

拓客產品工作坊
(一馬當先篇)

18 Mar 2026

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

全心為客
堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

全新內容「友」你參與

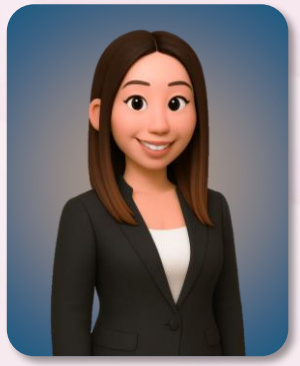
載譽回歸



Mr. Fiske Wong
營業拓展部
ECM總舵主



Mr. Sam Siu
營業培訓及發展部
產品培訓專員



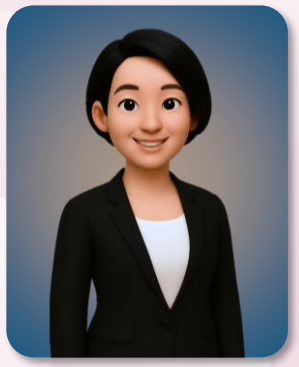
Ms. Stephanie Cheuk
營業策略部
ECM策略專員



Mr. Ontario Ip
客戶及市場策劃部
iSay才子



Mr. Darryl Lau
營業數碼及創新科技部
數碼王子



Ms. Janice Wong
客戶及市場策劃部
市場推廣達人

2025全年參與課程人數接近1000人：

完成課程同事之**客戶再投保比率**對比全公司整體趨勢**高出50%**

活躍度對比全公司平均**高出20%**

達成MDRT及PA比例亦優於公司整體

課程內容

一 **生安康:** 人壽保障產品銷售技巧

馬 **到功成:** 新春財富管理產品心得

當 **紅不讓:** 最紅客戶推廣優惠活動

先 **拔頭籌:** 全新電子管理工具介紹

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

2026馬上起動：兩大方法



1. 深化現有客戶

2. 擴闊新客源

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

深化現有客戶

BEYOND NUMBER ONE
客戶為先 卓越領先

超過四成現有本地客戶
只持有一張AIA保單

即超過500,000名本地客戶
帶來無限潛在商機





資料來源: AIAHK 內部銷售統計資料 as of 31 Jan 2026

單一保單客戶概況

最多單一保單客戶持有哪一類型保單？

人壽

萬用壽險

意外

儲蓄

醫療

人壽

個人意外

危疾

投連險

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

2026年個人目標

每8個現有客戶

就有1個會再投保

[AIA - CONFIDENTIAL]

有錢　有權　有成功
沒有保險一場空



有親　有朋　有家庭
沒有保障等於零

全心為客
堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

對客戶/ 准客戶

3 財富增值

根據客戶自身的需要和能力,以不同投資工具為資本進行增值，爭取較高潛在回報， 同時滿足保障需要

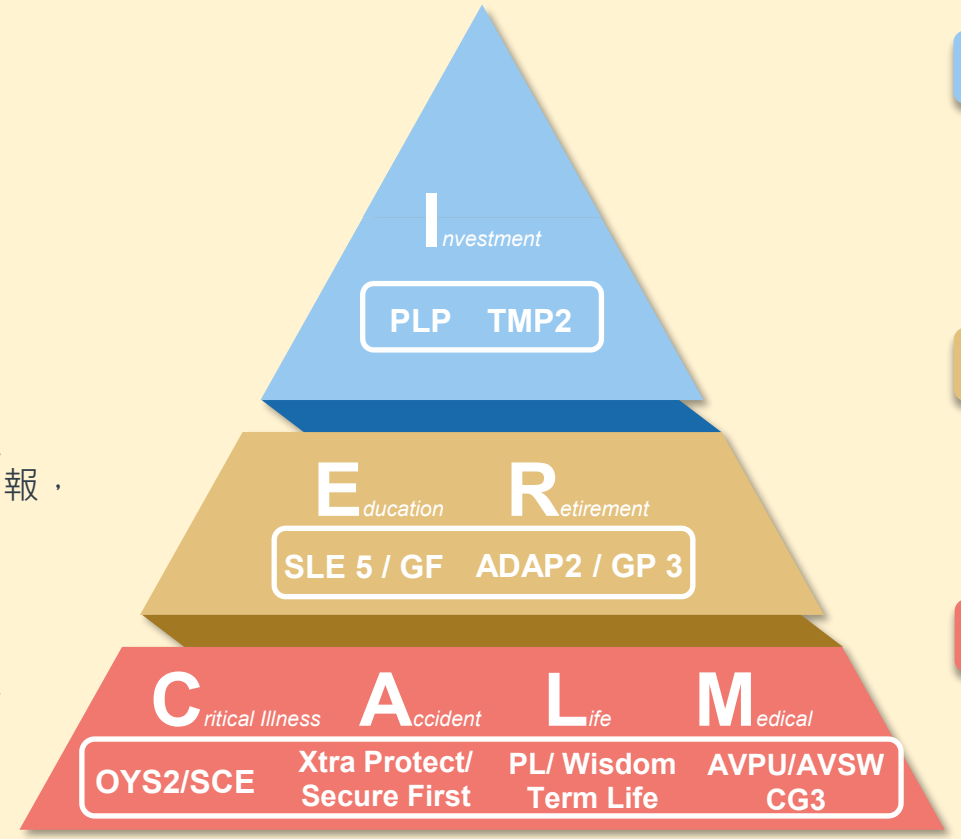
2 財富管理

透過不同資產配置計劃，平衡個人理財組合風險，以時間換取長遠潛在回報，實現不同人生階段的理財目標

1 風險管理

以保障型產品構建個人及家庭保障防護網，以防不幸患病或意外招致的家庭損失，影響生活水平

全保理財金字塔



對財務策劃顧問

3 開拓業務領域

建立專業形象，擴展業務範疇，以「財富增值」產品，提供多元化理財方案，增加銷售機遇

2 維持業務增長

與客戶加强互信， 透過「財富管理」產品增加成交銷售業績

1 打好客戶基礎

以「風險管理」產品作敲門磚接洽準客戶，增加成交機會及客戶數量並建立業務關係

香港政府統計處發布《2025年收入及工時按年統計調查結果》，數據顯示2025年4月至6月最新的香港入息中位數數據 (HK$22,300)



律師

視光師

財務經理

醫護人員

教師

公務員

企業管理層

軟件工程師

土木/機電工程師

網絡安全專家

【月入中位數2025】政府最新月入中位數$22,300！35至44歲人工中位數最高(一文清晒所有年齡組別、性別、行業工資中位數)

[AIA - CONFIDENTIAL]

收入越高，保障需求越大



[AIA - CONFIDENTIAL]

你會面對咩風險？



身故風險



傷病風險

人生收成期

上了年紀，家人對你的經濟依賴相對減少，但退休後的你沒有穩定收入，有否想過萬一自己長命120歲，會否成為別人的負擔？你能否應付退休生活的日常開支？



長壽風險

資料來源: 人生旅程 - 人生收成期 (查閱於2025年12月)



醫療理賠

港澳地區	323,992宗 | 58.6億港元
非港澳地區	11,045宗 | 2.9億港元

港澳地區

首5位醫療理賠原因

消化系統疾病	74,398 宗
神經系統疾病[1]	43,134 宗
呼吸系統疾病	37,064 宗
心血管疾病	32,717 宗
結締組織/肌肉骨骼疾病	27,230 宗

總計:4,643 宗
理賠總額:25.9 億港元
人均理賠金額: 港幣55萬9千

危疾理賠

港澳地區	3,330宗 | 14.9億港元
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。
- 有關醫療理賠報告之數據及資料，只包括本公司主要有關醫療計劃保障範圍內之賠償，並不包括其他一般門診計劃及住院現金計劃。
- 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.

現有產品





















		智護癌症保 CCE	守康易危疾保 EGCE	「進添」計劃 - 癌症保障 LUP	簡護危疾保 SCE	泰然安心保2 ECP2*	簡繳．愛伴航 EOYS	多重安心保2 MCP2*	進泰安心保2 PCP2*	愛伴航2 OYS2	多重智倍保 SEU*	「自在自選」危疾保 AA
單次 或 多重危疾賠償		單次		多重 只限癌症	單次		多重	多重	單次	多重		按所選保障類別
危疾	癌	✓ 指定4個位置	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	心臟病、中風		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	其他			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
早期危疾	原位癌	✓ 指定3個位置			✓	✓ (女性原位癌)		✓ (女性原位癌)	✓	✓	✓	✓
	「通波仔」				✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓
	於頸動脈進行血管成形術 (Angioplasty)				✓				✓	✓	✓	✓
	其他	✓ 指定1個位置早期惡性腫瘤			✓				✓	✓	✓	✓
嚴重兒童疾病					✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓

以上資訊並非完整，也不包含所有產品資訊。有關完整詳細資訊，請參閱產品小冊子。

*只適用於香港

現有客戶危疾保險分析

1 哪些現有客戶還會再買CI?

較大機會購買CI的客戶群:

- 45歲以下客戶群
- 與AIA建立顧客關係3年內
- 擁有多於1張保單,尤其是已擁有CI
- 本地客戶以量為主(佔68%的CI)

新香港人機率較高

內地人士買OYS有>60%

是為子女買

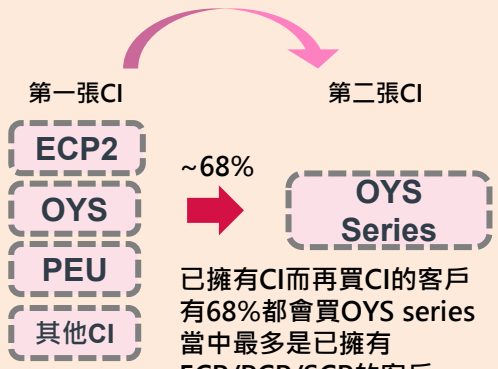
2 已擁有CI的客戶還會再買CI嗎?

今年購買CI的現有客戶中,

70%的客戶已擁有CI, 30%則沒有

70%
已擁有CI

已擁有CI而再買CI的客戶當中已擁有最多的保單為ECP/PCP/SCP



已擁有CI而再買CI的客戶有68%都會買OYS series當中最多是已擁有ECP/PCP/SCP的客戶

已擁有CI的客戶,
第一與第二張CI保單大約平均相隔6年, 新香港人則較短大約3年

3 年長客戶還能買CI嗎?

55-64歲的年長客戶群也可選單次賠償或定期危疾保單以減輕保費負擔

年長客戶買CI以ECP2為主,保費是OYS的6成左右 — ECP2 — 44%

對較負擔能力較高的客戶OYS也是可選的保費平均 5K USD — OYS series — 29%

其他 — 16%

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.



愛伴航2 OYS2

115種受保疾病：涵蓋58種危疾(包括57種嚴重疾病及1種非嚴重疾病)、44種早期危疾及13種嚴重兒童疾病

保障入住深切治療病房：特設兩個賠償級別，保障因危疾以外的健康問題(包括傳染病和受傷)而入住深切治療病房

為指定危疾設有多重賠償至85歲：針對癌症、心臟病、中風、亞爾茲默氏病 / 不可還原之器質性腦退化疾病及柏金遜症提供合共高達10次賠償

持續癌症現金選項：增設長達100個月的癌症現金賠償作長期支援

父母/配偶身故豁免繳付保費保障



泰然安心保2 ECP 2

周全危疾保障，享有61 種危疾及指定疾病保障 (53 種嚴重疾病、1種早期危疾、3 種非嚴重疾病及5 種指定疾病)

市場最多的5 種限繳保費繳付期選擇 (提供 5 年、10 年、15 年、18 年及25 年的保費繳付年期選擇)

計劃提供 2 種危疾保障選擇，分別可預支原有基本保額之80% 或100%



簡護危疾保 SCE

純危疾保障，涵蓋多達115種疾病及人壽保障

保費相宜，保費於每五年續保時遞增

保額 ≥ 1,875,000港元/澳門幣或250,000美元，可享保費折扣

70 歲前有轉換權益

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

癌症等候期演變歷史

2011		2016
首次引入癌症多重賠償		「加裕倍安保」(加強版)
5年等候期	→	**3年**等候期
不會保障持續的癌症	→	**保障**持續的癌症
相同器官之癌症索償**需完全康復**才開始計算等候期	→	**移除**此限制

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

「加裕倍安保」系列 - 主要特點

已停售



新增
多重癌症保障
只適用於「加裕倍安保（加強版）」

新增
首10年升級保障

於第9年**可轉換至終身壽險保單

**由保單之第9個保單週年日或緊隨著受保人64歲生日後之保單週年日（以最先者為準）起

新增
抵港抵澳內地受保人標準保費

新增
較高長線預期回報及保障

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

泰然安心保2

集危疾、人壽及儲蓄三大元素

「泰然安心保2」提供危疾保障至100歲，保障涵蓋53種嚴重疾病、
2種非嚴重疾病、1種早期危疾保障、4種嚴重兒童疾病及女性原位癌



5種保費繳付期

「泰然安心保2」提供5種保費繳付期選擇，
並同時享有終身壽險及至100歲的危疾保障。

保費繳付期	受保人投保時的年齡	危疾保障年期
5年	15日至65歲	至100歲（不能獨立生活及嚴重兒童疾病除外）
10年		
15年		
18年	15日至62歲	
25年	15日至55歲	

計劃100或計劃80

計劃設有兩種危疾保障(計劃100或計劃80)

計劃100和計劃80分別支付您相當於原有保額的100%或80%的危疾保額。計劃80的最高危疾賠償為原有保額的80%。當受保人身故，我們將會支付餘下20%的原有保額(即現時保額)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

經iPoS申請由「加裕倍安保」系列換至泰然安心保2



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

經iPoS申請由「加裕倍安保」系列換至泰然安心保2

於「計劃轉換」部分，如客戶希望轉換至泰然安心保2，客戶**可選擇是否提供額外的健康資料。**



如客戶選擇於保單轉換時**不提供**額外的健康資料：

- 只適用於計劃轉換而沒有增加保額及沒有任何附加契約
- 「免付保費附加契約（基本計劃）」**將不會於轉換後的泰然安心保2保險計劃的保單下獲提供**

如客戶選擇於保單轉換時**提供**額外的健康資料：

- 「免付保費附加契約（基本計劃）」**須接受核保評估**

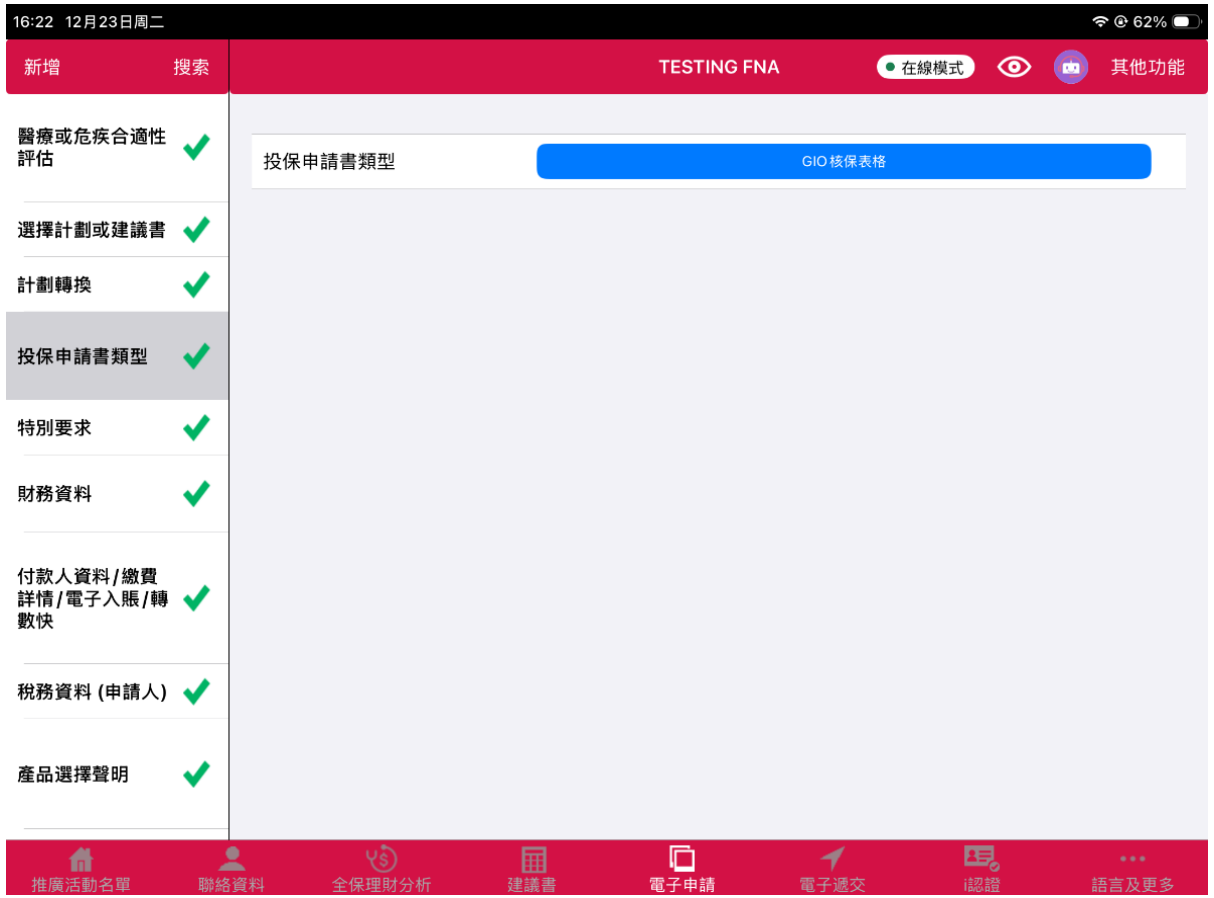
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

經iPoS申請由「加裕倍安保」系列換至泰然安心保2

客戶選擇於保單轉換時不提供額外的健康資料：

- 只適用於計劃轉換而沒有增加保額及沒有任何附加契約
- 「免付保費附加契約（基本計劃）」**將不會於轉換後的泰然安心保2保險計劃的保單下獲提供**



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

意外保障產品

[AIA - CONFIDENTIAL]

	意外附加契約			基本計劃 保費退還 / 回贈之產品				基本計劃 非保費退還 / 回贈之產品		
產品	意外死亡賠償附加契約	意外死亡及斷肢附加契約 / 簡易意外死亡及斷肢附加契約	自選人身意外保險3	保費回贈 - 意外住院入息保障	105保費回贈 - 意外醫療保障 2026年1月1日起停售	常伴您保費退還意外升級保障	意安心系列	添意保 / 銀意保	AIA Vitality 意家保系列	AIA Vitality 豐逸行 (適合高端客戶) 2026年1月1日起停售
										
	可以較相宜之保費獲得特定意外保障		保障靈活，可自行選擇所需保障並自訂保額	賠償意外醫療費用及提供保費回贈				以較相宜的保費，提供全面的意外保障	為客戶家庭提供多元化的意外保障	為高淨值客戶提供高保額的意外保障
保費回贈	-	-	-	Y	Y	Y	Y	-	-	-
意外死亡賠償	Y	-	-	-	-	-	-	Y (只適用於銀意保)	Y	-
意外死亡及斷肢賠償	-	Y	Y	-	Y	-	Y	Y (只適用於添意保)	-	Y
永久完全殘廢賠償	-	-	Y	-	-	Y	Y	Y (只適用於添意保)	-	Y
意外醫療費用賠償	-	-	Y (自選附加保障)	-	Y	Y	-	Y	-	Y (只適用於保障組合A)
意外住院現金	-	-	Y (自選附加保障)	Y	-	Y	-	-	Y	-
供MCV購買？	-	-	Y	-	-	-	Y	-	-	Y

ion.

[AIA - INTERNAL]
AIA CONFIDENTIAL

「意安心」

- 限期 12 年繳費　終身意外身故保障
- 均衡保費
- 意外斷肢賠償 / 永久完全殘廢賠償至 75 歲

檢查項目 (在下列檢查中選擇2項)
Items (2 of below choices)

檢查	化驗項目
關節炎檢查 Arthritis Screening	類風濕關節炎因子 Rheumatoid Factor (R.A. Factor)
骨質疏鬆症檢查 Osteoporosis	鈣 Calcium
痛風症檢查 Gout Screening	尿酸 Uric Acid
冠心病率檢查 Coronary Risk Screening	總膽固醇 Cholesterol
糖尿病檢查 Diabetics Screening	血葡萄糖 Glucose
肝功能檢查 Liver Function	谷丙轉氨酶 SGPT /ALT
肝功能檢查 Liver Function	谷草轉酶 SGOT/ AST
腎功能檢查 Renal Function	肌酸酐 Creatinine
腎功能檢查 Renal Function	尿素 Urea

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

年繳保費率表

下列年繳保費率為用作計算根據受保人於保單繕發時的實際年齡為此保障應支付的年繳保費。

保額	年繳保費率 (港元/澳門幣)		
	實際年齡 15日至50歲	實際年齡 51 - 60歲	實際年齡 61 - 63歲
每1,000	2.8	3.8	4.5
500,000	1,400	1,900	2,250
600,000	1,680	2,280	2,700
700,000	1,960	2,660	3,150
800,000	2,240	3,040	3,600
900,000	2,520	3,420	4,050
1,000,000	2,800	3,800	4,500
1,250,000	3,500	4,750	5,625
1,500,000	4,200	5,700	6,750
2,000,000	5,600	7,600	9,000
2,250,000	6,300	8,550	10,125

年繳保費率表適用於新繕發保單及續保。

*此保費表只適用香港身份證人士及澳門身份證人士。抵港抵澳內地人士需繳付額外50%的保費，而在計算現金惠益時，因國籍評級而需繳付額外50%的保費不包括在內。

保額HKD 2,000,000
每年保費只需 HKD 5,600，平均每月保費 HKD 466

現金惠益

已完結之保單年度	總適用保費的百分率 以支付現金惠益
1 至 2	無
3 至 5	25%
6 至 11	30%
12 至 19	40%
20 及以上	60%

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

善用「意安心」，客戶數量增

客户凡於**生日優惠**期間成功投保「意安心」/「意安心升級保障」，可尊享 **1年保費豁免優惠**：

只需繳付 **11年保費**，受保人即可享 **終身個人意外身故保障**：

「意安心」



產品詳情

「意安心升級保障」



產品詳情

☎️ **快啲約返可以享有生日優惠嘅朋友仔同佢介紹返呢隻產品** ✨

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此生日優惠只適用於2025年1月1日至12月31日期間，包括首尾兩天（「推廣期」），客戶在其生日月前兩個月及最長至其生日月後三個月內上述指定保障計劃（以保單 申請日期為準）之申請

[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

人壽保障產品

身故保障缺口巨大，人壽保障是家庭抗風險的關鍵

失去經濟支柱的財務風險

收入中斷，
日常、醫療、教育
開支仍不停...

香港保障缺口
6.9萬億港元[1]



每位**在職成年人**平均
短缺 **190萬港元**[1]



如果**家庭的經濟支柱離世**，家庭的財務資源**只能應付30%的家庭開支**[3]



提早規劃，讓愛延續，守護家人每一步！

來源:
1. 保險業監管局. (2021).《香港死亡保障缺口報告》. 來自 https://www.ia.org.hk/tc/infocenter/files/Mortality_Protection_Gap_Report_chi.pdf
2. LIMRA. (2024). 2024 Life Insurance Fact Sheet. LIMRA. 來自 https://www.limra.com/siteassets/newsroom/fact-tank/fact-sheets/2024-life-insurance-fact-sheet-final.pdf
3. The Standard. (2020), Breadwinner Death Worsens Chinese Family Finances, Survey Says. 來自 https://www.thestandard.com.hk/market/article/151893/

只供內部使用
不能對外發放

「活然人生」保險計劃

三 大 簡 易 銷 售 要 點

1 易核保

只需提供3項健康聲明和4項雜項資料

無需回答正常核保
健康問題及雜項資料

2 幫退休

較高中長期預期總回報

香港按揭證券有限公司 (HKMC)

認可為合資格壽險計劃

3 高保障

高人壽保障杠桿 + 額外意外身故賠償

總保障高達基本保單保額

300%

^ 於「靈活調配安排」下，保單持有人可申請將該部分退保利益的款項直接支付予保單持有人的指定收取款項對象，惟受限於我們當時不時釐定的行政規則。如部分退保，以部分退保利益的形式獲取保單持有人保單的部分保證現金價值及部分非保證終期紅利(如有)，但保單保額將會隨之減少。即其後的保證現金價值、終期紅利（如有）及就基本計劃已繳付保費總額（用以計算身故賠償）將全部根據已下調的保額減少，而本公司其後可能公佈的任何終期紅利將相應地減少。因此，部分退保將導致保單的身故賠償、意外身故賠償（如適用）、退保利益、保單價值及保單價值的可持續性和潛在增長隨之降低。實際的部分退保利益金額可能會因實際的非保證終期紅利（如有）而有所不同。

*「意外身故賠償（活然人生）附加契約」及「免付保費附加契約（基本計劃）」均受限於核保評估及不保事項，其申請資格將根據本公司的核保決定而定。

~「受益人靈活選項」在市場首創是指保單持有人可透過「受益人靈活選項」讓受益人選擇，當受益人達到保單持有人所選的指定年齡或當受益人患上受益人靈活選項下之指定疾病時，受益人可根據其選擇的支付辦法收取身故賠償款項的指定特點。此特點與香港主要保險公司之儲蓄保險產品及人壽保險產品比較為市場首創，由AIA於2025年1月8日在活享儲蓄計劃中首創。

只適用於香港地區，且申請須符合按證保險公司規定之所有資格要求。如持有人在保單逆按計劃下抵押了保單，有機會未能行使身故賠償支付辦法，受益人靈活選項或靈活調配安排。

[AIA - CONFIDENTIAL]

只供內部使用
不能對外發放

簡易核保 - 投保過程更輕鬆

所有現行的核保守則及**非體檢限額**適用(包括但不限於財政核保、非收入人仕的最高投保額、打擊洗錢條例之要求等)，詳情請參閱營運守則及指引。

易核保

全新簡易核保程序適用於：

準受保人的年齡為**15日至65歲**之間

總投保額*：
準受保人年齡為15日至55歲：不超過80萬美元
準受保人年齡為56歲-65歲：不超過20萬美元
*以同一準受保人以此簡易核保安排投保所有「活然人生」保險計劃保單合計

準受保人為
香港/澳門/中國身分證持有人
並居住於香港/澳門/中國

符合資格的投保申請, iPoS將自動顯示簡易核保選項以供選擇

只需提供3項健康聲明和4項雜項資料，而無需回答正常核保的健康問題及雜項資料

1. **準受保人從未被診斷出患有以下任何疾病或狀況:**
   癌症或原位癌、心臟或腦部疾病、中風（包括短暫性腦缺血，俗稱「小中風」）、糖尿病或葡萄糖耐量異常、漸進性神經系統疾病、身體缺陷、不健全、畸形，及/ 或影響活動能力、視力、說話能力或聽力的狀況
2. **在過去五年內，準受保人從未患過以下狀況及從未就以下狀況接受過治療或出現症狀:**
   高血壓需要治療、膽固醇高需要治療、任何與準受保人肝臟、膽管系統、腎臟或肺部有關的狀況、精神病或心理病、人體免疫力缺乏病毒（愛滋病病毒）感染、住院超過3天（不包括妊娠或骨折）
3. **準受保人並沒有正在接受治療，或正在等待檢查結果或住院，或有任何症狀而準受保人正在 / 打算尋求醫療意見。**
   註：準受保人無需披露以下健康狀況或治療:傷風、感冒、喉嚨痛/ 消化不良（無需檢查)、痤瘡、濕疹、鵝口瘡、預防疫苗、荷爾蒙補充治療（更年期）、不育治療或胎兒生長情況正常的懷孕、近視/ 遠視/ 散光/ 老花。

1. 身高及體重
2. 是否或曾否吸用煙草產品（如香煙、雪茄、煙斗、咀嚼煙草）
3. 是否正在接受治療、等待檢查結果、住院，或有症狀並打算尋求醫療意見
4. 是否以非乘客身分搭乘民航客機，或參與危險運動或賽事

註：**客戶必須如實及完整地作出健康聲明及提供雜項資料。若客戶沒有披露或隱瞞任何預先存在的健康狀況，將會影響保單申請的批核或將來於保單下作出的任何索償。公司可能於核保過程中要求客戶提供額外資料。**
此簡易核保安排及核保結果僅限於符合簡易核保的相關條件的「活然人生」保險計劃投保申請, 而不會作為其他及未來投保的先例。
如果同一準受保人同時透過簡易核保和正常核保方式申請多於一份「活然人生」保險計劃，則較嚴格的核保要求/決定將被採用。
[AI 公司有權隨時更改以上條款及細則而毋須另行通知。如有任何爭議，公司保留最終決定權。

只供內部使用
不能對外發放

高人壽保障杠桿 + 額外意外身故賠償

高保障

總保障高達基本保單保額的**300%**!



終身身故賠償

保證部分：
基本計劃的保額或
已付保費總和的101% （以較高者為準）

非保證部分：
終期紅利（如有）

BOOST



意外身故賠償附加契約*

保障期：
於(i)**第15個保單年度完結**或 (ii)**受保人75歲^**
（以較早者為準）當日或之前

意外身故賠償金額：

基本計劃保額的200%
(最高賠償限額：**1,000,000**美元@)

*「意外身故賠償（活然人生）附加契約」受限於核保評估，包括但不限於提供健康資料，申請資格將根據本公司的核保決定而定。如保單持有人希望行使其現有保單的任何轉換權利條款，將其現有保單轉換為「活然人生」保險計劃，(i)如沒有提供額外健康資料，「意外身故賠償（活然人生）附加契約」將不會於轉換後的「活然人生」保險計劃的保單下獲提供；或 (ii) 如此等保單持有人希望申請「意外身故賠償（活然人生）附加契約」，他們必須於提出行使轉換權利條款申請時同時作出上述附加契約的申請，並須接受核保評估，包括提供健康資料。「意外身故賠償（活然人生）附加契約」受限於不保事項。

^「意外身故賠償（活然人生）附加契約」之「受保人75歲」是指受保人75歲生日當天的或緊接其後的保單週年日。

@同一受保人於所有「意外身故賠償（活然人生）附加契約」下可獲賠償的意外身故賠償限額不得超過1,000,000美元。如有多於一份此等附加契約涵蓋意外身故賠償保障，該限額將會根據附有每一份此等附加契約的基本計劃的保額按比例計算。

[AI

只供內部使用
不能對外發放

較高中長期預期總回報

長線增長，退休理想

HKMC 保單逆按計劃

已獲香港按揭證券有限公司 (HKMC)

認可為合資格壽險計劃

幫退休

市場產品比較

有顏色的地方代表「活然人生」保險計劃表現相當或較優勝

受保人: 男性非吸煙者, 40歲,

5年保費繳付期, 保額**50,000**美元

名稱	友邦 - 活然人生 (5年繳)		保記 - 自主X來^ (5年繳)		宏記 - 優X終身保 (5年繳)	
每年保費	3,837		3,837		4,338	
已繳總保費	19,185		19,185		21,690	
	保證現金價值/ 保證內部回報率*					
保單年度	金額	內部回報率	金額	內部回報率	金額	內部回報率
10	**2,683**	**-22.42%**	2,916	-21.55%	13,537	-5.76%
30	**9,720**	**-2.40%**	10,800	-2.03%	21,668	0.00%
60	**50,000**	**1.66%**	50,000	1.66%	50,000	1.45%
	預期退保發還總額/ 預期總內部回報率*					
保單年度	金額	內部回報率	金額	內部回報率	金額	內部回報率
10	**12,833**	**-4.93%**	12,789	-4.97%	17,274	-2.82%
30	**70,670**	**4.76%**	70,491	4.75%	66,896	4.10%
60	**580,800**	**6.05%**	571,517	6.02%	344,613	4.88%
保證回本期	**42**		45		60	
預期總回本期	**14**		14		12	

30/25年保費繳付期, 保額**50,000**美元

名稱	友邦 - 活然人生 (30年繳)		保記 - 自主X來^ (30年繳)		宏記 - 優X終身保 (25年繳)	
每年保費	**853**		861		1,056	
已繳總保費	**25,575**		25,830		26,338	
	保證現金價值/ 保證內部回報率*					
保單年度	金額	內部回報率	金額	內部回報率	金額	內部回報率
30	**9,806**	**-7.21%**	10,564	-6.64%	26,248	-0.03%
60	**50,000**	**1.47%**	50,000	1.45%	50,000	1.33%
	預期退保發還總額/ 預期總內部回報率*					
保單年度	金額	內部回報率	金額	內部回報率	金額	內部回報率
30	**44,506**	**3.37%**	44,803	3.35%	49,389	3.38%
60	**353,200**	**5.68%**	354,038	5.66%	236,389	4.56%
保證回本期	**43**		45		60	
預期總回本期	**16**		16		19	

^保記「自主X來」例子
為下次生日年齡41歲

AIA Confidential and proprietary information. Not for distribution.

