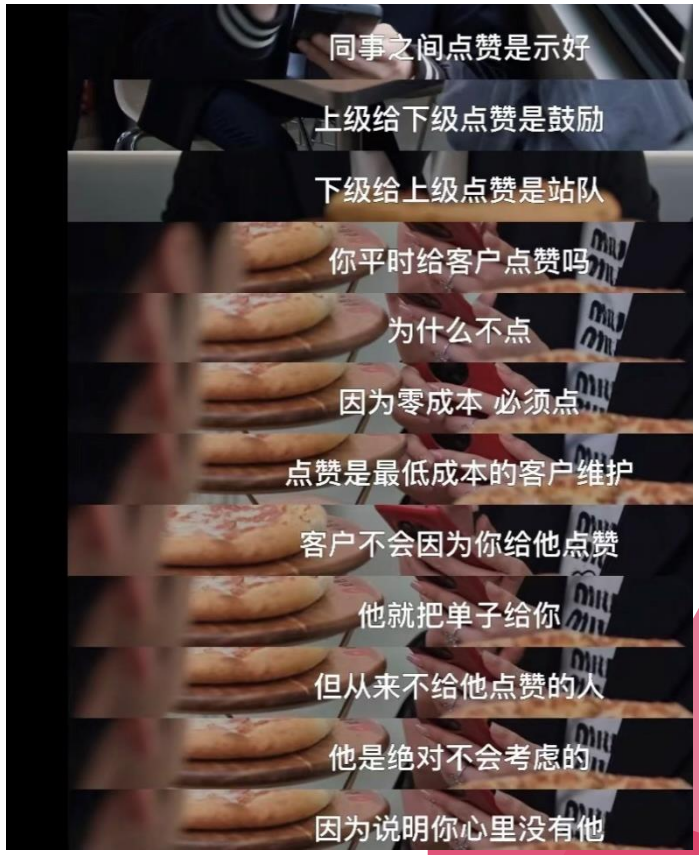


建立好感的關鍵在於頻率而不是時長

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

「常出現才有機會表現」

- 關注準客戶的社群媒體，**點贊、留言互動**。
- 分享有價值的資訊給準客戶，比如職業發展、孩子教育、展覽、演唱會等。
- 至少每個月邀約一次見面，準客戶**不回復或者婉拒都不要緊**，重要的是展現對他的關注。
- **隨身攜帶建議書或相關資料**，日常巧遇也可以直接進入保險話題。
- 還不熟悉時，可以嘗試開口讓準客戶幫一個小忙。同樣，當準客戶開始請你幫忙時，說明關係已經進了一步。
- 多學習，和準客戶**進行多層面的交流和互動**，不要局限於保險本身。



[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

如何獲取介紹？

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳遞、分發、或流傳于任何第三方。

介紹是業務持續和不斷升級的關鍵

識別和尋找轉介

- 可能是你客戶，**也可能不是你的客戶**；
- 有實力和有影響力都可以關注，前者社交媒體一般不常更新，後者朋友圈很熱鬧，喜歡發各種合照聚會；
- 多接觸各類店主和主理人，比如咖啡廳/茶室/美容店老闆，他們**本身就自帶客戶群體；**
- 多參加公益活動，**有愛心的人一般也挺有責任心**；
- **難相處的人**不一定不是好的客戶和可轉介客戶的人。

獲取有效轉介

- 沒有影響力的名單≠轉介；
- 能通過介紹人瞭解目標客戶的基本情況才算有效介紹；
- **送合同時是很好的獲取介紹時機**；
- 如果可以，邀請介紹人安排和參與見面；
- **給介紹客戶觀察和瞭解你的時間**；
- 給介紹人提供足夠的情緒價值；
- **注意保護介紹人的隱私，體現專業素養**。

