A0.2 領袖起動實務

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

未來領袖Hi-Po Leaders晉升階梯

新晉資深分區經理 (NSUM)

Charge Up Leaders 1+1

- PALS 2024友邦集團舉辦之海外會議
- 獲頒友邦集團嘉許證書

晉升要求

1. 個人MDC會籍
2. 團體業績首年佣金(FYC)達到HK$240,000
3. 4名在職財務策劃顧問
4. 全方位牌照
5. 完成A0-A2培訓課程
6. 續保率80%

分區經理 (UM)

晉升要求

1. 1名新招募及2名在職財務策劃顧問

助理分區經理 (AUM)

晉升要求

1. 友邦精英學院 (AIAPA/EDP)
   - 獲得MDC會籍或本年度達到MDC業績要求(即HK$160,000)；或
   - 1名新招募
2. 財務策劃顧問
   - 獲得SMDC會籍或本年度達到SMDC業績要求(即HK$275,000)；或
   - 1名新招募

管理專業晉升階梯

- 區域執行總監及榮譽顧問
- 區域執行總監
- 高級資深區域總監
- 資深區域總監
- 區域總監
- 高級資深區域經理
- 資深區域經理
- 區域經理
- 資深分區經理

角色的轉變

角色1

業務員

+

角色2

招募者

教練(指導)

經理(管理團隊)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

		助理分區經理(AUM)	分區經理(UM)	新晉資深分區經理(NSUM)	區域經理(BrM)	資深區域經理(DM)	高級資深區域經理(SDM)
晉升要求							
個人	業績	AIAPA: MDC FP: SMDC	-	MDC	-	-	-
	新招募人數	1	1	-	-	-	-
	財務策劃顧問人數	-	2	4 (合資格)	-	-	-
	牌照	-	-	全牌照	-	-	-
	培訓課程要求	-	-	完成A系列必修課程	-	-	-
直屬營業單位(不包括其下線將晉升的組別業績)	業績	-	-	$240,000 (不包括個人業績)	$1,000,000	$1,500,000	$1,800,000
	財務策劃顧問人數	-	-	-	1+6	1+6	1+6
直屬及管轄營業單位(不包括比現時職銜較高的下線營業單位主管)	業績	-	-	-	$1,500,000	$2,400,000	$3,000,000
	業績增長	-	-	-	15%; 或 委任前連續2年達到直屬及間接管轄營業單位的業績要求		
	合資格財務策劃顧問	-	-	-	1+10	1+15	1+18
	團隊活動率(開板)	-	-		65% (以整體活動量計算)		
	續保率	-	-		每個營業單位75%		
維持合約要求							
個人 / 直屬組別業績		個人$128,000	個人$128,000	$450,000 (NSUM) $576,000 (SUM)	$660,000	$720,000	$720,000
團隊續保率				65%	65%	65%	65%
新招募人數		1	1	-	-	-	-
直屬組別財務策劃顧問人數		1	2	6	6	6	6

人數

FYCB

一年時間

[AIA ...]

晉升路上成功的因素



晉升的決心

清晰的晉升目標

時間管理

借助公司的策略與支援

個人業績強

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

晉升、福利及延續職銜要求

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

助理分區經理 (AUM) / 分區經理 (UM) - 晉升 / 延續職銜要求

快速晉升階梯	晉升要求 (每季晉升一次) 1月 、 4月 、 7月 、 10月	延續職銜要求 (一年評估一次, 12 月 31 日)
助理分區經理 (AUM)	友邦精英學院 (AIAPA/EDP): 獲得MDC會籍或本年度達到MDC業職要求 (即 HK$160,000)；或 1名新招募 財務策劃顧問 (FP): 獲得SMDC會籍或本年度達到SMDC業職要求 (即 HK$275,000)；或 1名新招募	1. 維持合約的業績要求(HK$128,000) AUM: 維持最少 1名新晉財務策劃顧問；及 1名在職財務策劃顧問 UM: 維持最少 1名新晉財務策劃顧問；及 2名在職財務策劃顧問
分區經理 (UM)	1名新招募 及 2名在職財務策劃顧問	

Remarks:
*如被降職後要申請再次委任，該財務策劃顧問最早只可在降職一年後的1 月 1 日重新獲委任為AUM，日後獲重新被委任為AUM/ UM 時其曾經所屬的**下線財務策劃顧問將不會被撥歸其名下**。*

