HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

新晉財務策劃顧問核心培訓課程

Day 4 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。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

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。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]


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

卓越顧問 Premier Advisor – Beyond No.1

我們的卓越顧問

1 “明白我”

在制訂規劃方面，
永遠先我一步；
及時提供諮詢



2 “與我共創”

將唔同目標進行優先排序，
規劃需要邁出的每一步，
從而達至我的需求與目標



3 “豐富我的知識”

爲實現我的目標，
帶來新資訊、
新技巧同埋新故事



4 “終身夥伴”

成爲我的終身夥伴與顧問；
面對複雜的保險產品與服務，
爲我提供指引，
確保我實現目標



AI[illegible]nfidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNA

Methods of Getting Referrals
客戶推介的方法

3 **3** **3**

3 個承諾 **3** 個方向 **3** 個推介

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

今天上午課程重點:

(1) 營運部數碼支援介紹

(2) 市場拓展

- 投資連繫壽險業務
- 團體保險及強積金業務
- 一般保險業務

(3)畢業測試

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

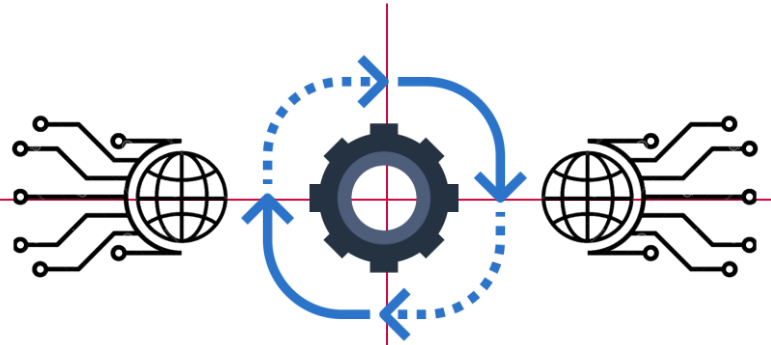
營運部數碼支援介紹

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

營運部部門數碼支援

提升各種客戶服務及財務策劃顧問支援



網上查詢

Chatbot

由iEngage進入

更改資料

iChange

網上理賠

eClaims

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

CHATBOT 介紹

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

Chatbot Addy 概況

Chatbot Addy 使用量 ：由 ***2022 年1月*** 25.09% **升至** 現時***2023 年3 月*** 46 % , **升幅 > 20 %**

即代表處理查詢問題上: 每3條問題, 2條由Chatbot Addy 作答

截至 2023年3月

每月通話數量
41226條

每月使用量
44%

每月使用人數
15181人

數碼化大趨勢：累積超過50% 的財務策劃顧問使用Chatbot

Chatbot 持續進步:多功能電子平台, 自行解決更多營運查詢和申請

業務範圍

個人保險
企業方案(退休金受託人/僱員福利)
Vitality

服務對象

客戶
保險營業員
理財顧問

服務範圍

個人保險營運訊息及指引
遞交電子申請
支援銷售相關問題

知識覆蓋範圍

提供超過**110** 項資訊可供查詢

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

CHATBOT有什麼好處?

- 不受地域限制, 24x7 電子自助服務平台
- 好似Google Search，只需輸入『關鍵字』，就可以提供相關答案。
- 具備查詢指引, 跟進事項(Pending) , 提交電子表格，搜尋通告等實用功能。
- ~ ***2*** 分鐘完成查詢。節省了人手服務排隊等待的時間。
- 獨家強積金查詢功能，助您更易跟進客戶個案
- 連接Live Chat真人線上對話，全面助您解決exceptional case

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

如果我想查詢核保問題 ……

投保時的核保要求，
可以係邊度問到?

保單有咩跟
進事項?



保單批核進度？



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

例子: 健康核保指引

查詢案例:

"客戶早前不幸感染新冠肺炎，為客人投保有什麼核保要求呢?"