成就我們的，往往是弱關係

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

如何選擇MCV社交媒體？

AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳遞、分發、或流傳于任何第三方。

MCV/ New HKer常用社交媒體/APP



MAU：14億　9億　7億　5億　5億　4億　2億　1億

你最常用的是哪一個？

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

MCV/ New HKer常用社交媒體/APP

推薦



- 微信定位：全年齡段**熟人社交**與數字生活超級平臺，集即時通訊、支付、小程式、內容與服務於一體，主打社交+生活服務+**私域**運營閉環。
- 相關：朋友圈、視頻號、微信群。



- 微博定位：公共輿論與熱點傳播主要陣地，明星/媒體/意見領袖聚集，適合話題營銷、事件發酵與輿論監測。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

MCV/ New HKer常用社交媒體/APP

- 抖音定位：全年齡段短視頻+**直播**社交，演算法推薦驅動，覆蓋娛樂、知識、本地生活與直播電商，適合品牌曝光與電商轉化。

- 快手定位：**下沉市場**高滲透，內容接地氣，主打“老鉄經濟”與生活化記錄，直播電商側重信任帶貨與私域粘性。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

MCV/ New HKer常用社交媒體/APP

推薦

- 定位：都市女性爲主的生活方式社區，聚焦美妝、母嬰、家居、旅行等“種草”內容，**消費決策影響強。**

- 知乎定位：**高知人群**爲主的專業問答社區，聚焦科技、財經、職場、學術等，適合專業內容輸出與權威背書。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

MCV/ New HKer常用社交媒體/APP

- B站定位：**35歲以下用戶**占比接近90%。興趣社區，以二次元、遊戲、知識、番劇爲主，社區氛圍強，適合垂直興趣和專業內容營銷。



- QQ定位：用戶學生爲主，主打興趣、QQ群聊與遊戲聯動，功能適配年輕群體與檔協作。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

社交媒體賦能業務拓展的邏輯

- 資訊爆炸的時代，誰能**獲得客戶的注意力和時間**，誰就有可能被選中。
- 微信朋友圈是很好的**瞭解客戶的渠道**，通過客戶對自己工作和生活的展現，更容易找到共同的話題，拉近彼此的距離。
- 發佈高質量的內容，**保持朋友圈的每日更新**，可以提升客戶的好感和信任感。
- 不建議發佈簡單的記錄生活的流水賬，而是要從日常生活點滴中**展現自己的價值觀和獨特性**。
- 小紅書也是很好的打造個人品牌的陣地，可以作爲獲客的前端平臺，**變「找客」為「吸客」**。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

使用社群媒體的「該做與不該做」

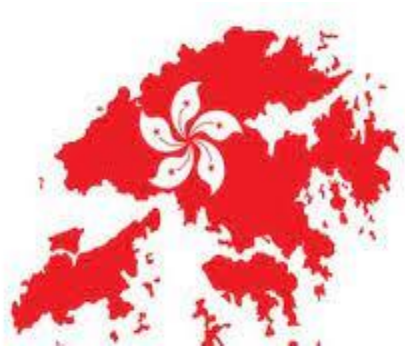
AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳遞、分發、或流傳于任何第三方。

1. 銷售或推廣活動

該做

恰當地使用社群媒體，以便利與身處於香港 / 澳門的准客戶 / 客戶完成銷售程式

若客戶或准客戶並非持有香港身份證/澳門身份證的人士，于提供產品資料及檔前，請加倍留意以確保他們身處香港/澳門





For full details, please refer to the training《使用社群媒體的該做與不該做》2025年10月

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。



1. 銷售或推廣活動

不該做

透過社群媒體平台進行**境外銷售**

例如：透過微信或其他社群媒體提供產品小冊子、建議書或商業名片予身處於禁止在當地進行境外銷售的國家或地區的準客戶(例如國內或日本等)。

例如：以Skype的視像通話與境外的準客戶進行銷售程序。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。



1. 銷售或推廣活動

不該做

在商用的社群媒體專頁內，提供微信帳戶或非香港流動電話號碼或二維碼作聯絡方法

Wechat ID: liUBety

132-669-22222

Wechat ID: liUBety

For full details, please refer to the training使用社群媒體的該做與不該做 2025年10月
[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。



