

拓客产品工作坊
(一马当先篇)

18 Mar 2026

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

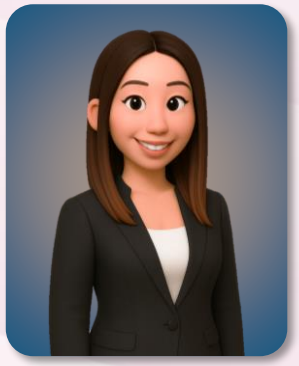
全心為客
堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

全新内容「友」你参与

载誉回归



Mr. Fiske Wong
营业拓展部
ECM总舵主



Ms. Stephanie Cheuk
营业策略部
ECM策略专员



Ms. Annie Leung
客户及市场策划部
市场推广专员



Mr. Kurtis Kwok
营业培训及发展部
产品培训专员



Mr. Jackal Wong
营业数码及创新科技部
数码先锋



Ms. Angela Wong
营业数码及创新科技部
Smart+专家

2025全年参与课程人数接近1000人：

完成课程同事之**客户再投保比率**对比全公司整体趋势**高出50%**

活跃度对比全公司平均**高出20%**

达成MDRT及PA比例亦优于公司整体

课程内容

一 **生安康:** 人寿保障产品销售技巧

马 **到功成:** 新春财富管理产品心得

当 **红不让:** 最红客户推广优惠活动

先 **拔头筹:** 全新电子管理工具介绍

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

AIA AGENCY KICKOFF MEETING
友邦2026年啟動大會

2026 Serve to Sales 2.0



总服务客户盘与业务表现概览

报名出席今天工作坊同事：**120位**

总服务客户数目

6,000+位

人均服务客户

~50位

顶尖同事服务客户数：~460 位

新造年化保费 (ANP)

2,200万美元

人均新造保费

~18.3万美元

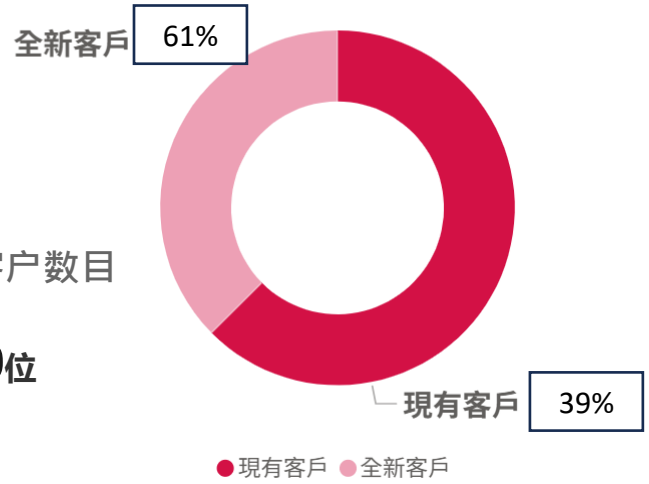
新造保单总数

2,200+单

平均每张保费

~1 万美元

購買客戶組成結構



总购买客户数目

~1,400位



战略性业务洞察与解读

全心為客 堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

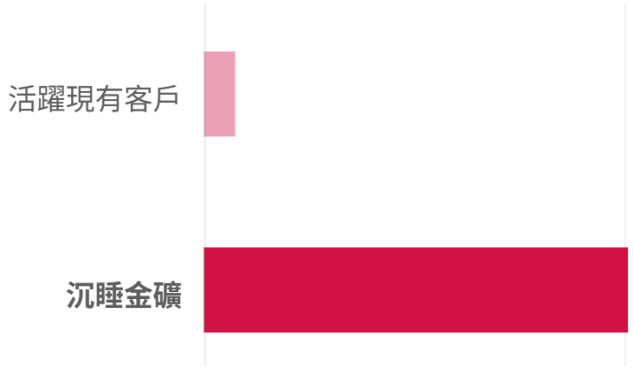
成功的「深耕型」业务模式

近 39% 的新业务来自现有客户加保。**这明确显示团队的核心竞争力在于卓越的客户关系经营与深度开发能力。**这是一种高产值、可持续的成熟业务模式。



稳健增长与「沉睡金矿」

现有客户活跃购买率仅约 9.1%。这意味着 91.9% 的庞大客户群在 2025 年没有新增保单，是**未来业绩增长极具潜力的「沉睡金矿」**。



卓越标杆与全面保障

顶尖同事证明了扩大及有效管理客户基盘是关键。应持续贯彻 **Total Protection（人寿、医疗、危疾、意外）及 Wealth Management 理念**，提升保单质量。

单一保单客户

近 45% 的现有客户属于单一保单客户。 仅持单一保障的客户，象征相对大的保障需求，交叉销售空间极大。

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

終身保障 安然未來

5年/ 30年保費繳交期

高達 27% 保費回贈

詳情請參閱通告A260171



1. 高保障

高人壽保障杠桿 +
額外意外身故賠償

總賠償額高達

300%



2. 幫退休

較高中長期預期總回報，
將保障轉化為退休資金*

*已獲香港按揭證券有限公司(HKMC)認可



3. 易核保

符合條件客戶只需確認及提供

- **3項**健康聲明
- **4項**雜項資料

AIA U+

BUSINESS TRAINING & DEVELOPMENT
营业培训及发展部

全心為客 堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

Target 所有区域所有同事100%完成了内部牌照



ProsperLife Insurance Plan (PL)
「活然人生」保险计划

全新终身寿险产品推出

- 掌握产品定位与优势
- 深入了解产品保障及特点
- 助您掌握重点内容及取得产品牌照

请即登入

iAcademy ▶ e-Learning Training ▶ Internal License
i 学 院 ▶ 网 上 学 习 课 程 ▶ 内 部 牌 照

为自己订立清晰的 阶段性目标

关注客户真实需求，用行动守护客户

第一季目标

- 持续Active，活跃开板
- 透过CRM联络客户 (10-5-3-1)
- 100% Act On 联系所有 ECM - PL & DA2 特选客户
- 达成HK$100,000 FYCS
- 完成9张新保单
- 公司最新产品销售最少1张「活然人生」(PL)

全力追赶三大业务会议，达成MDRT🌟出发巴塞隆拿之旅✈️！

2026马上起动：两大方法



1. 深耕现有客户

2. 扩拓新客源

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

2026年个人目标

每8個現有客戶

就有1個會再投保

[AIA - CONFIDENTIAL]

单一保单客户概况

最多单一保单客户持有哪一类型保单？

人寿

万用寿险

意外

储蓄

医疗

人寿

个人意外

危疾

投连险

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

全心為客
堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

所有客户

对客户/ 准客户

3 财富增值

根据客户自身的需要和能力,以不同投资工具为资本进行增值，争取较高潜在回报， 同时满足保障需要

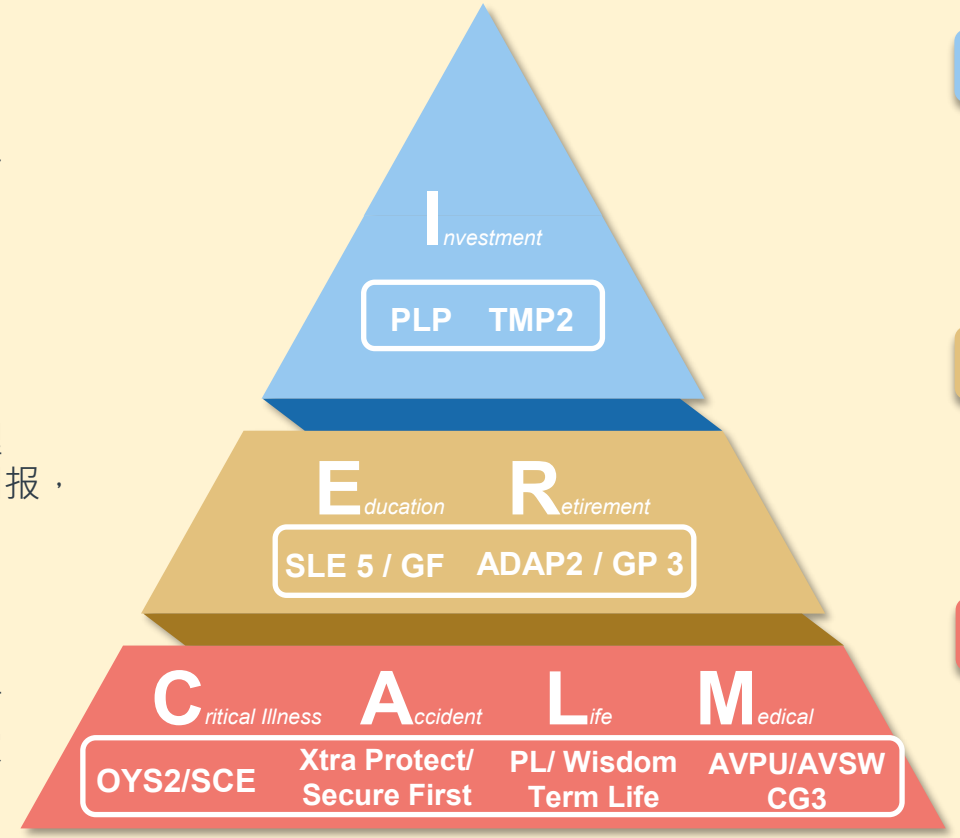
2 财富管理

透过不同资产配置计划，平衡个人理财组合风险，以时间换取长远潜在回报，实现不同人生阶段的理财目标

1 风险管理

以保障型产品构建个人及家庭保障防护网，以防不幸患病或意外招致的家庭损失，影响生活水平

全保理财金字塔



对财务策划顾问

3 开拓业务领域

建立专业形象，扩展业务范畴，以「财富增值」产品，提供多元化理财方案，增加销售机遇

2 维持业务增长

与客户加强互信， 透过「财富管理」产品增加成交销售业绩

1 打好客户基础

以「风险管理」产品作敲门砖接洽准客户，增加成交机会及客户数量并建立业务关系

MCV客户

对客户/ 准客户

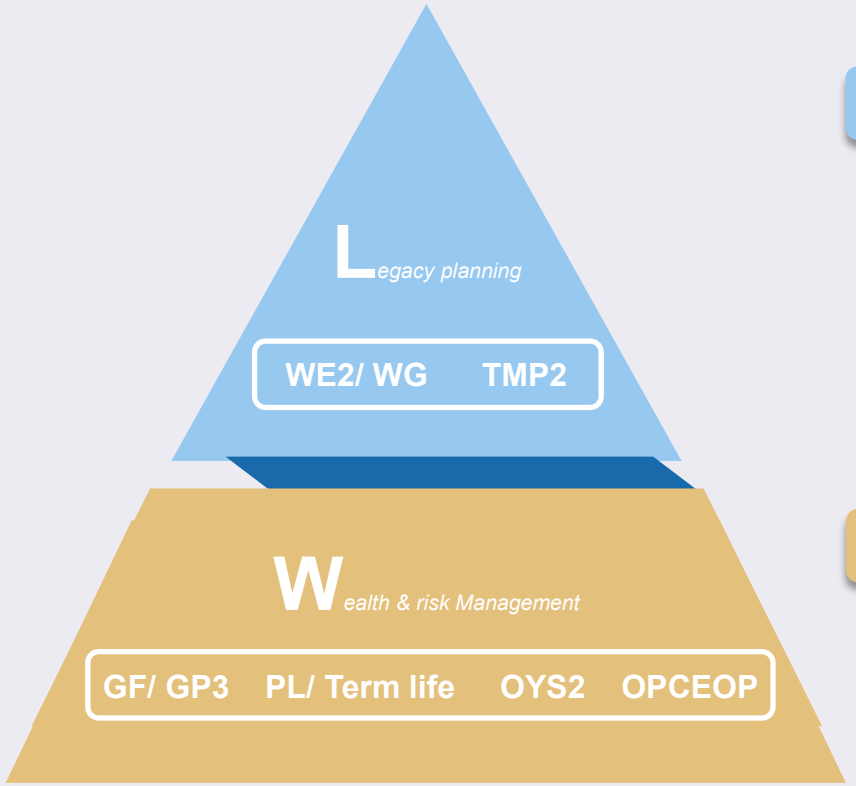
2 资产传承安排

透过高净值客户产品，规划资产传承安排，实现财富延续目标；希望以投资工具为资本进行增值，争取较高潜在回报， 增加被动收入来源

1 财富及风险管理

鉴于市场上不同因素所产生的影响，客户寻求不同的方案，以实现长远理财目标；并以高端或大额保障型产品，填补固有保障不足，以免需要动用流动现金

全保理财金字塔



对财务策划顾问

2 开拓业务领域

透过高净值人寿保障产品及投连险，为客户实现资产传承及财富增值等不同理财目标，并提升销售case size

1 建立业务关系

善用香港分红产品优势，以储蓄及危疾产品作敲门砖，建立与客户之间的业务关系，再透过配搭高端医疗保障产品，落实医疗储备方案，赢取客户信任，及透过转介获取更多客户数量

此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

中国内地人寿保障缺口

全心為客
堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

中国内地**全年**人均收入
43,377 人民币

香港**每月**人均收入
24,161 港币

资料来源：国家统计局

[AIA - CONFIDENTIAL]

MCV客户地区分类

73%来自
北京、上海、广州、深圳

55%
来自非大湾区

45%
来自大湾区

[AIA - CONFIDENTIAL]

收入越高，保障需求越大



[AIA - CONFIDENTIAL]

孩子成長期 初踏社會期 盛年拼搏期 成家立室期 人生收成期

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

資料来源: 人生旅程 - 人生收成期 (查阅于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

总计:4,643 宗
理赔总额:25.9 亿港元
人均理赔金额: 港币55万9千

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.

可供MCV客户选择之重疾产品















		「进添明珠」计划–癌症保障 LUPP	简护危疾明珠保 SCEP	泰然安心保2 ECP2	简致·爱伴航 EOYS	多重安心保2 MCP2	进泰安心保2 PCP2	爱伴航2 OYS2	多重智倍保 SEU	「自在自选」危疾保 AA
单次 或 多重危疾赔偿		多重 只限癌症	单次		多重	多重	单次	多重		按所选保障类别
危疾	癌	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	心脏病、中风	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	其他	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
早期危疾	原位癌		✓	✓ (女性原位癌)		✓ (女性原位癌)	✓	✓	✓	✓
	「通波仔」		✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓
	于颈动脉进行血管成形术 (Angioplasty)		✓				✓	✓	✓	✓
	其他		✓				✓	✓	✓	✓
严重儿童疾病			✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓

以上信息并非完整，也不包含所有产品信息。有关完整详细信息，请参阅产品小册子。

危疾保障销售心法:

先保「大」，再保「小」

先管「够」，再「讲究」

先投「保」，再谈「好」

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

现有客户危疾保险分析

1 哪些现有客户还会再买CI?

较大机会购买CI的客户群:

- 45岁以下客户群
- 与AIA建立顾客关系3年内
- 拥有多于1张保单,尤其是已拥有CI
- 本地客户以量为主(占68%的CI)

新香港人机率较高

内地人士买OYS有>60%

是为子女买

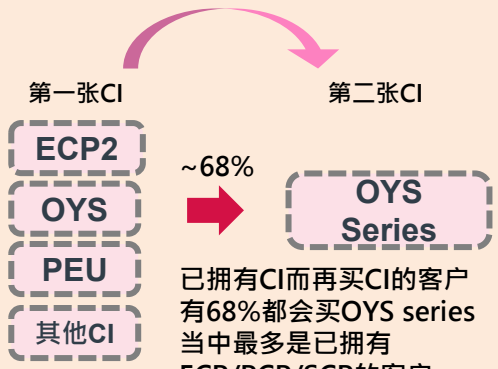
2 已拥有CI的客户还会再买CI吗?

去年购买CI的现有客户中,

70%的客户已拥有CI, 30%则没有

70%
已拥有CI

已拥有CI而再买CI的客户当中已拥有最多的保单为ECP/PCP/SCP



已拥有CI而再买CI的客户有68%都会买OYS series当中最多是已拥有ECP/PCP/SCP的客户

已拥有CI的客户,
第一与第二张CI保单大约平均相隔6年, 新香港人则较短大约3年

3 年长客户还能买CI吗?

55-64岁的年长客户群也可选单次赔偿或定期危疾保单以减轻保费负担

年长客户买CI以ECP2为主,保费是OYS的6成左右 — ECP2 — 44%

对较负担能力较高的客户OYS也是可选的保费平均 5K USD — OYS series — 29%

其他 — 16%

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.



爱伴航2 OYS2

115种受保疾病：涵盖58种危疾(包括57种严重疾病及1种非严重疾病)、44种早期危疾及13种严重儿童疾病

保障入住深切治疗病房：特设两个赔偿级别，保障因危疾以外的健康问题(包括传染病和受伤)而入住深切治疗病房

为指定危疾设有多重赔偿至85岁：针对癌症、心脏病、中风、亚尔兹默氏病 / 不可还原之器质性脑退化疾病及柏金逊症提供合共高达10次赔偿

持续癌症现金选项：增设长达100个月的癌症现金赔偿作长期支援

父母/配偶身故豁免缴付保费保障



泰然安心保2 ECP 2

周全危疾保障，享有61 种危疾及指定疾病保障 (53 种严重疾病、1种早期危疾、3 种非严重疾病及5 种指定疾病)

市场最多的5 种限缴保费缴付期选择 (提供 5 年、10 年、15 年、18 年及25 年的保费缴付年期选择)

计划提供 2 种危疾保障选择，分别可预支原有基本保额之80% 或100%



简护危疾保 SCEP

纯危疾保障，涵盖多达115种疾病及人寿保障

保费相宜，保费于每五年续保时递增

保额 ≥ 1,875,000港元/澳门币或250,000美元，可享保费折扣

70 岁前有转换权益

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

癌症等候期演变历史

2011	2016
首次引入癌症多重赔偿	「加裕倍安保」(加强版)
5年等候期	**3年**等候期
不会保障持续的癌症	**保障**持续的癌症
相同器官之癌症索偿**需完全康复**才开始计算等候期	**移除**此限制

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

「加裕倍安保」系列 - 主要特点

已停售



新增
多重癌症保障
只适用于「加裕倍安保（加强版）」

新增
首10年升级保障

于第9年**可转换至终身寿险保单

**由保单之第9个保单周年日或紧随着受保人64岁生日后之保单周年日（以最先者为准）起

新增
抵港抵澳内地受保人标准保费

新增
较高长线预期回报及保障

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

泰然安心保2

集危疾、人寿及储蓄三大元素

「泰然安心保2」提供危疾保障至100岁，保障涵盖53种严重疾病、2种非严重疾病、1种早期危疾保障、4种严重儿童疾病及女性原位癌



5种保费缴付期

「泰然安心保2」提供5种保费缴付期选择，并同时享有终身寿险及至100岁的危疾保障。

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	

计划100或计划80

计划设有两种危疾保障(计划100或计划80)

计划100和计划80分别支付您相当于原有保额的100%或80%的危疾保额。计划80的最高危疾赔偿为原有保额的80%。当受保人身故，我们将会支付余下20%的原有保额(即现时保额)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

经iPoS申请由「加裕倍安保」系列换至泰然安心保2



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

经iPoS申请由「加裕倍安保」系列换至泰然安心保2

于「计划转换」部分，如客户希望转换至泰然安心保2，客户**可选择是否提供额外的健康资料。**



如客户选择于保单转换时**不提供**额外的健康资料：

- 只适用于计划转换而没有增加保额及没有任何附加契约
- 「免付保费附加契约（基本计划）」**将不会于转换后的泰然安心保2保险计划的保单下获提供**

如客户选择于保单转换时**提供**额外的健康资料：

- 「免付保费附加契约（基本计划）」**须接受核保评估**

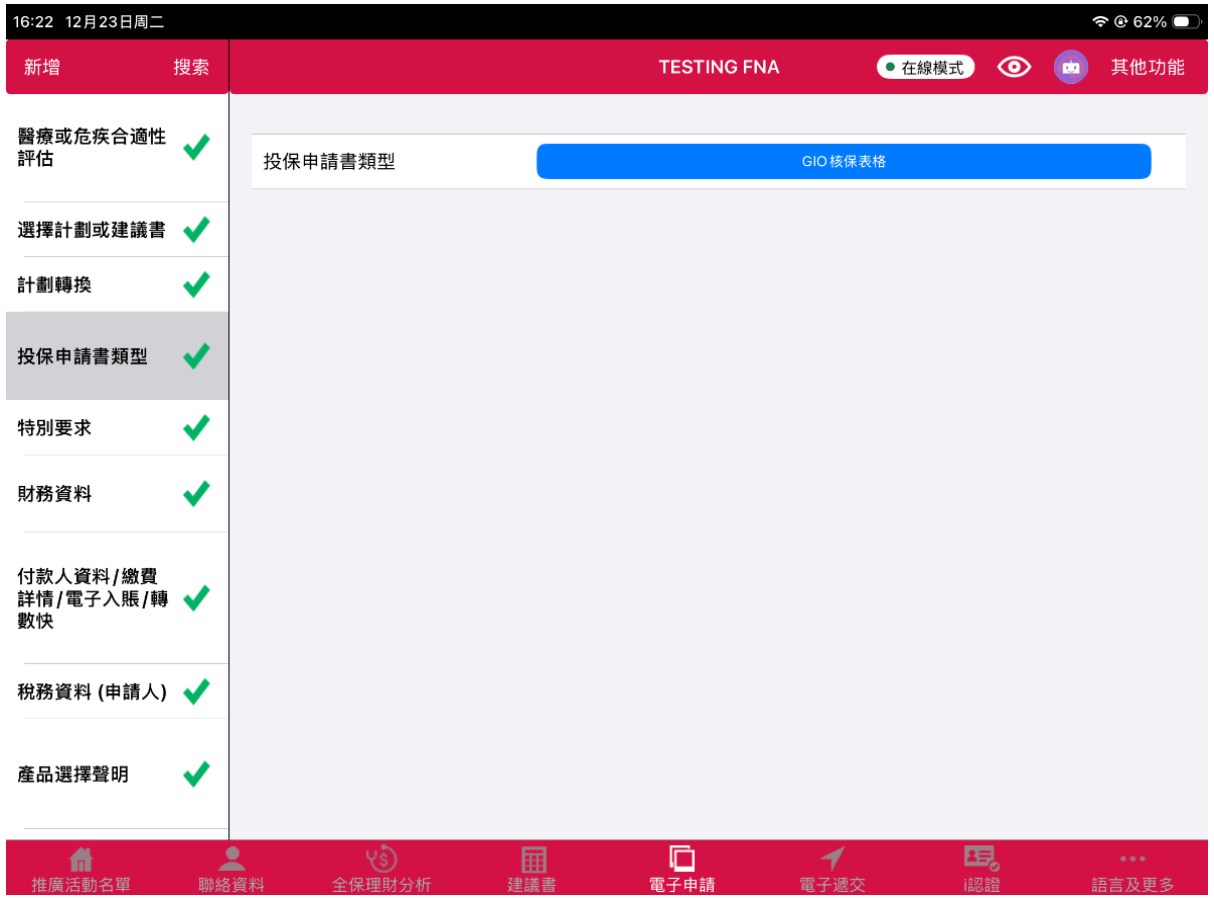
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

经iPoS申请由「加裕倍安保」系列换至泰然安心保2

客户选择于保单转换时不提供额外的健康资料：

- 只适用于计划转换而没有增加保额及没有任何附加契约
- 「免付保费附加契约（基本计划）」**将不会于转换后的泰然安心保2保险计划的保单下获提供**



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

人寿保障产品

身故保障缺口巨大，人寿保障是家庭抗风险的关键

失去经济支柱的财务风险

收入中断，
日常、医疗、教育
开支仍不停...

香港保障缺口
6.9万亿港元[1]



每位**在职成年人**平均短缺 **190万港元**[1]



如果**家庭的经济支柱离世**，家庭的财务资源**只能应付30%的家庭开支**[3]



提早规划，让爱延续，守护家人每一步！

来源:

1. 保险业监管局. (2021).《香港死亡保障缺口报告》. 来自 https://www.ia.org.hk/tc/infocenter/files/Mortality_Protection_Gap_Report_chi.pdf
2. LIMRA. (2024). 2024 Life Insurance Fact Sheet. LIMRA. 来自 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. 来自 https://www.thestandard.com.hk/market/article/151893/

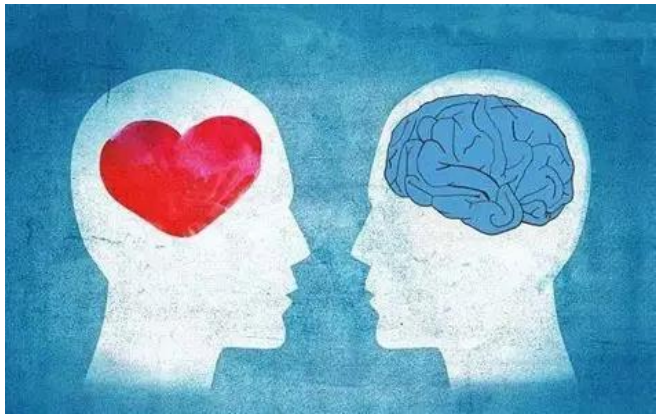
由需要 → 到想要





感性演绎

留爱不留债
持续照顾所爱之人



理性分析

带出人寿保险的独特性

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

销售心法



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

心动但未行动

因为……

将来太远　当下最真

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

只供内部使用
不能对外发放

内部产品定位 - 人寿保险



推出日期:
2026年1月20日

活然人生保险计划 (PL)



乐怡人生保障计划 (SL Series)



「裕满人生」保障计划2 (AL2)

特点

- 高杠杆终身保障*
- 额外意外身故赔偿
- 长期总回报较高

- 高杠杆终身保障*

- 保证回报较高
- 早期总回报较高

* 指身故赔偿 / 已付保费总和之百分比

「活然人生」保险计划提供更广泛的产品特点

	活然人生保险计划 (PL)	乐怡人生保障计划 (SL Series)	「裕满人生」保障计划2 (AL2)
红利及分红结构	终期红利	终期红利 / 周年红利 + 终期红利	周年红利 + 终期红利
		产品特点	
意外身故赔偿*	√	-	-
免付保费附加契约*	√	√	√
身故赔偿支付办法	√	√	√
[市场首创~]受益人灵活选项	√	-	-
灵活调配安排^	√	-	-

^ 于「灵活调配安排」下，保单持有人可申请将该部分退保利益的款项直接支付予保单持有人的指定收取款项对象，惟受限于我们当时不时厘定的行政规则。申请须受限于我们全权酌情批准、适用法律和我们当时的规则及条件。我们可全权酌情自行随时暂停及/或撤销保单持有人就灵活调配安排的提取指示，或撤销保单持有人对收取款项对象的指定。我们保留不时更改适用于「灵活调配安排」的行政规则的权利。行使「灵活调配安排」将会降低保单价值及保单价值的可持续性和潜在增长。

* 额外意外身故赔偿由「意外身故赔偿（活然人生）附加契约」提供。此附加契约及「免付保费附加契约（基本计划）」均受限于核保评估及不保事项，其申请资格将根据本公司的核保决定而定。

~「受益人灵活选项」之市场首创是指保单持有人可透过「受益人灵活选项」让受益人选择，当受益人达到保单持有人所选的指定年龄或当受益人患上受益人灵活选项下之指定疾病时，受益人可根据其选择的支付办法收取身故赔偿款项的指定特点。此特点与香港主要保险公司之储蓄保险产品及人寿保险产品比较为市场首创，由AIA于2025年1月8日在活享储蓄计划中首创。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

只供内部使用
不能对外发放

「活然人生」保险计划

三大简易销售要点

1 易核保

只需提供3项健康声明和4项杂项资料

无需回答正常核保健康问题及杂项资料

2 帮退休

较高中长期预期总回报

香港按揭证券有限公司 (HKMC)

认可为合资格寿险计划

3 高保障

高人寿保障杠杆 + 额外意外身故赔偿

总保障高达基本保单保额

300%

^ 于「灵活调配安排」下，保单持有人可申请将该部分退保利益的款项直接支付予保单持有人的指定收取款项对象，惟受限于我们当时不时厘定的行政规则。如部分退保，以部分退保利益的形式获取保单持有人保单的部分保证现金价值及部分非保证终期红利(如有)，但保单保额将会随之减少。即其后的保证现金价值、终期红利（如有）及就基本计划已缴付保费总额（用以计算身故赔偿）将全部根据已下调的保额减少，而本公司其后可能公布的任何终期红利将相应地减少。因此，部分退保将导致保单的身故赔偿、意外身故赔偿（如适用）、退保利益、保单价值及保单价值的可持续性和潜在增长随之降低。实际的部分退保利益金额可能会因实际的非保证终期红利（如有）而有所不同。

*「意外身故赔偿（活然人生）附加契约」及「免付保费附加契约（基本计划）」均受限于核保评估及不保事项，其申请资格将根据本公司的核保决定而定。

~「受益人灵活选项」之市场首创是指保单持有人可透过「受益人灵活选项」让受益人选择，当受益人达到保单持有人所选的指定年龄或当受益人患上受益人灵活选项下之指定疾病时，受益人可根据其选择的支付办法收取身故赔偿款项的指定特点。此特点与香港主要保险公司之储蓄保险产品及人寿保险产品比较为市场首创，由AIA于2025年1月8日在活享储蓄计划中首创。

只适用于香港地区，且申请须符合按证保险公司规定之所有资格要求。如持有人在保单逆按计划下抵押了保单，有机会未能行使身故赔偿支付办法，受益人灵活选项或灵活调配安排。

[AIA - INTERNAL]

两种保费缴付期选择 贴心对应主要客户群需要

5年缴

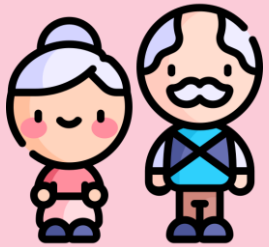
销售重点：

- 兼顾**终身人寿保障**与**潜在长期财富累积**
- **短缴设计**更适合准退休或预算充裕的客户
  - **总保费更低**
  - **长期潜在财富累积**效果更明显^

重点潜在客户群：



中产及
高资产净值族群



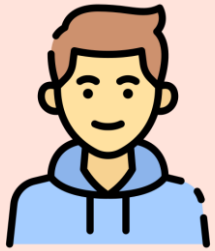
成熟人士 /
准退休 / 退休一族

30年缴

销售重点：

- **年缴保费**较**低**，保障**杠杆效果更强**
  - 更适合初入职场或初建家庭人士
  - 有需要时可利用**节省的预算**用作**购买额外保障**
- 提供终身保障的同时更可考虑作为**长期储蓄工具**，适合年轻市场

重点潜在客户群：



大众市场



年轻专业人士 /
初为人父母

注：有关两个保费缴付期的差异（包括回报、保障及保费金额），请参阅相关利益说明文件。同时，缴付期之选择应符合财务需要分析之负担能力审查

^ 以 '受保人为男性非吸烟者, 40岁, 保额50,000美元' 为例

[AIA - CONFIDENTIAL]

只供内部使用
不能对外发放

简易核保 - 投保过程更轻松

所有现行的核保守则及**非体检限额**适用(包括但不限于财政核保、非收入人仕的最高投保额、打击洗钱条例之要求等)，详情请参阅营运守则及指引。

易核保

全新简易核保程序适用于：

准受保人的年龄为**15日至65岁**之间

总投保额*：
准受保人年龄为15日至55岁：不超过80万美元
准受保人年龄为56岁-65岁：不超过20万美元
*以同一准受保人以此简易核保安排投保所有「活然人生」保险计划保单合计

