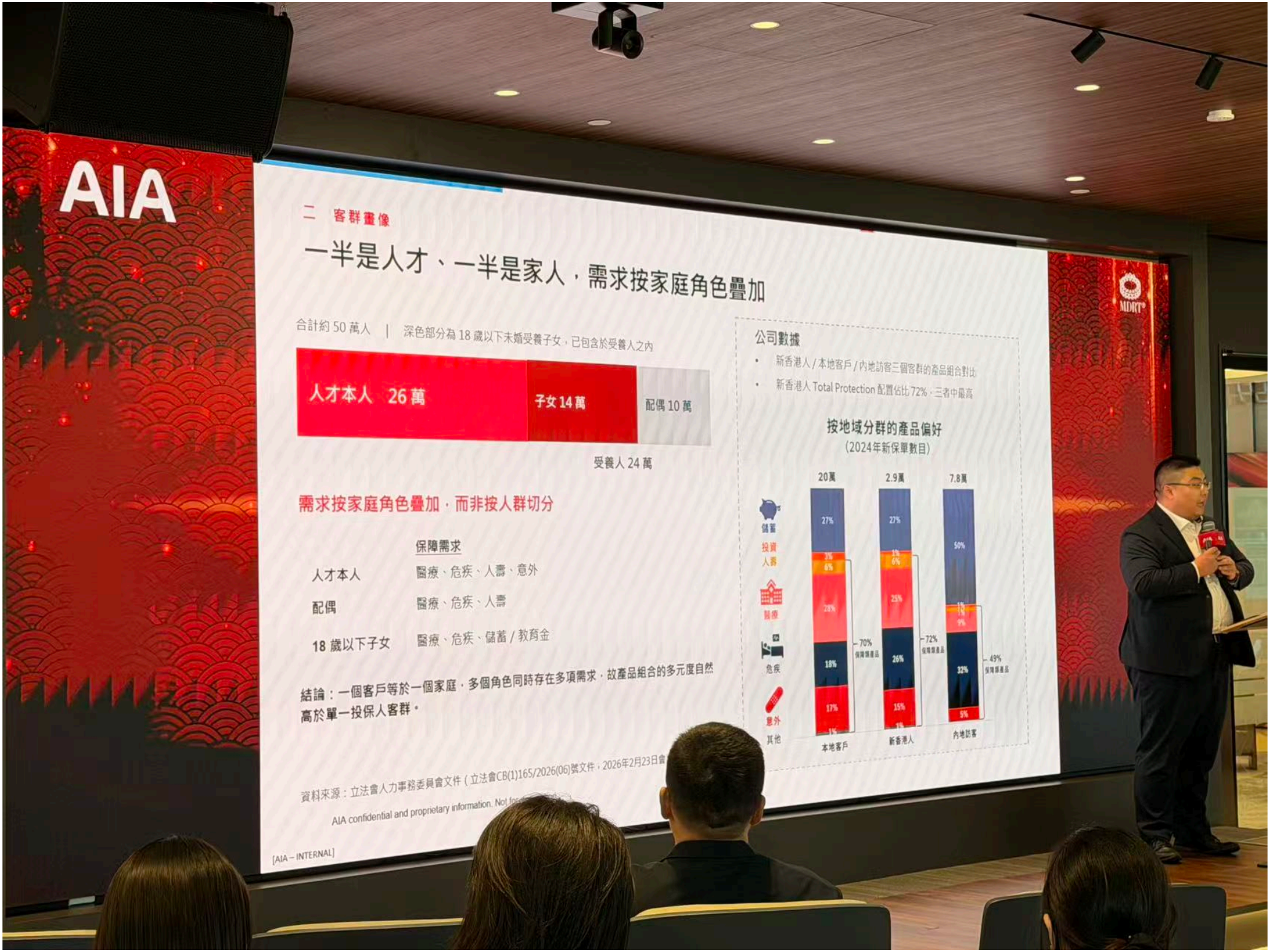
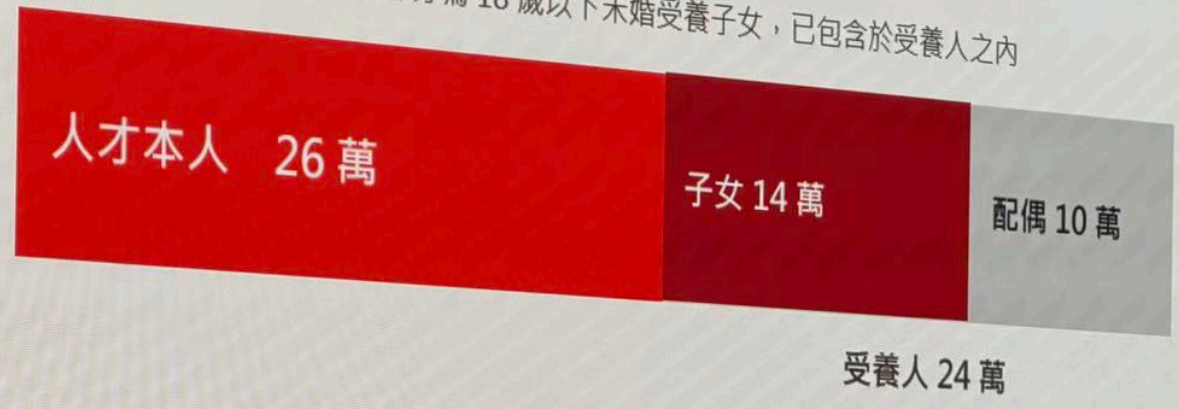

AIA
一 市場規模
香港總人口五年來幾乎持平，增量來自新香港人
香港總人口構成（萬人）
800
600
400
200
0
2021年底
2022年底
2023年底
2024年底
2025年底
新香港人
其他人口
+ 36 萬人
新香港人五年增幅（+255%）
+ 11 萬人
同期香港總人口增幅（+1.4%）
– 25 萬人
同期其餘人口變動（–3.5%）
市場空間
21%
持有 AIA 保單新香港人比例
+50%
新香港人 FYC 2025 全年同比增長率
2021 2022 2023 2024 2025
總人口（萬） 740.2 747.3 752.8 750.1 750.9
新香港人（萬） 14.1 19.5 32.8 44.3 50.0
佔總人口 1.9% 2.6% 4.4% 5.9% 6.7%
AIA confidential
[AIA – INTERNAL]
EXIT 出口


AIA
二 客群畫像
一半是人才、一半是家人，需求按家庭角色疊加
合計約 50 萬人 | 深色部分為 18 歲以下未婚受養子女，已包含於受養人之內
人才本人 26 萬
子女 14 萬
配偶 10 萬
受養人 24 萬
需求按家庭角色疊加，而非按人群切分
保障需求
人才本人 醫療、危疾、人壽、意外
配偶 醫療、危疾、人壽
18 歲以下子女 醫療、危疾、儲蓄 / 教育金
結論：一個客戶等於一個家庭，多個角色同時存在多項需求，故產品組合的多元度自然高於單一投保人客群。
資料來源：立法會人力事務委員會文件（立法會CB(1)165/2026(06)號文件，2026年2月23日會
AIA confidential and proprietary information. Not for
[AIA – INTERNAL]
公司數據
新香港人 / 本地客戶 / 內地訪客三個客群的產品組合對比
新香港人 Total Protection 配置佔比 72%，三者中最高
按地域分群的產品偏好
(2024年新保單數目)
20萬
2.9萬
7.8萬
儲蓄
投資
人壽
醫療
危疾
意外
其他
27%
3%
6%
28%
18%
17%
1%
70%
保障類產品
27%
1%
6%
25%
26%
15%
1%
72%
保障類產品
50%
1%
9%
32%
9%
49%
保障類產品
本地客戶
新香港人
內地訪客
MDRT

一半是人才、一半是家人，需求按家庭角色疊加

合計約 50 萬人 ｜ 深色部分為 18 歲以下未婚受養子女，已包含於受養人之內



需求按家庭角色疊加，而非按人群切分

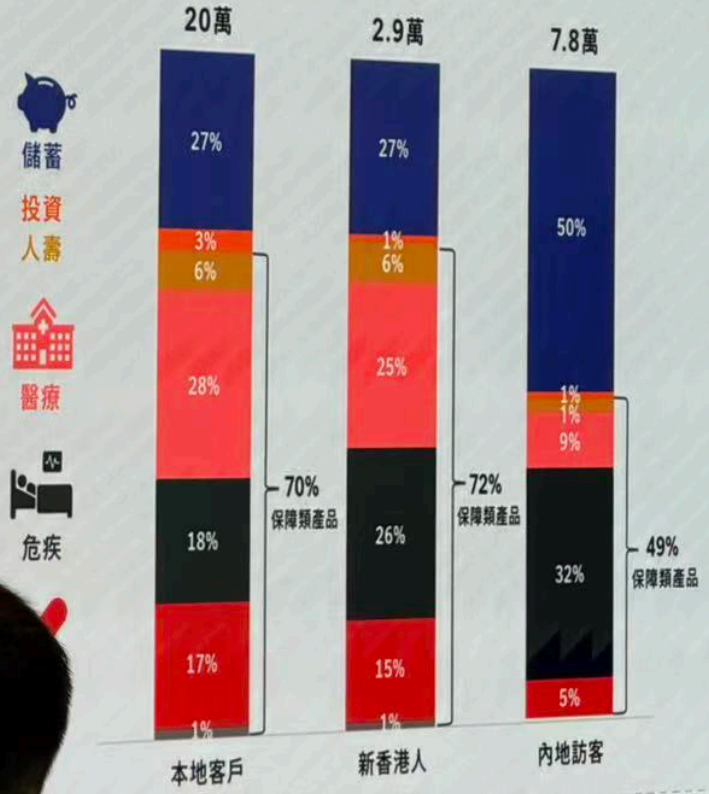
	保障需求
人才本人	醫療、危疾、人壽、意外
配偶	醫療、危疾、人壽
18 歲以下子女	醫療、危疾、儲蓄 / 教育金