透過 Chatbot：

可以查詢不同健康狀況的核保指引

方法：

1. 輸入欄輸入關鍵字: **健康核保/ Medical guideline**
2. 經目錄進入該功能 (參考下一頁)



方法1

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

健康核保指引

主頁面 › 選擇服務 › 選擇病況

方法2



- Chatbot 提供不同醫療指引作參考用途
- Chatbot 會提供該疾病的「核保要求」「核保指引」「簡介, 徵狀, 成因及治療」

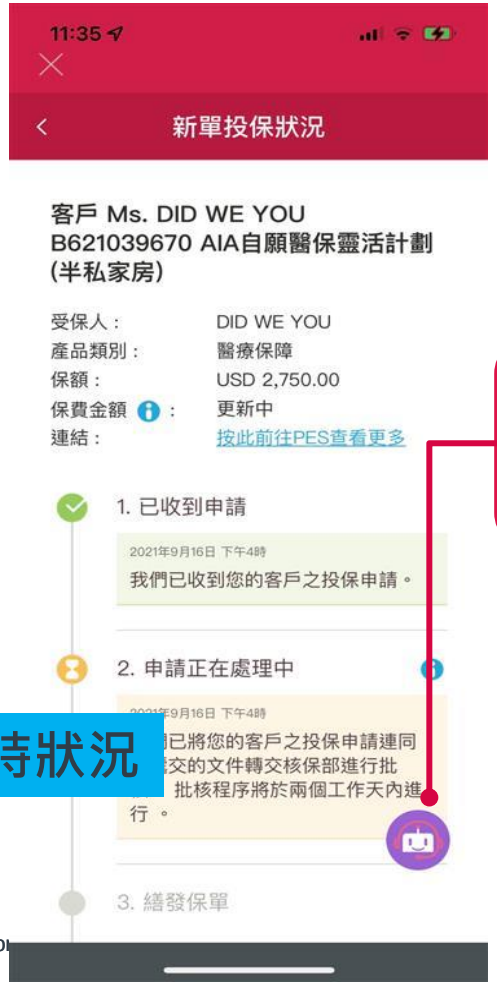
此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