此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。詳情請參閱市場產品比較之註解及聲明。

*保證內部回報率之計算已包括保證現金價值；而預期總內部回報率之計算則包括保證現金價值及非保證終期紅利（如有）

AIA CONFIDENTIAL

靈活調配安排 – 指定收取款項對象

靈活理財

- ❑ **年齡必須為18歲或以上**
- ❑ **可接受的關係包括*:**
  - 保單持有人
  - 配偶 (包括同性或異性)
  - 父母
  - 子女
  - 兄弟姐妹
  - 祖父母
  - 孫子女
  - 侄子侄女
  - 叔叔阿姨
  - 表兄弟姐妹
  - 繼父母
  - 繼子女
  - 未婚夫/未婚妻 (包括同性或異性)
  - 同居伴侶 (包括同性或異性)
  - 香港註冊的慈善機構
  - 香港安老院
  - NEW **殘疾人士院舍**



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

* 我們保留不時更改適用於靈活調配安排的行政規則的權利。

[AIA - CONFIDENTIAL]

核保細則

體檢要求	跟隨現行人壽保障之體檢要求 當受保人以非吸煙者保費申請保單,而又同時需進行例行或額外顯微鏡尿液分析(MU),則必須進行尼古丁尿液測試(Cotinine Test) 常規體檢要求將根據「活然人生」保險計劃的 100% 保額計算。 意外身故賠償（活然人生）附加契約及免付保費附加契約（基本計劃）須進行醫療核保，但保障金額不會計入用作計算體檢要求的總保額。 如意外身故賠償風險為非標準，意外身故賠償（活然人生）附加契約將不獲提供。 **「活然人生」保險計劃設有簡易核保安排，詳情請參閱「核保細則 - 簡易核保安排」部分。**
財務核保要求	跟隨現行人壽保障之規則 財務核保要求將根據「活然人生」保險計劃的 100% 保額計算
體檢評級	「活然人生」保險計劃：設有MR“B”至 “P” 評級 非標準保費不是每個歲數都可提供， 詳情請參閱SMRS 如意外身故賠償風險為非標準，意外身故賠償（活然人生）附加契約將不獲提供。
居住地評級	「活然人生」保險計劃：參閱現行居住地風險評級表中人壽保障之評級。 抵港抵澳內地人士可以標準國籍評級投保「活然人生」保險計劃。 意外身故賠償（活然人生）附加契約：參閱現行居住地風險評級表中意外身故賠償保障之評級。 如居住地風險評級為非標準，意外身故賠償（活然人生）附加契約將不獲提供

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

核保細則

職業評級	「活然人生」保險計劃：參閱現行職業風險評級表中人壽保障之評級，而 5 年保費繳付年期則如下： 職業評級： 5 年保費繳付年期: 正常評級 x 1.25 倍 職業評級將會四捨五入至2 個小數位，例如：正常評級為+5/M, 即最終之職業評級為 +5/M x 1.25 = +6.25/M 意外身故賠償（活然人生）附加契約：參閱現行職業風險評級表中意外身故賠償保障之評級。如職業評級為非標準(如評級大於1)，意外身故賠償（活然人生）附加契約將不獲提供
保單日期	可以提前保單日期(Date Back)
投保申請書	香港：壽險及人身意外保險投保申請書(OPUAIF00) 澳門：壽險及人身意外保險投保申請書(OPMCUF13) 簡易核保表格 - 「活然人生」保險計劃 (OPUAIFA46(PL))
非標準保費折扣優惠	適用
要員保險 / 替代	不適用
共同匯報標準	適用
外國賬戶稅務合規申報	適用

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

AIA U+

BUSINESS TRAINING & DEVELOPMENT
營業培訓及發展部

全心為客 堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE



ProsperLife Insurance Plan (PL)
「活然人生」保險計劃

全新終身壽險產品推出

- 掌握產品定位與優勢
- 深入了解產品保障及特點
- 助您掌握重點內容及取得產品牌照

AIA U+

請即登入

iAcademy ▶ e-Learning Training ▶ Internal License
i 學 院 ▶ 網 上 學 習 課 程 ▶ 內 部 牌 照

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

「睿選」醫療保障計劃

內部產品定位

	特級「健康之寶」2 (SGH2)	「睿選」醫療計劃 (SW)	「尊耀」醫療計劃 (PU)
目標客戶	大眾客戶群	大眾客戶群	中產客戶群
地域保障範圍		**非緊急治療：**	
	• 全球 (環球緊急支援服務除外)	• 亞洲 (精神科治療，次級病房級別現金惠益， 交通費用津貼惠益及環球緊急支援服務除外)	• 亞洲 / 全球(美國除外) (精神科治療，次級病房現金惠益及環球緊急支援服務除外)
		緊急治療：	
	• 全球	• 全球 (環球緊急支援服務除外#)	• 全球
個人終身賠償限額	不設終身保障限額	港元/澳門幣60,000,000 / 美元7,500,000 (每人)	港元60,000,000 / 美元7,500,000 (每人)
每年限額	不設每年保障限額	港元12,000,000 / 美元1,500,000 (每年)	港元12,000,000 / 美元1,500,000 (每年)
年度自付費選項	• 不適用	• **港元/澳門幣0 / 美元0** • **港元/澳門幣8,800 / 美元1,100** • **港元/澳門幣18,000 / 美元2,250** • **港元/澳門幣30,000 / 美元3,750** • **港元/澳門幣55,000 / 美元6,875** **5種自付費選項**	• 港元/澳門幣0 / 美元0 • 港元/澳門幣16,000 / 美元2,000 • 港元/澳門幣25,000 / 美元3,125 • 港元/澳門幣50,000 / 美元6,250

AIA首個面向大眾市場
不設分項賠償限額*的醫療計劃

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

旅程一般是指受保人從香港、澳門或中國內地出發（於出發時，該受保人為該出發地方的永久居民）並返回出發地的境外旅行。

	產品特點*	目標客戶
	**可持續及相宜保費，提供舒適病房級別選項** • **以可持續及相宜保費，即享舒適病房級別選項** • 終身保障限額及每年保障限額分別高達**6,000萬港元/澳門幣**及**1,200萬港元/澳門幣** **與「尊耀」醫療系列**限額一樣，但**保費低約24% @** • **廣泛保障**主要醫療費用，不設分項賠償限額***	• 重視**廣泛醫療保障**、對保費敏感，並願意在醫院的選擇上作出**靈活取捨**以換取更高性價比的個人客戶。 • 著重**高性價比計劃**，並關心成本透明度的個人客戶（可靈活選擇網絡醫療機構以享有更高保障，而非受限於項目式賠償上限）。
	**於香港：「睿選醫療網絡」#，為您一網打通專屬醫療流程** • **「睿選醫療網絡」#**連接每個醫療環節，讓您於整個醫療流程中獲享便利的醫療護理 • 入住**「睿選指定醫院」**，若提供醫療服務的所有主診註冊醫生及外科醫生均為**「睿選醫療網絡」#**的網絡醫生及所有醫療費用均獲預先批核^,※即享**半私家房**保障	• 對**香港醫療環境不太熟悉**的個人客戶，傾向依賴指定醫療提供者名單作為決策捷徑，並在新環境下更重視成本的可預測性。
	**於中國大陸享有卓越醫療體驗** • 精選兩組「睿選指定醫院」供入住選擇，按您入住的「睿選指定醫院」之地點，您可享**標準私家房(組別A)或半私家房(組別B)保障** • 在睿選指定醫院（中國大陸）接受醫療服務，可提供**廣泛的醫療保障** • **交通費用津貼惠益**	• 重視**中國大陸醫療服務**的個人客戶，或經常北上往返的本地旅客，以應對香港醫療環境中的痛點（如輪候時間過長）。

* 本內容不涵蓋產品的完整範圍及條款，詳情請參閱產品小冊子及產品資料冊。
** 根據財務策劃顧問持有的相關牌照，這些計劃只可於澳門境內推廣。所有相關銷售及市場推廣活動，以及申請程序，必須於澳門境內進行。
***醫療所需的服務不設分項賠償限額，而賠償申請將按合理及慣常收費進行評估。賠償金額以保障表所列明的保障限額為限，包括受限於每年保障限額、終身保障限額及每年自付費，請於產品小冊子「產品限制」部分下查看有關「醫療所需」和「合理及慣常」的詳情 。與住院有關的可賠償的保障受適用的受保病房所限制。
^服務的供應視乎指定的第三方醫療服務供應商及須經友邦批核。
＃醫療網絡服務指由友邦保險委聘的指定第三方醫療網絡服務供應商。該等供應商為獨立承辦商，並非友邦保險的代理、僱員或代表。友邦保險不保證特定醫療網絡的服務供應或網絡數量。此服務由友邦保險於香港委聘的指定第三方供應商提供，並不適用於澳門地區，服務內容可能不時作出調整。
@保費比較基於「睿選」醫療計劃 (基本計劃)及「尊耀」醫療計劃 (基本計劃)，40 歲非吸煙男性，0元墊底費，並以標準核保結果為準。此比例未能全面反映 「睿選」醫療計劃系列與 「尊耀」醫療計劃系列之間的實際保費差異，財務策劃顧問應向客戶展示兩者在保障範圍上的分別。有關產品詳情，請參閱產品簡介，產品資料冊及相關保費表。
※此服務為額外增值服務，並非本保單的保障內容。

於香港

「睿選醫療網絡」*，為您一網打通專屬醫療旅程

搜尋和預約醫生 | 診斷/ 治療/ 住院 | 繳費 | 復康

痛點

擔心難以選擇合適的醫生 → 繁瑣的預約程序 → 為未知診斷感到憂慮 → 醫療費用的不確定性 → 於住院時擔心舒適及私隱度 → 擔心繳費安排與繁瑣的索償程序 → 復康期間支援的需要

優勢

龐大和優質的「睿選醫療網絡」*

- 網絡涵蓋不同領域的**專科醫生和醫護專業人員**，覆蓋全港，盡享便利
- 我們會**定期檢視**醫護服務供應商名單，讓您安心選擇

預約方便快捷

AIA手機應用程式/ 登入網頁

- 保險業首創^
  即時網上預約醫生★；或
- 提交網上申請表，由我們為您預約醫生，

您更可輕鬆篩選心儀的專科、醫生和可入住的醫院

網絡查詢熱線

- 聯絡我們預約

輕鬆開展醫療諮詢

在向「睿選醫療網絡」*的網絡醫生登記時，出示您的**醫療網絡卡**，以享免找數門診諮詢★

入院前的門診護理的網絡保障享更高保障金額：

- 入院前/ 日間手術前的門診護理[9,10]

醫療費用預先批核服務^,※

在接受醫療服務前，「睿選醫療網絡」*的網絡醫生將直接聯絡AIA，並為您提交醫療費用預先批核申請，**助您清楚了解所需的醫療費用預算，安心接受治療**

更舒適病房級別

於香港的「睿選指定醫院」[1]住院，享半私家房保障[2]

只需符合以下所有資格要求，您可合資格於香港入住**「睿選指定醫院」[1]的半私家房[2]**，使康復過程更為舒適，並享有更高私隱度：

1. 於香港的**「睿選指定醫院」[1]**住院
2. 在住院期間，提供醫療服務的所有主診註冊醫生及外科醫生皆為**「睿選醫療網絡」*的網絡醫生**
3. 於住院期間所招致的所有醫療費用均獲**預先批核**^,※

另外，若您符合上述所有資格要求，如您於香港入住低於合資格半私家房的病房級別時，您可享**次級病房級別現金惠益[6]**

由「睿選醫療網絡」*的外科醫生進行日間手術，**享更高日間手術現金惠益[9,10]**

日間手術和住院享出院免找數服務†,※

一旦出院免找數服務†,※獲預先批核後，我們將為您直接繳付獲批的醫療費用予指定醫療機構[11]，**節省您為繳付醫療費用及作出索償程序的時間及讓您毋須操心**

涵蓋所需的復康服務

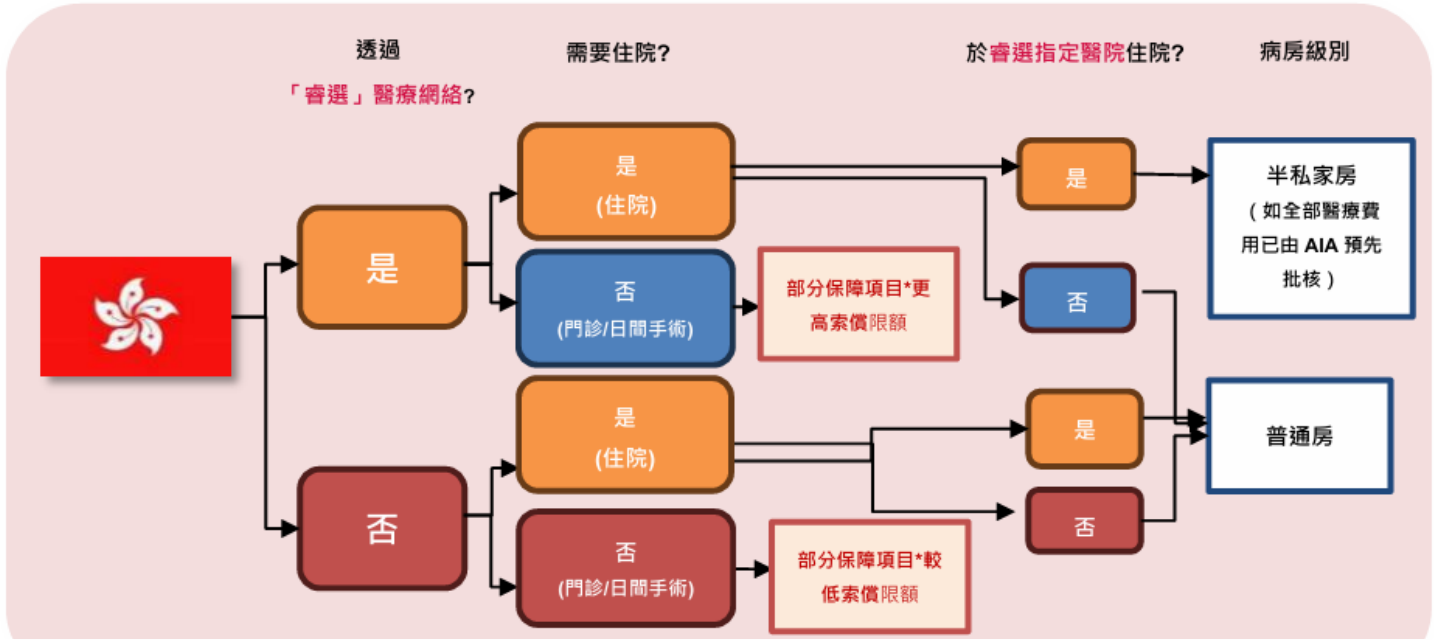
在向「睿選醫療網絡」*的網絡醫生登記時，出示您的**醫療網絡卡**，以享免找數門診諮詢★

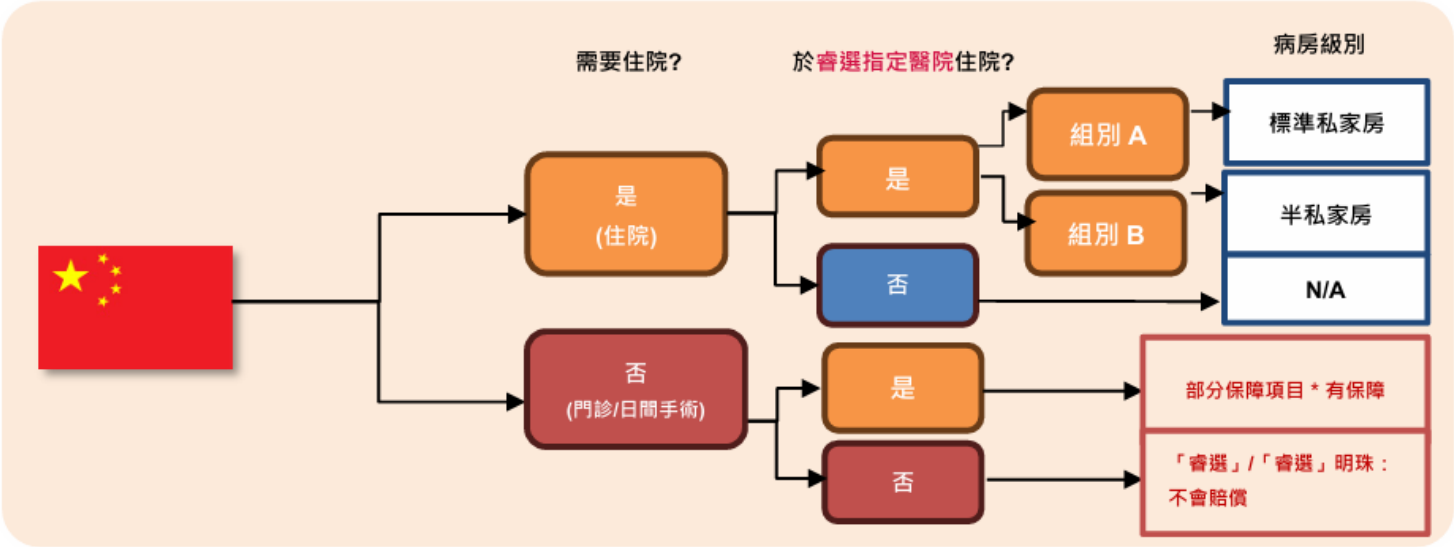
出院後的門診護理的網絡保障享更高保障金額：

- 出院後/ 日間手術後的門診護理[9,10]
- 中醫的門診護理[9,10]

專屬「睿選」醫療流程

醫療服務提供者（包括「睿選」醫療網絡的網絡醫生或睿選指定醫院）**的選擇如何影響保障權益 / 病房級別？**





AIA confidential and proprietary information. Not

[AIA - CONFIDENTIAL]

就香港半私家房的住院:



睿選指定醫院

受保人必須為傷病於香港的「**睿選指定醫院**」住院



睿選醫療網絡

並在住院期間接受由作為主診註冊醫生及/或外科醫生的「**睿選醫療網絡**」的網絡醫生提供醫療服務



醫療費用之預先核准

「**睿選醫療網絡**」的網絡醫生須代表受保人就相關住院期間由受保人就傷病所接受的所有醫療服務遞交「**預先核准申請表格**」予本公司，而本公司須在網絡醫生向受保人提供相關醫療服務前已核准該「預先核准申請表格」。

內容並無特定次序，僅用作列明所需符合的條件。

如果客戶希望查詢網絡醫生的診症服務及其擁有駐診權的指定醫院是否可供住院，
請提醒客戶上述有關受保病房級別的要求。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

市場分析 – AVSW與市場上產品之保費比較(港元)

年繳保費比較– (55,000港元自付費)

有顏色的地方代表友邦普遍而言的保費較低*/ 保障更佳 / 房型更佳

⚠ 請留意市場產品之間保障 / 自付費 / 房型的差異，不應在產品比較時以保費差異為唯一考慮因素。

公司	友邦		保記		宏記		宏記		盛記		盛記	
產品	AIA 自願醫保睿選計劃 (AVSW)		保X自願醫保X寶計劃		宏記X悅自願醫保靈活計劃 / 宏記X逸自願醫保附加保障 (智選計劃)		宏記X悅自願醫保靈活計劃 / 宏記X逸自願醫保附加保障 (精選計劃)		盛記X尊X慧醫療保障 (標準計劃)		盛記X尊X慧醫療保障 (卓越計劃)	
房型 （香港）	半私家房+普通房		半私家房		普通房		半私家房		普通房		半私家房	
自付費/實際年齡	基本計劃	附加契約	基本計劃	附加契約	基本計劃	附加契約	基本計劃	附加契約	基本計劃	附加契約	基本計劃	附加契約
	55,000		50,000		45,000	50,000	45,000	50,000	50,000		50,000	
0	2,272	1,992	4,129 (-45%)	4,129 (-52%)	2,271 (0%)	1,892 (5%)	3,751 (-39%)	2,523 (-21%)	2,228 (2%)	2,228 (-11%)	2,939 (-23%)	2,939 (-32%)
10	1,816	1,592	3,655 (-50%)	3,655 (-56%)	2,271 (-20%)	1,892 (-16%)	3,751 (-52%)	2,523 (-37%)	2,198 (-17%)	2,198 (-28%)	2,925 (-38%)	2,925 (-46%)
20	1,864	1,624	3,255 (-43%)	3,255 (-50%)	2,456 (-24%)	2,047 (-21%)	4,188 (-55%)	2,730 (-41%)	2,560 (-27%)	2,560 (-37%)	3,276 (-43%)	3,276 (-50%)
30	3,256	2,856	4,931 (-34%)	4,931 (-42%)	2,993 (9%)	2,495 (14%)	5,218 (-38%)	3,961 (-28%)	3,263 (0%)	3,263 (-12%)	4,428 (-26%)	4,428 (-36%)
40	3,984	3,488	5,910 (-33%)	5,910 (-41%)	3,590 (11%)	2,992 (17%)	6,455 (-38%)	4,789 (-27%)	4,173 (-5%)	4,173 (-16%)	5,585 (-29%)	5,585 (-38%)
50	6,440	5,648	9,536 (-32%)	9,536 (-41%)	6,006 (7%)	5,005 (13%)	9,578 (-33%)	7,701 (-27%)	6,429 (0%)	6,429 (-12%)	8,203 (-21%)	8,203 (-31%)
60	12,568	11,000	16,210 (-22%)	16,210 (-32%)	9,868 (27%)	8,223 (34%)	16,389 (-23%)	12,652 (-13%)	11,754 (7%)	11,754 (-6%)	15,102 (-17%)	15,102 (-27%)
70	24,256	20,968	30,282 (-20%)	30,282 (-31%)	21,132 (15%)	17,611 (19%)	31,787 (-24%)	23,224 (-10%)	20,739 (17%)	20,739 (1%)	26,577 (-9%)	26,577 (-21%)
80	37,736	33,048	47,274 (-20%)	47,274 (-30%)	36,122 (4%)	30,102 (10%)	49,020 (-23%)	37,628 (-12%)	31,463 (20%)	31,463 (5%)	38,204 (-1%)	38,204 (-13%)
90	46,936	41,088	66,610 (-30%)	66,610 (-38%)	49,247 (-5%)	41,039 (0%)	59,763 (-21%)	51,300 (-20%)	43,568 (8%)	43,568 (-6%)	50,822 (-8%)	50,822 (-19%)

註:
以上保費是根據受保人現年年齡計算的首年保費，不能視為日後實際繳付的保費。
上述保費不包括保險業監管局徵收的徵費。
上述保費為AIA Vitality 健康程式 首年10%保費折扣前之保費。
*如我們的自付費選項及房型與上述競爭對手不同，有關自付費選項我們將以最接近的自付費選項來與競爭對手進行比較。

這份文件不得在面談或演示銷售招攬或其他類似用途中使用。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)。詳情請留意市場產品比較之註解及聲明。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

2026 第一季
現有客戶推廣活動

電子保費現金券

推廣期至2026年3月31日　通告A260131

《歲月「友」情》推廣活動

所有客戶	2,600港元 ($500 x 4 pcs + $200 x 3 pcs)

重點推介活動之電子保費現金券分配

Recapture客戶	10,000港元 ($10,000 x 1 pc)
高淨值客戶	+30,000港元 ($10,000 x 3 pcs)
DA PaidUp	+1,000港元 ($500 x 2 pcs)
期滿保單客戶	+1,000港元 ($500 x 2 pcs)

單一保單客戶	4,000港元 ($500 x 8 pcs)

客戶名單

《歲月「友」情》推廣活動 - 特選客戶名單

- iEngage > CRM > 進階搜尋 > AIA保單資料 > 推廣活動
- iPOS > 推廣活動及銷售機遇 > Loyalty
- AIA Smart > > 推廣活動類別 > Loyalty

客戶名單

Recapture 推廣活動 - 尊貴(VIP)特選客戶名單

- iEngage > CRM > 進階搜尋 > AIA保單資料 > 推廣活動
- iPOS > 推廣活動及銷售機遇 > Recapture
- AIA Smart > > 推廣活動類別 > Recapture

2026 Q1 Activation 推廣活動 - 特選客戶名單

- iEngage > CRM > 進階搜尋 > AIA保單資料 > 推廣活動
- iPOS > 推廣活動及銷售機遇 > 銷售機遇
- AIA Smart > 推廣活動類別 > 銷售機遇

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

電子保費現金券使用規則

轉讓次數	轉讓及承讓人數 (**各最高5人**)
轉讓對象	家人、親屬及朋友 (在任何情況下，現金券均不得兑換現金或轉售)
每張保單可使用限額	1 **年繳保費10%** 或 2 **22,500港元** (相等於22,500澳門幣/ 18,900人民幣/ 2,925美元/ 2,835 澳元/ 2,835 加元/ 1,710 英磅/ 1,980 歐元/ 3,375 新加坡元)。(以較低者為準)
保單保費繳付模式	• 一次性繳付保費 • 年繳保費繳付模式 半年繳 / 季繳 / 月繳保費繳付模式

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

電子保費現金券適用產品







只適用於27個指定保障計劃

包括新基本計劃或附加契約，「AIA Vitality 健康程式」版本及明珠版本

1.「AIA 唯一摯保 — 癌症及嚴重傳染病保障」系列
2.「AIA 唯一摯保 — 全面保障」系列
3.「AIA 自願醫保靈活計劃」（只適用於香港）
4.「AIA 自願醫保標準計劃」（只適用於香港）
5.「AIA 自願醫保尊耀計劃」（只適用於香港）
6.「AIA 自願醫保睿選計劃」（只適用於香港）
7.「智護癌症保」
8.「癌症全方位保障3」系列
9.「守康易危疾保」
10.「守康易定期壽險計劃」
11.「全程守護健康保」（只適用於香港）
12.「進添」計劃 — 癌症保障系列
13.「都市三保」醫療危疾保障計劃系列
14.「自選人身意外保險3」
15.「尊耀」醫療計劃系列（只適用於澳門）
16.「尊耀明珠」醫療計劃
17.「銀意保」
18.「簡護危疾保」系列
19.「友心意」醫療保障計劃2
20. 特級「健康之寶」醫療保障計劃2 系列
21.「童年意家保」、「盛年意家保」、「豐年意家保」
22.「摯誠定期壽險計劃」系列
23.「尊誠定期壽險計劃」系列
24.「睿選明珠」醫療計劃
25.「睿選」醫療計劃（只適用於澳門）
26.「意安心」
27.「意安心升級保障」

所有非投資相連壽險產品

不包括:

- 投資連繫壽險 / 萬用壽險
- 「大灣醫薈通」門診計劃
- 「友愛護」癌症保障計劃
- AIA 延期年金計劃2
- 「財富源源」壽險計劃



電子保費現金券適用產品：

此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

使用電子保費現金券

1 扣減次序

簽單前:
須確認客人已成功收到保費現金券



成功轉讓

扣減次序:
- 由大面額開始
- 有效期限



最多可扣:



如提交多張新保單:
- 系統將按先提交先扣減的方法
- 記緊按需要決定提交保單次序



此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

使用電子保費現金券

2 扣減金額要求

		年度化保費金額要求 年繳付保費保單 / 一次性繳付保費之10%
10,000港元電子保費現金券 相等於10,000澳門幣 / 8,400人民幣 / 1,250美元 / 1,250澳元 / 1,250加元 / 750英鎊 / 875歐元 / 1,500新加坡元		100,000 港元 / 100,000 澳門幣 / 84,000 人民幣 / 12,500 美元 / 12,500 澳元 / 12,500 加元 / 7,500 英鎊 / 8,750 歐元 / 15,000 新加坡元或以上
500港元電子保費現金券 相等於500澳門幣 / 420人民幣 / 63美元 / 63澳元 / 63加元 / 38英鎊 / 44歐元 / 75新加坡元		5,000 港元 / 5,000 澳門幣 / 4,200 人民幣 / 625 美元 / 625 澳元 / 625 加元 / 375 英鎊 / 438 歐元 / 750 新加坡元或以上
200港元電子保費現金券 相等於200澳門幣 / 25美元		2,000 港元 / 2,000 澳門幣 / 250 美元或以上

此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

1 2026第1季Recapture 推廣活動

推廣期至2026年3月31日 通告A260133

❶【保費折扣】

高達 6%

一次性保費繳付模式保單 Single premium payment mode policy	環宇盈活儲蓄保險計劃 及 「盈御多元貨幣計劃3」	「簡愛• 延續」 保障計劃5
USD 10萬 或以上	6%	5%
USD 5萬 至少於 USD 10萬	5%	4%
USD 1萬 至少於 USD 5萬	4%	3%



高端客戶



Silver

❷【保費扣減】

$10,000 港元 / 澳門幣 電子保費現金券

$500 港元 / 澳門幣 電子保費現金券

尊貴VIP特選客戶	額外獲贈 電子保費現金券 （有效期至2026年3月31日）
• 尊貴VIP特選客戶	10,000港元 x 1張
• 2025年友邦峻宇會會員	額外10,000港元 x 3張
• 2026年期滿保單 • 2026年AIA延期年金計劃Paidup	額外 500港元 x 2張

客戶名單

Recapture 推廣活動 - 尊貴(VIP)特選客戶名單

- iEngage > CRM > 進階搜尋 > AIA保單資料 > 推廣活動
- iPOS > 推廣活動及銷售機遇 > Recapture
- AIA Smart > > 推廣活動類別 > Recapture

此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

2 2026第1季Activation 推廣活動NEW!