准受保人为**香港/澳门/中国身分证持有人并居住于香港/澳门/中国**

符合资格的投保申请，iPoS将自动显示简易核保选项以供选择

只需提供3项健康声明和4项杂项资料，而无需回答正常核保的健康问题及杂项资料

1. **准受保人从未被诊断出患有以下任何疾病或状况：**
癌症或原位癌、心脏或脑部疾病、中风（包括短暂性脑缺血，俗称「小中风」）、糖尿病或葡萄糖耐量异常、渐进性神经系统疾病、身体缺陷、不健全、畸形，及/ 或影响活动能力、视力、说话能力或听力的状况

2. **在过去五年内，准受保人从未患过以下状况及从未就以下状况接受过治疗或出现症状：**
高血压需要治疗、胆固醇高需要治疗、任何与准受保人肝脏、胆管系统、肾脏或肺部有关的状况、精神病或心理病、人体免疫力缺乏病毒（爱滋病病毒）感染、住院超过3天（不包括妊娠或骨折）

3. **准受保人并没有正在接受治疗，或正在等待检查结果或住院，或有任何症状而准受保人正在 / 打算寻求医疗意见。**
注：准受保人无需披露以下健康状况或治疗:伤风、感冒、喉咙痛/ 消化不良（无需检查)、痤疮、湿疹、鹅口疮、预防疫苗、荷尔蒙补充治疗（更年期）、不育治疗或胎儿生长情况正常的怀孕、近视/ 远视/ 散光/ 老花。

1. 身高及体重
2. 是否或曾否吸用烟草产品（如香烟、雪茄、烟斗、咀嚼烟草）
3. 是否正在接受治疗、等待检查结果、住院，或有症状并打算寻求医疗意见
4. 是否以非乘客身分搭乘民航客机，或参与危险运动或赛事

注：**客户必须如实及完整地作出健康声明及提供杂项资料。若客户没有披露或隐瞒任何预先存在的健康状况，将会影响保单申请的批核或将来于保单下作出的任何索偿。公司可能于核保过程中要求客户提供额外资料。**
此简易核保安排及核保结果仅限于符合简易核保的相关条件的「活然人生」保险计划投保申请，而不会作为其他及未来投保的先例。
如果同一准受保人同时透过简易核保和正常核保方式申请多于一份「活然人生」保险计划，则较严格的核保要求/决定将被采用。
公司有权随时更改以上条款及细则而毋须另行通知。如有任何争议，公司保留最终决定权。

[A

只供内部使用
不能对外发放

较高中长期预期总回报

长线增长，退休理想

保单逆按计划

已获香港按揭证券有限公司 (HKMC)

认可为合资格寿险计划

帮退休

市场产品比较

有颜色的地方代表「活然人生」保险计划表现相当或较优胜

受保人: 男性非吸烟者, 40岁,

5年保费缴付期, 保额50,000美元

名称	友邦 - 活然人生 (5年缴)		保记 - 自主X来^ (5年缴)		宏记 - 优X终身保 (5年缴)	
每年保费	3,837		3,837		4,338	
已缴总保费	19,185		19,185		21,690	
	保证现金价值/ 保证内部回报率*					
保单年度	金额	内部回报率	金额	内部回报率	金额	内部回报率
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%
	预期退保发还总额/ 预期总内部回报率*					
保单年度	金额	内部回报率	金额	内部回报率	金额	内部回报率
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%
保证回本期	42		45		60	
预期总回本期	14		14		12	

30/25年保费缴付期, 保额50,000美元

名称	友邦 - 活然人生 (30年缴)		保记 - 自主X来^ (30年缴)		宏记 - 优X终身保 (25年缴)	
每年保费	853		861		1,056	
已缴总保费	25,575		25,830		26,338	
	保证现金价值/ 保证内部回报率*					
保单年度	金额	内部回报率	金额	内部回报率	金额	内部回报率
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%
	预期退保发还总额/ 预期总内部回报率*					
保单年度	金额	内部回报率	金额	内部回报率	金额	内部回报率
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%
保证回本期	43		45		60	
预期总回本期	16		16		19	

^保记「自主X来」例子
为下次生日年龄41岁

此文件不得作销售面谈或说明或其他相类似之用途。以上资料来源自AIA内部搜集及只供参考性质，不能发送、传递、传播或分发予友邦以外的任何第三方。详情请参阅市场产品比较之注解及声明。

*保证内部回报率之计算已包括保证现金价值；而预期总内部回报率之计算则包括保证现金价值及非保证终期红利（如有）

只供内部使用
不能对外发放

灵活调配安排^

灵活理财

灵活处理保单价值



由第10个保单周年日起

或基本保单的保费缴付期完结时 (以较早者为准)，

保单持有人可设定指示在指定的期间内提取保单价值

予其指定的收取款项对象。

新增**残疾人士院舍**
作为指定收取款项对象



保单持有人

或

指定收取款项对象

注：如持有人在保单逆按计划下抵押了保单，有机会未能行使身故赔偿支付办法，受益人灵活选项或灵活调配安排。

^于「灵活调配安排」下，保单持有人可申请将该部分退保利益的款项直接支付予保单持有人的指定收取款项对象，惟受限于我们当时不时厘定的行政规则。如部分退保，以部分退保利益的形式获取保单持有人保单的部分保证现金价值及部分非保证终期红利(如有)，但保单保额将会随之减少。即其后的保证现金价值、终期红利（如有）及就基本计划已缴付保费总额（用以计算身故赔偿）将全部根据已下调的保额减少，而本公司其后可能公布的任何终期红利将相应地减少。因此，部分退保将导致保单的身故赔偿、意外身故赔偿（如适用）、退保利益、保单价值及保单价值的可持续性和潜在增长随之降低。实际的部分退保利益金额可能会因实际的非保证终期红利（如有）而有所不同。

[AIA - Internal]

灵活调配安排 – 指定收取款项对象

灵活理财

- ❑ **年龄必须为18岁或以上**
- ❑ **可接受的关系包括*:**
  - 保单持有人
  - 配偶 (包括同性或异性)
  - 父母
  - 子女
  - 兄弟姐妹
  - 祖父母
  - 孙子女
  - 侄子侄女
  - 叔叔阿姨
  - 表兄弟姐妹
  - 继父母
  - 继子女
  - 未婚夫/未婚妻 (包括同性或异性)
  - 同居伴侣 (包括同性或异性)
  - 香港注册的慈善机构
  - 香港安老院
  - NEW **残疾人士院舍**



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

* 我们保留不时更改适用于灵活调配安排的行政规则的权利。

[AIA - CONFIDENTIAL]

内部产品比较

只供内部使用
不能对外发放

受保人: 男性非吸烟者, 40岁, 5年保费缴付期, 保额50,000美元

帮退休

高保障

名称	活然人生		乐怡人生		乐怡人生 (周年红利)		裕满人生 2	
每年保费	3,837		4,115		4,115		5,361	
已缴总保费	19,185		20,575		20,575		26,805	
保证身故赔偿 / 已付保费总和之百分比								
保单年度	金额	比率	金额	比率	金额	比率	金额	比率
10	50,000	261%	50,000	243%	50,000	243%	50,000	187%
30	50,000	261%	50,000	243%	50,000	243%	50,000	187%
60	50,000	261%	50,000	243%	50,000	243%	50,000	187%
预期总身故赔偿 / 已付保费总和之百分比								
保单年度	**金额**	**比率**	**金额**	**比率**	**金额**	**比率**	**金额**	**比率**
10	60,150	314%	55,975	272%	54,024	263%	58,734	219%
30	110,950	578%	93,605	455%	80,843	393%	116,775	436%
60	580,800	3,027%	332,845	1,618%	265,411	1,290%	338,728	1,264%
保证现金价值/ 保证内部回报率*								
保单年度	金额	内部回报率	金额	内部回报率	金额	内部回报率	金额	内部回报率
10	2,683	-22.42%	18,500	-1.32%	18,500	-1.32%	23,300	-1.74%
30	9,720	-2.40%	24,396	0.61%	24,396	0.61%	35,000	0.96%
60	50,000	1.66%	50,000	1.54%	50,000	1.54%	50,000	1.08%
预期退保发还总额/ 预期总内部回报率*								
保单年度	金额	内部回报率	金额	内部回报率	金额	内部回报率	金额	内部回报率
10	12,833	-4.93%	24,475	2.19%	22,524	1.14%	32,034	2.25%
30	70,670	4.76%	68,001	4.36%	55,239	3.59%	101,775	4.87%
60	580,800	6.05%	332,845	4.91%	265,411	4.50%	338,728	4.47%
保证回本期	42		13		13		17	
预期总回本期	14		10		10		10	

活然人生:

1. 保费较低
2. 人寿保障杠杆较高*
3. 长期回报率较高

有颜色的地方代表
「活然人生」保险计划
表现相当或**较优胜**

现有产品:

1. 短中期回报较高
2. 回本期较短

* 指身故赔偿 / 已付保费总和之百分比

此文件不得作销售面谈或说明或其他相类似之用途。以上资料来源自AIA内部搜集及只供参考性质，不能发送、传递、传播或分发予友邦以外的任何第三方。详情请参阅市场产品比较之注解及声明。

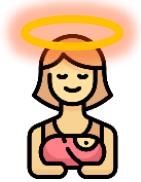
[A]保证内部回报率之计算已包括保证现金价值；而预期总内部回报率之计算则包括保证现金价值及非保证终期红利（如有）

只供内部使用
不能对外发放

高人寿保障杠杆 + 额外意外身故赔偿

高保障

总保障高达基本保单保额的300%!



终身身故赔偿

保证部分：
基本计划的保额或
已付保费总和的101% （以较高者为准）

非保证部分：
终期红利（如有）

BOOST



意外身故赔偿附加契约*

保障期：
于(i)**第15个保单年度完结**或 (ii)**受保人75岁^**
（以较早者为准）当日或之前

意外身故赔偿金额：

基本计划保额的200%
(最高赔偿限额：**1,000,000**美元@)

*「意外身故赔偿（活然人生）附加契约」受限于核保评估，包括但不限于提供健康资料，申请资格将根据本公司的核保决定而定。如保单持有人希望行使其现有保单的任何转换权利条款，将其现有保单转换为「活然人生」保险计划，(i)如没有提供额外健康资料，「意外身故赔偿（活然人生）附加契约」将不会于转换后的「活然人生」保险计划的保单下获提供；或 (ii) 如此等保单持有人希望申请「意外身故赔偿（活然人生）附加契约」，他们必须于提出行使转换权利条款申请时同时作出上述附加契约的申请，并须接受核保评估，包括提供健康资料。「意外身故赔偿（活然人生）附加契约」受限于不保事项。

^「意外身故赔偿（活然人生）附加契约」之「受保人75岁」是指受保人75岁生日当天的或紧接其后的保单周年日。

@同一受保人于所有「意外身故赔偿（活然人生）附加契约」下可获赔偿的意外身故赔偿限额不得超过1,000,000美元。如有多于一份此等附加契约涵盖意外身故赔偿保障，该限额将会根据附有每一份此等附加契约的基本计划的保额按比例计算。

[AI/

核保细则

体检要求	跟随现行人寿保障之体检要求 当受保人以非吸烟者保费申请保单,而又同时需进行例行或额外显微镜尿液分析(MU),则必须进行尼古丁尿液测试(Cotinine Test) 常规体检要求将根据「活然人生」保险计划的 100% 保额计算。 意外身故赔偿（活然人生）附加契约及免付保费附加契约（基本计划）须进行医疗核保，但保障金额不会计入用作计算体检要求的总保额。 如意外身故赔偿风险为非标准，意外身故赔偿（活然人生）附加契约将不获提供。 **「活然人生」保险计划设有简易核保安排，详情请参阅「核保细则 - 简易核保安排」部分。**
财务核保要求	跟随现行人寿保障之规则 财务核保要求将根据「活然人生」保险计划的 100% 保额计算
体检评级	「活然人生」保险计划：设有MR“B”至 “P” 评级 非标准保费不是每个岁数都可提供， 详情请参阅SMRS 如意外身故赔偿风险为非标准，意外身故赔偿（活然人生）附加契约将不获提供。
居住地评级	「活然人生」保险计划：参阅现行居住地风险评级表中人寿保障之评级。 抵港抵澳内地人士可以标准国籍评级投保「活然人生」保险计划。 意外身故赔偿（活然人生）附加契约：参阅现行居住地风险评级表中意外身故赔偿保障之评级。 如居住地风险评级为非标准，意外身故赔偿（活然人生）附加契约将不获提供

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

核保细则

职业评级	「活然人生」保险计划：参阅现行职业风险评级表中人寿保障之评级，而 5 年保费缴付年期则如下： 职业评级： 5 年保费缴付年期: 正常评级 x 1.25 倍 职业评级将会四舍五入至2 个小數位，例如：正常评级为+5/M, 即最终之职业评级为 +5/M x 1.25 = +6.25/M 意外身故赔偿（活然人生）附加契约：参阅现行职业风险评级表中意外身故赔偿保障之评级。如职业评级为非标准(如评级大于1)，意外身故赔偿（活然人生）附加契约将不获提供
保单日期	可以提前保单日期(Date Back)
投保申请书	香港：寿险及人身意外保险投保申请书(OPUAIF00) 澳门：寿险及人身意外保险投保申请书(OPMCUF13) 简易核保表格 -「活然人生」保险计划 (OPUAIFA46(PL))
非标准保费折扣优惠	适用
要员保险 / 替代	不适用
共同汇报标准	适用
外国账户税务合规申报	适用

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

只供内部使用
不能对外发放

例子 - 附加定期寿险保障：增加早期人寿保障



投保人资料: 40岁男性、非吸烟者、 30年缴付期

产品名称	年缴保费	保证身故赔偿	意外身故赔偿
「活然人生」保险计划	3,350美元	200,000美元	意外身故赔偿（活然人生）附加契约： 首15年： 400,000美元

只需多付约**15%**的年缴保费*，即可享额外**100%**的保证身故赔偿!

*假定选择挚诚定期寿险附加契约 (每20年续保)。 在每个续保年期结束后， 续保保费为非保证。下一个续保年期的保费将根据续保时受保人的年龄适用之保费率而定。



附加契约版本比单独购买基本计划**便宜约6%**!

产品名称	年缴保费	保证身故赔偿	意外身故赔偿
挚诚定期寿险附加契约	494美元^	200,000美元	/
总计	3,844美元	400,000美元	400,000美元

^ 假定选择挚诚定期寿险附加契约 (每20年续保)，没有AIA Vitality保费折扣，没有免付保费附加契约(定期保险附加契约)

以上产品组合及保障范围只供参考，客户应根据自身需要和负担能力选择适合产品。
此文件只在香港及澳门使用，不应视作内容提及的任何保险产品之邀请、建议或要约。销售工具的内容及/或列出的保险产品类别，并不是本公司向客户建议及/或推介有关之产品，
在此文件中的产品资料并不包含保单的完整条款，有关产品特点、条款及细则、不保事项及主要产品风险之详情，请参阅相关产品之产品简介及保单契约。

AIA U+

BUSINESS TRAINING & DEVELOPMENT
营业培训及发展部

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」保险计划

全新终身寿险产品推出

- 掌握产品定位与优势
- 深入了解产品保障及特点
- 助您掌握重点内容及取得产品牌照

AIA U+

请即登入

iAcademy ▶ e-Learning Training ▶ Internal License
i 学 院 ▶ 网 上 学 习 课 程 ▶ 内 部 牌 照

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

「睿选明珠」医疗保障计划

内部产品定位

	特级「健康之宝」2 (SGH2)	「睿选」医疗计划 (SW)	「尊耀」医疗计划 (PU)
目标客户	大众客户群	大众客户群	中产客户群
地域保障范围		非紧急治疗：	
	• 全球 (环球紧急支援服务除外)	• 亚洲 (精神科治疗，次级病房级别现金惠益， 交通费用津贴惠益及环球紧急支援服务除外)	• 亚洲 / 全球(美国除外) (精神科治疗，次级病房现金惠益及环球紧急支援服务除外)
		紧急治疗：	
	• 全球	• 全球 (环球紧急支援服务除外#)	• 全球
个人终身赔偿限额	不设终身保障限额	港元/澳门币60,000,000 / 美元7,500,000 (每人)	港元60,000,000 / 美元7,500,000 (每人)
每年限额	不设每年保障限额	港元12,000,000 / 美元1,500,000 (每年)	港元12,000,000 / 美元1,500,000 (每年)
年度自付费选项	• 不适用	• **港元/澳门币0 / 美元0** • **港元/澳门币8,800 / 美元1,100** • **港元/澳门币18,000 / 美元2,250** • **港元/澳门币30,000 / 美元3,750** • **港元/澳门币55,000 / 美元6,875** **5种自付费选项**	• 港元/澳门币0 / 美元0 • 港元/澳门币16,000 / 美元2,000 • 港元/澳门币25,000 / 美元3,125 • 港元/澳门币50,000 / 美元6,250

AIA首个面向大众市场
不设分项赔偿限额*的医疗计划

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

旅程一般是指受保人从香港、澳门或中国内地出发（于出发时，该受保人为该出发地方的永久居民）并返回出发地的境外旅行。

	产品特点*	目标客户
	**可持续及相宜保费，提供舒适病房级别选项** • **以可持续及相宜保费，即享舒适病房级别选项** • 终身保障限额及每年保障限额分别高达**6,000万港元/澳门币**及**1,200万港元/澳门币** **与「尊耀」医疗系列**限额一样，但**保费低约24% @** • **广泛保障**主要医疗费用，不设分项赔偿限额***	• 重视**广泛医疗保障**、对保费敏感，并愿意在医院的选择上作出**灵活取舍**以换取更高性价比的个人客户。 • 着重**高性价比计划**，并关心成本透明度的个人客户（可灵活选择网络医疗机构以享有更高保障，而非受限于项目式赔偿上限）。
	**于香港：「睿选医疗网络」#，为您一网打通专属医疗流程** • **「睿选医疗网络」#**连接每个医疗环节，让您于整个医疗流程中获享便利的医疗护理 • 入住**「睿选指定医院」**，若提供医疗服务的所有主诊注册医生及外科医生均为**「睿选医疗网络」#**的网络医生及所有医疗费用均获预先批核^,※即享**半私家房**保障	• 对**香港医疗环境不太熟悉**的个人客户，倾向依赖指定医疗提供者名单作为决策捷径，并在新环境下更重视成本的可预测性。
	**于中国大陆享有卓越医疗体验** • 精选两组「睿选指定医院」供入住选择，按您入住的「睿选指定医院」之地点，您可享**标准私家房(组别A)或半私家房(组别B)保障** • 在睿选指定医院（中国大陆）接受医疗服务，可提供**广泛的医疗保障** • **交通费用津贴惠益**	• 重视**中国大陆医疗服务**的个人客户，或经常北上往返的本地旅客，以应对香港医疗环境中的痛点（如轮候时间过长）。

* 本内容不涵盖产品的完整范围及条款，详情请参阅产品小册子及产品资料册。
** 根据财务策划顾问持有的相关牌照，这些计划只可于澳门境内推广。所有相关销售及市场推广活动，以及申请程序，必须于澳门境内进行。
***医疗所需的服务不设分项赔偿限额，而赔偿申请将按合理及惯常收费进行评估。赔偿金额以保障表所列明的保障限额为限，包括受限于每年保障限额、终身保障限额及每年自付费，请于产品小册子「产品限制」部分下查看有关「医疗所需」和「合理及惯常」的详情 。与住院有关的可赔偿的保障受适用的受保病房所限制。
^服务的供应视乎指定的第三方医疗服务供应商及须经友邦批核。
医疗网络服务指由友邦保险委聘的指定第三方医疗网络服务供应商。该等供应商为独立承办商，并非友邦保险的代理、雇员或代表。友邦保险不保证特定医疗网络的服务供应或网络数量。此服务由友邦保险于香港委聘的指定第三方供应商提供，并不适用于澳门地区，服务内容可能不时作出调整。
@保费比较基于「睿选」医疗计划 (基本计划)及「尊耀」医疗计划 (基本计划)，40 岁非吸烟男性，0元垫底费，并以标准核保结果为准。此比例未能全面反映 「睿选」医疗计划系列与 「尊耀」医疗计划系列之间的实际保费差异，财务策划顾问应向客户展示两者在保障范围上的分别。有关产品详情，请参阅产品简介，产品资料册及相关保费表。
※此服务为额外增值服务，并非本保单的保障内容。

主要产品特点 (续)

香港 | 澳门 | 中国大陆 | 全部

住院

1. 专属「睿选」医疗流程 -
A) 受保病房符合资格

为了让客人在住院期间享有更舒适及更具私隐的环境，您可于「睿选指定医院」享有更舒适「受保病房」的权益，惟须符合以下条件：

就香港半私家房的住院:

睿选指定医院

受保人必须为伤病于香港的「睿选指定医院」住院

+

睿选医疗网络

并在住院期间接受由作为主诊注册医生及/或外科医生的「睿选医疗网络」的网络医生提供医疗服务

+

医疗费用之预先核准

「睿选医疗网络」的网络医生须代表受保人就相关住院期间由受保人就伤病所接受的所有医疗服务递交「预先核准申请表格」予本公司，而本公司须在网络医生向受保人提供相关医疗服务前已核准该「预先核准申请表格」。

内容并无特定次序，仅用作列明所需符合的条件。

如果客户希望查询网络医生的诊症服务及其拥有驻诊权的指定医院是否可供住院，请提醒客户上述有关受保病房级别的要求。

AIA confidential and
此簡報僅供內部參考[illegible]

[AIA - CONFIDENTIAL]

主要产品特点 (续)

香港 | 澳门 | 中国大陆 | 全部

住院

1. 专属「睿选」医疗流程 -
A) 受保病房符合资格

获得「半私家房」保障的步骤

医生搜寻及预约		诊断 / 治疗		住院
庞大和优质「睿选」医疗网络*	预约方便快捷	轻松开展医疗咨询	医疗费用 预先批核服务^,※	享半私家房保障!
网络涵盖不同领域的专科医生和医护专业人员，覆盖全港，尽享便利 「睿选」医疗网络*所涵盖的服务提供商名单，可于 AIA+流动应用程序及网页专区（aia.com.hk）查阅，惟须完成适当的用户验证。	**AIA+流动应用程序 / 网页专区** • 提交网上预约申请表，由我们为您预约；或 • 在网上优先预约★ 您更可轻松筛选心仪的专科、医生和医院 **网络查询热线** 请致电网络诊所查询热线 (852) 2232 8888，选择语言后按「#2」，网络支持人员将协助客户预约诊症。	在向「睿选」医疗网络*的网络医生登记时，出示您的医疗网络卡，即享免找数门诊咨询 **什么是网络卡?** 是指于保单签发日，本公司以实物或电子形式发给受保人的身份证明卡。受保人需在接受网络医生的医疗服务前向该网络医生出示此网络卡。网络卡将于保单终止时实时失效。	「睿选」医疗网络*的网络医生将直接联络 AIA 并代客户提交申请，确保客户能清楚掌握医疗费用预算。 有关预先批准服务的适用情况，详情请参阅本节第 C 部分。	客户如符合以下条件，可享有「半私家房」的保障： 1. 由「睿选」医疗网络*的网络医生（主诊注册医生及 / 或外科医生（只限手术））提供医疗服务 2. 于「睿选指定医院」住院 3. 于接受网络医生的医疗服务前，已获得医疗费用的预先批准。

在使用服务前，请参阅本公司的网页 / 服务单张上有关服务的相关详情（包括但不限于服务的使用、地点及安排）。
* 医疗网络服务由友邦指定的第三方医疗网络服务供货商提供。请亦参阅产品简介第XX页关于此计划的「产品限制」部分的第XX项。
^ 服务的供应视乎指定的第三方医疗服务供货商及须经友邦批核。
★ 只适用于「睿选」医疗网络下的指定网络医生。
※ 此服务为额外保障，并非自愿医保保单的保障内容。

主要产品特点 (续)

香港 | 澳门 | 中国大陆 | 全部

住院

1. 专属「睿选」医疗流程 -
A) 受保病房符合资格

就澳门半私家房的住院:

- 本公司将根据保障表中所列明的**半私家房**，按本条款及保障赔偿合资格费用及 / 或应付受保费用，如：

✓ **受保人必须为伤病于澳门的「睿选指定医院」住院**

如未能符合以上条件，会有甚么影响？

- 本公司将根据保障表中所列明的**普通房**，按本条款及保障赔偿合资格费用及 / 或应付受保费用。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.
此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA - CONFIDENTIAL]

香港及澳門睿選指定醫院

香港睿選指定醫院

為符合於香港「睿選指定醫院」住院期間的半私家房的資格，必須符合以下所有條件:
(i)受保人須於香港的「睿選指定醫院」住院，(ii)於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；及(iii)「睿選醫療網絡」的網絡醫生必須代表受保人已遞交已填妥的「預先核准申請表格」，而本公司必須在「睿選醫療網絡」的網絡醫生向受保人提供醫療服務前已核准該「預先核准申請表格」。

另外，若符合上述所有入住半私家房資格要求，如受保人於香港的「睿選指定醫院」入住低於合資格半私家房的病房級別時，他/她將享有次級病房級別現金惠益。

當「睿選醫療網絡」的網絡醫生代表受保人填寫「預先核准申請表格」為醫療費用申請預先核准時，請謹記向「睿選醫療網絡」的網絡醫生告知受保人按個人喜好選擇的病房級別。

本公司有絕對酌情權就「睿選指定醫院」的名單不時作出更改、更新或修訂，任何更改均被視為於本公司網頁公佈之日生效，無論有否另行發出通知。所有賠償決定受醫療賬單及保單條款及細則約束。

請參閱相關保單文件以了解詳情。

城市	區域	地區	醫院名稱	地址
香港	九龍	太子	聖德肋撒醫院	九龍太子道327號
香港	九龍	九龍塘	香港浸信會醫院	九龍窩打老道222號
香港	新界	大圍	仁安醫院	新界大圍富健街18號
香港	香港島	銅鑼灣	聖保祿醫院	香港島銅鑼灣東院道2號

澳門睿選指定醫院

於澳門的「睿選指定醫院」住院，受保人可入住半私家房。

另外，如受保人於澳門的「睿選指定醫院」入住低於合資格半私家房的病房級別時，他/她將享有次級病房級別現金惠益。

本公司有絕對酌情權就「睿選指定醫院」的名單不時作出更改、更新或修訂，任何更改均被視為於本公司網頁公佈之日生效，無論有否另行發出通知。所有賠償決定受醫療賬單及保單條款及細則約束。

請參閱相關保單文件以了解詳情。

城市	區域	地區	醫院名稱	地址
澳門	澳門		鏡湖醫院	澳門鏡湖馬路33 號

医院名单 | 友邦保险 香港

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

[AIA - CONFIDENTIAL]

详细医院名单请参阅AIAHK官方网站

主要产品特点 (续)

香港 | 澳门 | **中国大陆** | 全部

住院

1. 专属「睿选」医疗流程 -
A) 受保病房符合资格

于中国内地，我们精选两组「睿选指定医院」供入住选择，按您入住的「睿选指定医院」之组别，您可享标准私家房(组别A)或半私家房(组别B)保障。

半私家房	标准私家房
入住「睿选指定医院」组别B	入住「睿选指定医院」组别A

如未能符合以上条件，会有甚么影响？

自愿医保「睿选」	「睿选明珠」
❖ 于中国大陆之非指定医院为受保人提供或进行任何医疗服务，于I(a)至(k)节下应付的合资格费用及／或其他费用将受**自愿医保标准计划条款及保障**内列明的赔偿限额所限；及I (l)至(r)节及II (a)至(i)、(l)、(m)及(n)节下的保障**不会作出赔偿**。	❖ 于中国大陆之非指定医院为受保人提供或进行任何医疗服务，任何治疗或服务或受保人的伤病诊断将**不会作出赔偿**。

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

[AIA - CONFIDENTIAL]

中國內地睿選指定醫院

於中國內地的「睿選指定醫院」住院，受保病房會按照相關「睿選指定醫院」所屬的醫院組別決定，於組別A的醫院可提供標準私家房供住院或於組別B的醫院可提供半私家房供住院。

請注意，中國內地的「睿選指定醫院」(組別B)名單僅提供繁體中文及簡體中文版本。本公司有絕對酌情權就「睿選指定醫院」的名單不時作出更改、更新或修訂，任何更改均被視為於本公司網頁公佈之日生效，無論有否另行發出通知。所有賠償決定受醫療賬單及保單條款及細則約束。

適用於AIA自願醫保睿選計劃
就於中國內地之非「睿選指定醫院」住院及/或接受醫療服務而言，只有於自願醫保標準計劃所列的保障於此計劃下應予賠償，受限於自願醫保標準計劃的賠償限額。

適用於「睿選」醫療計劃及「睿選明珠」醫療計劃
就於中國內地之非「睿選指定醫院」住院及/或接受醫療服務而言，此計劃將不予賠償。

請參閱相關保單文件以了解詳情。

中國內地睿選指定醫院 (組別A)

省	市	醫院名稱	地址
廣東省	深圳	深圳新風和睦家醫院	深圳市福田區福強路4012號
廣東省	深圳	香港大學深圳醫院 (國際醫療中心)	深圳市福田區海園一路 (白石路與僑城東路交匯)
廣東省	深圳	深圳恒生醫院	深圳市寶安區西鄉街道銀田路20號
廣東省	廣州	廣州和睦家醫院	廣州市海珠區琶洲大道31號
廣東省	廣州	廣州新市醫院	廣州市白雲區新市新街79號
廣東省	中山	中山陳星海中西醫結合醫院	中山市小欖竹源公路18號
廣東省	佛山	佛山復星禪誠醫院	佛山市禪城區石灣三友南路3 號

中國內地睿選指定醫院 (組別B)

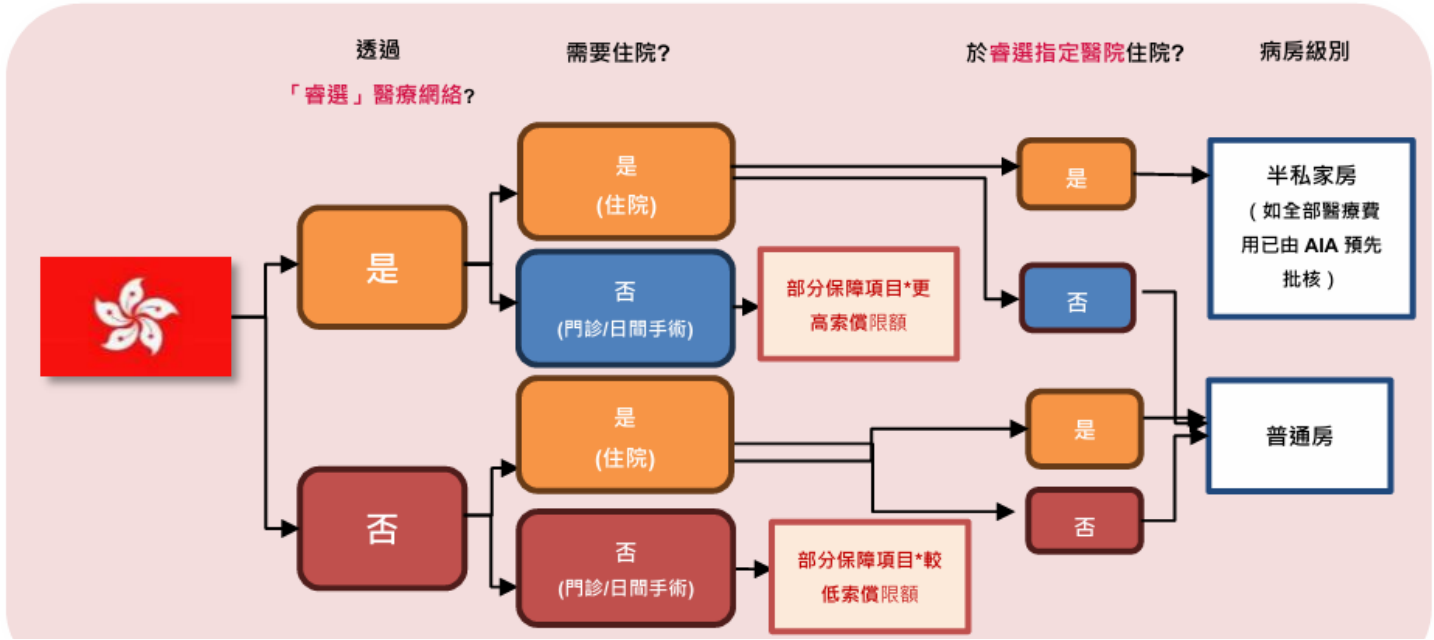
廣東省	深圳	北京大學深圳臨床醫學院 (北京大學深圳醫院)	廣東省深圳市福田區蓮花路1120號
廣東省	深圳	深圳市兒童醫院	廣東省深圳市福田區益田路7019號
廣東省	深圳	深圳市人民醫院	廣東省深圳市東門北路1017號 羅湖區深南東路3046號 寶安區龍華街道龍觀東路101號
廣東省	深圳	深圳市中醫院	廣東省深圳市福田區福華路1號
廣東省	深圳	深圳市第二人民醫院	廣東省深圳市筍崗西路3002號
廣東省	深圳	深圳市龍崗中心醫院	廣東省深圳市龍崗區深惠路1228號
廣東省	深圳	北京中醫藥大學深圳醫院	深圳市龍崗區體育新城大運路1號
廣東省	深圳	深圳蛇口人民醫院(東區)	廣東省深圳市南山區蛇口灣廈路1號
廣東省	深圳	深圳蛇口人民醫院(西區)	廣東省深圳市蛇口工業區七路26號
廣東省	深圳	華中科技大學協和深圳醫院	深圳市南山區桃園路89號
廣東省	深圳	深圳市婦女兒童醫院	廣東省深圳市福田區紅荔路2004號
廣東省	深圳	深圳市第三人民醫院(深圳市東湖醫院)	深圳市龍崗區布吉布瀾路29號(水官高速李朗出口，布瀾路與水官高速立交西南側)
廣東省	深圳	深圳市福田區婦幼保健院	深圳市福田區金田路2002號
廣東省	深圳	深圳市寶安人民醫院(深圳市第八人民醫院)(南方醫科大學附屬深圳寶安醫院)	深圳市寶安區寶城龍井二路118號