2025年AUM / UM Production Bonus 業績花紅

健康長久好生活

業績花紅 = P% x 由會計年度開始或委任日期開始（以較遲者為準）至業績表現評估日(即6月30日及12月31日)達到的團體計算福利之首年佣金 (FYC Benefit)

<u>於 6 月 30 日的業績表現評估要求：</u>

- 個人業績需達到相等於 6 個月 MDC 會籍的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)要求及 MDC 會籍的續保率要求
- 沒有保單數目要求

<u>於 12 月 31 日的業績評估要求*：</u>

- 個人業績需達到整年 MDC 會籍的計算會籍及獎賞之首年佣金(FYC C&A)、續保率及保單數目的要求
- 保單冷靜期亦會被納入評定最終業績表現之要求

由會計年度開始或委任日期開始（以較遲者為準）至業績表現評估當日的團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)應達到HK108,000港元（不會按比例調整）

團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)(港元)	團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)的百分比（P%）
$108,000	0.0 %
$108,000 - $239,999	10.0 %
$240,000 - $449,999	14.0 %
>= $450,000	18.0 %

全新
終生共6次！

***於12月31日發放的業績花紅相等於12月31日獲享的業績花紅減去按6月30日的業績評估後可獲享的業績花紅**

<u>注意事項：</u>

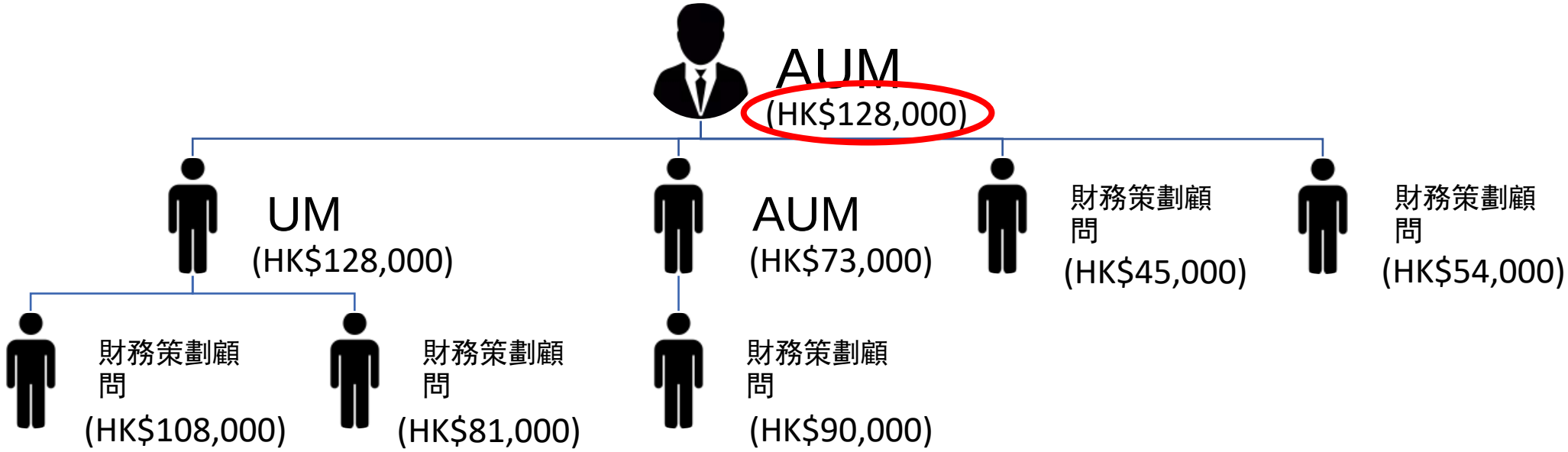
- 助理分區經理/分區經理就各財務策劃顧問的個人業績而賺取的業績花紅上限: 18.0% x FYCB HK$2,190,000
- 每張CS-團體保險業務保單 標準首年佣金(FYC)以200,000港元為上限