結論：一個客戶等於一個家庭，多個角色同時存在多項需求，故產品組合的多元度自然高於單一投保人客群。

公司數據

- 新香港人 / 本地客戶 / 內地訪客三個客群的產品組合對比
- 新香港人 Total Protection 配置佔比 72%，三者中最高

按地域分群的產品偏好
(2024年新保單數目)



/2026(06)號文件，2026年2月23日會議

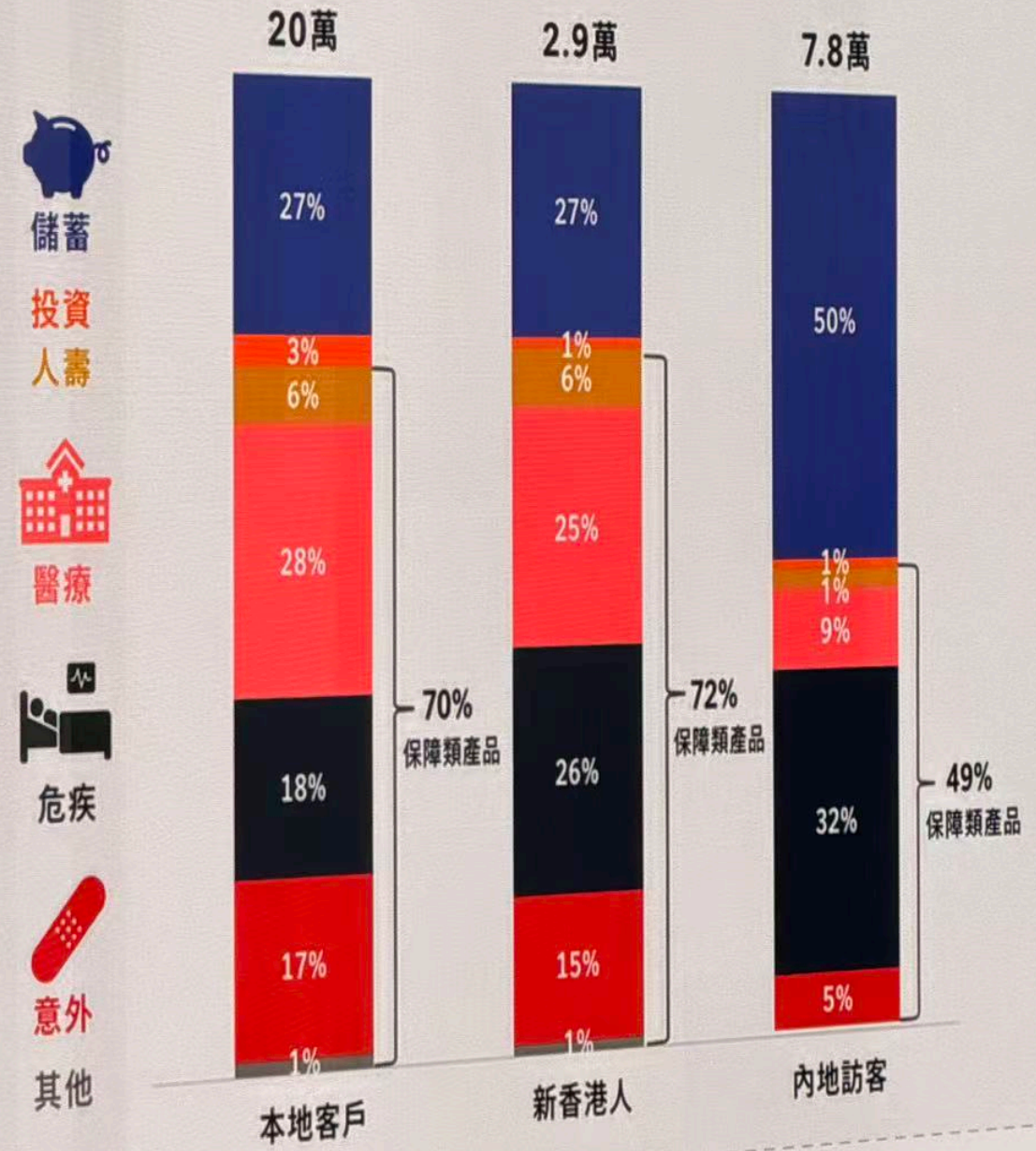
立法會人力

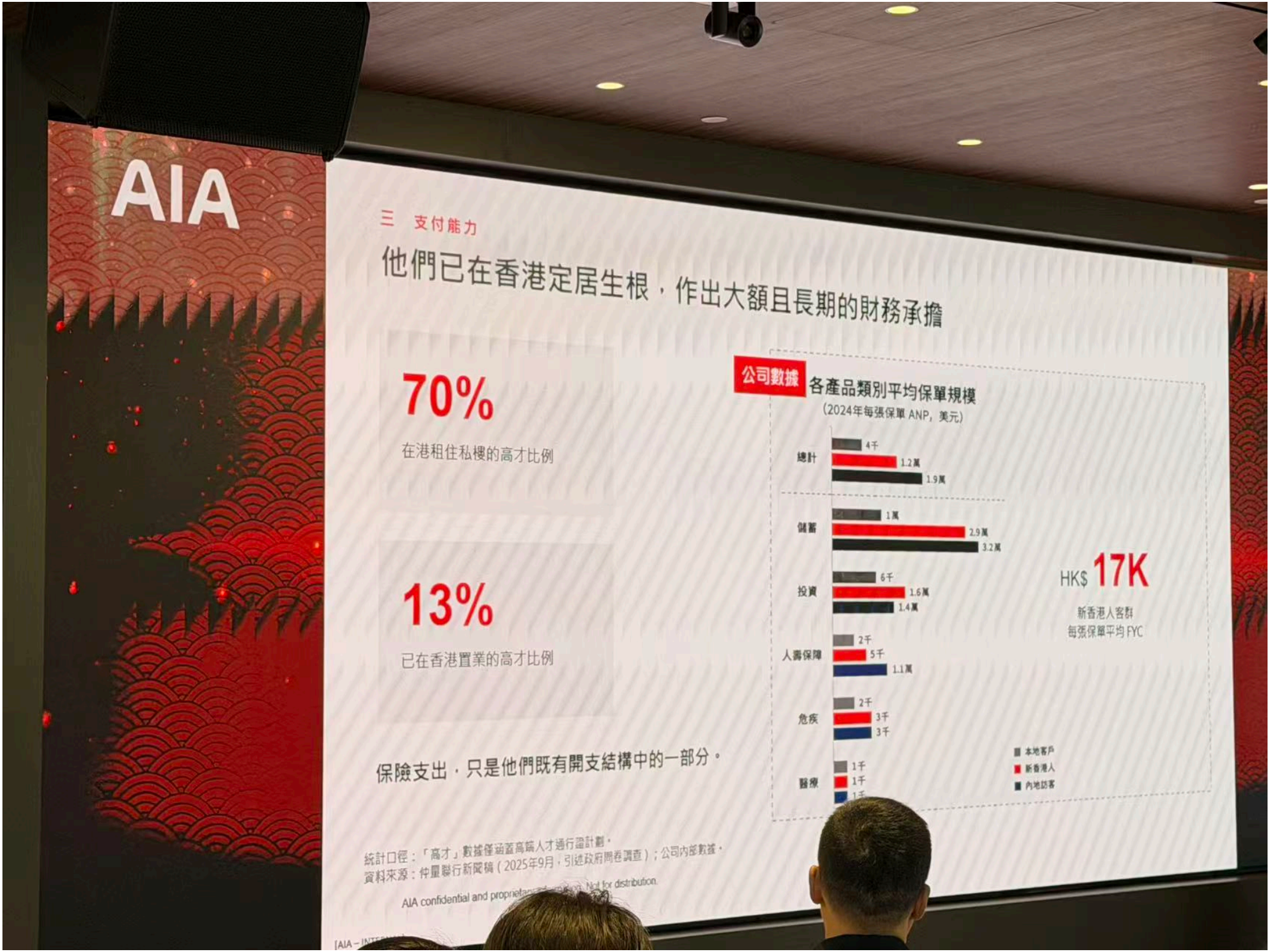
公司數據

- 新香港人 / 本地客戶 / 內地訪客三個客群的產品組合對比
- 新香港人 Total Protection 配置佔比 72%，三者中最高

按地域分群的產品偏好

(2024年新保單數目)




AIA
三 支付能力
他們已在香港定居生根，作出大額且長期的財務承擔
70%
在港租住私樓的高才比例
13%
已在香港置業的高才比例
保險支出，只是他們既有開支結構中的一部分。
公司數據
各產品類別平均保單規模
(2024年每張保單 ANP，美元)
總計
4千
1.2萬
1.9萬
儲蓄
1萬
2.9萬
3.2萬
投資
6千
1.6萬
1.4萬
人壽保障
2千
5千
1.1萬
危疾
2千
3千
3千
醫療
1千
1千
本地客戶
新香港人
內地訪客
HK$ 17K
新香港人客群
每張保單平均 FYC
統計口徑：「高才」數據僅涵蓋高端人才通行證計劃。
資料來源：仲量聯行新聞稿（2025年9月，引述政府問卷調查）；公司內部數據。
AIA confidential and proprietary
Not for distribution.