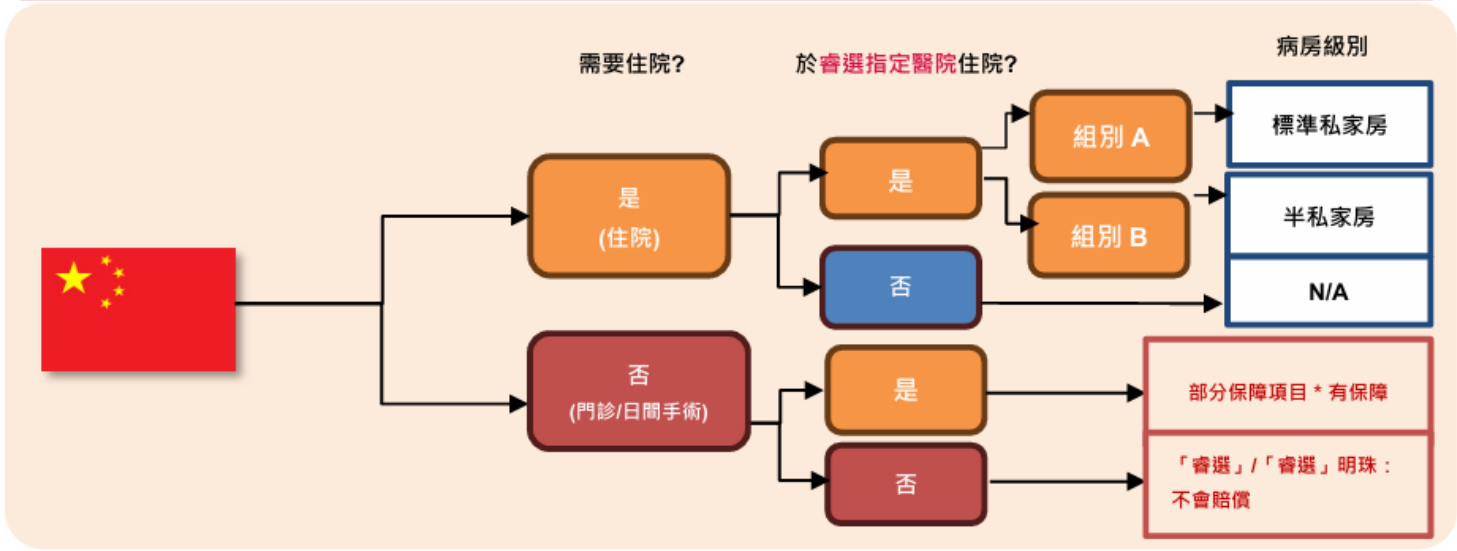
医院名单 | 友邦保险 香港

详细医院名单请参阅AIAHK官方网站

专属「睿选」医疗流程

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]

市场分析 – AVSW与市场上产品之保费比较(港元)

年缴保费比较– (55,000港元自付费)

有颜色的地方代表友邦普遍而言的保费较低*/ 保障更佳 / 房型更佳

⚠ 请留意市场产品之间保障 / 自付费 / 房型的差异，不应在产品比较时以保费差异为唯一考虑因素。

公司	友邦		保记		宏记		宏记		盛记		盛记	
产品	AIA 自愿医保睿选计划 (AVSW)		保X自愿医保X宾计划		宏记X悦自愿医保灵活计划 / 宏记X逸自愿医保附加保障 (智选计划)		宏记X悦自愿医保灵活计划 / 宏记X逸自愿医保附加保障 (精选计划)		盛记X尊X慧医疗保障 (标准计划)		盛记X尊X慧医疗保障 (卓越计划)	
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	
自付费/实际年龄	基本计划	附加契约	基本计划	附加契约	基本计划	附加契约	基本计划	附加契约	基本计划	附加契约	基本计划	附加契约
	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%)

注:
以上保费是根据受保人现年年龄计算的首年保费，不能视为日后实际缴付的保费。
上述保费不包括保险业监管局征收的征费。
上述保费为AIA Vitality 健康程式 首年10%保费折扣前之保费。
*如我们的自付费选项及房型与上述竞争对手不同，有关自付费选项我们将以最接近的自付费选项来与竞争对手进行比较。

这份文件不得在面谈或演示销售招揽或其他类似用途中使用。注意事项： 这是一份内部文件及只供参考。阁下不得传播，分发或流传予第三方(包括客户或潜在客户)。详情请留意市场产品比较之注解及声明。

有钱　有权　有成功
没有保险一场空



有亲　有朋　有家庭
没有保障等于零

2026 第一季

现有客户推广活动

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

电子保费现金券

推广期至2026年3月31日 通告A260131

《岁月「友」情》推广活动

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

重点推介活动之电子保费现金券分配

Recapture客户	10,000港元 ($10,000 x 1 pc)
高净值客户	+30,000港元 ($10,000 x 3 pcs)
DA PaidUp	+1,000港元 ($500 x 2 pcs)
期满保单客户	+1,000港元 ($500 x 2 pcs)

单一保单客户	4,000港元 ($500 x 8 pcs)

客户名单

《岁月「友」情》推广活动 - 特选客户名单

- iEngage > CRM > 进阶搜寻 > AIA保单资料 > 推广活动
- iPOS > 推广活动及销售机遇 > Loyalty
- AIA Smart > > 推广活动类别 > Loyalty

客户名单

Recapture 推广活动 - 尊贵(VIP)特选客户名单

- iEngage > CRM > 进阶搜寻 > AIA保单资料 > 推广活动
- iPOS > 推广活动及销售机遇 > Recapture
- AIA Smart > > 推广活动类别 > Recapture

2026 Q1 Activation 推广活动 - 特选客户名单

- iEngage > CRM > 进阶搜寻 > AIA保单资料 > 推广活动
- iPOS > 推广活动及销售机遇 > 销售机遇
- AIA Smart > 推广活动类别 > 销售机遇

此文件不得作销售面谈或说明或其他相类似之用途。
以上优惠受条款及细则约束，请顾问必须参阅有关通告。
以上资料来源自AIA内部搜集及只供参考性质，不能发送、传递、传播或分发予友邦以外的任何第三方。

电子保费现金券

转让次数	转让及承让人数 (各最高5人)
转让对象	取消包括家人、亲属及朋友限制 (在任何情况下，现金券均不得兑换现金或转售)
每张保单可使用限额	年缴保费10% 或 22,500港元 (相等于22,500澳门币/ 18,900人民币/ 2,925美元/ 2,835 澳元/ 2,835 加元/ 1,710 英磅/ 1,980 欧元/ 3,375 新加坡元)。(以较低者为准) *受限于电子保费现金券之条款及细则
保单保费缴付模式	现金券适用于「一次性缴付保费」及「年缴保费缴付模式」的新保单, 其他保费缴付模式包括「半年缴 / 季缴 / 月缴保费缴付模式」均不适用

此文件不得作销售面谈或说明或其他相类似之用途。
以上优惠受条款及细则约束，请顾问必须参阅有关通告。
以上资料来源自AIA内部搜集及只供参考性质，不能发送、传递、传播或分发予友邦以外的任何第三方。

1 2026第1季Recapture 推广活动

推广期至2026年3月31日 通告A260133

高端客戶

Silver

❶【保费折扣】

高達 6%

一次性保费缴付模式保单 **Single premium** payment mode policy	**环宇盈活储蓄保险计划** 及 「盈御多元货币计划3」	「简爱• 延续」 保障计划5
USD 10万 或以上	**6%**	**5%**
USD 5万 至少于 USD 10万	5%	4%
USD 1万 至少于 USD 5万	4%	3%

❷【保费扣减】

$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

尊贵VIP特选客户	额外获赠 电子保费现金券 （有效期至2026年3月31日）
• 尊贵VIP特选客户	10,000港元 x 1张
• 2025年友邦峻宇会会员	额外10,000港元 x 3张
• 2026年期满保单 • 2026年AIA延期年金计划Paidup	额外 500港元 x 2张

客户名单

Recapture 推广活动 - 尊贵(VIP)特选客户名单

- iEngage > CRM > 进阶搜寻 > AIA保单资料 > 推广活动
- iPOS > 推广活动及销售机遇 > Recapture
- AIA Smart > > 推广活动类别 > Recapture

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

2 2026第1季Activation 推广活动NEW!

推广期至2026年3月31日　通告A260124

單一保單

特选单一保单客户包括：

- **只持有1张**仍生效的个人**保单**，及
- 其保单于**6年内投保**

❶【保费折扣】

高達 4%

一次性保费缴付模式保单 **Single premium** payment mode policy	**环宇盈活储蓄保险计划** 及 「盈御多元货币计划3」	「简爱• 延续」 保障计划5
USD 10万 或以上	**4%**	**3%**
USD 5万 至少于 USD 10万	3%	2%
USD 1万 至少于 USD 5万	2%	1%

❷【保费扣减】

电子保费现金券：



500港元 x 8张

有效期至2026年3月31日

客户名单

2026 Q1 Activation 推广活动 - 特选客户名单

- iEngage > CRM > 进阶搜寻 > AIA保单资料 > 推广活动
- iPOS > 推广活动及销售机遇 > 销售机遇
- AIA Smart > 推广活动类别 > 销售机遇

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

2026 生日优惠

推广期至2026年6月30日　通告A260123

现有及新客户

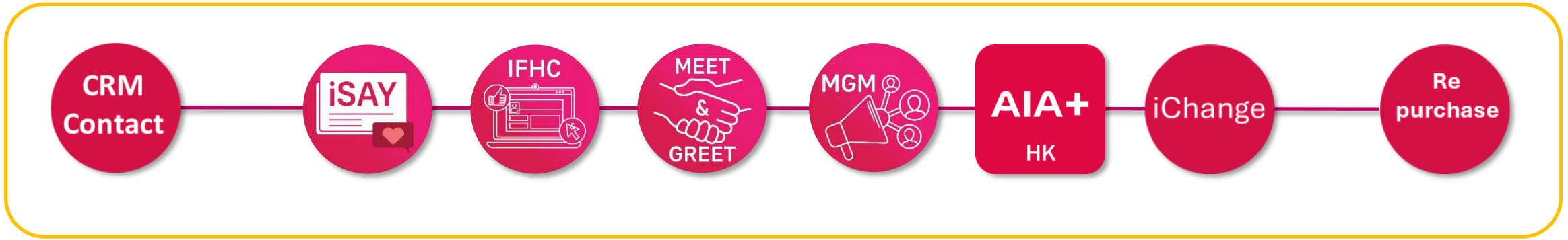
生日优惠期	客户在其生日月前两个月及其生日月后三个月内 (前 2 后 3)
生日优惠详情	购买「意安心」/「意安心升级保障」可享一年免保费优惠 (豁免第 12 个保单年度的保费)
客户通讯	Opt-in客户于生日月份首日 将获发生日电子贺卡或短讯



此文件不得作销售面谈或说明或其他相类似之用途。
以上优惠受条款及细则约束，请顾问必须参阅有关通告。
以上资料来源自AIA内部搜集及只供参考性质，不能发送、传递、传播或分发予友邦以外的任何第三方。

Serve-to-Sales 2.0

【8大任务】



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

2026 第1季 (CRM特选客户名单)

5大客户名单将上载至「客户CRM」 (~186K 客户)

1. [Recapture] 2026年1-3月 重点客户
2. [优易/简易核保] 2026重点客户
3. [高端客户] 2026年高端客户
4. 2026高购买 潜力客户
5. [Recapture] 2025年 重点客户



于每个星期一 (Monday) 上载至CRM

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

2026第1季 Serve-to-Sales 2.0

《一千万AIA友Point积分大抽奖》
iSay & AIA+

推广期：2026年3月1日至4月30日

1. 透过iSay 分享大抽奖文章
2. 透过AIA+手机应用程式热门推介的专页



250,000 AIA友Point
(约值HK$1,000)

最高2次抽奖机会

得奖名额:40 名

通告 A260305

AIA焕新出发大抽奖
iFHC & iChange

推广期：2026年1月1日至3月31日

1. 于AIA焕新出发大抽奖活动网页登记
2. 与财务策划顾问完成「指定财务分析」或透过iChange更新指定资料



- Garmin Forerunner 165 GPS智慧心率进阶跑表
- 文华东方酒店礼品卡

得奖名额:120名

通告 A260126

【见面「友」礼】
Meet & Greet

推广期：2026年1月1日至3月31日

1. 约见特选客户
2. 透过iChange助客户更新或再确认电话号码或电邮地址



特选客户可享：

27,500 AIA友Point
(约值HK$110)

通告 A260135

《友礼齐享》推荐活动
MGM

推广期：2026年1月1日至3月31日

1. 现有客户*转让电子保费现金券予新客
2. 新客以电子保费现金券成功购买新单



现有客户可享：

20,000 AIA友Point
(约值HK$80)

通告 A260132

2026 Q1 Serve-to-Sales 2.0 额外优惠

推广期至2026年3月31日 通告 **A260138**

完成以下Serve-to-Sales (StS) 活动，可凭每项StS活动享相关奖赏外，更可获额外优惠：

Serve-to-Sales 活动

- 于AIA+手机应用程式成功连结个人保单
- 分享指定iSay文章
- 完成指定财务分析
- 指定iChange资料更新
- 【见面「友」礼】活动



奖赏

凭每项StS活动获
500 港元/澳门币(63美元)电子保费现金券1张
最多可获4张，总值2,000港元/澳门币



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

2026第1季「危疾保障计划限时优惠」

推广期至2026年3月31日　通告 A260116

單一保單

GIO/ SIO

投保特选危疾保障计划
首年年度化保费达2,000美元或以上

特选客户可享：100,000 AIA友Point
(约值 HK$400)

可享最高优惠：

所有客户优惠		现有客户优惠		电子保费现金券扣减
高达20个月保费回赠	＋	100,000 AIA 友Point	＋	$500 港元/澳門幣 電子保費現金券

特选危疾保障计划

- 「爱伴航」保险计划2
- 「爱伴航 – 首护挚宝」保险计划2
- 「简致·爱伴航」保险计划
- 「自在自选」危疾保
- 「简护危疾保」
- 「简护危疾明珠保」
- 「智护癌症保」
- 「守康易危疾保」
- 「多重智倍保」*
- 「泰然安心保2」*
- 「多重安心保2」*
- 「进泰安心保2」*
- 「进添」计划 – 癌症保障
- 「进添明珠」计划 – 癌症保障

*只在香港发售

客户名单：

iEngage　客户CRM　进阶搜寻　AIA保单资料　推广活动

- 特选单一保单客户名单
- 特选危疾/医疗优易核保优惠 - 特选现有客户名单
- 特选危疾/医疗简易核保优惠 - 特选现有客户名单

客户宣传：eDM, iSay, AIA+

此文件不得作销售面谈或说明或其他相类似之用途。
以上优惠受条款及细则约束，请顾问必须参阅有关通告。
以上资料来源自AIA内部搜集及只供参考性质，不能发送、传递、传播或分发予友邦以外的任何第三方。

2026第1季现有客户特选保障限时优惠 1: 自愿医保计划(VHIS)

推广期至2026年3月31日　通告 A260129

NEW 新來港人仕

HONG KONG Local

投保指定自愿医保计划
首年年度化保费达800美元或以上

特选客户可享：

50,000 AIA友Point
(约值 HK$200) (名额: 2,000)

特选自愿医保计划

- AIA自愿医保睿选计划
- AIA自愿医保尊耀计划
- AIA自愿医保灵活计划
- AIA自愿医保标准计划

可享最高优惠：

所有客户优惠		现有客户优惠		电子保费现金券扣减
高达7个月保费回赠	＋	50,000 AIA 友Point	＋	$500 港元/澳門幣 電子保費現金券

客户名单：

iEngage → 客户CRM → 进阶搜寻 → AIA保单资料 → 推广活动 ➢ 《岁月「友」情》推广活动 - 特选客户名单

客户宣传：eDM, iSay, AIA+

此文件不得作销售面谈或说明或其他相类似之用途。
以上优惠受条款及细则约束，请顾问必须参阅有关通告。
以上资料来源自AIA内部搜集及只供参考性质，不能发送、传递、传播或分发予友邦以外的任何第三方。

2026第1季现有客户特选保障限时优惠 2: (自愿医保VHIS + 储蓄/人寿保险) Combo

推广期至2026年3月31日　通告 A260129

NEW 新來港人仕

投保产品组合 (自愿医保 + 储蓄/人寿保险) 总首年年度化保费达10,000美元或以上

特选客户可享：

150,000 AIA友Point
(约值 HK$600)

可享最高优惠：

所有客户优惠		现有客户优惠		电子保费现金券扣减
高达7个月保费回赠/ 21%保费回赠	+	150,000 AIA 友Point	+	$500 港元/澳门币 电子保费现金券

特选产品组合 (自愿医保 + 储蓄/人寿保险)

自愿医保计划
- AIA自愿医保睿选计划
- AIA自愿医保尊耀计划
- AIA自愿医保灵活计划
- AIA自愿医保标准计划

储蓄/人寿保险计划
- 环宇盈活储蓄保险计划
- 「盈御多元货币计划3」
- 「裕满人生」保障计划2
- 爱无忧长享计划5
- 「乐怡人生」保障计划
- 「乐怡人生」保障计划 (周年红利)
- 「简爱·延续」保障计划5
- 「充裕未来」计划2 (特级保障)
- 「诺享」保障计划2
- 「年金宝」入息计划
- 「活出精彩」入息计划

客户名单：

iEngage → 客户CRM → 进阶搜寻 → AIA保单资料 → 推广活动 ➢ 《岁月「友」情》推广活动 - 特选客户名单

客户宣传：eDM, iSay, AIA+

此文件不得作销售面谈或说明或其他相类似之用途。
以上优惠受条款及细则约束，请顾问必须参阅有关通告。
以上资料来源自AIA内部搜集及只供参考性质，不能发送、传递、传播或分发予友邦以外的任何第三方。

特选客户「活然人生」保险计划限时优惠

1 iSay文章已发布

立即分享iSay文章给目标客户!

文章标题: <<坚守承诺 保障每刻>>





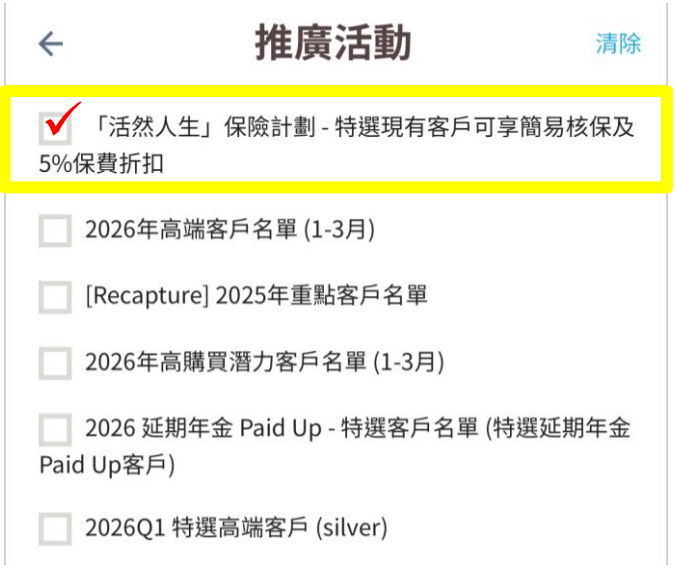
2 特选客户名单将于2月25日上载至「客户CRM」

客戶CRM

立即联络目标客户，把握黄金机会!

iEngage → 客户CRM → 进阶搜寻 → AIA保单资料 → 推广活动

- 「活然人生」保险计划 - 特选现有客户可享简易核保及5%保费折扣



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

7 2026 第1季特选客户「活然人生」保险计划限时优惠

通告 A260182

推广期由产品推出日期2026年1月20日至3月31日

特选现有客户投保「活然人生」保险计划 NEW! 可享5%保费折扣



特选客户包括：

- 持有「爱伴航」系列 /「简致•爱伴航」保险计划/ 环宇盈活储蓄保险计划 /「盈御多元货币计划」/「盈御多元货币计划2」/「盈御多元货币计划3」/「充裕未来· 盈尚」之保单持有人

可享最高优惠：

客户优惠		特选现有客户优惠		电子保费现金券扣减 扣减首年年度化保费高达10%
高达15% 保费回赠	+	5% 保费折扣	+	$10,000 港元/澳门币 电子保费现金券

客户名单

iEngage → 客户CRM → 进阶搜寻 → AIA保单资料 → 推广活动 ➢「活然人生」保险计划限时优惠 - 特选客户名单

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

现有客户推广活动

小知识

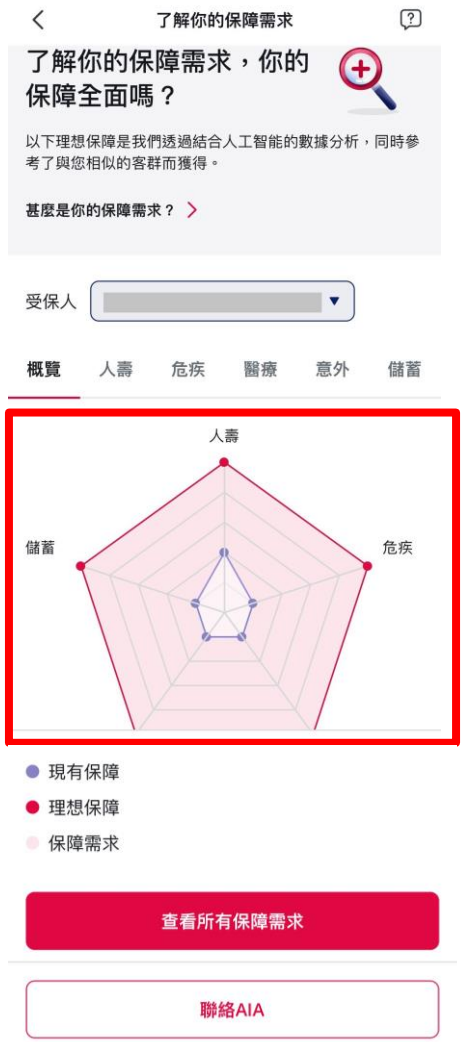
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

登入AIA+ 使用保障需求

AIA+ → 帳户 → 保障 → 保障需求





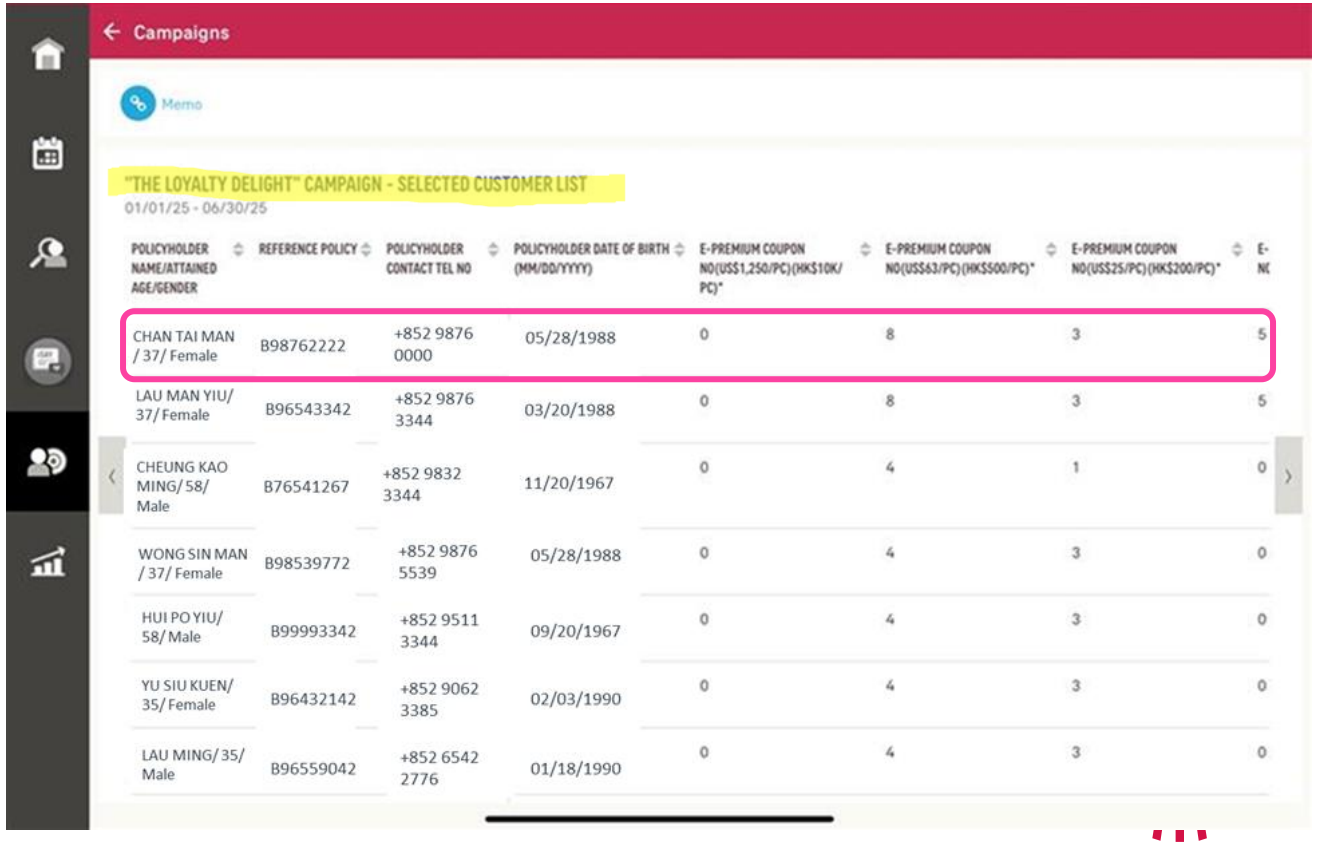


电子保费现金券(1)

如何查看客户电子保费现金券余额

1 登入 AIA Smart
→ 推广活动 → 推广活动类别 → 电子保费现金券
→ 推广活动名称:《岁月「友」情》推广活动 - 特选客户名单





电子保费现金券(2)

如何查看客户电子保费现金券余额

其他查閱方法

財務策劃顧問

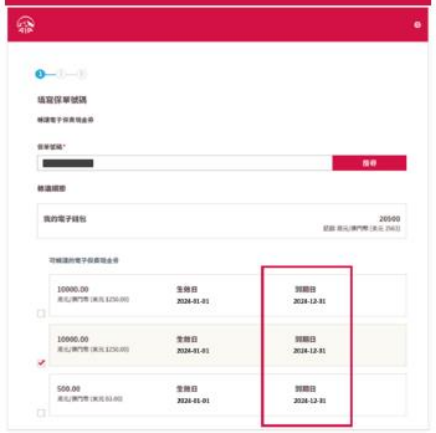
2

PES



3

iChange



客戶

4

AIA+ HK



如对电子保费现金券有任何查询，请发电邮至 (Customer Experience)

AIAHK.CustomerExperience-ECM@aia.com

电子保费现金券 – 使用重点

电子保费现金券正确使用方法及注意事项





- 全新客户需要先下载及安装AIA+，并建立账户方可接收电子保费现金券
- 申请AIA+账户及新保单所提供的**手机号码**及**出生日期**必须完全一样
- 于签署新保单前，必须确认客人**已成功收到**保费现金券
- 如提交多张新保单，系统将按**先提交先扣减**的方法去扣减保费现金券，请记紧按需要来决定提交保单之次序
- 电子保费现金券将根据现金券**有效期限**和**扣减次序(由大面额开始)**进行扣减

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

智能电子保费现金券计算机

智能电子保费现金券计算机网站: (iEngage ➢ 更多 ➢ 智能eCoupon计算机)



下载智能计算机

输入相**关**信息**计**算电子保**费现**金券使用建**议**

以保**费**金**额计**算可使用电子保**费现**金券**数**量

以**现**有电子保**费现**金券**计**算保**费**金**额**





智能电子保费现金券计算机提供的现金券使用建议**只供参考**

备注：

1. 智能电子保费现金券计算机只支援基于一款产品以计算现金券使用数量，并不包括附加契约
2. 电子保费现金券将根据现金券有效期限和扣减次序进行扣减

电子保费现金券扣减方法：

若投保之新计划达指定年度化保费要求，并符合现金券推广活动之指定产品类别，多款电子保费现金 券可同时使用，系统将扣减到期日较前之现金券并根据如下之扣减次序：i）10,000港元（1,250美元）； ii）500港元（63美元）；iii）200港元（25美元）；iv）100港元（13美元）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

特选产品组合销售案例

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

尽享多重保障及优惠

案例 1

Winnie (40岁，非吸烟者，已婚，育有一女， AIA个人保险现有客户，年资: 3 年)

客户心态: 行政主管 Winnie 希望投保一份终身分红保险计划，为安稳未来储存资金，并未雨绸缪以应对未知未来。



Winnie 成功投保「活然人生」保险计划 (5年保费缴付期) (保额: 50,000美元)
并符合资格可获享以下主要保障

- 终身人寿保障
- 额外意外身故赔偿（活然人生）附加契约+ 高达基本计划保额200%
- 【市场首创 ~】「受益人灵活选项」- 自订赔偿支付办法*

☑ 首年年缴保费: 3,519美元^

专享 简易核保安排

✓ 确认3项健康声明
及
✓ 提供4项杂项资料

Winnie 可获享奖赏约值超过1,000美元(约相等于首年年缴保费之29%)。

1赏: 即时保费折扣 2026 Q1「活然人生」保险计划 特选现有客户限时优惠		2赏: 保费回赠 AIA Protecting Every Moment 推广活动 (2026年第一季)		3赏: 电子保费现金券 岁月友情 (DDC)及从朋友转让
5% 首年保费 (适用于 特选客户)	+	15%#	+	63美元 x 5张
约值 (美元) : $175^		$527^		$315

