HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

新晉財務策劃顧問核心培訓課程

DAY 3 AM

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

使用條款

閣下確認培訓資料擁有人為友邦保險(國際)有限公司(以下簡稱「友邦」或「公司」)。閣下使用、複製或下載此培訓資料，即表示閣下已同意及接受下述所有條款之約束：

此培訓資料乃由友邦營業培訓及發展部(以下簡稱「本部門」)製作並只供內部培訓使用。除非事先獲得公司同意，否則任何人士一律不可擅自將培訓資料再傳播及發放或使用於其他用途或目的。為免疑問，閣下亦不得使用此培訓資料作為銷售面談或說明或其他相類似之用途。
直播期間不得錄影、錄音、拍照或進行任何拍攝。
若未得到本部門獲授權人士事先書面同意，閣下不可修改、更改或變更此培訓資料的部份或全部內容。

此培訓資料是本部門經搜集內外資料製作而成，更新版本日期列印於資料上。本部門將盡力確保培訓資料內容準確、完整及為最新的資訊，但不會就培訓資料來源的準確性、完整性及適時性或因而引致的損失負上責任及作出任何保證或陳述。在任何情況下，公司不會就培訓資料使用者負上任何責任。

閣下同意賠償及承擔對友邦保險(國際)有限公司及其母公司、分公司和子公司、董事、高級職員、財務策劃顧問、僱員、合夥人及持牌人的任何索償或遭第三者追討因使用或違反使用此培訓資料所造成損失或損害的責任。

此文件不構成任何邀請或招攬購買（或認購）任何保險產品。

「友邦」、「友邦香港」、「公司」是指友邦保險(國際)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

有關數據及資料搜集聲明

此培訓資料是友邦香港經搜集內外資料及資料設計及製作而成，僅作培訓及一般參考使用，不應視作內容提及的任何保險產品(如有)之邀請、建議或要約。

於準備及/或更新此培訓資料時，友邦香港將盡力確保資料內容準確、完整及為最新的資訊，但不會就資料來源的準確性、完整性及適時性或因而引致的任何索償及/或損失負上責任及作出任何擔保或保證。

此培訓資料所提的任何意見或所載的任何資訊均是以一般情況作為基礎，閣下不應將之視作建議。友邦香港保留權利隨時更改及修改此培訓資料載列之意見及資料，而毋須發出任何預先通知。就此培訓資料之主題作出任何決定前，建議向適當的專業人士（如稅務顧問、專業會計師或律師等）尋求獨立意見。在任何情況下，友邦香港明確表明概不因他人使用或詮釋此培訓資料載列的任何資料而承擔任何責任。

閣下同意賠償及承擔對友邦保險(國際)有限公司及其母公司、分公司和子公司、董事、高級職員、財務策劃顧問、僱員、合夥人及持牌人的任何索償或遭第三者追討因使用或違反使用此培訓資料所造成損失或損害的責任。

版權 © 2020, 友邦保險控股有限公司及其附屬公司。版權所有。

「友邦」、「友邦香港」、「公司」是指友邦保險(國際)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Day 2課程重點回顧:

- 什麼是顧問式銷售
- 專業顧問的銷售態度
- 透過6 goals 破冰及 介紹自己
- 以問題形式引入 6 goals
- 瞭解客戶目標與現況偏差, 從而發掘客戶需要
- 理財金字搭
- 計算各式財務及保障需要/缺口
- 使用 iFHC 做全保理財分析

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.


銷售皇者挑戰之旅
01
尋找客戶
Prospecting
02
接洽客戶
Approaching
03
財務需要
分析面談
Financial Needs
Analysis Interview
04
成交面談
Closing
Interview
05
售後服務跟進
Sales Follow
Through
銷售
循環

今天上午課程重點：

（一）人生目標框架下的產品分類及產品知識
（二）iPoS應用及案例分析
（三）成交及客戶的疑慮處理

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

Session1

（一）人生目標框架下的產品分類及產品知識

- 人生目標框架下的產品分類
- 五大熱門產品
- 產品知識檢視
- 熱門產品特點回顧

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

（一）人生目標框架下的產品分類及產品知識

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

以6個人生目標引領客戶 - iFHC 2.0

保障摯愛
爲配偶及家人

即使我有事發生，家人的財務狀況亦都可以無後顧之憂，從而得到心靈上安慰

關注身心健康
為自己

保護自己身心健康，包括免受意外、疾病煩擾，同時亦要建立健康的生活方式



提供子女美好將來
為子女

盡我所能為子女提供“最好的”一切，包括教育、支持他們的事業發展等

規劃退休生活
爲自己

確保自己的生活方式於退休之後能維持或保持在預期的水平

關愛長輩
為父母

關愛長輩的整體健康，需要時為他們提供支援（財務、健康和生活質素）

達成自己的夢想
為自己

將我的生活願望清單轉化為行動，例如
- 買樓
- 探索世界
- 財務自由

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

6大人生目標框架下的產品分類

人生目標	方案	產品種類				
		人壽險	危疾險	儲蓄險	醫療險	意外險
1. 保障摯愛	1. 為自己買LIFE, CI，Accident, Medical 2. 為摯愛買LIFE, CI, Accident, Medical	樂怡人生 摯誠定期壽險 裕滿人生	愛伴航 簡護定期危疾險 泰然安心保2 進泰安心保2		自願醫保系列（尊裕/尊顯/靈活計畫）， 尊裕/尊顯（明珠）， 亞洲至尊/至尊醫療5， 癌症全方位保障3, 全程守護健康保	添意保1， 意安心升級保障
2. 提供孩子美好將來	1. 為自己買LIFE 2. 為孩子買Accident, Medical, Saving	樂怡人生 摯誠定期壽險 裕滿人生		盈禦多元貨幣計畫2 充裕未來.盈尚 簡愛延續5 愛無憂5	自願醫保系列（尊裕/尊顯/靈活計畫）， 尊裕/尊顯（明珠）， 亞洲至尊/至尊醫療5， 癌症全方位保障3, 全程守護健康保	添意保1， 意安心升級保障
3. 關愛長輩	1. 為自己買LIFE, Accident 2. 為長輩買Medical，Accident, Saving	樂怡人生 摯誠定期壽險 裕滿人生		盈禦多元貨幣計畫2 充裕未來.盈尚 簡愛延續5 愛無憂5	自願醫保系列（尊裕/尊顯/靈活計畫）， 尊裕/尊顯（明珠）， 亞洲至尊/至尊醫療5， 癌症全方位保障3, 全程守護健康保	添意保1， 意安心升級保障
4. 關注身心健康	1. 為自己買Medical, CI		愛伴航 簡護定期危疾險 泰然安心保2 進泰安心保2		自願醫保系列（尊裕/尊顯/靈活計畫）， 尊裕/尊顯（明珠）， 亞洲至尊/至尊醫療5， 癌症全方位保障3, 全程守護健康保	
5.規劃退休生活	1. 為自己買Saving, Medical			盈禦多元貨幣計畫2 充裕未來.盈尚 簡愛延續5 愛無憂5	自願醫保系列（尊裕/尊顯/靈活計畫）， 尊裕/尊顯（明珠）， 亞洲至尊/至尊醫療5， 癌症全方位保障3, 全程守護健康保	
6. 達成自己的夢想	1. 為自己買Saving			盈禦多元貨幣計畫2 充裕未來.盈尚 簡愛延續5 愛無憂5		

[AIA – PUBLIC]

熱門產品組合

人生目標	方案	產品種類				
		人壽險	危疾險	儲蓄險	醫療險	意外險
1. 保障摯愛	1. 為自己買LIFE, CI，Accident, Medical 2. 為摯愛買LIFE, CI, Accident, Medical	樂怡人生	愛伴航		自願醫保系列（靈活計畫），癌症全方位保障3	添意保1
2. 提供孩子美好將來	1. 為自己買LIFE 2. 為孩子買Accident, Medical, Saving	樂怡人生		盈御多元貨幣計畫2	自願醫保系列（靈活計畫），癌症全方位保障3	添意保1
3. 關愛長輩	1. 為自己買LIFE，Accident 2. 為長輩買Medical，Accident, Saving	樂怡人生		盈御多元貨幣計畫2	自願醫保系列（靈活計畫），癌症全方位保障3	添意保1
4. 關注身心健康	1. 為自己買Medical, CI		愛伴航		自願醫保系列（靈活計畫），癌症全方位保障3	
5.規劃退休生活	1. 為自己買Saving, Medical			盈御多元貨幣計畫2	自願醫保系列（靈活計畫），癌症全方位保障3	
6. 達成自己的夢想	1. 為自己買Saving			盈御多元貨幣計畫2		

[AIA – PUBLIC]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

產品知識檢視（遊戲）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

產品對比：參考資料

關於產品相關的資訊，請參閱小冊子和產品資料冊

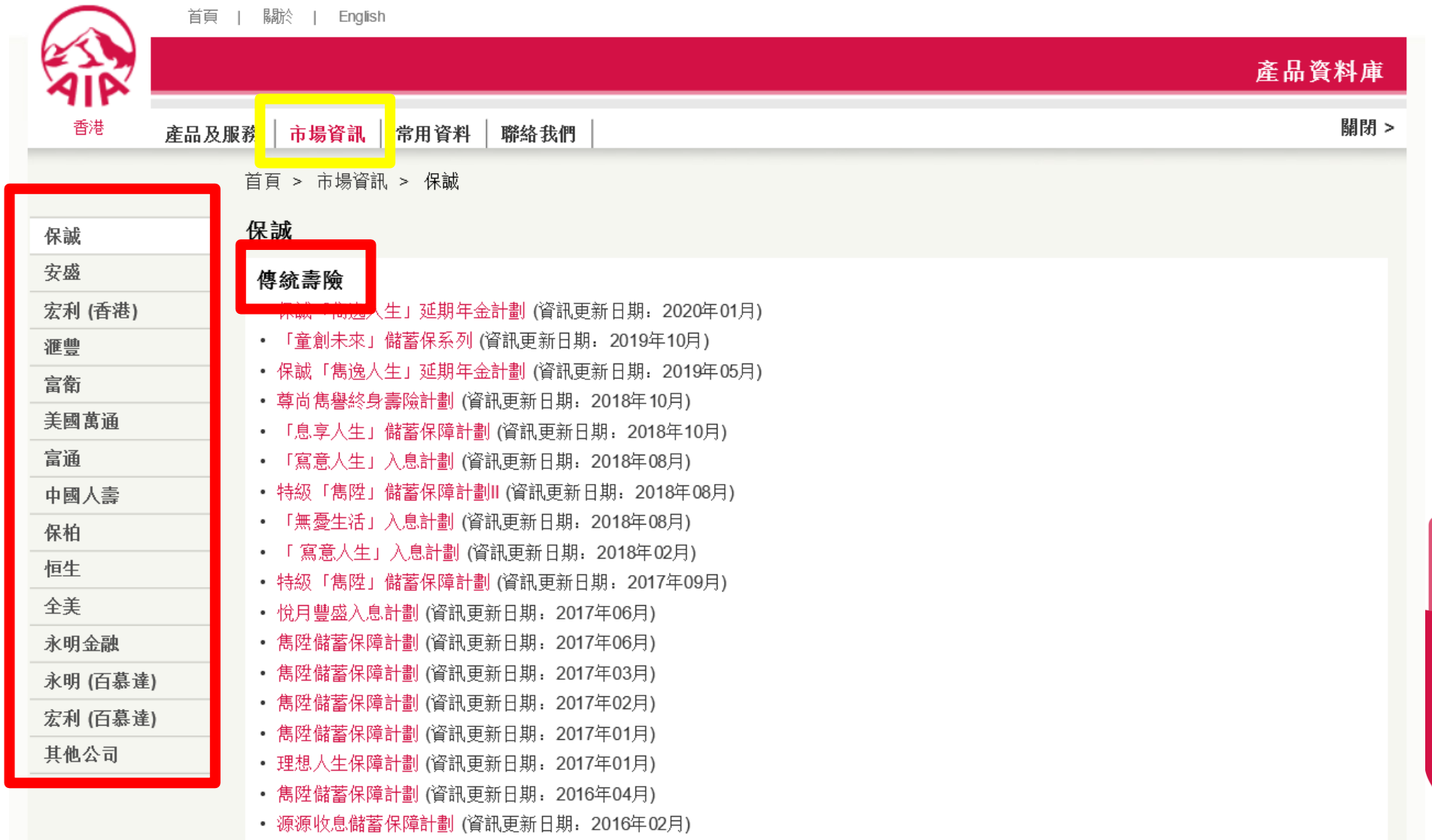




AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

市場對比：營業員專頁-指南-product library-市場資訊



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

熱門產品特點回顧

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

人壽產品

產品名稱	人生目標
樂怡人生	1，保障摯愛 2， 提供孩子美好將來 3，關愛長輩

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

樂怡人生產品概覽

	「樂怡人生」保障計劃	「樂怡人生」保障計劃（週年紅利）
保障期	終身	
貨幣	美金	
保費繳付年期/投保年齡範圍	5年：15日-75歲 10年：15日-70歲 25年：15日-55歲	
繳付方法	年/月	
最低投保額	10,000美元	
分紅	終期紅利	週年紅利+終期紅利
產品特色	身故賠償支付辦法/免付保費附加契約/保單逆按計劃（借款人需為60歲或以上，並持有有效香港身份證）	
投資比例	債：50%-100%	
	股：0%-50%	

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

「樂怡人生」保障計劃系列 - 產品特點概覽

1. 備有兩種不同計劃版本供客戶選擇，配合各種財務策劃需要

2. 3種保費繳付期選擇而且保費相宜，提供具競爭力的終身人壽保障

3. 身故賠償支付辦法讓客戶以分期方式將身故賠償支付予受益人，靈活傳承財富

4. 若受保人不幸在60歲前完全及永久殘廢，會自動豁免基本計劃將來所須繳付的保費，更添安心

5. 作為保單逆按計劃合資格壽險計劃，容許持有人利用保單作抵押品，向貸款機構提取保單逆按貸款，安心策劃理想退休生活

*適用於香港繕發之保單

香港按揭證券有限公司
The Hong Kong Mortgage Corporation Limited

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

人壽保障產品比較表

	摯誠定期壽險		「樂怡人生」保障計劃	「樂怡人生」保障計劃（週年紅利）
保障期	每個續保年期屆滿時至受保人年滿85歲爲止		終身	
貨幣	美金/港幣/澳門幣		美金	
保費繳付年期/投保年齡範圍	基本 1年:16-70歲 5年:16-70歲 20年:16-65歲	附約 1年:15日-70歲 5年:15日-70歲 20年:15日-65歲	5年：15日-75歲 10年：15日-70歲 25年：15日-55歲	
繳付方法	年/半年/季/月		年/月	
最低投保額	100,000美元/750,000港元/澳門幣		10,000美元	
分紅	不適用		終期紅利	週年紅利+終期紅利
產品特色	星級人生選項/末期疾病利益/轉換權益		身故賠償支付辦法/免付保費附加契約/保單逆按計劃（借款人需為60歲或以上，並持有有效香港身份證）	
投資比例	不適用		債：50%-100% 股：0%-50%	

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

危疾產品

產品名稱	人生目標
愛伴航	1，保障摯愛 4，關注身心健康

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

「愛伴航」系列 – 4大升級 + 6大特點



全新保障

與現時「加裕智倍保3」系列 (PEU3) 相同或類同

與現時「多重智倍保」(SEU) 相同

*只適用於「愛伴航」，「愛伴航– 首護摯寶」並不適用

備註：此文件資料冊中任何提及之「腦退化症」及「亞爾茲默氏病」是指受保疾病中的「亞爾茲默氏病／不可還原之器質性腦退化疾病」。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

產品定位

		愛伴航 OYS	多重智倍保 SEU	泰然安心保 2 ECP2	進泰安心保 2 PCP2	多重安心保 2 MCP2
保障成分	首 10/15 個保單年度升級保障	✓	✓	-	-	-
	受保疾病	115	115	61	100	61
	- 基本危疾	58	58	54	54	54
	- 早期危疾	44	44	3	39	3
	- 嚴重兒童疾病	13	13	4	7	4
	深切治療保障賠償	✓	-	-	-	-
	多重危疾賠償	-	✓	-	-	✓
	特選危疾七重賠償	癌症、中風、心臟病及腦退化疾病	✓	-	-	-
	持續癌症現金選項	✓	-	-	-	-
	腦退化疾病終身年金賠償	✓	-	-	-	-
	良性病變賠償	-	✓	-	-	-
	先天性疾病兒童保障	✓	✓	-	-	-
	付款人身故保障	✓	✓	-	-	-
	糖尿病併發症賠償	-	✓	-	-	-
	出生前投保	✓ 適用於首護摯寶版本	-	-	-	-
儲蓄成分	投資股票類資產	0%-75%	25%-45%	20%-40%	20%-40%	20%-40%
	非保證之紅利 / 分紅	終期分紅	週年紅利及終期分紅	週年紅利及終期紅利	週年紅利及終期紅利	週年紅利及終期紅利
	預期長線回報					

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

產品定位





新!

	智護癌症保 CCE^	簡護危疾保 SCE*	「進添」計劃 - 癌症保障 LUP#	守康易危疾保 EGCE^	泰然安心保 2 ECP2#	進泰安心保 PCP2#	多重安心保 2 MCP2#	愛伴航 OYS#	多重智倍保 SEU#
年繳保費(美元) 30 歲香港非吸煙男士, 保額 = 100,000 美元	113	270	538	100	2,103	2,243	2,773	2,940	3,398
基本危疾	4 種常見癌症	✓	×	癌症、心臟病及中風	✓	✓	✓	✓	✓
早期危疾	原位癌及早期惡性腫瘤	✓	×	×	×	✓	×	✓	✓
嚴重兒童疾病	×	✓	×	×	✓	✓	✓	✓	✓
深切治療保障賠償	×	×	×	×	×	×	×	✓	×
多重危疾賠償	×	×	✓ (癌症)	×	×	×	✓	✓ (癌症、中風、心臟病及腦退化疾病)	✓
家庭保障	×	×	×	×	×	×	×	✓	✓
儲蓄成分	×	×	×	×	✓	✓	✓	✓	✓

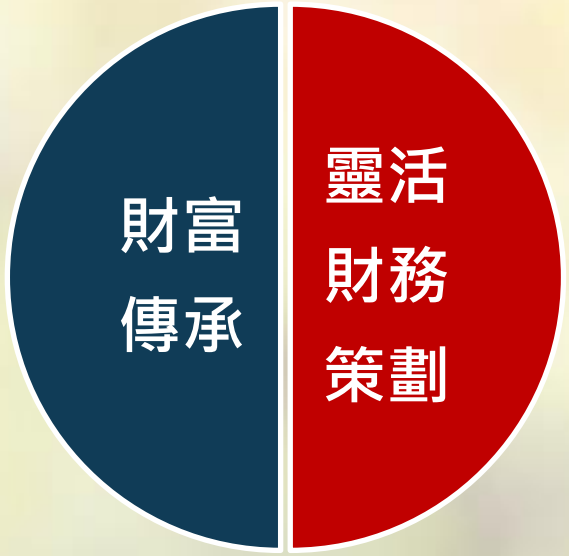
^ 根據 1 美元:7.8 港幣及每年續保保費
* 根據每 5 年續保保費
\# 根據 18 年繳

[AIA – PUBLIC]

產品名稱	人生目標
盈御多元貨幣計劃2	2， 提供孩子美好將來 3，關愛長輩 5，規劃退休 6， 達成自己夢想

儲蓄產品

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.