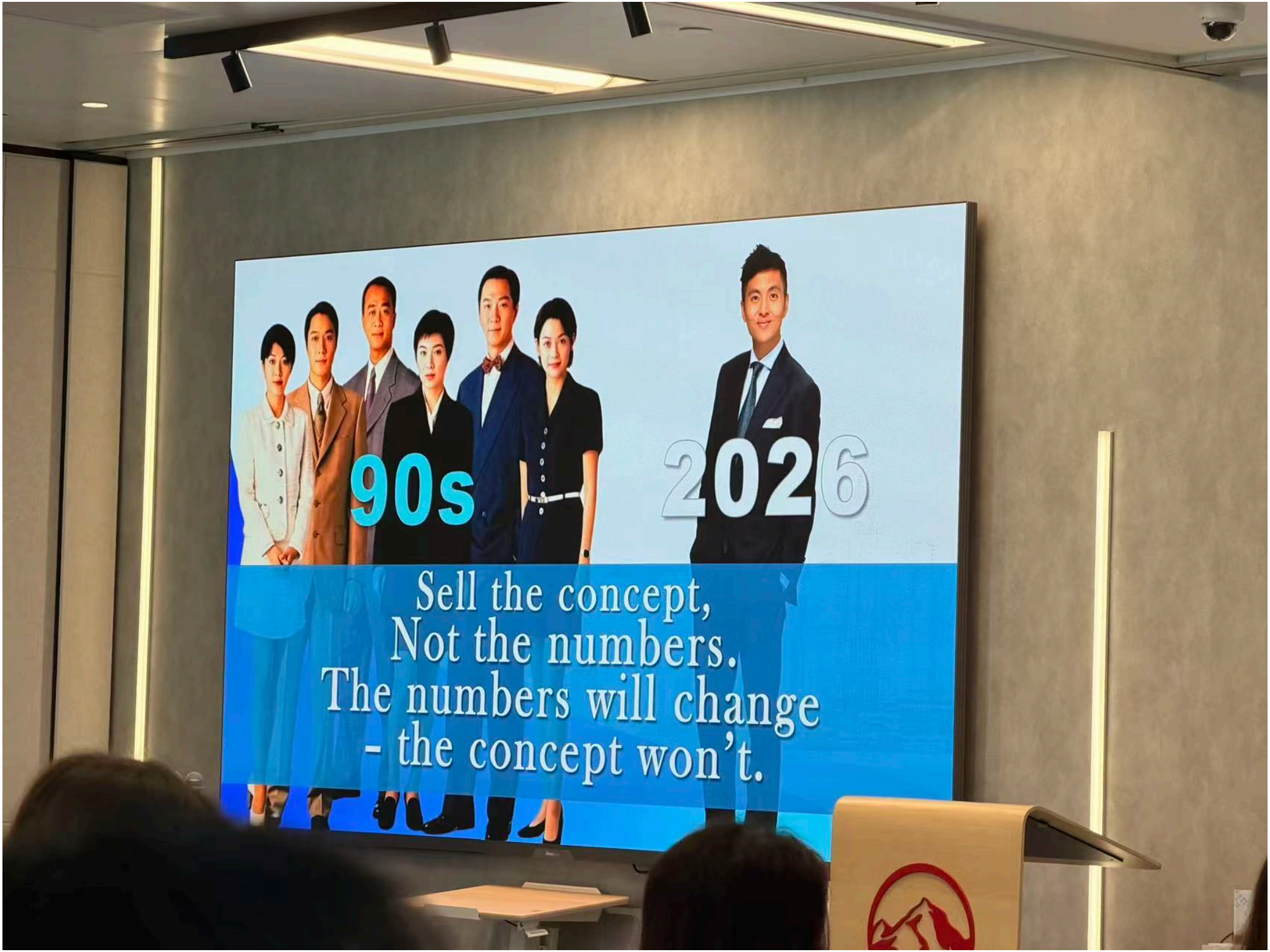

香港優勢
FamilyOfficeHK
香港家族辦公室
香港位於亞洲中心位置，與紐約和倫敦等國際中心組成２４小時不間斷的全球交易系統。香港亦位處南中國，地理，文化和語言上與中國內地廣泛聯繫，加上「一國兩制」的獨特優勢，成就香港作為東方橋樑的優越地位。
作為頂尖的國際金融中心及財富管理中心，香港為家族辦公室的運作和發展 提供眾多獨特優勢。
一國兩制
司法制度健全
全球最自由經濟體資金進出無限制
低稅率簡單稅制
頂尖的專業服務和人才配套
EXIT出口
MDRT


為什麼選擇
香港保險？
靈活變現
合理避稅
安全資產
財產保全
隔離債務
轉嫁風險
對抗通脹
不予分割
貨幣對沖
MDRT
AIA


AIA
壽險及
財務策劃
保險/
風險管理
財富傳承
儲蓄計劃
投資計劃
務策劃/
管理
MDRT


Selling Pyramid
Image Selling
Relationship Selling
Needs Selli
Concept
oduct
AIA
MDRT


Selling Pyramid
Image Selling
Relationship Selling
Needs Selling
Concept Selling
Product Selling


90s
2026
Sell the concept,
Not the numbers.
The numbers will change
- the concept won't.


尋找客戶致勝之道
The Most Successful Ways of Prospecting
主力發掘「自然市場」
Focus on Natural Market
不斷開拓「朋友介紹」
Friend Brings Friends-Referrals