推廣期至2026年3月31日 通告A260124

特選單一保單客戶包括：

- **只持有1張**仍生效的個人**保單**，及
- 其保單於**6年內投保**

單一保單

❶【保費折扣】

高達4%

一次性保費繳付模式保單 **Single premium** payment mode policy	**環宇盈活儲蓄保險計劃** 及 「盈御多元貨幣計劃3」	「簡愛• 延續」 保障計劃5
USD 10萬 或以上	**4%**	**3%**
USD 5萬 至少於 USD 10萬	3%	2%
USD 1萬 至少於 USD 5萬	2%	1%

❷【保費扣減】

電子保費現金券：



500港元 x 8張

有效期至2026年3月31日

客戶名單

2026 Q1 Activation 推廣活動 - 特選客戶名單

- iEngage > CRM > 進階搜尋 > AIA保單資料 > 推廣活動
- iPOS > 推廣活動及銷售機遇 > 銷售機遇
- AIA Smart > 推廣活動類別 > 銷售機遇

此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

2026 生日優惠

推廣期至2026年6月30日　通告A260123

現有及新客戶

生日優惠期	客戶在其生日月前兩個月及其生日月後三個月內 (前 2 後 3)
生日優惠詳情	購買「意安心」/「意安心升級保障」可享一年免保費優惠 (豁免第 12 個保單年度的保費)
客戶通訊	Opt-in客戶於生日月份首日 將獲發生日電子賀卡或短訊



此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

3 2026第1季「危疾保障計劃限時優惠」

推廣期至2026年3月31日　通告 A260116

投保特選危疾保障計劃
首年年度化保費達2,000美元或以上

特選客戶可享：100,000 AIA友Point
(約值 HK$400)

可享最高優惠：

所有客戶優惠		現有客戶優惠		電子保費現金券扣減
高達20個月保費回贈	＋	100,000 AIA 友Point	＋	$500 港元/澳門幣 電子保費現金券

單一保單

GIO/ SIO

特選危疾保障計劃

- 「愛伴航」保險計劃2
- 「愛伴航 – 首護摯寶」保險計劃2
- 「簡緻·愛伴航」保險計劃
- 「自在自選」危疾保
- 「簡護危疾保」
- 「簡護危疾明珠保」
- 「智護癌症保」
- 「守康易危疾保」
- 「多重智倍保」*
- 「泰然安心保2」*
- 「多重安心保2」*
- 「進泰安心保2」*
- 「進添」計劃 – 癌症保障
- 「進添明珠」計劃 – 癌症保障

*只在香港發售

客戶名單：

iEngage → 客戶CRM → 進階搜尋 → AIA保單資料 → 推廣活動

- 特選單一保單客戶名單
- 特選危疾/醫療優易核保優惠 - 特選現有客戶名單
- 特選危疾/醫療簡易核保優惠 - 特選現有客戶名單

客戶宣傳：eDM, iSay, AIA+

此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

4 2026第1季現有客戶特選保障限時優惠 1: 自願醫保計劃(VHIS)

推廣期至2026年3月31日　通告 A260129

NEW 新來港人仕

HONG KONG Local

投保指定自願醫保計劃
首年年度化保費達800美元或以上

特選客戶可享：

50,000 AIA友Point
(約值 HK$200) (名額: 2,000)

特選自願醫保計劃

- AIA自願醫保睿選計劃
- AIA自願醫保尊耀計劃
- AIA自願醫保靈活計劃
- AIA自願醫保標準計劃

可享最高優惠：

所有客戶優惠		現有客戶優惠		電子保費現金券扣減
高達7個月保費回贈	＋	50,000 AIA 友Point	＋	$500 港元/澳門幣 電子保費現金券

客戶名單：

iEngage → 客戶CRM → 進階搜尋 → AIA保單資料 → 推廣活動 ➢ 《歲月「友」情》推廣活動 - 特選客戶名單

客戶宣傳：eDM, iSay, AIA+

此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

5

2026第1季現有客戶特選保障限時優惠 2: (自願醫保VHIS + 儲蓄/人壽保險) Combo

推廣期至2026年3月31日　通告 A260129

NEW 新來港人仕

投保產品組合 (自願醫保 + 儲蓄/人壽保險) 總首年年度化保費達10,000美元或以上

特選客戶可享：

150,000 AIA友Point
(約值 HK$600)

可享最高優惠：

所有客戶優惠		現有客戶優惠		電子保費現金券扣減
高達7個月保費回贈/ 21%保費回贈	+	150,000 AIA 友Point	+	$500 港元/澳門幣 電子保費現金券

特選產品組合 (自願醫保 + 儲蓄/人壽保險)

自願醫保計劃
- AIA自願醫保睿選計劃
- AIA自願醫保尊耀計劃
- AIA自願醫保靈活計劃
- AIA自願醫保標準計劃

儲蓄/人壽保險計劃
- 環宇盈活儲蓄保險計劃
- 「盈御多元貨幣計劃3」
- 「裕滿人生」保障計劃2
- 愛無憂長享計劃5
- 「樂怡人生」保障計劃
- 「樂怡人生」保障計劃 (週年紅利)
- 「簡愛·延續」保障計劃5
- 「充裕未來」計劃2 (特級保障)
- 「諾享」保障計劃2
- 「年金寶」入息計劃
- 「活出精彩」入息計劃

客戶名單：

iEngage → 客戶CRM → 進階搜尋 → AIA保單資料 → 推廣活動 ➢ 《歲月「友」情》推廣活動 - 特選客戶名單

客戶宣傳：eDM, iSay, AIA+

此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

6 2026第1季特選高端客戶推廣活動

推廣期至2026年3月31日　通告 A260134

高端客戶

Silver

投保任何AIA個人保險計劃*，首年年度化保費達30,000美元或以上

特選客戶可享：

SHINGRIX 生蛇疫苗 (2針)
(約值6,150港元)

BLUE CARE 寶康醫療

*不包括ILAS, U-Life, DA2

可享最高優惠：

客戶優惠				特選現有客戶優惠		電子保費現金券扣減
高達21%保費回贈	或	高達7%保費折扣	或	Recapture VIP 高達6%保費折扣	＋	SHINGRIX 生蛇疫苗 (2針)	＋	$10,000

客戶名單

iEngage → 客戶CRM → 進階搜尋 → AIA保單資料 → 推廣活動 ➢ **2026Q1 特選高端客戶 (silver)**

此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

「活然人生」保險計劃（PL）- 現有客戶之銷售機遇

「活然人生」快速推動現有客戶再次投保:



來自現有客戶再次投保

主要客戶群：

- **70%** 客戶年約35-54歲
- 35-54歲的客戶中 **21%** 為家人購買
- **約70%** 投保客戶已持有危疾/儲蓄保單
- PL 平均保障額 **HK$100萬**

35-54歲已投保「活然人生」的客戶中:

交叉銷售比率平均高達 **50%**

首3大交叉銷售產品：

按年新保單數目計算

- AIA自願醫保計劃(VHIS)
- 「愛伴航」保險計劃2 (OYS2)
- 摯誠定期壽險計劃 (Wisdom Term Life)

按年化保費計算

- 環宇盈活儲蓄保險計劃 (GF)
- 「愛伴航」保險計劃2 (OYS2)
- AIA自願醫保計劃(VHIS)

額外提升 **60%** 客戶平均年度化保費

此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

根據內部數據，截至2026年3月10日

特選現有客戶「活然人生」保險計劃限時優惠

特選現有客戶
35.9萬

可享優惠高達
15%保費回贈+ 5%保費折扣
更可扣減電子保費現金券高達10%

55%客戶
年約35-54歲

67%客戶已持有
危疾/儲蓄保單

立即聯絡現有客戶，把握黃金銷售機會!

iSay文章已發布 立即分享

活然人生文章標題: <<全新「活然人生」保險計劃：15%保費回贈及5%首年保費折扣！>>



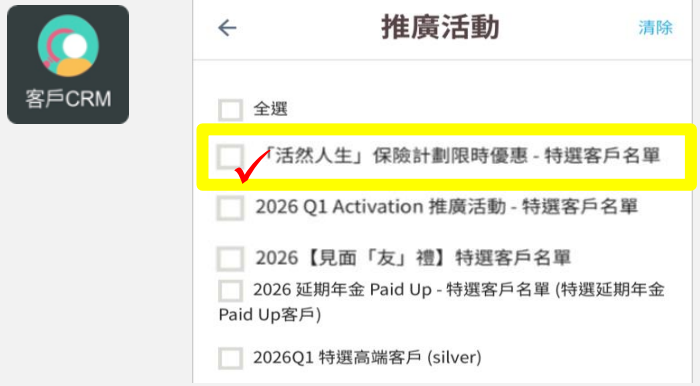




特選客戶名單已上載至「客戶CRM」立即搜尋

iEngage | 客戶CRM | 進階搜尋 | AIA保單資料 | 推廣活動

➢ 「活然人生」保險計劃限時優惠 – 特選客戶名單



[AIA - CONFIDENTIAL]

7 2026 第1季特選客戶「活然人生」保險計劃限時優惠

推廣期由產品推出日期2026年1月20日至3月31日

通告 A260182



特選現有客戶投保「活然人生」保險計劃 NEW!
可享5%保費折扣

特選客戶包括：

- 持有「愛伴航」系列 /「簡繳•愛伴航」保險計劃/ 環宇盈活儲蓄保險計劃 /「盈御多元貨幣計劃」/「盈御多元貨幣計劃2」/「盈御多元貨幣計劃3」/「充裕未來· 盈尚」之保單持有人

可享最高優惠：

客戶優惠		特選現有客戶優惠		電子保費現金券扣減 扣減首年年度化保費高達10%
高達25% 保費回贈	+	5% 保費折扣	+	$10000 港元/澳門幣 電子保費現金券

客戶名單

iEngage → 客戶CRM → 進階搜尋 → AIA保單資料 → 推廣活動 ➢「活然人生」保險計劃限時優惠 - 特選客戶名單

此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

「AIA延期年金計劃2」

iSay文章已發布 立即分享

文章標題:

1. 回答五條QA 揀選最適合年金
2. 香港人越來越長壽？延期年金計劃提早部署?
3. 案例話您知 中年投保QDAP開展精彩退休生活
4. 60歲買多份QDAP自製20年長糧?
5. 點樣揀QDAP? 先要認識這些「關鍵字」

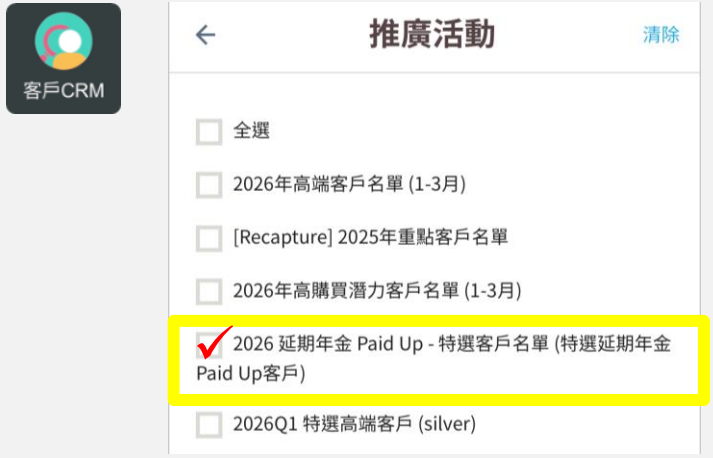


特選客戶名單已上載至「客戶CRM」

立即聯絡已經供滿5年DA1目標客戶，把握黃金機會，趕及3月31日前繕發相關保單，趕及用作扣稅之用!

iEngage → 客戶CRM → 進階搜尋 → AIA保單資料 → 推廣活動

- 2026 延期年金 Paid Up - 特選客戶名單 (特選延期年金 Paid Up客戶)



[AIA - CONFIDENTIAL]

2026 第1季 (CRM特選客戶名單)

5大客戶名單將上載至「客戶CRM」 (~186K 客戶)

1. [Recapture] 2026年1-3月 重點客戶
2. [優易/簡易核保] 2026重點客戶
3. [高端客戶] 2026年高端客戶
4. 2026高購買 潛力客戶
5. [Recapture] 2025年 重點客戶



於每個星期一 (Monday) 上載至CRM

[AIA - CONFIDENTIAL]

2026第1季 Serve-to-Sales 2.0

《一千萬AIA友Point積分大抽獎》
iSay & AIA+

推廣期：2026年3月1日至4月30日

1. 透過iSay 分享大抽獎文章
2. 透過AIA+手機應用程式熱門推介的專頁



最高2次抽獎機會

250,000 AIA友Point
(約值HK$1,000)

得獎名額:40 名

通告 A260305

AIA煥新出發大抽獎
iFHC & iChange

推廣期：2026年1月1日至3月31日

1. 於AIA煥新出發大抽獎活動網頁登記
2. 與財務策劃顧問完成「指定財務分析」或透過iChange更新指定資料



- Garmin Forerunner 165 GPS智慧心率進階跑錶
- 文華東方酒店禮品卡

得獎名額:120名

通告 A260126

【見面「友」禮】
Meet & Greet

推廣期：2026年1月1日至3月31日

1. 約見特選客戶
2. 透過iChange助客戶更新或再確認電話號碼或電郵地址



特選客戶可享：

27,500 AIA友Point
(約值HK$110)

通告 A260135

《友禮齊享》推薦活動
MGM

推廣期：2026年1月1日至3月31日

1. 現有客戶*轉讓電子保費現金券予新客
2. 新客以電子保費現金券成功購買新單



現有客戶可享：

20,000 AIA友Point
(約值HK$80)

通告 A260132

2026 Q1 Serve-to-Sales 2.0 額外優惠

推廣期至2026年3月31日 通告 A260138

完成以下Serve-to-Sales (StS) 活動，可憑每項StS活動享相關獎賞外，更可獲額外優惠：

Serve-to-Sales 活動

- 於AIA+手機應用程式成功連結個人保單
- 分享指定iSay文章
- 完成指定財務分析
- 指定iChange資料更新
- 【見面「友」禮】活動



獎賞

憑每項StS活動獲
500 港元/澳門幣(63美元)電子保費現金券1張
最多可獲4張，總值2,000港元/澳門幣



此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

iSay文章
通訊總覽
AIA社交平台

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

「一千萬AIA友Point積分大抽獎」

活動時間: 2026年3月1日上午9時至2026年4月30日下午6時

通告 A260305



參加方法

（每個途徑只限參加一次，各獲一次抽獎機會。）

透過iSay文章



透過AIA財務策劃顧問獲得iSay專屬一對一大抽獎活動文章連結，開啟標題為「一千萬AIA友Point積分大抽獎」文章，按「立即參加」並成功提交。(獲得一次抽獎機會)

透過AIA+ 手機應用程式熱門推介的專頁按「立即參加」



透過AIA+ 手機應用程式「熱門推介」的專頁，開啟標題為「一千萬AIA友Point積分大抽獎」文章按「立即參加」並成功提交。(獲得一次抽獎機會)

- 參加者的每個電話號碼或電郵地址或AIA+手機應用程式的用戶登入帳號只可用作為一次抽獎機會，重複將被作廢。
- 參加者接收資訊並提交其個人資料時須身處香港或澳門。
- 抽獎活動受條款及細則約束(詳見通告A260306)。推廣生意的競賽牌照號碼: 61162-3 。

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。

想您嘅新舊客戶贏取

25萬AIA友Point
(價值: 1,000港元)

名額40份 機會就在眼前！

>>> 請按此參閱通告 A260305 <<<

「一千萬AIA友Point積分大抽獎」
<< 財務策劃顧問 | 分享專屬一對一連結 >>

財務策劃顧問 | 分享專屬的一對一大抽獎活動文章連結

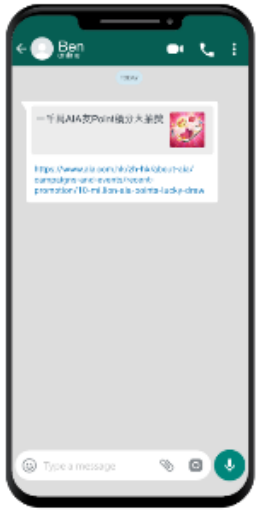


- 參加者的每個電話號碼或電郵地址或AIA+手機應用程式的用戶登入帳號只可用作為一次抽獎機會，重複將被作廢。
- 參加者接收資訊並提交其個人資料時須身處香港或澳門。
- 抽獎活動受條款及細則約束(詳見通告A260306)。推廣生意的競賽牌照號碼: 61162-3 。

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。

「一千萬AIA友Point積分大抽獎」

透過iSay文章



步驟1

透過AIA財務策劃顧問獲得專屬
一對一大抽獎文章連結，



步驟2

於推廣期內於資訊底部
按「立即參加」，



步驟3

並成功提交，
即可獲得抽獎機會一次。



- 參加者的每個電話號碼或電郵地址或AIA+手機應用程式的用戶登入帳號只可用作為一次抽獎機會，重複將被作廢。
- 參加者接收資訊並提交其個人資料時須身處香港或澳門。
- 抽獎活動受條款及細則約束(詳見通告A260306)。推廣生意的競賽牌照號碼: 61162-3 。

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。

「一千萬AIA友Point積分大抽獎」

透過AIA+ 手機應用程式熱門推介的專頁按「立即參加」



步驟1

登入AIA+ 手機應用程式，找到熱門推介的活動專頁



步驟2

進入活動專頁後按「**立即參加**」，即可獲得抽獎機會一次。

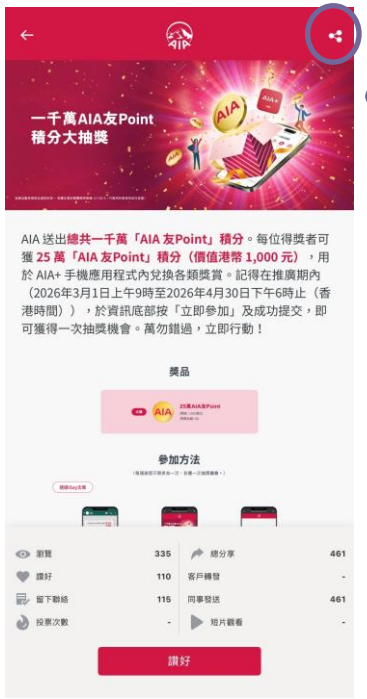
未擁有AIA+ 手機應用程式登入賬號? 您可立即下載AIA+手機應用程式及登記AIA+登入賬號，以獲得抽獎機會一次。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

分享iSay文章
一千萬AIA友Point積分大抽獎」 文章

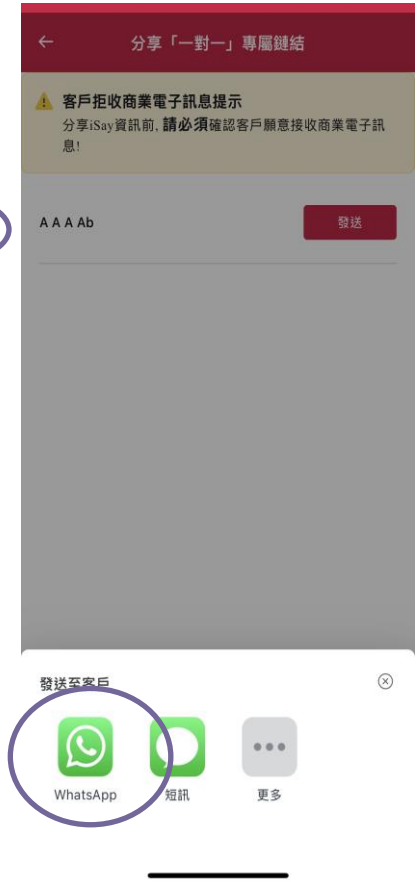












AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

2026最新iSay文章







iSay 文章
特選客戶指定儲蓄計劃享高達4%保費折扣！
特選客戶尊享 保費折扣高達20%
特選客戶尊享 — 優易核保程序
填補保障缺口 以穩健應萬變
約見財務策劃顧問 可享27,500 AIA友Point
特選客戶尊享 — 簡易核保程序
填補保障缺口 以穩健應萬變
見Link不可亂Click 防騙4招
可持續醫選 星級質素升級著數
AIA「煥新出發大抽獎」
新年新計劃 退休預算點樣計? 個案話您知
癌症患者年輕化 及早準備危疾保障專心衝刺事業
友邦投資管理：投資「友」導(1月號)
友邦投資管理：每月投資洞察 (1月號)
新年齊起動 投入活動益處多
迎接新挑戰 建立危疾防護屏障
「首」護摯愛 由初生守護到終身
綠色出行攻略：港鐵 + 高鐵 連接香港與中國內地
友邦新造保單數目連續11 年稱冠業界 堅守承諾 保障每刻
AIA MPF 好運駕到大抽獎
AIA堅守承諾 保障每刻—支援您每個人生重要時刻！
友邦投資管理：每月投資洞察 (2月號)
人均 MPF 結餘逾31萬 您的MPF資產管理得如何？
長壽風險是Happy Problem? 應該點應對?
癌症復發率高企 多重保障幫到手
友邦精英學院十五載 三分一學員晉身 MDRT
一千萬「AIA 友Point」積分大抽獎

更多不同類別的iSay文章 ，快將陸續推出！

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

活然人生 - iSay文章 1



AIA堅守承諾 保障每刻—支援您每...

香港 | 澳門

保險產品及知識 | 危疾

醫療 | 儲蓄 | 人壽

文章編號：ISAY-727



我們明白，人生不同階段都會面對不同挑戰，而一份可靠而貼心的支援往往能帶來更多安心。AIA一直以客戶為中心，「堅守承諾　保障每刻」亦反映了我們的承諾與理念，希望為您提供更周全的保障，讓每一刻更踏實，活出**健康、長久、好生活**。

• AIA全方位保障

我們的全方位保障涵蓋多個範疇，讓您按人生需要選擇最合適、最貼心的守護方案。以下是其中4款皇牌產品：

人壽

【全新】「活然人生」保險計劃

終身人壽保障　守護每個人生階段

醫療

AIA自願醫保睿選計劃[1]

星級醫療網絡[2]　打通專屬醫療旅程

危疾

「愛伴航」保險計劃2[3]

廣泛保障　持續為您護航

財富

環宇盈活儲蓄保險計劃

靈活應對　以穩健　應萬變

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。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

活然人生 - iSay文章 2



終身人壽保障守護摯愛 擁抱人生...

香港 | 澳門 | 保險產品及知識 | 活然人生 | 人壽

文章編號：ISAY-733

隨著醫療科技日益進步，長壽已成為現代社會的常態。根據2024年的統計數據，香港已成為全球預期最長壽的地方之一[1]，女性出生時的平均預期壽命高達 88.2 歲，而男性亦達到82.7歲[1]。然而，「活得長久」的背後，往往隱藏著對未來生活品質及人身保障的憂慮。

事實上，保障缺口是不容忽視的現實。數據顯示，香港每名在職成年人的平均身故保障缺口高達 190 萬港元[2]。這意味著一旦風險發生，現有的保障可能不足以支撐家人的未來生活。因此，提早規劃一份足以對抗長壽風險、填補保障缺口的保險方案，是每位家庭經濟支柱的當務之急。

「活然人生」保險計劃特點

終身人壽保障

守護摯愛

「意外身故賠償(活然人生)附加契約」@

提供高達基本計劃保額的200%加強保障

「身故賠償支付辦法」和 市場首創^「受益人靈活選項」下

享不同賠償支付辦法的選擇

保證和非保證回報

潛在的長期回報









AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

活然人生 - iSay文章 3



掌握人生風險管理 如何挑選適合...

香港 澳門

保險產品及知識 活然人生

人壽

文章編號：ISAY-736



一份人壽保單，承載的不僅是數字，更是對家人愛的承諾和責任。人壽保險的主要作用是當受保人不幸身故時，為其家人提供財務保障[1]，讓他們在您一旦身故後可以獲得經濟支援。人壽保險有不同種類及特性，投保前應先瞭解哪一種適合自己。





在瞭解了定期、終身及儲蓄壽險的基本分類與特點後，您可能會發現，對於追求長期穩健保障的投保人而言，「終身壽險」可能是平衡「保障年期」與「保費負擔」的理想選擇。

為了幫助您更精準地應對長壽趨勢下的經濟挑戰，AIA 特別推出「活然人生」保險計劃[2]。「活然人生」保險計劃為一份終身分紅保險計劃，提供終身人壽保障及潛在的長期回報，更針對現代人的多元需求，引進了市場首創的靈活設計，當中包括「受益人靈活選項」下享不同賠償支付辦法的選擇[3]。



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

活然人生 - iSay文章 4



【限時優惠】全新「活然人生」保...

香港 | 澳門 | 限時優惠

特選現有客戶推廣優惠

活然人生

文章編號：ISAY-735

AIA 全新推出的**「活然人生」保險計劃**，提供終身人壽保障及潛在的長期回報，無論是首次置業、迎接新生命，還是規劃退休生活，計劃都能滿足您不斷變化的需求，讓您自信擁抱人生每段精彩里程。

貴為特選客戶，由即日起至2026年3月31日，成功投保此計劃可享**15%*保費回贈#****，首年年繳保費可獲享**5%保費折扣#**（如選用年繳保費繳付模式），更可以電子保費現金券扣減首年年度化保費**高達10%**！

*為首四個保單週年之保費回贈百份比總和。

#新保單須於2026年5月31日或之前繕發。

**AIA Protecting Every Moment 推廣活動（2026年第1季）—「活然人生」保險計劃保費回贈推廣中的基本優惠。

• 全新「活然人生」保險計劃之主要特色

終身守護
若受保人不幸身故，我們將向您於保單指定的受益人支付身故賠償，為摯愛提供適時的財務支援

「意外身故賠償（活然人生）附加契約」
額外意外身故賠償[1] 高達基本計劃保額200%

【市場首創[2]】「受益人靈活選項」
自訂賠償支付辦法[3]

請參閱相關產品簡介以了解產品特色。

• AIA Protecting Every Moment 推廣活動（2026年第1季）

於推廣期內，按保障需要投保**「活然人生」保險計劃**可享**15%***保費回贈#**！

了解更多

*為首四個保單週年之保費回贈百份比總和。

#新保單須於2026年5月31日或之前繕發。

優惠受條款及細則約束，詳情請參閱在AIA網頁上有關的宣傳單張。

**AIA Protecting Every Moment 推廣活動（2026年第1季）—「活然人生」保險計劃保費回贈推廣中的基本優惠。

• 特選客戶優惠

特選客戶成功投保**「活然人生」保險計劃**，並**選用年繳保費繳付模式#**，可額外獲享：

5%首年年度化保費折扣

#新保單須於2026年5月31日或之前繕發。

• 電子保費現金券

投保**指定保險計劃**，若符合使用條件即可自動扣減電子保費現金券，**扣減首年年度化保費高達10%**，更可兼**享其他AIA優惠**！

請於AIA+ 手機應用程式查看您專屬的電子保費現金券。



節省首年年度化保費高達**10%**

電子保費現金券受條款及細則約束，詳情請於AIA+ 手機應用程式「獎賞」內參閱相關適用計劃、條款及細則。

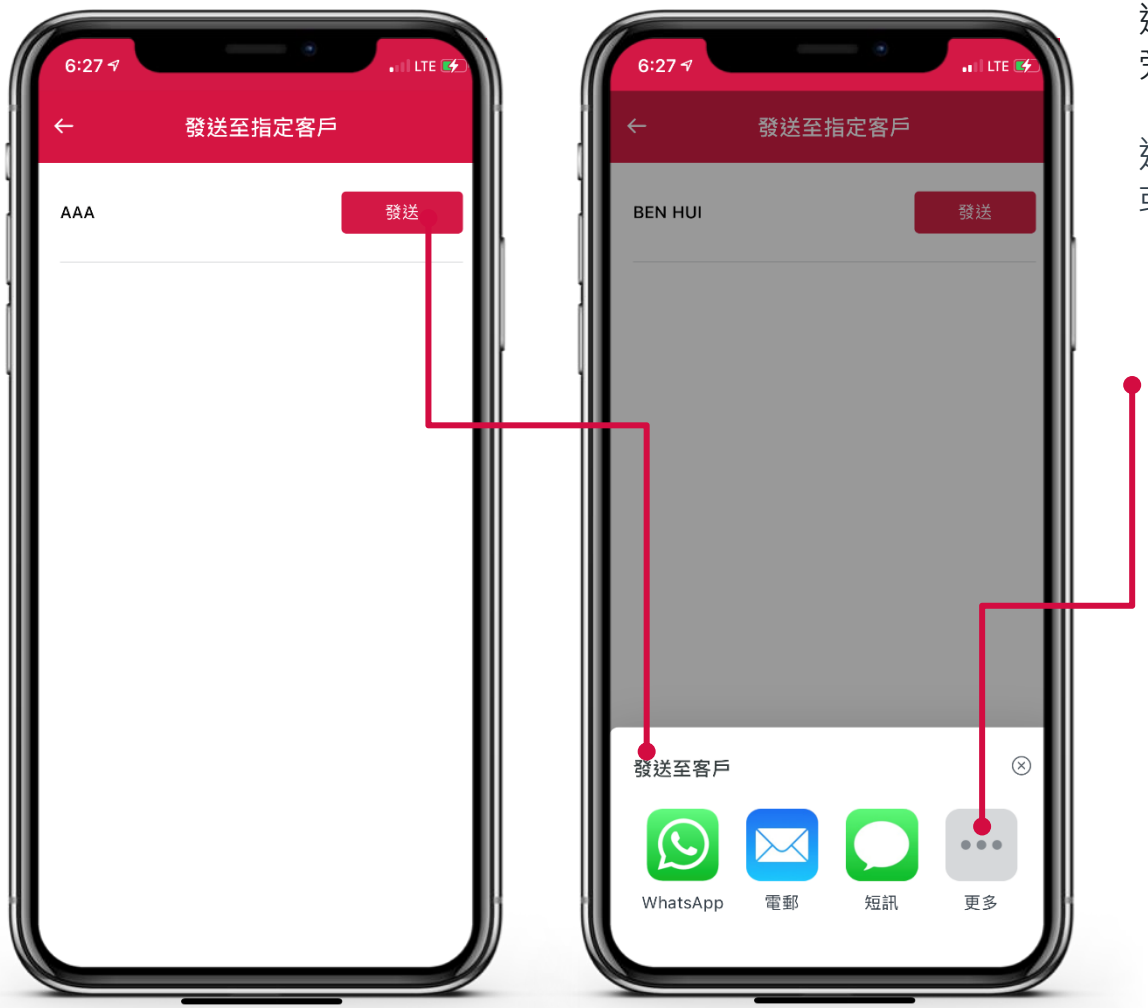
如符合相關條件，您可透過簡易核保安排申請，令投保過程更輕鬆。請即約見您的財務策劃顧問了解更多！

AIA 堅守承諾 保障每刻

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

分享iSay文章



選擇分享的客戶之後，將在頁面上看到選定客戶的名單。每個名字旁邊都有一個發送圖標。點擊「發送」按鈕向每個指定客戶分享。

透過相關「即時傳訊」手機應用程式, 如 WhatsApp, WeChat, 電郵或短訊等



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

iSay「地區標籤」文章識別

文章「地區標籤」是 “**香港/澳門/香港及澳門**”

➡ 客戶及準客戶只可以在 “**香港/澳門/香港及澳門**” 地區閱讀該文章。



一千萬「AIA 友Point」積分大抽獎

香港 | 限時優惠 | 大抽獎

文章編號：ISAY-731

由 2026年3月1日 至 2026年4月30日



AIA「煥新出發大抽獎」

香港 | 澳門 | 限時優惠 | 特選現有客戶推廣優惠

文章編號：ISAY-711

由 2026年1月2日 至 2026年3月31日

文章「地區標籤」是 “**中港澳熱話**”

➡ **不受「地區標籤」限制**。客戶及準客戶可以在**任何地區**包括 “**香港/澳門/中國內地**” 地區閱讀該文章。



衷心感謝 友邦香港再次成為香港保...

品牌動態 | 最新消息 | Vantage 優勢 | 中港澳熱話

文章編號：ISAY-672

由 2025年10月24日 起



友邦保險2025年第三季新業務摘...

品牌動態 | 最新消息 | Vantage 優勢 | 中港澳熱話

文章編號：ISAY-677

由 2025年10月31日 起

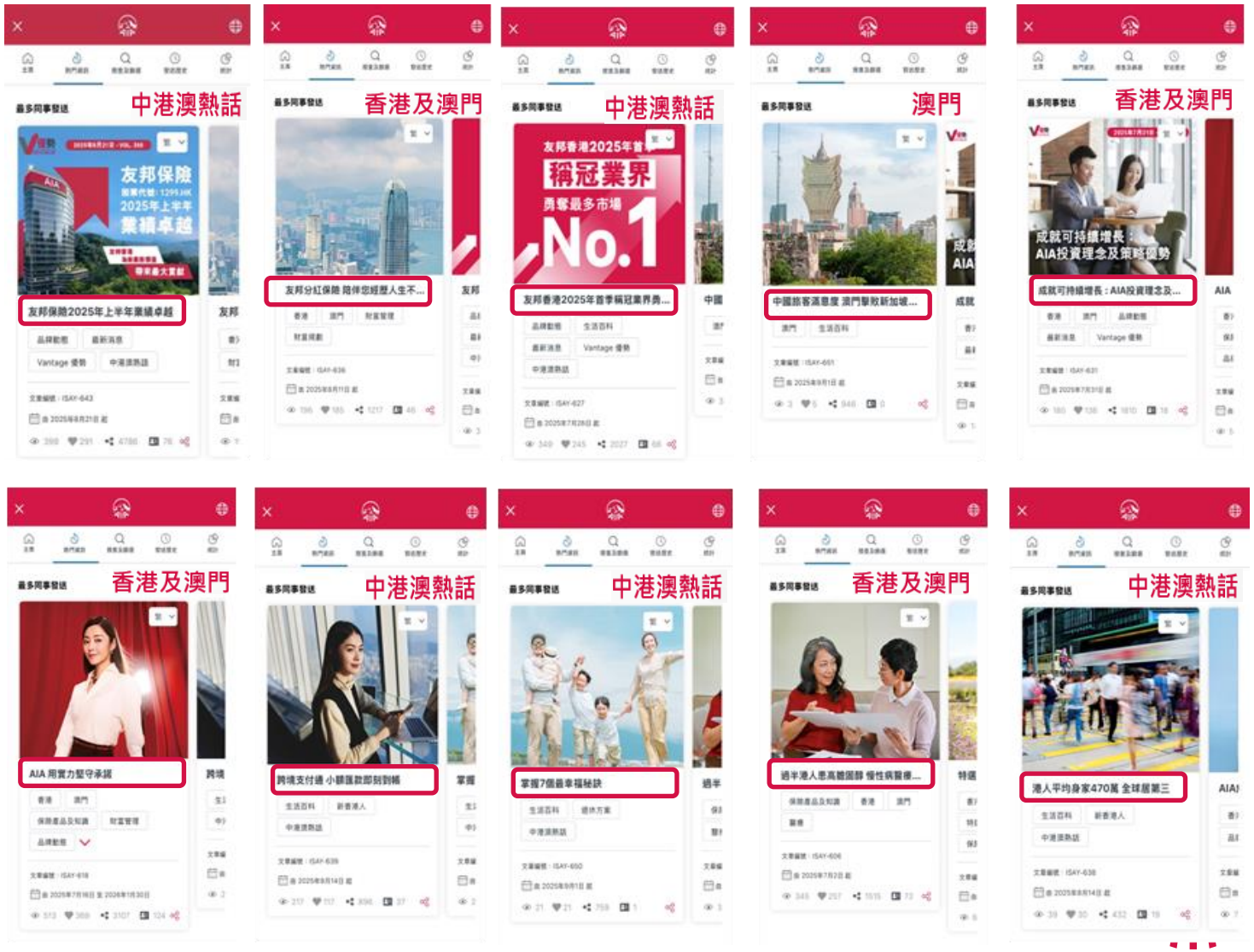
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

如何在iSay搜查「熱門資訊」文章？

在 iSay 主頁內，按「熱門資訊」，
搜尋相關熱門文章。





按以下分類，參閱相關熱門文章

- 最多瀏覽
- 最多讚好
- 最多總分享
- 最多同事發送
- 最多留下聯絡
- 最多短片觀看次數

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

廣泛的營業員通訊總覽

《客戶及市場策劃通訊》



Vantage 優勢



iSay



IEngage Message



WhatsApp



District Visits













AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]





追蹤、點贊、收藏、分享

「香港友邦保險」小紅書官方帳號貼文，提升互動、開拓更多機會！

建立專業個人品牌

- ✓ **藉助公司的權威性**
  增加客戶的信任感
- ✓ **塑造「資訊領先」形象**
  站在行業最前線，獲取第一手資訊。

低成本維護客情

- ✓ **創造溝通話題**
  分享知識內容開啟對話
  （如**全新「港漂系列」貼文**）

吸引人才加盟

- ✓ **吸引潛在事業夥伴關注**
  瞭解公司強大實力。

演算法「精準獲客」

- ✓ **增加公司賬號貼文熱度及曝光**
  幫助發掘潛在客戶。

提升正面聲量

- ✓ **稀釋負面評價**
  有助拉回討論焦點，降低負面聲量的相對佔比。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

全新「港漂系列」內容帖文現已上線！

主題涵蓋慳稅攻略+危疾保障，協助加深港漂客群對香港保險的認識及需要。
歡迎大家積極點贊、收藏、分享給港漂客群！

港漂必看



港漂必看 | AIA重疾理賠数据发布
香港友邦保险 25

醫療保險 vs 重疾保險



医疗保险 vs 重疾保险 | 一分钟带您看懂！
香港友邦保险 102

港漂理財必看



港漂必看|税务压力大？别错过聪明省税方案
香港友邦保险 6

港漂家庭必讀



港漂家庭必读|3个理由告诉您重疾险有多重要
香港友邦保险 24

港漂孕媽必看



港漂孕妈必看|提前为宝宝买重疾险的重要性！
香港友邦保险 13

1 追蹤

「香港友邦保險」
小紅書官方帳號及

2 分享3篇「港漂系列」
小紅書筆記

即獲豐富獎品！

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONF

AIA 社交平台 一掃立刻 Follow

AIA Hong Kong and Macau	aiahongkongmacau	AIA Hong Kong and Macau	香港友邦保險	香港友邦保險
Facebook	Instagram	LinkedIn	WeChat	小紅書

AIA Hong Kong and Macau

香港友邦保險

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

保單分配
2026機制及系統更新



Feb 2026

AIA Hong Kong

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

營業單位主管和財務策劃顧問就保單分配的應跟進事項

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

財務策劃顧問離職後，營業單位主管應該儘快，並於15天限期內完成保單分配及提醒團隊跟進客戶

15天內

系統會透過電郵和友幫手 (iEngage) 發出
保單分配通知

1

儘快完成保單分配

定期

系統會透過友幫手 (iEngage) 發出
提醒團隊成員跟進客戶通知

2

檢視團隊保單跟進和合資格情況

及時完成行動，有助營業單位主管...