+ 若受保人于（i）第15个保单年度完结或（ii）受保人75岁生日当天的或紧接其后的保单周年日（以较早者为准）当日或之前，因受保的意外不幸身故，「意外身故赔偿（活然人生）附加契约」提供额外的意外身故赔偿，赔偿相等于基本计划保额的200%，惟同一受保人于所有「意外身故赔偿（活然人生）附加契约」下可获赔偿的意外身故赔偿限额不得超过1,000,000美元。「意外身故赔偿（活然人生）附加契约」受限于核保评估及不保事项，其符合资格将根据AIA的核保决定而定。 ~「受益人灵活选项」之市场首创是指保单持有人可透过「受益人灵活选项」让受益人选择，当受益人达到保单持有人所选的指定年龄或当受益人患上受益人灵活选项下之指定疾病时，受益人可根据其选择的支付办法收取身故赔偿款项的指定特点。此特点与香港主要保险公司之储蓄保险产品及人寿保险产品比较为市场首创，由AIA于2025年1月8日在活享储蓄计划中首创。* 透过「身故赔偿支付办法」，保单持有人可灵活决定每笔分期赔偿金额、支付间距及领取形式，按每位受益人需求安排合适的身故赔偿及意外身故赔偿（如适用）支付办法。若保单持有人已选择「身故赔偿支付办法」，他 / 她亦可选择「受益人灵活选项」。保单持有人可透过「受益人灵活选项」让受益人选择，当受益人达到保单持有人所选的指定年龄或当受益人患上受益人灵活选项下之指定疾病时，受益人可根据其选择的支付办法收取属于自己部分而尚未支付的身故赔偿和意外身故赔偿（如适用）。 ^ 向下舍入至最接近整数。#首4个保单周年每保单周年3.75%保费回赠，并假设5年保费将全数缴付。注: 1. 优惠受条款及细则约束，详情请参阅有关通告：A260144 - 推出「活然人生」保险计划 (「附录一：D. 核保细则 – 12. 简易核保安排」部分。) / A260182 – 2026 Q1「活然人生」保险计划特选现有客户限时优惠 / A260171 - AIA Protecting Every Moment推广活动 (2026年第一季) – 优惠更新 / A260131 – 2026电子保费现金券及《岁月「友」情》推广活动。2. 以上例子属虚构并假设Winnie于2026年1月20日至3月31日内成功投保指定产品并符合有关投保要求。案例假设Winnie已持有5张63美元电子保费现金券及1张1,250美元保费现金券。3. 电子保费现金券只可用作支付新保单的首期保费(已扣除即时保费折扣)。每满指定年度化保费金额要求，系统会自动扣减电子保费现金券。4. 保费回赠金额不会享有预缴保费息率推广优惠。5. 以上例子属虚构并假设Winnie是特选客户，于2026年1月20日至3月31日内成功投保指定产品并符合有关投保要求。5. 于投保保险产品之前，客户须完成财务需要分析。 6. 此文件并不包含保单的完整条款，有关完整条款载于保单契约中，客户有权在承诺投保前索取保单合约样本。请注意相关产品风险。 7. 只供内部传阅，不得传播、分发或流传予第三方(包括客户或潜在客户)。

尽享多重保障及优惠

案例 2

Andy (40岁，非吸烟者，已婚，育有一女， AIA个人保险现有客户，年资: 6 年)

客户心态: 财务总监 Andy 希望投保具弹性的储蓄保险计划，并同时投保终身分红保险计划及作为附加契约的定期寿险计划，以备日后安享充实的退休生活。因应个人需要，他亦希望为自己投保危疾保障计划，加强对自己及挚爱家人的保障。



Andy 成功投保

(1) 基本计划: 环宇盈活储蓄保险计划 (5年保费缴付期)
(2) 基本计划: 「爱伴航」保险计划2 (18年保费缴付期) (原有保额: 100,000美元)
(3) 基本计划: 「活然人生」保险计划 (5年保费缴付期) (保额: 50,000美元)
(4) 附加保障计划: 挚诚定期寿险附加契约 (20年续保期) (保额: 50,000美元)

「活然人生」保险计划 专享 **简易核保安排**

- ✓ 确认**3项**健康声明 及
- ✓ 提供**4项**杂项资料

☑ 首年年缴保费: (1) 50,000 美元 + (2) 4,480 美元^ + (3) 3,837美元+ (4) 123美元^ **(合共58,440美元)**

Andy 可获享奖赏约值超过15,000美元(约相等于首年年缴保费之27%) 。

1赏: 即时保费折扣 2026 Q1 「活然人生」保险计划特选现有客户限时优惠		**2赏: 保费回赠** AIA Protecting Every Moment 推广活动 (2026年第一季)			**3赏: 「AIA Vitality 健康程式」即时保费折扣**	**4赏: 电子保费现金券** 岁月友情 (DDC)及从朋友转让	
「活然人生」保险计划	环宇盈活储蓄保险计划	「爱伴航」保险计划2	「活然人生」保险计划	挚诚定期寿险附加契约	挚诚定期寿险附加契约	环宇盈活储蓄保险计划 (1,250美元 x 1张 + 63美元 x 25张) 「爱伴航」保险计划2 (63美元 x 7张)	「活然人生」保险计划 (63美元 x 5张)
5% 首年保费 (适用于特选客户)	**17%** 首年保费	**6个月**	**25%#**	**15%** 首年保费	**10%** 首年保费		
约值 (美元) : **$191^**	**$8,500**	**$2,239^**	**$959^**	**$18^**	**$12^**	**$3,266**	**$315**

^ 向下舍入至最接近整数。 #首4个保单周年每保单周年6.25%保费回赠，并假设5年保费将全数缴付。注: 1. 优惠受条款及细则约束，详情请参阅有关通告： A260144 - 推出「活然人生」保险计划 (「附录一：D. 核保细则 – 12. 简易核保安排」部分。) / A260182 – 2026 Q1 「活然人生」保险计划特选现有客户限时优惠 / A260171 - AIA Protecting Every Moment推广活动 (2026年第一季) – 优惠更新 / A260131 – 2026电子保费现金券及《岁月「友」情》推广活动。2. 以上例子属虚构并假设Andy于2026年1月20日至3月31日内成功投保指定产品并符合有关投保要求。案例假设Andy已持有37张63美元电子保费现金券及1张1,250美元保费现金券。3. 电子保费现金券只可用作支付新保单的首期保费(已扣除即时保费折扣) 。每满指定年度化保费金额要求，系统会自动扣减电子保费现金券。4. 保费回赠金额不会享有预缴保费息率推广优惠。5. 以上例子属虚构并假设Andy是特选客户，于2026年1月20日至3月31日内成功投保指定产品并符合有关投保要求。5. 于投保保险产品之前，客户须完成财务需要分析。 6. 有关「AIA Vitality 健康程式」的内容、条款及细则，请参阅aia.com.hk/aiavitality。 7. 此文件并不包含保单的完整条款，有关完整条款载于保单契约中，客户有权在承诺投保前索取保单合约样本。请注意相关产品风险。 8. 只供内部传阅，不得传播、分发或流传予第三方(包括客户或潜在客户)。

iSay文章
通讯总览
AIA社交平台

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

「一千万AIA友Point积分大抽奖」

活动时间: 2026年3月1日上午9时至2026年4月30日下午6时

通告 A260305



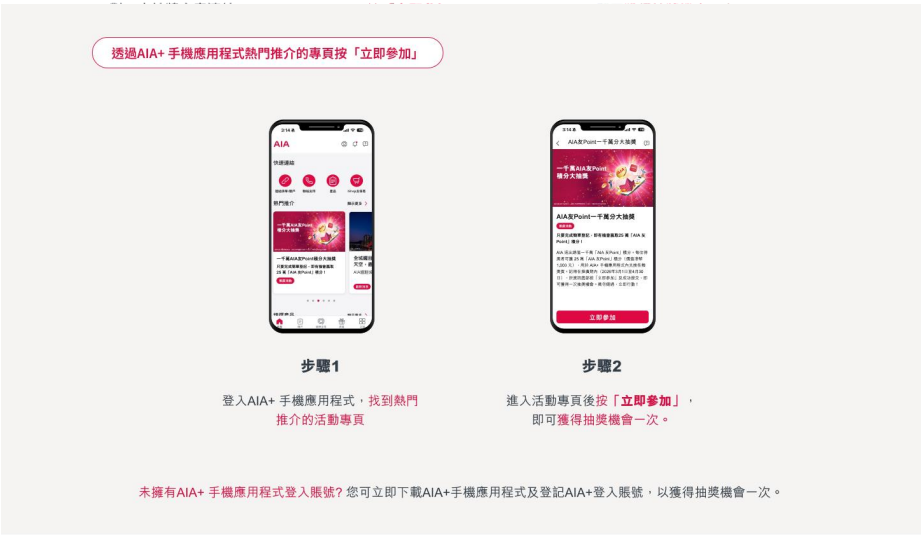
参加方法

（每個途徑只限參加一次，各獲一次抽獎機會。）

透過iSay文章



通过 AIA 财务策划顾问获取 iSay 专属一对一大抽奖活动文章链接，打开标题为「一千万 AIA 友Point 积分大抽奖」的文章，点击「立即参加」并成功提交。（获得一次抽奖机会）



通过 AIA+ 手机应用程序「热门推介」专页，打开标题为「一千万 AIA 友Point 积分大抽奖」的文章，点击「立即参加」并成功提交。（获得一次抽奖机会）

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 <<<

- 参加者的每个电话号码或电邮地址或 AIA+ 手机应用程式的用户登录账号只可用作一次抽奖机会，重复将被作废。
- 参加者在接收资讯并提交其个人资料时须身处香港或澳门。
- 抽奖活动受条款及细则约束（详见通告 A260306）。推广生意的竞赛牌照号码：61162-3。

只供友邦香港内部使用，不得发放予任何公众人士、客户或准客户。

「一千万AIA友Point积分大抽奖」
<< 财务策划顾问 | 分享专属一对一链接 >>

财務策劃顧問｜分享專屬的一對一大抽獎活動文章連結

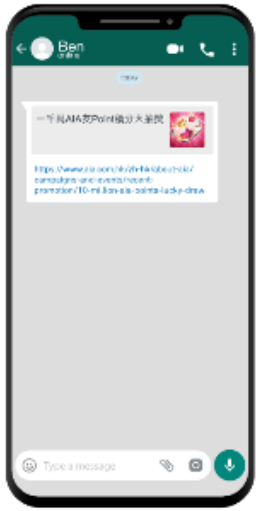


- 参加者的每个电话号码或电邮地址或 AIA+ 手机应用程式的用户登录账号只可用作一次抽奖机会，重复将被作废。
- 参加者在接收资讯并提交其个人资料时须身处香港或澳门。
- 抽奖活动受条款及细则约束（详见通告 A260306）。推广生意的竞赛牌照号码：61162-3。

只供友邦香港内部使用，不得发放予任何公众人士、客户或准客户。

「一千万AIA友Point积分大抽奖」

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。



- 参加者的每个电话号码或电邮地址或 AIA+ 手机应用程式的用户登录账号只可用作一次抽奖机会，重复将被作废。
- 参加者在接收资讯并提交其个人资料时须身处香港或澳门。
- 抽奖活动受条款及细则约束（详见通告 A260306）。推广生意的竞赛牌照号码：61162-3。

只供友邦香港内部使用，不得发放予任何公众人士、客户或准客户。

「一千万AIA友Point积分大抽奖」

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。

- 参加者的每个电话号码或电邮地址或 AIA+ 手机应用程式的用户登录账号只可用作一次抽奖机会，重复将被作废。
- 参加者在接收资讯并提交其个人资料时须身处香港或澳门。
- 抽奖活动受条款及细则约束（详见通告 A260306）。推广生意的竞赛牌照号码：61162-3。

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

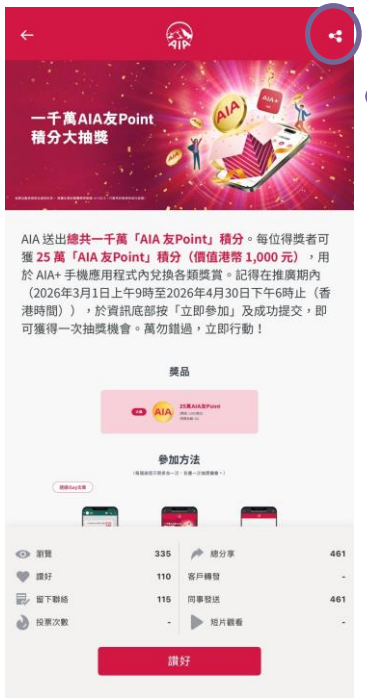
更多不同类别的 **iSay** 文章，将陆续推出！

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

分享iSay文章

「一千万AIA友Point积分大抽奖」 文章

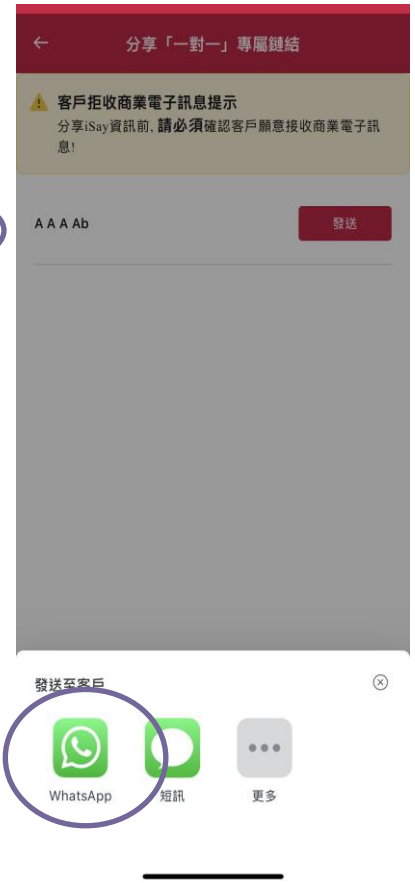






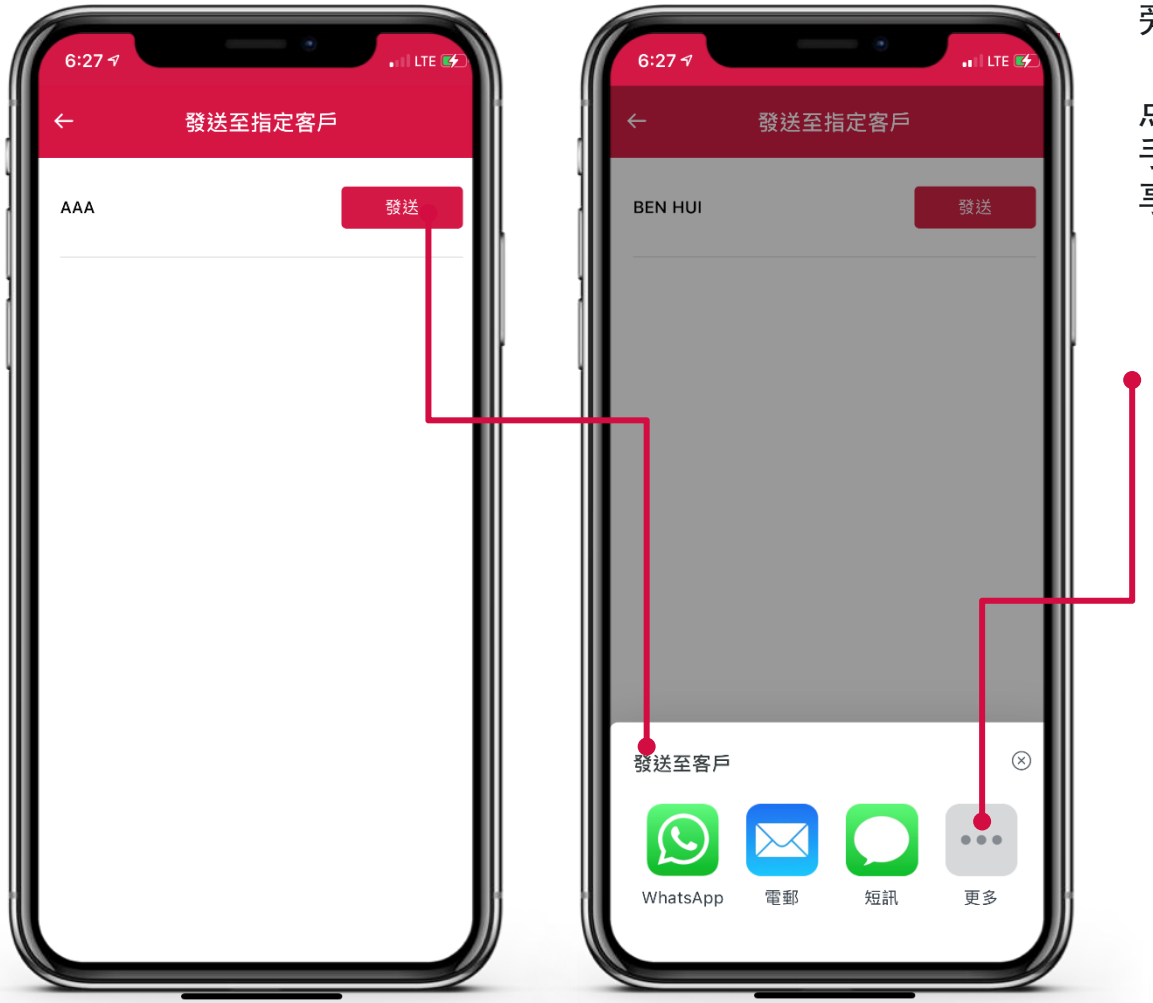






AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

分享iSay文章



选择欲分享的客户后，将在页面上看到已选客户的名单。每个名字旁边都有一个发送图标。

点击「发送」按钮即可向每位指定客户分享。通过相关的即时通讯手机应用程序，如 WhatsApp、WeChat、电子邮件或短信等进行分享。



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

iSay「地区标签」文章识别

文章「地区标签」为 “**香港 / 澳门 / 香港及澳门**”

➡ 客户及准客户仅可在 **“香港 / 澳门 / 香港及澳门” 地区阅读该文章。**



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「地区标签」为 “**中港澳热话**”

➡ **不受「地区标签」限制。**客户及准客户可以在**任何地区**包括 **“香港/澳门/中国内地” 阅读该文章。**



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

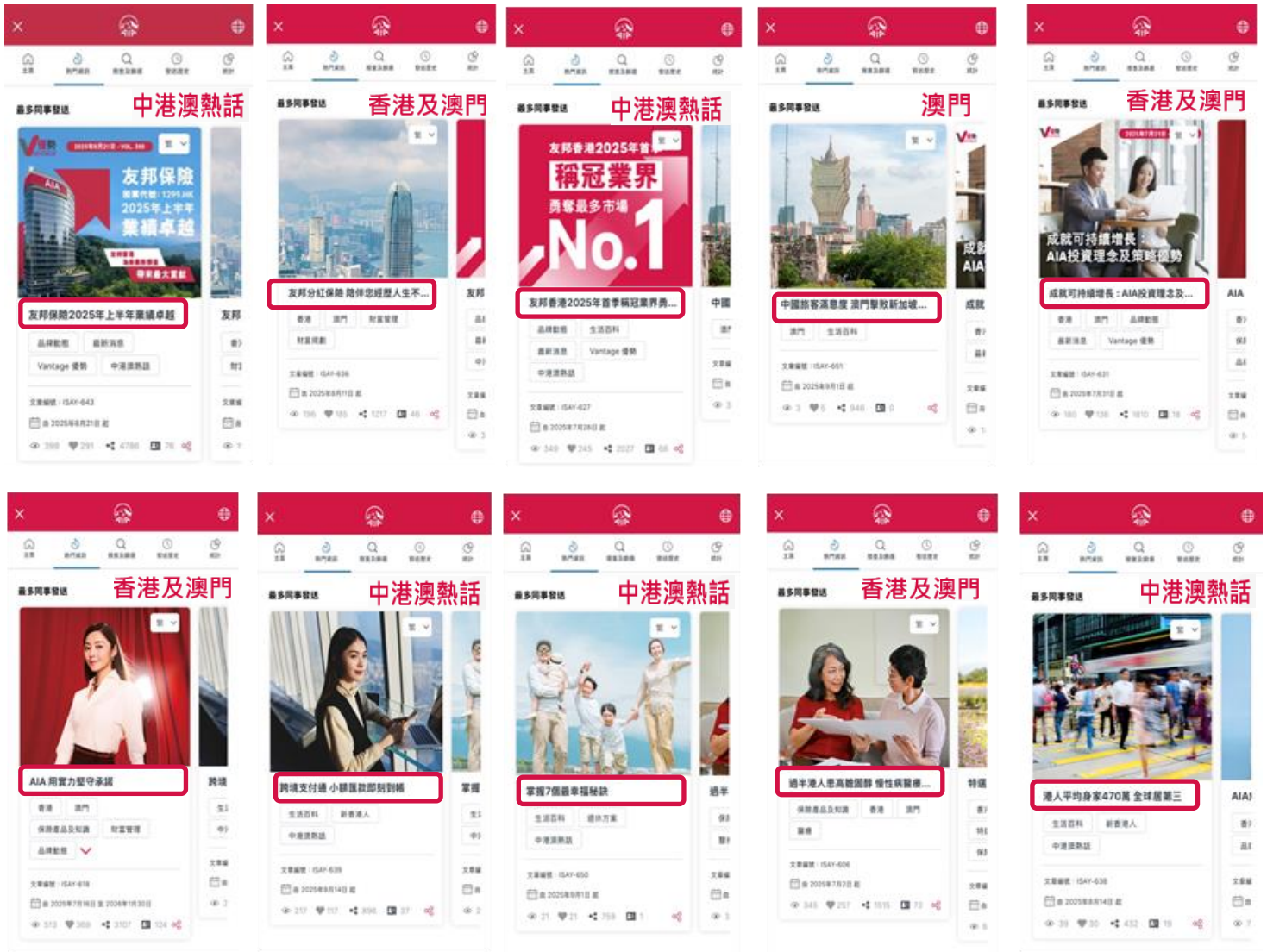
由 2025年10月31日 起

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

如何在 iSay 搜索「热门资讯」文章？

在 iSay 首页中，点击「热门资讯」，搜索相关热门文章。





按以下分类，查阅相关热门文章：
最多浏览
最多赞好
最多总分享
最多同事发送
最多留下联络
最多短片观看次数

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

广泛的营业员通讯总览

《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.



小红书

追踪、点赞、收藏、分享

「香港友邦保险」小红书官方账号帖文，提升互动、拓展更多机会！

建立专业个人品牌

- ✓ **借助公司的权威性**
  增加客户的信任感
- ✓ **塑造「资讯领先」形象**
  站在行业最前线，获取第一手资讯

低成本维护客情

- ✓ **创造沟通话题**
  分享知识内容开启对话
  （如**全新「港漂系列」贴文**）

吸引人才加盟

- ✓ **吸引潜在事业伙伴关注**
  了解公司强大实力

演算法「精准获客」

- ✓ **增提升公司账号帖文热度及曝光度**
  帮助发掘潜在客户。

提升正面声量

- ✓ **稀释负面评价**
  有助拉回讨论焦点，降低负面声量的相对占比

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

全新「港漂系列」内容帖文现已上线！

主题涵盖省税攻略＋危疾保障，帮助加深港漂客群对香港保险的认知与需求。
欢迎大家积极点赞、收藏，并分享给港漂客群！

港漂必看



港漂必看 | AIA重疾理赔数据发布
香港友邦保险 25

医疗保险 vs 重疾保险



医疗保险 vs 重疾保险 | 一分钟带您看懂！
香港友邦保险 102

港漂理财必看



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

港漂家庭必读



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

港漂孕妈必看



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 **追踪**「香港友邦保险」小红书官方账号并及

2 分享 **3** 篇「港漂系列」小红书笔记

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA社交平台一扫立刻关注

AIA Hong Kong and Macau	aiahongkongmacau	AIA Hong Kong and Macau	香港友邦保险	香港友邦保险
Facebook	Instagram	LinkedIn	WeChat	小红书

AIA Hong Kong and Macau

香港友邦保险

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

保单分配
2026机制及系统更新



Feb 2026

AIA Hong Kong

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

营业单位主管和财务策划顾问就保单分配的应跟进事项

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

财务策划顾问离职后，营业单位主管应该尽快，并于15天限期内完成保单分配及提醒团队跟进客户

15天内

系统会透过电邮和友帮手 (iEngage) 发出
保单分配通知

1

尽快完成保单分配

定期

系统会透过友帮手 (iEngage) 发出
提醒团队成员跟进客户通知

2

检视团队保单跟进和合资格情况

及时完成行动，有助营业单位主管...

- 确保保单在限期前分配到其营业单位的合资格成员
- 确保团队成员能达到跟进率要求，符合保单分配资格

若不完成以上行动，将面临以下后果...

- ***失去获得保单特别续保花红(SPB) 的权利***
  (若保单分配到其他营业单位，其相关福利会转移到获分配的财务策划顾问/该营业单位)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

获保单分配后，营业单位主管/ 财务策划顾问应及时完成「客户跟进3步曲」

60天内

系统会通过友帮手 (iEngage) 发出
保单跟进通知

90天内

保单周年前
或适时

1 首次接洽，打好基础

跟客户分享指定
CRM推荐iSay或
完成其他「合资格跟进行动」

提升60日内跟进率

不能获得更多来自
保单分配的销售机遇

2 持续联系，建立信任

联络客户完成电子确认
(e-Acknowledgement) 或
取得书面确认回条

及时完成3步曲，有助...

达到保单续保佣金
(Renewal)要求
(如 Renewal适用于该保单)

若不符合相关要求，将面临以下后果...

失去获得相关佣金的权利

3 深入了解，提升价值

与客户检视保单

创造更多销售机会

错失商机

第 1 步：60日内跟进客户

▶ 如何达到「60日内最低跟进率」和其他保单分配资格要求？

保单分配资格的要求

需完成所有相关要求，方可获得保单分配资格：

财务策划顾问

1. 已完成网上培训课程并取得内部牌照89号
2. 持有客户保单所需的产品牌照
3. 过去12个月没有 市场行为委员会（MCC）的扣分记录
4. 个人续保率不低于75%
5. 已获得分配客户不超过500名 * *(放宽)*
6. 达到 60日内最低跟进率 要求 80% *(新增)*

营业单位主管

1. 持有客户保单所需的产品牌照
2. 已获得分配客户不超过500名 * *(放宽)*
3. 已完成网上培训课程并取得内部牌照89号 *(新增)*
4. 达到 60日内最低跟进率 要求 80% *(新增)*

「60日内最低跟进率」

完成其中一项「合资格跟进行动」，
即可被计入跟进率#：

- 联络客户完成电子确认
- 取得客户的确认回条
- 处理保户服务(POS) 申请
- 为客户处理索赔
- 提交新保单申请
- 与客户透过iPOS完成iFHC
- 跟客户分享CRM「保单分配」客户页面的首篇推荐iSay文章

* 500 名保单分配客户的限额计算:

符合以下其中一项条件，将不会被计算入每人500位保单分配客户的限额内*(新增)*：

- 获得保单分配之后，财务策划顾问跟已分配客户签了新的保单
- 获得保单分配之后，财务策划顾问为已分配客户的主保单增加了附加保单 (rider)
- 在保单分配之后保单复效 (reinstated)的客户
- 已分配客户在保单分配之后保单持续生效 (in-force) 3年
- 如果已分配客户被重新分配到其他财务策划顾问，该客户不会被计算入原本的财务策划顾问的限额

#60日内跟进率计算 = 过去第3-14个月分配且在60日内完成合资格跟进行动的客户数目 / 过去第3-14个月分配的客户数目^

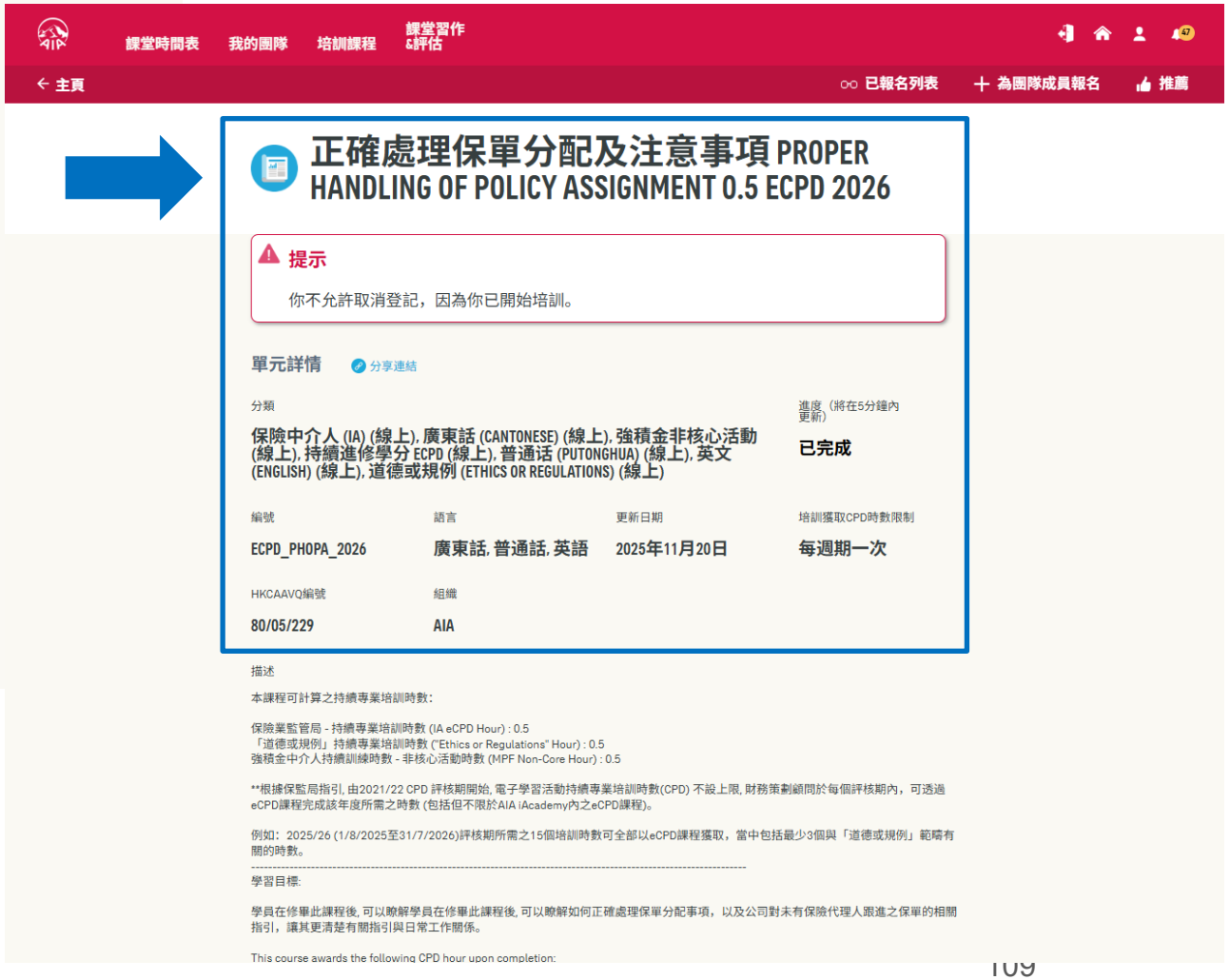
^ 如果过去第3-14个月获已分配客户人数少于5个，可豁免「60日内跟进率」要求