HOW

1. 將保險、全保理財概念

   分享給身邊所有人

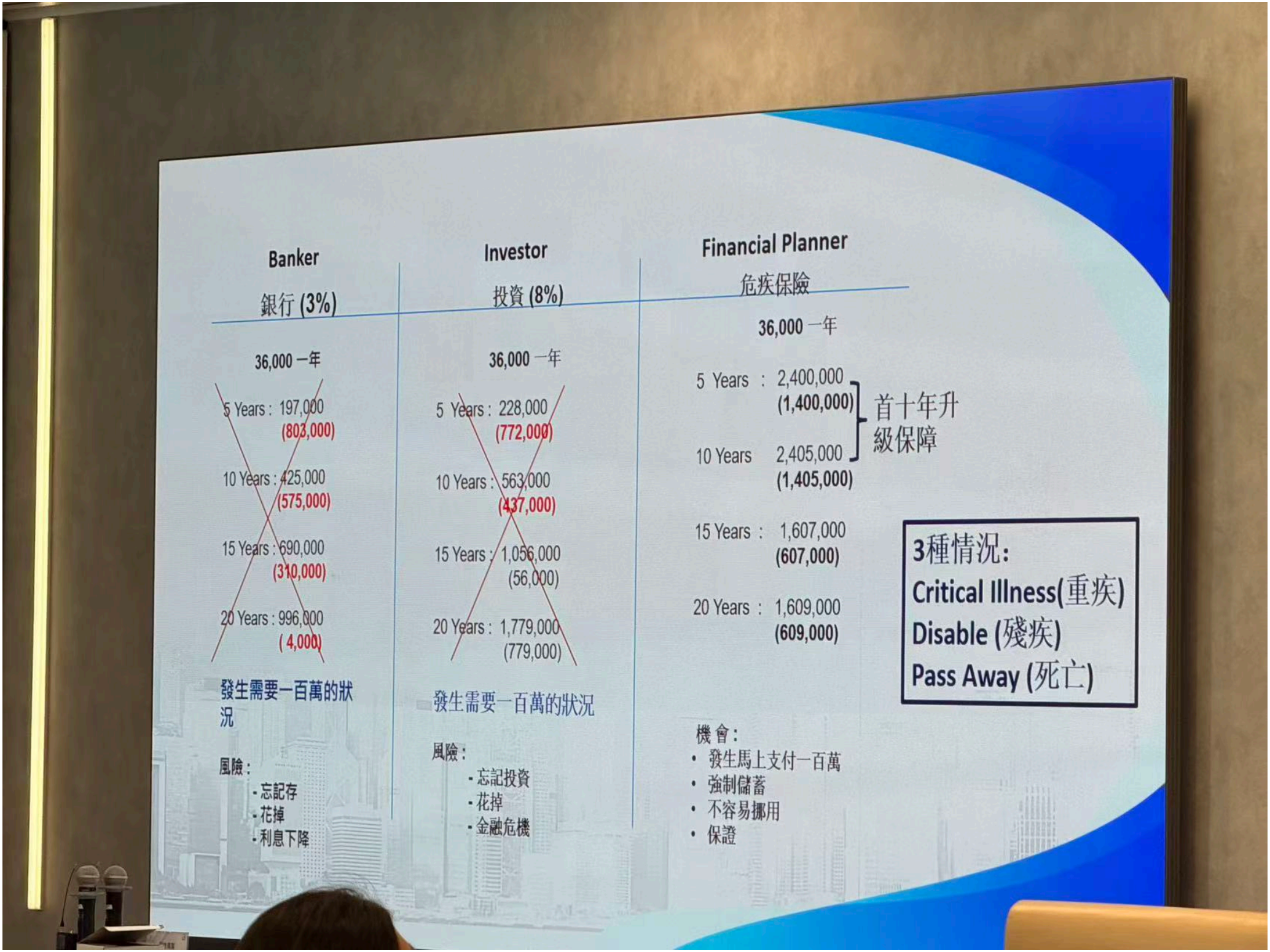
2. 主動尋找Referral (明確清晰的)
例如 客戶的高才朋友/新香港人

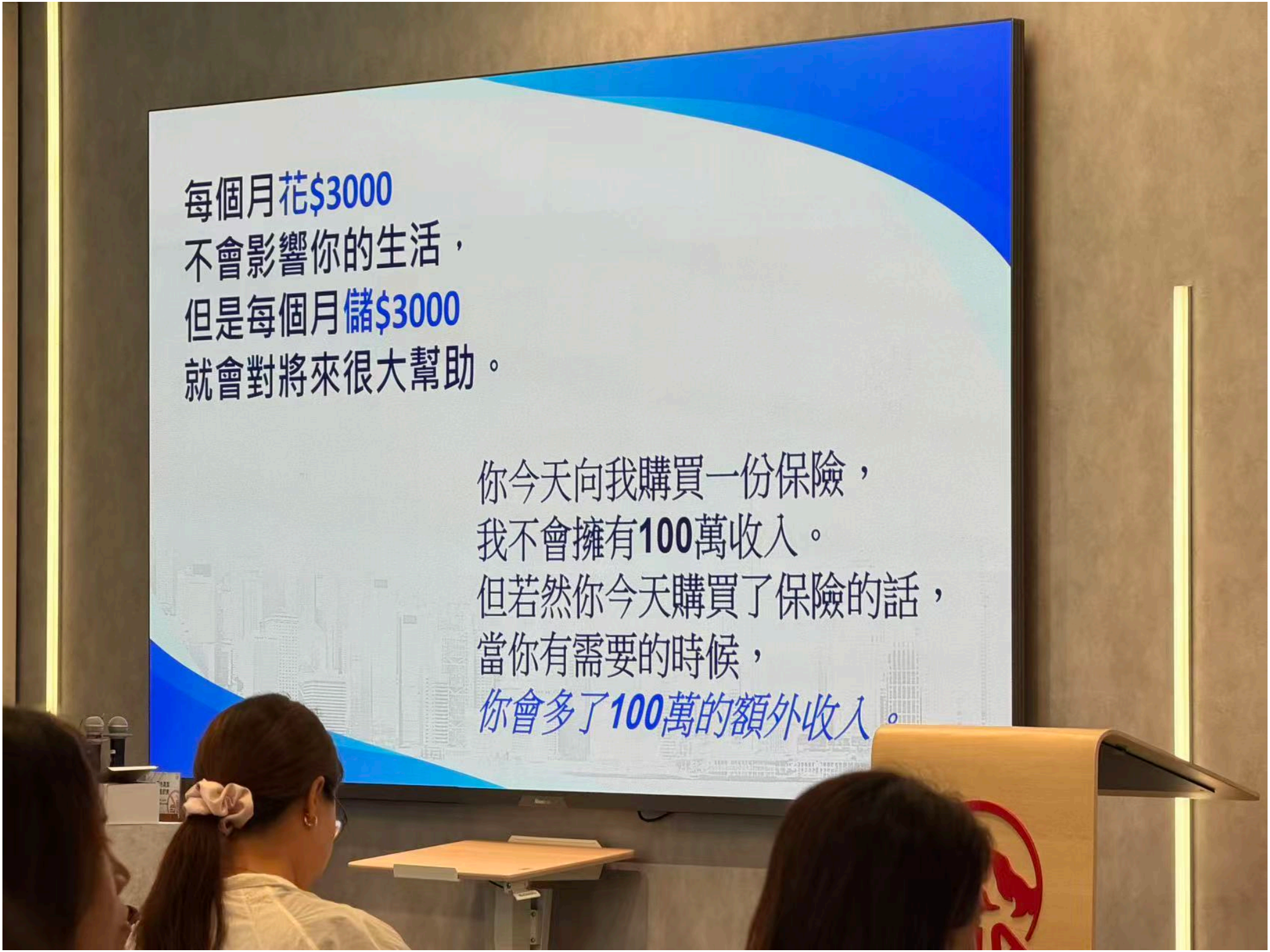
3. 認識新朋友（建立關係)