盈御系列

「盈御多元貨幣計畫2」

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

靈活貨幣轉換選項
多變世界盡在手中

長遠滾存財富，豐厚碩果世代傳承，
助您為自己及摯愛實現財務自由。

無論您需要為子女籌備海外升學或建立可世代相傳的財富基礎；還是為自己準備退休儲備或計劃移居海外，「**盈御多元貨幣計劃2**」都能助您把握環球機遇、靈活配置資產和長線增值財富，從而達成您的財務目標。

「**盈御多元貨幣計劃2**」與您同步「**盈**」向未來，「**御**」強愈強。





[AIA – PUBLIC]

投保時多達9種貨幣供選擇　多元佈局

「**盈御多元貨幣計劃2**」為於盈御系列內一份保障受保人（即保單內受保障的人士）一生之**終身分紅保險計劃**。計劃提供多達9種保單貨幣讓您於投保時選擇，包括人民幣、英鎊、美元、澳元、加元、港元、澳門幣（只適用於澳門繕發的保單）、歐元及新加坡元，而每種貨幣會提供不同的保單回報。



貨幣轉換選項把握環球貨幣優勢

由第3個保單年度終結後起及於每個保單年度終結後30日內，您可行使「貨幣轉換選項」，將保單貨幣轉換至上述另一種貨幣；助您捉緊全球動態帶來的機遇。現有保單的生效日期將維持不變，保單價值將重新計算及根據新保單貨幣的回報繼續滾存，讓您的財富持續增長，並享更大理財彈性。

有關貨幣轉換選項之詳情，請參閱本產品簡介內的保障一覽及主要產品風險。
*澳門幣只適用於澳門繕發之保單。

4種保費繳付期滾存財富

「**盈御多元貨幣計劃2**」助您獲得保證及潛在回報。您可因應您在長線累積財富方面的個人需要及預算，選擇一次性保費繳付期、3年保費繳付期（限額發售）、5年保費繳付期或10年保費繳付期，以達成不同理財目標。

計劃提供保證現金價值及由第3個保單年度終結時起，最少每年公佈一次非保證的復歸紅利及終期分紅，助您增值財富。

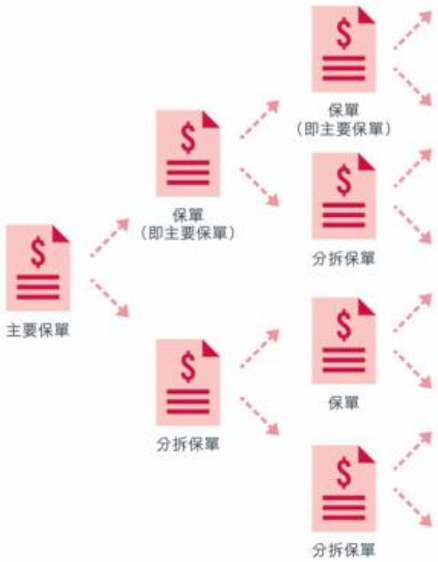
[AIA – PUBLIC]



保單分拆選項
靈活配置資產

由第3個保單年度終結後起或保費繳付期完結後起（以較後者為準），您可按需要申請行使「保單分拆選項」，以將現有保單的部分保單價值轉移至另一張保單的方式，分拆一份保單為兩份。現有保單將繼續生效及生效日期將維持不變，而分拆保單的保單生效日期將與現有保單一樣。

當保單完成分拆後，您更可申請轉換保單貨幣及更改受保人，讓您實現多元佈局、靈活配置資產和理想傳承財富規劃。



紅利及分紅鎖定選項和
紅利及分紅解鎖選項
配合多變的理財需要

透過「**盈御多元貨幣計劃2**」的「紅利及分紅鎖定選項」，助您鎖定潛在回報。您可將復歸紅利及終期分紅的最新現金價值轉移至您的紅利及分紅鎖定戶口，並以非保證利率賺取利息。您可由第15個保單年度終結後起，於每個保單年度終結後30日內行使此選項一次。

在不減少保單的基本金額之情況下，您可隨時從紅利及分紅鎖定戶口提取現金，以滿足不同人生階段的理財需要，盡享彈性。

市場首創 **紅利及分紅解鎖選項**

您更可透過「紅利及分紅解鎖選項」解鎖部分紅利及分紅鎖定戶口的最新價值並轉為非保證復歸紅利和終期分紅，以配合您的理財需要。您可由鎖定紅利及分紅1年後起及於每個保單年度終結後30日內行使此選項一次。



靈活提取現金
配合多變的個人需要

您可透過「**盈御多元貨幣計劃2**」靈活提取保單價值，實現夢想。因應未來的個人需要，您可要求提取部分保證現金價值、復歸紅利及終期分紅的非保證現金價值，但您保單的未來價值將會隨之減少。在提取現金價值之後，保單的基本金額及身故賠償下的已付基本保費總和或已付一次性繳付基本保費（如適用）將會減少。

另外，您亦可選擇提取保單的全部現金價值。在提取全部現金價值時，您將獲得保證現金價值、復歸紅利及終期分紅的非保證現金價值以及任何紅利及分紅鎖定戶口餘額（如適用）之總和，而您的保單將會終止。

我們支付任何提取金額前，將先扣除保單內所有未償還的欠款（如有）。

[AIA – PUBLIC]

更改受保人選項及第二受保人選項實現家族財富傳承

在原有受保人在生時及由第1個保單年度終結後起，「更改受保人選項」可讓您無限次更改受保人為您的其他摯愛家人，保單價值將在不受影響的情況下交予後代，安排財富傳承更添彈性。

透過「第二受保人選項」，您可在原有受保人在生時，指定一位摯愛家人為第二受保人。您可於原有受保人在生時無限次指定、轉換或移除第二受保人。若原有受保人不幸身故，第二受保人將會成為新的受保人，保單將繼續生效和保單價值將不受影響，助您保障財富，傳承後代。

自選賠償支付方式助您將資產按意願傳承後代

若受保人不幸身故及沒有第二受保人成為新的受保人，我們將支付身故賠償予您的指定保單受益人。

若受保人於保單的首年內因受保的意外不幸身故，除身故賠償外，「**盈御多元貨幣計劃2**」將額外支付意外身故賠償。在您面臨突如其來的挑戰時，減輕財務負擔，提供額外保障。

除一筆過形式支付賠償外，您可在受保人在生時自定身故賠償支付辦法，讓受益人以定期方式領取身故賠償及意外身故賠償。您不但可以決定支付金額，更可以自定首期身故賠償及意外身故賠償的支付日期。



獎勵傑出學業成績

「**盈御多元貨幣計劃2**」特設「卓越成績獎」，鼓勵受保人在學業路上追求卓越，取得優秀的學業成績。若受保人於保單生效滿1年後及於25歲前達到以下其中一項學業成績，此計劃將於保單生效期間支付相應獎金金額。就同一受保人的所有「**盈御多元貨幣計劃2**」保單只會就以下其中一項類別支付一次卓越成績獎。

卓越成績獎

類別	成績	獎金金額#
香港中學文憑考試（HKDSE）	在同一屆的香港中學文憑考試內報考最少六科，並在最少三科中考獲5*或以上	每個考試獲5*或以上的科目可獲280美元
托福考試（TOEFL）	總分達110分或以上	680美元
國際英語水平測試（IELTS）	平均分達8分或以上	680美元
SAT考試	總分達1,500分或以上	680美元
國際文憑大學預科課程（IBDP）	總分達41分或以上	680美元
大學取錄	獲全球大學排名^ 首10位的大學所取錄	2,800美元

若保單以美元以外的貨幣繕發，獎金金額會以相應的保單貨幣支付，其金額將根據當時之匯率作計算。
^ 全球大學排名將根據我們不時釐定的參考資料而定。最新詳情，請瀏覽https://www.aia.com.hk/zh-hk/our-products/insurance-with-investment-focus/global-power-multi-currency-plan-2.html。

[AIA – PUBLIC]

延繳保費

您可能遇上突如其來的轉變而影響財務規劃。在基本計劃的保費繳付期期間，如您發生指定的情況，可申請「延繳保費惠益」（一次性繳付保費除外），保費繳付寬限期將會由保費到期日後的31日延長至最多365日；期間保單仍然生效和我們會繼續為受保人提供保障，亦為您提供額外的財務彈性。

請參閱本產品簡介之保障一覽，瞭解有關詳情。

額外保障　倍添安心（不適用於公司投保）

您可以於「**盈御多元貨幣計劃2**」外選擇附加契約（一次性繳付保費除外），倘若受保人不幸在60歲前完全及永久殘廢，可豁免您基本計劃將來所須繳付的保費。

此外，您還可選擇在保單附加上「付款人保障附加契約」，萬一您於60歲前不幸身故或被診斷為完全及永久殘廢，我們將豁免此基本計劃將來的保費至受保人25歲為止。

公司投保

我們接受公司投保申請。 公司可投保「**盈御多元貨幣計劃2**」作為公司財務規劃或僱員福利的一部分，及可指定僱員為受保人。當出現人事變動時，公司可行使更改受保人選項，指定另一位僱員成為新受保人（受限於我們當時的規則、規例及批准），保單則可繼續生效，保單價值亦不會因人事變動而受影響。



AIA confidential and proprietary informa

[AIA – PUBLIC]

產品名稱	人生目標
自願醫保系列(靈活計劃)	(1) 保障摯愛 (2) 提供孩子美好將來 (3) 關愛長輩 (4) 關注身心健康 (5) 規劃退休生活

醫療產品
自願醫保系列(靈活計劃)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.



AIA自願醫保靈活計劃 (AVF)

AIA Voluntary Health Insurance Flexi Scheme

已獲食衞局審批，較標準計劃提供更佳保障

友扣稅 TAX DEDUCTIBLE

結合9大優勢

1 承保「未知的已存在疾病」

- 第31天起：按保障限額**全數賠償**
- 承保**8歲或以後**發病/確診的**「未知的先天性疾病」**

2 涵蓋「訂明診斷成像檢測[1]」

- **住院或門診均可**，無須住院亦可獲賠償
- 包括常見的 CT, MRI及PET 掃描
- **指定檢測[2]豁免30%共同保險**，按保障限額**全數賠償**

3 終身醫療保障

- **不設每年保障限額及終身保障限額**
- **保證終身續保**，續保時**不會**因受保人個別健康狀況變化或曾經索償而**收取附加保費**

4 訂明非手術癌症治療

- 包括放射性治療(包括質子治療)、化療、標靶治療、免疫治療及荷爾蒙治療(激素治療)
- 保障限額**每年自動重設，持續保障癌症治療**

5 優化額外醫療保障

- 賠償基準由「每保單年度」提升至**「每保單年度每傷病」**
- 即使於同一保單年度內因**相同傷病**接受指定醫療服務[3]，只要**兩次緊接的指定醫療服務[2]相隔90日**或以上，額外醫療保障限額將重新計算



註:
1. 我們有權要求有關書面建議的證明，例如轉介信或由主診醫生或註冊醫生在索償申請表內提供的陳述。
2. 指定檢測：電腦斷層掃描(CT掃描) - 冠狀動脈；磁力共振掃描(MRI*掃描) - 頭椎、腰椎及腦部；正電子放射斷層掃描(PET掃描)。
3. 住院/日間手術/日間訂明診斷成像檢測。

在此文件中的產品資料並不包含保單的完整條款，有關產品特點、條款及細則、不保事項及主要產品風險之詳情，請參閱相關產品之產品簡介及保單契約。

AIA c

[AIA – PUBLIC]



AIA自願醫保靈活計劃 (AVF)

AIA Voluntary Health Insurance Flexi Scheme

已獲食衞局審批，較標準計劃提供更佳保障

友扣稅 TAX DEDUCTIBLE

結合9大優勢

6 AIA CARE+「友支援」提供全方位醫療支援

- 可於不同國家的指定醫院享出院免找數服務
- 透過**個人療程管理服務**[1]，於住院期間及出院後取得專屬個人支援

7 出院免找數服務[2]

- 只須完成申請手續，AIA會直接向有關私家醫院繳付住院期間的醫療開支，**毋須為繳費及索償程序而操心**

8 無索償折扣*

- 如您在連續3個保單年度或以上沒有作出賠償，在下一個保單週年日您將可獲**保費折扣**^
- 最高可獲得上一個保單年度已繳總保費之**25%**[3]*

9 AIA Vitality 健康程式

- 加入成為會員[4]，即享**首年保費9折**[5^]
- 連續5年成為白金級會員，更可享**高達保費85折**[6^]
- 會員級別愈高獎賞折扣愈豐富



*稅務扣減將根據扣除保費折扣後之相關保費支出計算。如有疑問，必須諮詢合資格的專業稅務顧問。請注意稅務法律、規定或詮釋可能會隨時更改，或會影響申領稅務扣減的合資格條件等任何有關稅務優惠的內容。對於未能適時知會您有關這些法律、規定或詮釋的更改，以及其對您所帶來的影響，我們概不承擔任何責任。

1.「個人療程管理服務」是由AIA指定的獨立第三方服務供應商所提供，對於供應商或供應商之授權代表因提供服務或建議或能否提供服務所引起或與之有關的任何行為或遺漏，本公司毋須對保單持有人或受保人負責或承擔任何責任。2.「出院免找數服務」須向AIA預先申請並完成批核，詳情請參閱有關單張。此服務並非保單保障內容，AIA有權隨時撤銷該等服務而毋須另行通知，並保留絕對決定權。3.AIA自願醫保靈活計劃設無索償折扣，最高可獲得上一個保單年度已繳總保費之15%。作為我們的忠實客戶，即此計劃的保單已生效滿30年及受保人年滿65歲或以上，有關折扣更可高達25%。4.「AIA Vitality 健康程式」申請人須年滿18歲或以上及為有效的AIA Vitality特選保險產品保單的受保人。「AIA Vitality 健康程式」並非受保險業監管條例監管的保險產品，會員需繳付年費。「AIA Vitality 健康程式」會按年收取會費，而會員亦必須每年按時續會，方可維持會籍及享有其後每個保單年度的保費折扣(如有)。「AIA Vitality 健康程式」會費或會隨時變更而不作另行通知。同樣，計劃所提供之獎賞與優惠亦會隨時變更而不作另行通知。5.保費折扣只適用於投保指定AIA Vitality特選保險產品基本計劃或附加契約的一般標準保費，並不適用於任何額外附加保費。在任何情況下，有關續保保費折扣計算將視乎受保人於每個保單年度續保時的「AIA Vitality 健康程式」會員級別而釐定。AIA Vitality特選保險產品保單及「AIA Vitality 健康程式」會籍之週年日可能會有所不同。「AIA Vitality 健康程式」提供不同優惠，如欲瞭解詳情，請瀏覽aia.com.hk/aiavitality。6.會員須已享有保費9折，並連續5年成為白金級會員，便可於下一保單年度獲享保費85折。

在此文件中的產品資料並不包含保單的完整條款，有關產品特點、條款及細則、不保事項及主要產品風險之詳情，請參閱相關產品之產品簡介及保單契約。

AIA conf

[AIA – PUBLIC]

產品名稱	人生目標
癌症全方位保障3	(1) 保障摯愛 (2) 提供孩子美好將來 (3) 關愛長輩 (4) 關注身心健康 (5) 規劃退休生活

醫療產品
癌症全方位保障3

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

5大癌症知多少? 提您主動防備　無懼癌症突襲

威脅愈來愈普遍
發病率逐年攀升

- 每天確診癌症人數: **96人**[1]
- 2009-19年間，新個案飆升率: **35%**[1]
- 2030年前，預計再增: **35%**[1]



主動防備
積極面對與認識

不再是老人病
已趨向年輕化

- **根據友邦2021理賠報告，20至49歲醫療及危疾理賠個案佔整體50%**[4]



主動防備
定期檢查

治療費用可激增
公營醫療超負荷
怎能單靠普通儲蓄

- 據中大研究報告顯示癌症治療費用15年間可增加**5倍**[2]
- 私家醫院治療癌症費用不菲，大腸癌費用可**超過百萬港元**[3]



主動安排足夠
保障，免失預算

由「不治之症」演變
為「慢性病」[5]
與癌共存亦可能

- **癌症存活率已提升不少**[6]
- **據世界衛生組織指出，30%-50%的癌症可得到預防**，而通過早期發現及治療[6]



主動篩查及
積極尋找輔助療法

面對癌病增加患者與
照顧者的壓力
適時支援不可少

- 研究證明，患者的心理和癌症治療成效有直接關係。除了時刻關注患者的身體狀況，照顧患者及其照顧者的心理需要亦同樣關鍵[7]



情緒支援及個人
化服務提供完善
支援

性價比高的保障:「癌症全方位 3」由預防、預測、診斷、治療至康復，給客戶沿途守護

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

1. <<2019 年香港癌症統計概覽>>，香港癌症資料統計中心，2021年10月　2. Cancer Care in Hong Kong，香港中文大學賽馬會公共衛生及基層醫療學院醫療體系及政策研究所，2022年9月 3. 本港癌症治療政府欠規劃，調查：誤以為政府醫癌少使費，港人低估公院腸癌藥費19倍，癌症資訊網，2018年7月18日 4. 友邦2021年度個人醫療、危疾及意外理賠報告，2022年11月 5.《香港癌症策略2019》，香港食物及衛生局，2019年7月 6. 世界衛生組織 – 實況報導:癌症 2022年12月 7. 臨床心理服務，香港綜合腫瘤中心

[AIA – PUBLIC]

癌症全方位保障3-產品特點

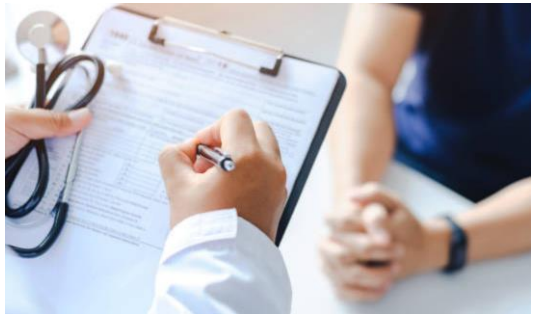
「癌症全方位保障3 」及「癌症全方位明珠保障3」五大產品特點：

1	積極預防 減低癌症風險	• **市場獨有[1]：在確診受保癌症前也能獲得保障** 特設「預防及早期篩查賠償」[2,3] 之保障，推動客戶積極預防、及早識別和適時診斷。及早醫治，有助降低癌症治療所需成本，減輕癌症帶來的負擔。
2	抗癌不放棄 把握最新治療良機	• **市場首創[1]：突破一般傳統醫療保障計劃界限** 特設「臨床試驗藥物賠償」[2] 之保障，為正處於第三期或四期，或末期血癌的 客戶提供嶄新治療選擇。在必要時，能夠減輕 有關合資格費用帶來的沉重經濟負擔，讓客戶安心專注治療過程。
3	特設保障機制 持續守護	• **市場獨有[1]：突破傳統癌症醫療保障框架，善用個人終身癌症賠償限額。** 特設保障機制讓受保癌症限額由首受保次癌症診斷日起每3年重設至原先限額一次，直至賠償額達至個人終身癌症賠償限額之上限。就任何受保癌症，無論是受保癌症復發、擴散或新受保癌症來襲，均提供持續保障。
4	療癒癌症 貼心照顧身心靈	• **優化保障** 優化中醫治療保障包括處方中藥、針灸及新增市場獨有 [1]的推拿治療之保障。此外，除心理輔導外，我們更為客戶及其直系親屬提供市場獨有 [1]的表達藝術治療之保障，「全方位」照顧患者及照顧者的身心靈需要。
5	相宜保費 周全保障	• **保費低至每日港幣1.6元 [4]** 以相宜保費便可獲享一份周全癌症醫療保障計劃，由預防、預測[6]、診斷、癌症治療以至康復痊癒整個過程。同時配合全新個人化支援服務「健康導航大使」[5]，沿途伴客戶對抗癌症。

1 截至2022年9月1日，與本港主要保險公司之癌症醫療保障計劃比較。
2 此保障項目僅適用於產品系列的升級計劃及特級計劃，而並不適用於標準計劃。
3 此保障項目由第4個保單年度開始生效，隨後每5年提供一次。
4 此乃首年保費以標準保費率計算，並假設受保人為男性非吸煙者，投保時之實際年齡為18歲，計劃選項為升級計劃，及保費繳付模式為年繳，並未包括「AIA Vitality 健康程式」之保費折扣優惠。保費以四捨五入方式調整至小數點後一個位。
5 此服務由AIA 香港指定服務供應商在香港提供，並不適用於澳門區域。增值服務並非保單保障內容及非保證，而是由我們以絕對酌情權提供的行政安排。詳情請參閱「重要資料」下的「產品限制」。
6 用於預測的費用是指預防及早期篩查賠償下受保之子宮頸抹片檢查。為免生疑問，除上述子宮頸抹片檢查，此產品系列不會就任何其他用於預測相關的費用提供保障。

[AIA – PUBLIC]

新增及優化保障項目



1

預防及早期篩查賠償

NEW

特設「預防及早期篩查賠償」，助客戶降低罹患癌症的風險及偵測早期癌症。

市場獨有[1]