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

iAcademy

网上培训课程并取得内部牌照89号





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

立即行动：2026年2月1日起，马上开始发送iSay习惯，提升「60日内跟进率」

如何找到「保单分配客户」专属iSay？

✅ 在<u>分配日期60日内</u>发送指定iSay，
即可被计入「60日内跟进率」





1. 在AIA Smart 或 iEngage 登入客户CRM
2. 选择「保单分配」销售机遇
3. 选择客户
4. 在“推荐资讯”下，首篇推荐文章即为「保单分配客户」专属iSay

第 2 步：90日内完成客户确认

▶ 如何达到保单续保佣金(Renewal Commission)要求？

保单续保佣金(Renewal Commission)要求

如果Renewal Commission 适用于获分配的保单*，财务策划顾问需要于限期内完成以下行动，方可获相关佣金:

- **前任财务策划顾问离职后90天内**：
  取得客户的书面确认回条 (physical reply slip)

  或

- **获保单分配后90天内**：
  联络客户完成电子确认 (e-Acknowledgement) *(新增)*

*备注：

1. *有关保单分配续保佣金的详情，可参考 "General Guidelines for Commission Assignment of Life Orphan Policies"（路径：保单分配系统 > 培训及相关资料 > General Guidelines for Commission Assignment of Life Orphan Policies ）*
2. *如保单续保佣金(Renewal commission)涉及任何有关优质业务奖金(QC)，会依照总优质业务奖金(TQC) 的获发条件。有关TQC获发条件的详情，请参考备忘录A251220 。*

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

保单分配流程

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

4.1. 检视团队保单分配资格

检视团队保单分配资格流程

营业单位主管适用

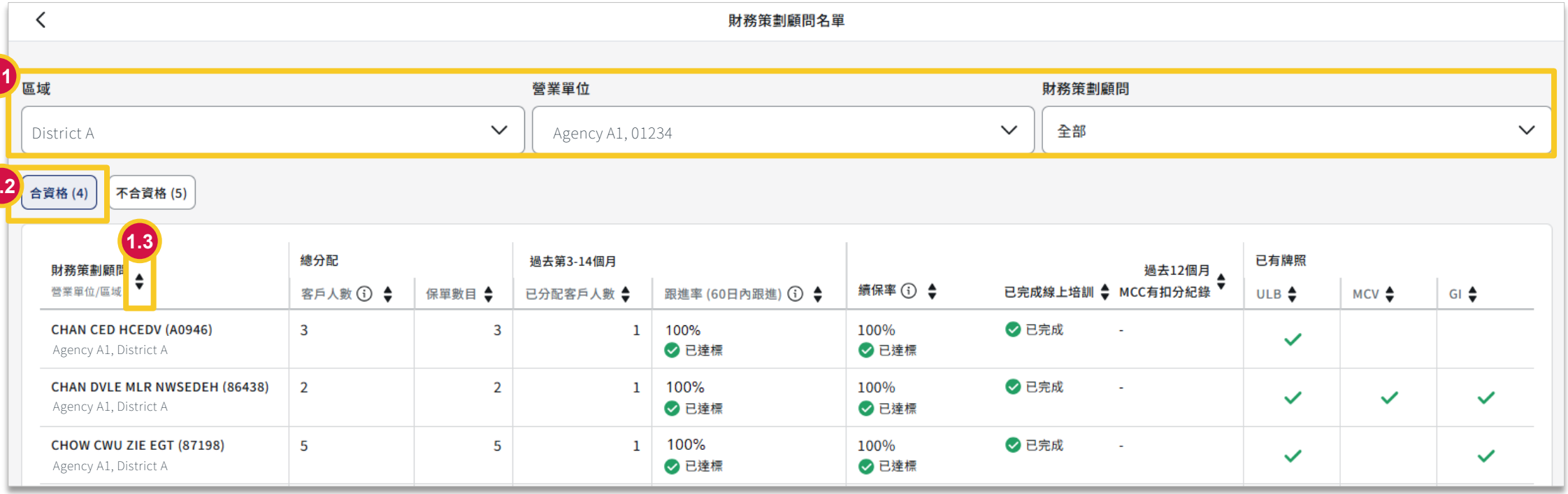
进入「财务策划顾问列表」页面 → 1. 检视合资格财务策划顾问 → 2. 检视不合资格财务策划顾问



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

1. 检视合资格财务策划顾问

2. 检视不合资格财务策划顾问



操作步骤

1.1 选择需要检视的区域和营业单位下全部财务策划顾问 （如果想检视特定财务策划顾问是否符合资格，亦可以直接搜索该财务策划顾问）

1.2 点选「合资格」页面

1.3 点击每列的排序符号可以将结果由小到大或由大到小次序排列

提示

财务策划顾问需符合以下所有要求，方可符合获得保单分配资格：

1. 持有客户保单所需的产品牌照
2. 已完成网上培训课程并取得内部牌照89 号
3. 过去12个月没有市场行为委员会（MCC）的扣分记录 *
4. 个人续保率不低于75% *
5. 已获得分配客户不超过500名
6. 达到60日内最低跟进率要求80%

*营业单位主管豁免要求#3,4

2. 检视不合资格财务策划顾问



操作步骤

1.1 选择需要检视的区域和营业单位下的财务策划顾问

1.2 点选「不合资格」页面

1.3 点击每列的排序符号可以将结果由小到大或由大到小次序排列

提示

- 如果财务策划顾问尚未完成网上培训，请提醒他们尽快完成
- 请提醒财务策划顾问积极跟进保单分配客户以满足跟进率要求
- 进行保单分配时，请尽量避免同时分配太多客户给同一个财务策划顾问

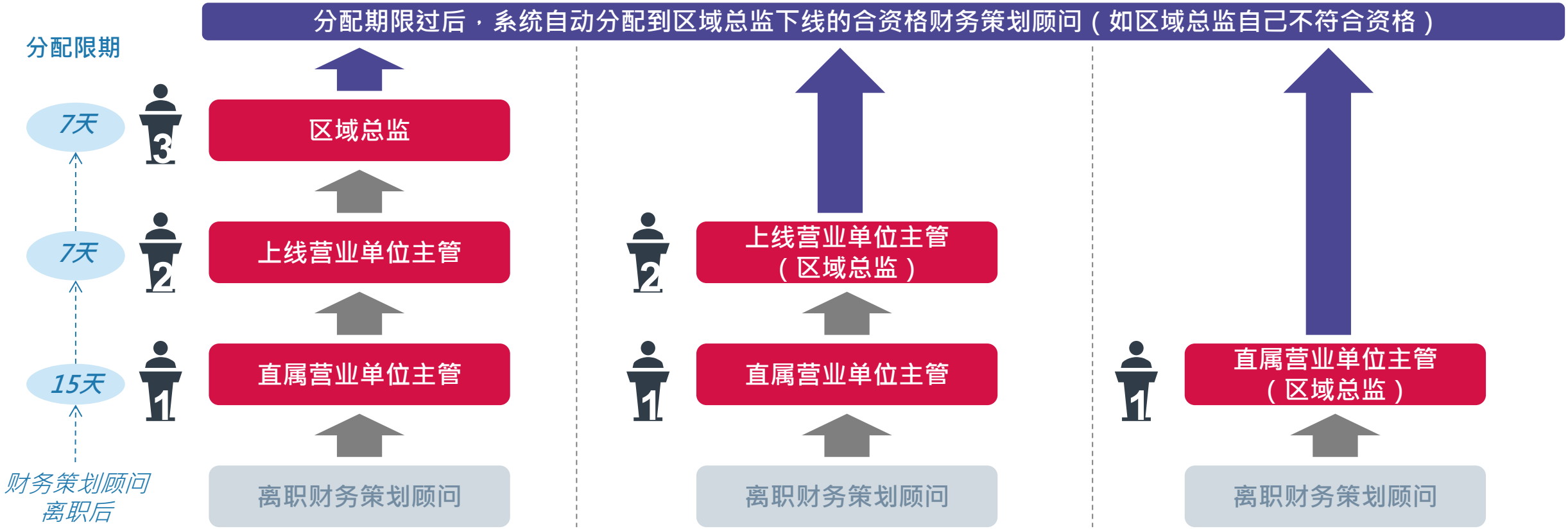
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

进行保单分配

保单分配机制

- 如直属营业单位主管未能在限期内完成保单分配，系统将**自动分配给该直属营业单位主管（如符合资格）或交由其上线主管/区域总监进行分配**
- 系统会自动从负责分配的营业单位主管/ 区域总监的**直属和非直属营业单位和区域（如适用）**中推荐最合适的财务策划顾问为客户预先进行匹配，供营业单位主管/ 区域总监参考确认或更改分配
- 保单分配可上移三层，当保单获转移到第三层营业单位主管（通常是区域总监）时，便不会再向上移。如果区域总监未能在限期内完成保单分配，而该区域总监并不符合分配资格，系统将**自动分配给其区域下最合适的财务策划顾问**
- **若保单获分配到其他营业单位，其相关福利会转移到获分配的财务策划顾问/该营业单位**



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

保单分配通知

营业单位主管适用

系统会透过电邮和友帮手 (iEngage) 发出通知，提醒营业单位主管进行保单分配



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

财务策划顾问离职之后，系统会透过电邮通知营业单位主管完成保单分配

如果营业单位主管有尚未完成保单分配的记录，系统会每天通过 iEngage 发出通知，提醒主管完成分配

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

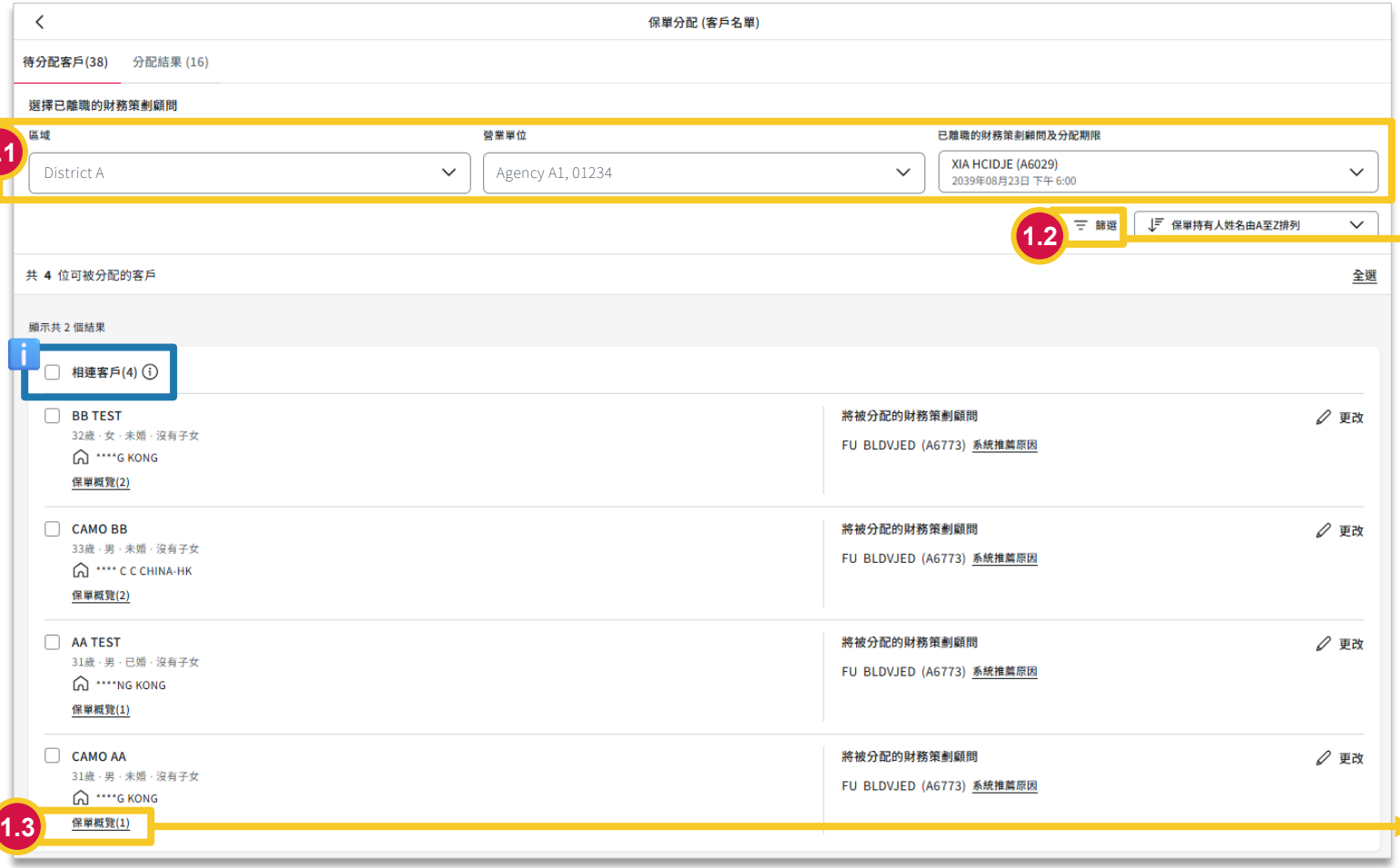
保单分配流程

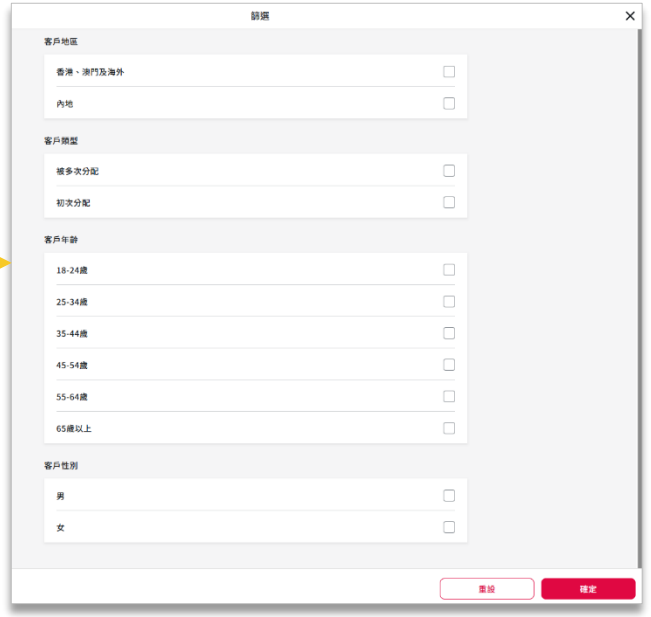
营业单位主管适用

进入保单分配页面 → 1. 查看待分配客户 → 2. 选择新任财务策划顾问 → 3. 提交分配名单 → 4. 查看分配结果



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.







操作步骤

1.1 在「待分配客户」页面，选择特定区域和营业单位下的已离职财务策划顾问

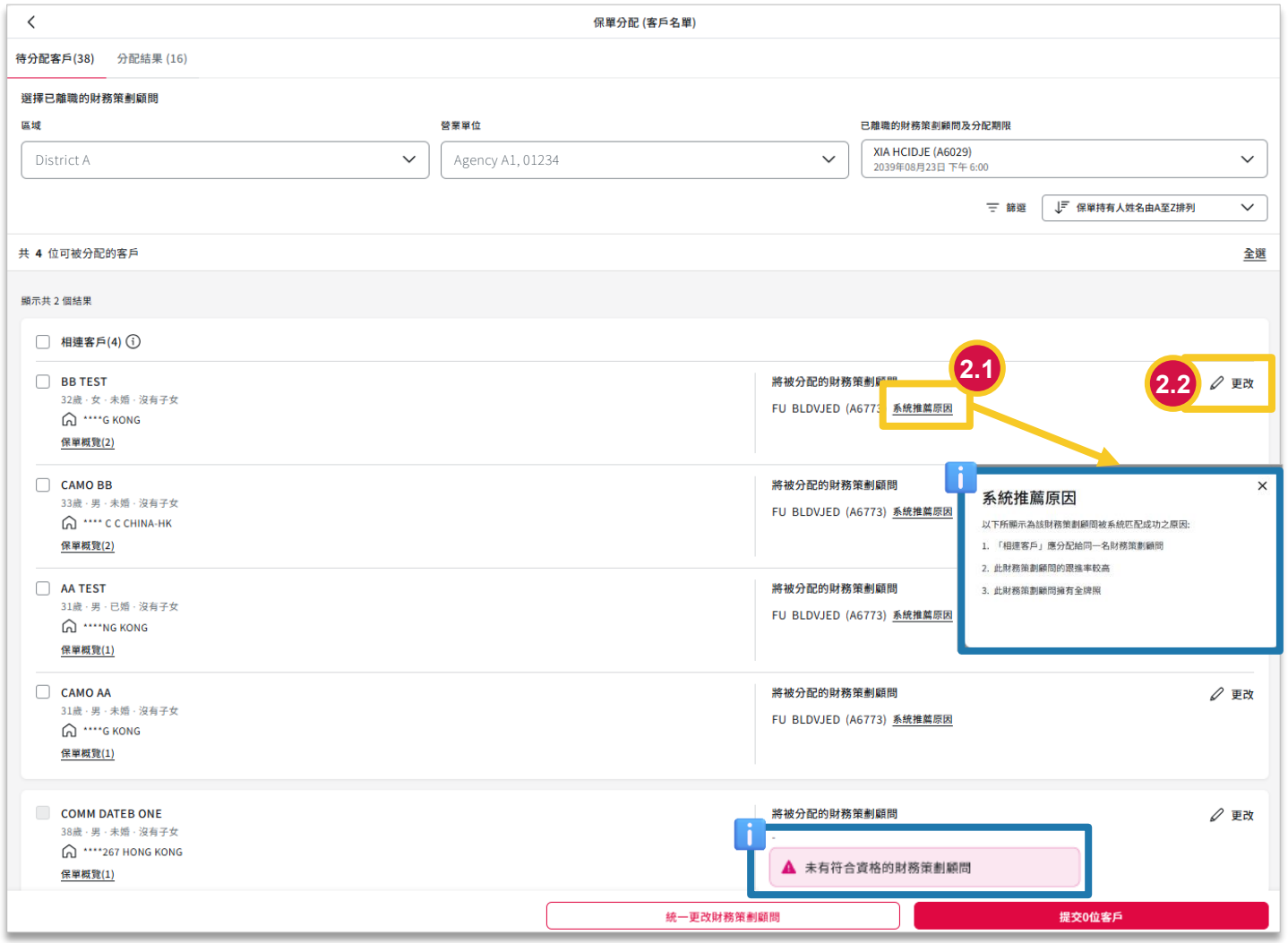
1.2 点击「筛选」，可透过客户地区/类型/年龄/性别筛选特定的待分配客户群组

1.3 点击「保单概览」，可了解客户名下相关保单资讯

提示

- 「相连客户」是指根据CRM系统或客户地址，识别到与该客户有相连的其他客户

(A) 为个别客户选择财务策划顾问（可更改系统预先匹配的财务策划顾问）



操作步骤

2.1 点击「系统推荐原因」，可查看系统推荐指定财务策划顾问的原因

2.2 点击「更改」，更改个别客户被预先匹配的财务策划顾问

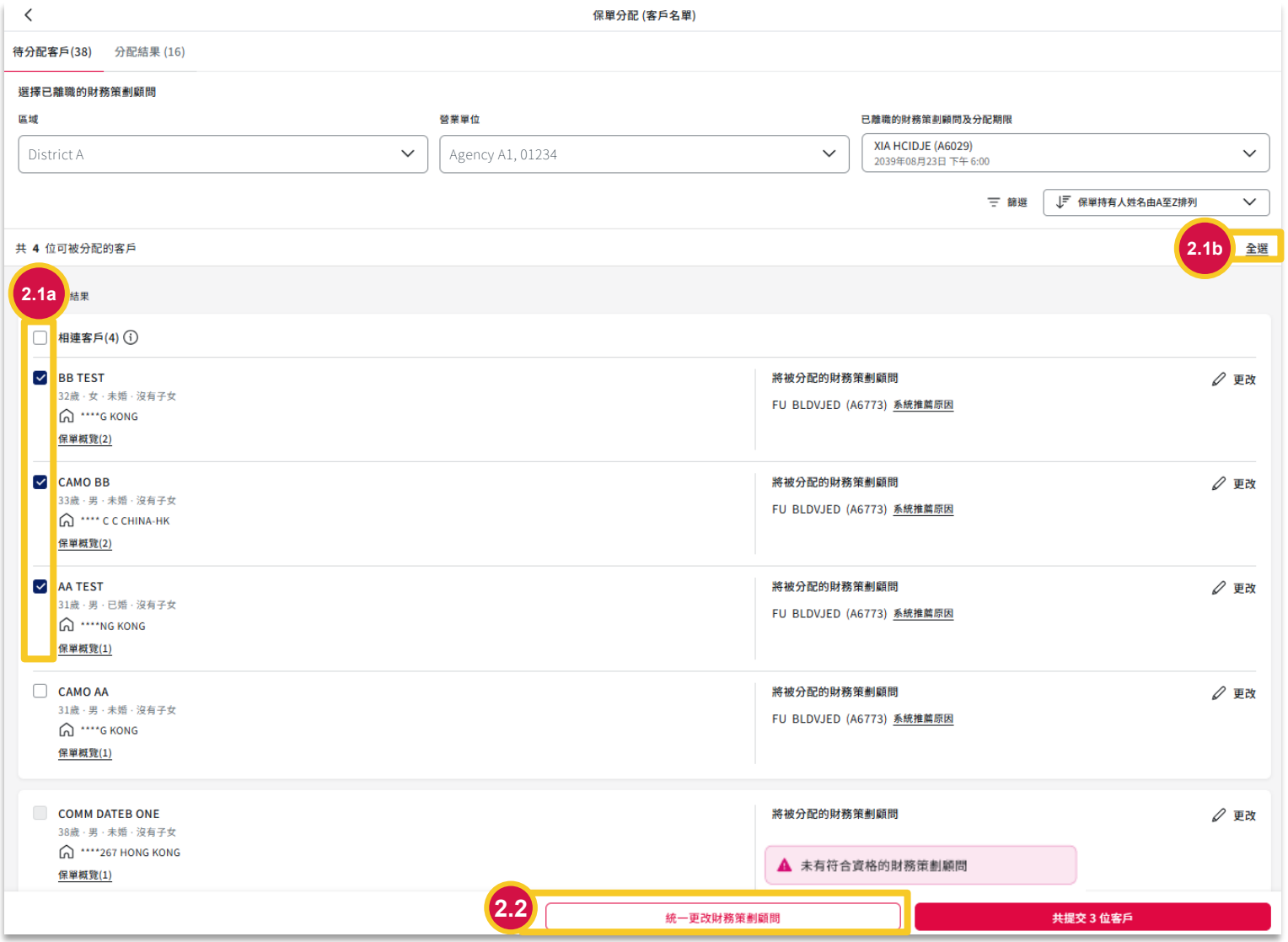
提示

- 系统会根据以下推荐原因预先为客户匹配新的财务策划顾问
  - i. 该财务策划顾问正服务该客户其他现有保单
  - ii. 「相连客户」应分配给同一名财务策划顾问
  - iii. 「被多次分配客户」应分配给符合年资及维持合约业绩要求的财务策划顾问
  - iv. MCV 客户应分配给持有MCV 牌照的财务策划顾问
  - v. 此财务策划顾问的跟进率较高
  - vi. 此财务策划顾问拥有全牌照 (ULB, MCV, GI)

- 如果系统未能在营业单位中找到任何合资格的财务策划顾问，会显示提示 ⚠ 未有符合資格的財務策劃顧問 ，营业单位主管在此情况下将**不能为客户进行保单分配，并要等到分配限期后系统自动把保单转移到上线营业单位主管进行分配**

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

(B) 为多于一个客户选择财务策划顾问（可更改系统预先匹配的财务策划顾问）



操作步骤

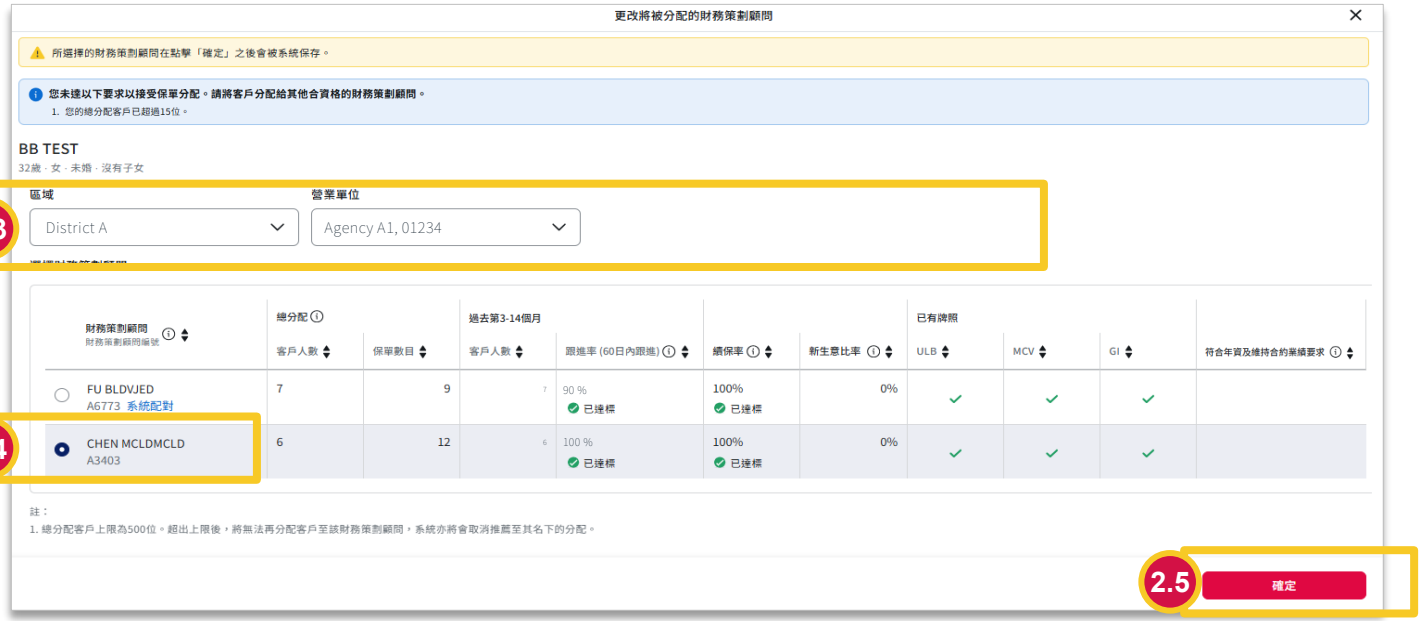
2.1a 同时剔选多于一个客户

或

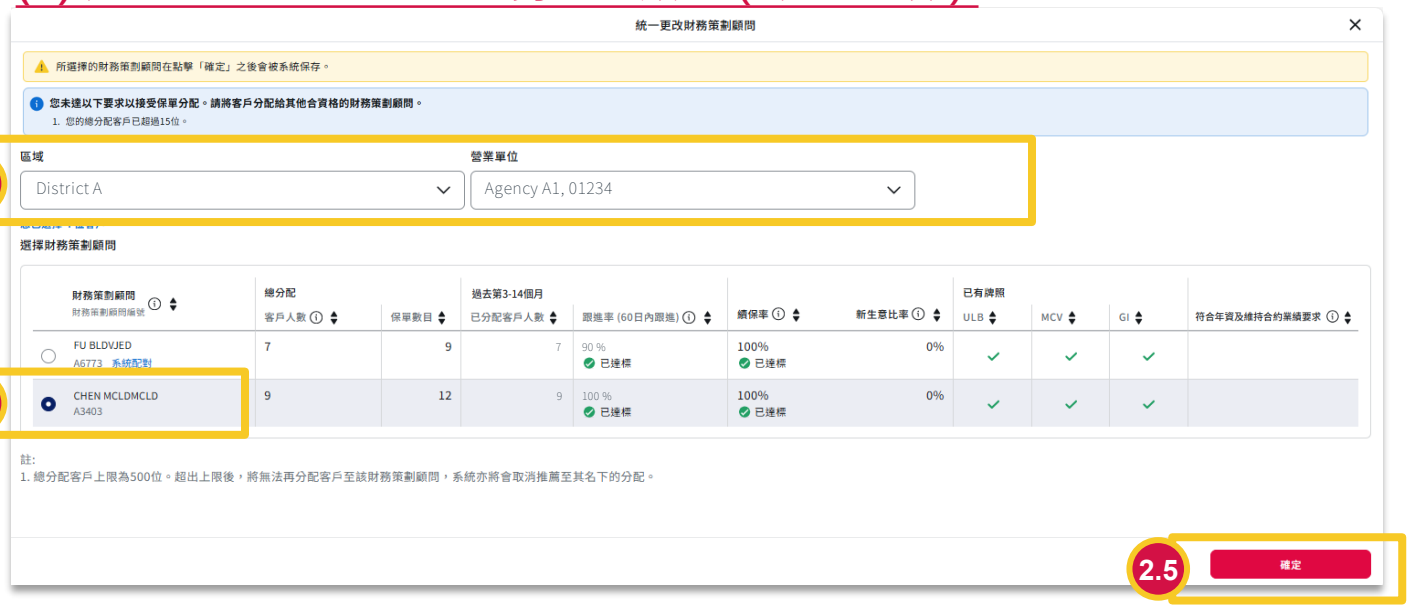
2.1b 点击「全选」，选择全部客户

2.2 点击「统一更改财务策划顾问」，为被选客户委派同一个财务策划顾问

(A) 为个别客户选择财务策划顾问



(B) 为多于一个客户选择财务策划顾问（统一更改）



操作步骤

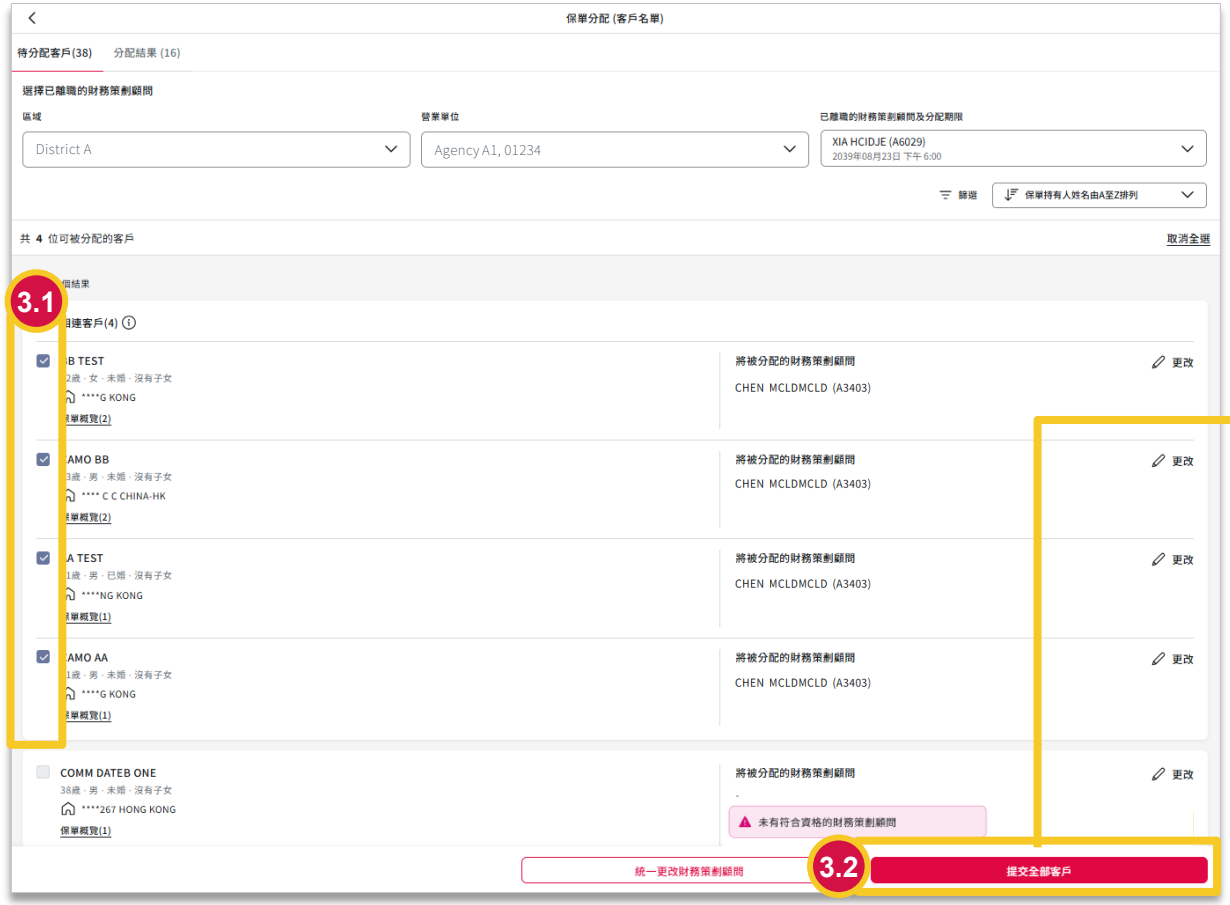
2.3 选择特定区域和营业单位（可同时选多于一个，如适用），查看合资格的财务策划顾问