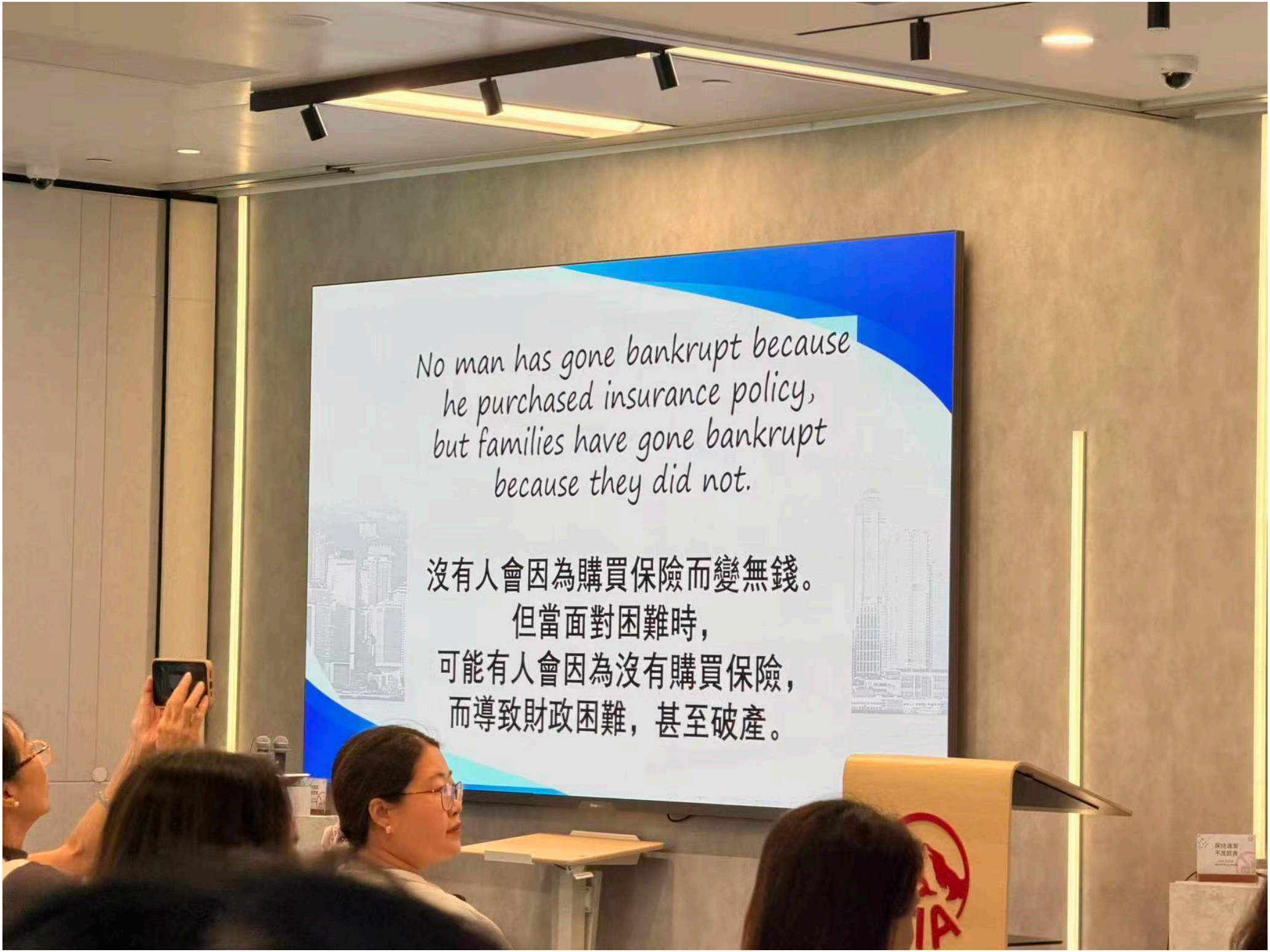
4. 主動開拓

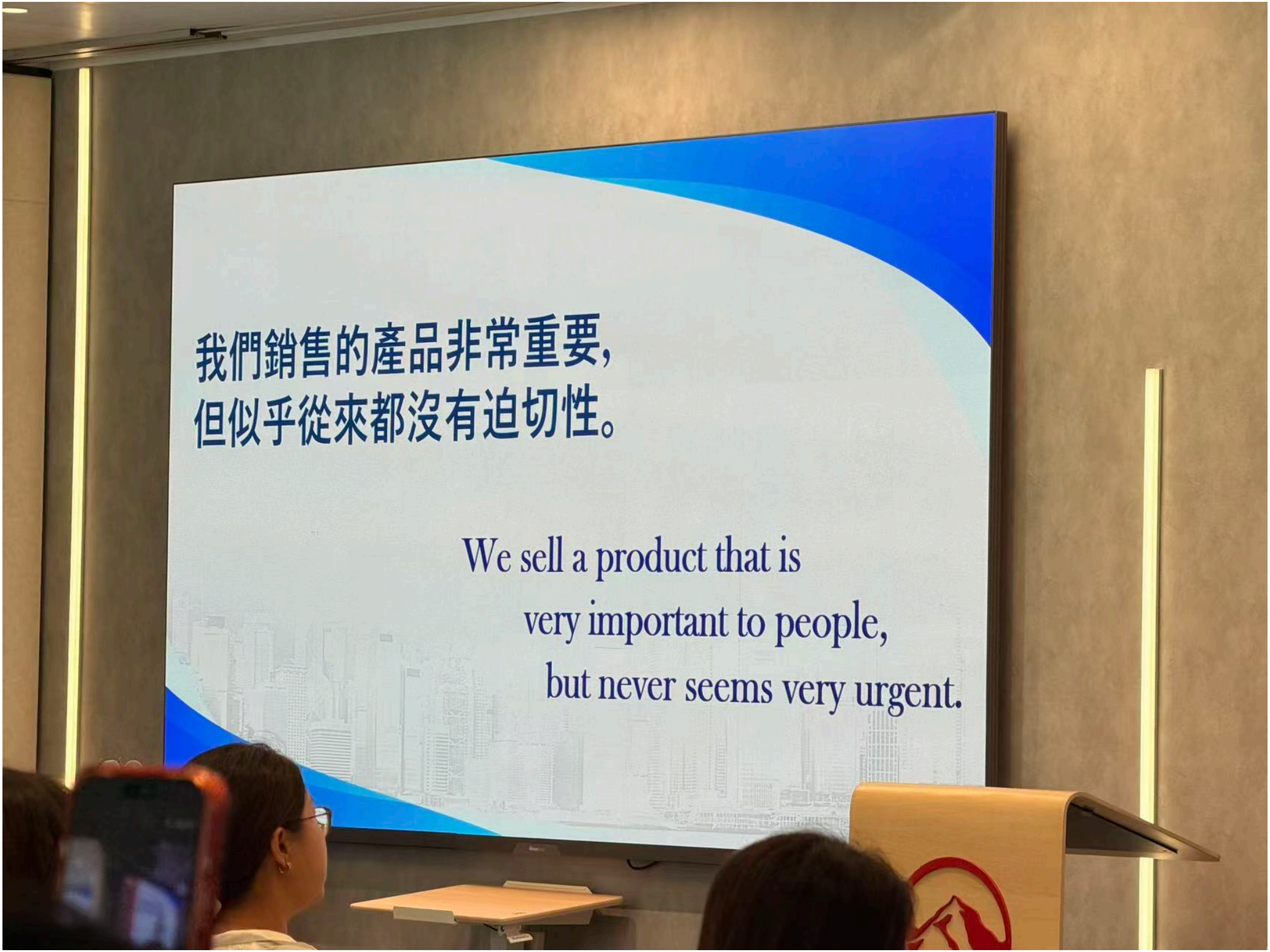
5. 定期與客戶檢視保單



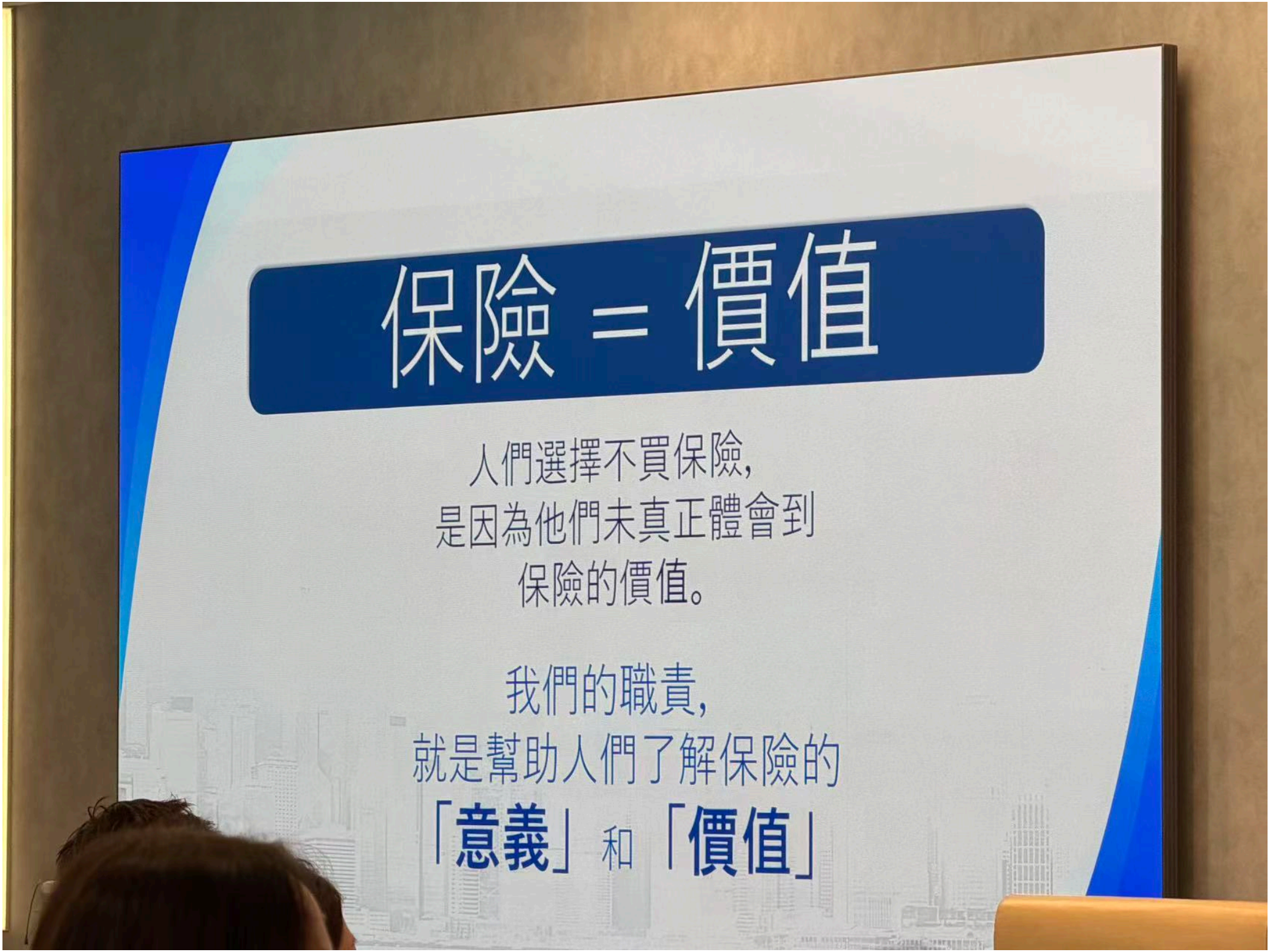

Banker
銀行 (3%)
36,000 一年
5 Years : 197,000
(803,000)
10 Years : 425,000
(575,000)
15 Years : 690,000
(310,000)
20 Years : 996,000
(4,000)
發生需要一百萬的狀況
風險 :
- 忘記存
- 花掉
- 利息下降
Investor
投資 (8%)
36,000 一年
5 Years : 228,000
(772,000)
10 Years : 563,000
(437,000)
15 Years : 1,056,000
(56,000)
20 Years : 1,779,000
(779,000)
發生需要一百萬的狀況
風險 :
- 忘記投資
- 花掉
- 金融危機
Financial Planner
危疾保險
36,000 一年
5 Years : 2,400,000
(1,400,000)
10 Years 2,405,000
(1,405,000)
首十年升級保障
15 Years : 1,607,000
(607,000)
20 Years : 1,609,000
(609,000)
機會 :
• 發生馬上支付一百萬
• 強制儲蓄
• 不容易挪用
• 保證
3種情況:
Critical Illness(重疾)
Disable (殘疾)
Pass Away (死亡)


每個月花$3000
不會影響你的生活，
但是每個月儲$3000
就會對將來很大幫助。
你今天向我購買一份保險，
我不會擁有100萬收入。
但若然你今天購買了保險的話，
當你有需要的時候，
你會多了100萬的額外收入。