- 確保保單在限期前分配到其營業單位的合資格成員
- 確保團隊成員能達到跟進率要求，符合保單分配資格

若不完成以上行動，將面臨以下後果...

- ***失去獲得保單特別續保花紅(SPB) 的權利***
  (若保單分配到其他營業單位，其相關福利會轉移到獲分配的財務策劃顧問/該營業單位)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

獲保單分配後，營業單位主管/ 財務策劃顧問應及時完成「客戶跟進3步曲」

60天內

系統會通過友幫手 (iEngage) 發出
保單跟進通知

90天內

保單周年前
或適時

1 首次接洽，打好基礎

跟客戶分享指定
CRM推薦iSay或
完成其他「合資格跟進行動」

2 持續聯繫，建立信任

聯絡客戶完成電子確認
(e-Acknowledgement) 或取
得書面確認回條

3 深入瞭解，提升價值

與客戶檢視保單

及時完成3步曲，有助...

- 提升60日內跟進率
- 達到保單續保佣金(Renewal)要求
  (如Renewal適用於該保單)
- 創造更多銷售機會

若不符合相關要求，將面臨以下後果...

- *不能獲得更多來自保單分配的銷售機遇*
- *失去獲得相關佣金的權利*
- *錯失商機*

第 1 步：60日內跟進客戶

▶ 如何達到「60日內最低跟進率」和其他保單分配資格要求？

保單分配資格的要求

需完成<u>所有</u>相關要求，方可獲得保單分配資格：

財務策劃顧問

1. 已完成網上培訓課程並取得內部牌照89號
2. 持有客戶保單所需的產品牌照
3. 過去12個月沒有 市場行爲委員會（MCC）的扣分記錄
4. 個人續保率不低於75%
5. 已獲得分配客戶不超過500名 * *(放寬)*
6. 達到 **60日內最低跟進率** 要求 80% *(新增)*
7. 符合服務年期達12個合約月或以上及去年達到維持合約業績要求(只適用於被多次分配[1]的客戶) *(更新)*

營業單位主管

1. 持有客戶保單所需的產品牌照
2. 已獲得分配客戶不超過500名 * *(放寬)*
3. 已完成網上培訓課程並取得內部牌照89號 *(新增)*
4. 達到 **60日內最低跟進率** 要求 80% *(新增)*
5. 符合服務年期達12個合約月或以上(只適用於被多次分配[1]的客戶) *(更新)*

註1 被多次分配即客戶於3年內曾分配2次或以上

「60日內最低跟進率」

<u>完成其中一項「合資格跟進行動」，</u>
即可被計入跟進率#：

- 聯絡客戶完成電子確認
- 取得客戶的確認回條
- 處理保戶服務(POS) 申請
- 為客戶處理索賠
- 提交新保單申請
- 與客戶透過iPOS完成iFHC
- 跟客戶分享CRM「保單分配」客戶頁面的首篇推薦**iSay**文章

<u>* 500 名保單分配客戶的限額計算:</u>

符合以下其中一項條件，將不會被計算入每人500位保單分配客戶的限額內*(新增)*：

- 獲得保單分配之後，財務策劃顧問跟已分配客戶簽了新的保單
- 獲得保單分配之後，財務策劃顧問為已分配客戶的主保單增加了附加保單 (rider)
- 在保單分配之後保單復效 (reinstated)的客戶
- 已分配客戶在保單分配之後保單持續生效 (in force)
- 如果已分配客戶被重新分配到其他財務策劃顧問，該客戶不會被計算入原本的財務策劃顧問的限額

AIA Confidential and Proprietary Information. Not for distribution.

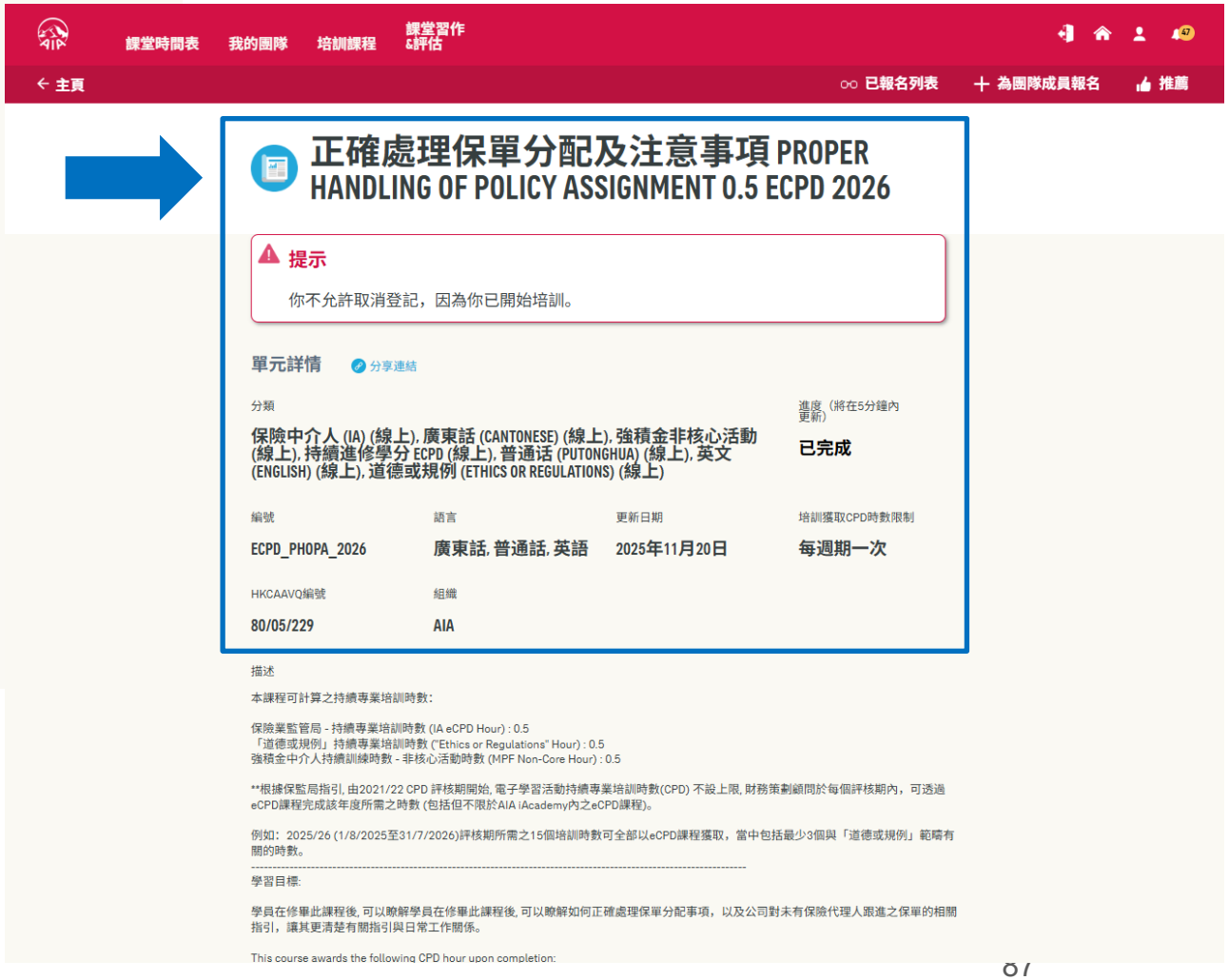
<u>#60日內跟進率計算</u> = *過去第3-14個月分配且在60日內完成合資格跟進行動的客戶數目* / *過去第3-14個月分配的客戶數目^*

^ 如果過去第3-14個月獲已分配客戶人數少於5個，可豁免「60日內跟進率」要求

iAcademy

網上培訓課程並取得內部牌照89號





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

立即行動：2026年2月1日起，馬上開始發送iSay習慣，提升「60日內跟進率」

如何找到「保單分配客戶」專屬iSay？



✅ 在<u>分配日期60日內</u>發送指定iSay，
即可被計入「60日內跟進率」



1. 在AIA Smart 或 iEngage 登入客戶CRM
2. 選擇「保單分配」銷售機遇
3. 選擇客戶
4. 在“推薦資訊”下，首篇推薦文章即為「保單分配客戶」專屬iSay

▶ 如何達到保單續保佣金(Renewal Commission)要求？

保單續保佣金(Renewal Commission)要求

如果Renewal Commission 適用於獲分配的保單*，財務策劃顧問需要於限期內完成以下行動，方可獲相關佣金:

- **前任財務策劃顧問離職後90天內**：
  取得客戶的書面確認回條 (physical reply slip)

  或

- **獲保單分配後90天內**：
  聯絡客戶完成電子確認 (e-Acknowledgement) *(新增)*

*備注：

1. *有關保單分配續保佣金的詳情，可參考 "General Guidelines for Commission Assignment of Life Orphan Policies"（ 路徑：保單分配系統 > 培訓及相關資料 > General Guidelines for Commission Assignment of Life Orphan Policies ）*
2. *如保單續保佣金(Renewal commission)涉及任何有關優質業務獎金(QC)，會依照總優質業務獎金(TQC) 的獲發條件。有關TQC獲發條件的詳情，請參考備忘錄A251220 。*

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

保單分配流程

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

檢視團隊保單分配資格

檢視團隊保單分配資格流程

營業單位主管適用

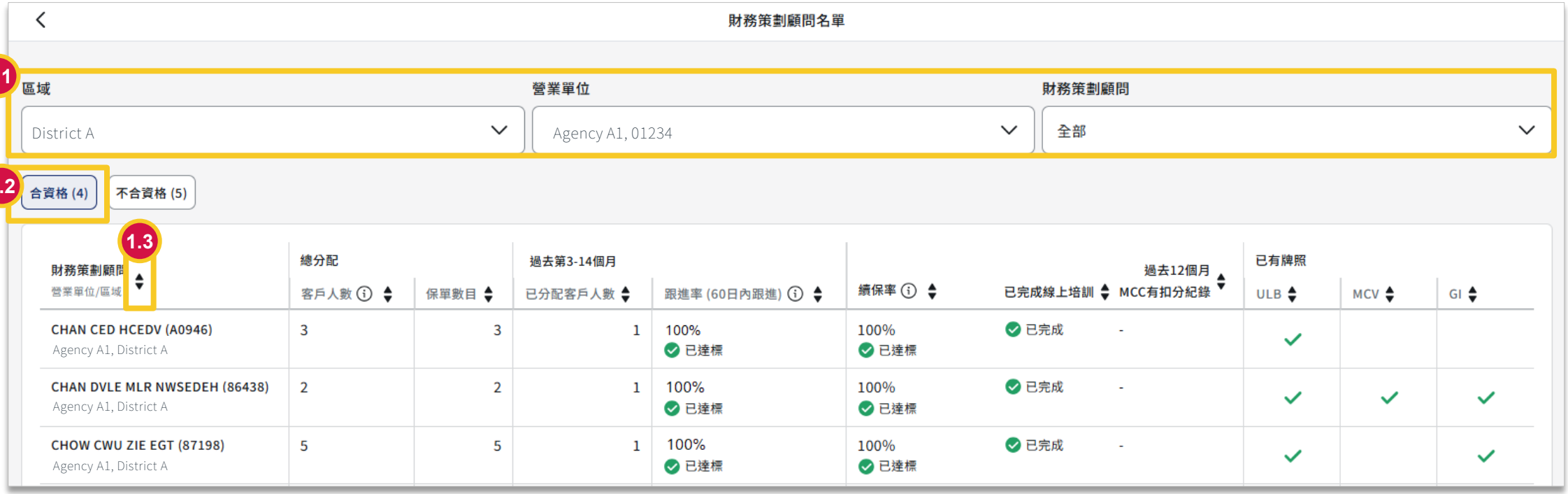
進入「財務策劃顧問列表」頁面 → 1. 檢視合資格財務策劃顧問 → 2. 檢視不合資格財務策劃顧問



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

1. 檢視合資格財務策劃顧問

2. 檢視不合資格財務策劃顧問



操作步驟

1.1 選擇需要檢視的區域和營業單位下全部財務策劃顧問 （如果想檢視特定財務策劃顧問是否符合資格，亦可以直接搜索該財務策劃顧問）

1.2 點選「合資格」頁面

1.3 點擊每列的排序符號可以將結果由小到大或由大到小次序排列

提示

財務策劃顧問需符合以下所有要求，方可符合獲得保單分配資格：

1. 持有客戶保單所需的產品牌照
2. 已完成網上培訓課程並取得內部牌照89 號
3. 過去12個月沒有市場行爲委員會（MCC）的扣分記錄 *
4. 個人續保率不低於75% *
5. 已獲得分配客戶不超過500名
6. 達到60日內最低跟進率要求80%

*營業單位主管豁免要求#3,4

2. 檢視不合資格財務策劃顧問



操作步驟

1.1 選擇需要檢視的區域和營業單位下的財務策劃顧問

1.2 點選「不合資格」頁面

1.3 點擊每列的排序符號可以將結果由小到大或由大到小次序排列

提示

- 如果財務策劃顧問尚未完成網上培訓，請提醒他們儘快完成
- 請提醒財務策劃顧問積極跟進保單分配客戶以滿足跟進率要求
- 進行保單分配時，請盡量避免同時分配太多客戶給同一個財務策劃顧問

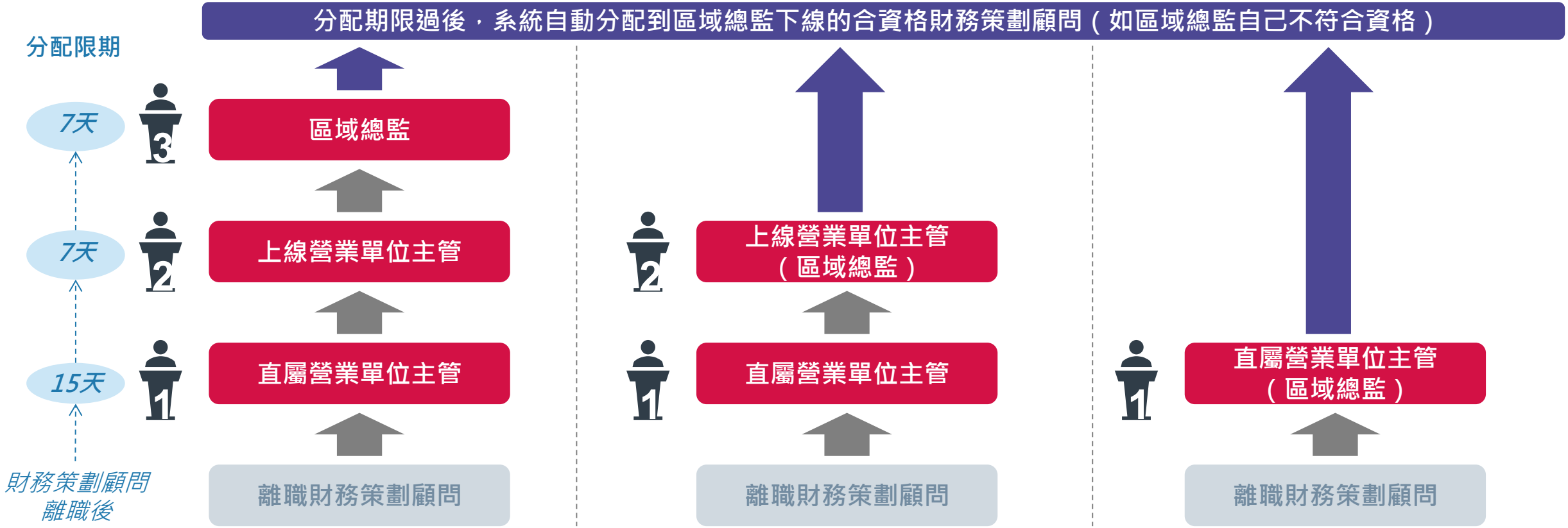
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

進行保單分配

保單分配機制

- 如直屬營業單位主管未能在限期內完成保單分配，系統將**自動分配給該直屬營業單位主管（如符合資格）或交由其上線主管/區域總監進行分配**
- 系統會自動從負責分配的營業單位主管/ 區域總監的**直屬和非直屬營業單位和區域（如適用）**中推薦最合適的財務策劃顧問爲客戶預先進行匹配，供營業單位主管/ 區域總監參考確認或更改分配
- 保單分配可上移三層，當保單獲轉移到第三層營業單位主管（通常是區域總監）時，便不會再向上移。如果區域總監未能在限期內完成保單分配，而該區域總監並不符合分配資格，系統將**自動分配給其區域下最合適的財務策劃顧問**
- **若保單獲分配到其他營業單位，其相關福利會轉移到獲分配的財務策劃顧問/該營業單位**



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

保單分配通知

營業單位主管適用

系統會透過電郵和友幫手 (iEngage) 發出通知，提醒營業單位主管進行保單分配



請儘快完成保單分配 Please complete policy assignment ASAP Ref:[MG88853008020]

Agency Business Development Department <ABDD@aia.com.hk>

To Qi, Cai-C (AIAHK - Agy, Ops & Mgt Support)

Reply | Reply All | Forward

Fri 1/2/2026 8:01 AM

You forwarded this message on 1/2/2026 12:05 PM.

Click here to download pictures. To help protect your privacy, Outlook prevented automatic download of some pictures in this message.

Please be aware. This email originated from outside AIA. Do not click on links or open attachments unless you recognize the sender and know the content is safe.

致營業單位主管:

閣下的團隊已有/即將有營業員離職，請立即透過 AIA Smart 或 iEngage 登入客戶 CRM (AIA Smart 或 iEngage > 客戶 CRM > 保單分配系統)委派其他營業員跟進其客戶的保單事宜。

Dear Agency Leader,

There is/are agent(s) under your team who has/have been terminated/will be terminated soon. Please logon to CRM via AIA Smart or iEngage (AIA Smart or iEngage > Customers CRM > Policy Assignment System) to appoint new servicing agent(s) to follow up the concerned policies immediately.

Best regards,
Agency Business Development Department



10:09 1月12日周一 85%

個人通知

保單分配 1月9日 下午4時

請儘快完成閣下團隊 4 名已離職營業員的保單分配。

請登入 <AIA Smart或iEngage > 客戶CRM > 保單分配系統> 完成以下營業員的保單分配。

已離職營業員	狀態[離職/退休/離世]	合約終止日期	客戶分配期限
LEUNG CWD AED28106	離職	2027-04-21	2039-03-22
WONG ATHENAA9014	離職	2038-08-16	2039-08-16
POON TA WAI08980	離職	2038-09-21	2039-09-21
LEUNG OLE TII33738	離職	2028-06-21	2040-11-08

財務策劃顧問離職之後，系統會透過電郵通知
營業單位主管完成保單分配

如果營業單位主管有尚未完成保單分配的記錄，
系統會每天通過 iEngage 發出通知，
提醒主管完成分配

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

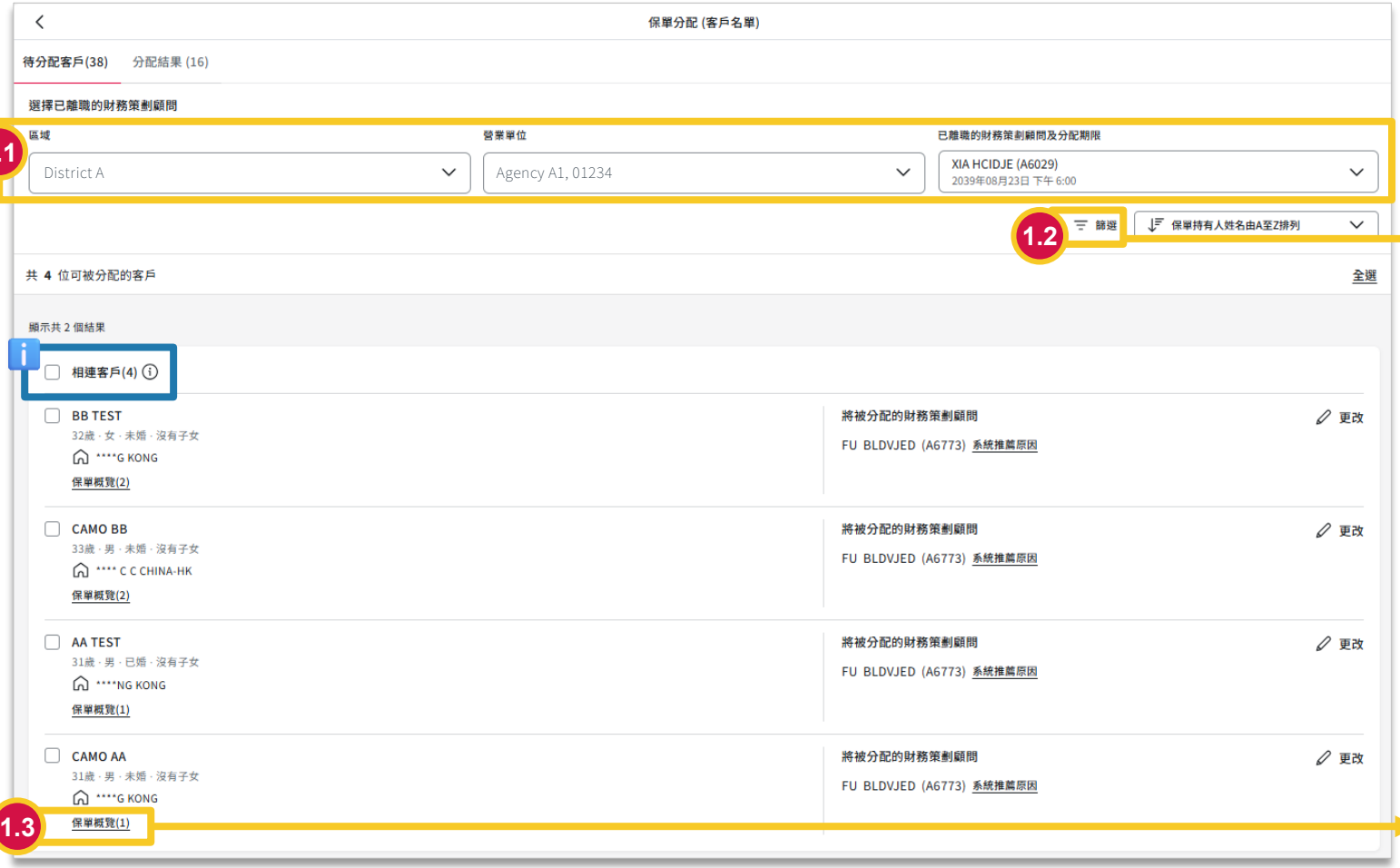
保單分配流程

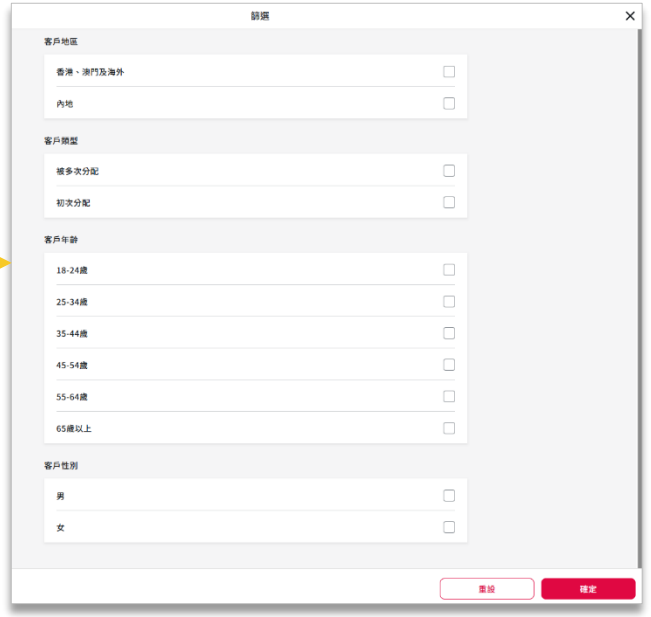
營業單位主管適用

進入保單分配頁面 → 1. 查看待分配客戶 → 2. 選擇新任財務策劃顧問 → 3. 提交分配名單 → 4. 查看分配結果



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.







操作步驟

1.1 在「待分配客戶」頁面，選擇特定區域和營業單位下的已離職財務策劃顧問

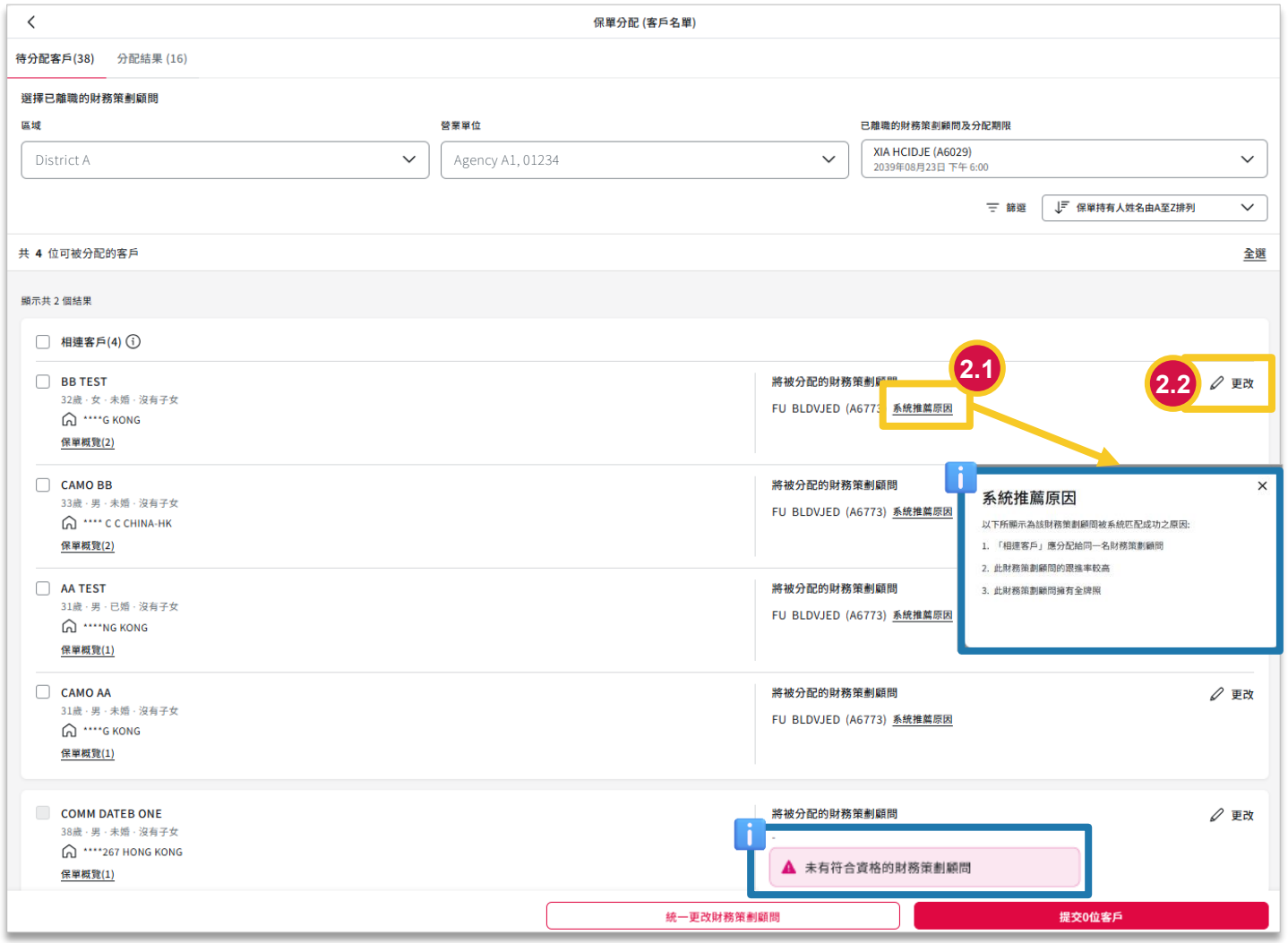
1.2 點擊「篩選」，可透過客戶地區/類型/年齡/性別篩選特定的待分配客戶群組

1.3 點擊「保單概覽」，可瞭解客戶名下相關保單資訊

提示

- 「相連客戶」是指根據CRM系統或客戶地址，識別到與該客戶有相連的其他客戶

(A) 為個別客戶選擇財務策劃顧問（可更改系統預先匹配的財務策劃顧問）



操作步驟

2.1 點擊「系統推薦原因」，可查看系統推薦指定財務策劃顧問的原因

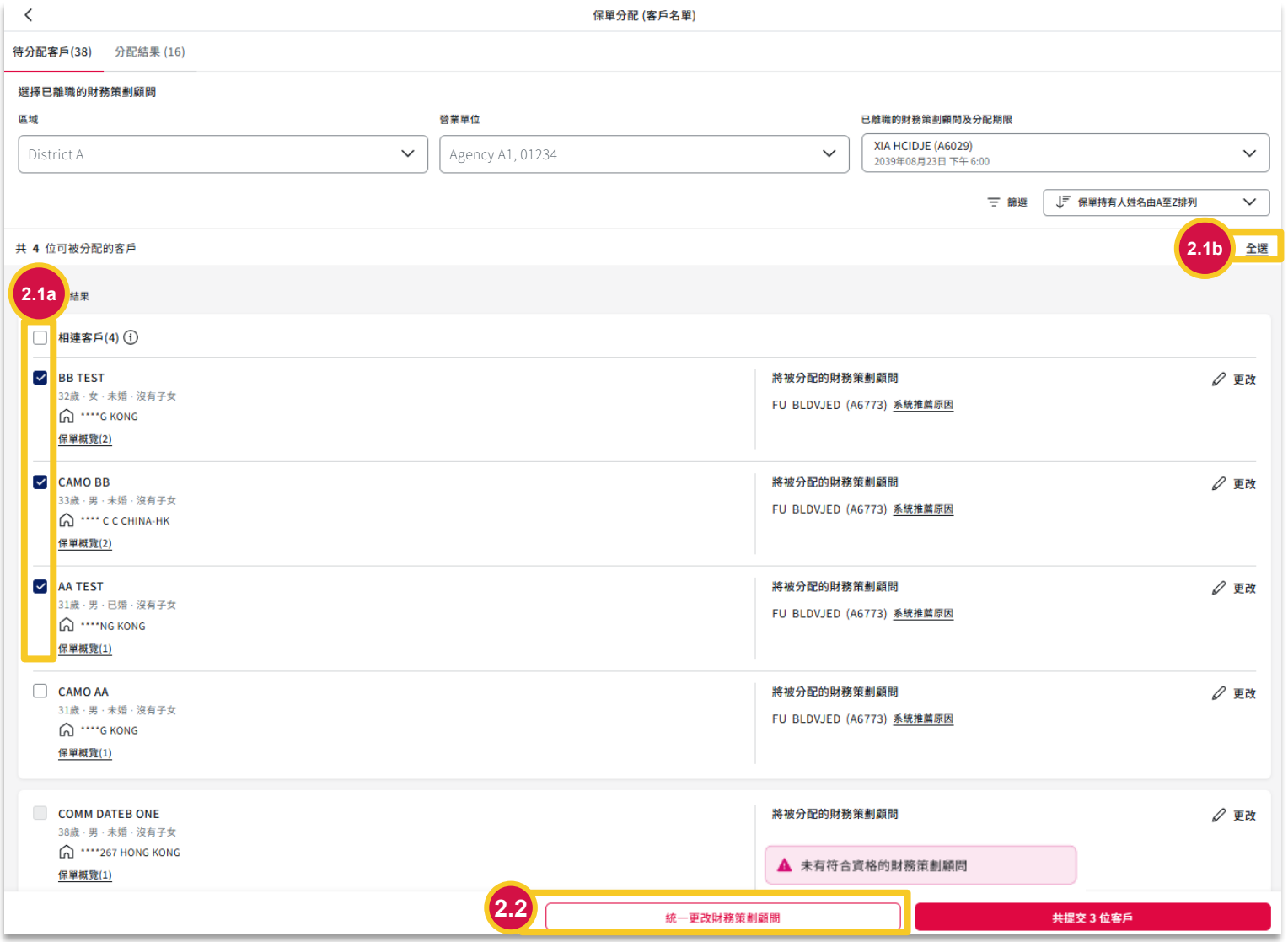
2.2 點擊「更改」，更改個別客戶被預先匹配的財務策劃顧問

提示

- 系統會根據以下推薦原因預先為客戶匹配新的財務策劃顧問
  - i. 該財務策劃顧問正服務該客戶其他現有保單
  - ii. 「相連客戶」應分配給同一名財務策劃顧問
  - iii. 「被多次分配客戶」應分配給符合年資及維持合約業績要求的財務策劃顧問
  - iv. MCV 客戶應分配給持有MCV 牌照的財務策劃顧問
  - v. 此財務策劃顧問的跟進率較高
  - vi. 此財務策劃顧問擁有全牌照 (ULB, MCV, GI)
- 如果系統未能在營業單位中找到任何合資格的財務策劃顧問，會顯示提示 ⚠ 未有符合資格的財務策劃顧問 ，營業單位主管在此情況下將**不能為客戶進行保單分配，並要等到分配限期後系統自動把保單轉移到上線營業單位主管進行分配**