iEngage新單投保追蹤狀況

- 於iEngage → 業務 → 點擊新單投保追蹤器, 可以查詢各新單投保狀況。
- 點擊 Chatbot 即可查詢詳情

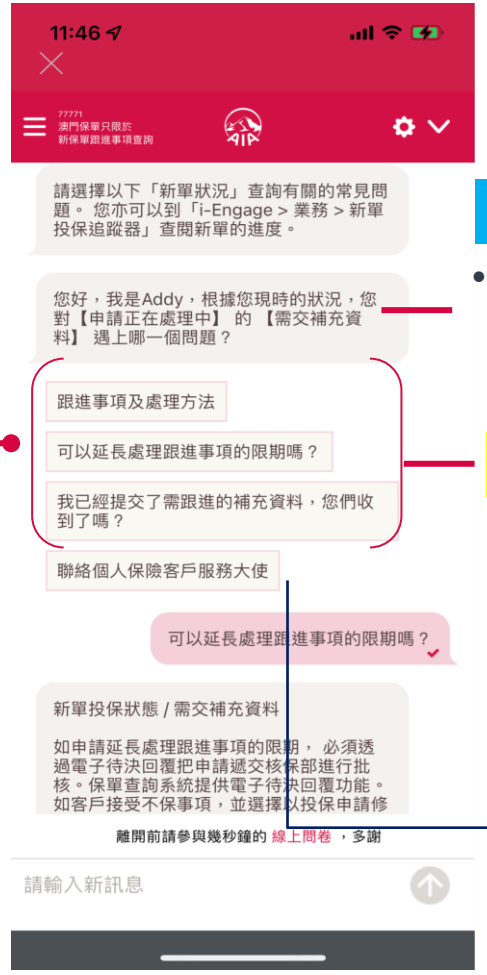


現有待批保單



實時狀況

透過 Chatbot 查詢進度 常問問題



基本資料

- 顯示新單投保現時『階段』及『狀況』

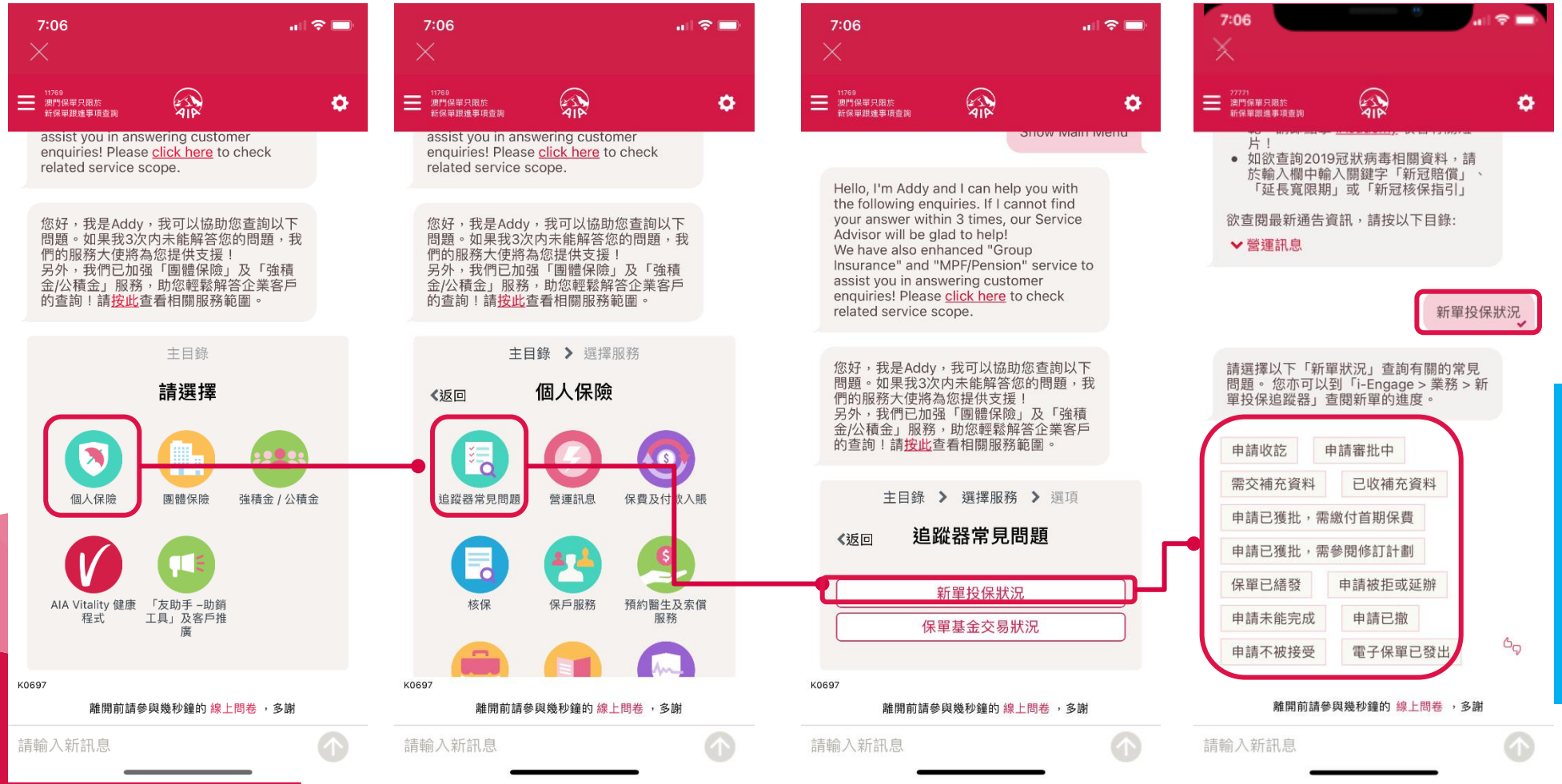
進度常見問題

特定狀況下, 例『申請正在處理中』, Chatbot會提供 LiveChat 功能, 等必要時多一個選擇查詢

. Not for distributio

iEngage新單投保追蹤狀況

- 點擊 Chatbot 功能- 查詢不同 『新單投保狀況』常見問題



所有保單狀況

選擇想查詢的新單投保狀況後，Chatbot會提供所選狀況相關的解決方案步驟及注意事項