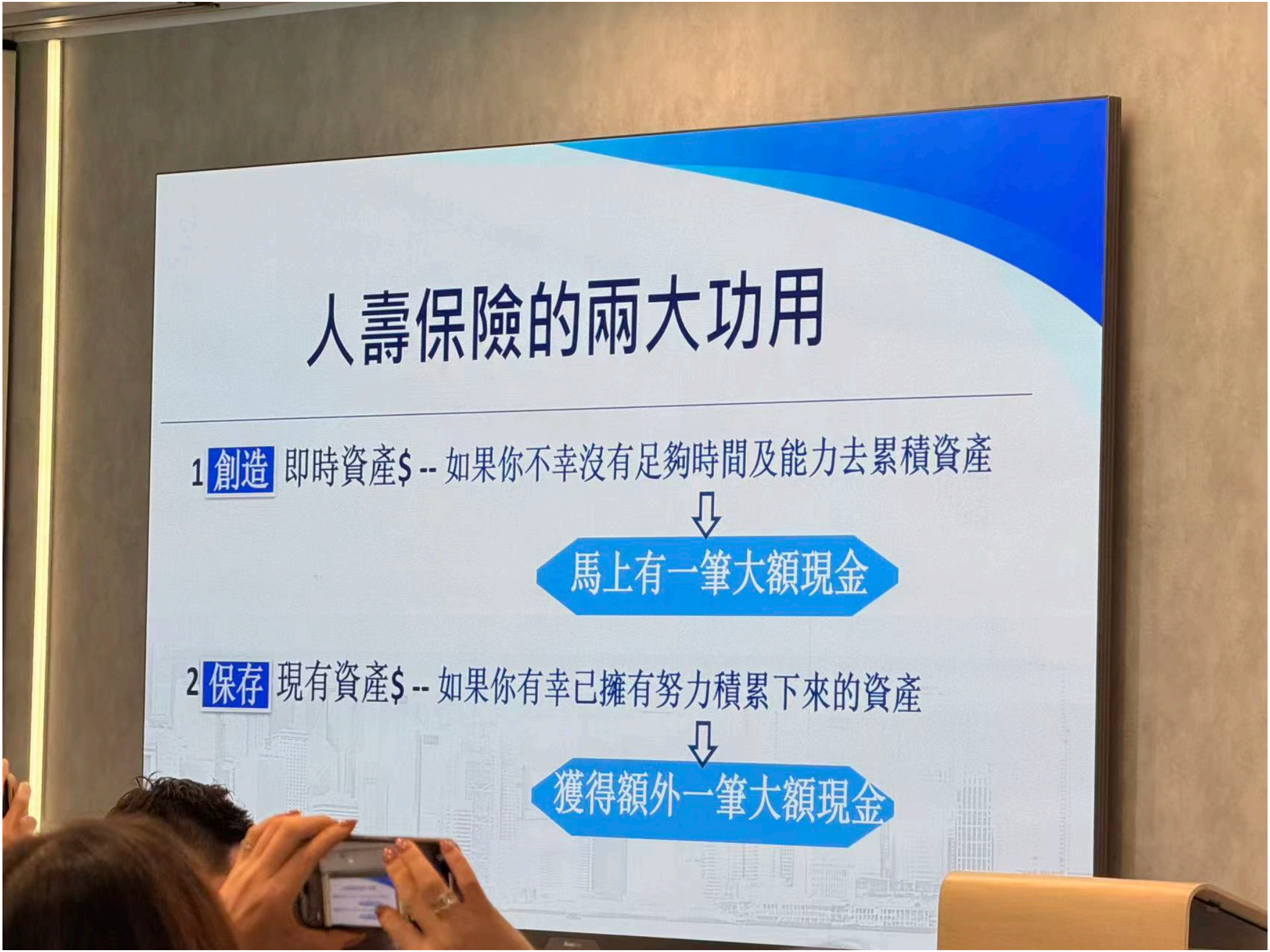

No man has gone bankrupt because
he purchased insurance policy,
but families have gone bankrupt
because they did not.
沒有人會因為購買保險而變無錢。
但當面對困難時，
可能有人會因為沒有購買保險，
而導致財政困難，甚至破產。


我們銷售的產品非常重要，
但似乎從來都沒有迫切性。
We sell a product that is
very important to people,
but never seems very urgent.


You don't buy life insurance with your money,
You buy it with your health.
醫生是物理上的醫生，
而保險保障則是一個
財務醫生


保險 = 價值
人們選擇不買保險,
是因為他們未真正體會到
保險的價值。
我們的職責,
就是幫助人們了解保險的
「意義」和「價值」

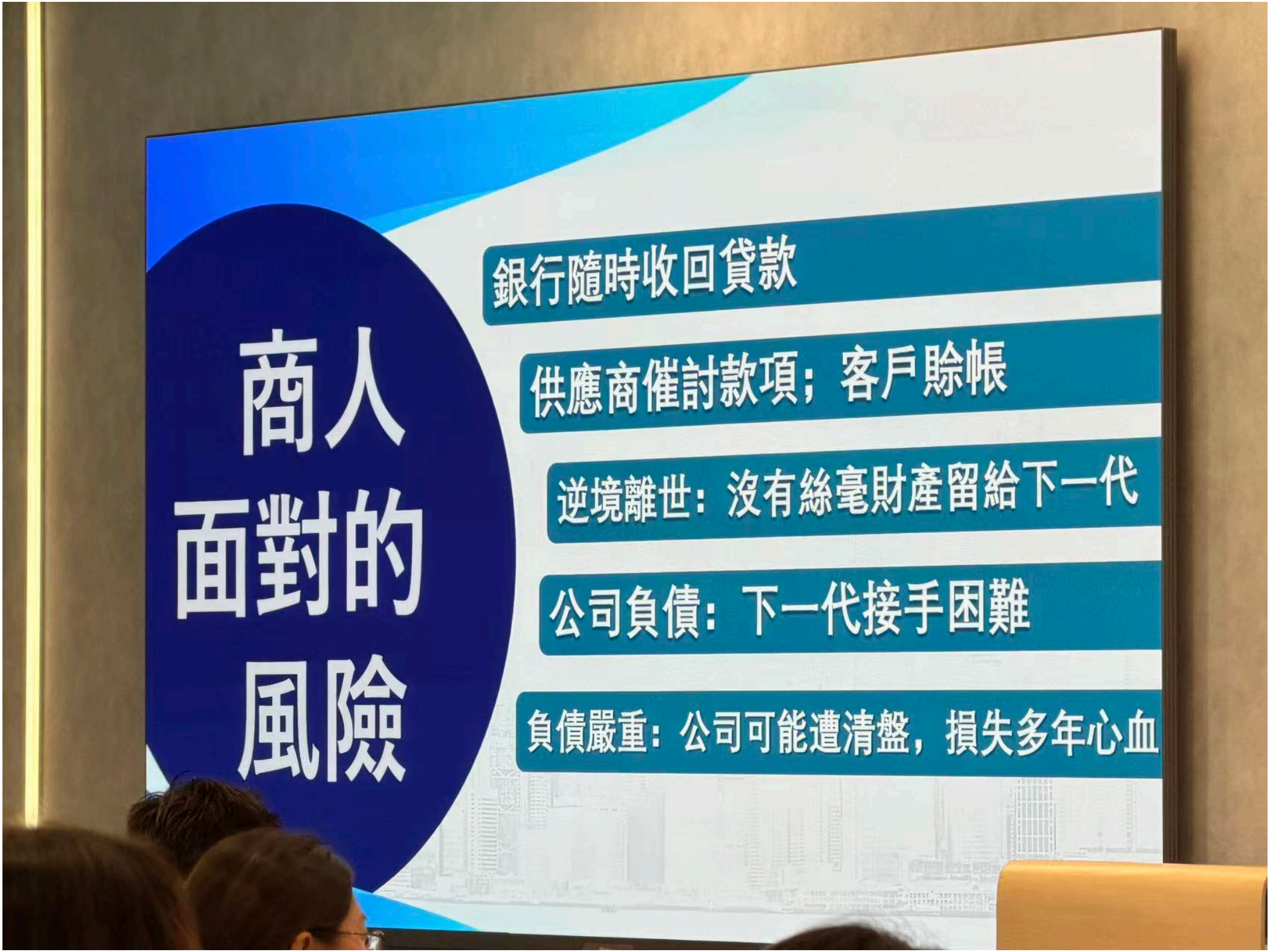

資產$是需要累積的
累積資產$的兩大因素:
時間+ 能力


人壽保險的兩大功用
1 創造 即時資產$ -- 如果你不幸沒有足夠時間及能力去累積資產
馬上有一筆大額現金
2 保存 現有資產$ -- 如果你有幸已擁有努力積累下來的資產
獲得額外一筆大額現金


保險資户增值概念
Assets
Years later
Assets
Accumulation


人生財富管理周期
財富
傳承財富
管理財富
轉移財富
財富創造
年齡


企業家在生意上相關之夥伴及對手
當企業家過世，以下問題可能發生
銀行:
重整及收緊信貸
供應商(債權人):
催收欠款
營業額&盈利:
將會受到打擊
PROFIT
競爭對手:
員工:
對前景缺乏信心
客戶(債務人):
乘機拖債
CLIENT


商人
面對的
風險
銀行隨時收回貸款
供應商催討款項；客戶賒帳
逆境離世：沒有絲毫財產留給下一代
公司負債：下一代接手困難
負債嚴重：公司可能遭清盤，損失多年心血