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

(B) 為多於一個客戶選擇財務策劃顧問（可更改系統預先匹配的財務策劃顧問）



操作步驟

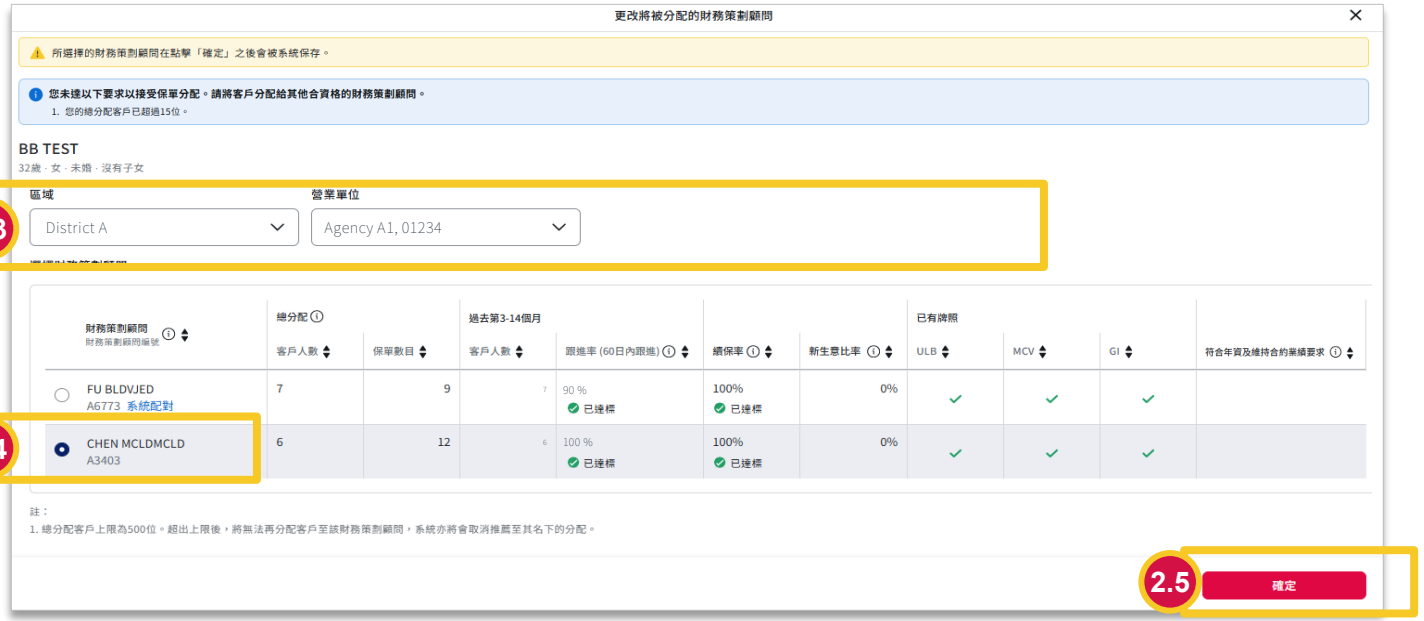
2.1a 同時剔選多於一個客戶

或

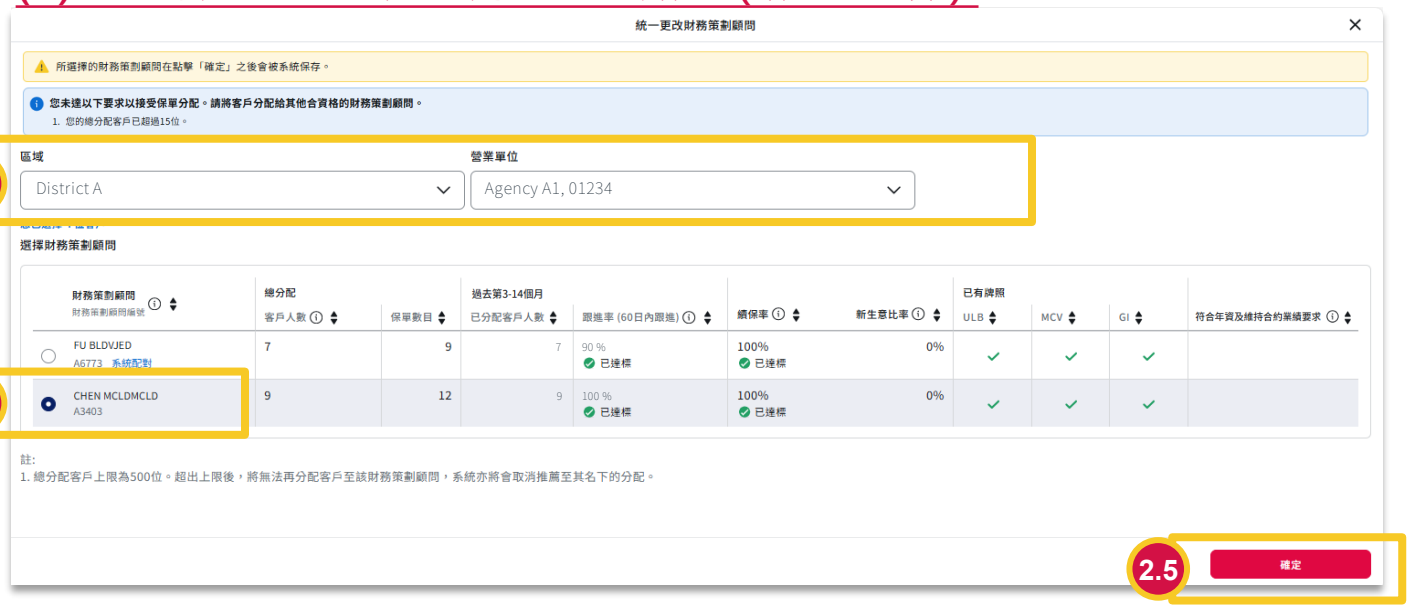
2.1b 點擊「全選」，選擇全部客戶

2.2 點擊「統一更改財務策劃顧問」，為被選客戶委派同一個財務策劃顧問

(A) 為個別客戶選擇財務策劃顧問



(B) 為多於一個客戶選擇財務策劃顧問（統一更改）



操作步驟

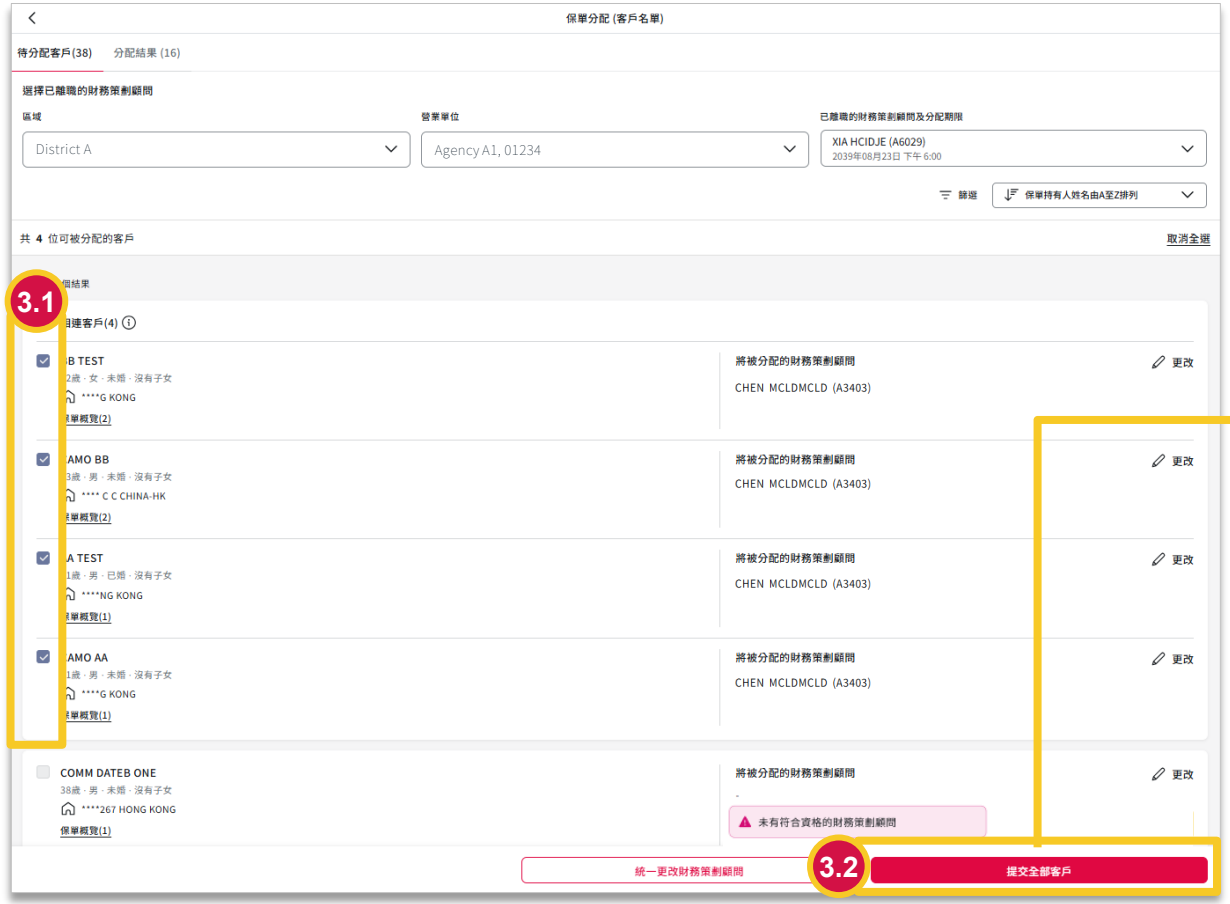
2.3 選擇特定區域和營業單位（可同時選多於一個，如適用），查看合資格的財務策劃顧問

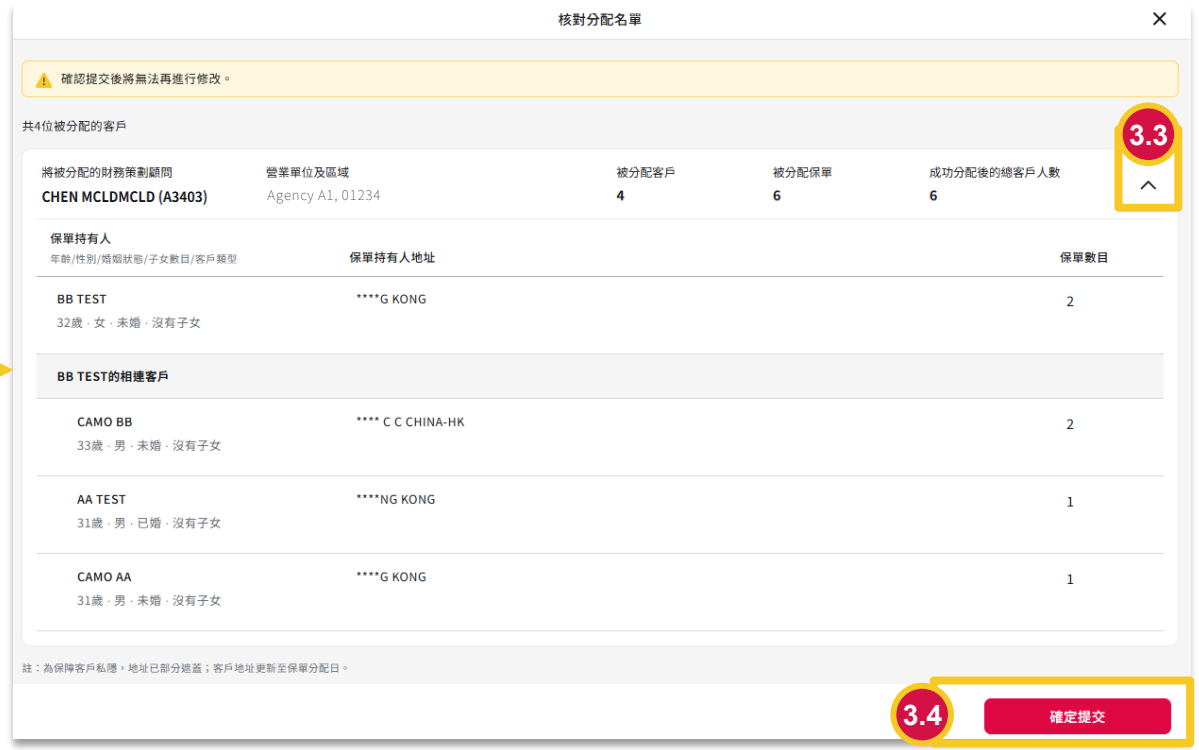
2.4 從列表中選擇新的財務策劃顧問（列表只顯示合資格的財務策劃顧問）

2.5 點擊「確定」保存分配記錄 。點擊後會返回「待分配客戶」頁面，請注意此時的分配記錄尚未提交，但會被系統保存

提示

- 進行分配時，可考慮財務策劃顧問的已分配人數是否已接近上限，還有跟進率和續保率等指標，選擇最合適的人選





操作步驟

3.1 選擇好被分配的財務策劃顧問後，剔選需要提交分配的客戶（可全選所有客戶或選擇個別客戶進行提交）

3.2 點擊「提交全部客戶」（如全選了所有客戶）/「共提交X位客戶」（如選擇了個別客戶），前往「核對分配名單」頁面

3.3 在「核對分配名單」頁面，可展開查看財務策劃顧問被分配的客戶資料

3.4 點擊「確定提交」進行提交。請注意提交後，不可以再更改分配結果





操作步驟

4.1 進入「分配結果」頁面查看保單分配結果

4.2 展開查看被分配的保單詳情

提示

- 「分配結果」可呈現以下幾種狀態：
  - i. 待系統核實
  - ii. 分配成功
  - iii. 分配失敗
  - iv. 部份分配成功
- 「分配失敗原因」可呈現以下幾種狀態：
  - a. 該保單在系統中不再存在
  - b. 保單狀態無效
  - c. 獲委派財務策劃顧問已經離職
  - d. 客戶已為自己委派另一名財務策劃顧問

保單分配客戶的跟進流程

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

保單跟進通知

營業單位主管適用

財務策劃顧問適用

營業單位主管/財務策劃顧問獲保單分配後，會透過友幫手 (iEngage) 收到通知，被提醒儘快聯絡已分配的客戶



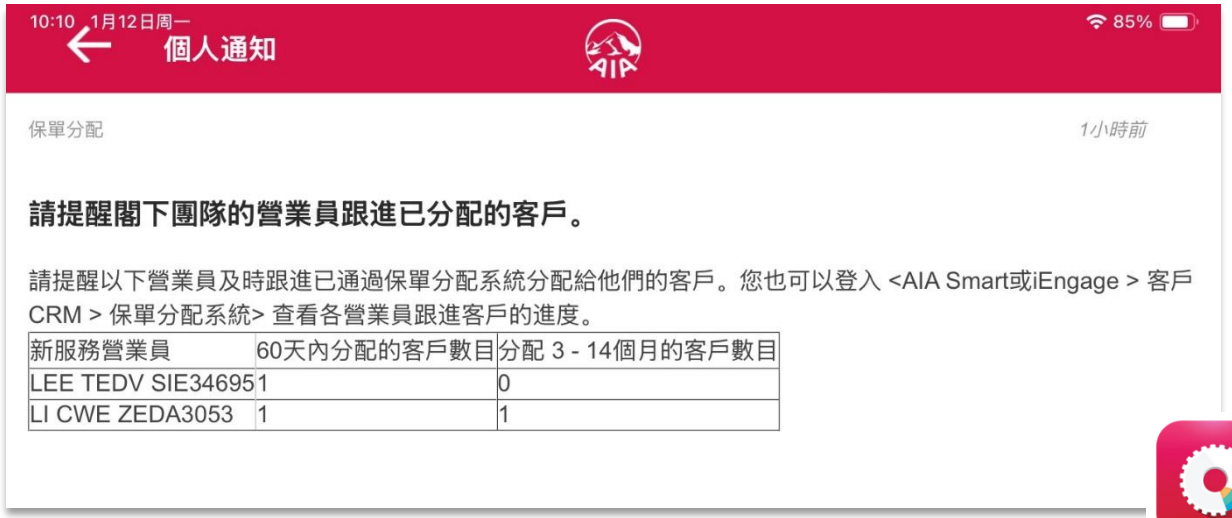
如果財務策劃顧問有待跟進的客戶，
系統會每周通過 iEngage 發出通知，
提醒財務策劃顧問及時跟進客戶

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

提醒團隊成員跟進客戶通知

營業單位主管適用

營業單位主管完成保單分配後，亦會透過友幫手 (iEngage) 收到通知，被提示要提醒財務策劃顧問跟進保單分配客戶



如果營業團隊有成員尚未完成合資格跟進行動，
系統會每周通過 iEngage 發出通知，
提示主管提醒相關的成員及時跟進客戶

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

收到通知後，應儘快跟進保單分配客戶

於保單分配後的60日內完成以下其中一項的合資格跟進行動，即可被計入跟進率：

- 聯絡客戶完成電子確認 (e-Acknowledgement)
- 取得客戶簽署的確認回條
- 處理保戶服務(POS) 申請
- 為客戶處理索賠
- 提交新保單申請
- 跟客戶分享CRM「保單分配」客戶頁面的首篇推薦iSay文章
- 與客戶透過iPOS完成iFHC

爲有效達到60日內跟進率和90日內跟進以達到保單續保佣金(Renewal)要求，建議參考「客戶跟進3步曲」：



跟客戶分享CRM「保單分配」客戶頁面的首篇推薦iSay文章



聯絡客戶完成電子確認 (e-Acknowledgement)
或取得客戶簽署的確認回條 (書面回條可以從保單分配系統下載)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

發送電子確認書
(e-Acknowledgement)

發送電子確認書流程

營業單位主管適用

進入「客戶確認書（認識您的新任財務策劃顧問）與跟進狀況」頁面 → 1. 查看待跟進客戶 → 2. 發出確認書 → 3. 查看已跟進客戶



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.




CHAN TAI MAN
8 HOI WANG ROAD
KOWLOON
HK

(POS)

親愛的客戶 ：

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

閣下的友邦財務策劃顧問 CHAN PETER（保監牌照號碼: AA1234） 已於2037年11月23日離職。為了保障閣下的利益，請立即停止就查詢/跟進任何保單或保會相關事宜與CHAN BRZ ARD 聯絡。本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問為閣下處理保單（保單號碼：B491125963）日後之一切事宜。

友邦財務策劃顧問姓名： CHAN JASON (BW – 08665 – 08960) 保監牌照號碼: AA2345
辦公地址： Unit 2301, 23/F, Tower 2, Gateway 25 Canton Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon
電話號碼： 86311157

由即日起，閣下可隨時聯絡 CHAN TAI MAN 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。與此同時，通過本公司的手機應用程式AIA+，閣下可輕鬆方便隨時隨地查看保單資料及賬戶概覽，請立即掃描下方二維碼下載AIA+。

如有任何查詢，歡迎親臨本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線 (852) 2232-8888。我們很高興能為閣下效勞。

此乃經由電腦發出之函件，故毋須簽署。

更改跟進友邦財務策劃顧問授權書

本人CHAN TAI MAN 有保單編號：B491125963，現授權CHAN JASON（保監牌照號碼: AA2345） 為本人處理並跟進上述保單所有事宜。日後所有關於此保單之服務，均由此君向本人提供。特此聲明。
已續發之新保單號碼為_____。

保單持有人簽署： _____ 日期： _____

ORP-RN00
2038年06月04日

(A7REN)(049)(ORPLF)(POS036)
注釋
1：AIA+ 手機應用程式讓你可於流動裝置上管理自己的保單，請即掃描二維碼下載使用！

App Store
Google Play
APK 安裝包
AIA+ HK

操作步驟

1.1 進入「待跟進」頁面，查看待跟進客戶名單

1.2 點擊「發出確認書」啓動發送電子確認書步驟

1.3 如需要透過書面方式取得客戶確認，可點擊「預覽通知書」打印書面回條，讓客戶簽署

提示

- 發出「電子確認書」之前，請先聯係客戶
- 「電子確認書」有以下4種狀態：
  - i. 待發出
  - ii. 待再次發出（如客戶逾時未簽收，系統會呈現此狀態）
  - iii. 已發出，待客戶確認
  - iv. 已簽收



操作步驟

2.1 選擇客戶的保單（如有多於一張保單，請選擇其中一張保單作爲主保單，以使用該保單的聯絡資料聯繫客戶）

2.2 選擇客戶接收電子確認書的方式

2.3 選擇電子確認書的語言

2.4 點擊「確認」發送電子確認書

提示

- 請在發出電子確認邀請之前，先聯繫客戶（面對面或通過電話），詢問客戶希望選擇哪份保單的聯絡資料，還有其偏好的方式接收電子確認書
- 如果選擇AIA+發送電子確認書，客戶會收到AIA+通知，并可前往AIA+網站或 AIA+ app完成電子確認
- 如果選擇電子郵件或手提電話短訊發送電子確認書，客戶會獲電郵或短訊通知前往AIA官網完成電子確認
- 如客戶未登記有效的手提電話號碼或電郵地址，請前往電子更改(iChange)為客戶登記有效的手提電話號碼或電郵地址
- 請提醒客戶在收到AIA 訊息後，需於第7天中午12時前進行確認，AIA訊息將於第7天中午12時後失效

有關客戶簽署電子確認書詳細步驟，可參考
7.2. 客戶簽署電子確認書(e-Acknowledgement)步驟: AIA+ 和
7.3. 客戶簽署電子確認書(e-Acknowledgement)步驟: AIA官網

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.



操作步驟

3.1 進入「已完成跟進」頁面，查看完成跟進的客戶名單

3.2 點擊「合資格跟進事項」，可查看已完成的合資格跟進行動

提示

- 完成其中一項「合資格跟進行動」，系統就會顯示「已完成」的狀態：
  1. 聯絡客戶完成電子確認
  2. 取得客戶的確認回條
  3. 處理保戶服務(POS) 申請
  4. 為客戶處理索賠
  5. 提交新保單申請
  6. 跟客戶分享CRM「保單分配」客戶頁面的首篇推薦iSay文章
  7. 與客戶透過iPOS完成iFHC
- 以上的 (1) , (2) , (3) 都被列入「合資格跟進行動」列表中的「POS保單服務」

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

檢視保單跟進情況流程

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

檢視團隊和個人保單跟進情況流程

營業單位主管適用

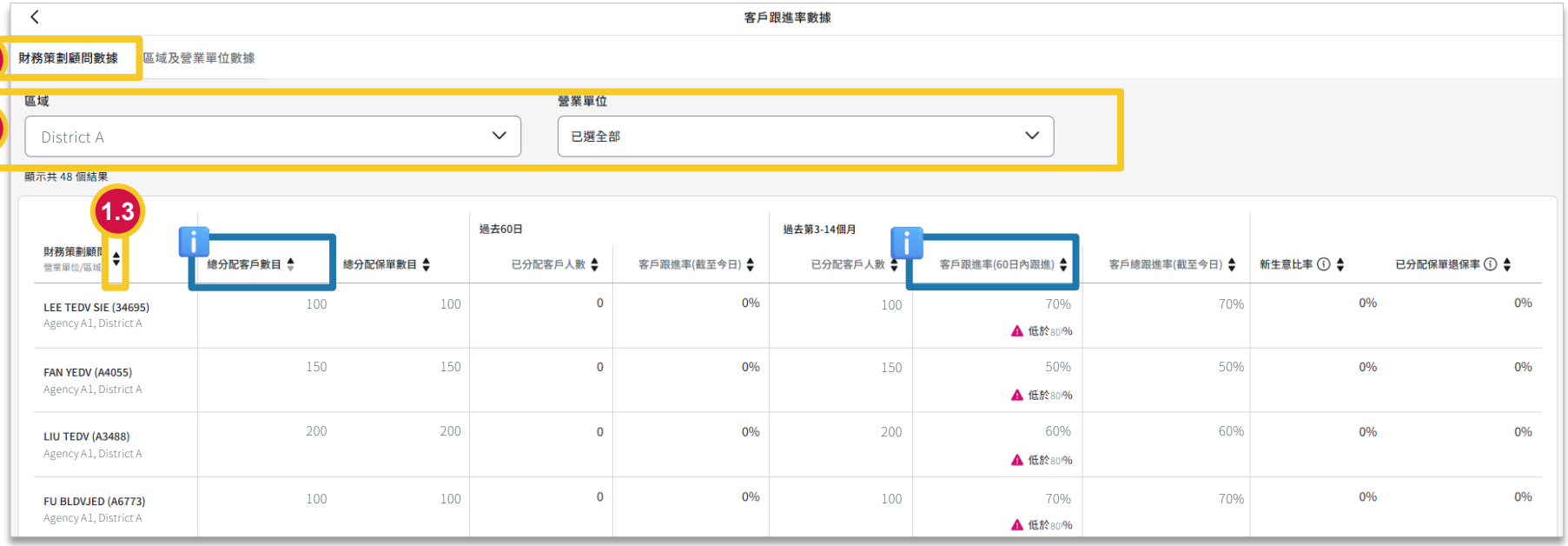
進入「保單跟進情況」頁面 → 1. 檢視個別財務策劃顧問數據 → 2. 檢視區域及營業單位數據



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

1. 檢視個別財務策劃顧問數據

2. 檢視區域及營業單位數據



操作步驟

1.1 進入「財務策劃顧問數據」頁面

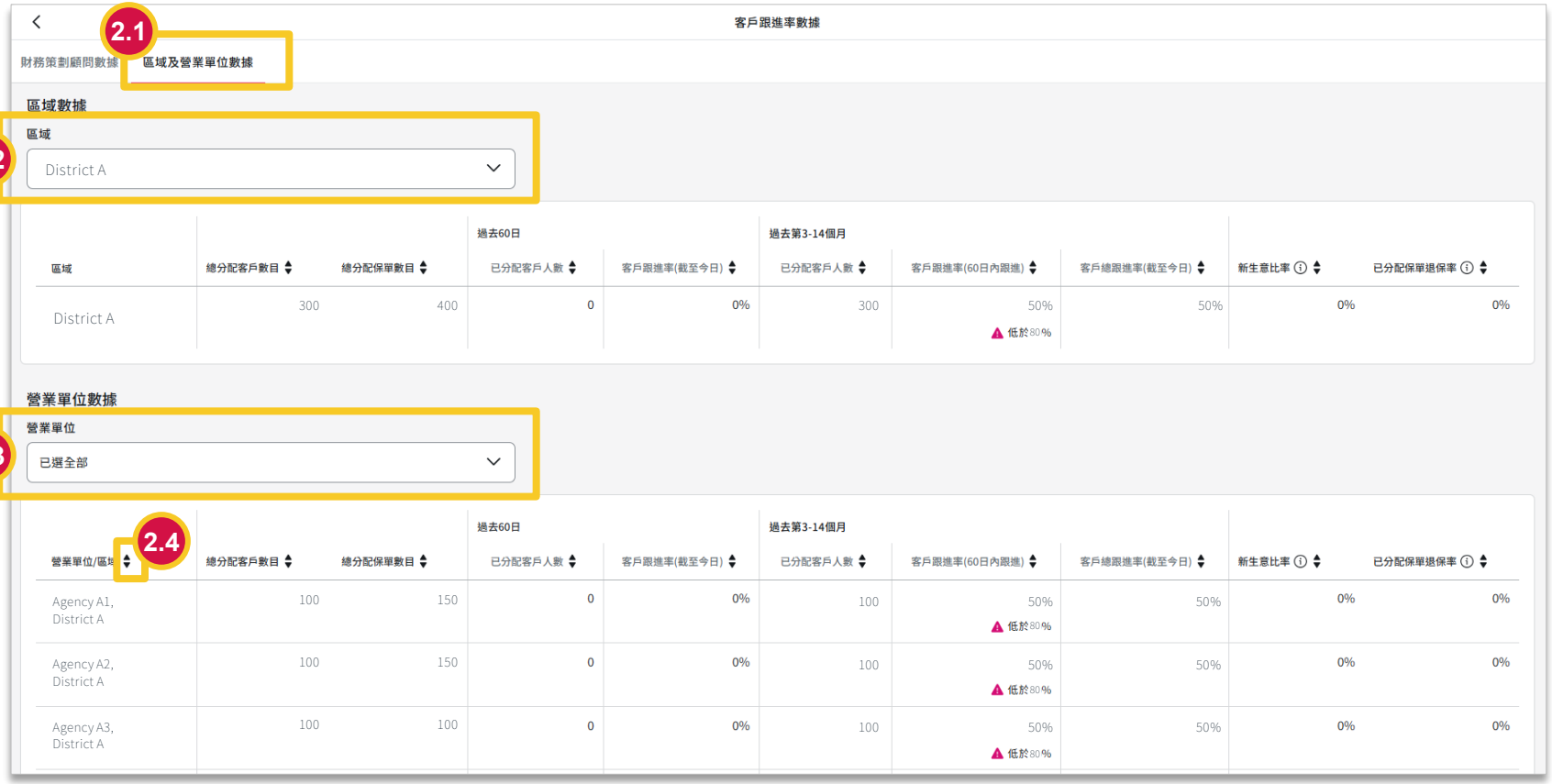
1.2 選擇需要檢視的區域和營業單位（可以同時選多於一個）

1.3 點擊每列的排序符號可以將結果由小到大或由大到小次序排列

提示

- **總分配客戶數目不超過500名**，財務策劃顧問才可符合獲保單分配的資格。符合以下其中一項條件，將不會被計算入每人500位保單分配客戶的限額內:
  - 獲得保單分配之後，財務策劃顧問為保單分配客戶投保了新的保單
  - 獲得保單分配之後，財務策劃顧問為保單分配客戶增加了附加保單 (rider)
  - 在保單分配之後保單復效 (reinstated)的客戶
  - 客戶在保單分配之後保單持續生效 (in-force) 3年
  - 如果保單分配客戶被重新分配到其他財務策劃顧問，該客戶不會被計算入原本的財務策劃顧問的限額
- **對於過去第3-14個月分配的客戶**，財務策劃顧問需要達到60日跟進率最低要求80%，才可符合獲保單分配的資格。對於跟進率低的財務策劃顧問，請提醒他們積極跟進
- **過去第3-14個月分配的客戶跟進率(60日內跟進)**：*(過去第3-14個月分配且在60日內完成合資格跟進行動的客戶數目) / (過去第3-14個月分配的客戶數目)*
- 其他指標計算方式：
  - 過去60日分配的客戶跟進率(截至今日)：*(過去60日分配且截至今日已完成合資格跟進行動的客戶數目) / (過去60日分配的客戶數目)*
  - 過去第3-14個月分配的客戶總跟進率(截至今日)：*(過去第3-14個月分配且截至今日已完成合資格跟進行動的客戶數目) / (過去第3-14個月分配的客戶數目)*
  - 新生意比率：*(過去3年分配且有新生意的客戶數目) / (過去3年分配的客戶數目)*
  - 已分配保單退保率：*(統計期間分配但1年內已退保的保單數目) / (統計期間分配的保單數目)，統計期間為今年1月1日至上個月月底*

2. 檢視區域及營業單位數據



操作步驟

2.1 進入「區域及營業單位數據」頁面

2.2 選擇需要檢視的區域（可以同時選多於一個）

2.3 選擇需要檢視的營業單位（可以同時選多於一個）

2.4 點擊每列的排序符號可以將結果由小到大或由大到小次序排列

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

“60日內跟進率”計算示例

T – 60日 – 12個月
(2026年4月1日)

T – 60日
(2027年3月31日)

T (Reporting Date)
(2027年5月31日)

Reporting Date 起計過去第3-14個月分配的客戶數目：10

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

✓ 分配後60日內有完成跟進的客戶

X 分配後60日內沒有完成跟進的客戶

60日內跟進率計算

過去第3-14個月分配且在**60日內完成合資格跟進行動**的客戶: 8

1 2 3 4 5 6 7 8

過去第3-14個月分配的客戶：10

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

= **80%**

**新機制實施日期(2026年2月1日) 或之後獲分配的客戶，才會被納入「60日內跟進率」的計算範圍*
如果過去第3-14個月獲保單分配客戶人數少於5個，可豁免「60日內跟進率」要求

客戶流程

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

客戶通訊

財務策劃顧問離職後，客戶會收到以下由公司發出的通知

財務策劃顧問離職後...