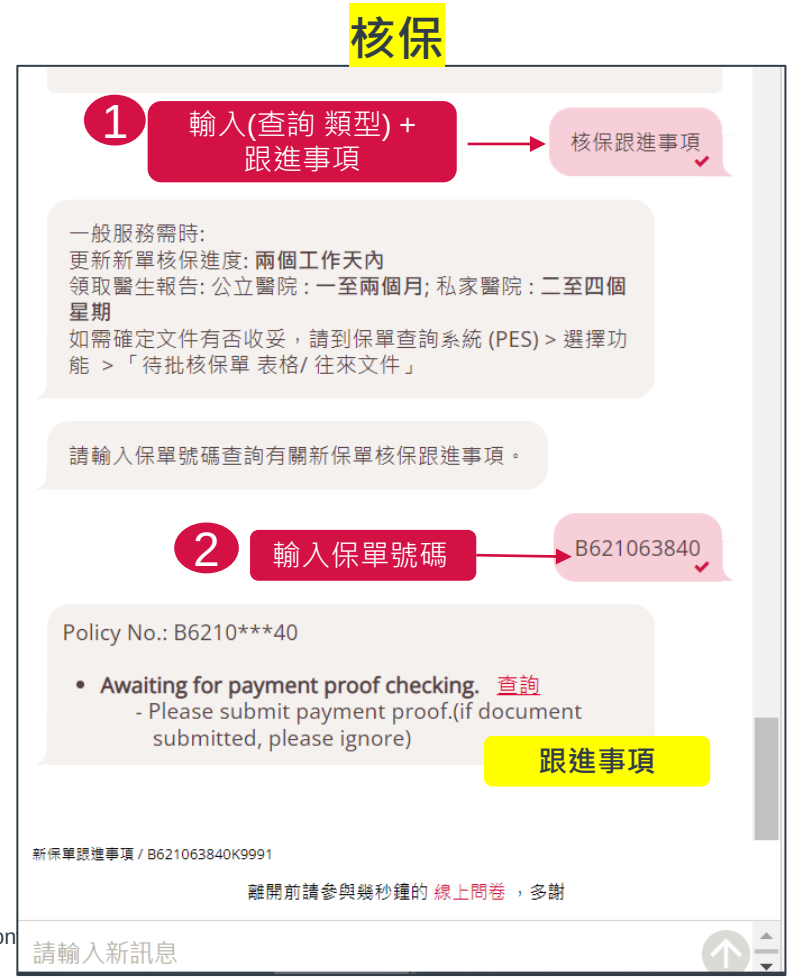
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

跟進事項(Pending)功能

查跟進事項

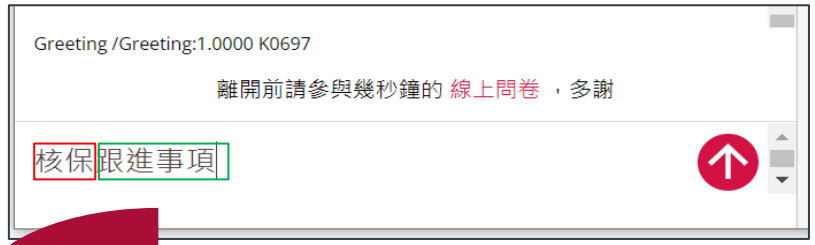
步驟 1：輸入查詢類型 (**核保/賠償/保戶服務**)+『跟進事項』

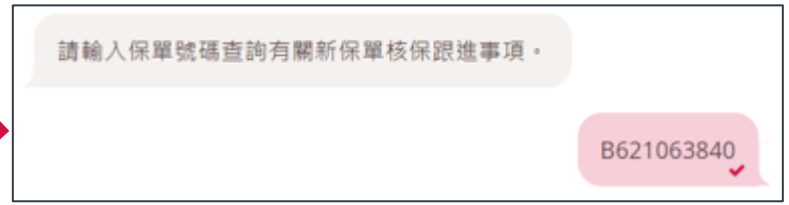
步驟 2：按指示輸入保單號碼 / 按『所有保單』



輸入問題小Tips，攞啱答案好容易

- 輸入(查詢**類型**)
- 再輸入『**跟進事項**』
- 跟隨簡單指示





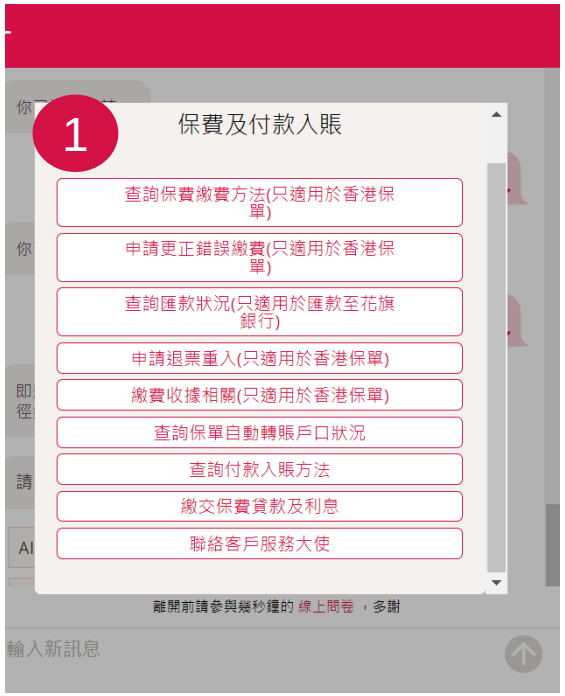


[AIA – INTERNAL]