1. 銷售或推廣活動

不該做

以接觸境外準客戶為目的,透過網站或於社交媒體 / 論壇的公開帳戶張貼 或 介紹產品資料、產品特性、推廣活動、建議書、保障利益一覽表、分紅保單的實現率、廣告或 iSay 文章等

例如：**建立網站、微信公眾號、微博、小紅書、淘寶或知乎帳戶，**分享國內及香港的產品比較或概念(即使沒有顯示產品名稱)，或產品推廣計劃資料予國內準客戶或國內客戶。

例如：於博客/網絡日誌中**定位自己為專責**接觸國內或海外高端客戶的友邦服務代表，直接或間接分享友邦產品包括但不限於產品特性、營運程序或列出香港及內地或海外保險之差異。

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。



1. 銷售或推廣活動

不該做

例如：比較友邦香港及國內或友邦海外之產品或服務

例如：張貼影片到優酷、愛奇藝或抖音，向國內準客戶推廣近期的產品優惠及解釋香港保險服務。

例如：轉載友邦香港微信公眾號內的保險產品相關貼子到自己的微信朋友圈，而部分「朋友」為非香港/澳門人士。

例如：張貼友邦香港的產品材料、營運程序、第三者提供之服務(例如Medix或保費融資)或市場產品之比較到某公開的社群媒體專頁或論壇，並聲稱有關資料只供區域內部培訓之用。

例如：張貼任何貼子或字句，表示自己所提供的服務專注為非香港/澳門人士而設，或詮釋香港保險為境外客戶而設的保險產品。

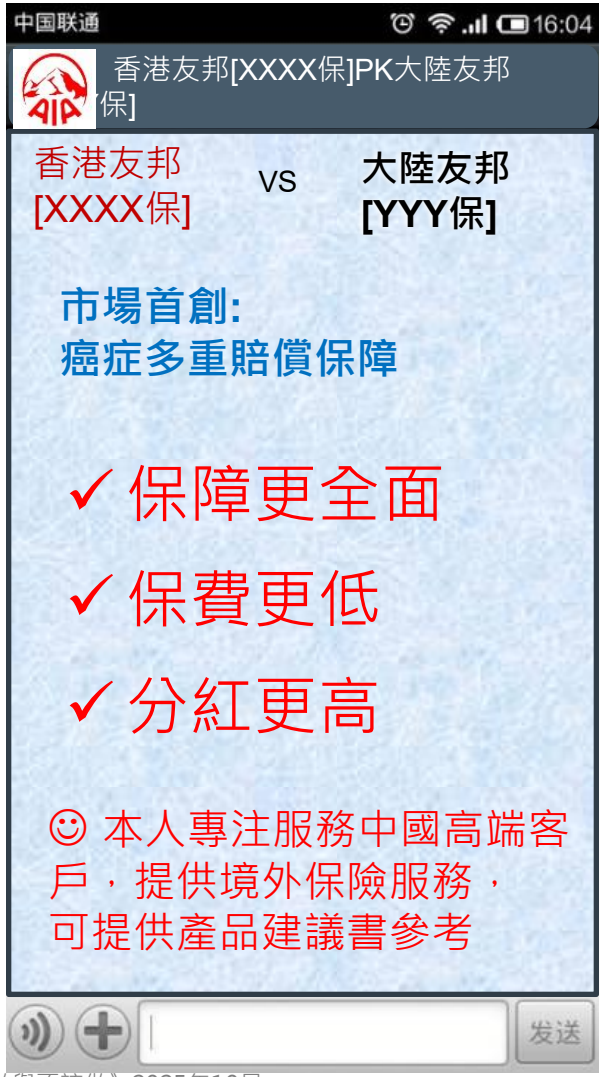
[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