2

臨床試驗藥物賠償

NEW

保障覆蓋臨床試驗藥物，為客戶提供新的治療選擇。

市場首創[1]



3

表達藝術治療保障

NEW

增設表達藝術治療之保障，給予客戶以及在抗癌路上同行的直系親屬適切的情緒支援。

市場獨有[1]



4

註冊中醫治療及中藥惠益

配合未來中西醫結合治療發展，延伸保障至推拿治療。同時，受保治療次數同時有所提升。

優化保障

1 截至2022年9月1日，與本港主要保險公司之癌症醫療保障計劃比較。

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

[AIA – PUBLIC]

「癌症全方位 3」一站式增值服務:「健康導航大使」由診斷、治療至康復，給客戶沿途守護



個人療程管理服務
- 為您提供專業協力廠商醫療建議，確保您的診斷正確，並獲得個人化治療計劃



專屬醫療支援熱線
- 為您提供專業醫療支援





癌症相關禮賓服務
- 提供一系列指定癌症相關服務，如中醫諮詢、營養師諮詢、心理輔導、物理治療、家中看護服務





家中照顧者支援服務
- 為家中照顧者提供簡單訓練及相關資訊





出院免找數及理賠申請諮詢與專屬理賠查詢熱線
為您提供申請指引及，助您釋除理賠批核中所產生的疑慮



復康管理服務
- 為您提供量身訂做的360度跨專科專屬及全面復康計劃



提供社區資源支援
- 整合由非牟利機構給予癌症病患者支援的資訊，讓您在有需要時獲得直接的資訊

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

[AIA – PUBLIC]

產品名稱	人生目標
全程守護健康保	(1) 保障摯愛 (2) 提供孩子美好將來 (3) 關愛長輩 (4) 關注身心健康 (5) 規劃退休生活

醫療產品
「全程守護健康保」(HJG)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

「全程守護健康保」(HJG) 產品特點

創新醫療保障及服務組合

在預防、預測、診斷、治療及康復路上提供保障

- 每年高達30次門診服務
- 每 3 年享一次 免費醫療檢查服務
- Health & Wellness 360
- 保證終身續保
- 市場首創*
  家中康復治療及
  家中善終關懷服務
- 人生不同階段享健康評估#
- 保費相宜

#於5個保單年度後提供。
*截至2021年12月1日，與本港主要保險公司之醫療產品比較。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

創新醫療保障 – 6合1 實用功能 一生備用

門診護理

有病唔洗排街症
不再折騰

每保單年度可於醫療網路享有高達30次的門診服務

癌症保障

癌症來襲無有怕
實報實銷高達60萬

提供診斷、癌症治療及監察檢查賠償

複康支援

全港首創家居保障
複康旅程更自在

因癌症、中風、心臟病、腎衰竭及意外而需進行的複康治療

善終寧養

全港首創家居善終寧養
時刻與摯愛相伴

不論是康復中心、善終院舍或家中善終，彈性選擇

只需1個價錢



提供6種不同基本保障

人生階段保障

步步守護 步步陪伴

在您不同的人生階段上，給您一系列實報實銷健康服務，如醫療檢查、HPV疫苗接種、大腸內窺鏡檢查

醫療增值服務

保障以外 給您更多服務與獎賞
助您活得更健康更長久

提供個人療程管理服務及複康管理，另有AIA Vitality 給您獎賞，助您活得更健康

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

[AIA – PUBLIC]

「全程守護健康保」(HJG) 產品概覽

醫療保障

 門診保障	於香港優質醫療網路享每年高達**30次**門診服務，包括普通科、專科、中醫、跌打及物理治療等	以「**門診卡**」預約及求診，繳付適用自付費用，**免卻索償手續**。醫療網路名單^可于「友聯繫」應用程式流覽
 癌症保障	賠償因癌症相關的診斷、**積極治療(包括標靶治療等)**、紓緩治療，以及監察檢查的費用	**3個計畫**可供選擇：（每年限額 / 終身限額） 普通房　　：HK$200,000 / HK$600,000 半私家房　　：HK$400,000 / HK$1,200,000 標準私家房：HK$600,000 / HK$1,800,000
 康復惠益	可選擇于康復中心及**家中康復**。 保障家中設備提升、醫療器具、保健員及家中看護費用 另外，亦保障精神及心理疾病診療	每年HK$56,000 康復中心及**家中康復**適用於癌症、中風、心臟病發作、腎衰竭或需要接受手術的受傷
 善終關懷惠益	可選擇於善終院舍及**家中寧養**。 保障在家中所需醫療器具、保健員及家中看護費用	每年HK$56,000 善終院舍及**家中寧養**適用於末期疾病

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

^客戶有權於購買保單前要求我們提供醫療網路的名單。

[AIA – PUBLIC]

「全程守護健康保」(HJG) 產品概覽

服務

人生階段保障	**健康服務**#于人生不同階段提供7個選項，包括HPV疫苗接種、婚前檢查及大腸內窺鏡檢查等	此服務為**實報實銷**保障。每個選項只供行使一次。按保障表所列的適用年齡範圍及賠償限額提供保障
	每3年一次免費醫療檢查服務	**醫療檢查服務換領信**將於合資格的保單周年日寄出予保單持有人
增值服務	個人療程管理服務與複康管理	由診斷、治療以至康復提供專業協力廠商建議，設定個人化 治療及複康計畫
	環球緊急支援服務	每次旅程HK$5,000,000
	「健康小幫手」^	透過「友聯繫」應用程式即可根據病徵作初步評估
	遙距視像醫療服務*	只須安坐家中，便可透過「友聯繫」應用程式預約及進行視像會診服務。此為自費專案，並非實報實銷保障，詳情請參考通告A210922。
	本地及海外免找數醫療服務	毋須為繳交住院費用及申請索償而煩惱
	AIA Vitality 健康程式	首年保費9折，以及一系列獎賞和優惠

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

*此自費專案並未有顯示於產品簡介中，以免客戶誤會可於此產品索償有關費用

#於5個保單年度後提供。

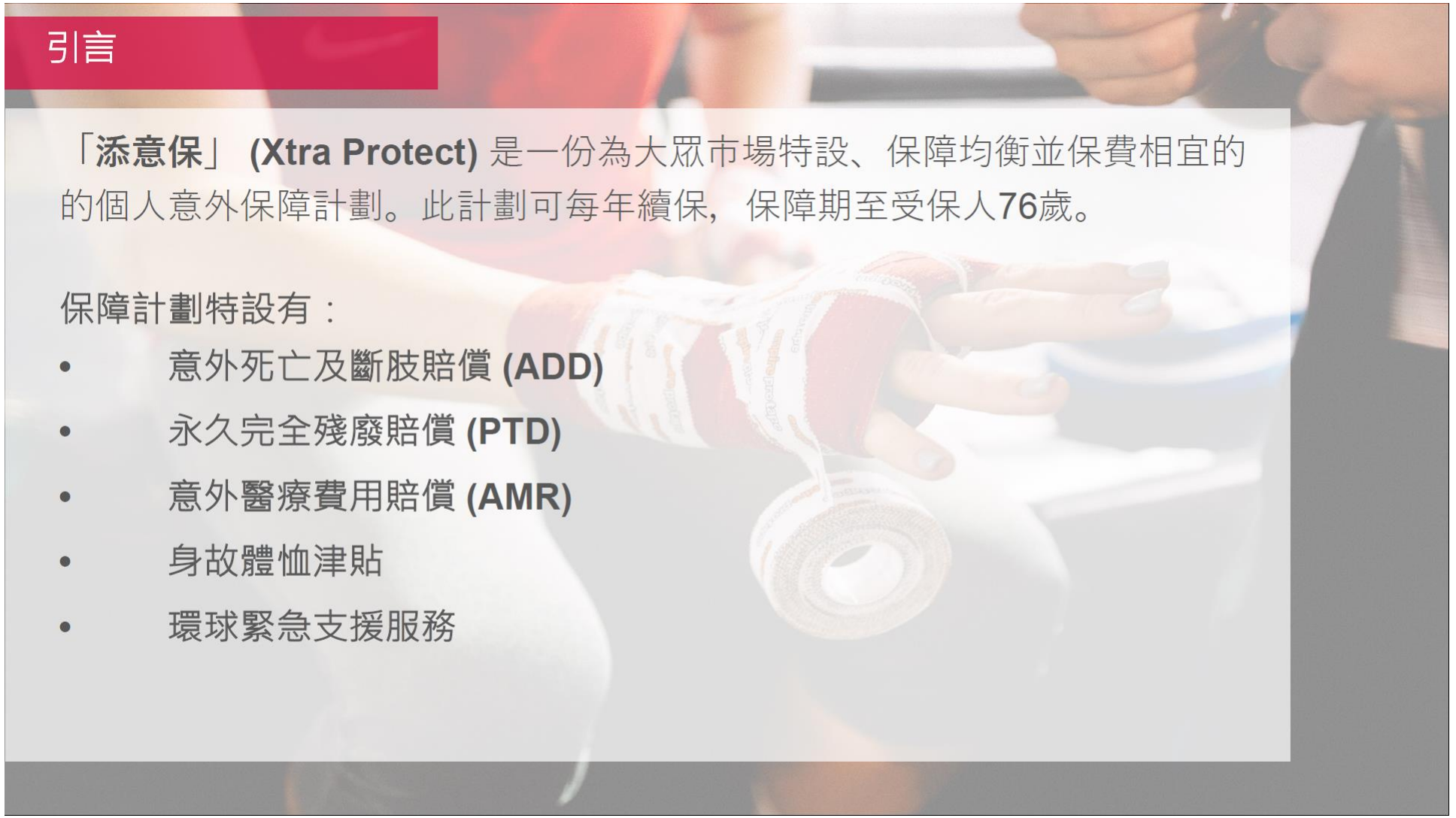
[AIA – PUBLIC]

產品	人生目標
添意保1	(1) 保障摯愛 (2) 提供孩子美好將來 (3) 關愛長輩

意外產品

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

「添意保」(Xtra Protect)



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

「添意保」保障一覽

保障項目	計劃 1 保額 (HK$/MOP)
意外死亡及斷肢賠償 **(ADD)**	**500,000**
永久完全殘廢賠償 **(PTD)**	**500,000**
意外醫療費用賠償 **(AMR)**	**10,000** **(**每次意外**)**
就意外醫療費用賠償而言，針灸**/**跌打**/**脊椎治療**/**物理治療有以下的限制： • 針灸及跌打 • 脊椎治療及物理治療	• 每次意外 **HK$/MOP 1,000** • 每日最多**1**次診症 • 每次診症 **HK$/MOP 500** • 每日最多**1**次診症
身故體恤津貼	**5,000**
其他	
環球緊急支援服務 • 緊急醫療運送及遺體運返 • 24小時全球電話諮詢服務	**5,000,000** 適用
年繳保費	1,528

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

10分鐘小息時間, 請準時回來



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

Session 2:

（二）iPoS應用及案例分析

- FNA（iPoS Demo）
- 個案研討：根據客戶需求製作產品建議書（樂怡人生，愛伴航，盈御多元貨幣計畫2，自願醫保系列（靈活計畫），癌症全方位保障3，添意保1）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

（二）iPoS 應用及案例分析

- **FNA（iPoS Demo）**

IPOS + i核保 - 更流暢的流程

iPoS

流暢投保及銷售體驗



財務需要分析 → 建議書

電子申請 → i核保 – 健康問題 → 電子遞交 → i核保 – 即時核保

http://prodev03.fevaworks.net/2016/AIAconference/final/FHD/2_3_smart_underwriter.mp4

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

i核保 - 智能系統

i核保

- 根據客戶的年齡、性別、 選擇產品而產生相應的健康問題
- 問題亦會因應客戶之回答在過程中改變
- 選擇題模式方便前線同事利用 i 核保引導客戶作答
- 需填寫的問題數量減少了約50%



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

iPoS財務需要分析好處?



免卻不需要的跟進事項

- 系統對適合性評估及負擔能力評估作出即時檢測
- 內置智能驗證



自動計算

- 系統自動計算負擔能力



動態電子申請書

- 根據客戶和選擇之產品顯示所需回答之問題
- 客戶聲明自動顯示當適合性評估不相配



自動儲存

- 財務分析表格有效一年



產品配對提示

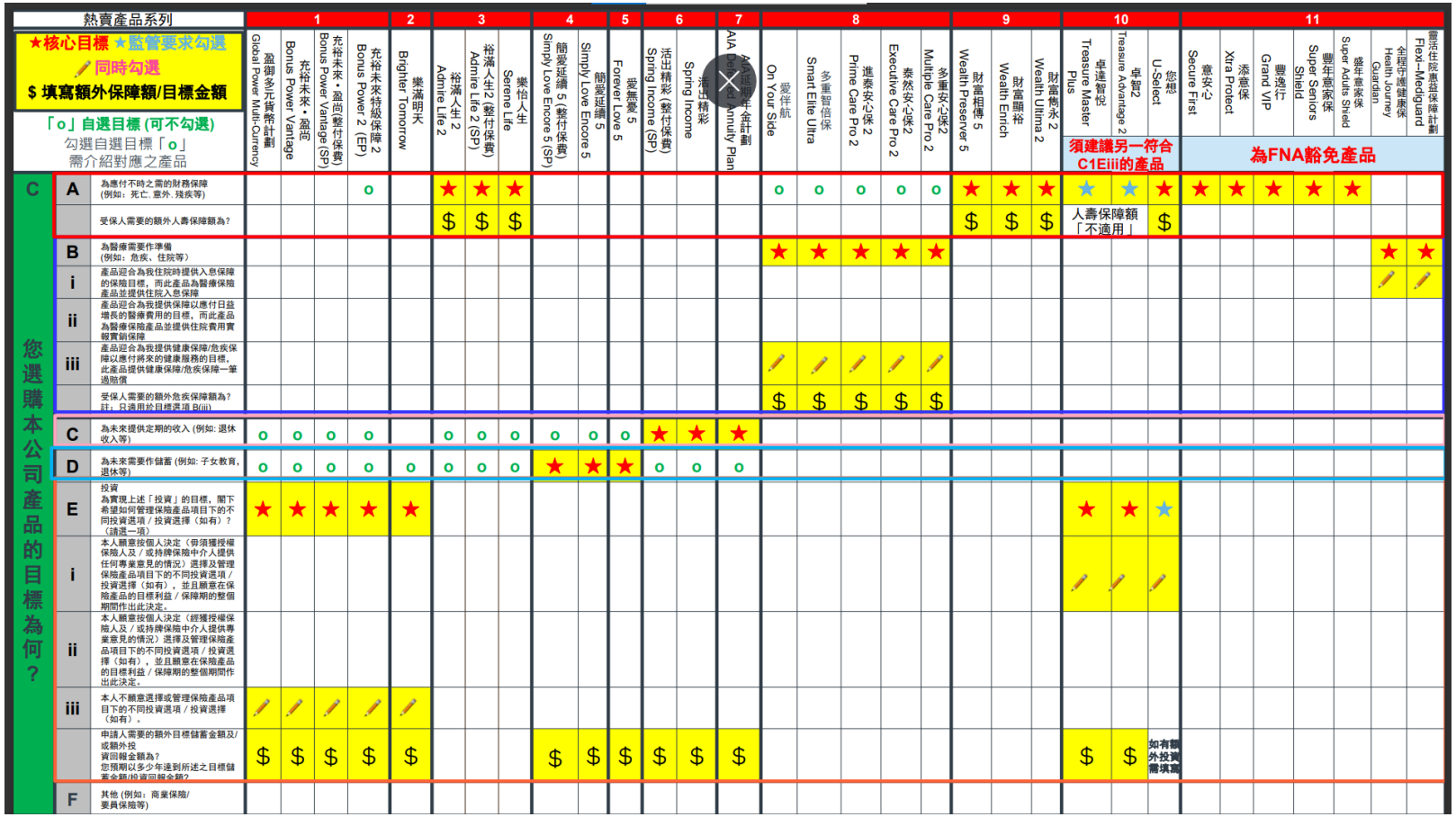
- 系統自動提示所選擇之計劃是否符合財務需要分析之結果

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

計算客戶保障需求及保費負擔能力

1. 登入營業員專頁-最新消息-GN16 CRS Corner或iPoS首頁
2. 下載FNA產品搭配一覽表



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]



AIA confidential and pro

[AIA – PUBLIC]

目錄

1. Agency IT helpdesk技術支援服務..... p.2
2. FNA 熱賣產品/附加契約配搭一覽表.....p.3-7
3. 抵港抵澳內地人士保單 - 居留評級一覽表.....p.8-11
4. iPoS 小貼士
   - 文字識別功能(OCR)..... p.12-16
   - 「複製保單資料」功能.....p.17
   - 如何建立 backdate (提前保單日期) 申請.....p.18
   - 索取保單號碼 - B/M/G單之分別.....p.19
   - 從「聯絡資料」管理客戶資料.....p.20-21
   - 按文件類型分類拍攝.....p.22
   - 「 PGS整理」功能.....p.23
   - 未遞交電子申請之提示信息.....p.24

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

熱賣產品系列	1				2	3			4		5	6		7	8					9			10			11							
★核心目標 ★監管要求勾選 同時勾選 $ 填寫額外保障額/目標金額 「o」自選目標 (可不勾選) 勾選自選目標「o」 需介紹對應之產品	盈御多元貨幣計劃 Global Power Multi-Currency	充裕未來・盈泰 Bonus Power Vantage	充裕未來・盈泰(整付保費) Bonus Power Vantage (SP)	充裕未來特級保障 2 Bonus Power 2 (EP)	樂滿明天 Brighter Tomorrow	裕滿人生 2 Admire Life 2	裕滿人生2 (整付保費) Admire Life 2 (SP)	樂怡人生 Serene Life	簡愛延續 5 (整付保費) Simply Love Encore 5 (SP)	簡愛延續 5 Simply Love Encore 5	愛無憂 5 Forever Love 5	活出精彩 (整付保費) Spring Income (SP)	活出精彩 Spring Income	AIA 延期年金計劃 AIA Deferred Annuity Plan	愛伴航 On Your Side	多重智倍保 Smart Elite Ultra	進泰安心保 2 Prime Care Pro 2	泰然安心保 2 Executive Care Pro 2	多重安心保 2 Multiple Care Pro 2	財富相傳 5 Wealth Preserver 5	財富顯裕 Wealth Enrich	財富雋永 2 Wealth Ultima 2	卓達智悅 Treasure Master Plus	卓智2 Treasure Advantage 2	您想 U-Select	意安心 Secure First	添意保 Xtra Protect	豐逸行 Grand VIP	豐年意家保 Super Seniors Shield	盛年意家保 Super Adults Shield	全程守護健康保 Health Journey Guardian	靈活住院惠益保障計劃 Flexi-Mediguard
																							須建議另一符合C1Eiii的產品			為FNA豁免產品						
C 您選購本公司產品的目標為何？ A 為應付不時之需的財務保障 (例如：死亡、意外、殘疾等)				o		★	★	★							o	o	o	o	o	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★		
受保人需要的額外人壽保障額為?						$	$	$												$	$	$	人壽保障額「不適用」		$							
B 為醫療需要作準備 (例如：危疾、住院等)															★	★	★	★	★												★	★
i 產品迎合為我住院時提供入息保障的保險目標，而此產品為醫療保險產品並提供住院入息保障																																
ii 產品迎合為我提供保障以應付日益增長的醫療費用的目標，而此產品為醫療保險產品並提供住院費用實報實銷保障																																
iii 產品迎合為我提供健康保障/危疾保障以應付將來的健康服務的目標，此產品提供健康保障/危疾保障一筆過賠償																																
受保人需要的額外危疾保障額為? 註：只適用於目標選項 B(iii)															$	$	$	$	$													
C 為未來提供定期的收入 (例如: 退休收入等)	o	o	o	o		o	o	o	o	o	o	★	★	★																		
D 為未來需要作儲蓄 (例如: 子女教育, 退休等)	o	o	o	o	o	o	o	o	★	★	★	o	o	o																		
E 投資 為實現上述「投資」的目標，閣下希望如何管理保險產品項目下的不同投資選項 / 投資選擇（如有）？（請選一項）	★	★	★	★	★																		★	★	★							
i 本人願意按個人決定（毋須獲授權保險人及 / 或持牌保險中介人提供任何專業意見的情況）選擇及管理保險產品項目下的不同投資選項 / 投資選擇（如有），並且願意在保險產品的目標利益 / 保障期的整個期間作出此決定。																																
ii 本人願意按個人決定（經獲授權保險人及 / 或持牌保險中介人提供專業意見的情況）選擇及管理保險產品項目下的不同投資選項 / 投資選擇（如有），並且願意在保險產品的目標利益 / 保障期的整個期間作出此決定。																																
iii 本人不願意選擇或管理保險產品項目下的不同投資選項 / 投資選擇（如有）。																																
申請人需要的額外目標儲蓄金額及/或額外投資回報金額為? 您預期以多少年達到所述之目標儲蓄金額/投資回報金額?	$	$	$	$	$				$	$	$	$	$	$									$	$	如有額外投資需填寫							
F 其他 (例如：商業保險/要員保險等)																																