解決方法
•資金來源?
商業
壽險


企業家買保險有什麼益處：
市場狀況
好境
逆境
提供額外資產
保留資產
保險
INSURANCE


企業家
買一份保險所付出的代價
不影響正常生活水平
不影響正常投資計劃
不影響正常生意運作
保險費所占整體資產
的比例極低

企業家
買一份保險所付出的代價

不影響正常生活水平

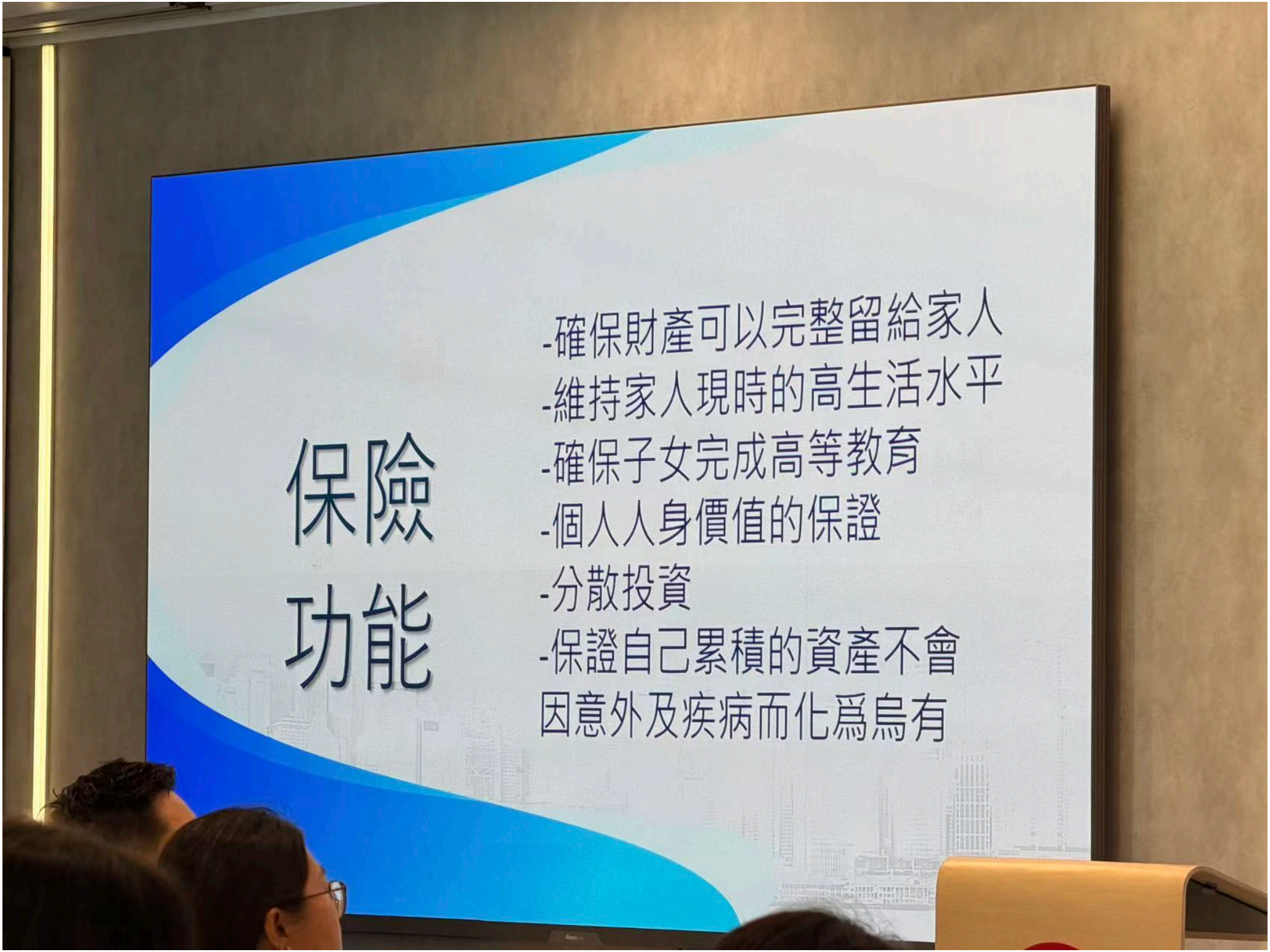
不影響正常投資計劃

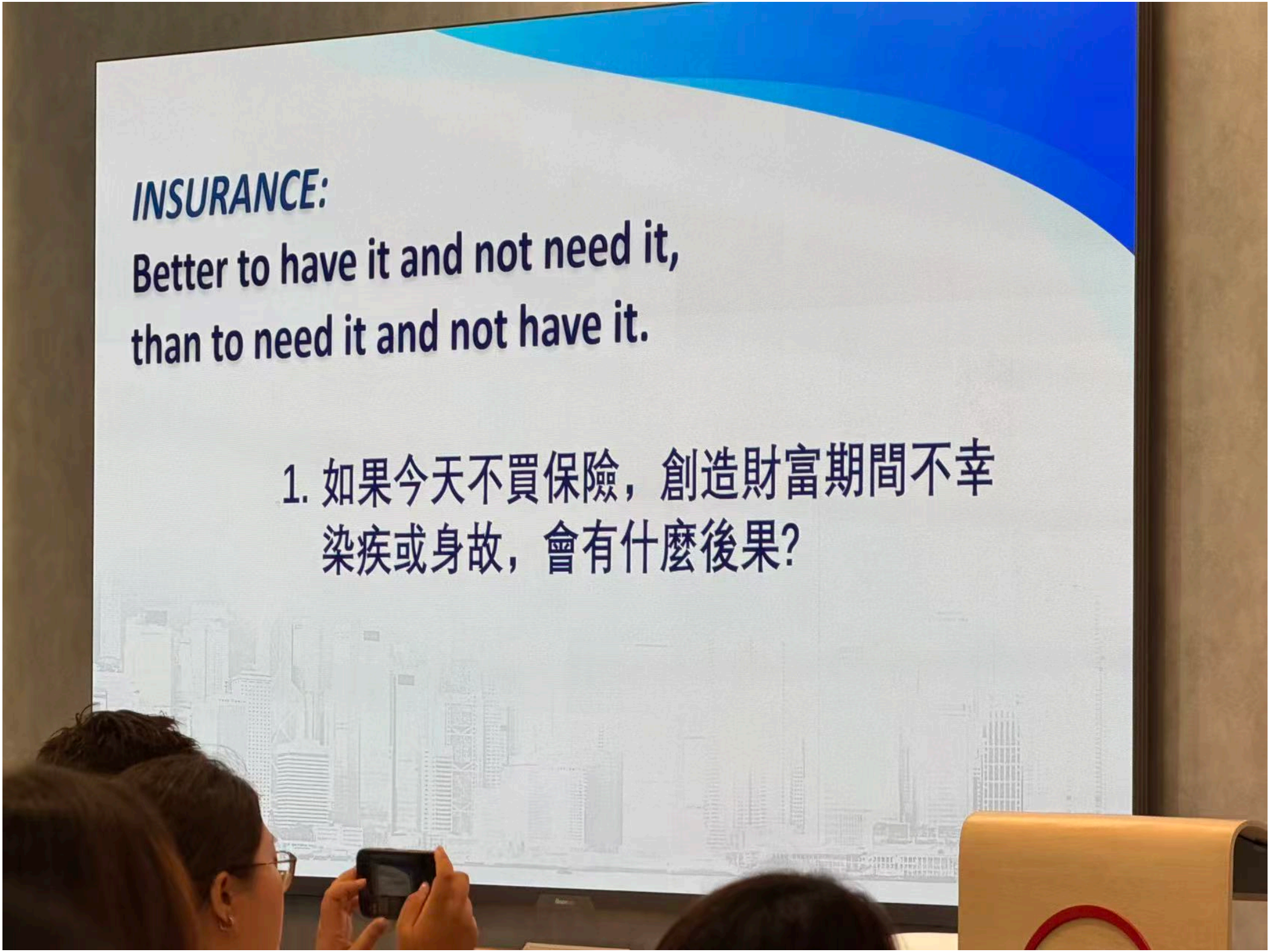


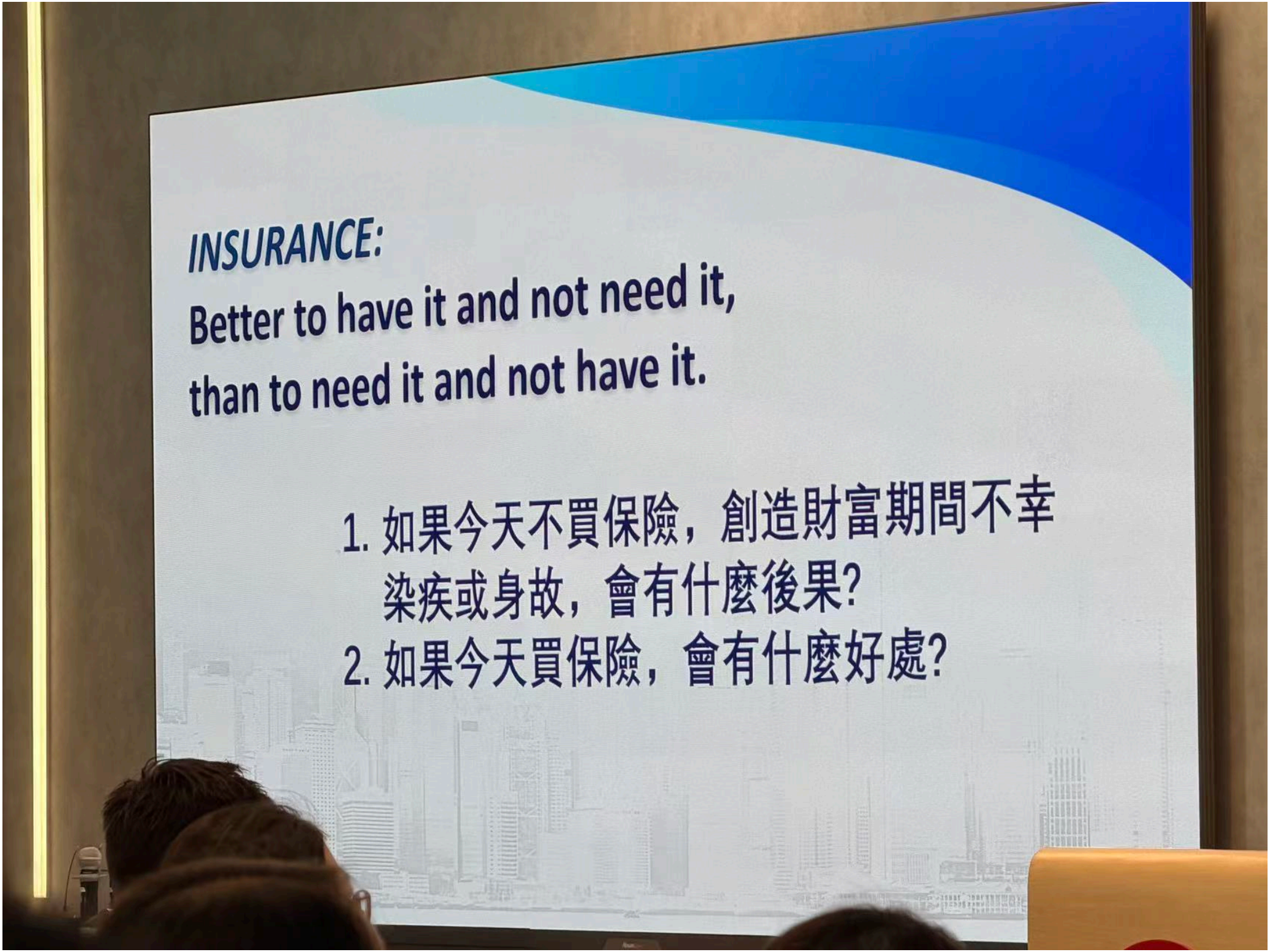
不影響正常生意運作

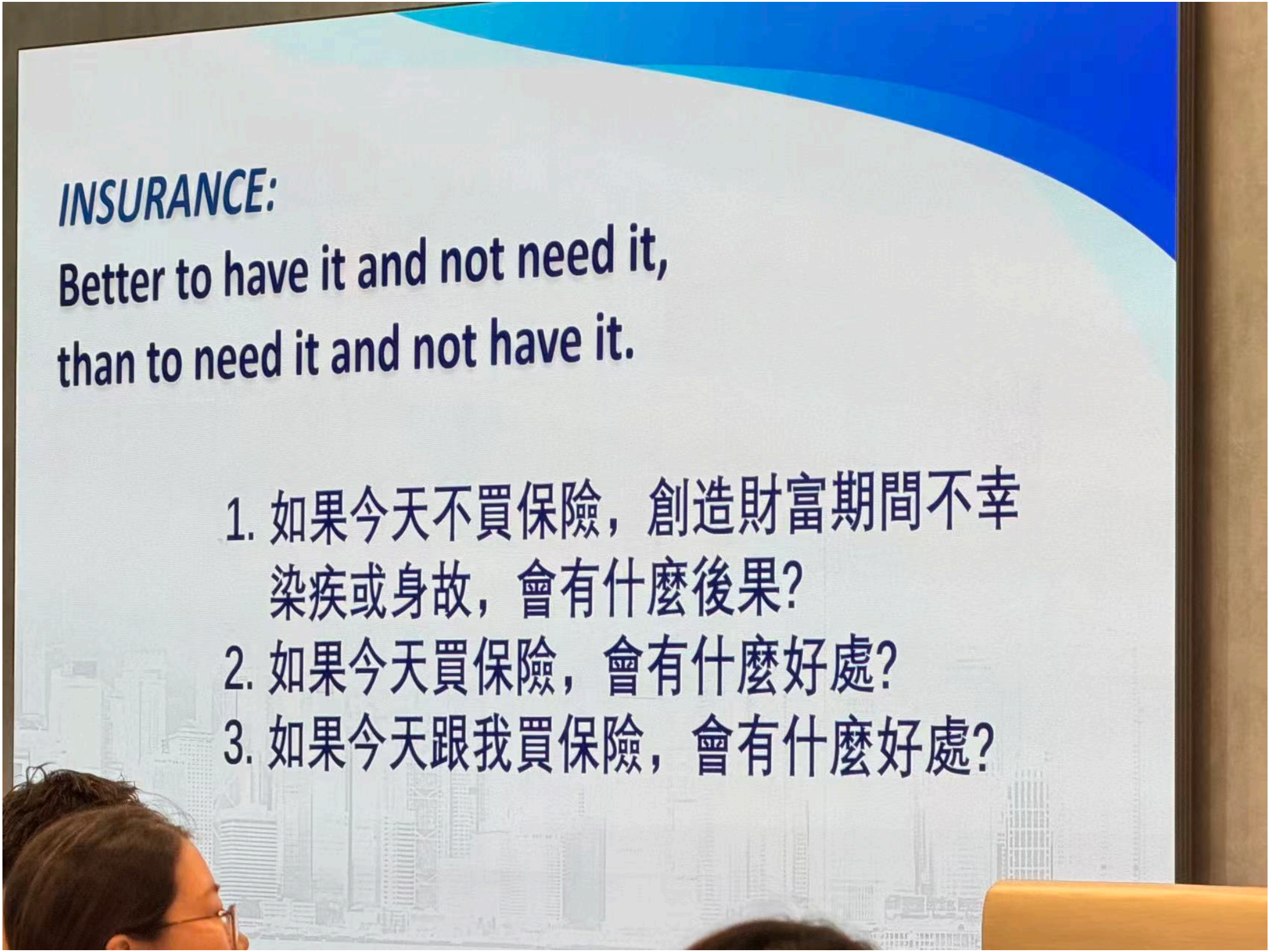
保險費所占整體資產的比例極低

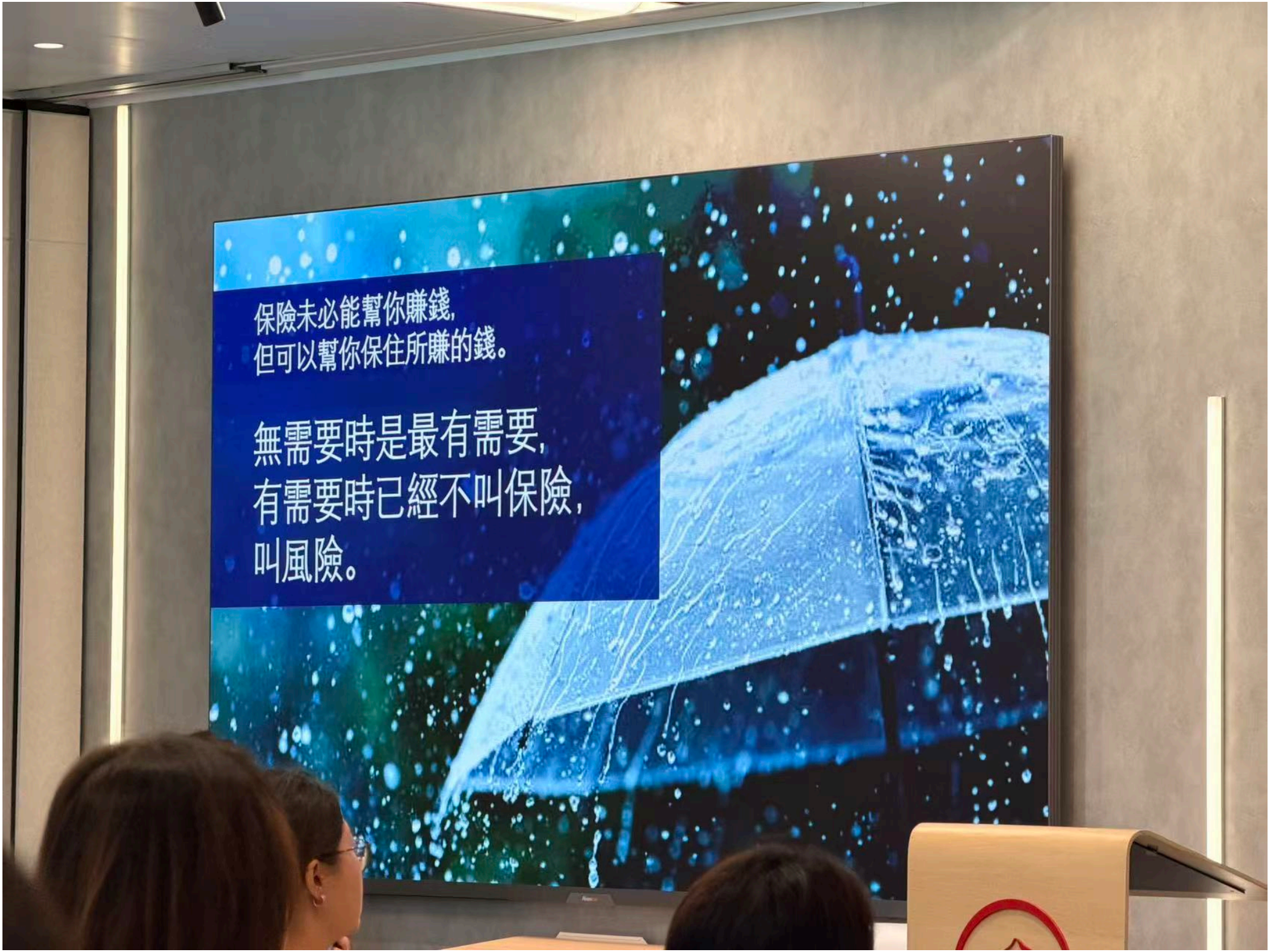
支付微不足道的代價 > 保費


保險
功能
-確保財產可以完整留給家人
-維持家人現時的高生活水平
-確保子女完成高等教育
-個人人身價值的保證
-分散投資
-保證自己累積的資產不會
因意外及疾病而化爲烏有


INSURANCE:
Better to have it and not need it,
than to need it and not have it.
1. 如果今天不買保險，創造財富期間不幸
染疾或身故，會有什麼後果?


INSURANCE:
Better to have it and not need it,
than to need it and not have it.
1. 如果今天不買保險，創造財富期間不幸
染疾或身故，會有什麼後果?
2. 如果今天買保險，會有什麼好處?


INSURANCE:
Better to have it and not need it,
than to need it and not have it.
1. 如果今天不買保險，創造財富期間不幸染疾或身故，會有什麼後果?
2. 如果今天買保險，會有什麼好處?
3. 如果今天跟我買保險，會有什麼好處?


保險未必能幫你賺錢,
但可以幫你保住所賺的錢。
無需要時是最有需要,
有需要時已經不叫保險,
叫風險。


你現在有機會決定,
萬一你發生任何事故,
你的家人將會面對
怎樣的生活。
You have the opportunity now to determine
THE FATE OF YOUR FAMILY
in case anything happens to you.


用最專業的態度服務你的客戶
erve your clie ith the most professional attitude
用最積極的心態發展你的事
De eer with the most proactive minds
AIA
AIA