1

財務策劃顧問離職通知



新任財務策劃顧問獲委任後...

2

新任財務策劃顧問委任通知



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

1. 財務策劃顧問離職通知

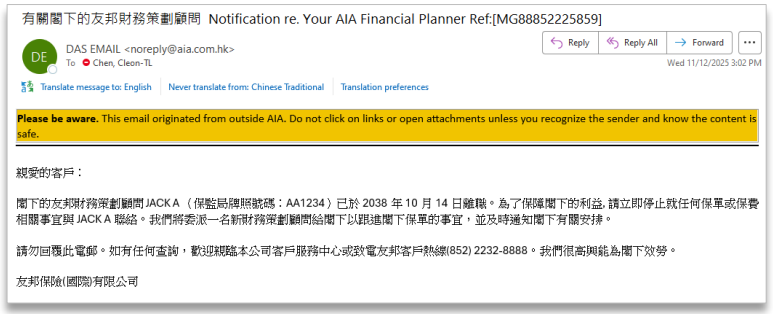
公司會在財務策劃顧問離職/離世後，透過SMS、 AIA+ 、電郵發出客戶通知。如果上列三個通訊方式中只有一個適用/全部都不適用，公司亦會郵寄書面通知給客戶：

SMS　　AIA+

財務策劃顧問離職

【AIA友邦】友邦短訊：閣下的友邦財務策劃顧問JACK A (保監局牌照號碼: AA1234) 已於2038年10月14日離職。為了保障閣下的利益，請立即停止就任何保單或保費相關事宜與 JACK A 聯絡。我們將委派一名新財務策劃顧問給閣下以跟進閣下保單的事宜，並及時通知閣下有關安排。期間如有任何查詢，請致電友邦客戶熱線 (852) 2232-8888。 [nrU2] 拒收 请回复 R



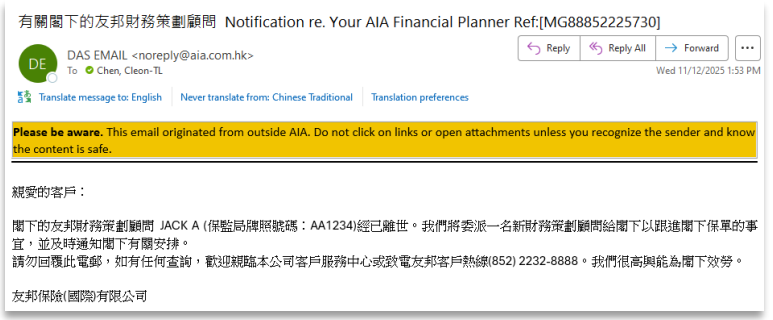




財務策劃顧問離世

【AIA友邦】友邦短訊：閣下的友邦財務策劃顧問JACK A (保監局牌照號碼: AA1234) 經已離世。我們將委派一名新財務策劃顧問給閣下以跟進閣下保單的事宜，並及時通知閣下有關安排。期間如有任何查詢，請致電友邦客戶熱線 (852) 2232-8888。 [nrn7] 拒收 请回复 R







AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

2. 新任財務策劃顧問委任通知

公司會在為客戶委派新任財務策劃顧問後，透過 AIA+ 、電郵、郵寄發出客戶通知 （財務策劃顧問可以於保單分配系統下載信件）

前任財務策劃顧問離職


保單及賬戶

閣下已被委派一名新財務策劃顧問

2025年11月28日

親愛的客戶：

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

閣下的友邦財務策劃顧問 JACK A (保監局牌照號碼：AA1234)已離職。為了保障閣下的利益，請立即停止與JACK A 查詢/跟進任何保單或保費相關事宜。

本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問為閣下處理保單日後之一切事宜。有關委任新財務策劃顧問更多詳情的通知函將會隨後寄給閣下。

友邦財務策劃顧問姓名：JACK B　　保監局牌照號碼：AA1234

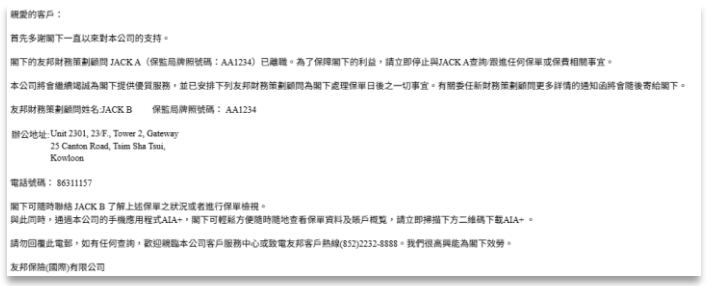
辦公地址：Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼：86311157

閣下可隨時聯絡 JACK B 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。

如有任何查詢，歡迎親臨本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線(852)2232-8888。我們很高興能為閣下效勞。

友邦保險(國際)有限公司


親愛的客戶：

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

閣下的友邦財務策劃顧問 JACK A（保監局牌照號碼：AA1234）已離職。為了保障閣下的利益，請立即停止與JACK A查詢/跟進任何保單或保費相關事宜。

本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問為閣下處理保單日後之一切事宜。有關委任新財務策劃顧問更多詳情的通知函將會隨後寄給閣下。

友邦財務策劃顧問姓名:JACK B　　保監局牌照號碼： AA1234

辦公地址:Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼： 86311157

閣下可隨時聯絡 JACK B 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
與此同時，透過本公司的手機應用程式AIA+，閣下可輕鬆方便隨時隨地查看保單資料及賬戶概覽，請立即掃描下方二維碼下載AIA+。

請勿回覆此電郵，如有任何查詢，歡迎親臨本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線(852)2232-8888。我們很高興能為閣下效勞。

友邦保險(國際)有限公司


CUSTOMER A 陳明陳
ADDRESS A
HONG KONG

(POS)

親愛的客戶：

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

閣下的友邦財務策劃顧問 JACK A（保監局牌照號碼： AA1234）已於2038年10月14日離職。為了保障閣下的利益，請立即停止就查詢/跟進任何保單或保費相關事宜與JACK A 聯絡。本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問為閣下處理保單（保單號碼：B623464890）日後之一切事宜。

友邦財務策劃顧問姓名： JACK B (8W - 08665 - 08960)　保監局牌照號碼： AA1234
辦公地址： Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼： 86311157

閣下可隨時聯絡 JACK B 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
與此同時，通過本公司的手機應用程式AIA+，閣下可輕鬆方便隨時隨地查看保單資料及賬戶概覽，請立即掃描下方二維碼下載AIA+。

如有任何查詢，歡迎親臨本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線 (852) 2232-8888。我們很高興能為閣下效勞。

前任財務策劃顧問榮休


保單及賬戶

閣下已被委派一名新財務策劃顧問

2025年12月01日

親愛的客戶：

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

本公司特此致函通知，閣下的友邦財務策劃顧問 JACK G（保監局牌照號碼：AA1234）即將榮休。

本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問由即日起為閣下處理保單事宜。有關委任新財務策劃顧問更多詳情的通知函將會隨後寄給閣下。

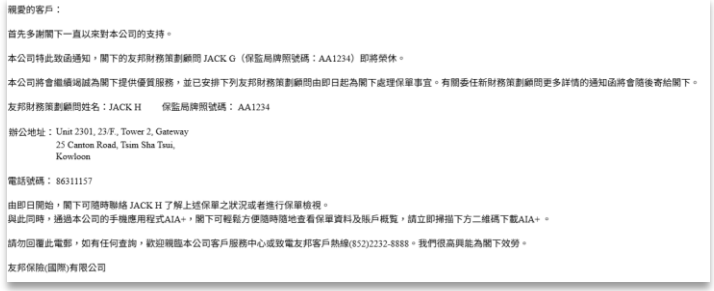
友邦財務策劃顧問姓名：JACK H　　保監局牌照號碼： AA1234

辦公地址：Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼： 86311157

閣下可隨時聯絡 JACK H 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
如有任何查詢，歡迎親臨本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線(852)2232-8888。我們很高興能為閣下效勞。

友邦保險(國際)有限公司


親愛的客戶：

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

本公司特此致函通知，閣下的友邦財務策劃顧問 JACK G（保監局牌照號碼：AA1234）即將榮休。

本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問由即日起為閣下處理保單事宜。有關委任新財務策劃顧問更多詳情的通知函將會隨後寄給閣下。

友邦財務策劃顧問姓名：JACK H　　保監局牌照號碼： AA1234

辦公地址：Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼： 86311157

由即日開始，閣下可隨時聯絡 JACK H 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
與此同時，通過本公司的手機應用程式AIA+，閣下可輕鬆方便隨時隨地查看保單資料及賬戶概覽，請立即掃描下方二維碼下載AIA+。

請勿回覆此電郵，如有任何查詢，歡迎親臨本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線(852)2232-8888。我們很高興能為閣下效勞。

友邦保險(國際)有限公司


CUSTOMER E
ADDRESS E
HONG KONG

(POS)

親愛的客戶：

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

本公司特此致函通知，閣下的友邦財務策劃顧問 JACK G（保監局牌照號碼： AA1234）即將榮休。

本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問由即日起為閣下處理保單事宜（保單號碼：B623464942）。

友邦財務策劃顧問姓名： JACK H (8W - 08665 - 08985)　保監局牌照號碼： AA1234
辦公地址： Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼： 86311157

由即日起，閣下可隨時聯絡 JACK H 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
與此同時，通過本公司的手機應用程式AIA+，閣下可輕鬆方便隨時隨地查看保單資料及賬戶概覽。請立即掃描下方二維碼下載AIA+。

如有任何查詢，歡迎親臨本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線 (852) 2232-8888。我們很高興能為閣下效勞。

前任財務策劃顧問離世


保單及賬戶

閣下已被委派一名新財務策劃顧問

2025年11月28日

親愛的客戶：

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

本公司特此致函通知，閣下的友邦財務策劃顧問 JACK D (保監局牌照號碼：AA1234)已經離世。
本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問為閣下處理保單日後之一切事宜。有關委任新財務策劃顧問更多詳情的通知函將會隨後寄給閣下。

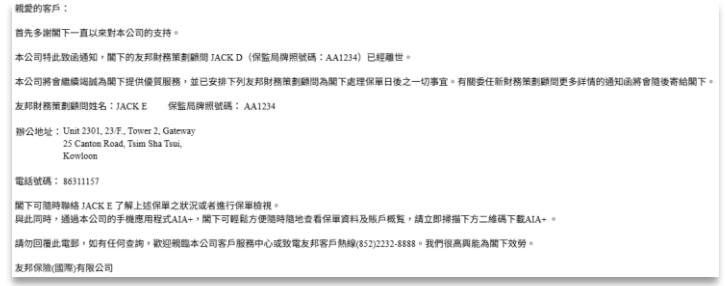
友邦財務策劃顧問姓名：JACK E　　保監局牌照號碼： AA1234

辦公地址：Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼： 86311157

閣下可隨時聯絡 JACK E 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
如有任何查詢，歡迎親臨本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線(852)2232-8888。我們很高興能為閣下效勞。

友邦保險(國際)有限公司


親愛的客戶：

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

本公司特此致函通知，閣下的友邦財務策劃顧問 JACK D（保監局牌照號碼：AA1234）已經離世。

本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問為閣下處理保單日後之一切事宜。有關委任新財務策劃顧問更多詳情的通知函將會隨後寄給閣下。

友邦財務策劃顧問姓名：JACK E　　保監局牌照號碼： AA1234

辦公地址：Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼： 86311157

閣下可隨時聯絡 JACK E 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
與此同時，通過本公司的手機應用程式AIA+，閣下可輕鬆方便隨時隨地查看保單資料及賬戶概覽，請立即掃描下方二維碼下載AIA+。

請勿回覆此電郵，如有任何查詢，歡迎親臨本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線(852)2232-8888。我們很高興能為閣下效勞。

友邦保險(國際)有限公司


CUSTOMER C
ADDRESS C
HONG KONG

(POS)

親愛的客戶：

首先多謝閣下一直以來對本公司的支持。

閣下的友邦財務策劃顧問 JACK E (保監局牌照號碼： AA1234) 已經離世。本公司將會繼續竭誠為閣下提供優質服務，並已安排下列友邦財務策劃顧問為閣下處理保單（保單號碼：B623464913）日後之一切事宜。

友邦財務策劃顧問姓名： JACK E (8W - 08665 - 08977)　保監局牌照號碼： AA1234
辦公地址： Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

電話號碼： 86311157

閣下可隨時聯絡 JACK E 了解上述保單之狀況或者進行保單檢視。
與此同時，通過本公司的手機應用程式AIA+，閣下可輕鬆方便隨時隨地查看保單資料及賬戶概覽，請立即掃描下方二維碼下載AIA+。

如有任何查詢，歡迎親臨本公司客戶服務中心或致電友邦客戶熱線 (852) 2232-8888。我們很高興能為閣下效勞。

AIA confid

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

客戶簽署電子確認書步驟: AIA+



AIA+網頁（連結）



AIA+ App

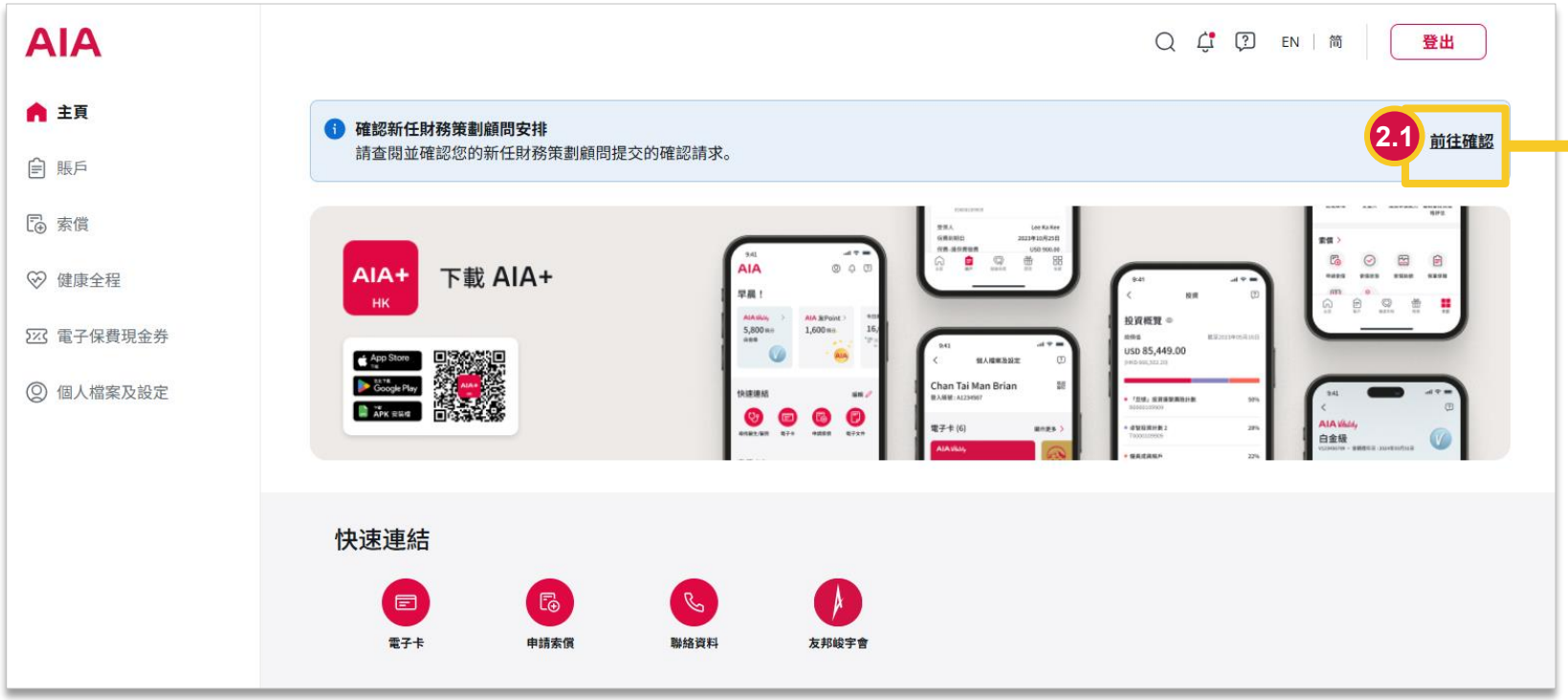


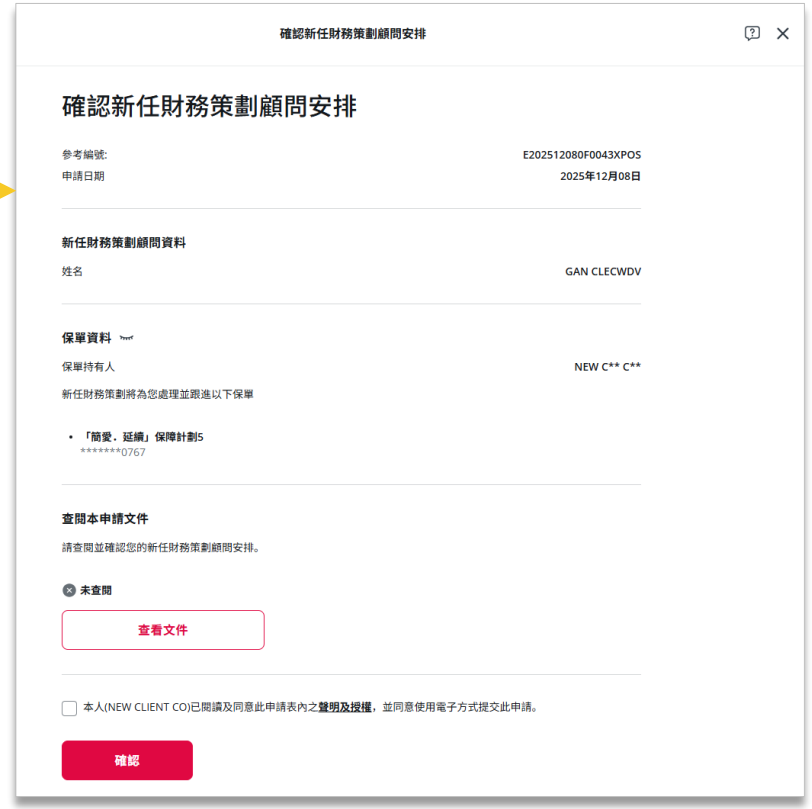
1.1 財務策劃顧問在保單分配系統發送AIA+的電子確認邀請後，客戶會收到通知

1.2 收到通知後，客戶可以透過AIA+網頁或AIA+ App登入

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

(A) 直接前往確認申請頁面





2.1 在首頁的提示信息，點擊「前往確認」，直接前往確認申請頁面

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

(B) 透過通知頁面，前往確認申請頁面



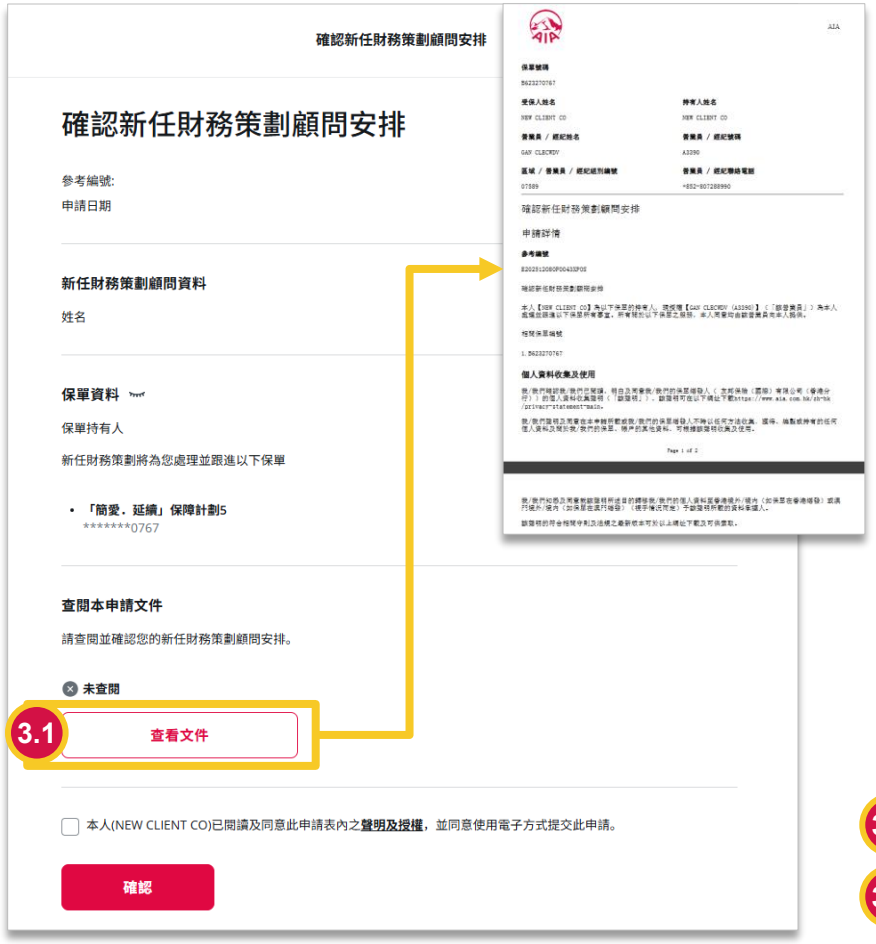
2.1 打開通知頁面

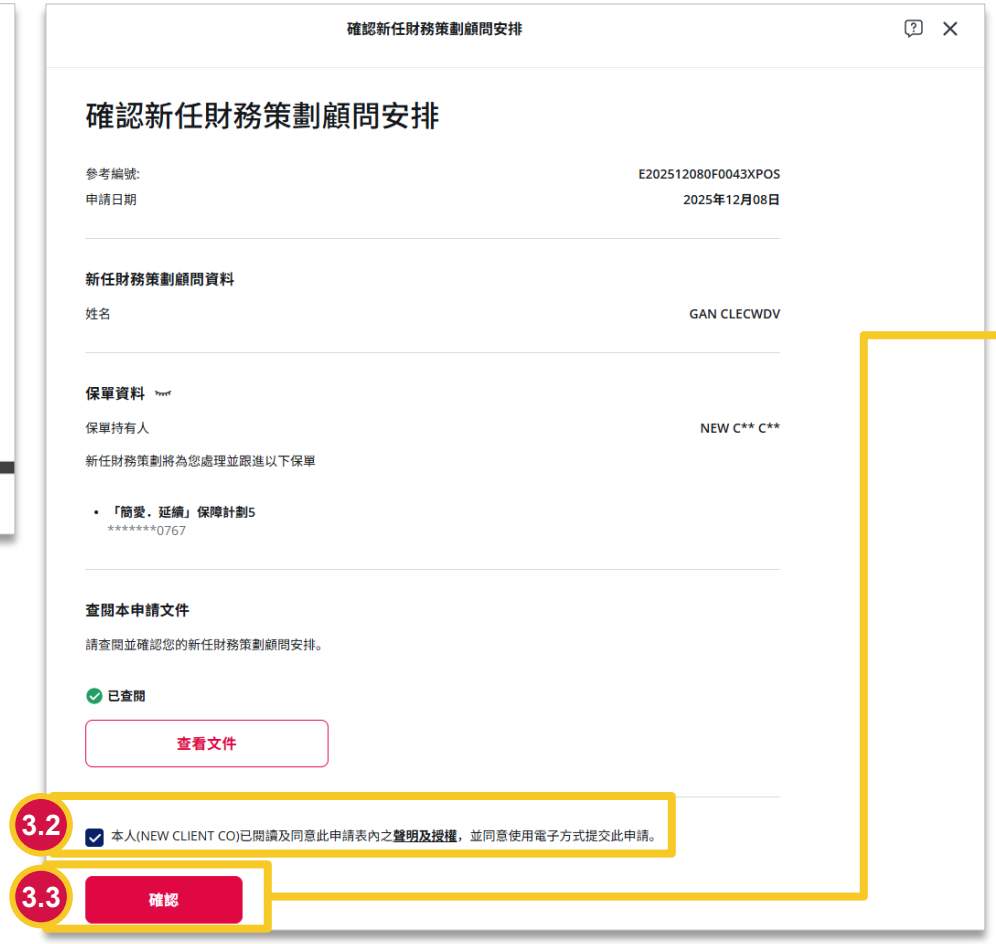
2.2 進入「保單及賬戶」頁面

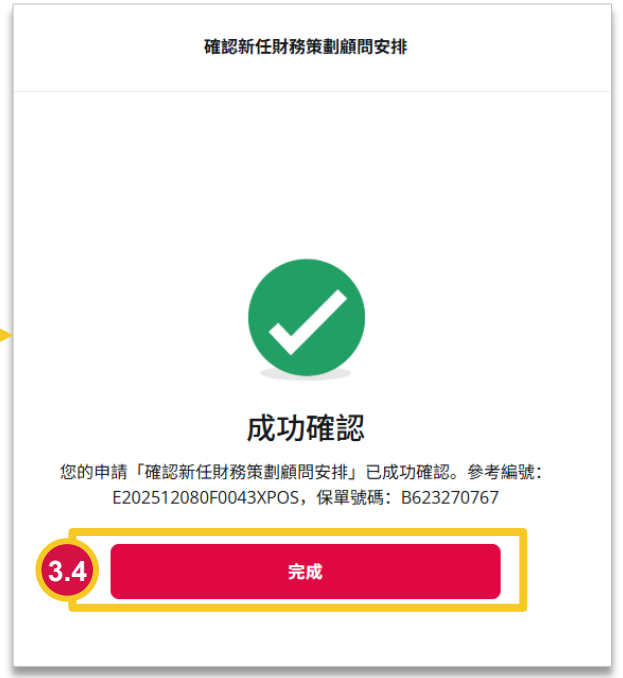
2.3 點擊「等待你的確認：確認新任財務策劃顧問安排」

2.4 點擊「查看及確認」，前往確認申請頁面

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.