香港 - iPoS 熱線 3108-1338

AIA Smart/ iPoS 技術支援

地址：

香港鰂魚湧友邦香港大樓6樓 iPos Helpdesk



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

個案研討：人生目標 ->產品種類-> 產品

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

請大家用手機拍照這一頁



蘇偉文 Bill（25歲，未婚，非吸煙者）

年薪： HK$360,000　　**家庭：** 與父母同住

興趣： 球類運動，遠足　　**個人背景：** 大學畢業後，任職中學教師



負擔	• 每月個人開支HK$5,000 • 家用 $ 6,000
資產	• 銀行活期存款約HK$200,000 • 已積存MPF約HK$80,000 • 股票約HK$30,000
保險觀念	• 有友人一起運動時昏倒，發現腦癌，得知醫療洗費龐大，且會影響工作同生活，認為醫療同危疾保障系必需的, 想平衡工作與生活, 希望能定期檢查, 防範癌症影響自在生活 • 感受到生命無常，希望對父母的孝心不受任何意外影響 • 願意支付的保費為可動用收入及流動資產的40%
人生目標	• 希望將來（大概20年後）可以出來創業，擁有一家自己的教育中心（需約至少HK$1,000,000）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

您的人生目標

關注身心健康

達成自己的夢想 | 關愛長輩

危疾保障

理想保障	1,709,000
現有保障	-
保障缺口	1,709,000



相似客戶的理想保障 2,464,000

醫療保障

理想病房級別	半私家病房
現有病房級別	-
理想現金補貼	-
現有現金補貼	-



目標儲備（其他儲備）

理想儲備	1,000,000
現有儲備 (將來值)	234,644
儲備缺口	765,356



意外保障

理想保障	709,000
現有保障	-
保障缺口	709,000



相似客戶的理想保障 1,099,000

人壽保障

理想保障	4,375,000
現有保障	310,000
保障缺口	4,065,000



目標儲備（教育儲備）

理想儲備	-
現有儲備 (將來值)	-
儲備缺口	-

目標儲備（退休儲備）

理想儲備	-
現有儲備 (將來值)	-
儲備缺口	-

[AIA – PUBLIC]

• 客戶補充資料:



請大家用手機拍照這一頁

人物	• 蘇偉文 SO WAI MAN （ BILL ） • 25年前的今日出生
身份證	• B1111111
國籍	• 中國香港永久居民
電話	• 92345678
電郵	• billso@kmail.com
個人背景	• 大學畢業
受養人數目	• 0個
住宅地址	• A 室, 1 樓, 1 座, 香港
雇主名稱	• ABC Limited
雇主地址	• B 室, 2 樓, 2 座, 香港

[AIA – PUBLIC]

• 客戶補充資料:



請大家用手機拍照這一頁

預期退休年齡	65歲
每月收入（1）	HKD 360,000/12 - HKD1,500 = HKD 28,500
每月支出（2）	HKD 5,000 + HKD 6,000 = HKD 11,000
每月可動用收入	=（1）+（2） = HKD 28,500 – HKD 11,000 = HKD 17,500
退休後預期的平均每月可動用收入	HKD 12,000
預期退休後額外的銀行存款（現在已有的除外）（3）	HKD 1,000,000
預期退休後額外的股票投資（現在已有的除外）（4）	HKD 500,000
預期退休後可獲得的強積金總額（5）	HKD 3,000 * 12 *(65歲 – 25歲）+ HKD 80,000 = HKD 1,440,000 + HKD 80,000 = HKD 1,520,000
預期退休後額外獲得的流動資產總額	HKD 3,020,000
願意為保單支付的年期	終身（希望視方案而定）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

6 大人生目標框架下的個案分析

人生目標	方案	熱門產品	同意的行動
1. 關注身心健康	1. 為自己買Medical, CI	1. Critical illness : OYS 2. Medical: 自願醫保靈活計畫 / 半私家房 + 癌症全方位保障3 (特級)	幫客戶自身做規劃先，之後再約父母見面為他們做規劃
2. 達成自己夢想	1. 為自己買Saving	1. Saving: GP2	
3. 關愛長輩	1. 為自己買LIFE，Accident 2. 為長輩買Medical，Accident, Saving	1. Life: Serene Life 2. Medical:自願醫保靈活計畫 / 半私家房 + 癌症全方位保障3 (特級) 3. Saving: GP2 4. Accident: 添意保2	

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

齊來填寫FNA - *基本個人資料*

A. 申請人個人資料

- **姓名、出生日期、職業、婚姻狀況、受養人數目、教育程度**





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

計算保費負擔能力 (方法1- 以收入計)

財務資料 - 收入/支出

B1a「平均每月收入」– 只須一個總數

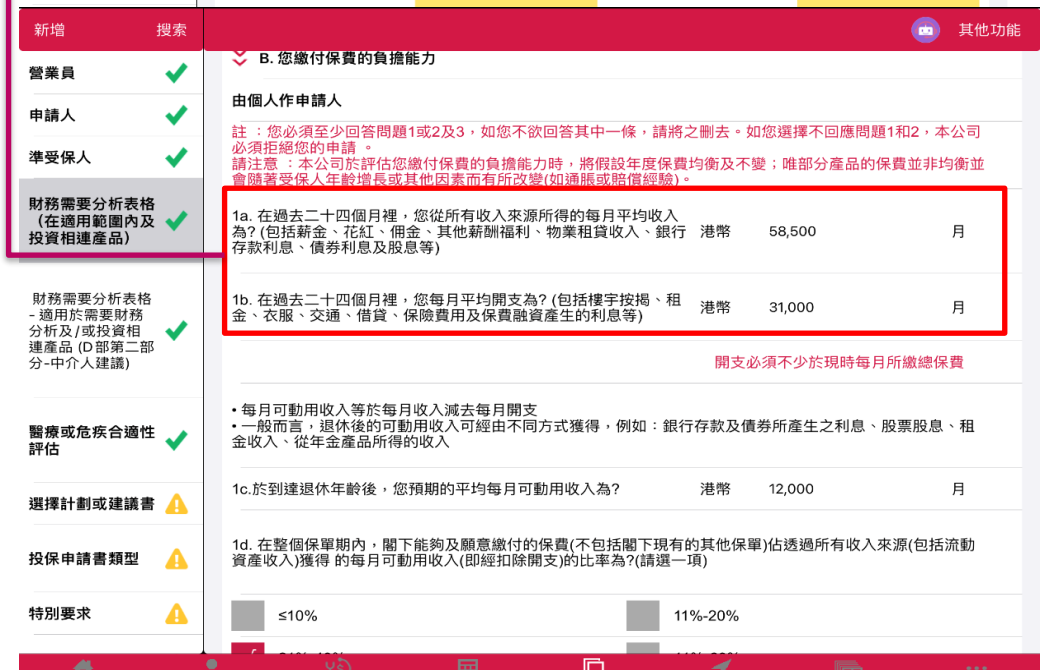
過去24個月投保人平均每月收入，包括：薪金、花紅、傭金、其他薪酬福利、物業租貸收入、銀行存款利息、債券利息、股息等 (包括家庭成員財政支持及其他收入)

B1b「每月支出」– 只須一個總數

投保人每月固定支出，包括：樓宇按揭、租金、衣服、交通、借貸及保險費用(包括現正供款之AIA保費開支，但不包括是次保單申請之保費)等。

「平均每月收入」
– 「每月支出」
= 「可動用收入」





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

計算保費負擔能力 (方法1- 以收入計)

資金來源： ☑薪酬 或 ☑ 收入

1d. 願意用於繳交保費的%

「可動用收入」 X

1d.「可承擔%」
- ☐ ≤10 (=10%)
- ☐ 11-20 (=20%)
- ☐ 21-40 (=40%)
- ☐ 41-60 (=60%)
- ☐ 61-80 (=80%)
- ☐ 81-100 (=100%*)

= 每月保費上限





** Tips：*
保費 > 可動用收入80%
有售後電話跟進



因應監管要求，所有投保投連壽險保單的客戶亦會收到售後跟進電話。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

計算保費負擔能力 (方法2-以資產計)

財務資料 - 資產

2a：「流動資產」– 只須一個總數

現金、銀行存款、交投活躍的股票、貨幣市場賬戶、債券及互惠基金、美國國庫債券及其他容易變現為現金的資產

自住物業、錢幣收藏及藝術品均不能被視為流動資產。



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

計算保費負擔能力 (方法2-以資產計)

資金來源： ☑儲蓄 或 ☑ 投資

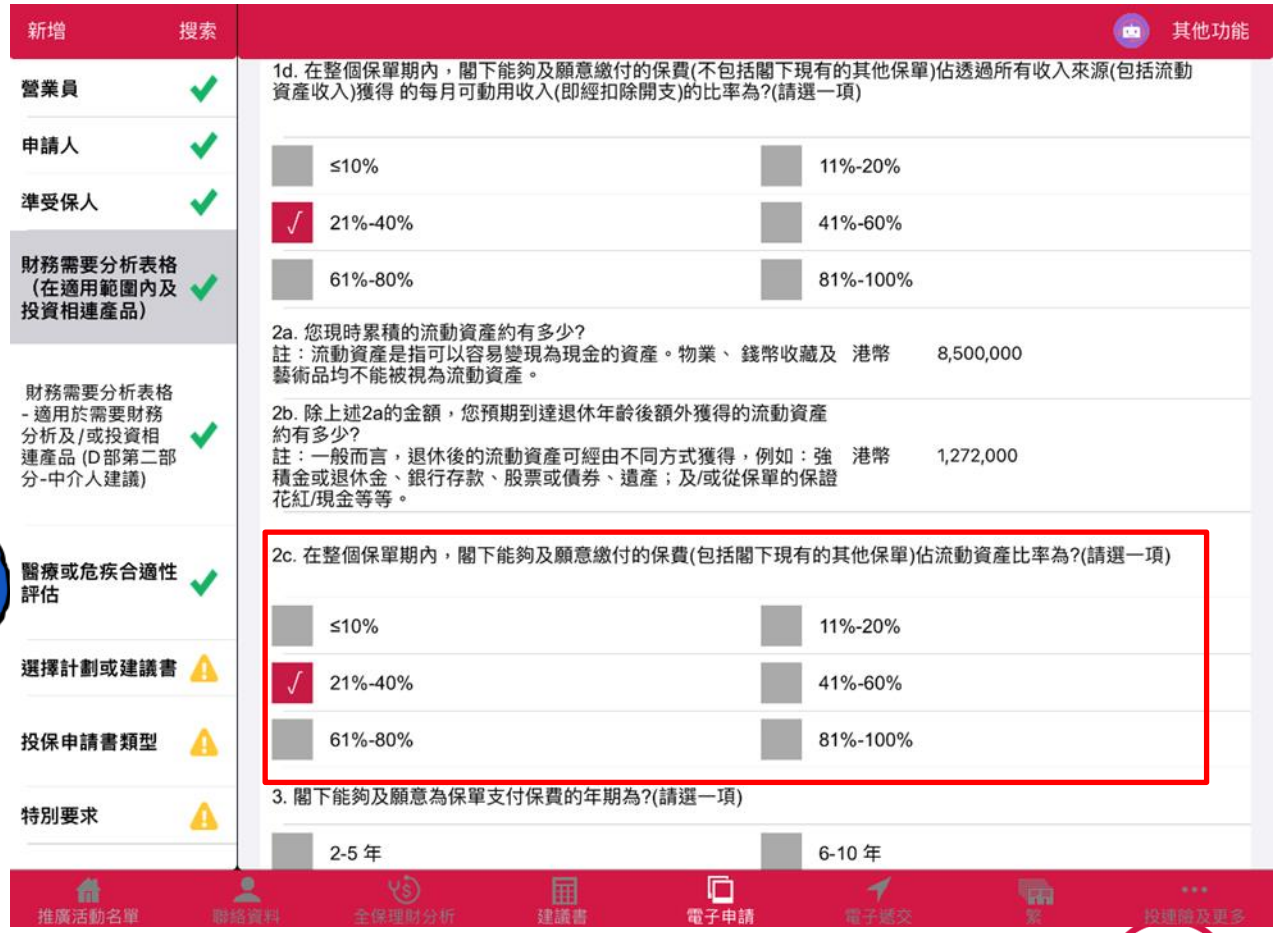
「流動資產」可100%用作計算保費負擔能力，但須連同人客在AIA各生效保單的總保費一起計算





**** Tips：***
保費 >流動資產 80%
有售後電話跟進

因應監管要求，所有投保投連壽險保單的客戶亦會收到售後跟進電話。



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

計算保費負擔能力 (方法2-以資產計) - 舉例

財務資料 - 資產　**$500,000**

資金來源：　☑儲蓄 或 ☑ 投資

現有AIA保單　年保費 $20,000
20年繳 (現已繳交5年，尚餘15年，= $300,000

$500,000 - $300,000 = $200,000
剩餘流動資產

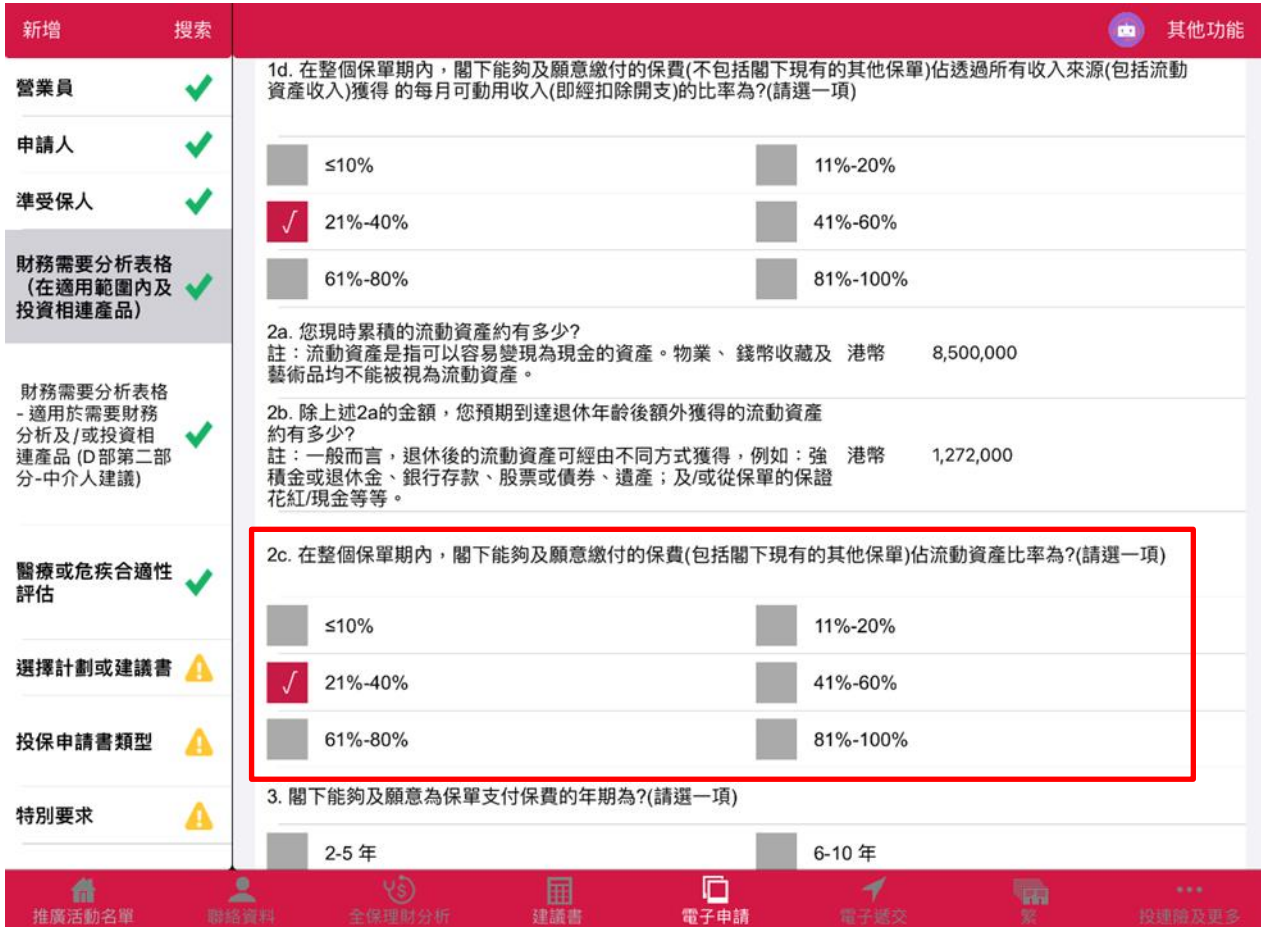
新建議保單年保費 $25,000
10年繳 = $250,000

可通過核保
(毋須電話跟進)



電話跟進：總保費達 $400,000或以上 ($500,000x80%)

新舊保單合共：$550,000 ($300,000+$250,000)



因應監管要求，所有投保投連壽險保單的客戶亦會收到售後跟進電話。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

計算保費負擔能力 (方法2-以資產計) - 舉例

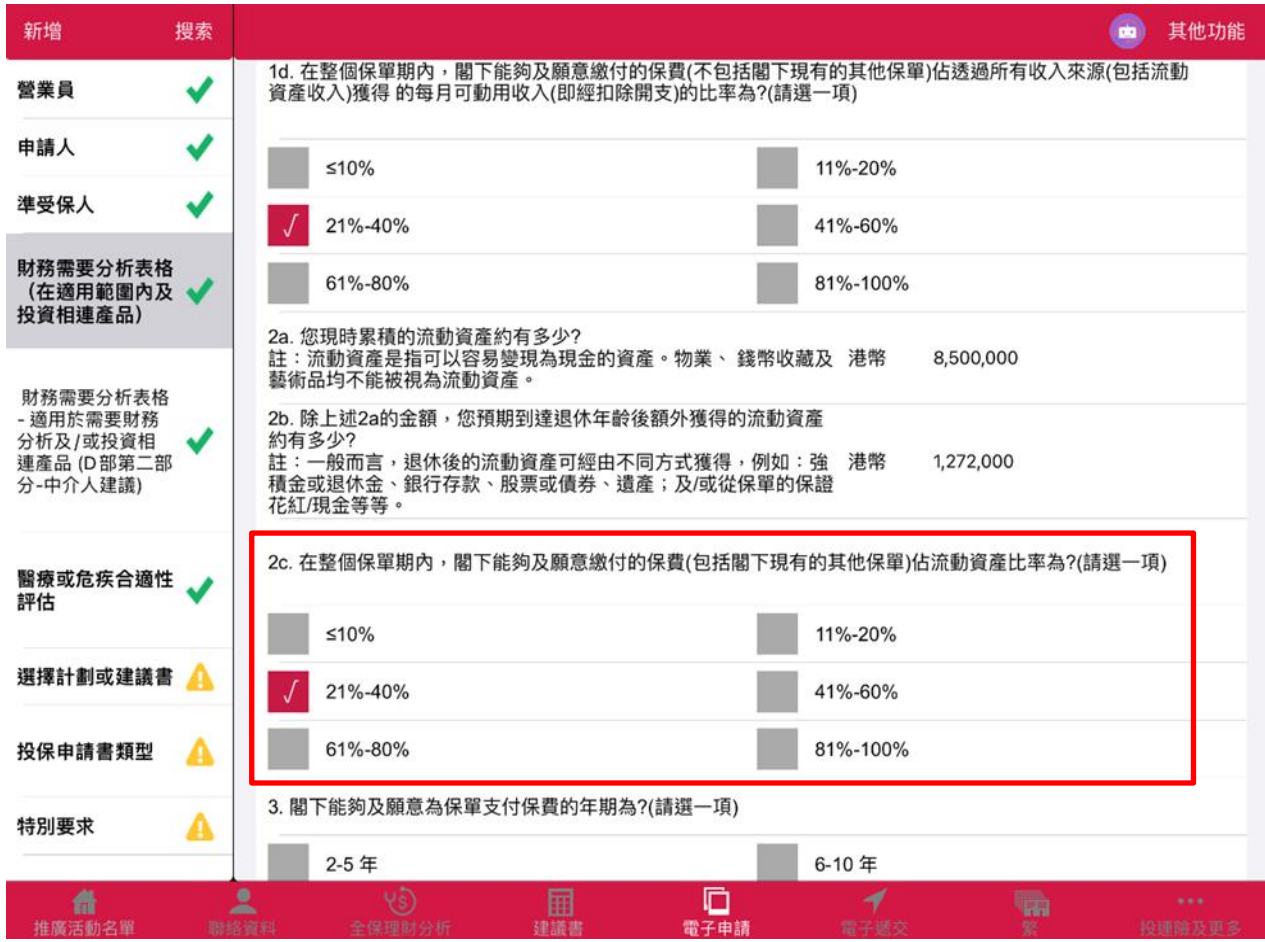
財務資料 - 資產　**$500,000**

資金來源：　☑儲蓄 或 ☑ 投資

現有AIA保單 年保費 **$20,000**
20年繳 (現已繳交5年，尚餘15年，
= $300,000

$500,000 - $ 300,000 = $200,000 剩餘流動資產

新建議保單 年保費 **$30,000**
10年繳 = **$300,000**



可通過核保
(須要電話跟進)



電話跟進：總保費達
$400,000或以上
($500,000x80%)

新舊保單合共：$600,000
($300,000+$300,000)

因應監管要求，所有投保投連壽險保單的客戶亦會收到售後跟進電話。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

保費負擔能力



1a 每月平均收入 (過去24個月) : HKD 40,000
1b 每月平均開支 (過去24個月) : HKD 25,000
1c 預期退休後每月可動用收入: HKD 30,000
1d 願意繳付保費佔收入的百分比: 61-80%

2a 現時累積的流動資產 : HKD 1,000,000
2b 除現時累積的流動資產，預期到達退休年齡後額外獲得的流動資產: HKD 3,000,000
2c 願意繳付保費佔流動資產的百分比: 61-80%

	退休前	退休後
願意繳付保費的年均可動用收入	144,000	288,000
願意繳付保費的流動資產	800,000	2,400,000

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

不願透露個人財務資料？

若客戶不願填報
(1)「可動用收入」及
(2)「流動資產」
其中之一，公司可接受，
但客戶**必須書面解釋**
基於私隱，本人不願透露...