1. 銷售或推廣活動 – 錯誤示範

國內微信公眾號

不可以 AIA 商標作為帳號標記

未經授權於國內微信開立香港友邦帳號



國內微信談及香港保險

標明提供境外保險服務並經國內社群媒體提供香港保險建議書

For full details, please refer to the training《使用社群媒體的該做與不該做》2025年10月

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

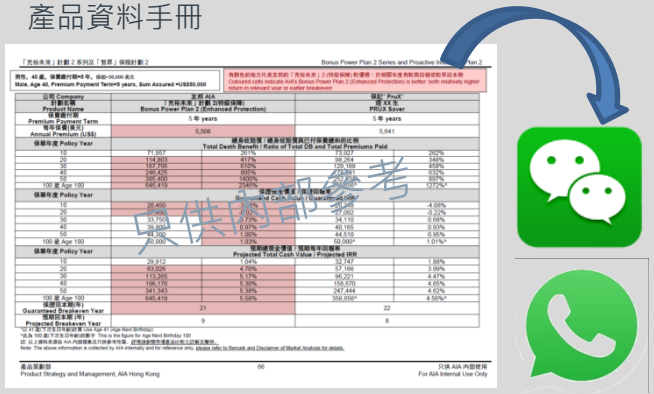
1. 銷售或推廣活動 – 錯誤示範

向中國境內人士直接或間接招攬生意



披露任何非公開、機密或內部資料至社群媒體平臺

產品資料手冊



使用非公司批准的產品資料發表誤導的言論

细节	500万香港"充裕未来"别墅
买入价	500万 （分5年或一笔过，任君挑选）
租金收入	45万 / 年 （视乎从哪年开始出租）
收益状况	第6年开始领，终身不间断
使用成本	无任何成本
30年后增值状况	3066万（收益率513%）
50年后增值状况	12717万（收益率2443%）
70年后增值状况	52148万（收益率10329%）
百年传承	免税 保险赔付程序－7个工作日 指定受益人清楚无异议
使用权 / 拥有权	100 年

For full details, please refer to the training使用社群媒體的該做與不該做_2025年10月
[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

違規後果

公司內部

Market Conduct Committee 扣分或書面警告
暫停遞交抵港內地人士之業務
終止業務代表合約

使用社群媒體進行銷售或推廣活動前，請參閱Do’s and Don’ts on Use of Social Media《使用社群媒體的該做及不該做》。

路徑：友邦財務策劃顧問專頁 > 部門資訊 > 優質服務文化專頁 > 手冊及指引 > Do’s and Don’ts On Use of Social Media

亦請參閱 《市場行為指引適用於香港及澳門》
路徑：友邦財務策劃顧問專頁 > 部門資訊 > 優質服務文化專頁 > 手冊及指引 >《市場行為指引適用於香港及澳門》

[AIA - INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. For internal reference only, not for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

賣保險就好像數學題

光上課不刷題　是出不了成績的

2026 MCV及新香港人業務啟動: 100日挑戰

競賽資格：特選目標財務策劃顧問

競賽日期：2026年2月7日至5月18日

競賽規則及獎賞：

競賽規則	獎賞
- 於2026年2月6日出席「MCV 101」培訓課程 - 於競賽期內申請及繕發1張B單 (客戶屬於新香港人) 或1張G單 - 首50位顧問達以上要求即可獲得獎賞 (根據保單繕發日期)	HK$ 500現金

備註：

1. 財務策劃顧問需要確保自己成功登記出席「MCV 101」培訓課程，以供核實。
2. 每位目標財務策劃顧問可獲之獎賞上限為 HK$ 500。
3. 新香港人定義: 香港身份證號碼以『M』、『R』或『F』開頭，且姓名為內地式的姓氏加名字，並且最新有效的保單不是『G』類保單。
4. 首年佣金積分（FYC Score, FYCS）需求: B單 (客戶屬於新香港人) 或G單 ≥ HK$ 8K 。
5. 保單需要在競賽期內申請和繕發。
6. 如保單繕發日期相同，排名將根據首年佣金積分（FYC Score, FYCS）。
7. 此競賽結果將不接受上訴申請。

t for distribution.此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發、或流傳于任何第三方。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

Thank you!