3.1 點擊「查看文件」，
查看新任財務策劃顧問安排的詳情

3.2 剔選「本人(XXX)已閱讀及同意此申請表內之聲明及授權，並同意使用電子方式提交此申請。」

3.3 點擊「確認」

3.4 點擊「完成」，
完成確認

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

客戶簽署電子確認書步驟: AIA 官網

短訊通知

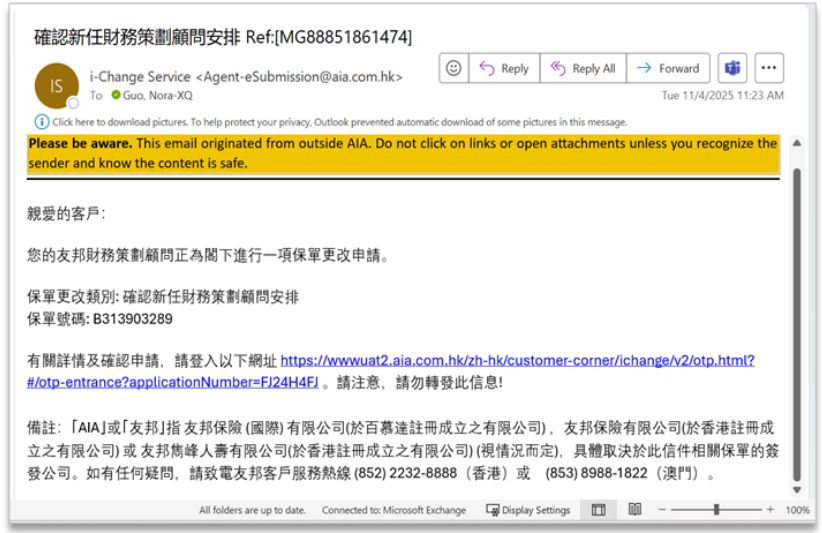
【AIA友邦】友邦短訊

您的友邦財務策劃顧問正為閣下4張保單進行一項保單更改申請。

申請號碼: EHPU8JM7
保單更改類別: 確認新服務營業員
保單號碼: B027159895,B326123962,B029069174,B911310106

有關詳情及確認申請，請登入友邦香港官方網站 > 在頁面中瀏覽"快捷網上服務" > 選擇"電子保單更改認證"，並按照說明完成確認。請注意，請勿轉發此信息! 拒收请回复R

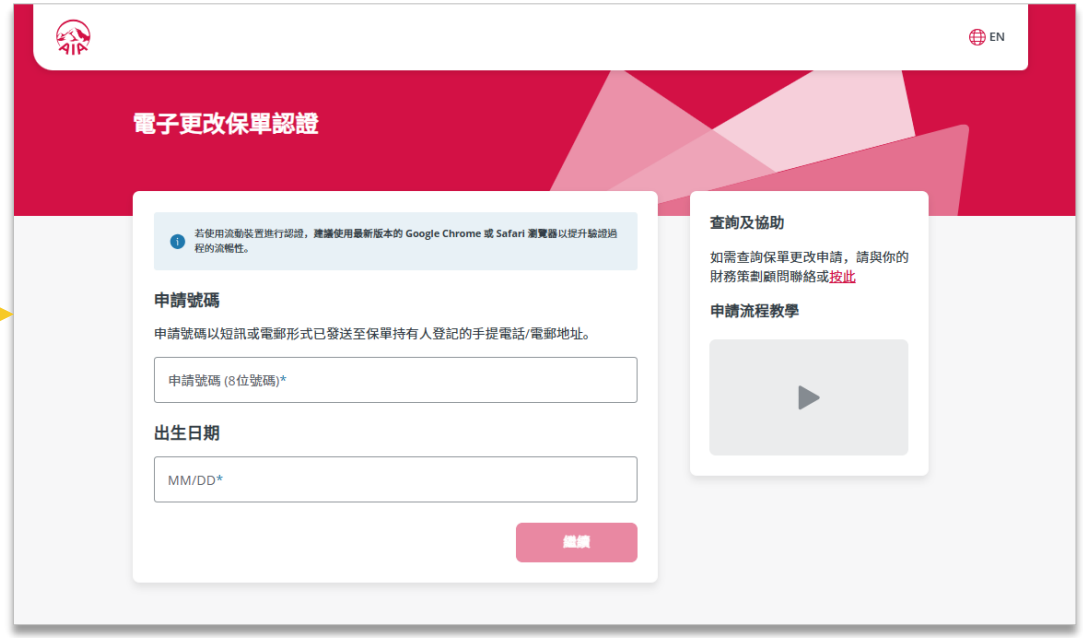
電郵通知



1.1 財務策劃顧問在保單分配系統發送短訊/電郵的電子確認邀請後，客戶會收到通知

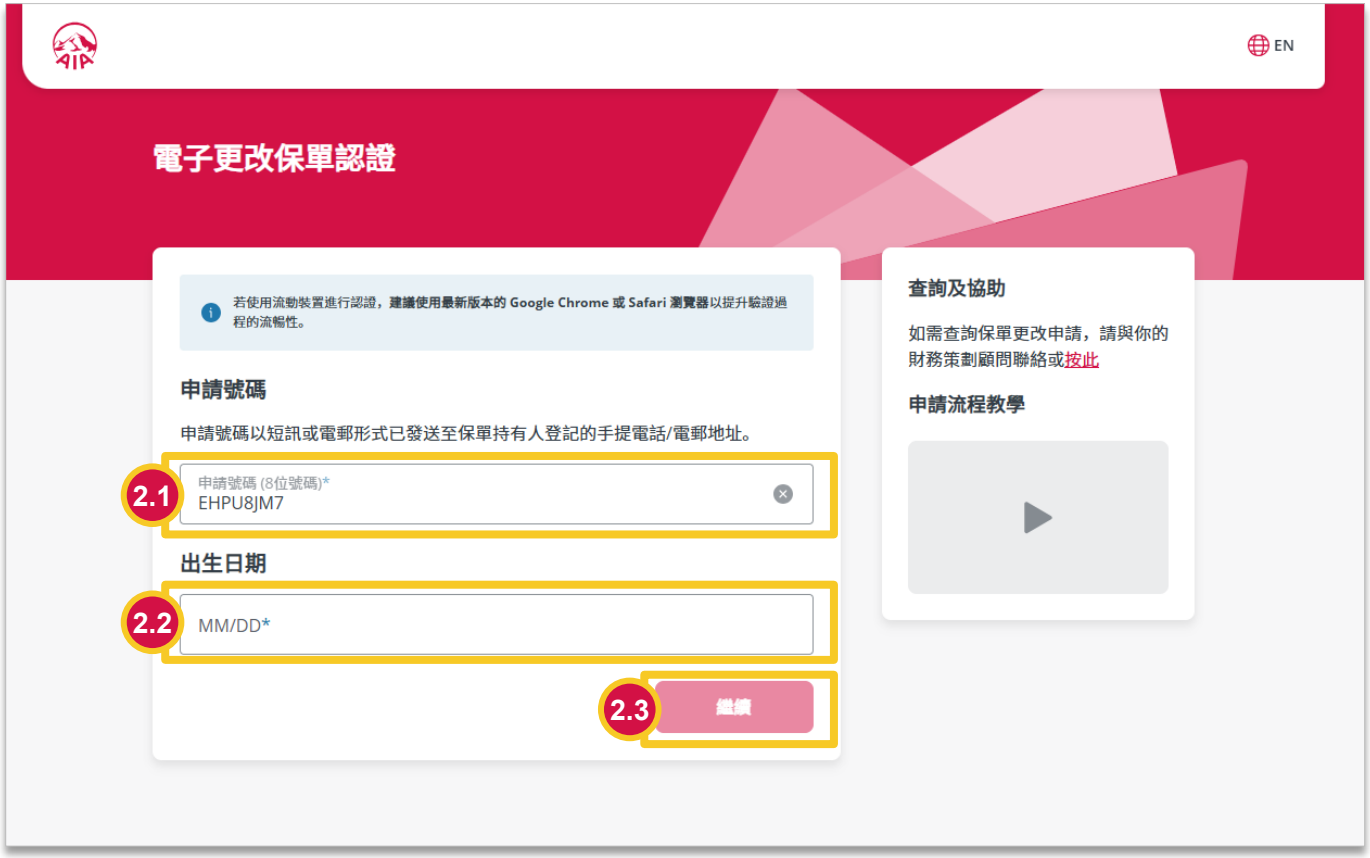
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.





1.2 客戶可以透過AIA官網進入「電子更改保單認證」頁面(連結)
(收到電郵通知的客戶可以直接點擊電郵中的連結進入該頁面)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

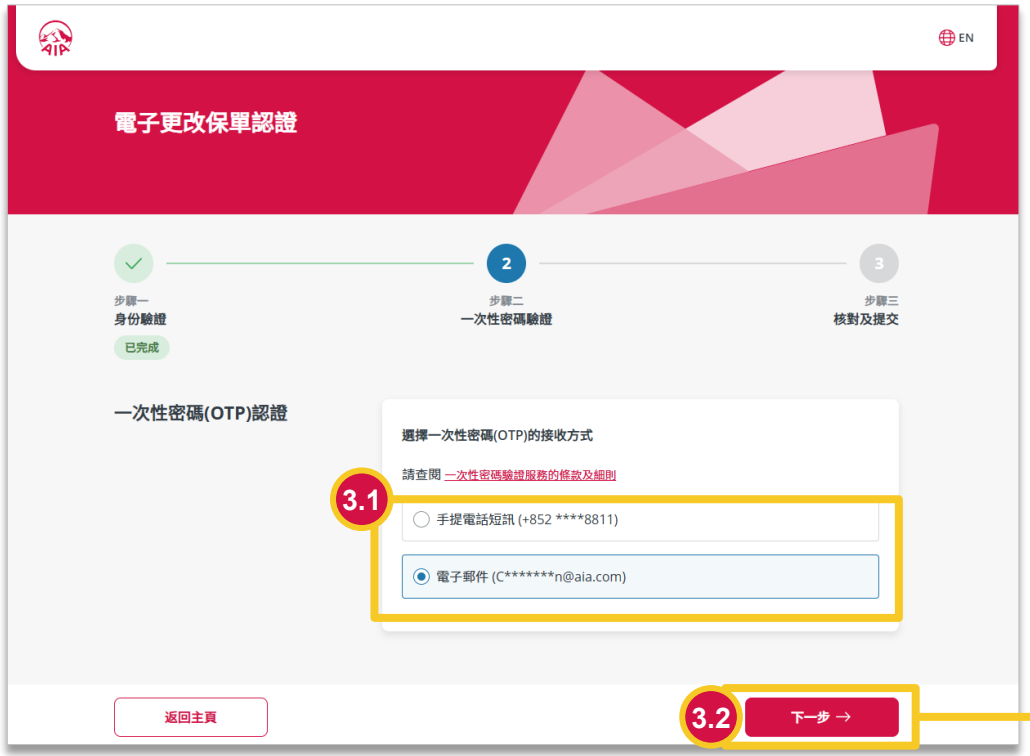


2.1 輸入申請號碼（如客戶透過電郵中的連結進入「電子更改保單認證」頁面，申請號碼會預先被填好）

2.2 輸入出生日期

2.3 點擊「繼續」

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.





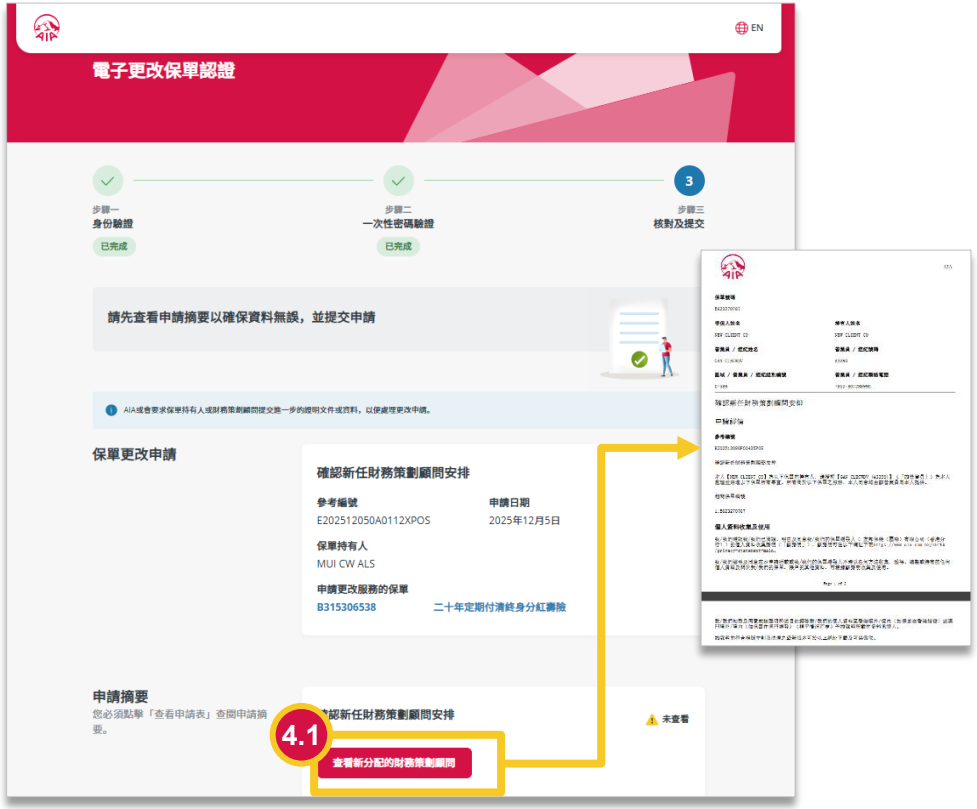
3.1 選擇一次性密碼（OTP）的接收方式

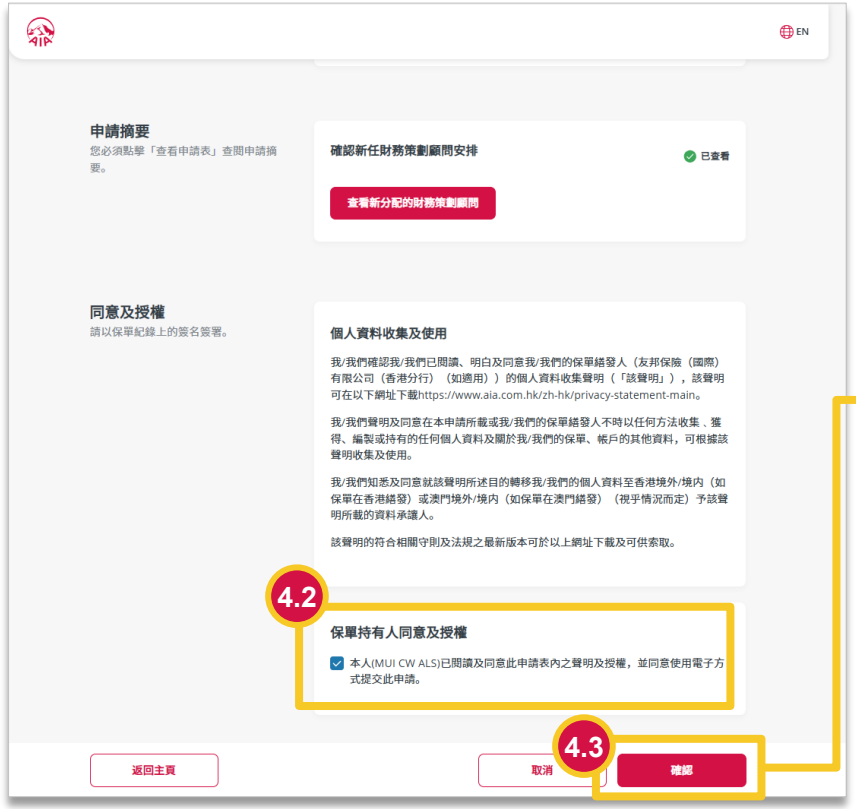
3.2 點擊「下一步」

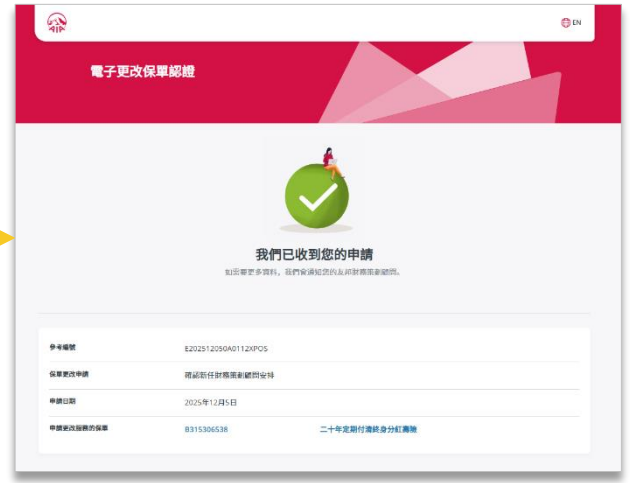
3.3 輸入一次性密碼

3.4 點擊「下一步」

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.







4.1 點擊「查看新分配的財務策劃顧問」，查閱申請文件

4.2 剔選「本人(XXX)已閱讀及同意此申請表內之聲明及授權，並同意使用電子方式提交此申請。」

4.3 點擊「確認」，確認申請

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

iAcademy -「保單分配客戶跟進3步曲」短片

路徑: iAcademy > 網上學習> 營運 >「網上保單分配系統」用戶指引 (營業單位主管篇)

短片內容：

- 第一章：獲保單分配之後該做的「3步曲」簡介
- 第二章：分享 CRM「保單分配」客戶頁面的首篇 iSay 操作流程
- 第三章：發送電子確認 (e-Acknowledgement) 操作流程

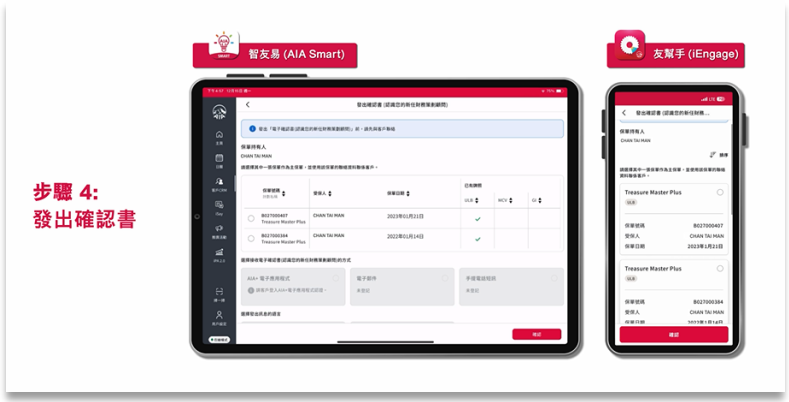
▶️ 掃描QR code 進入短片

▶️ 按此 🔗 連結 進入短片







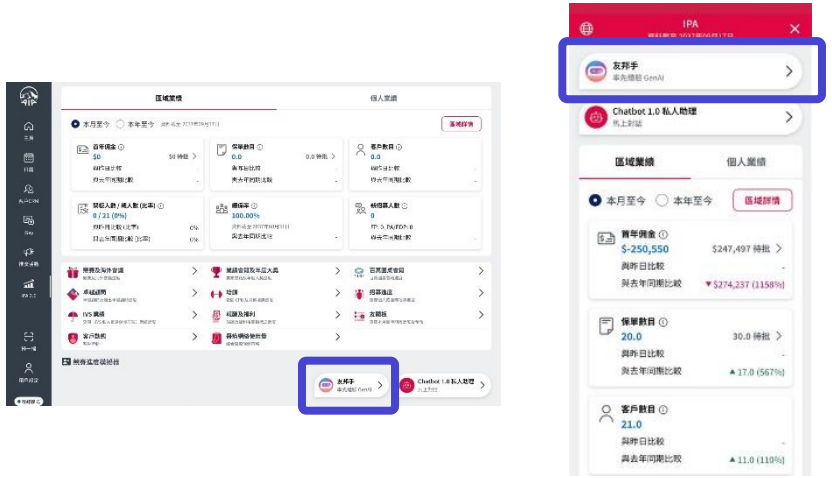


僅供內部使用，不得向外轉發。

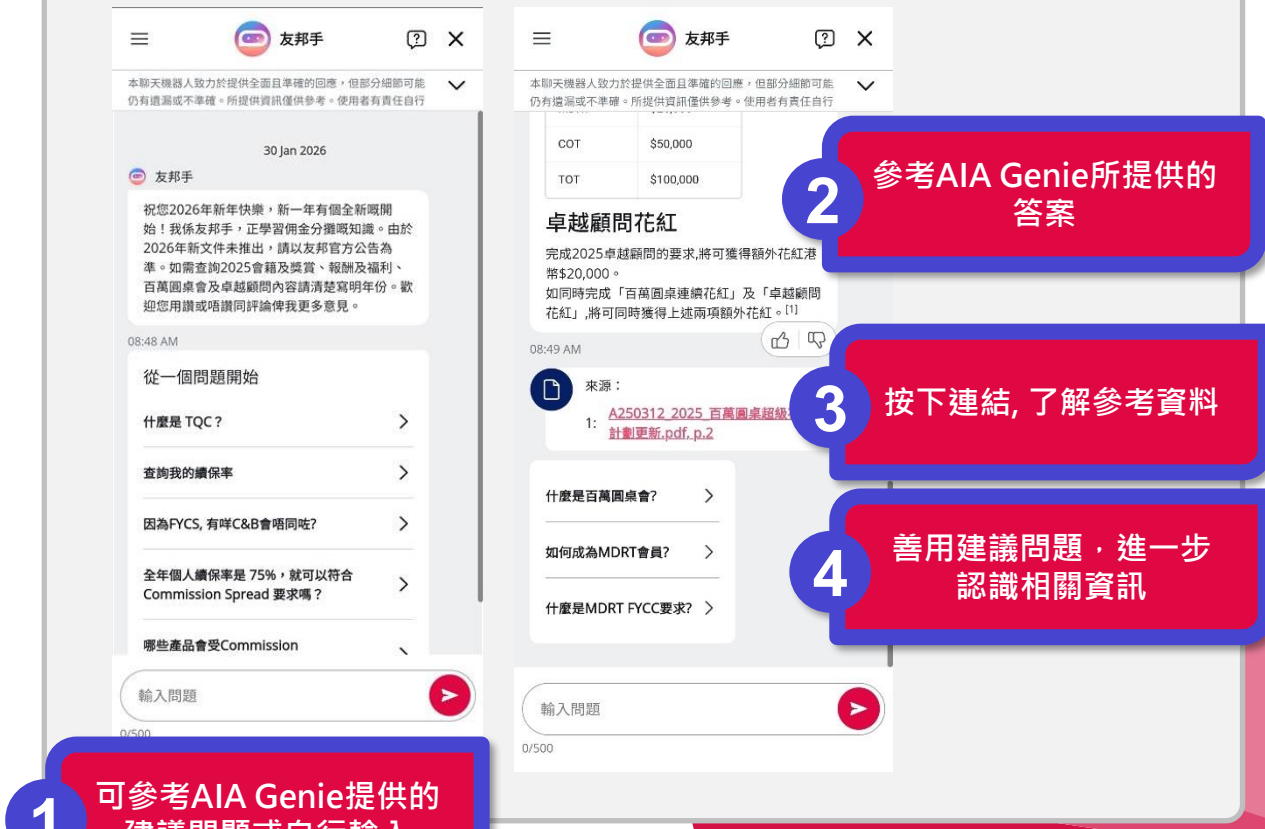
友邦手 AIA Genie

經已準備好解答大家關於百萬圓桌會議 (MDRT)、卓越顧問 (PA)、佣金架構以及續保率等相關疑難！

你可以在AIA SMART/ iEngage 的 iPA 2.0 頁面找到「友邦手」。



友邦手 Genie 使用簡介



1 可參考AIA Genie提供的建議問題或自行輸入

2 參考AIA Genie所提供的答案

3 按下連結, 了解參考資料

4 善用建議問題，進一步認識相關資訊

善用最新科技 助您輕鬆發展

全天候24小時隨時候命

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

「保單分配客戶跟進3步曲」短片

保單分配相關資訊

Item	Platform
保單分配和跟進用戶指南 (營業單位主管/財務策劃顧問篇) ➢ 保單分配相關更新 (2026) ➢ 營業團隊主管和財務策劃顧問就保單分配的該做事項 ➢ 保單分配系統概覽、培訓及相關資訊 ➢ 保單分配流程 ➢ 已分配客戶的跟進流程 ➢ 檢視保單跟進情況流程 ➢ 客戶流程	• 保單分配系統 • iAcademy
保單分配懶人包 ➢ 保單分配機制 • 如何獲得保單分配資格？ • 獲保單分配之後，如何跟進？ • 如何獲得來自保單分配的續保佣金？ ➢ 保單分配培訓及相關資料：連結和登入路徑 • 內部89號牌照 • 保單分配和跟進用戶指南 • 「保單分配客戶跟進3步曲」短片	
「保單分配客戶跟進3步曲」短片 ➢ 獲保單分配之後該做的「3步曲」簡介 ➢ 分享 CRM「保單分配」客戶頁面的首篇 iSay 操作流程 ➢ 電子確認 (e-Acknowledgement) 操作流程	• iAcademy
AIA Genie FAQ ➢ 保單分配資格和跟進率要求 ➢ 保單分配相關的報酬與福利 ➢ 營業單位主管和財務策劃顧問就保單分配的該做事項 ➢ 2026 更新總結	• AIA Genie (AIA Smart, iEngage)

保單分配系統：

AIA Smart 或 iEngage > 客戶CRM >保單分配系統 > 培訓及相關資料

Leader:



Agent:



iAcademy:

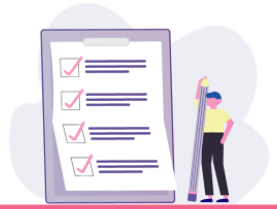
- Leader: iAcademy > 網上學習> 營運 >「網上保單分配系統」用戶指引 (營業單位主管篇)
- Agent: iAcademy > 網上學習> 營運 >「網上保單分配系統」用戶指引 (營業員篇)





保單分配懶人包

保單分配懶人包



如何獲得保單分配資格？

財務策劃顧問需符合的所有要求:

1. 已完成網上培訓課程並取得內部牌照89號
2. 持有客戶保單所需的產品牌照
3. 過去12個月沒有市場行爲委員會（MCC）的扣分記錄
4. 個人續保率不低於75%
5. 已獲得分配客戶不超過500名
6. 達到60日內最低跟進率要求80%

營業單位主管需符合的所有要求:

1. 已完成網上培訓課程並取得內部牌照89號
2. 持有客戶保單所需的產品牌照
3. 已獲得分配客戶不超過500名
4. 達到60日內最低跟進率要求80%



獲保單分配之後，如何跟進？

60日內完成一下其中一項合資格跟進行動，即可被計入60日跟進率 (60日內跟進率需達到80%以繼續獲得保單分配資格)：

- 聯絡客戶完成電子確認
- 取得客戶的確認回條
- 處理保戶服務(POS) 申請
- 為客戶處理索賠
- 提交新保單申請
- 跟客戶分享CRM「保單分配」客戶頁面的首篇推薦iSay文章
- 與客戶透過iPOS完成iFHC

$$\text{60日內跟進率} = \frac{\text{過去第3-14個月分配且在60日內完成合資格跟進行動的客戶數目}}{\text{過去第3-14個月分配的客戶數目}}$$



如何獲得來自保單分配的續保佣金？

如果RYC適用於獲分配的保單，財務策劃顧問需要於90日內完成以下行動，方可獲相關佣金:

- 前任財務策劃顧問離職後90日內：
  取得客戶的書面確認回條
  (physical reply slip)

  或
- 獲保單分配後90日內：
  聯絡客戶完成電子確認 (iChange流程)
  (e-Acknowledgement)

**有關保單分配續保佣金的詳情，可參考 "General Guidelines for Commission Assignment of Life Orphan Policies"（路徑：保單分配系統 > 培訓及相關資料 > General Guidelines for Commission Assignment of Life Orphan Policies）*

保單分配培訓及相關資料

「內部89號牌照」

香港版本
路徑：*iAcademy > 網上學習> 持續進修學分(eCPD) > 正確處理保單分配及注意事項*

澳門版本
路徑: *iAcademy > 網上學習> 內部牌照 > 《正確處理保單分配及注意事項》*

「保單分配和跟進用戶指南」

- 保單分配相關機制和規則
- 保單分配詳細流程和系統操作
- 保單分配客戶跟進詳細流程和系統操作
- 客戶流程

路徑：*保單分配系統 > 培訓及相關資訊> 「保單分配和跟進用戶指南」*

「保單分配客戶跟進3步曲」短片

- 獲保單分配之後該做的「3步曲」簡介
- 分享 CRM「保單分配」客戶專屬 iSay 操作流程
- 電子確認 (e-Acknowledgement) 操作流程

路徑: iAcademy > 網上學習> 營運 >「網上保單分配系統」用戶指引 (營業單位主管篇) 或 (營業員篇)

保單分配系統登入路徑: *智友易 (AIA Smart) / 友幫手 (iEngage) > 客戶CRM > 保單分配系統*

保單分配懶人包

AIA confidential and propr

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

CRM 客戶關係管理平台



手機 iEngage

平板電腦 AIA SMART

- 進階搜尋功能令你更易找出重點客戶名單
- 利用客戶資訊及銷售機遇增加客戶互動機會



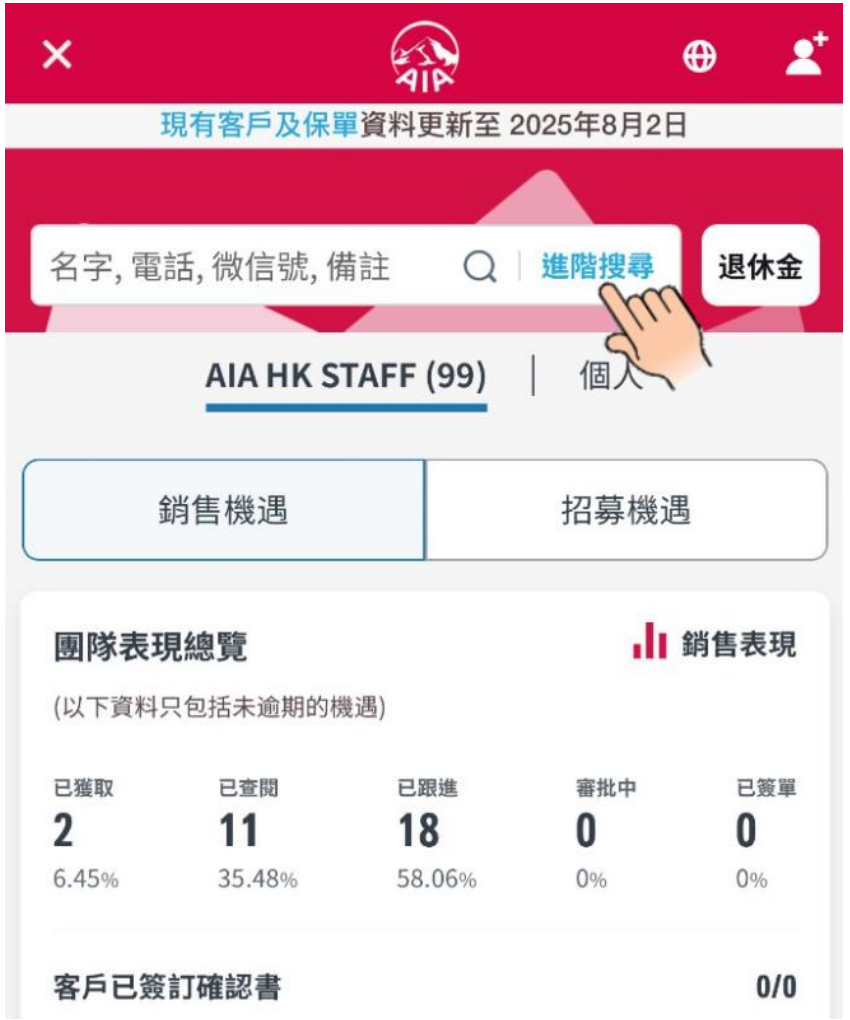
進入CRM 客戶關係管理平台





手機 iEngage







平板電腦 AIA SMART



HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

尋找CRM Recapture商機

特選客戶名單，亦可以在 CRM 搜尋



CRM

1. [Recapture] 2026年1-3月重點客戶名單
2. [優易/簡易核保] 2026年重點客戶名單
3. 2026年高端客戶名單
4. 2026年高購買潛力客戶名單
5. [Recapture] 2025年重點客戶