<u>以下情況將不獲發業績花紅：</u>

- 屬 STAR/ SUPER BANK/ BANK LOU合約的助理分區經理/分區經理於 MB 期間將不獲發業績花紅。助理分區經理/分區經理終生共 6 次的業績花紅評估將由 MB 期完結起方始計算。
- 如該助理分區經理/分區經理是被降級的營業單位主管，該名助理分區經理/分區經理在委任期間將不獲發業績花紅（即只獲享助理分區經理/分區經理的名銜）

詳見報酬及福利手冊 - 財務策劃顧問 4.1 及 4.2

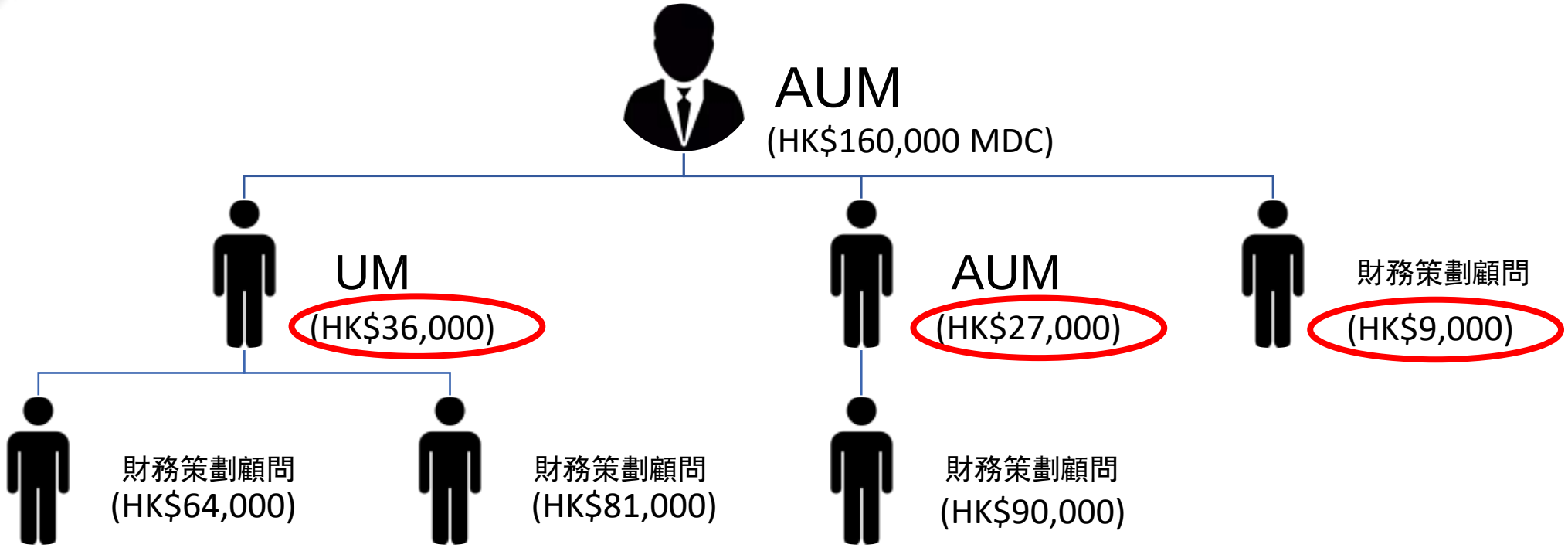
AUM / UM 團隊成員



業績花紅=HK$0

AUM個人業績未能達到MDC要求

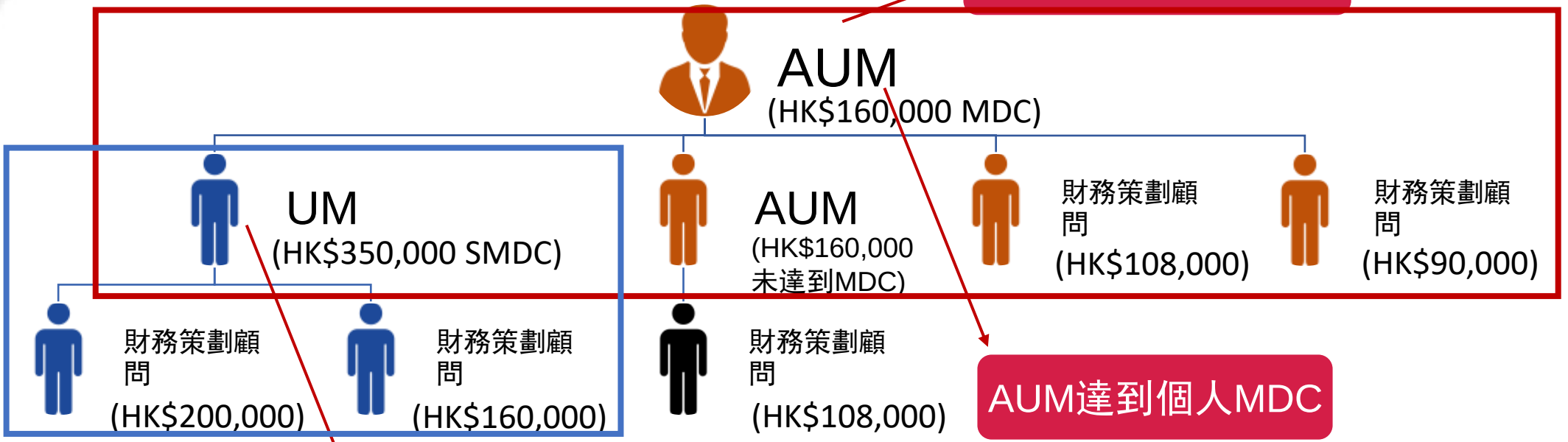
AUM / UM 團隊成員



業績花紅=HK$0

團隊FYC總和低於HK$108,000

AUM / UM 團隊成員



年終花紅: HK$28,160

AUM達到個人MDC

團隊業績達到HK$708,000

業績花紅 = HK$708,000 x 18% = HK$127,440

UM達到個人SMDC

團隊業績達到HK$360,000

業績花紅 = HK$360,000 x 14% = HK$54,000

營業單位主管發展藍圖

助理分區經理/分區經理延續
查看業績花紅/業績進度

iPA



1.登入AIASmart > 進入iPA > 點擊「我的工作間」> 點擊「報酬及福利」