若客戶完全不填報，
公司必須拒絕申請



只要(1)「可動用收入」或
(2)「流動資產」
其中之一能符合保費負擔能力，
便能通過核保





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

配搭合適產品

C1 選購本產品目標 (可多於1項)

- ☐ A. 為應付不時之需的財務保障
  (例如：死亡、意外、殘疾等)
- ☐ B. 為醫療需要作準備
  (例如：危疾、住院等)
- ☐ C. 提供未來定期的收入
  (例如：退休收入等)
- ☐ D. 為未來需要儲蓄
  (例如：子女教育、退休等)
- ☐ E. 投資
- ☐ F. 其他



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

配搭合適產品

目標得益/ 保障年期 (只選1項)

- ☐ <1年〔只可投保保障期1年或以內的產品，公司暫未有提供〕
- ☐ 1-5年〔只可考慮保障期1至5年的產品〕
- ☐ 6-10年〔可考慮保障期6至10年的產品〕
- ☐ 11-15年〔可考慮保障期11至15年的產品〕
- ☐ 16-20年〔可考慮保障期16至20年的產品〕
- ☐ > 20年〔可考慮保障期超過20年的產品〕
- ☐ 終身〔可考慮任何終身保障的產品〕

願意支付保費年期 (只選1項)

- ☐ 2-5年〔可投購付款期1至5年的產品〕
- ☐ 6-10年〔可投購付款期1至10年的產品〕
- ☐ 11-15年〔可投購付款期1至15年的產品〕
- ☐ 16-20年〔可投購付款期1至20年的產品〕
- ☐ > 20年〔可投購付款期1年至超過20年的產品〕
- ☐ 終身〔可投購任何付款期的產品〕
- ☐ 不超過> 的一次性供款〔可投購單筆付款的產品〕





願意支付保費的年期必須高於/等於 新建議保單保費繳付年期

如新建議產品為產品組合（多於1個），願意支付保費年期以較長者為準

AIA confidential and proprietary information. Do not distribution.

[AIA – PUBLIC]

FNA 評估及建議

你會向客戶介紹甚麼產品?

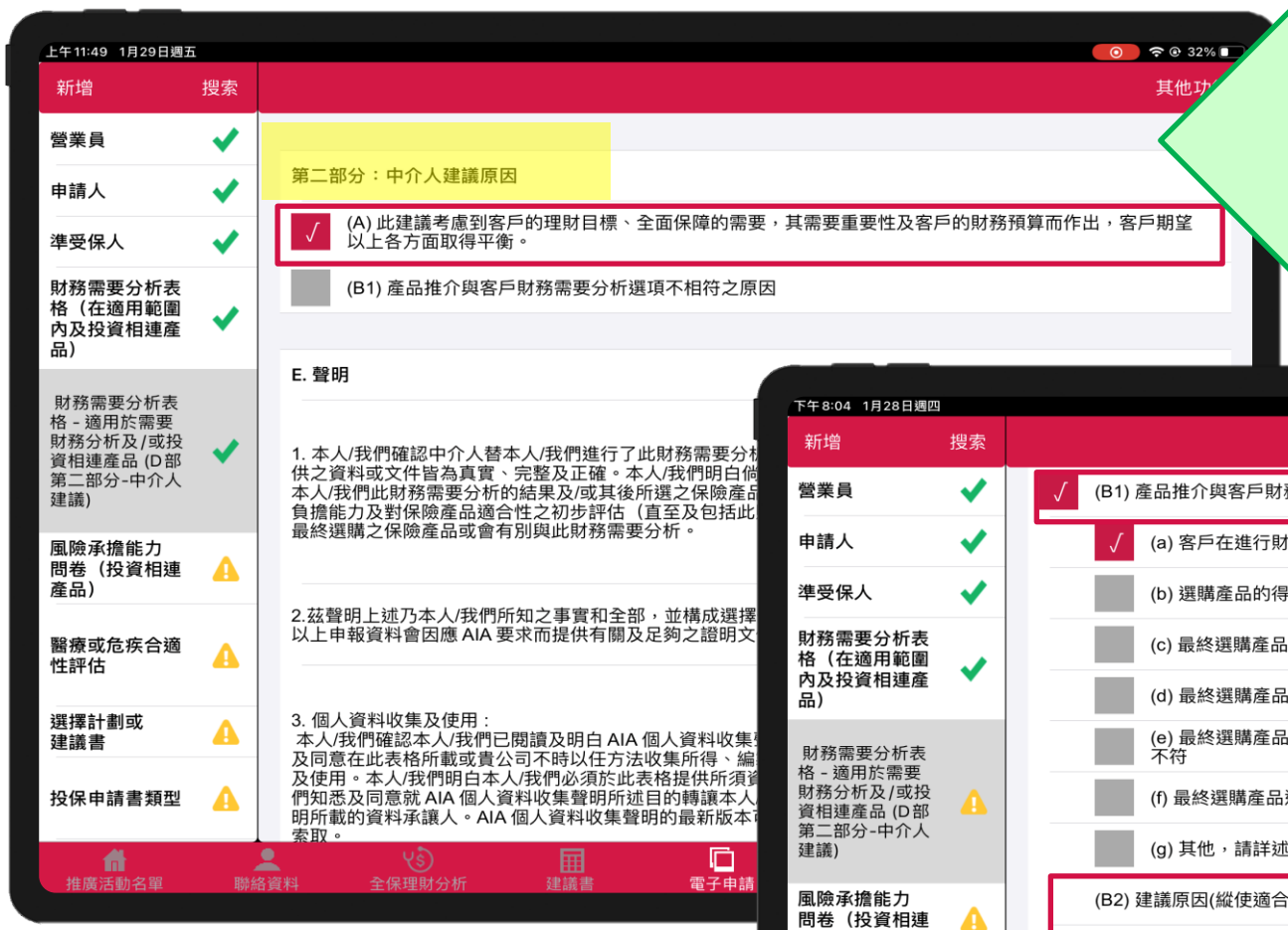
填上最終選購的產品



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

適合性相符▼



iPoS自動勾選
第二部分A選項

適合性不符▼

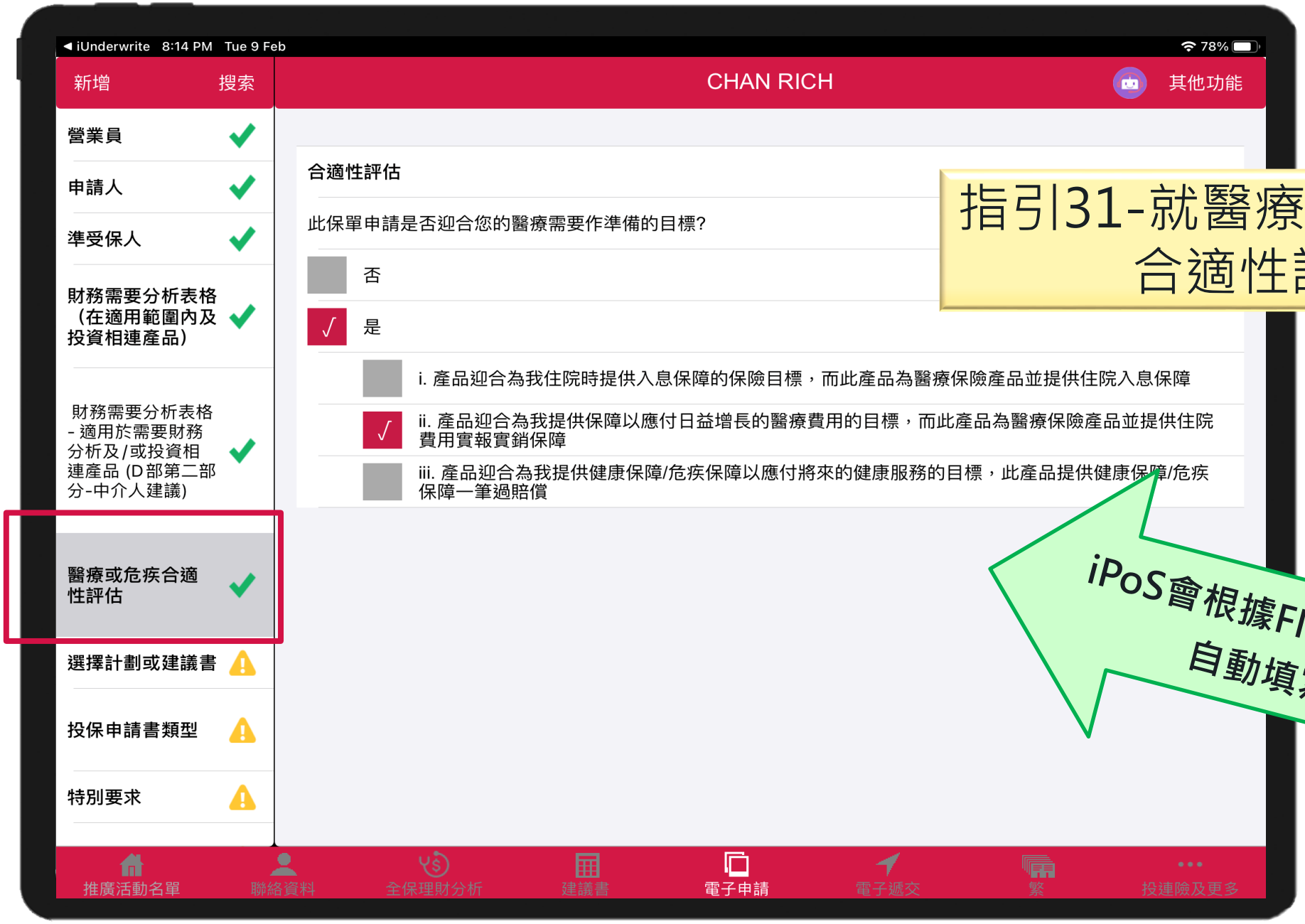


iPoS自動勾選
B1選項-不相符之原因

如欲繼續推薦適合性不符之產品，需要填寫
B2部分-建議原因

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]



指引31-就醫療或危疾產品合適性評估

iPoS會根據FNA之資料自動填寫

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]



適合性評估：

如建議書中，相關年期之投資回報金額與客戶於C1中所填寫的預期投資回報金額不相符 (超出+/- 30%)
iPoS 將出現提示：
請記錄正確金額再重新填寫，再次檢視FNA或更新建議書

提示

1.建議書上於第10年完結時的預期退保總額USD$139555較 C1所列USD$80000超出 ±30%。請再次檢視FNA或更新建議書。否則，ILAS /醫療或危疾產品除外，請於D部分B2註明原因(縱使適合性不符)。

返回修改

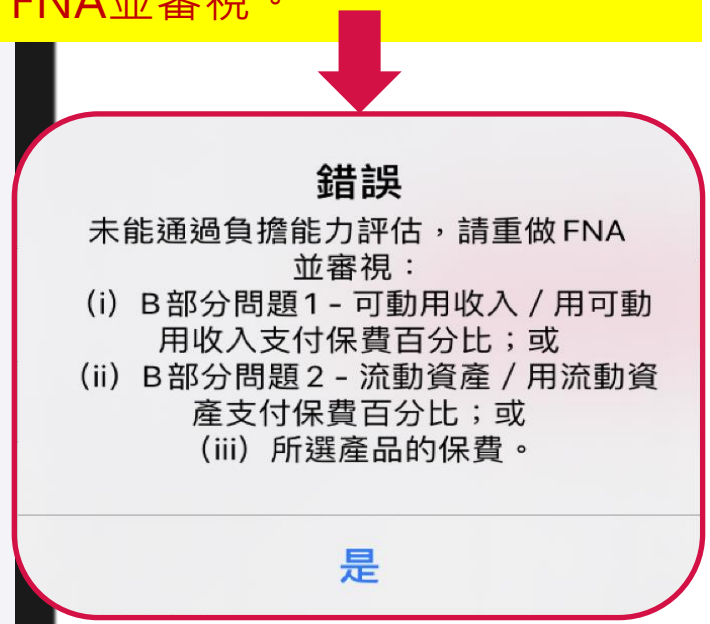
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

保費負擔能力評估：

如建議書之保費與客戶保費負擔能力不相符
iPoS 將出現提示：
未能通過負擔能力評估-請重做FNA並審視。





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]



其他步驟不變
填寫完畢之後即可確定並提交相關申請

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

售後電話跟進

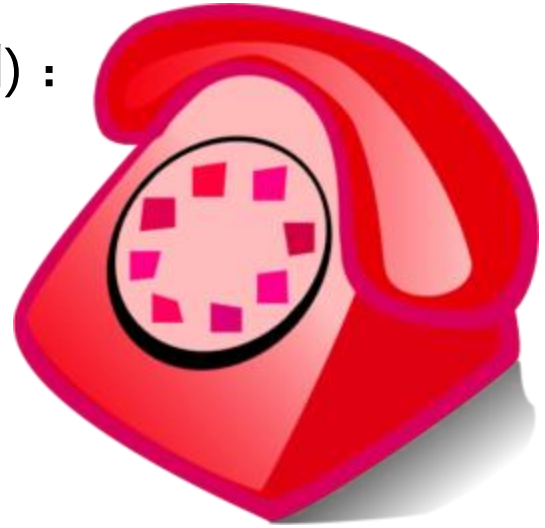
- 所有ILAS保單均需要進行售後電話確認服務

- 其他客戶 (包括新單/增加附加保障/改動基本計劃)：

  a) 客戶每月承擔保費率超過「可動用收入」百分之80或以上；及

  b) 客戶投保目標未能配合產品配搭；及

  c) 客戶曾以「投保申請修正書」更改FNA 合適性問題(C1-4a) 之答案



2016年4月1日起：
屬於「特別客戶」之保單申請人
(即65歲以上、小學或以下程度、無申報收入之申請人)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

5大合規要訣 輕鬆填寫FNA

銷售流程實跟足

FNA產品全期需計足

不同保額要跟足

補充問題會填足

主要保障易滿足

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

瞭解更多如何於iPoS填寫FNA,

輕鬆填寫FNA_IPOS小貼士 EASY TO FILL IN FNA_IPOS TIPS

課程結構

單元	編號
財務資料篇 Financial Information	IPoS_VDO_FI2103260040
產品篇 - 投資連繫壽險產品（ILAS） Product: Investment-linked assurance scheme(ILAS)	IPoS_VDO_ILAS2103260031
產品組合篇-加裕智倍保3+摯誠定期壽險+自選人身意外保險2 Product Combo: PEU3+Wisdom Term Life+PACS2	IPoS_VDO_PEU32103260020
產品組合篇-充裕未來·盈尚+自願醫保靈活計劃 Product Combo: BPV+VHIS Flexi	IPoS_VDO_BPV2103260020

iAcademy 課程路徑

iAcademy ▶ 網上學習課程 ▶ 良好工作習慣

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

個案研討：根據客戶需求製作產品建議書（樂怡人生，愛伴航，盈御多元貨幣計畫2，自願醫保系列（靈活計畫），癌症全方位保障3，添意保1）

請大家用手機拍照這一頁

Young & Upcoming
上位新人類

蘇偉文 Bill（25歲，未婚，非吸煙者）

年薪： HK$360,000　　**家庭：** 與父母同住

興趣： 球類運動，遠足　　**個人背景：** 大學畢業後，任職中學教師



負擔	• 每月個人開支HK$5,000 • 家用 $ 6,000
資產	• 銀行活期存款約HK$200,000 • 已積存MPF約HK$80,000 • 股票約HK$30,000
保險觀念	• 有友人一起運動時昏倒，發現有腦癌，得知醫療洗費龐大，且會影響工作同生活，認為醫療同危疾保障系必需的, 想平衡工作與生活, 希望能定期檢查, 防範癌症影響自在生活 • 感受到生命無常，希望對父母的孝心不受任何意外影響 • 願意支付的保費為可動用收入及流動資產的40%
人生目標	• 希望將來（大概20年後）可以出來創業，擁有一家自己的教育中心（需約至少HK$1,000,000）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

6 大人生目標框架下的個案分析

人生目標	方案	熱門產品	同意的行動
1. 關注身心健康	1. 為自己買Medical, CI	1. Critical illness : OYS 2. Medical: 自願醫保靈活計畫 / 半私家房 + 癌症全方位保障3 (特級)	幫客戶自身做規劃先，之後再約父母見面為他們做規劃
2. 達成自己夢想	1. 為自己買Saving	1. Saving: GP2	
3. 關愛長輩	1. 為自己買LIFE，Accident 2. 為長輩買Medical，Accident, Saving	1. Life: Serene Life 2. Medical:自願醫保靈活計畫 / 半私家房 + 癌症全方位保障3 (特級) 3. Saving: GP2 4. Accident: 添意保1	

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

AIA 全保理財分析報告

FPTP SO BILL　　港幣

您的人生目標

關注身心健康

達成自己的夢想 | 關愛長輩

人壽保障

理想保障	4,375,000
現有保障	310,000
保障缺口	4,065,000



危疾保障

理想保障	1,709,000
現有保障	-
保障缺口	1,709,000
相似客戶的理想保障	2,275,000



醫療保障

理想病房級別	半私家病房
現有病房級別	-
理想現金補貼	-
現有現金補貼	-



目標儲備 （其他儲備）

理想儲備	1,000,000
現有儲備 (將來值)	234,644
儲備缺口	765,356



意外保障

理想保障	1,000,000
現有保障	-
保障缺口	1,000,000
相似客戶的理想保障	1,113,000



目標儲備 （教育儲備）

理想儲備	-
現有儲備 (將來值)	-
儲備缺口	-

目標儲備 （退休儲備）

理想儲備	-
現有儲備 (將來值)	-
儲備缺口	-

計算結果已向下調整至最接近的千位數值。

相似客戶的理想保障/儲備

指與您相似的客戶之理想保障/儲備，有關理想保障/儲備是根據AIA內部數據，配合人工智能計算和您相似的高保障客戶群的保障後所得出。內部數據只包括個人人壽保險（不包括萬用壽險及投資相連壽險），不包括團體保險和退休金。

[AI

產品詳情

產品詳情頁面主要包含四大板塊：

1 產品介紹 **2** AIA Vitality 健康程式介紹及查詢會籍狀態（如適用）**3** 選擇AIA Vitality 健康程式會籍的狀態/興趣選擇（如適用）及 **4** 輸入有關保單資料



AIA confidential and p

[AIA – INTERNAL]

產品詳情 – 產品介紹

VOYS - AIA 健康系列: 「愛伴航」

1

都市人工作壓力大，作息不定時，飲食無規律，都會影響身體健康，年輕人士患上癌症、心臟病、中風或腦退化疾病等常見嚴重疾病漸趨普遍。幸好醫學昌明，現今罹患危疾的存活率有所提升，然而在治療過程中須應付的醫療及藥物開支，往往為家庭帶來沉重的經濟負擔。

「愛伴航」/「愛伴航 – 首護摯寶」提供多項危疾賠償總額達原有保額的900%，保障您一旦患上癌症、心臟病、中風和腦退化疾病等危疾，或要留醫深切治療病房，是您在人生旅途航行的可靠夥伴，助您擁抱無憂未來。

您亦可於心肝寶貝出生前投保「愛伴航 – 首護摯寶」，市場首創讓孩子從呱呱落地的一刻，即時享有保障及儲蓄。即使日後不幸發現孩子患上先天性疾病或其他危疾，您仍能安然面對。從此以後，無論遇到任何風浪，您都能陪同子女昂首闊步、積極向前。

保障期	投保年齡
終身	「愛伴航」：15日至65歲； 「愛伴航 – 首護摯寶」：18歲至45歲，懷孕期第22週或以上 (受保媽媽)

2 瀏覽產品簡介

3 分享產品簡介

4 查看所有最新AIA推廣活動

AIA Vitality 健康程式

什麼是AIA Vitality健康程式?