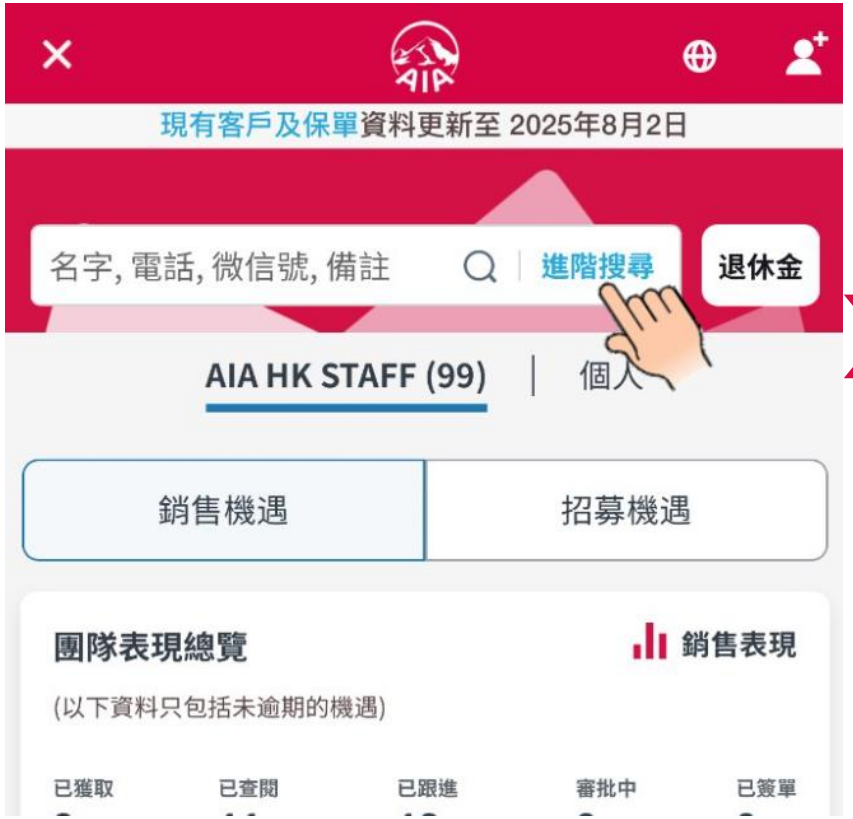


AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

搜尋推廣活動

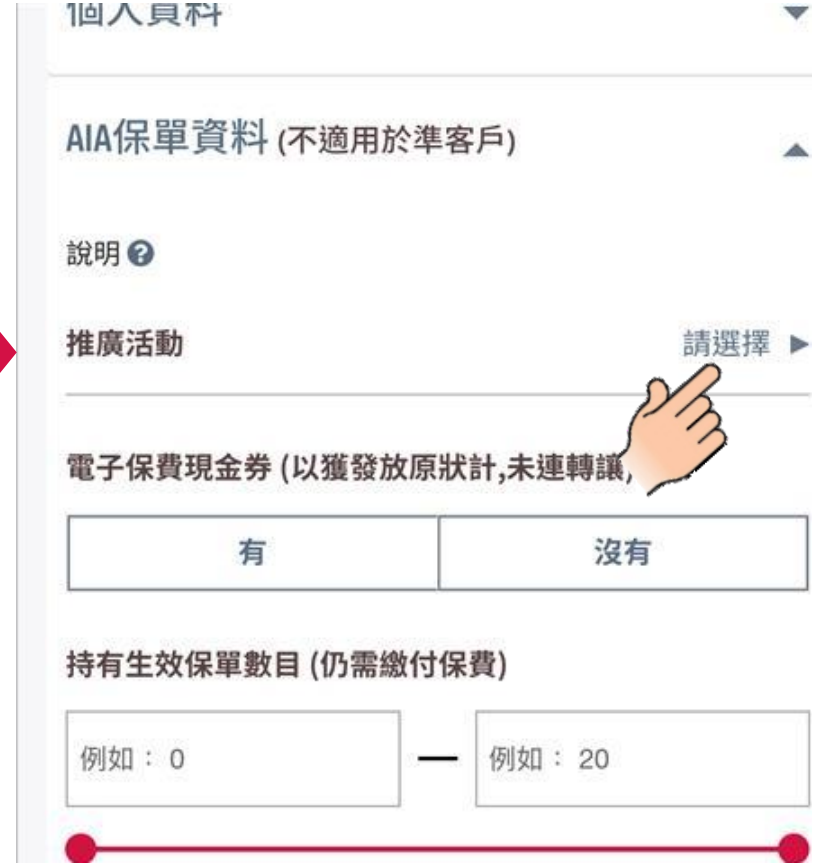
點選**進階搜尋**



在進階搜尋較下方，打開**AIA保單資料**



打開**推廣活動**



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

搜尋推廣活動

挑選目標客戶群，按**確定**



返回進階搜尋，再按**查看結果**



於客戶檔案中打開**推廣活動**檢查



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

使用CRM
尋找銷售機遇及聯絡客戶

銷售機遇查看「所有紀錄」

如果客戶是受保人，就不會有相關機遇記錄。





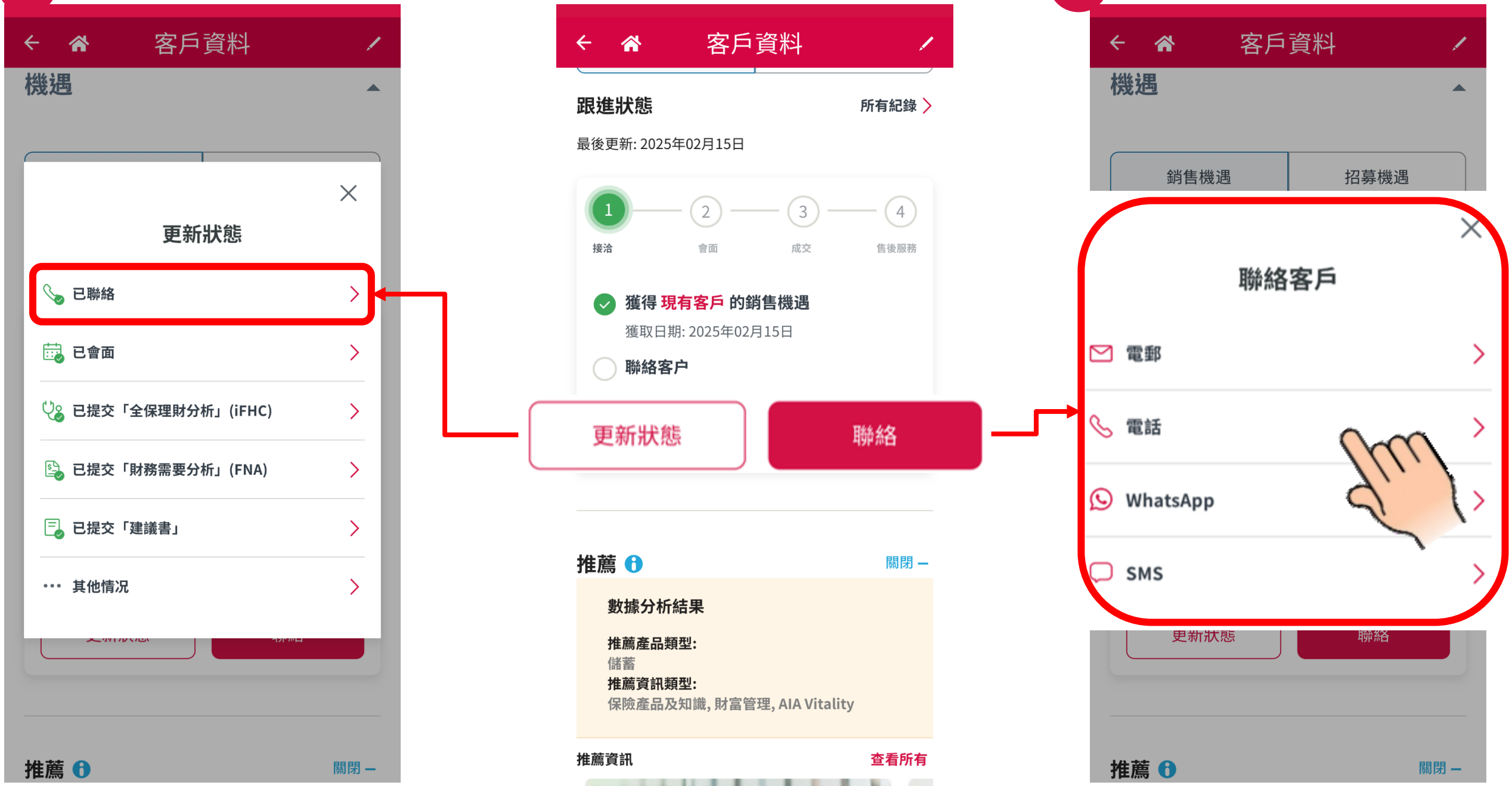


AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

2 當聯絡客戶後，更新狀態。

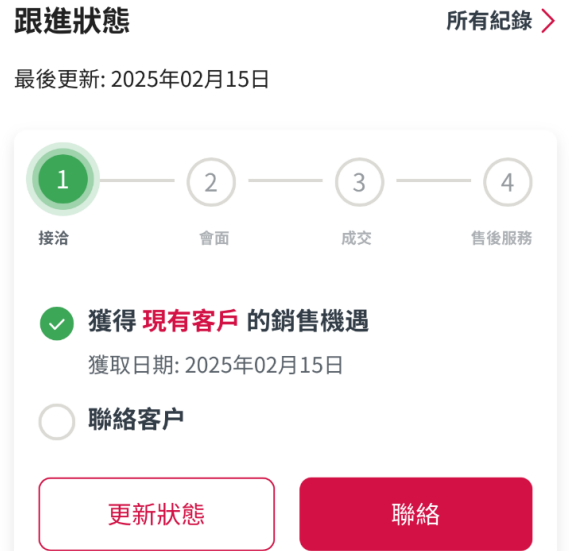
1 點選聯絡客戶。



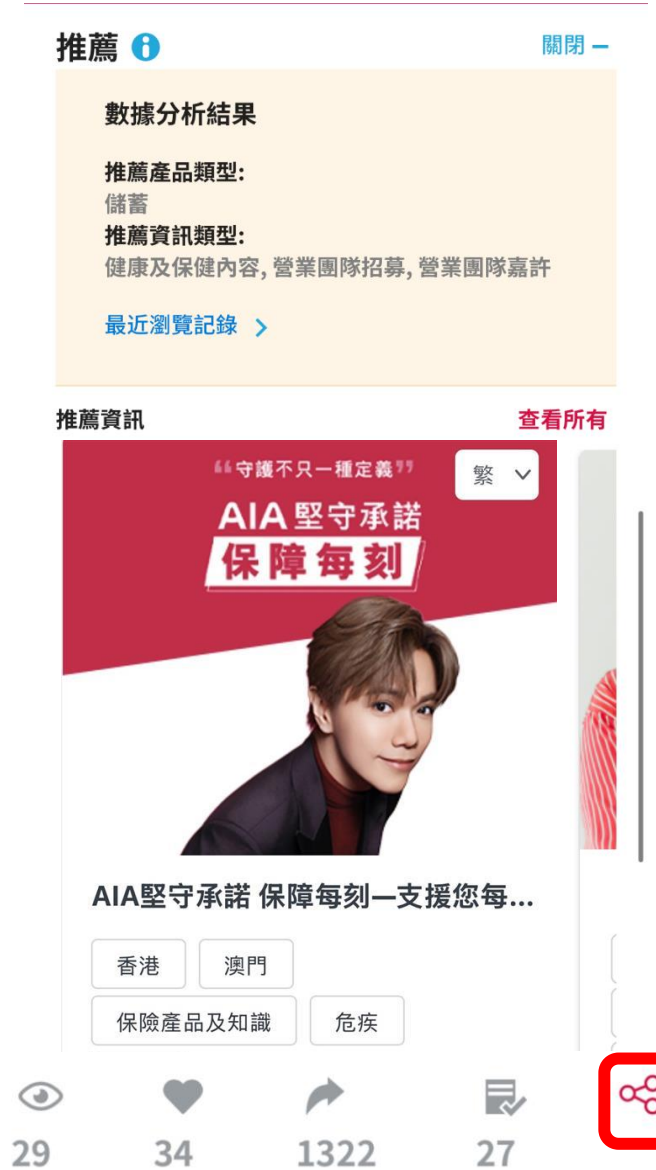
HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

使用CRM
分享iSay文章

於機遇部分打開推薦資訊，然後分享iSay文章



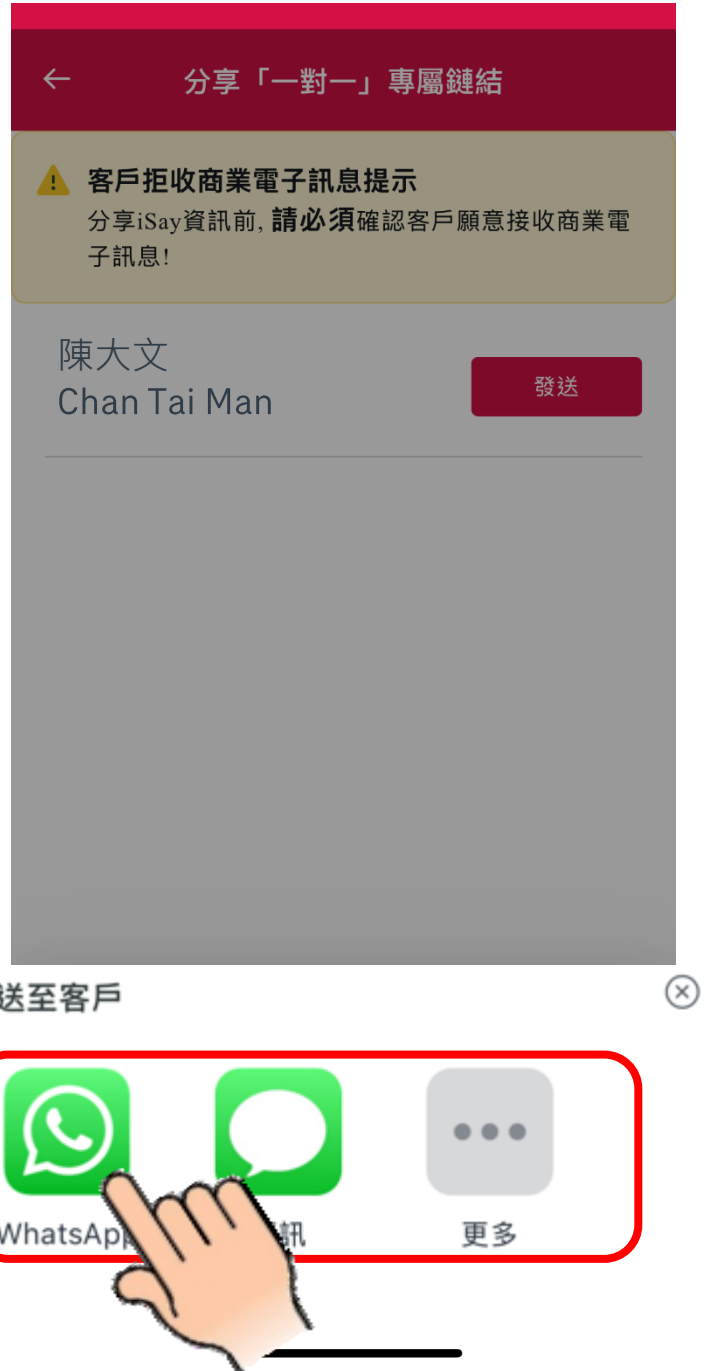








自訂訊息，並自行選擇加入電子卡片，然後按下一步並發送



HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

如何使用CRM
寻找指定客户群

尋找「銀髮族」

「銀髮族」= 55+





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

尋找「新香港人」及「高淨值客戶」

在進階搜尋較下方，
打開**個人資料**







AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

使用CRM
尋找只持有一張AIA保單之客户

搜尋持有只持有一張AIA保單





持有由1張至1張保單=
持有1張AIA保單之客戶

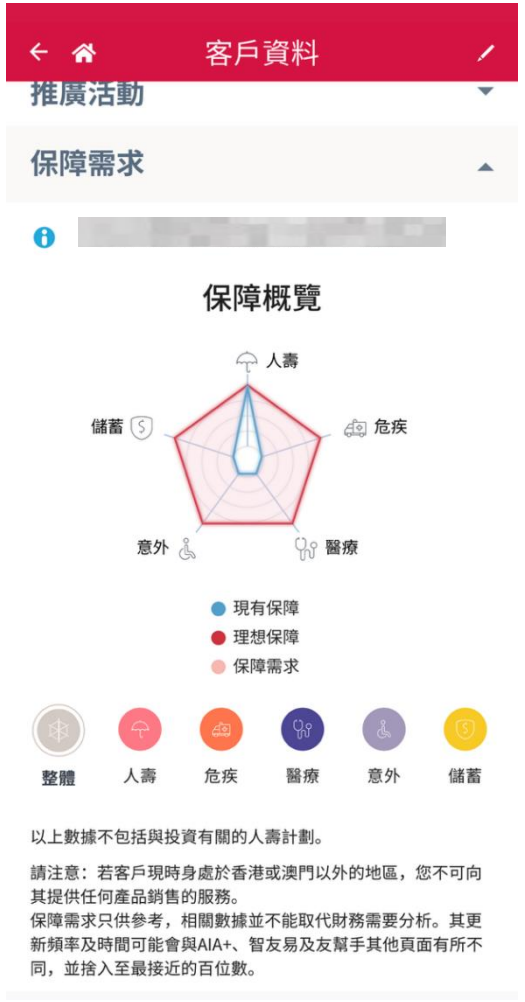
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

了解客户保障需求







AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

如何使用CRM
尋找沒有CI保單
之客户

CRM「進階搜尋」

搜尋沒有CI保單之客户





點選「現有客戶」

在進階搜尋較下方，
打開「個人資料」

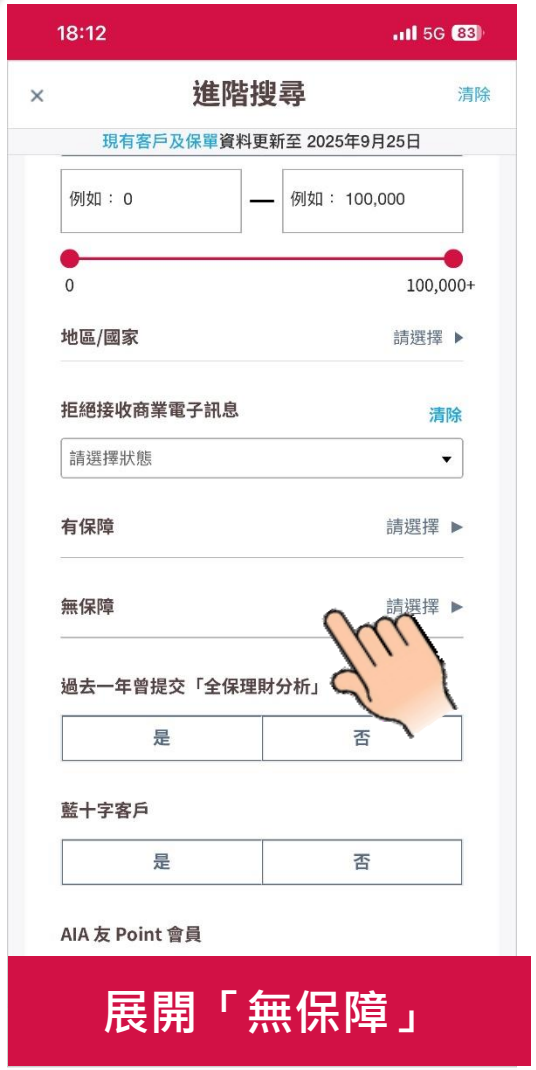


AIA confidenti

[AIA - CONFIDENTIAL]

CRM「進階搜尋」

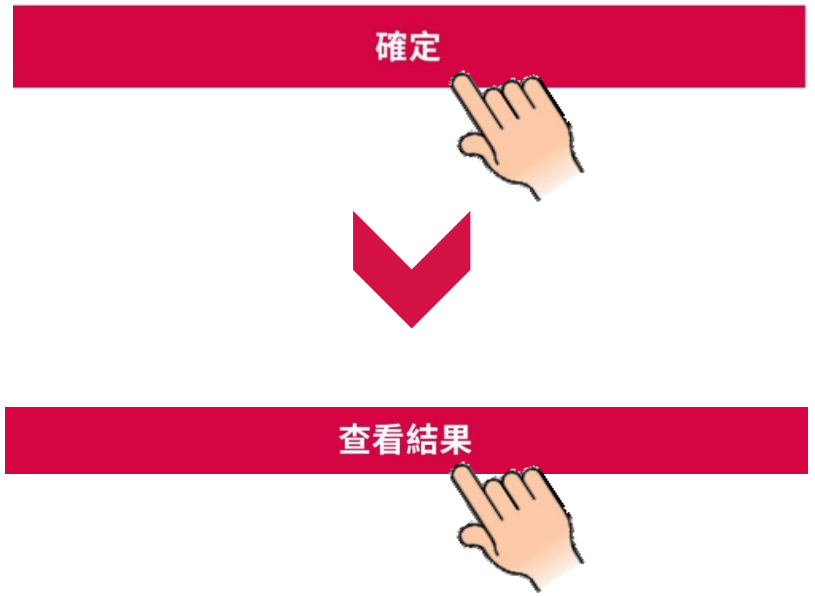
搜尋沒有CI保單之客戶



展開「無保障」



點選「危疾」



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

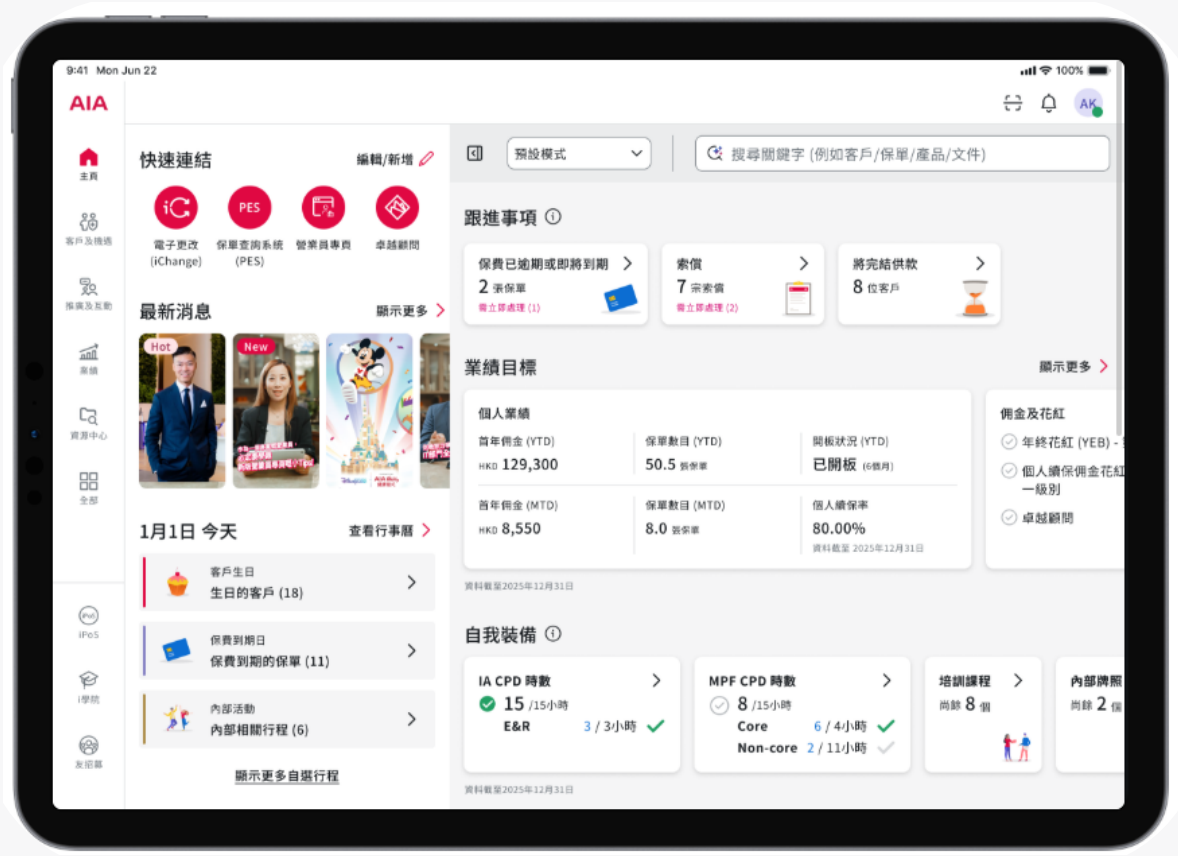


AIA Smart +

智友易+

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA Smart + 智友易+







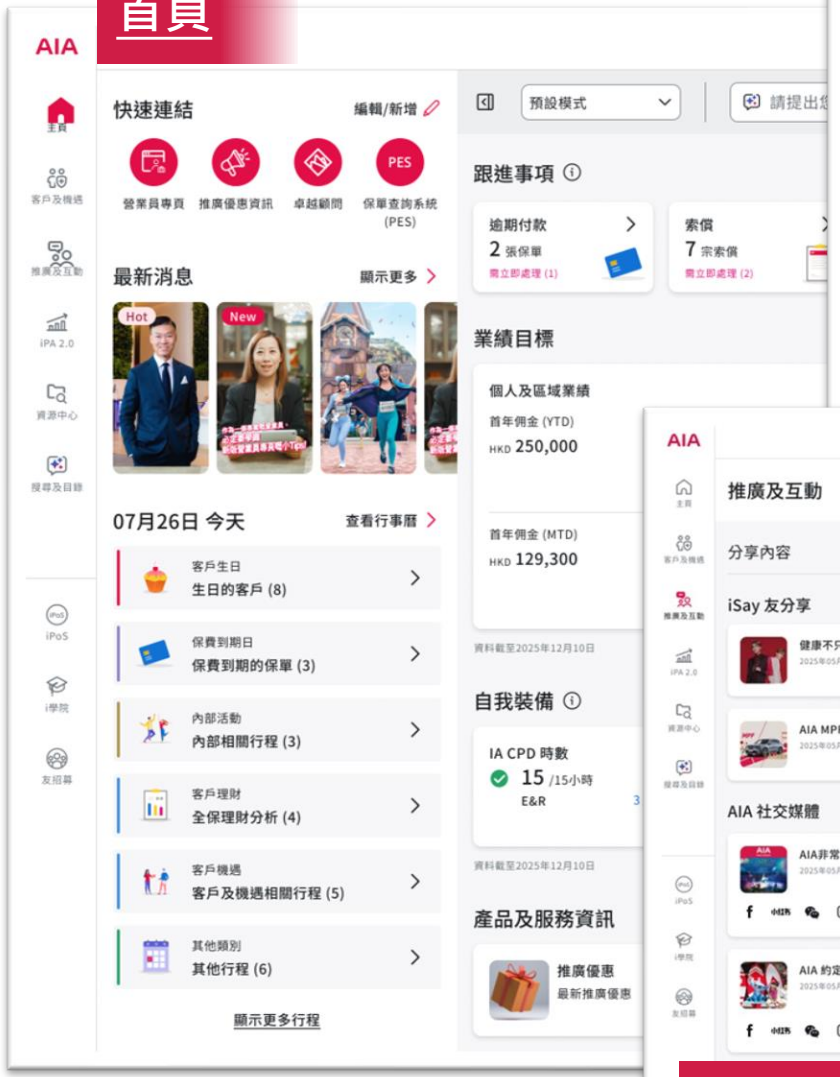
AIA Smart +
All in one application

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

AIA Smart + 智友易+

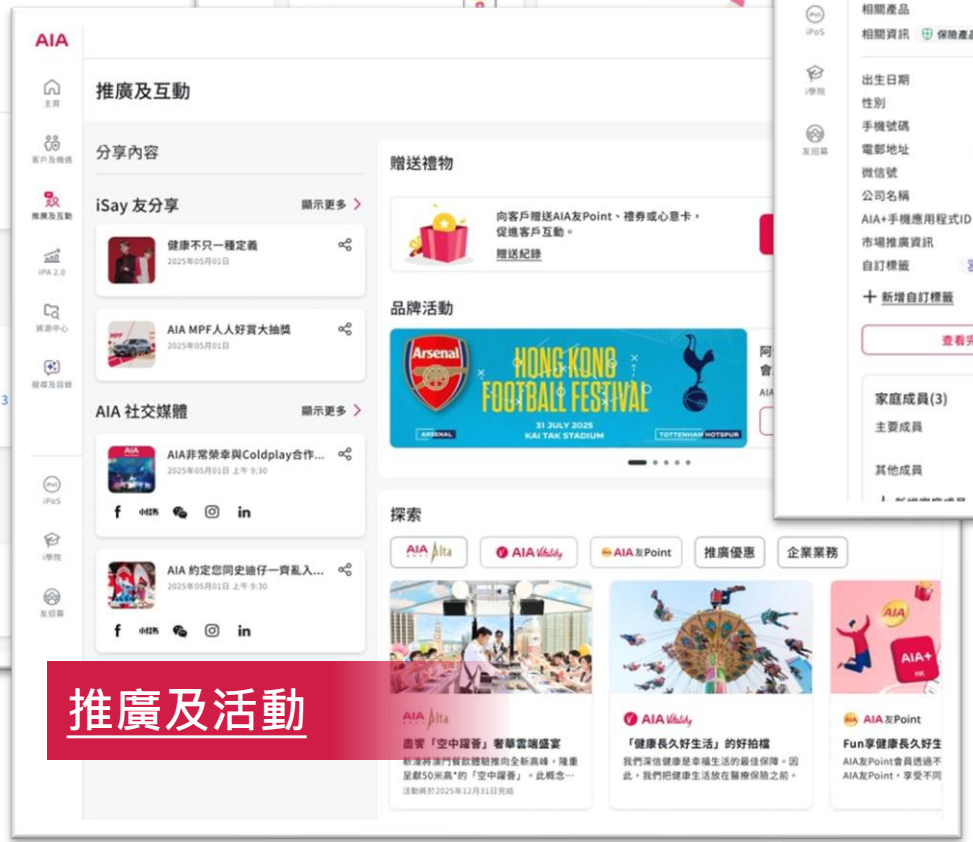
首頁



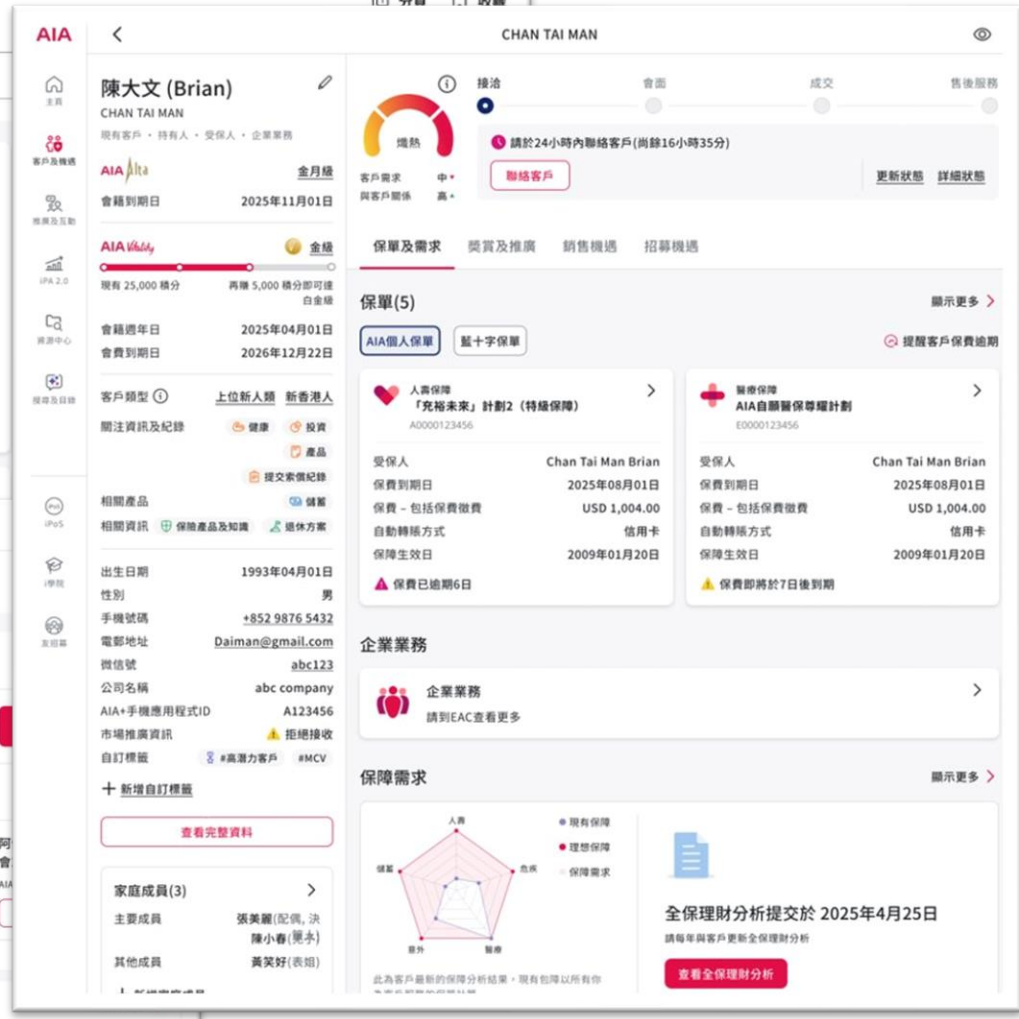
資源中心



推廣及活動



客戶及機遇



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

4月	7月	10月
6,000位 受邀財務策劃顧問 (包括數碼推廣大使, ITD LUSEB Members, Premier Advisor, PAL)	所有財務策劃顧問	所有財務策劃顧問
所有主要功能	所有主要功能	所有功能
同事可以隨時轉換 AIA Smart+ 或 AIA Smart 智友易 iEngage 友幫手	同事可以隨時轉換 AIA Smart+ 或 AIA Smart 智友易 iEngage 友幫手	強烈建議所有同事使用 AIA Smart+

TDA 多元技術支援

*由2025年1月27日起



財務策劃顧問 IT 熱線

香港

(+852) 3108 1338

服務時間：

週一至週日及公眾假期

09:00-21:00

365 days 9am-9pm AIA IT

電郵: hk.helpdesk@aia.com

澳門 (+853) 8988 1900

服務時間：

週一至週五	09:00-13:00 14:30-17:30
週六、週日及公眾假期	休息



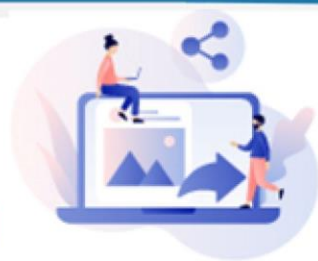
各區專用 DD IT 熱線

（只供區域總監及已登記的電話號碼使用）

服務時間：

週一至週五	10:00-19:00
週六、週日及公眾假期	休息

❖ 每個區域均設獨立專線，並只供區域總監使用。如有需要，請透過您的區域總監協助查詢。



現場技術支援站

• 啟德 AIRSIDE 35 樓

服務時間：

週一至週五 09:00-18:00

• 友邦九龍大樓 15 樓
Premier Place II

服務時間：

週二、三、五 09:00-18:00

• 銅鑼灣利園2期 21 樓
CHAMP District

服務時間：

週一及週四 09:00-18:00

週六、週日及公眾假期 休息

• 尖沙咀港威二期 21 樓
2101室財駿認證中心

週一至週五	09:00-18:00*
週六	09:30-16:00*
週日及公眾假期	休息

❖ 財駿認證中心之服務時間或會按不同情況而有所調整，到訪前請先登入營業員專頁，在電子服務欄內進入iBS查詢或預約。

• 銅鑼灣希慎廣場 29 樓
友邦峻宇財富管理中心

週一至週五	09:00-18:00*
週六	09:00-14:00*
週日及公眾假期	休息

❖ 場地使用需先經區域總監預約

❖ 只限於現場接待高淨值客戶的財務策劃顧問



友邦數碼大使

TDA Geniiverse

一對一咨詢服務：

• 啟德 AIRSIDE 35 樓
• 線上Teams會面 (需預約)

（預約頁面二維碼）

服務時間：

週一至週五	09:00-18:00
週六、週日及公眾假期	休息

區域探訪：

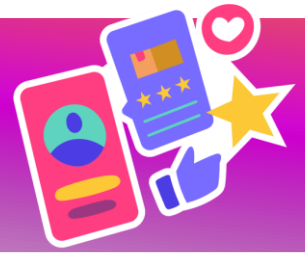
各區域團隊同事可透過 tdageniiverse@aia.com 查詢區域探訪事宜。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

「全心為客，堅守使命」

Beyond Number One!



「客戶多元化，互動個人化」

「全力深耕，快速起動」