2.點擊「AUM/UM的業績花紅(AUM PB)」



3.查看「AUM/UM個人業績要求及進度」



4.查看「團體業績要求及進度」

iEngage



登入iEngage > 點擊業績



點擊年度獎賞及會籍



點擊助理分區經理 / 分區經理業績進度 2025



現可查看自己延續職銜要求的進度，或如下圖點擊查看晉升NSUM的業績進度

新晉資深分區經理(NSUM) 委任要求

委任類別	晉升要求 (每季晉升一次) 1月 、 4月 、 7月 、 10月	維持合約要求
新晉資深分區經理 (NSUM)	1. 獲得MDC會籍 (包括保單數目要求) 2. 註冊全牌照 3. 4名合資格財務策劃顧問* 4. 團體業績(FYC Benefit)達到不少於 HK$240,000 5. 續保率應不少於80% 6. 完成 A系列必修單元	1. 直屬營業單位的 FYC Benefit達到 HK$450,000 2. 直屬營業單位中有6名在職財務策劃顧問（即1+ 6）

**必須按比例達到最少 3 個月維持合約的最低計算福利之首年佣金(FYC Benefit)要求。*

Remarks:
*由助理分區經理(AUM) / 分區經理(UM)晉升新晉資深分區經理(NSUM) 之團體業績計算：將根據由**銷售年度開始**或**AUM / UM委任日期開始（以較遲者為準）**至業績表現評估當日的團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)作評估。*