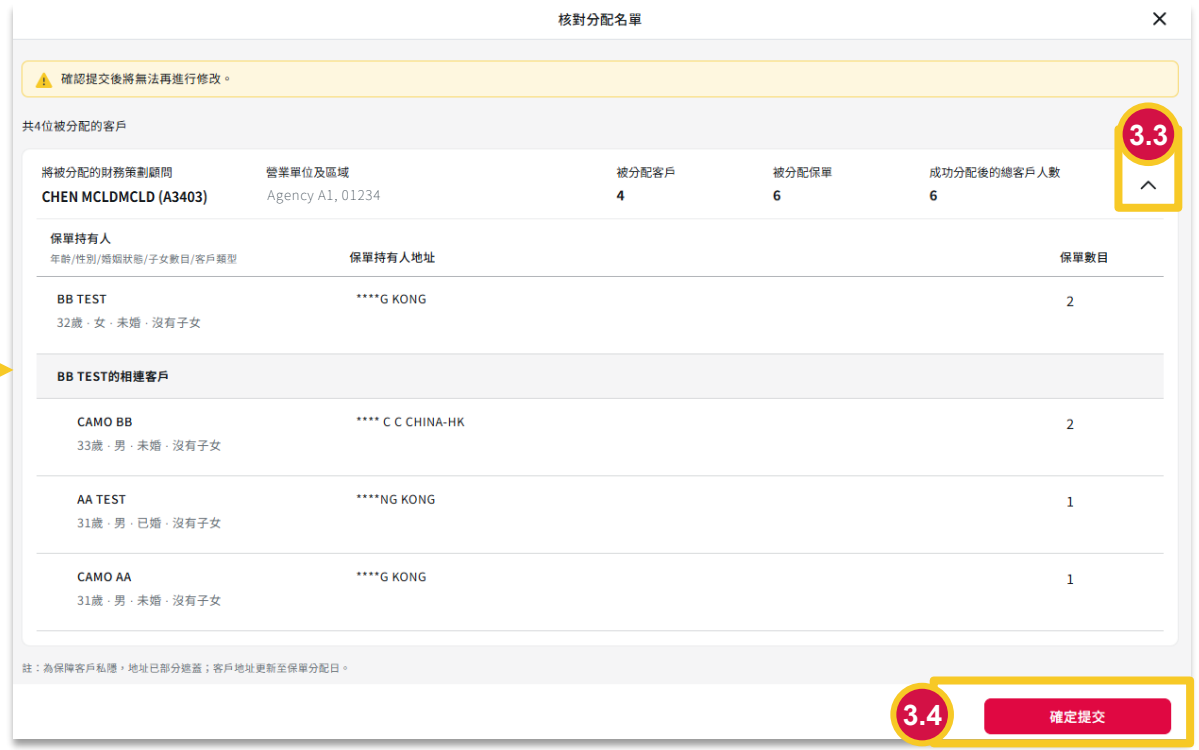
2.4 从列表中选择新的财务策划顾问（列表只显示合资格的财务策划顾问）

2.5 点击「确定」保存分配记录 。点击后会返回「待分配客户」页面，请注意此时的分配记录尚未提交，但会被系统保存

提示

- 进行分配时，可考虑财务策划顾问的已分配人数是否已接近上限，还有跟进率和续保率等指标，选择最合适的人选





操作步骤

3.1 选择好被分配的财务策划顾问后，剔选需要提交分配的客户（可全选所有客户或选择个别客户进行提交）

3.2 点击「提交全部客户」（如全选了所有客户）/「共提交X位客户」（如选择了个别客户），前往「核对分配名单」页面

3.3 在「核对分配名单」页面，可展开查看财务策划顾问被分配的客户资料

3.4 点击「确定提交」进行提交。请注意提交后，不可以再更改分配结果





操作步骤

4.1 进入「分配结果」页面查看保单分配结果

4.2 展开查看被分配的保单详情

提示

- 「分配结果」可呈现以下几种状态：
  - i. 待系统核实
  - ii. 分配成功
  - iii. 分配失败
  - iv. 部份分配成功
- 「分配失败原因」可呈现以下几种状态：
  - a. 该保单在系统中不再存在
  - b. 保单状态无效
  - c. 获委派财务策划顾问已经离职
  - d. 客户已为自己委派另一名财务策划顾问

保单分配客户的跟进流程

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

保单跟进通知

营业单位主管适用

财务策划顾问适用

营业单位主管/财务策划顾问获保单分配后，会透过友帮手 (iEngage) 收到通知，被提醒尽快联络已分配的客户



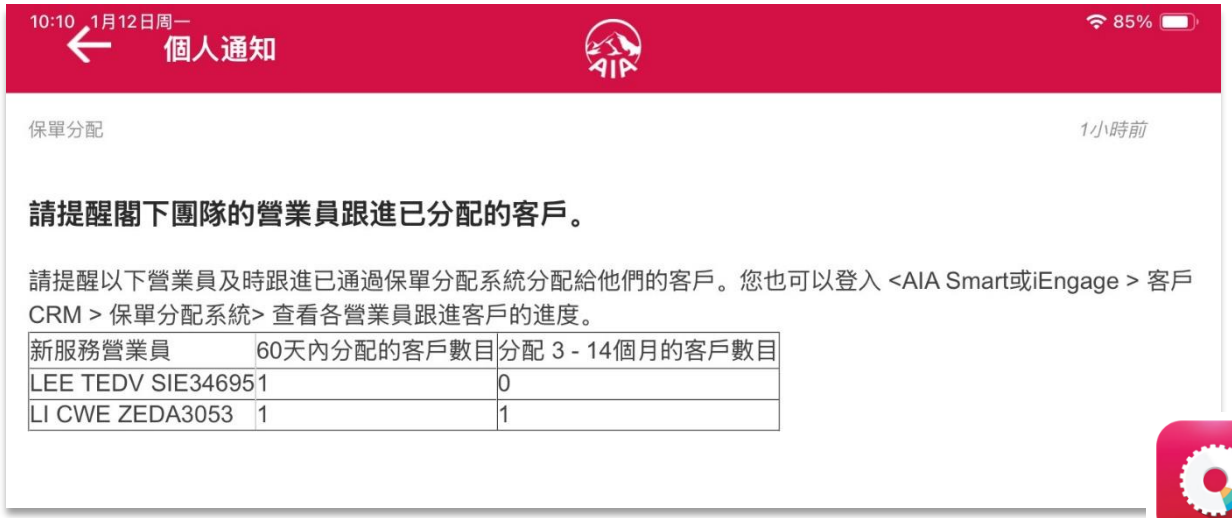
如果财务策划顾问有待跟进的客户，
系统会每周通过 iEngage 发出通知，
提醒财务策划顾问及时跟进客户

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

提醒团队成员跟进客户通知

营业单位主管适用

营业单位主管完成保单分配后，亦会透过友帮手 (iEngage) 收到通知，被提示要提醒财务策划顾问跟进保单分配客户



如果营业团队有成员尚未完成合资格跟进行动，
系统会每周通过 iEngage 发出通知，
提示主管提醒相关的成员及时跟进客户

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

收到通知后，应尽快跟进保单分配客户

于保单分配后的60日内完成以下其中一项的合资格跟进行动，即可被计入跟进率：

- 联络客户完成电子确认 (e-Acknowledgement)
- 取得客户签署的确认回条
- 处理保户服务(POS) 申请
- 为客户处理索赔
- 提交新保单申请
- 跟客户分享CRM「保单分配」客户页面的首篇推荐iSay文章
- 与客户透过iPOS完成iFHC

为有效达到60日内跟进率和90日内跟进以达到保单续保佣金(Renewal)要求，建议参考「客户跟进3步曲」：



跟客户分享CRM「保单分配」客户页面的首篇推荐iSay文章



联络客户完成电子确认 (e-Acknowledgement)
或取得客户签署的确认回条 (书面回条可以从保单分配系统下载)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

发送电子确认书
(e-Acknowledgement)

发送电子确认书流程

营业单位主管适用

进入「客户确认书（认识您的新任财务策划顾问）与跟进状况」页面

1. 查看待跟进客户

2. 发出确认书

3. 查看已跟进客户



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

1. 查看待跟进客户

2. 发出确认书

3. 查看已跟进客户




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 (8W－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 进入「待跟进」页面，查看待跟进客户名单

1.2 点击「发出确认书」启动发送电子确认书步骤

1.3 如需要透过书面方式取得客户确认，可点击「预览通知书」打印书面回条，让客户签署

提示

- 发出「电子确认书」之前，请先联系客户
- 「电子确认书」有以下4种状态：
  - i. 待发出
  - ii. 待再次发出（如客户逾时未签收，系统会呈现此状态）
  - iii. 已发出，待客户确认
  - iv. 已签收



操作步骤

2.1 选择客户的保单（如有多于一张保单，请选择其中一张保单作为主保单，以使用该保单的联络资料联系客户）

2.2 选择客户接收电子确认书的方式

2.3 选择电子确认书的语言

2.4 点击「确认」发送电子确认书

提示

- 请在发出电子确认邀请之前，先联系客户（面对面或通过电话），询问客户希望选择哪份保单的联络资料，还有其偏好的方式接收电子确认书
- 如果选择AIA+发送电子确认书，客户会收到AIA+通知，并可前往AIA+网站或 AIA+ app完成电子确认
- 如果选择电子邮件或手提电话短讯发送电子确认书，客户会获电邮或短讯通知前往AIA官网完成电子确认
- 如客户未登记有效的手提电话号码或电邮地址，请前往电子更改(iChange)为客户登记有效的手提电话号码或电邮地址
- 请提醒客户在收到AIA 讯息后，需于第7天中午12时前进行确认，AIA讯息将于第7天中午12时后失效

有关客户签署电子确认书详细步骤，可参考
7.2. 客户签署电子确认书(e-Acknowledgement)步骤: AIA+ 和
7.3. 客户签署电子确认书(e-Acknowledgement)步骤: AIA官网

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.





操作步骤

3.1 进入「已完成跟进」页面，查看完成跟进的客户名单

3.2 点击「合资格跟进事项」，可查看已完成的合资格跟进行动

提示

- 完成其中一项「合资格跟进行动」，系统就会显示「已完成」的状态：
  1. 联络客户完成电子确认
  2. 取得客户的确认回条
  3. 处理保户服务(POS) 申请
  4. 为客户处理索赔
  5. 提交新保单申请
  6. 跟客户分享CRM「保单分配」客户页面的首篇推荐iSay文章
  7. 与客户透过iPOS完成iFHC
- 以上的 (1) , (2) , (3) 都被列入「合资格跟进行动」列表中的「POS保单服务」

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

检视保单跟进情况流程

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

检视团队和个人保单跟进情况流程

营业单位主管适用

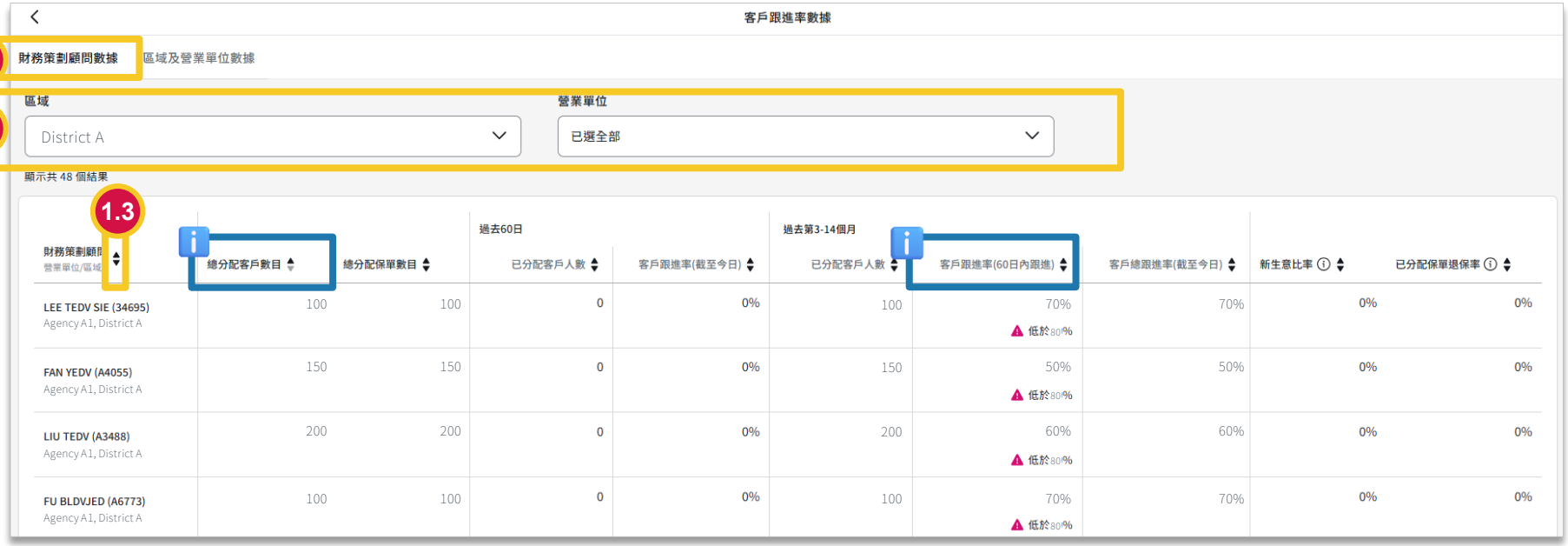
进入「保单跟进情况」页面 → 1. 检视个别财务策划顾问数据 → 2. 检视区域及营业单位数据



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

1. 检视个别财务策划顾问数据

2. 检视区域及营业单位数据



操作步骤

1.1 进入「财务策划顾问数据」页面

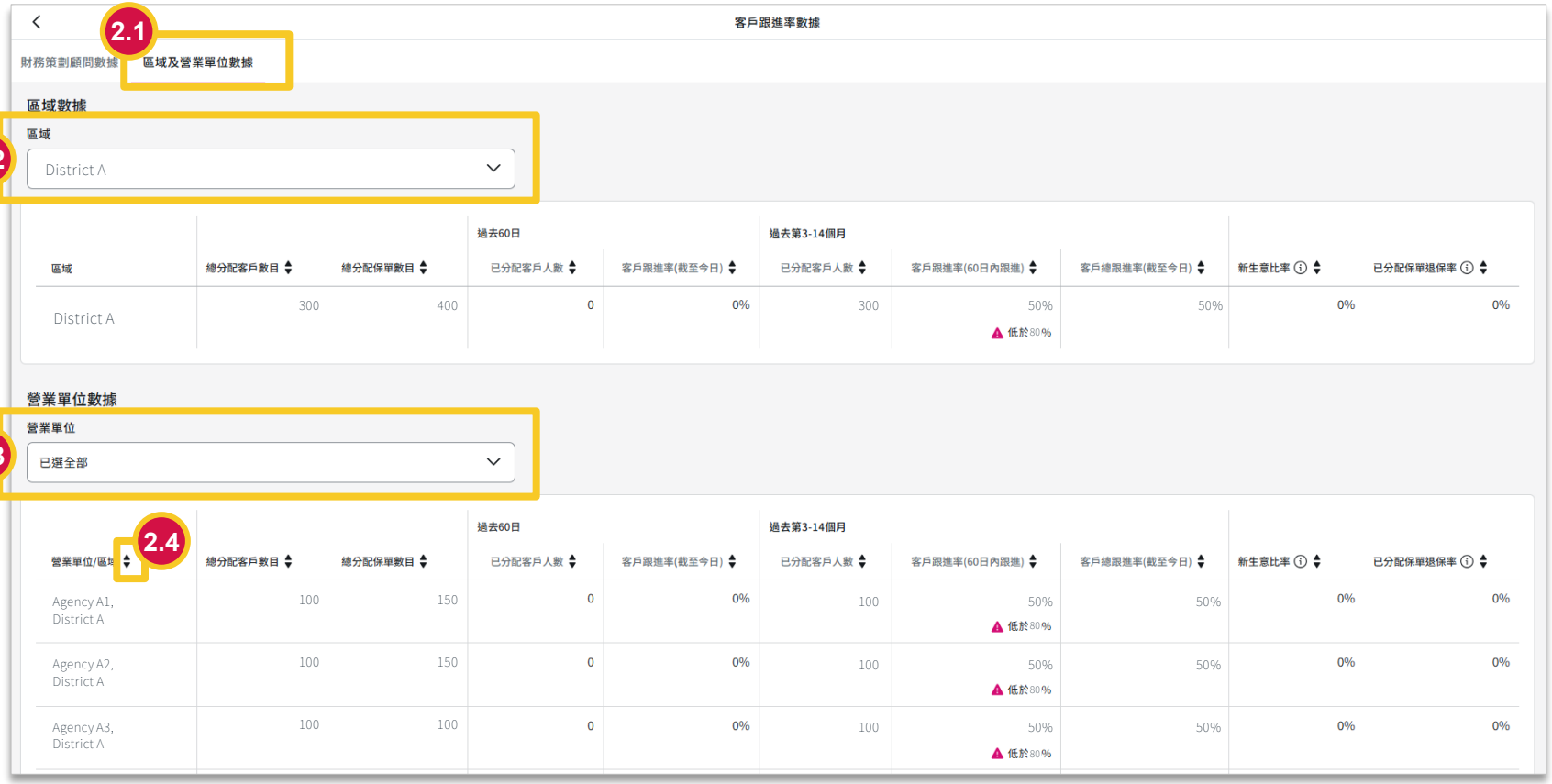
1.2 选择需要检视的区域和营业单位（可以同时选多于一个）

1.3 点击每列的排序符号可以将结果由小到大或由大到小次序排列

提示

- **总分配客户数目不超过500名**，财务策划顾问才可符合获保单分配的资格。符合以下其中一项条件，将不会被计算入每人500位保单分配客户的限额内:
  - 获得保单分配之后，财务策划顾问为保单分配客户投保了新的保单
  - 获得保单分配之后，财务策划顾问为保单分配客户增加了附加保单 (rider)
  - 在保单分配之后保单复效 (reinstated)的客户
  - 客户在保单分配之后保单持续生效 (in-force) 3年
  - 如果保单分配客户被重新分配到其他财务策划顾问，该客户不会被计算入原本的财务策划顾问的限额
- **对于过去第3-14个月分配的客户**，财务策划顾问需要达到60日跟进率最低要求**80%**，才可符合获保单分配的资格。对于跟进率低的财务策划顾问，请提醒他们积极跟进
- **过去第3-14个月分配的客户跟进率(60日内跟进)**：*(过去第3-14个月分配且在60日内完成合资格跟进行动的客户数目) / (过去第3-14个月分配的客户数目)*
- 其他指标计算方式：
  - 过去60日分配的客户跟进率(截至今日)：*(过去60日分配且截至今日已完成合资格跟进行动的客户数目) / (过去60日分配的客户数目)*
  - 过去第3-14个月分配的客户总跟进率(截至今日)：*(过去第3-14个月分配且截至今日已完成合资格跟进行动的客户数目) / (过去第3-14个月分配的客户数目)*
  - 新生意比率：*(过去3年分配且有新生意的客户数目) / (过去3年分配的客户数目)*
  - 已分配保单退保率：*(统计期间分配但1年内已退保的保单数目) / (统计期间分配的保单数目)，统计期间为今年1月1日至上个月月底*

2. 检视区域及营业单位数据



操作步骤

2.1 进入「区域及营业单位数据」页面

2.2 选择需要检视的区域（可以同时选多于一个）

2.3 选择需要检视的营业单位（可以同时选多于一个）

2.4 点击每列的排序符号可以将结果由小到大或由大到小次序排列

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

“60日内跟进率”计算示例



60日内跟进率计算

过去第3-14个月分配且在**60日内完成合资格跟进行动**的客户: 8

1 2 3 4 5 6 7 8

过去第3-14个月分配的客户：10

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

= **80%**

**新机制实施日期(2026年2月1日) 或之后获分配的客户，才会被纳入「60日内跟进率」的计算范围*
如果过去第3-14个月获保单分配客户人数少于5个，可豁免「60日内跟进率」要求

客户流程

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

客户通讯

财务策划顾问离职后，客户会收到以下由公司发出的通知

财务策划顾问离职后...

1

财务策划顾问离职通知

SMS AIA+

新任财务策划顾问获委任后...

2

新任财务策划顾问委任通知

AIA+

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

1. 财务策划顾问离职通知

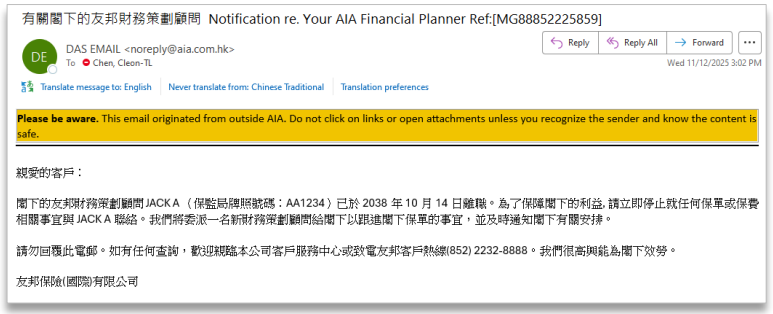
公司会在财务策划顾问离职/离世后，透过SMS、 AIA+ 、电邮发出客户通知。如果上列三个通讯方式中只有一个适用/全部都不适用，公司亦会邮寄书面通知给客户：

SMS　　AIA+

财务策划顾问离职

【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



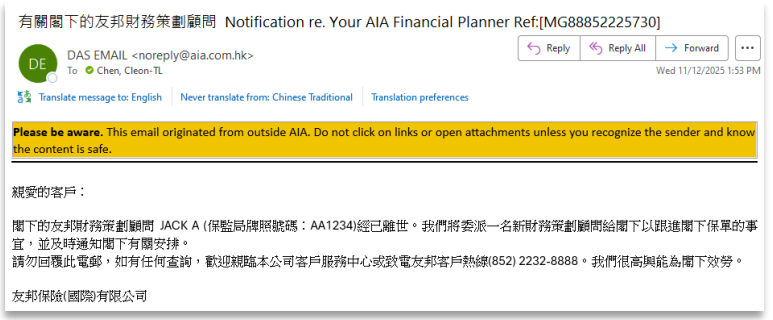




财务策划顾问离世

【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. 新任财务策划顾问委任通知

公司会在为客户委派新任财务策划顾问后，透过 AIA+ 、电邮、邮寄发出客户通知 （财务策划顾问可以于保单分配系统下载信件）

前任财务策划顾问离职

AIA+


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

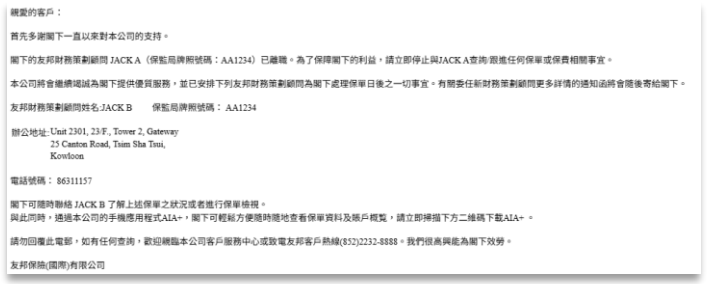
電話號碼：86311157

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

電郵


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

邮寄


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。

前任财务策划顾问荣休

AIA+


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

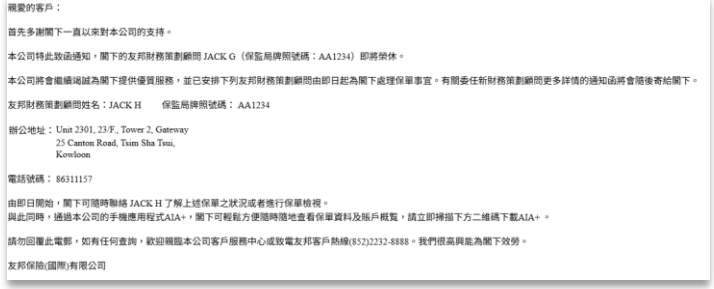
辦公地址：Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

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

電郵


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

邮寄


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。

前任财务策划顾问离世

AIA+


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

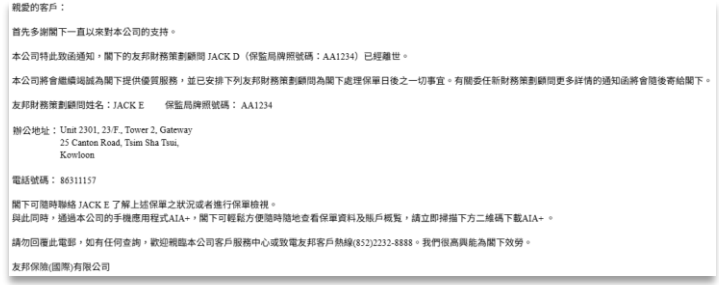
辦公地址：Unit 2301, 23/F., Tower 2, Gateway
25 Canton Road, Tsim Sha Tsui,
Kowloon