查詢AIA Vitality會籍狀態

1 產品簡介描述

2 點擊 **瀏覽產品簡介** 以打開產品簡介



3 點擊 **分享產品簡介**，顯示QR Code及複製連結

- 掃描QR Code，可前往AIA公司網站查閱產品簡介
- 點擊 **複製連結**，複製產品簡介網站連結，分享該產品簡介



4 點擊 **查看所有最新AIA推廣活動**，打開AIA公司網站，瞭解最新的優惠詳情



[AIA – INTERNAL]

產品詳情 – AIA Vitality 健康程式介紹及選擇

當受保人年齡>=18歲，AIA Vitality 健康程式內容將顯示於產品資料頁面（如適用）



點擊後以前往AIA公司網站以**瀏覽 AIA Vitality 資訊**



點擊後以前往AIA公司網站以**查詢 AIA Vitality 會籍狀態**



- 點擊**有興趣/已經參與**，表示有興趣/已參與AIA Vitality會籍。所顯示的產品將爲AIA Vitality 版本。及享有保費折扣
- 點擊**未有興趣**，表示不參與，所顯示的產品將為非AIA Vitality 版本

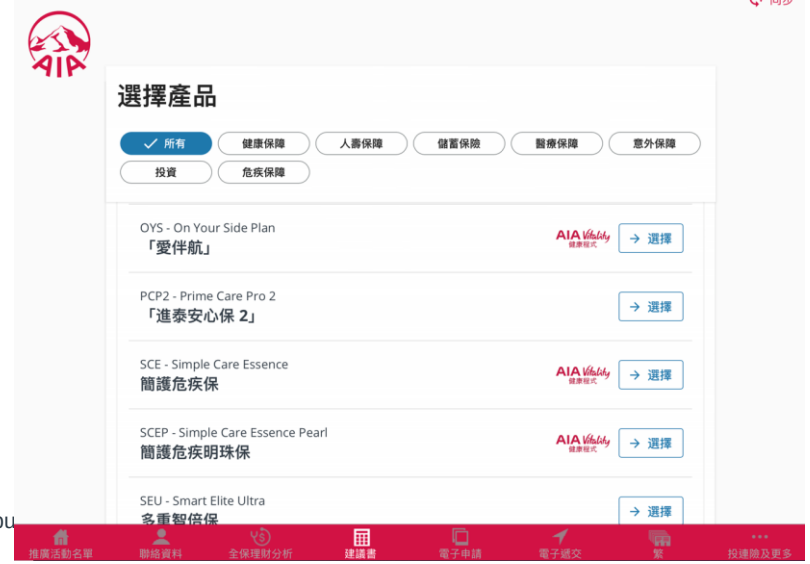
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

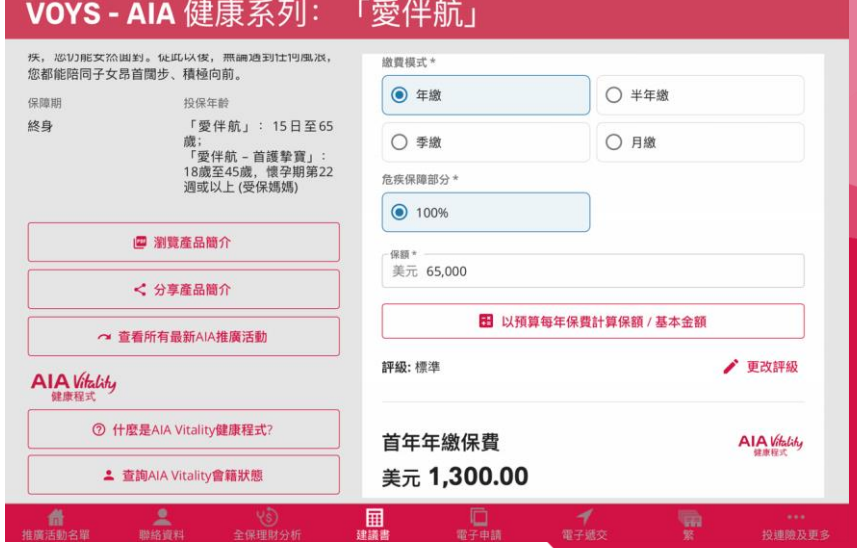
用iPoS為Bill先生出一份”愛伴航”的建議書

- 稱謂：Bill 先生
- 英文姓氏：So
- 性別：男
- 年齡：25歲
- 非吸煙者
- 職業：中學教師
- 貨幣：美元
- 保費繳付年期：25年
- 保額：USD65,000
- 繳費模式：年繳
- 1 USD=7.8HKD







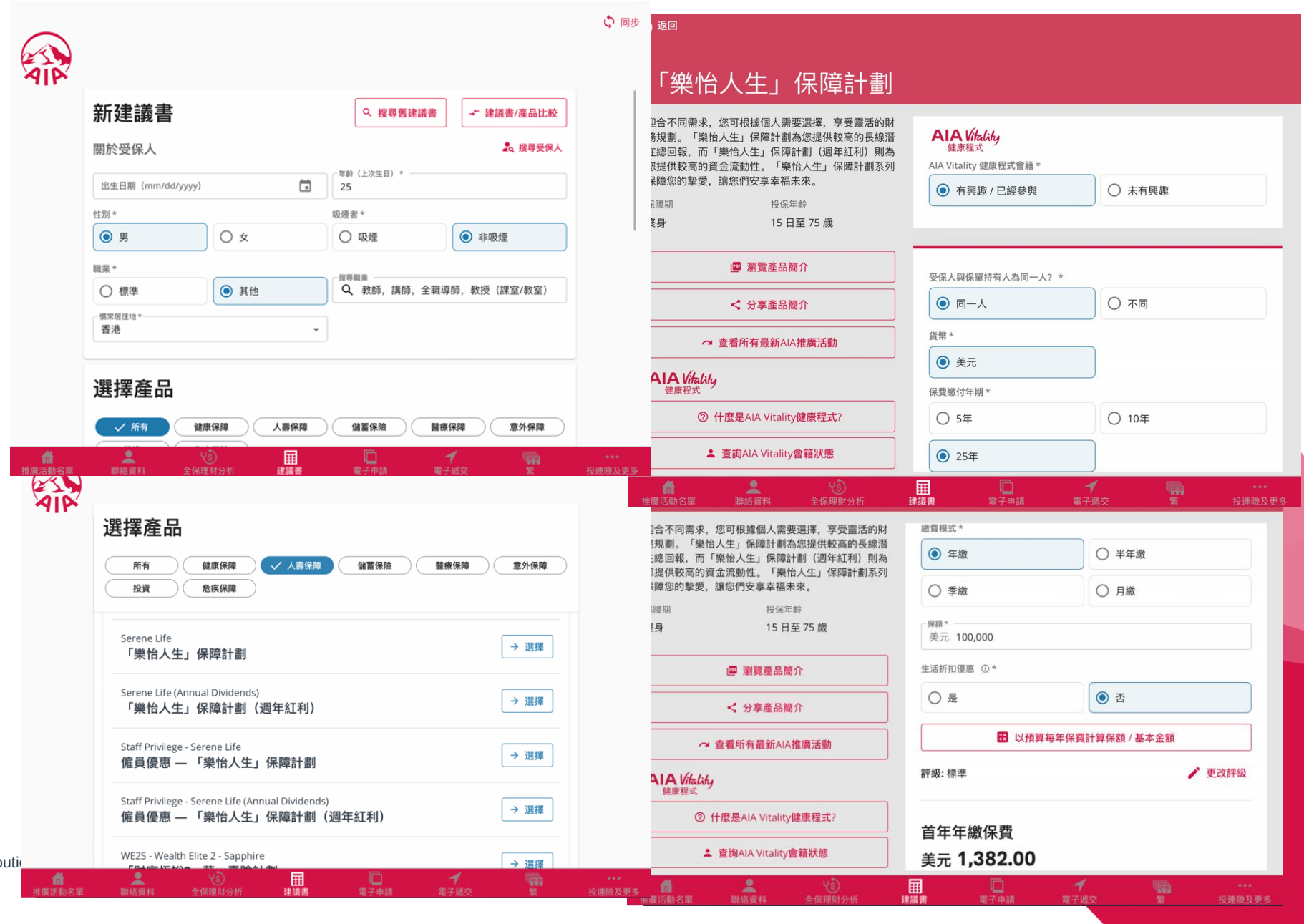


AIA confidential and proprietary information. Not for distribu

[AIA – PUBLIC]

用iPoS為Bill先生出一份"樂怡人生保障計劃"的建議書

- 稱謂：Bill 先生
- 英文姓氏：So
- 性別：男
- 年齡：25歲
- 非吸煙者
- 職業：中學教師
- 貨幣：美元
- 保費交付年期：25年
- 保額：USD100,000
- 繳費模式：年繳

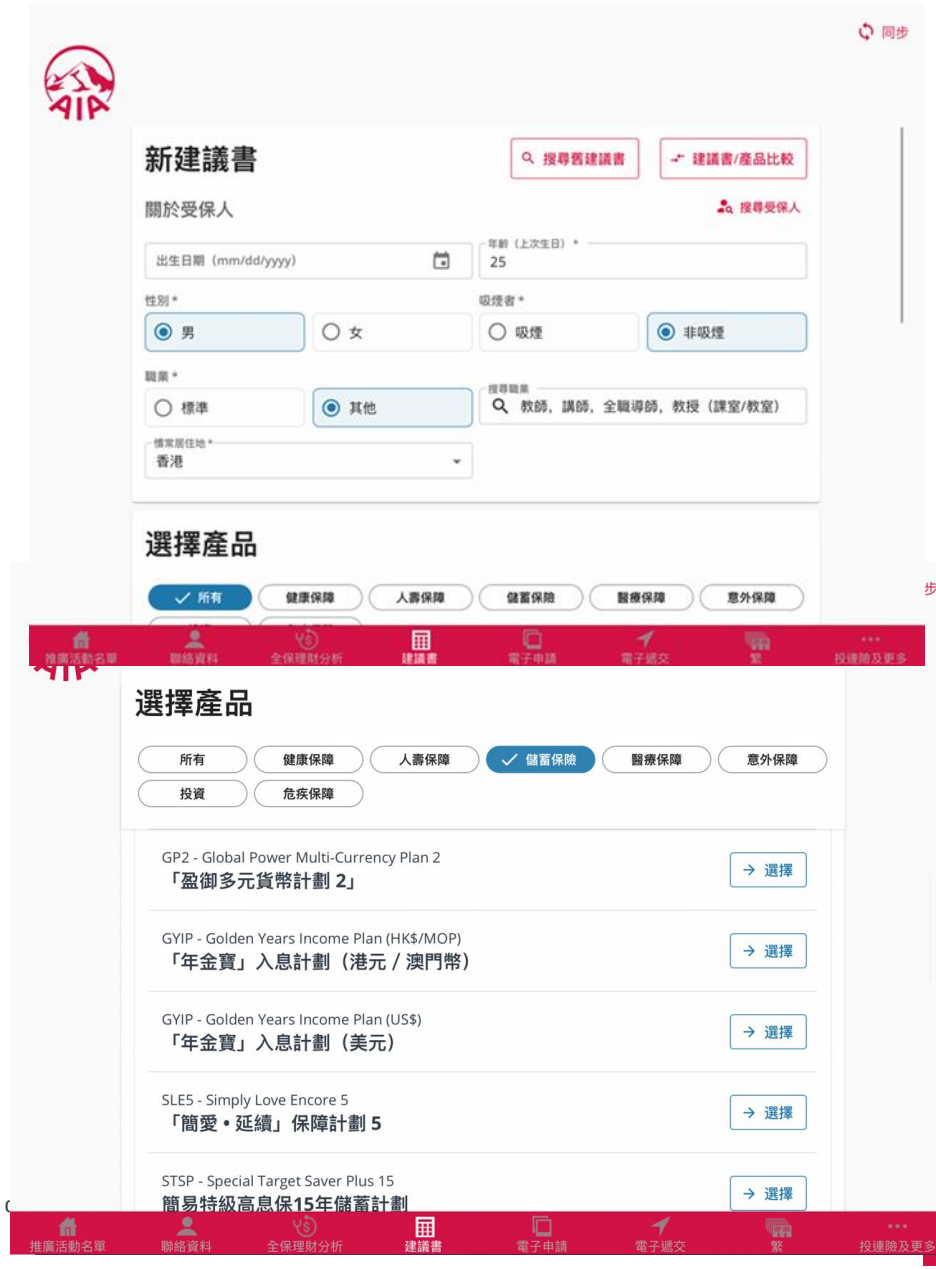


AIA confidential and proprietary information. Not for distributi

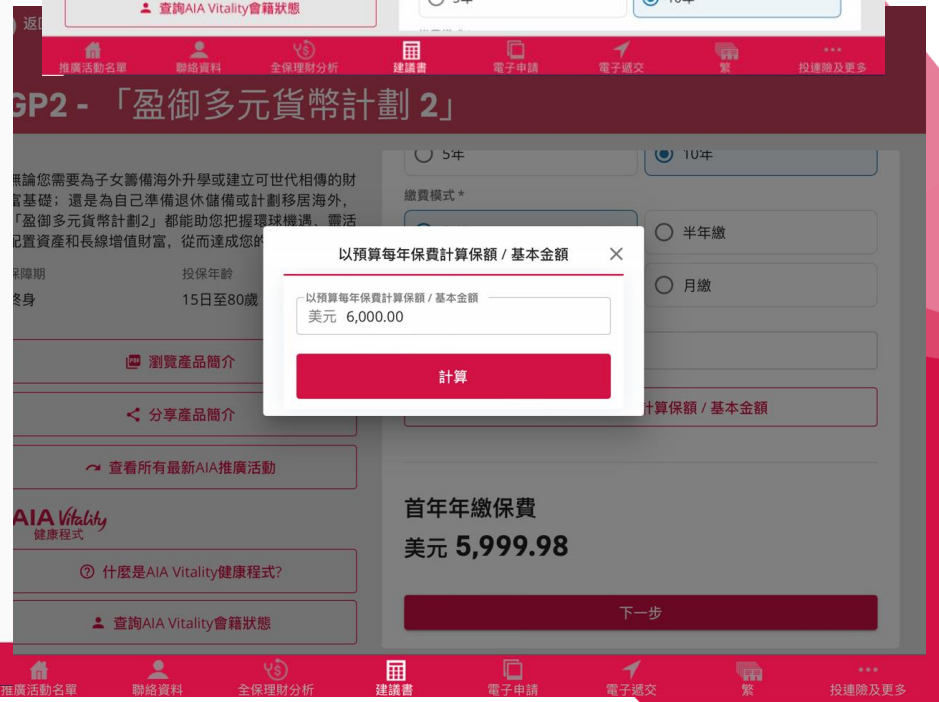
[AIA – PUBLIC]

用iPoS為Bill先生出一份”盈御多元貨幣計畫2”建議書

- 稱謂：Bill 先生
- 英文姓氏：So
- 性別：男
- 年齡：25歲
- 非吸煙者
- 職業：中學教師
- 貨幣：美元
- 保費繳付年期：10年
- 年繳保費：USD 6,000
- (1 USD=7.8HKD)







AIA confidential and proprietary information. Not for

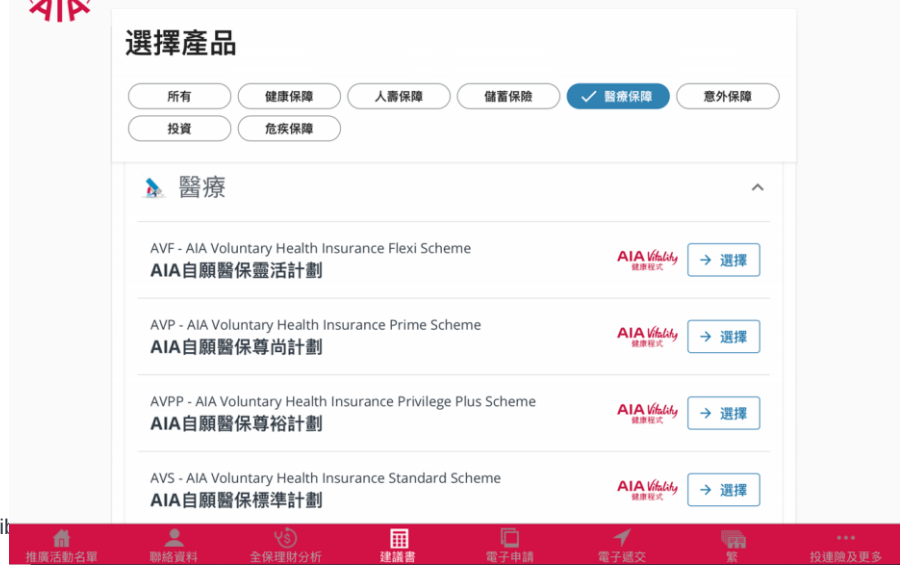
[AIA – PUBLIC]