2026年1月晉升NSUM – 評估例子

申請者現時職銜	申請者個人業績	下線財務策劃顧問人數	團體業績 FYCB	備注
助理分區經理 (AUM) 委任日期：2024年7月	2025年1月至12月： FYCB HK$160,000 人壽保單: 24 總保單: 48	4名合資格 **按比例達到最少3個月的維持合約FYCB之要求*	2025年1月至12月： FYCB HK$240,000	業績表現評估時段內達到所有晉升要求
財務策劃顧問 (FP) 入職日期：2025年4月	2025年4月至12月： FYCB HK$160,000 人壽保單：18 總保單：36	4名合資格 **按比例達到最少3個月的維持合約FYCB之要求*	2025年4月至12月： FYCB HK$240,000	保單數目要求會按入職月份有所調整
助理分區經理 (AUM) 委任日期：2025年1月	2025年1月至12月： FYCB HK$120,000 人壽保單: 20 總保單: 40	4名合資格 **按比例達到最少3個月的維持合約FYCB之要求*	2025年1月至12月： FYCB HK$220,000	未能於業績表現評估日達到全年業績要求
助理分區經理 (AUM) 委任日期：2025年4月	2025年1月至12月： FYCB HK$160,000 人壽保單: 24 總保單: 48	4名合資格 **按比例達到最少3個月的維持合約FYCB之要求*	2025年1月至12月： FYCB HK$240,000 2025年4月至12月： FYCB HK$200,000	團體業績表現評估時段為2024年4月至12月，故未能達到業績要求
分區經理 (UM) 委任日期：2025年1月	2025年1月至12月： FYCB HK$410,000 人壽保單：28 總保單：54	4名(包括1名財務策劃實習生)	2025年1月至12月： FYCB HK$240,000	下線財務策劃顧問人數不包括財務策劃實習生

[AIA – INTERNAL]

快速晉升新晉資深分區經理花紅

合資格者: 於 2024 年 1 月 1 日或以後首次晉升成為合資格助理分區經理AUM或分區經理UM的財務策劃顧問

規則: 首次晉升成為助理分區經理AUM/分區經理UM後起計首12個月內晉升成為新晉資深分區經理(NSUM)

花紅: HK$30,000*

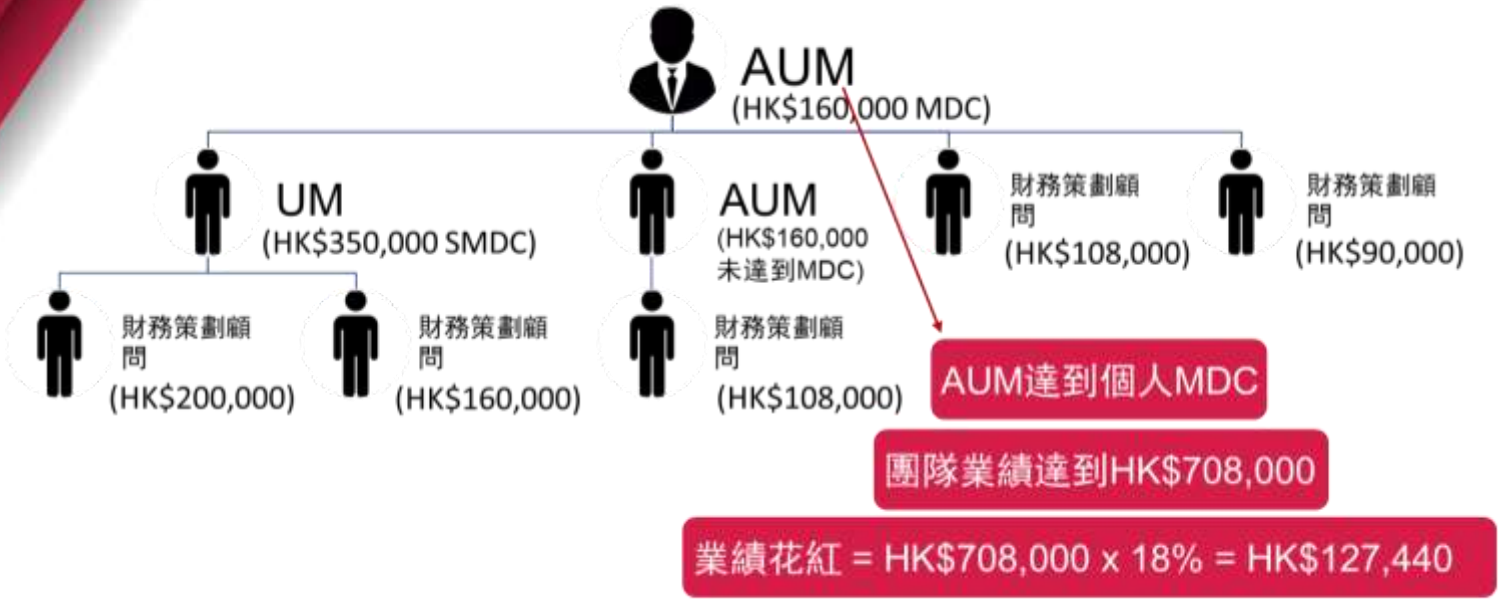
*快速晉升新晉資深分區經理花紅金額將全數由公司承擔

以下情況將不符合資格:

1. *曾經從營業單位主管降級為助理分區經理/分區經理*
2. *離職前曾獲委任為助理分區經理/分區經理而現重新加入公司*

詳情請參閱2024年報酬及福利手冊 - 財務策劃顧問

盡早晉升NSUM，獲得更多福利！



成為NSUM
獲得更多花紅及佣金！

基本Override
下線發展佣金
營業單位續保花紅
車位及商務津貼

招募者必須填寫AUM / UM的財務策劃策問編號

健康長久好生活



晉升階梯常見問題 (FAQ) - AUM/UM維持合約要求

Q1

如財務策劃顧問於**2025年4月入職**，並於**2025年7月晉升為AUM**，同年度的延續職銜要求之維持合約業績要求 ($128,000)是否能**按比例計算**?



該AUM於2025年的維持合約**業績要求能按比例**由4月入職時開始計算，亦即為$96,000。

而延續職銜要求當中的新招募及在職財務策劃顧問**人數並不會按比例計算**：必須最少1名新晉財務策劃顧問及1名在職財務策劃顧問。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

晉升階梯常見問題 (FAQ) - AUM/UM重新委任

Q2

如AUM被降職至財務策劃顧問後重新獲委任為AUM，降職前的下線能再次納入該AUM名下嗎?



重新獲委任為AUM時，降職前的下線財務策劃顧問及其業績不會被撥歸其名下。即使再晉升為NSUM，降職前的下線財務策劃顧問及其業績亦不會被納入其營業組別中。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

晉升階梯常見問題 (FAQ) - AUM/UM業績花紅

Q3

如於2025年4月晉升AUM的話，AUM/UM**業績花紅計算期**是什麼時候?而團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)要求會**按比例計算**嗎?

A 1月至6月及7月至12月；不會

B 1月至6月及7月至12月；會

C 4月至6月及4月至12月; 不會

D 4月至6月及4月至12月; 會

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

晉升階梯常見問題 (FAQ) - AUM/UM業績花紅

Q3

如於2025年4月晉升AUM的話，AUM/UM**業績花紅計算期**是什麼時候?而團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)要求會**按比**

由會計年度開始或委任日期開始（以較遲者為準）至業績表現評估當日的團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)應達到**HK108,000港元**（不會按比例調整）。

如4月升為AUM，第一次業績花紅評估期為4月至6月，團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)應達到HK108,000港元（**不會按比例調整**）。

第二次評估為4月至12月之團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)，所得之花紅為第二次評估減去第一次獲得的業績花紅

6月份已發放之業績花紅無須退還。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

晉升階梯常見問題 (FAQ) – NSUM快速晉升花紅

Q4

如我想於2025年10月晉升NSUM，其中團體業績 (FYC Benefit)要求 HK$240,00是否能按比例計算?



無論任何時候晉升，團體業績(FYC Benefit)要求都必須達到HK$240,000。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

晉升路上成功的因素



晉升的決心

清晰的晉升目標

時間管理

借助公司的策略與支援

個人業績強

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

健康長久好生活

重要資訊

市場行為指引

市場操守委員會(Market Conduct Committee)(MCC) 負責用扣分制審理有關業務代表的個案





MCC會考慮：

- 對客戶的影響
- 公司金錢上的損失
- 業務代表的投訴紀錄
- 業務代表有否因不當行為受益
- 業務代表於調查時是否合作
- 客戶會否繼續追究，等

eAC > 指南 > General Manuals > AIA HK Guideline > 友邦《市場行爲指引》

iAcademy > 網上學習 > 良好工作習慣 > 友邦《市場行爲指引》

[AIA – INTERNAL]