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

電郵


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

邮寄


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

客户签署电子确认书步骤: AIA+



AIA+网页（🔗连结）



AIA+ App

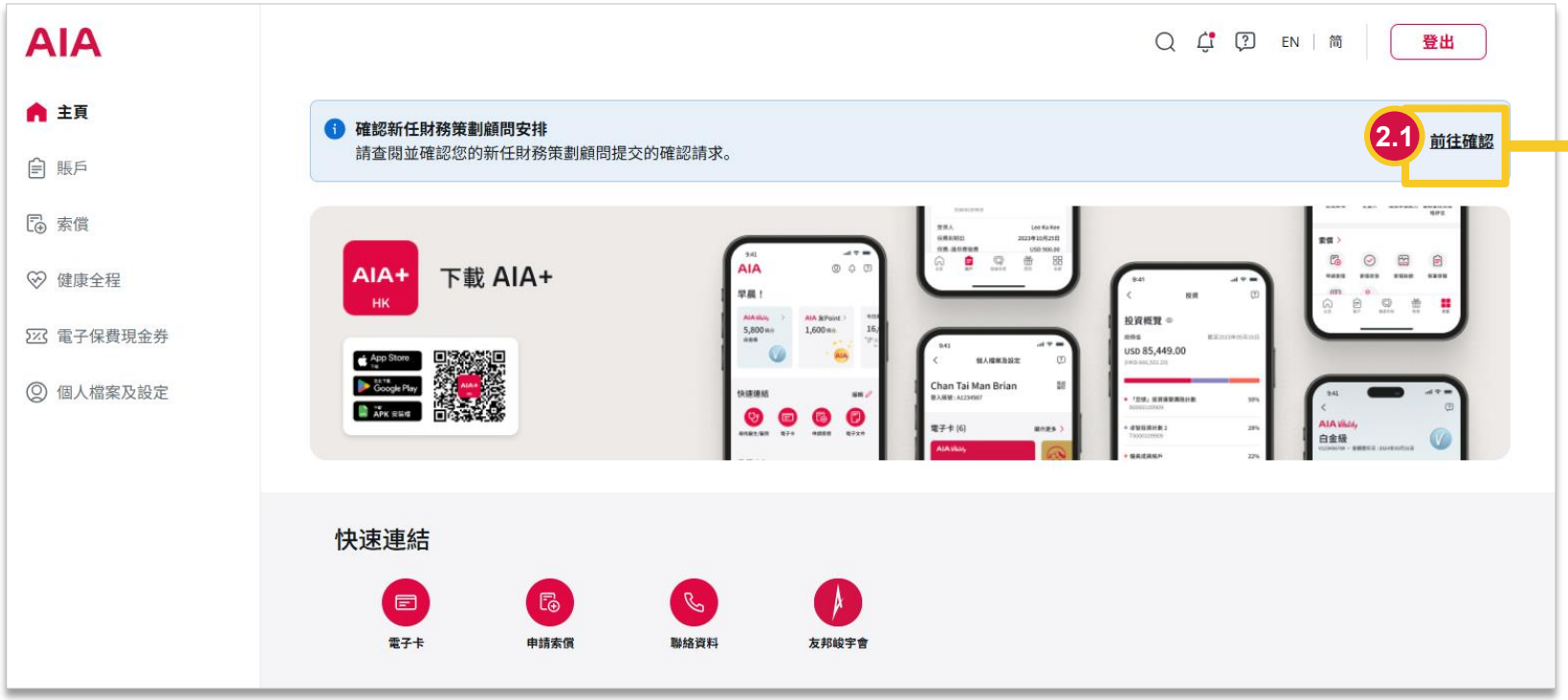


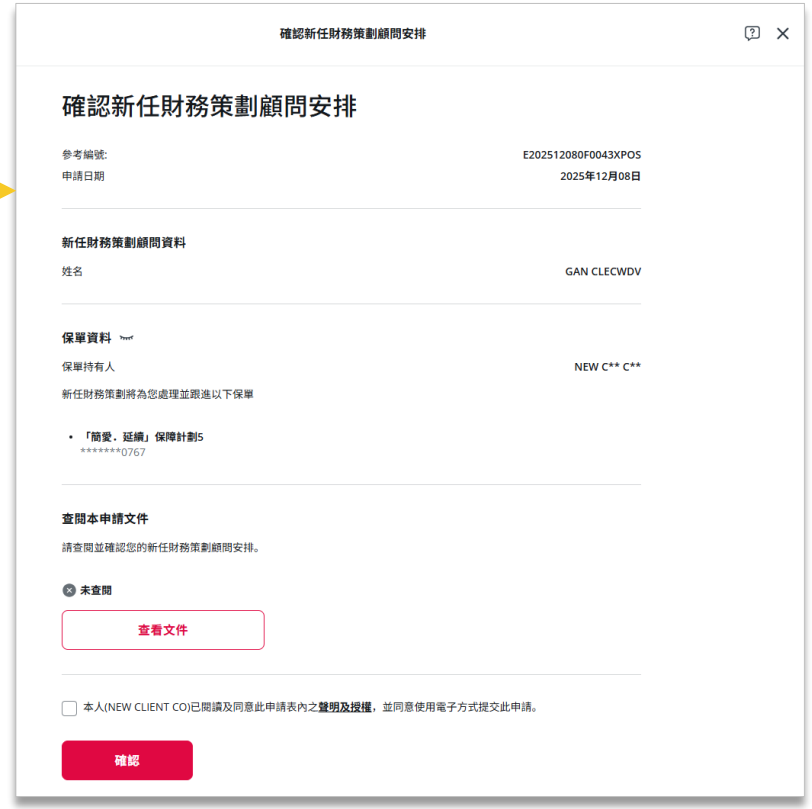
1.1 财务策划顾问在保单分配系统发送AIA+的电子确认邀请后，客户会收到通知

1.2 收到通知后，客户可以透过AIA+网页或AIA+ App登入

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

(A) 直接前往确认申请页面





2.1 在首页的提示信息，点击「前往确认」，直接前往确认申请页面

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

(B) 透过通知页面，前往确认申请页面



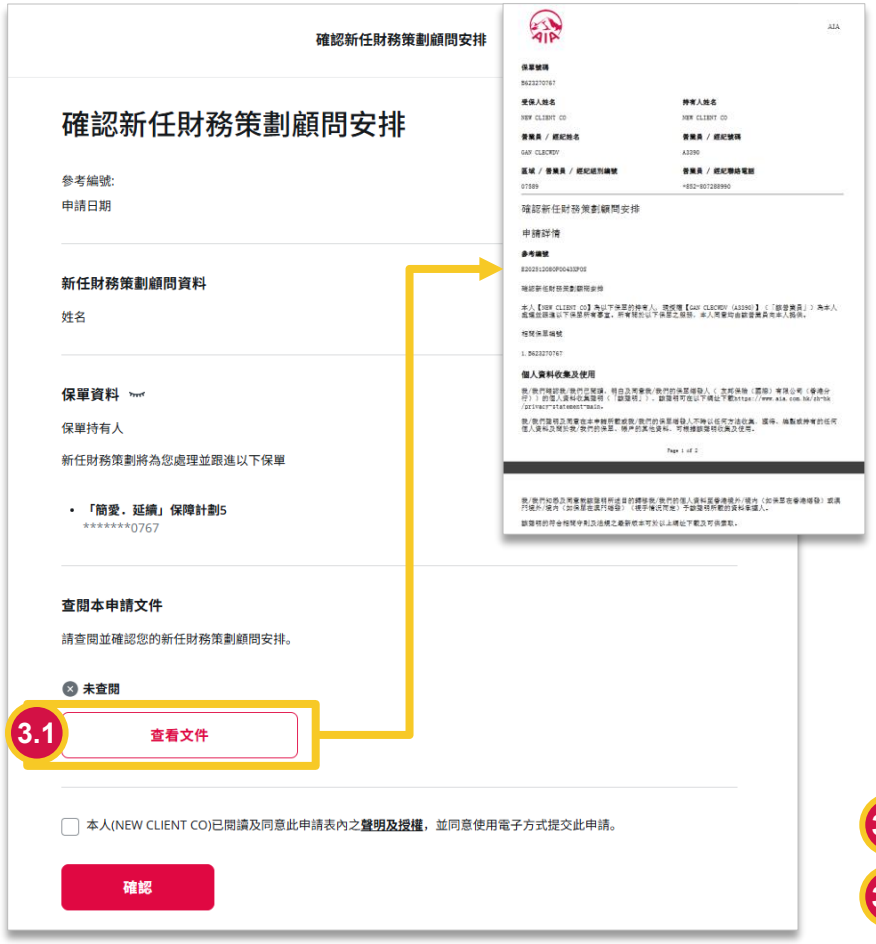
2.1 打开通知页面

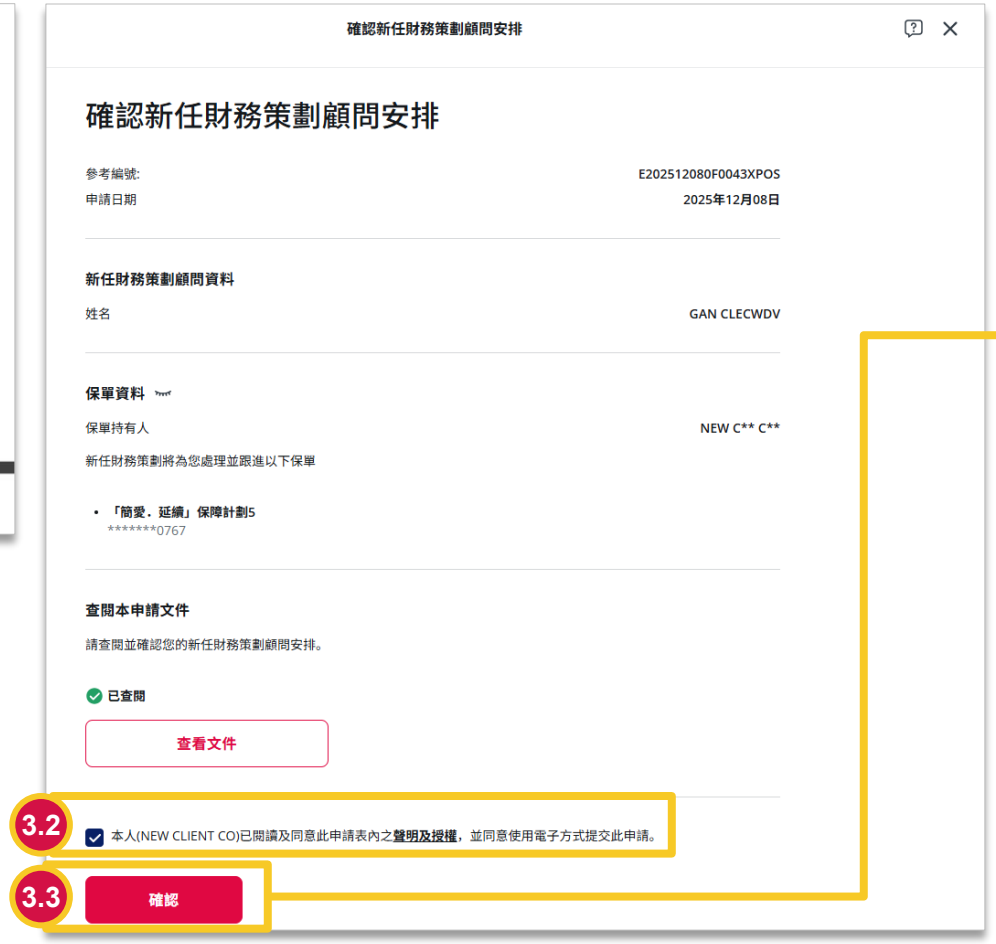
2.2 进入「保单及账户」页面

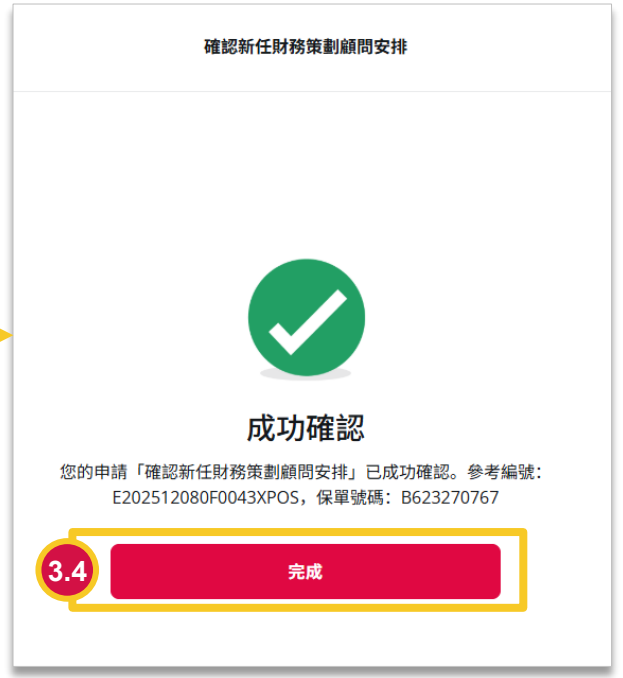
2.3 点击「等待你的确认：确认新任财务策划顾问安排」

2.4 点击「查看及确认」，前往确认申请页面

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.







3.1 点击「查看文件」，
查看新任财务策划顾问安排的详情

3.2 剔选「本人(XXX)已阅读及同意此申请表内之声明及授权，并同意使用电子方式提交此申请。」

3.3 点击「确认」

3.4 点击「完成」，
完成确认

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

客户签署电子确认书步骤: AIA 官网

短讯通知

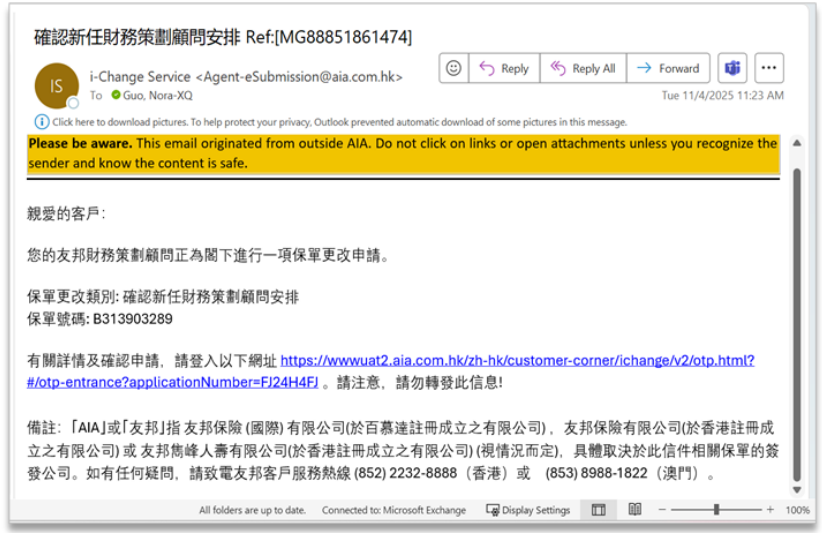
【AIA友邦】友邦短訊

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

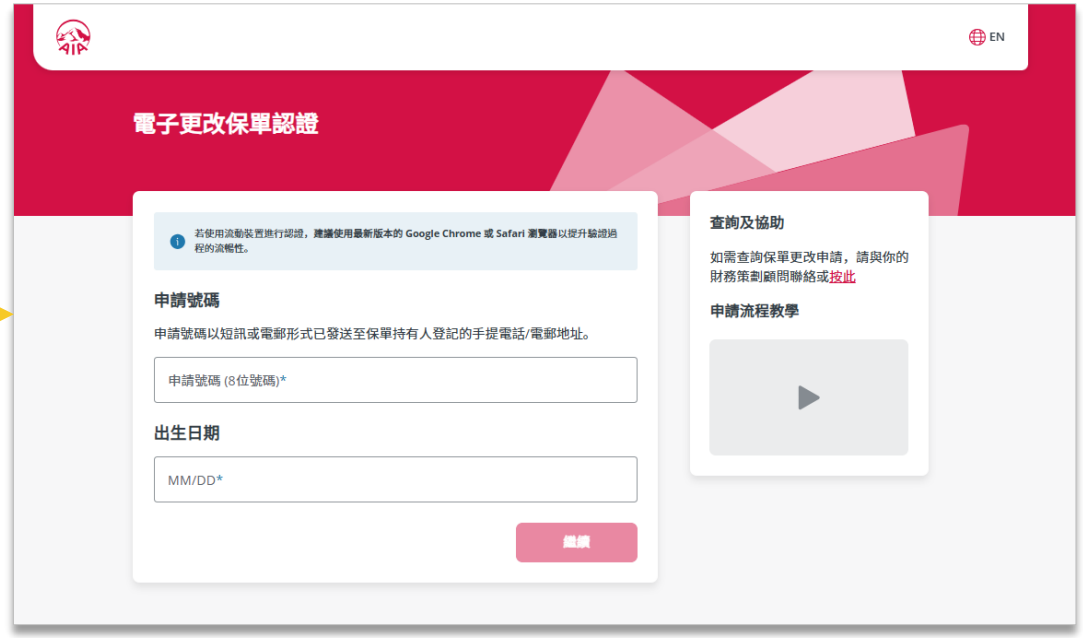
电邮通知



1.1 财务策划顾问在保单分配系统发送短讯/电邮的电子确认邀请后，客户会收到通知

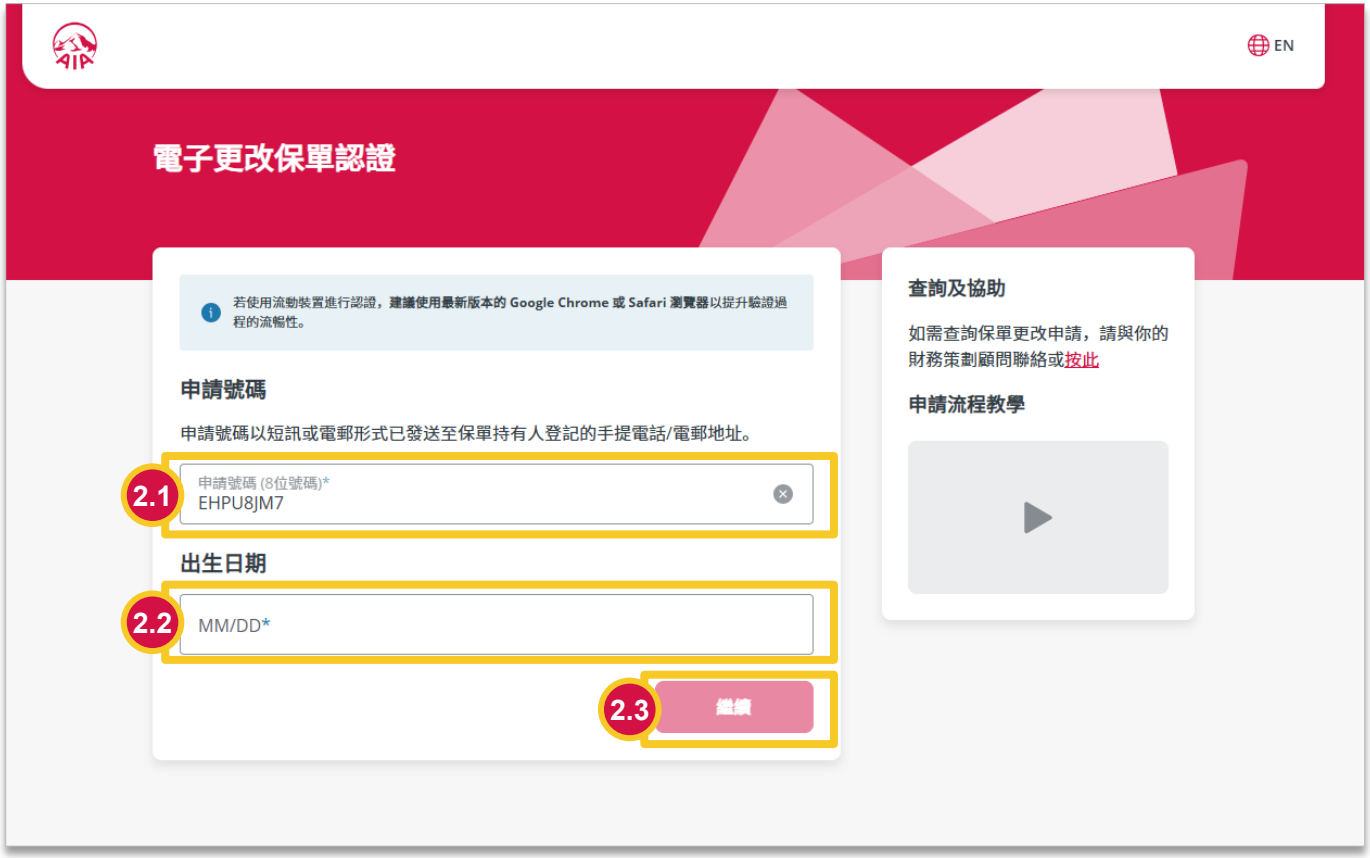
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.





1.2 客户可以透过AIA官网进入「电子更改保单认证」页面(🔗 连结)
(收到电邮通知的客户可以直接点击电邮中的连结进入该页面)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

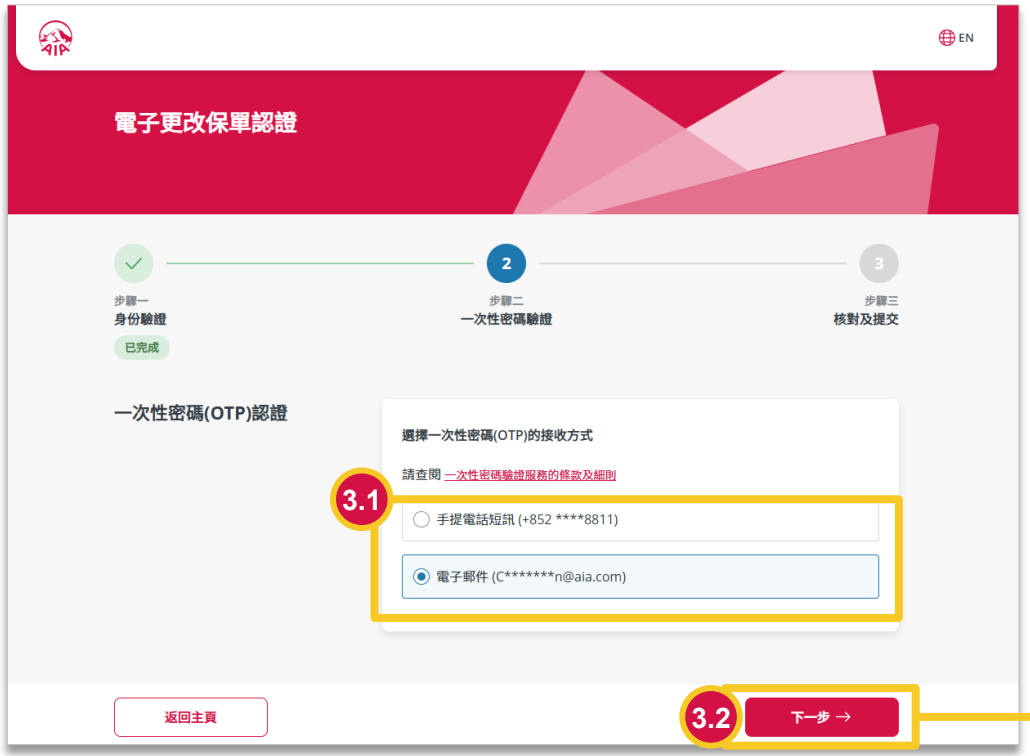


2.1 输入申请号码（如客户透过电邮中的连结进入「电子更改保单认证」页面，申请号码会预先被填好）

2.2 输入出生日期

2.3 点击「继续」

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.





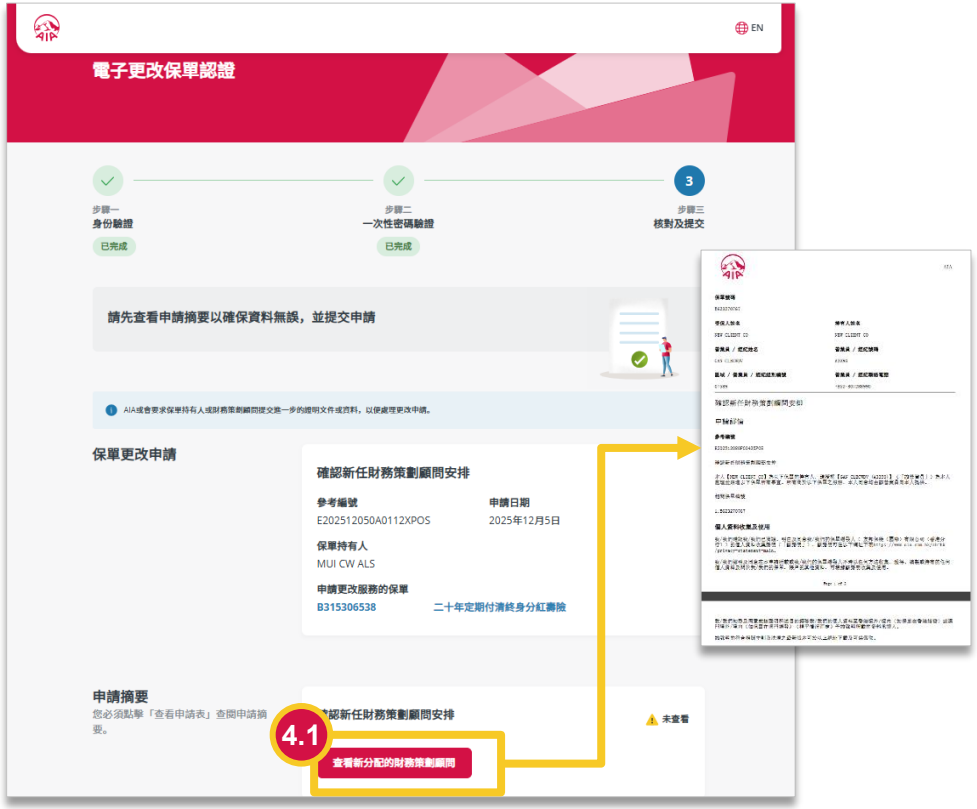
3.1 选择一次性密码（OTP）的接收方式

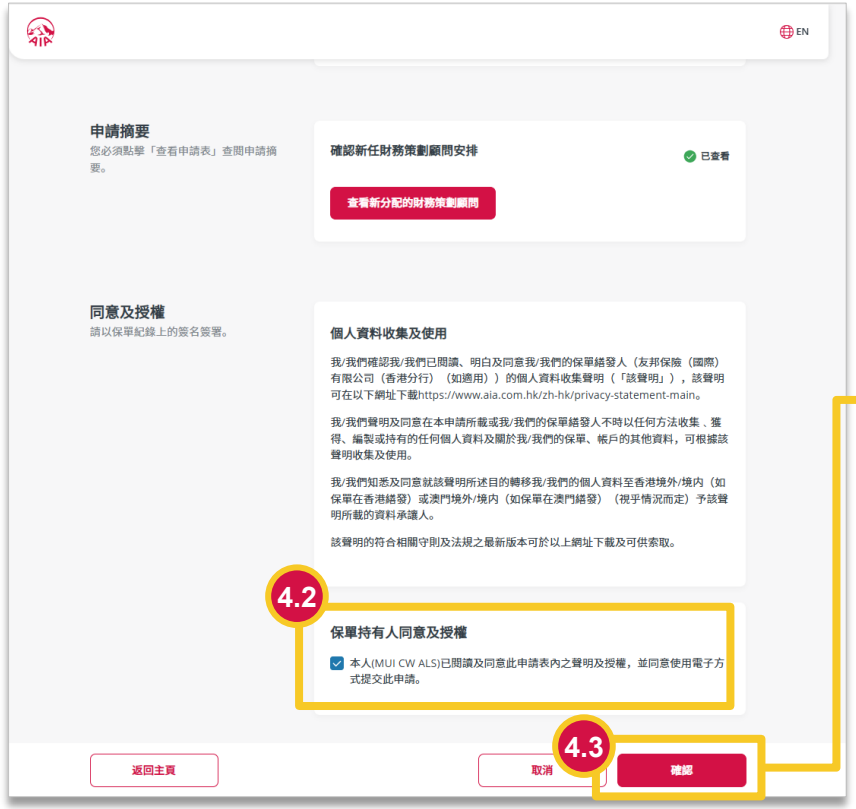
3.2 点击「下一步」

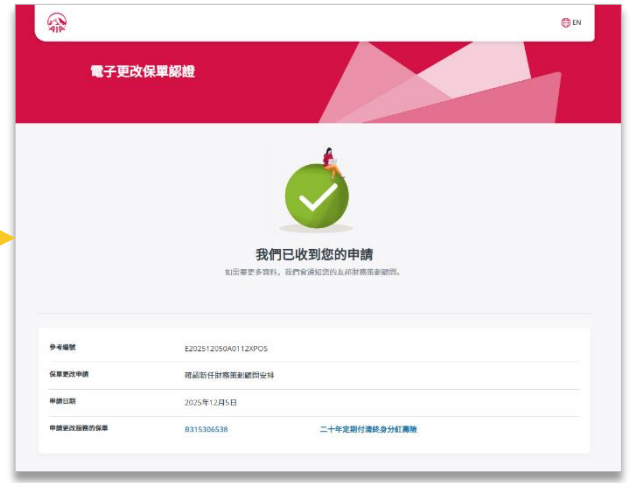
3.3 输入一次性密码

3.4 点击「下一步」

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.







4.1 点击「查看新分配的财务策划顾问」，查阅申请文件

4.2 剔选「本人(XXX)已阅读及同意此申请表内之声明及授权，并同意使用电子方式提交此申请。」

4.3 点击「确认」，确认申请

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

iAcademy -「保单分配客户跟进3步曲」短片

路径: iAcademy > 网上学习> 营运 >「网上保单分配系统」用户指引 (营业单位主管篇)

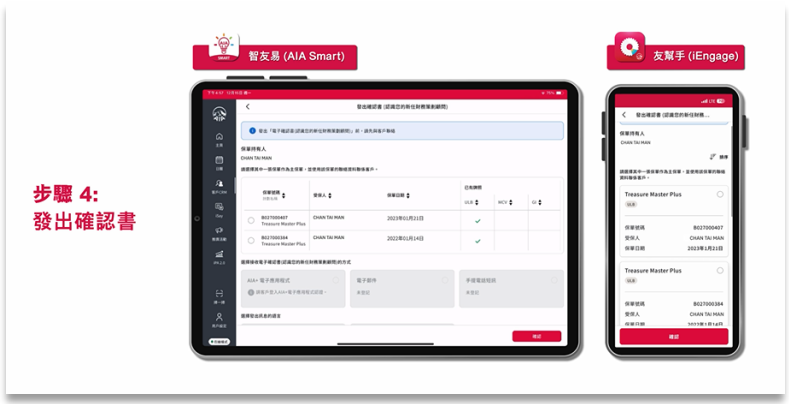
短片内容：

- 第一章：获保单分配之后该做的「3步曲」简介
- 第二章：分享 CRM「保单分配」客户页面的首篇 iSay 操作流程
- 第三章：发送电子确认 (e-Acknowledgement) 操作流程









▶️ 扫描QR code 进入短片

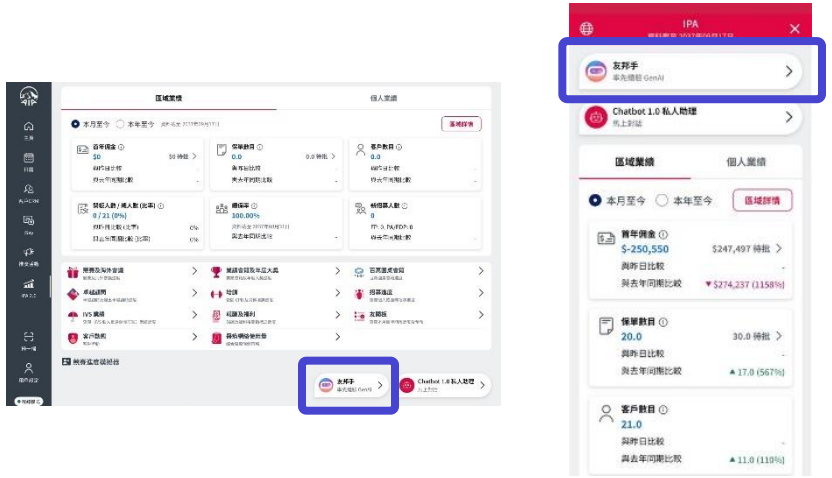
▶️ 按此 🔗 连结 进入短片

仅供内部使用，不得向外转发。

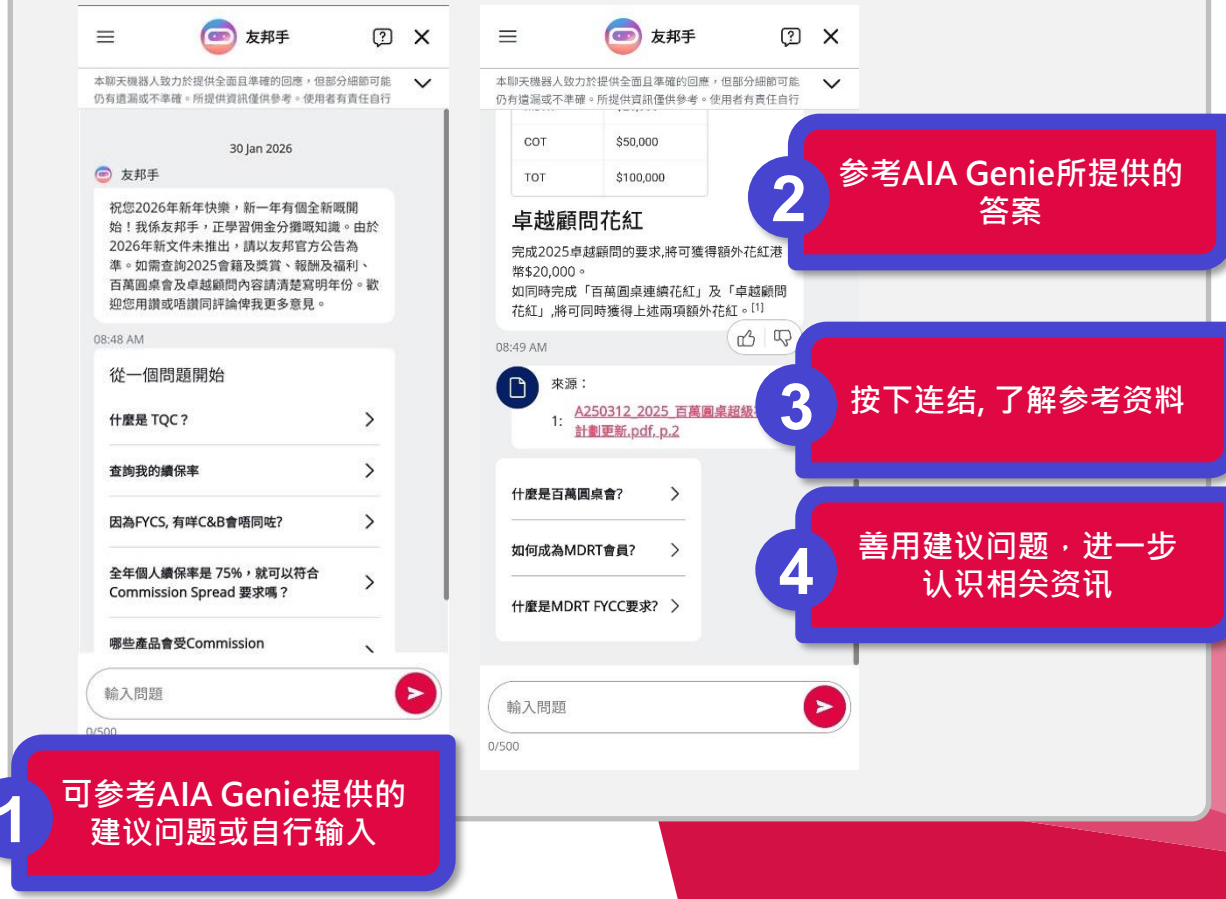
友邦手 AIA Genie

经已准备好解答大家关于百万圆桌会议 (MDRT)、卓越顾问 (PA)、佣金架构以及续保率等相关疑难！

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



友邦手 Genie 使用简介



1 可参考AIA Genie提供的建议问题或自行输入

2 参考AIA Genie所提供的答案

3 按下连结, 了解参考资料

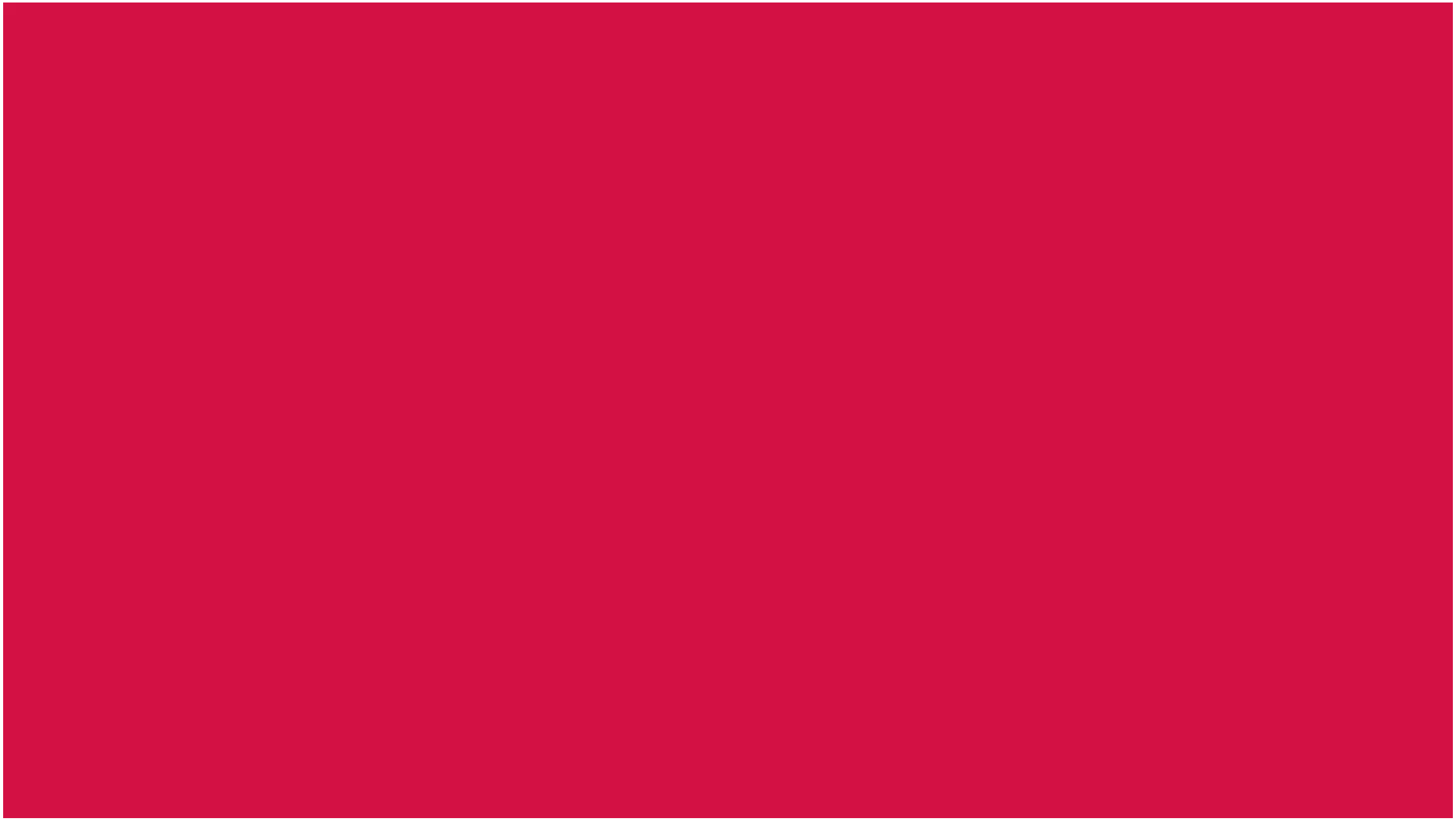
4 善用建议问题，进一步认识相关资讯

善用最新科技 助您轻松发展

全天候24小时随时候命

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

「保单分配客户跟进3步曲」短片



保单分配相关资讯

Item	Platform
保单分配和跟进用户指南 (营业单位主管/财务策划顾问篇) ➢ 保单分配相关更新 (2026) ➢ 营业团队主管和财务策划顾问就保单分配的该做事项 ➢ 保单分配系统概览、培训及相关资讯 ➢ 保单分配流程 ➢ 已分配客户的跟进流程 ➢ 检视保单跟进情况流程 ➢ 客户流程	• 保单分配系统 • iAcademy
保单分配懒人包 ➢ 保单分配机制 • 如何获得保单分配资格？ • 获保单分配之后，如何跟进？ • 如何获得来自保单分配的续保佣金？ ➢ 保单分配培训及相关资料：连结和登入路径 • 内部89号牌照 • 保单分配和跟进用户指南 • 「保单分配客户跟进3步曲」短片	
「保单分配客户跟进3步曲」短片 ➢ 获保单分配之后该做的「3步曲」简介 ➢ 分享 CRM「保单分配」客户页面的首篇 iSay 操作流程 ➢ 电子确认 (e-Acknowledgement) 操作流程	• iAcademy
AIA Genie FAQ ➢ 保单分配资格和跟进率要求 ➢ 保单分配相关的报酬与福利 ➢ 营业单位主管和财务策划顾问就保单分配的该做事项 ➢ 2026 更新总结	• AIA Genie (AIA Smart, iEngage)