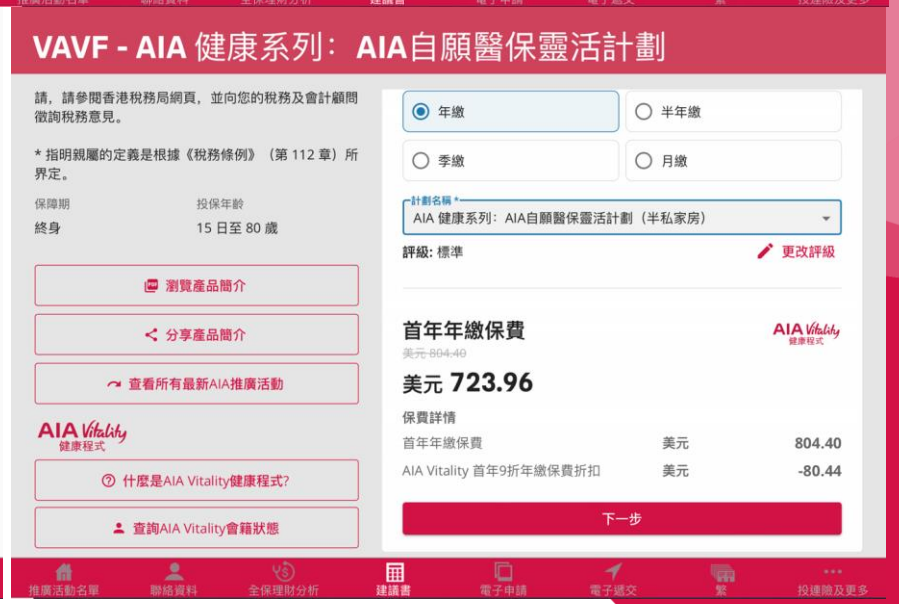
用iPoS為Bill先生出一份"AIA自願醫保靈活計劃"的建議書

- 稱謂：Bill 先生
- 英文姓氏：So
- 性別：男
- 年齡：25歲
- 非吸煙者
- 職業：中學教師
- 貨幣：美元
- 繳費模式：年繳







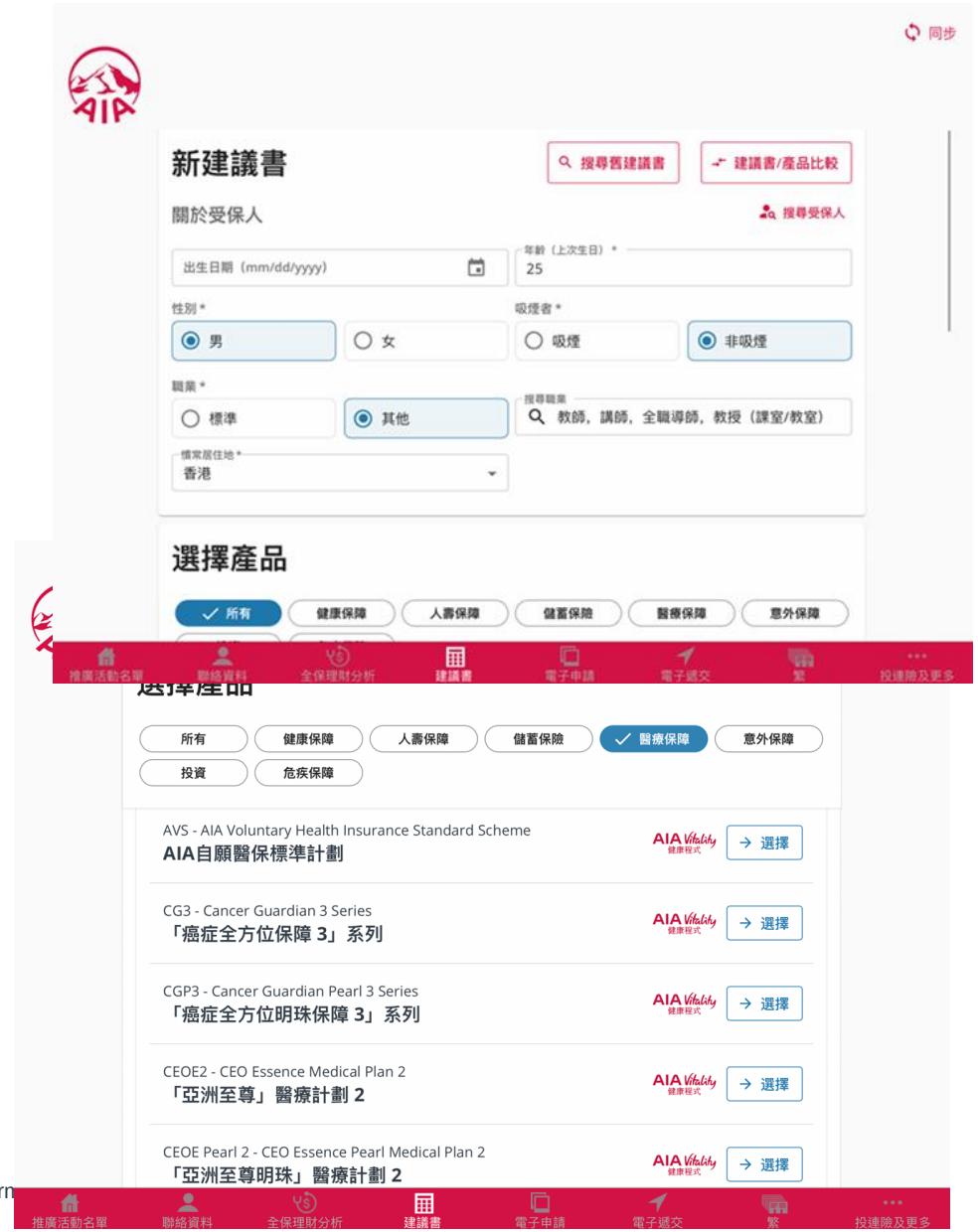


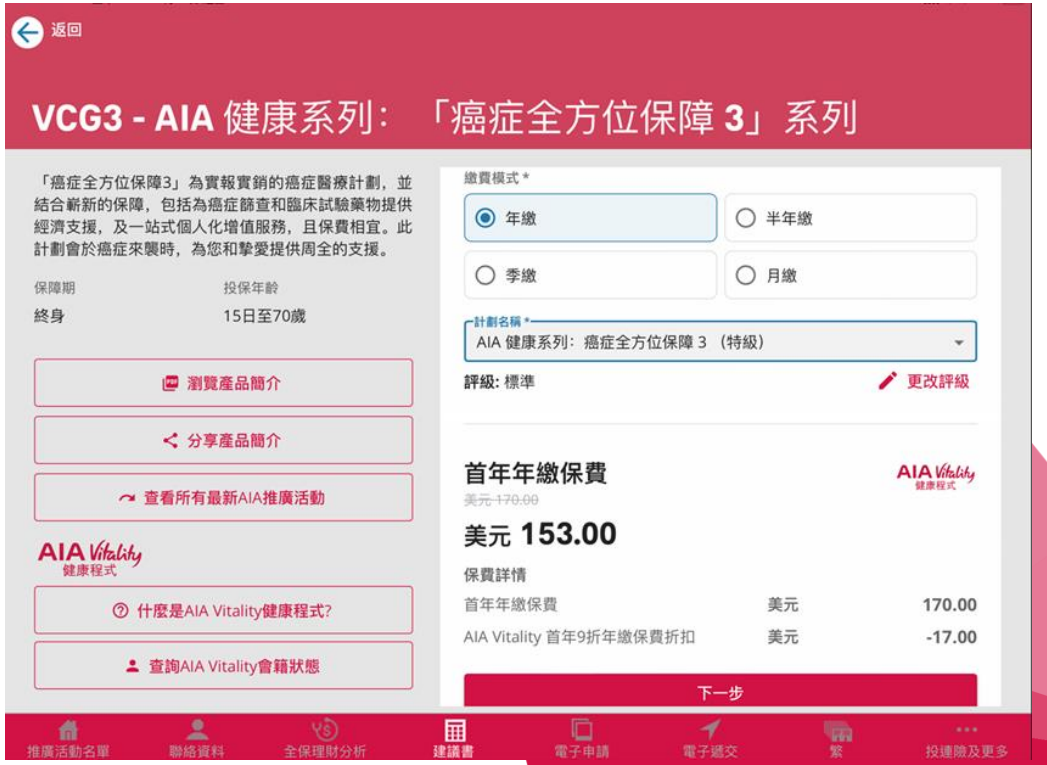
AIA confidential and proprietary information. Not for distri

[AIA – PUBLIC]

用iPoS為Bill先生出一份”癌症全方位保障3 ”的建議書

- 稱謂：Bill 先生
- 英文姓氏：So
- 性別：男
- 年齡：25歲
- 非吸煙者
- 職業：中學教師
- 貨幣：美元
- 級別：特級
- 繳費模式：年繳



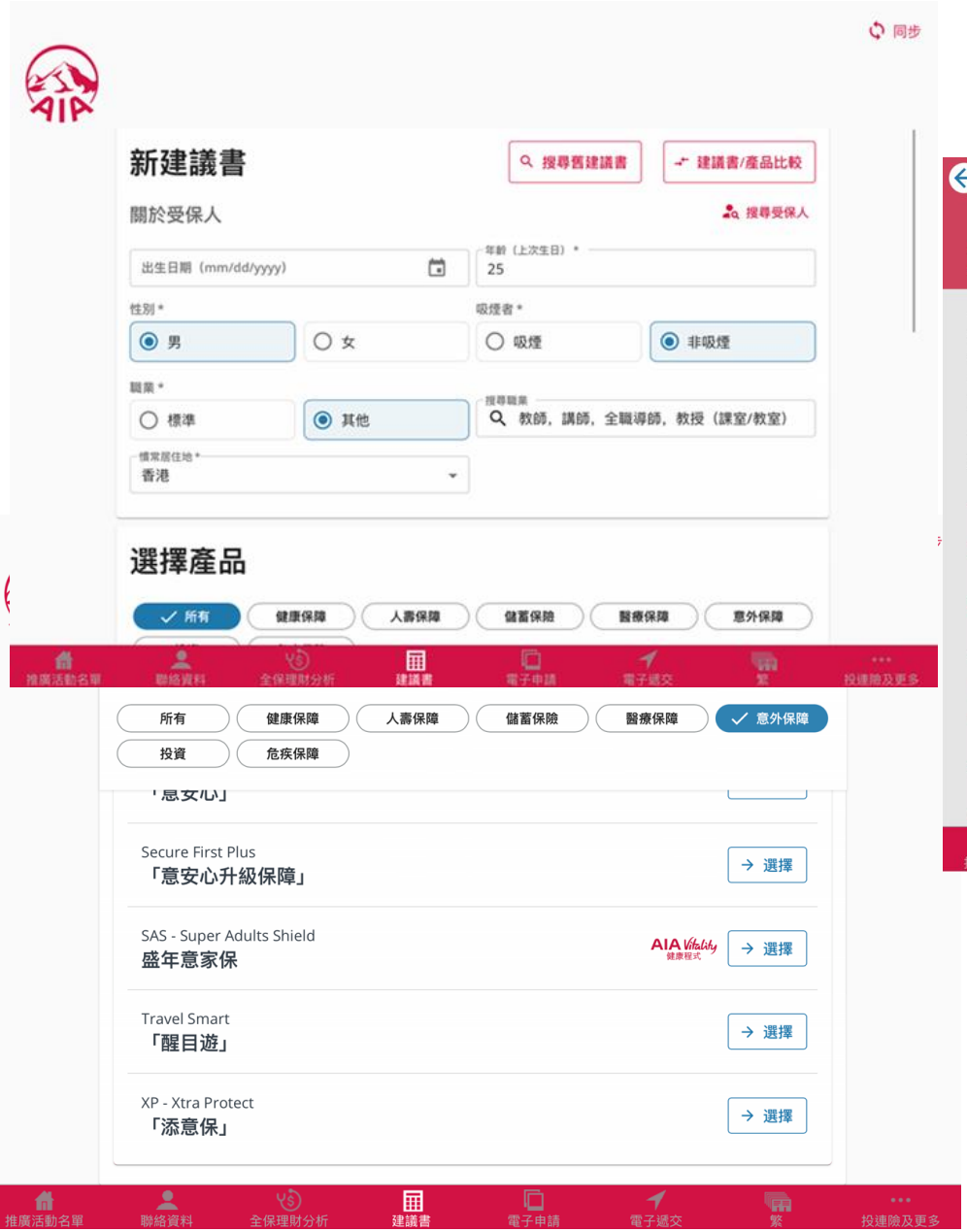


AIA confidential and proprietary inform

[AIA – PUBLIC]

用iPoS為Bill先生出一份”添意保-計劃1”的建議書

- 稱謂：Bill 先生
- 英文姓氏：So
- 性別：男
- 年齡：25歲
- 非吸煙者
- 職業：中學教師
- 貨幣：港幣
- 繳費模式：年繳





AIA confidential and proprietary informa

[AIA – PUBLIC]

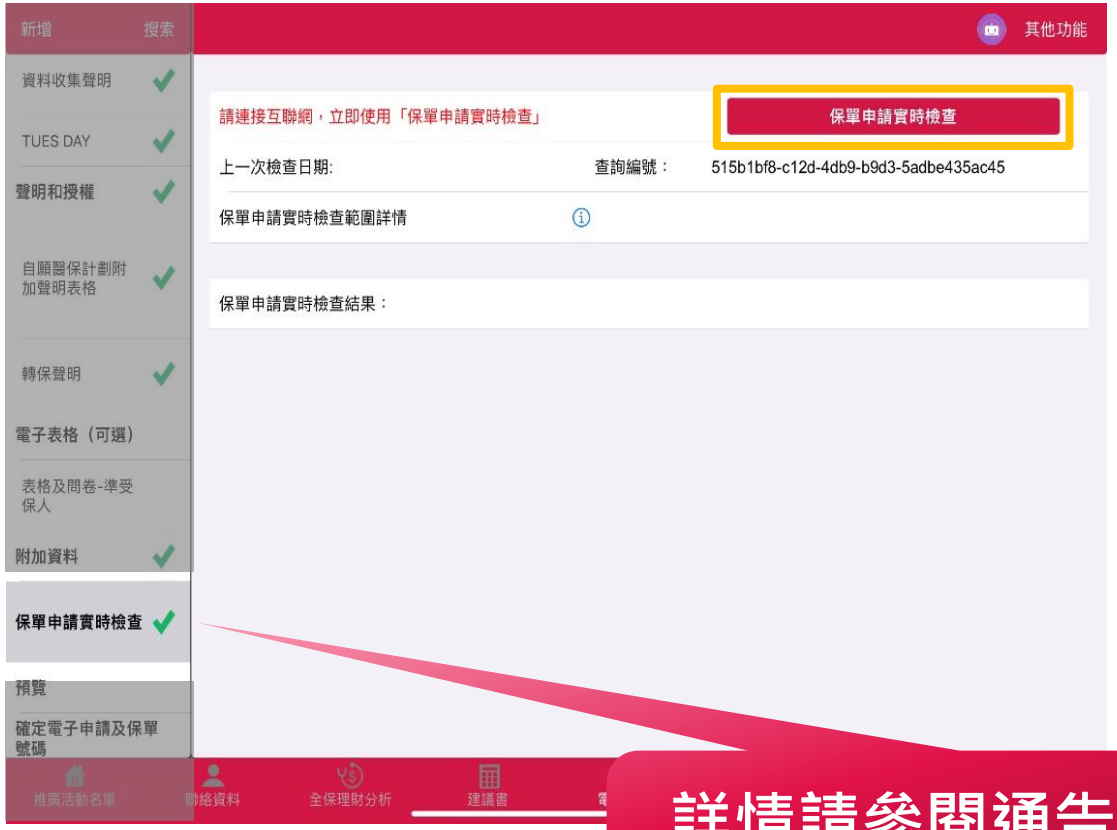
HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

iPOS升級功能

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

為協助各財務策劃顧問更快完成新生意，iPoS連接網路後可以體驗升級版「保單申請實時檢查」所提供的二十四小時全天候檢查服務及此功能已縮短等候時間



實用功能包括：

1. 申請人及準受保人的個人資料檢查
2. 檢查每月支出對比AIA每月保費總和(FNA)
3. 檢查現有保單（轉保）
4. 提醒計劃系列個人保障上限
5. 提醒受保人是AIA Vitality會員但申請非「AIA健康系列產品」
6. 提醒完成財務核保要求

詳情請參閱通告A210610
Please refer to memo A210610 for details

大大節省投保時的問題

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

10分鐘小息時間, 請準時回來



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

Session 3:

（三）成交及客戶的疑慮處理

- 成交前的準備和成交步驟
- 講解建議書（原則，方法及 FAB技巧)
- 成交信號及方法（客戶的疑慮處理）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

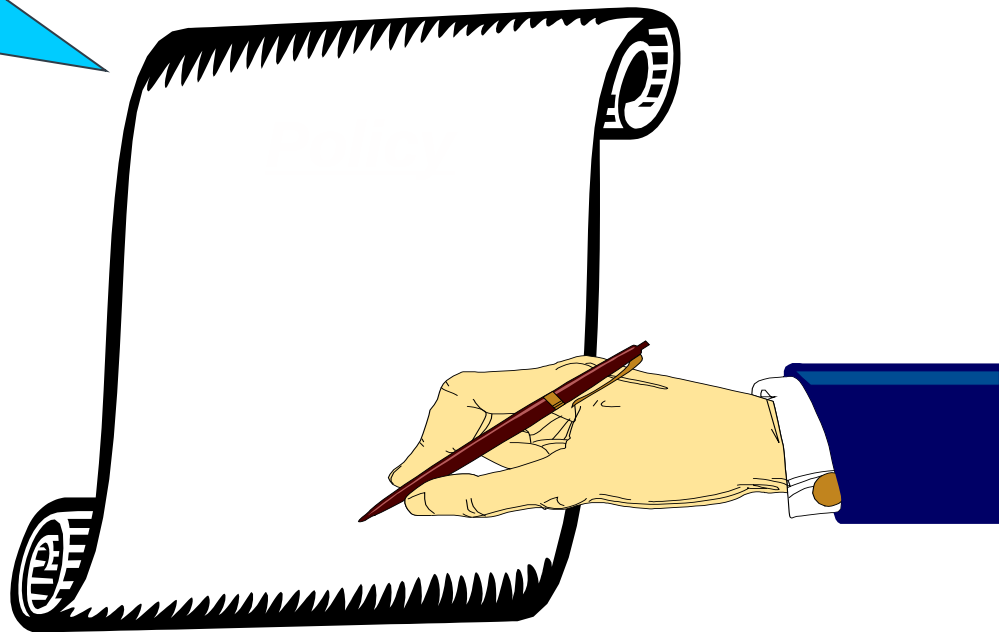
HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

（三）成交及客戶的疑慮處理

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

Objective of Closing
成交面談之目的

Sign Application
簽單



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Importance of Closing
成交面談之重要性



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Importance of Closing
成交面談之重要性

For Clients, WIN贏
對客戶而言

>Implementation = Total Protection

>付諸實行 = 全面保障

For Financial Planners, WIN贏
財務策劃顧問

✓>Implementation = Business

>付諸實行 = 生意

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

Closing Preparation & Steps
成交前的準備和步驟

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

Final Preparation
最後準備

MPET

Mental 思想上

Physical 身體上

Environmental 環境

Tools 工具

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Mental Preparation
思想上的準備

Positive Thinking

正面積極的思維

Anticipated Concerns

預期會遇到異議

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Physical Preparation
身體上的準備

Professional Image
專業形象

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Environmental Preparation
環境的準備

Choose a Silent & Comfortable Place
選擇一個寧靜及舒適的地方

Arrive Earlier
提早到達

Choose Proper Seats
選擇適當的座位

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Tools Preparation
工具的準備



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

iPoS (interactive Point of Sales)
流動銷售點方案



E-Application
電子投保申請書



NB E-Submission
電子遞交

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Steps of Closing
圓滿成交的步驟

- Trial Closing
  嘗試成交
- Summary of Benefits
  利益總結
- Proposal Presentation
  解釋建議書
- Check Sincerity
  測試誠意
- Recall Previous Discussion with FNA
  重溫上次面談資料
- Ice Breaking
  破冰



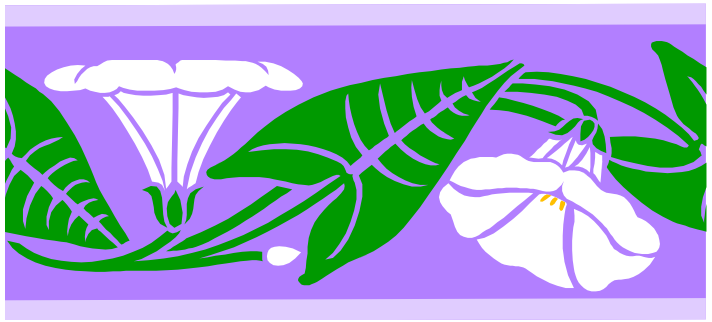
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Steps of Closing
圓滿成交的步驟

Recall previous discussion with FNA
重溫上次面談資料

- Re-establishes rapport
  再次建立關係 – 水溫, 準備功夫
- Summarize on prospect's needs
  總結準客戶的需要



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Steps of Closing
圓滿成交的步驟

Check Sincerity
測試誠意

- Re-affirms prospect's needs/ goals
  肯定客戶的需要

- Assure with prospect has no significant change in his financial status
  確認客戶對財務狀況沒有重大改變