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

市場行為制度

根據市場行為制度

1年內被累積扣除**4分**或

2年內除扣積累被**6分**上以或



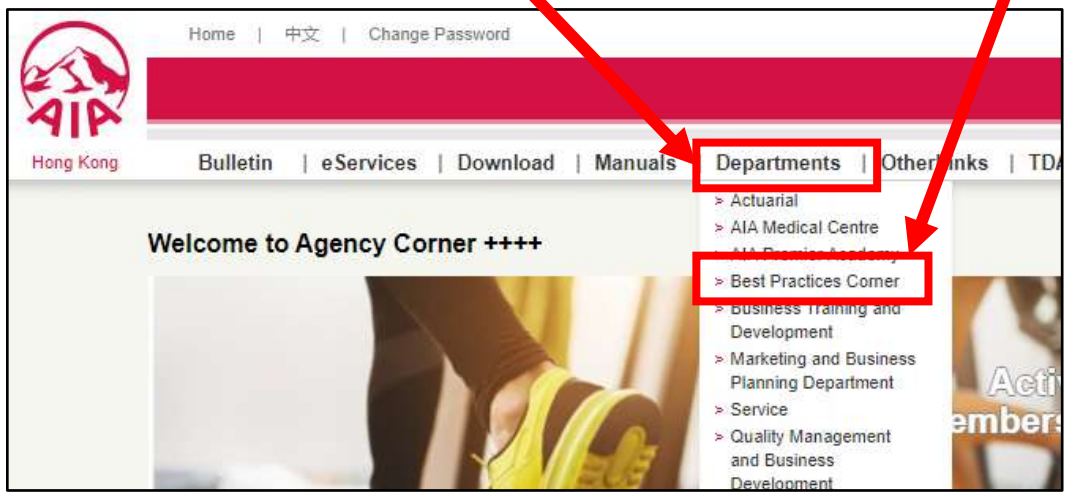
的財務策劃顧問會被**終止合約**

[AIA – INTERNAL]

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

ACG快報 – 個案分享

eAC 路徑：Department > Best Practices Corner > Bulletin







[AIA – PUBLIC]