保单分配系统：

AIA Smart 或 iEngage > 客户CRM >保单分配系统 > 培训及相关资料

Leader:



Agent:



iAcademy:

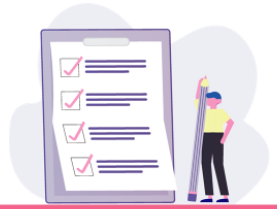
- Leader: iAcademy > 网上学习> 营运 >「网上保单分配系统」用户指引 (营业单位主管篇)
- Agent: iAcademy > 网上学习> 营运 >「网上保单分配系统」用户指引 (营业员篇)





保单分配懶人包

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

60日內跟進率 = 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 客户关系管理平台



手机 iEngage

平板电脑 AIA SMART

- **进阶搜寻**功能令你更易找出重点客户名单
- 利用**客户资讯**及**销售机遇**增加客户互动机会



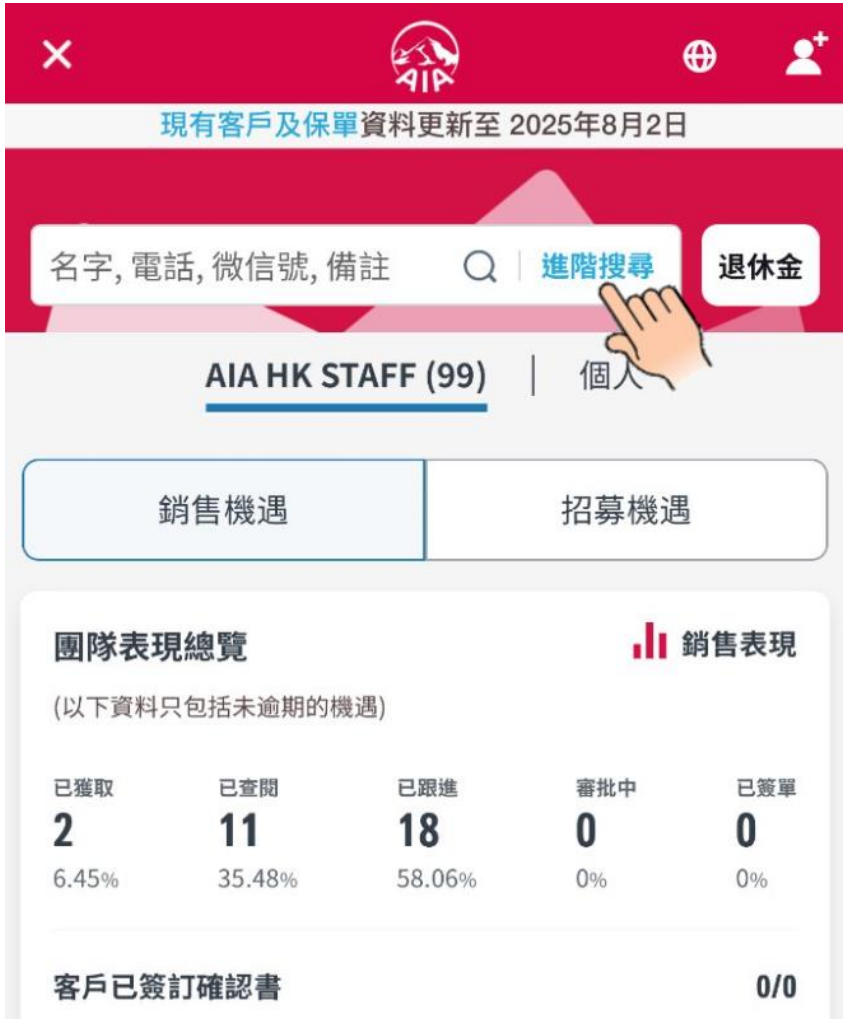
进入CRM 客户关系管理平台





手机 iEngage







平板电脑 AIA SMART



HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

寻找CRM Recapture商机



特选客户名单，亦可以在 CRM 搜寻

CRM 于1月12日及19日上载

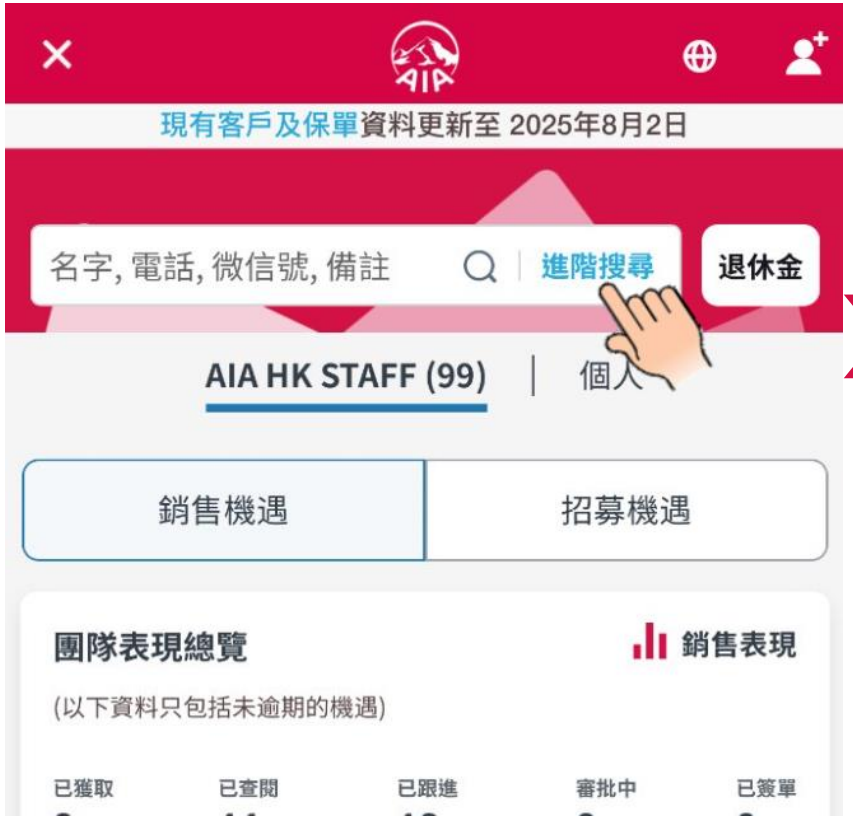
1. [Recapture] 2026年1-3月重点客户名单
2. [Recapture] 2025年重点客户名单
3. 2026年高端客户名单 (1-3月)
4. 2026年高购买潜力客户名单 (1-3月)
5. [优易/简易核保] 2026年重点客户名单 (1-3月)
6. 「活然人生」保险计划—特选现有客户可享简易核保及 5% 保费折扣 (新)
7. 「活然人生」保险计划限时优惠・特选客户名单(新)



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

搜寻推广活动

点选**进阶搜寻**



在进阶搜寻较下方，
打开**AIA保单资料**



打开**推广活动**



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

搜寻推广活动

挑选目标客户群，按**确定**



返回进阶搜寻，再按**查看结果**



于客户档案中打开**推广活动**检查



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

使用CRM
寻找销售机遇及联络客户

销售机遇查看「所有纪录」

如果客户是受保人，就不会有相关机遇纪录。







AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

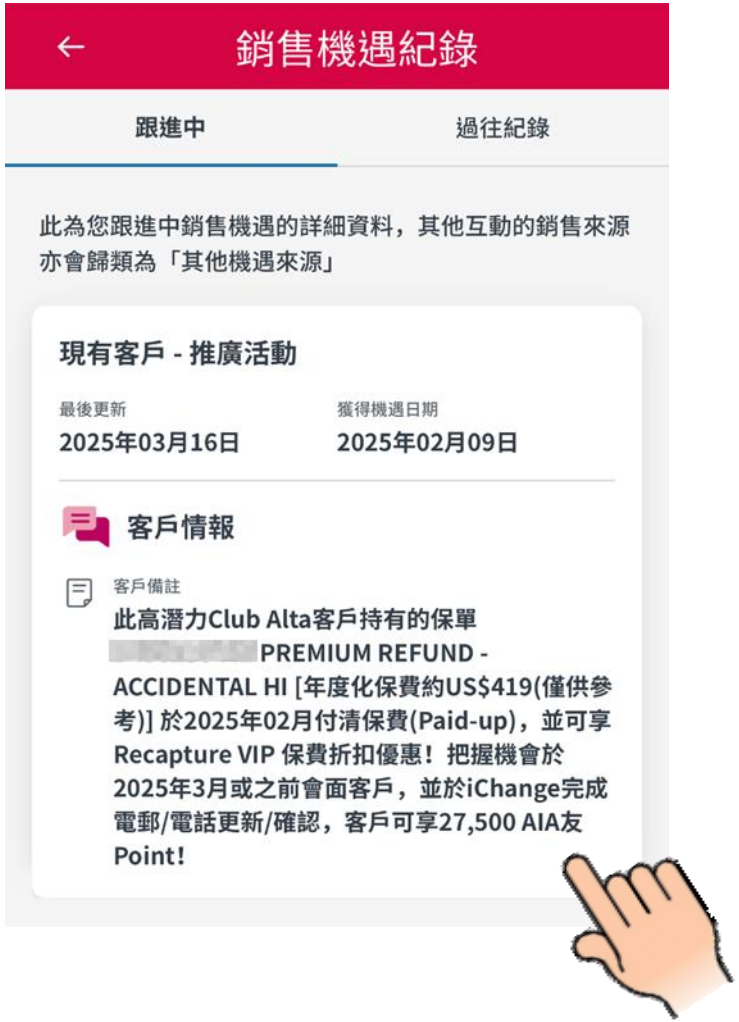
销售机遇查看「所有纪录」

客户情报例子

销售机遇

- 除了联络资料外, 还会有客户情报, 以便各财务策划顾问进行跟进。

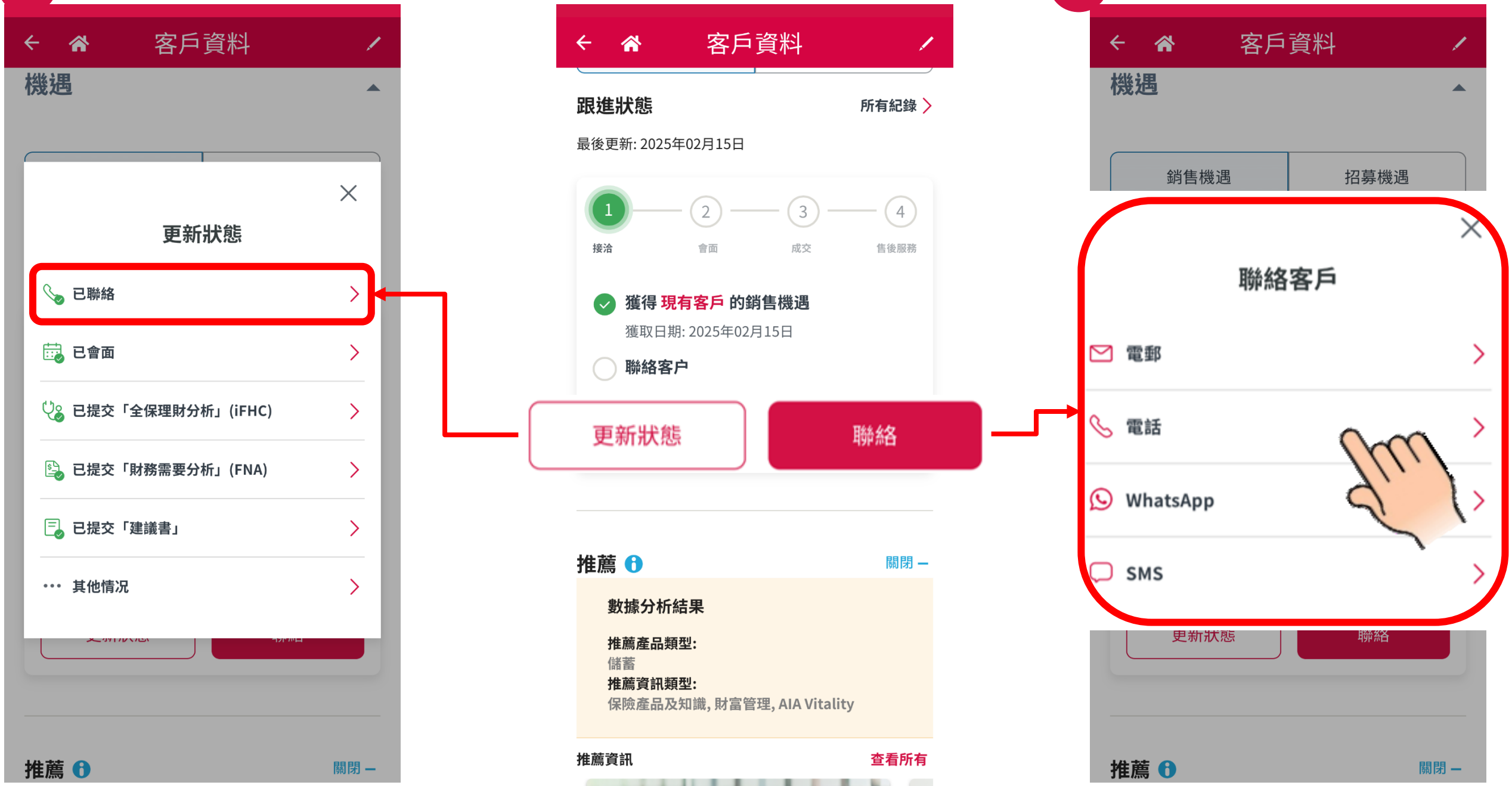




AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

2 当联络客户后，更新状态。

1 点选联络客户。



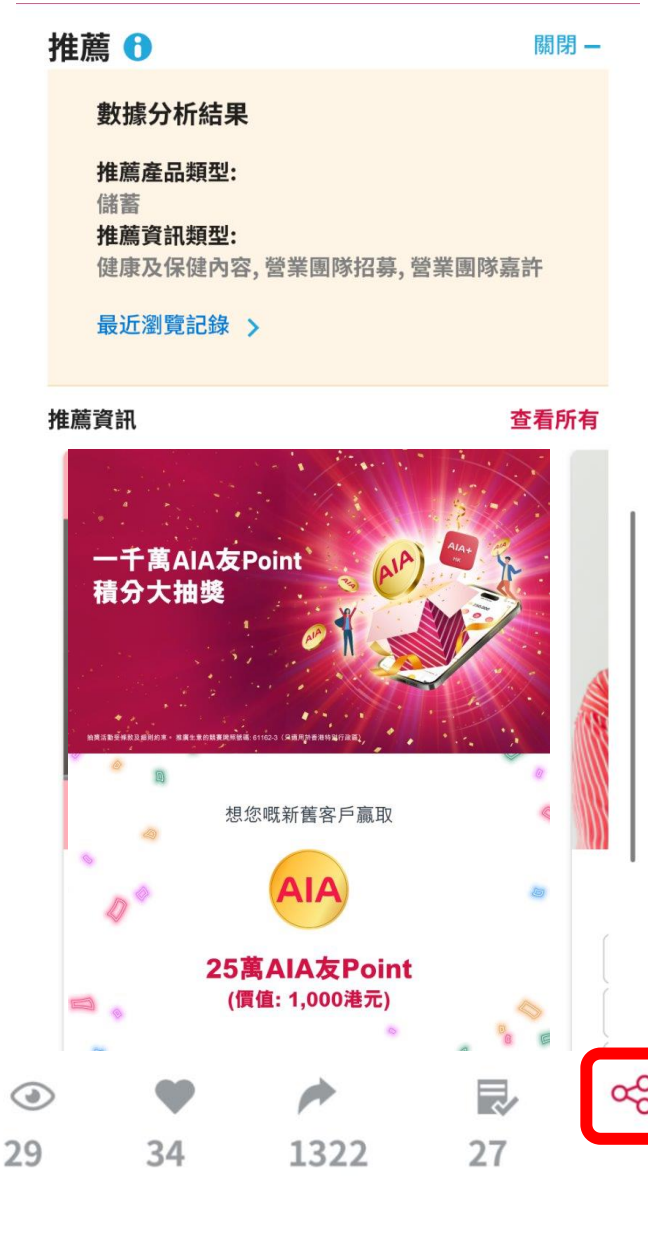
HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

使用CRM
分享iSay文章

于机遇部分打开推荐资讯，然后分享iSay文章











自订讯息，并自行选择加入电子卡片，然后按下一步并发送



iSay 使用小测试

如何分享iSay热门文章?





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

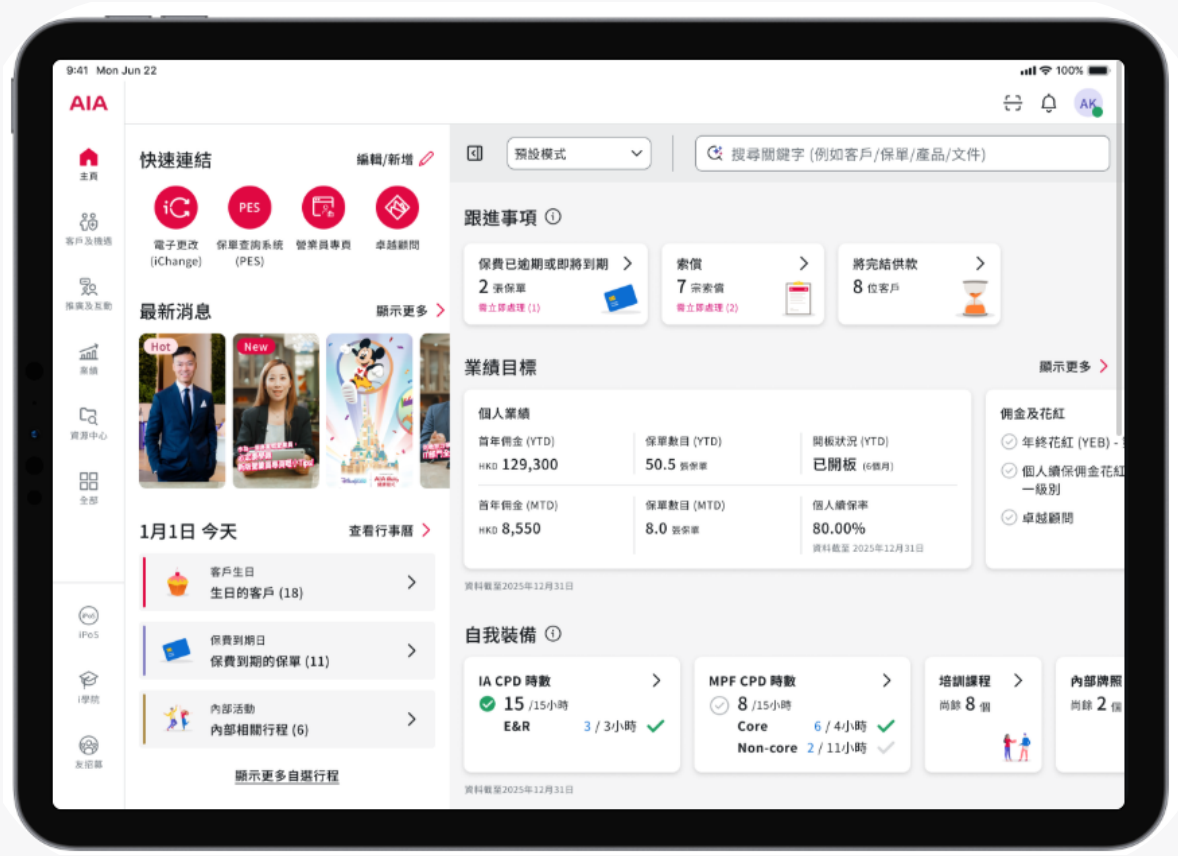


AIA Smart +

智友易+

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA Smart + 智友易+





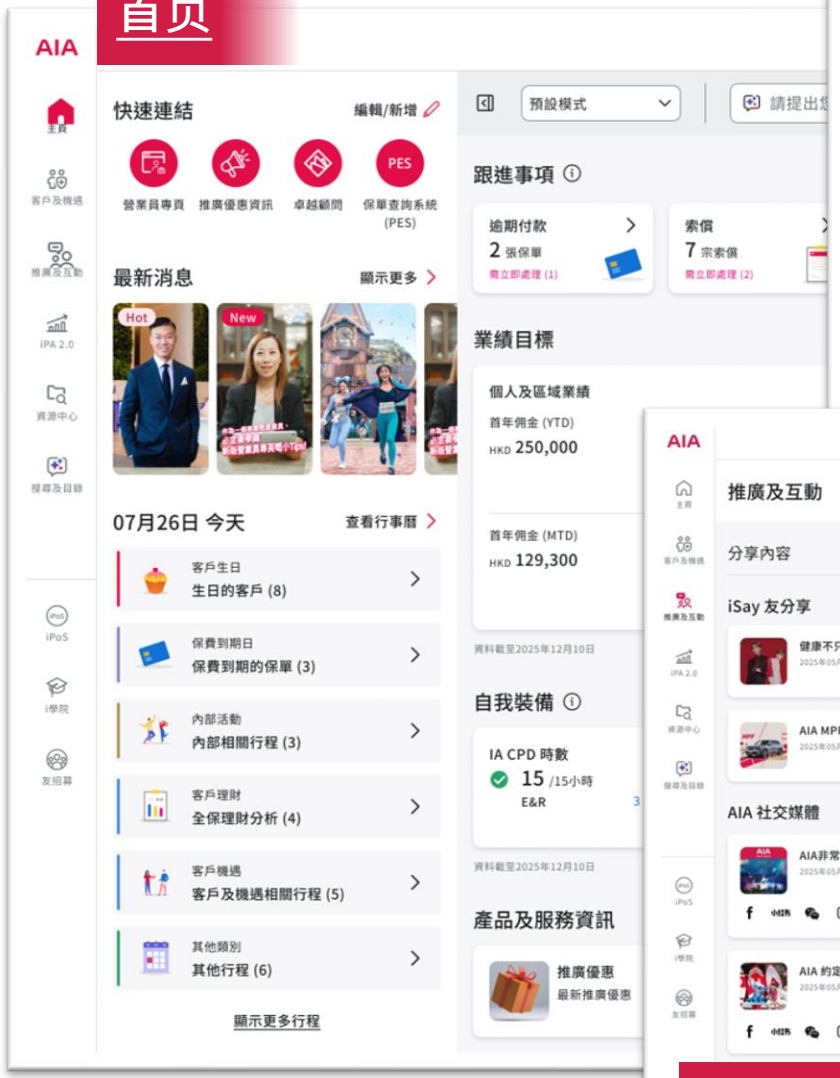


AIA Smart +
All in one application

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA Smart + 智友易+

首页

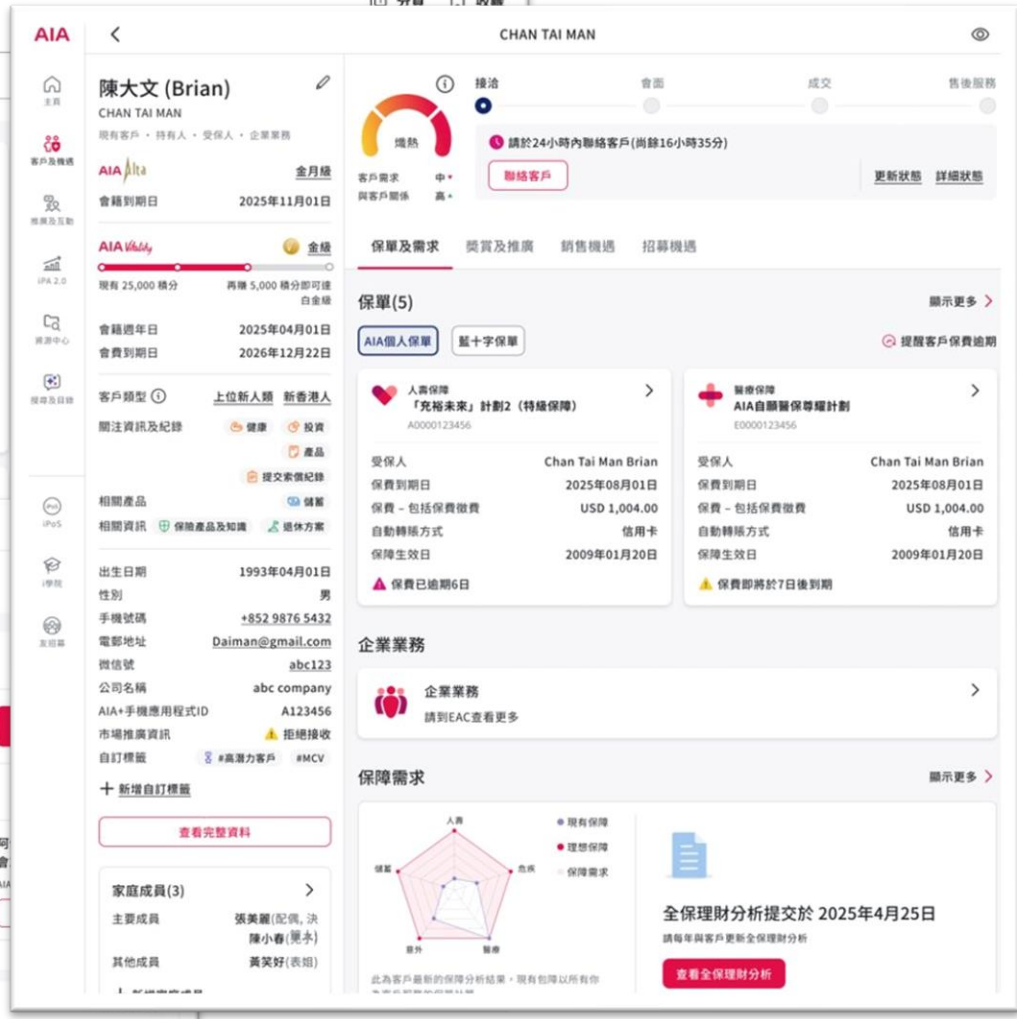


资源中心





客户及机遇



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

4月	7月	10月
6,000位 受邀财务策划顾问 (包括数码推广大使, ITD LUSEB Members, Premier Advisor, PAL)	所有财务策划顾问	所有财务策划顾问
所有主要功能	所有主要功能	所有功能
同事可以随时转换 AIA Smart+ 或 AIA Smart 智友易 iEngage 友帮手	同事可以随时转换 AIA Smart+ 或 AIA Smart 智友易 iEngage 友帮手	强烈建议所有同事使用 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



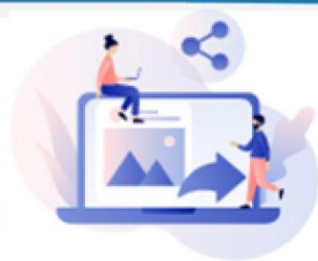
各區專用 DD IT 熱線

（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：

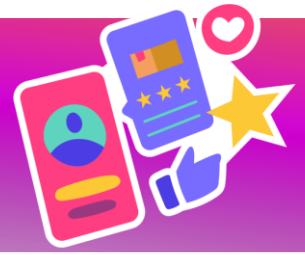
各區域團隊同事可透過 tdageniiverse@aia.com 查詢區域探訪事宜。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

「全心为客，坚守使命」

Beyond Number One!



「客户多元化，互动个人化」

「全力深耕，快速起动」