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

Proposal Presentation

解釋建議書（原則，方法及FAB技巧)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

Steps of Closing
圓滿成交的步驟

Proposal Presentation
解釋建議書

- Share proposal and confirm prospect's understanding
  詳細解釋建議書內容及確認客戶對建議書的理解

- Link benefits to prospect's needs by the features and advantage
  串連客戶的需要及建議方案的特色或益處

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

講解建議書

匹配需求>產品特色

財務策劃顧問是造夢者，描繪生活藍圖>數字

講解亮點，切勿製造更多問題

KISS 原則

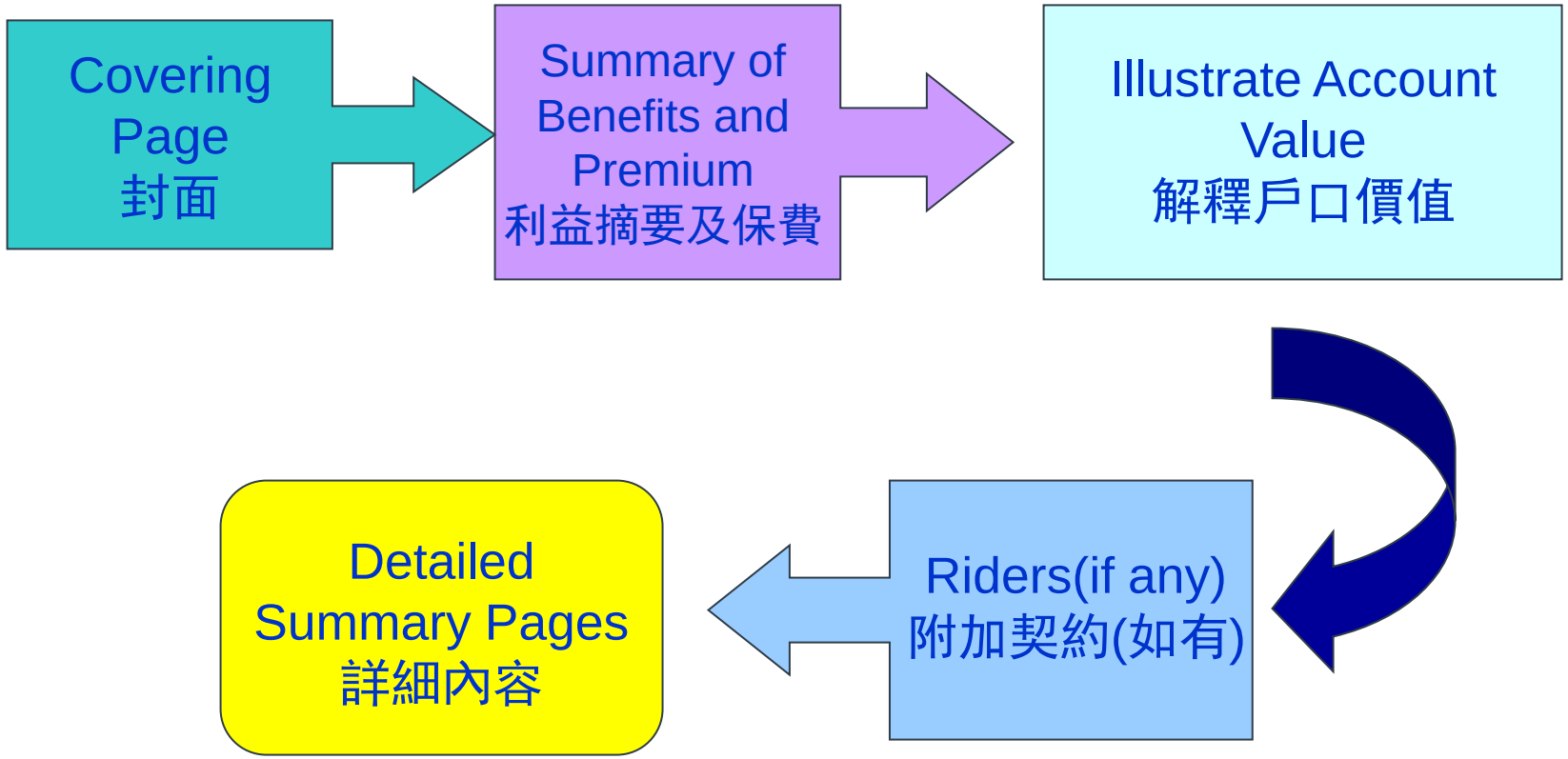
- **K-Keep**
- **I-It**
- **S-Short**
- **S-Simple**



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Steps of Proposal Presentation
解釋建議書的步驟



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

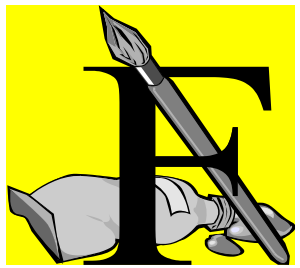
Use Features, Advantages & Benefits to Present the Solution
利用產品特色(Feature)，優點(Advantage)及客戶的惠益(Benefit)演繹建議的方案



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

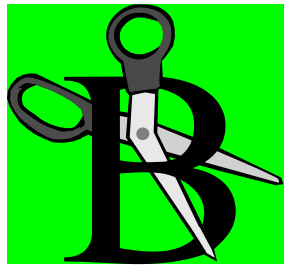
產品特色(Feature)，優點(Advantage)及客戶的惠益(Benefit)



What the product can do
產品的用途



What so good
about the product
產品的優點



What so good to the CLIENT
產品為客人帶來的好處

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]



F — Feature
保費繳付年期的特點

- 18年保費繳付年期後不用再供款
- 享有一生人壽保障

A — Advantage
保費繳付年期的優點

- 每期保費相對較低

B — Benefit
保費繳付年期的好處

- 供款更輕鬆
- 退休後無後顧之憂

在尋找客戶環節中，我們的目的在於確保有充足的準客戶。

Effective Numerical Presentation
有效的數據演繹

- **Use FAB Approach to Highlight the "meaning" of figures to clients**
  利用FAB的方法，突出對客戶「有意義」的數字

- **Choose 3-5 items to present**
  選擇 3-5個項目作演繹

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Effective Numerical Presentation 有效的數據演繹

友邦保險（國際）有限公司

受保人資料

姓名:	SO BILL 先生 FPTP	貨幣:	美元
年齡:	25	保額:	$ 100,000
性別(吸煙狀況):	男(非吸煙)	基本保單的首年保費:	$ 1,382.00

基本保單	保額	保障年期	首年保費
「樂怡人生」保障計劃（25 年繳費）	100,000	終身	1,382.00
附加契約			
免付保費附加契約 (基本計劃)	100,000	25	0.00
		保費總和:	1,382.00

保單年度終結	繳付保費總額	退保發還金額			身故賠償額		
		保證金額	非保證金額 終期紅利	總額	保證金額	非保證金額 終期紅利	總額
1	1,382	0	0	0	100,000	0	100,000
2	2,764	68	0	68	100,000	0	100,000
3	4,146	340	40	380	100,000	40	100,040
4	5,528	681	80	761	100,000	80	100,080
5	6,910	1,021	200	1,221	100,000	200	100,200
10	13,820	3,302	2,130	5,432	100,000	2,130	102,130
15	20,730	8,659	3,350	12,009	100,000	3,350	103,350
20	27,640	22,737	11,880	34,617	100,000	11,880	111,880
25	34,550	37,289	14,610	51,899	100,000	14,610	114,610
30	34,550	38,917	29,320	68,237	100,000	29,320	129,320
65歲	34,550	41,361	64,910	106,271	100,000	64,910	164,910
70歲	34,550	42,669	90,080	132,749	100,000	90,080	190,080
75歲	34,550	44,000	128,000	172,000	100,000	128,000	228,000
80歲	34,550	45,433	173,100	218,533	100,000	173,100	273,100
85歲	34,550	46,891	233,080	279,971	100,000	233,080	333,080
90歲	34,550	59,589	297,620	357,209	100,000	297,620	397,620
95歲	34,550	79,795	381,820	461,615	100,000	381,820	481,820
100歲	34,550	100,000	489,830	589,830	100,000	489,830	589,830

AIA confide

[AIA – PUBLIC]

Steps of Closing
圓滿成交的步驟

Summary of Benefits
利益總結

- Summarize solution according to its practicality and benefits

  根據實用性及需要總結建議

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Steps of Closing
圓滿成交的步驟

Trial Closing
嘗試成交

- Trial Close at least **5 TIMES**
  最少嘗試成交 **5 次**

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

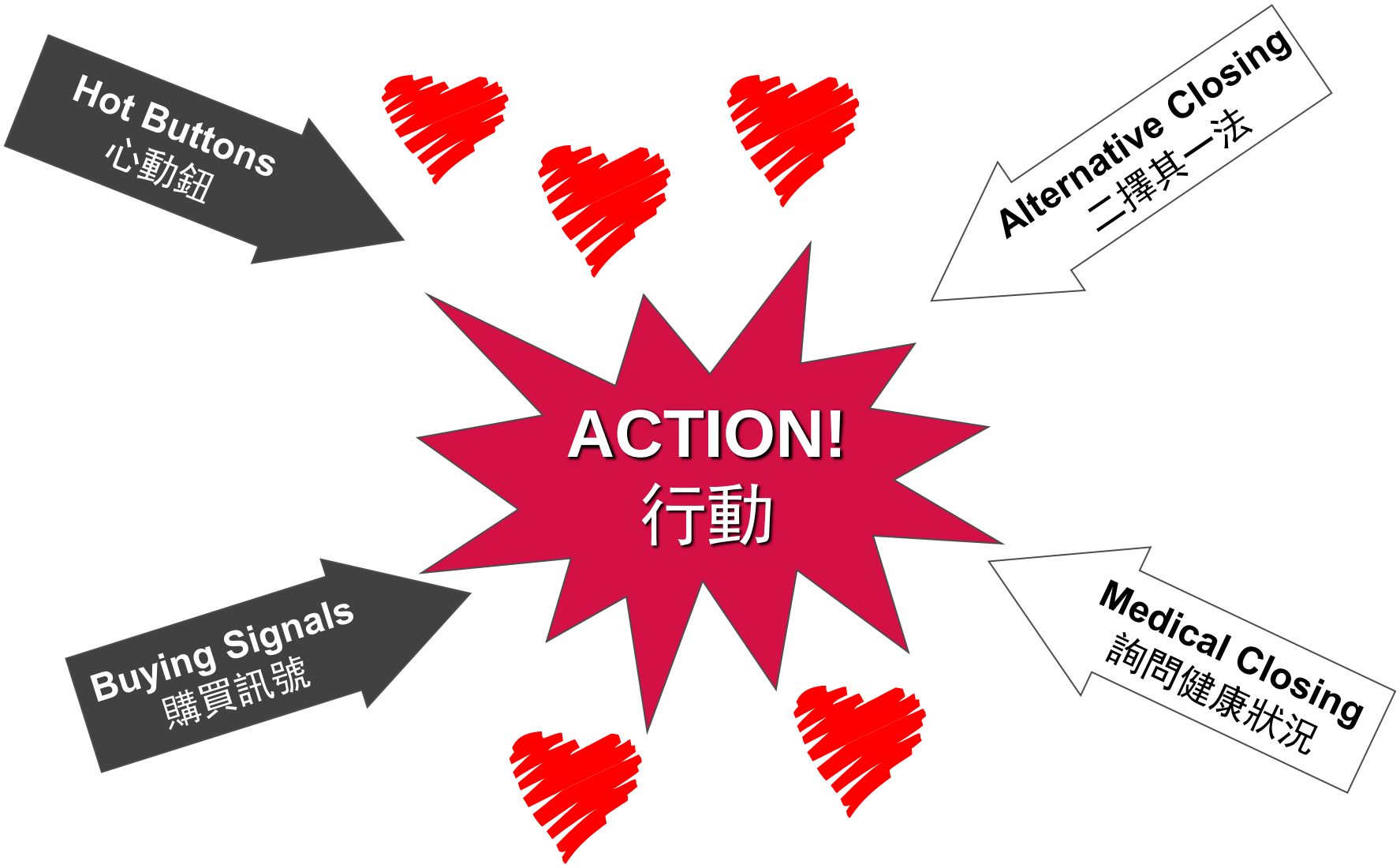
[AIA – PUBLIC]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

Closing Alerts & Methods
成交信號及方法（客戶的疑慮處理）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

Closing Alerts/Methods
建議方案時的注意事項或技巧



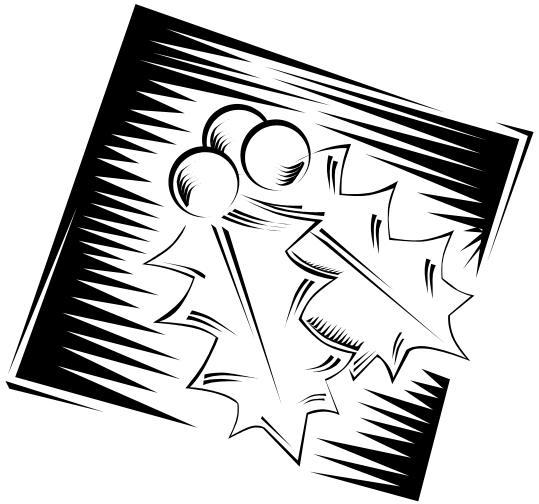
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Closing Alerts
建議方案時的注意事項

Hot Buttons
心動鈕

- Some areas that the client care the most. e.g. spouse or children
  客戶最關心的事項
  例如：配偶或子女



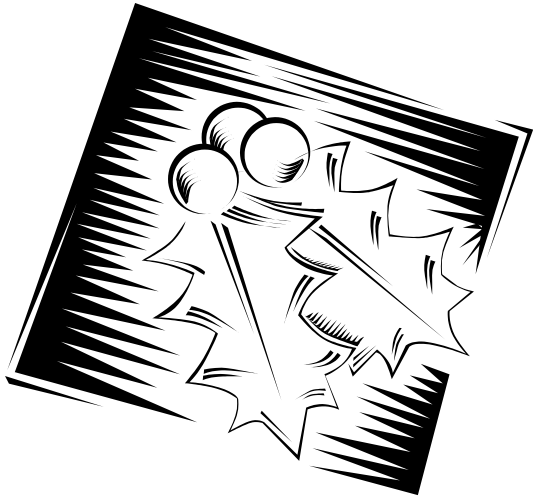
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Closing Alerts
建議方案時的注意事項

Buying Signals
購買訊號

- The expression or body language which shows the client has great desire to take action
  客戶的表現及身體語言顯示出有強烈的行動意欲



- 行為訊號: 客戶的身體向前傾；點頭；
- 表情訊號：跟你有eye contact；
- 語言訊號：客戶詢問一些有意義的問題，例如：受益人可以超過一位嗎？

客戶如果有興趣，才會想問問題，希望瞭解更多，可以做出正確的決定，所以大家要提前做好準備，好好回答客戶的疑問。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Closing Methods
成交方法

- **Alternative Closing**
  二擇其一法
- **Medical Closing**
  詢問健康狀況

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Closing
圓滿成交

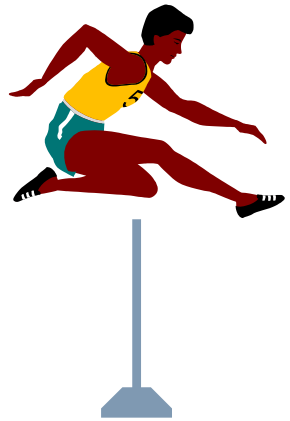


AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Types and ways of Managing Concerns
處理異議的方法

FNA Interview / Closing (Solution Presentation) / Sales Follow Through (Getting Referral) Use “LSCPA” technique
財務需要分析面談 / 圓滿成交(建議方案) / 售後服務 (客戶推介)運用「LSCPA」技巧



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

“LSCPA” Technique
“LSCPA” 技巧

Listen	聆聽
Share	尊重及體恤
Clarify	釐清異議
Problem solving	解決問題
Ask for action	要求付諸實行

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

“LSCPA” Technique
“LSCPA” 技巧

演練環節：

（一）. 冇錢呀

（二）. 我要考慮一下先

（三）. FP 唔做會點

3人一組，分配角色A, B, C

1. 第（一）題：B同事做FP，A做客戶，C評分（2mins）
2. 第（二）題：C同事做FP，B做客戶，A評分（2mins）
3. 第（三）題：A同事做FP，C做客戶，B評分（2mins）
4. 互相反饋意見（2mins）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

“LSCPA” 技巧演練

(詳情請參考【友邦A動力 簡易會客講稿】)

(一)冇錢呀

財　：　以目前嘅環球經濟，我諗每個人，不論係經濟上或心理上，多少都會受到啲影響，你唔想因為實行呢個計劃而影響日常嘅生活，尤其係喺經濟前景不明朗嘅時候，萬一有需要用錢，就會缺少咗可動用嘅資金喇，係咪咁呀？

客　：　係啊！

財　：　JOHN，就係因為你係一個有計劃嘅人，呢個計劃更加係你必須嘅。呢個計劃唔係要降低你嘅生活水準，反而係要俾你一個生活保証，尤其喺嗰啲特別艱難嘅時刻。人生無常，趁我哋仲可以自由選擇時，就要做多啲對自己有益嘅決定，例如儲多一分一毫，為自己同埋自己關心嘅人嘅生活做準備，好過有事嗰時先至擔心唔知點算，係唔係？

客　：　咁又係！

財　：　況且呢個計劃每日要俾嘅，其實只係一份午餐嘅價錢，而家慳啲，第時老咗送自己一份大禮，總好過不明不白咁就洗咗佢。不如就等我幫你開始呢個儲蓄嘅習慣啦！我提議為你安排每個月自動轉帳，你意思點？

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

“LSCPA” 技巧演練

(詳情請參考【友邦A動力 簡易會客講稿】)

（二）我要考慮一下先

財　：　唔.....我明白嘅。作為消費者，喺買嘢之前再三考慮係好正常嘅。有時我都係咁，明明想買一件鍾意嘅嘢，但又驚做錯決定，內心好矛盾，係咪？

客　：　都係架！

財　：　JOHN，等我問嚇你吖，你認為參加呢個計劃，對你嘅好處係乜呢？呢啲好處對你黎講重要嗎？如果突然發生嚴重意外，你最後悔既係咩呢？

我明白作為消費者，總係想買到最超值、最完美嘅貨品。甚至希望產品可以永遠都咁優勝，一件到尾。可惜真相係：世上根本冇十全十美嘅事物。世事瞬息萬變，只要呢個計劃喺呢一刻能照顧到你嘅需要，唔會令你一旦有意外時終身抱憾先至係最重要嘅，其餘嘅問題，我哋公司有成接近一百萬嘅客戶同你分擔，有乜嘢好驚？

客　：　咁都啱嘅！

財　：　咁請問你目前嘅健康情況係點？我需要你多一啲嘅資料。請問你.....

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

“LSCPA” 技巧演練

(詳情請參考【友邦A動力 簡易會客講稿】)

（三）FP 唔做會點

客　：　「你唔做我點呀？」

財　：　JOHN 呀，我好瞭解你嘅顧慮。但除咗呢個原因，仲有冇其他原因呢？

客　：　冇喇！

財　：　JOHN！好多客人喺決定時都覺得呢個係一個重要嘅因素，老實講，我都明白嘅！
不過 JOHN 呀，我相信喺今次或之前我哋每次會面同對話嘅過程中，你都會感受得到我對於我對工作嘅投入同熱誠，如果我一路咁發展落去，我深信我一定會成功，如果任何人叫我離開呢一行我都一定唔會咁做。但如果有一日我有咩事提早離開呢個世界，我嘅上司，甚至公司良好嘅客戶服務，一定可以令你滿意！

財　：　阿 JOHN，你可以絕對放心！唔知呢份保單嘅受益人係唔係你太太呢？

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Types and ways of Managing Concerns
處理異議的方法

The right attitude
正確態度

- **Handle with ease**
  平常心

- **Professional and sincere**
  專業及誠懇

- **Do not win the argument, but lose the case**
  切勿「贏了場交，輸了張單」

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

新晉財務策劃顧問核心培訓課程
DAY 3 AM

午膳時間,請緊記SIGN OUT，
課程將於2:15PM準時開始,
請提早十分鐘回來準備

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

新晉財務策劃顧問核心培訓課程
DAY 3 AM

Thank You



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.