A 動力發展藍圖2025

達成卓越顧問及MDRT

MDRT

2025小龍會(MIS）- 中國上海

首9個月

客戶數目 x 20位 或
保單數目 x 30張 及
FYC 230,000港元

意外及醫療保險及核心關鍵產品
FYC最低要求
FYC 23,000港元

全保理財分析報告
（iFHC）
18份

小龍會海外會議
- 中國上海

個人專屬數碼宣傳嘉許

個人專屬數碼宣傳嘉許
「友邦峻宇養生庭」服務體驗

BEST

首6個月

挑戰1
- 4個Active月份；或
- FYC 70,000港元 及3個 Active月份

挑戰2
- 6個 Active月份；或
- FYC 110,000港元 及3個 Active月份

+ 30次 iSay/iFHC

第二輪挑戰
- 活躍起動

於經濟一週 / 資本雜誌
刊登單頁訪問

首4個月

客戶數目 x 8位
或 保單數目 x 20張
及 最少3個月ACTIVE 及

AIAPA
FYC 180,000港元

AIAPA-EDP
FYC 240,000 或
FYC 550,000港元

友邦精英學院
專屬訪問獎項

新星聚會及獎座

首3個月

客戶數目 x 6位 或 保單數目 x 12張 或 FYC 36,500港元

首輪挑戰

詳情請參閱會籍及獎賞手冊 （友邦營業員專頁 > 指南 > General Manuals > 營業拓展 > 會籍及獎賞手冊）

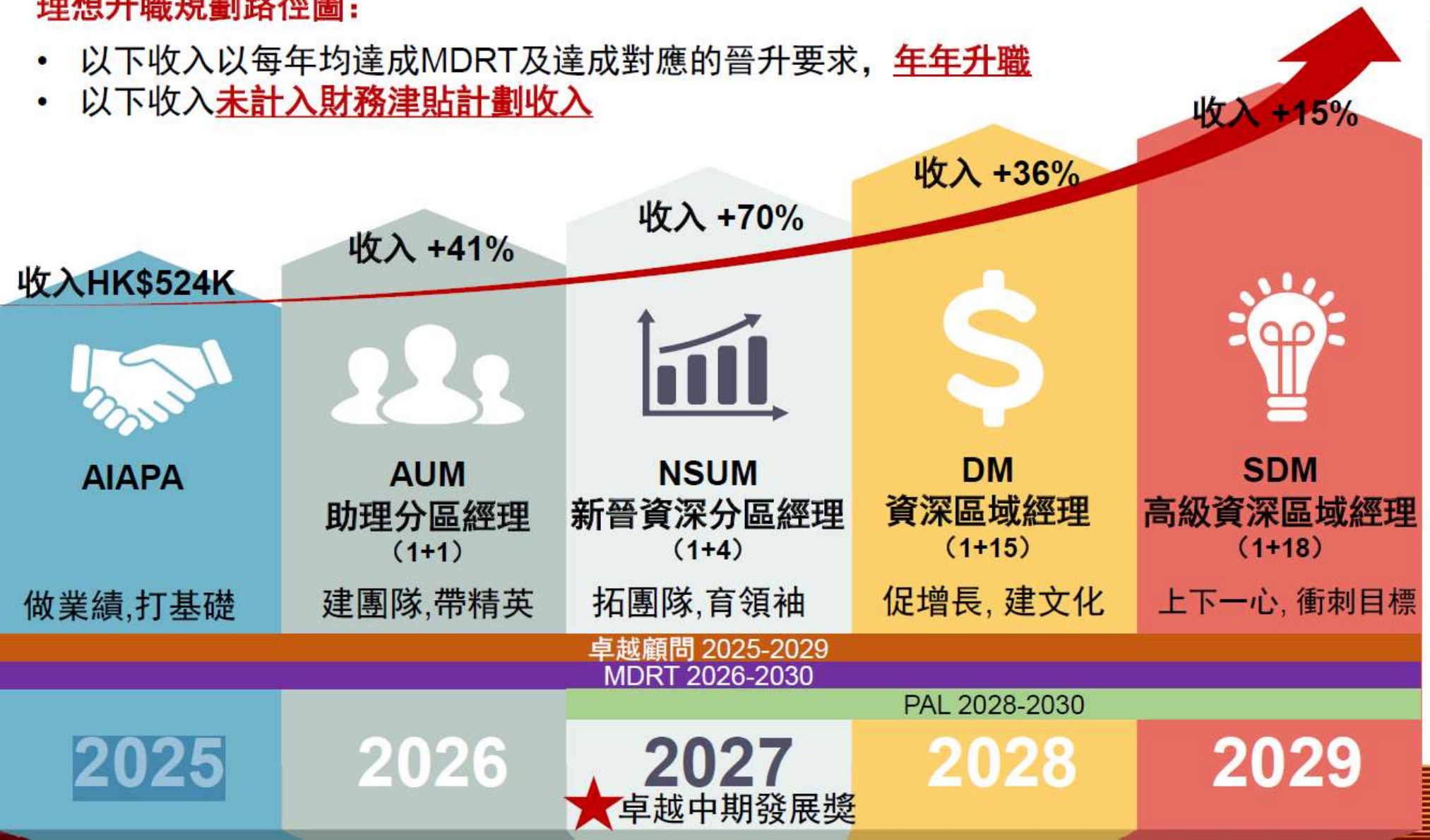
友邦精英學院5年區域總監騰飛計劃

健康長久好生活

AIA Premier Academy

理想升職規劃路徑圖：

- 以下收入以每年均達成MDRT及達成對應的晉升要求，<u>年年升職</u>
- 以下收入<u>未計入財務津貼計劃收入</u>



5年總個人收入增加12倍

2027：卓越中期發展獎
邀請一位嘉賓出席2028 PALC

2030：成功於1月1日委任爲區域總監
獎金 HK$1,000,000

- 相關晉升要求請參考薪酬及福利手冊
- 相關計劃要求請參考通告A240338

2025年的使命宣言
My Mission Statement in 2025

我是一個____、____、____的Leader。

我承諾創造一支____、____、____的____人團隊。

我會為家人帶來____、____、____的生活。

[AIA – PUBLIC]

千里之行，始於足下

組織團隊第一步需要建立班底，團隊的準招募往往都是來自你身邊的親朋好友。
請你於線上列出**20個**想要與對方合作的名字，由今天起開展你建立團隊之路。
(條件：如果對方做保險，你願意向對方投保。)

名字	關係	名字	關係
1.		11.	
2.		12.	
3.		13.	
4.		14.	
5.		15.	
6.		16.	
7.		17.	
8.		18.	
9.		19.	
10.		20.	

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

總結

1. 晉升前景
2. 角色轉變
3. 發展藍圖及福利
4. 使命與願景
5. 招募起動 – 目標設定

[AIA – PUBLIC]