Chatbot 獨家功能# 1 -錯誤繳費表格

實際應用：繳交保費2-3天後PES仍未更新 / POS 跟進事項要更正錯誤輸入保單
解決方法: 使用Chatbot, 填寫更正錯誤付款表格 + 上傳收據

入口:保單及付款入賬 》 申請更正錯誤繳費



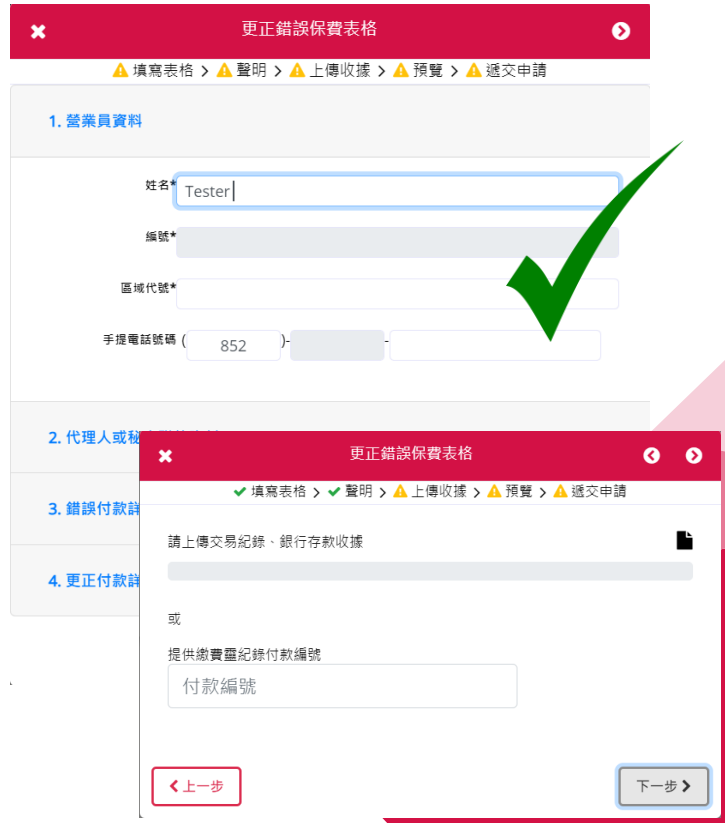
2 選擇：繳費途徑



3 進入表格



4 跟據指示完成步驟 上傳收據



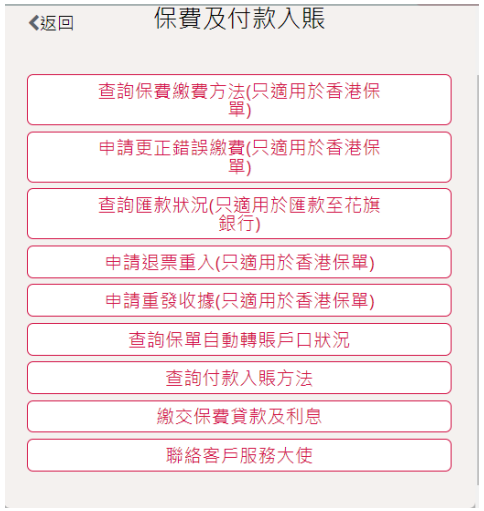
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Chatbot 獨家功能# 2 -查詢匯款狀況功能

實際應用： 查詢匯款狀況
解決方法: 使用Chatbot, 填寫查詢匯款狀況表格 + 上傳收據

入口:
保單及付款入賬》
查詢匯款狀況



1 **輸入匯款詳情**



顯示『匯款查詢結果』
- **匯款成功收妥**
- **有待處理情況**



A **TT 匯款成功收妥**

查詢有待處理情匯款況

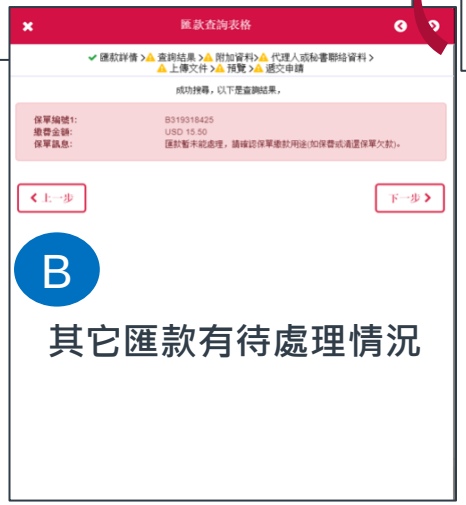


B1

B3 **遞交查詢表格**







B **其它匯款有待處理情況**



B2 **上傳收據**

AIA confidential and proprietary information. Not fo

[AIA – INTERNAL]

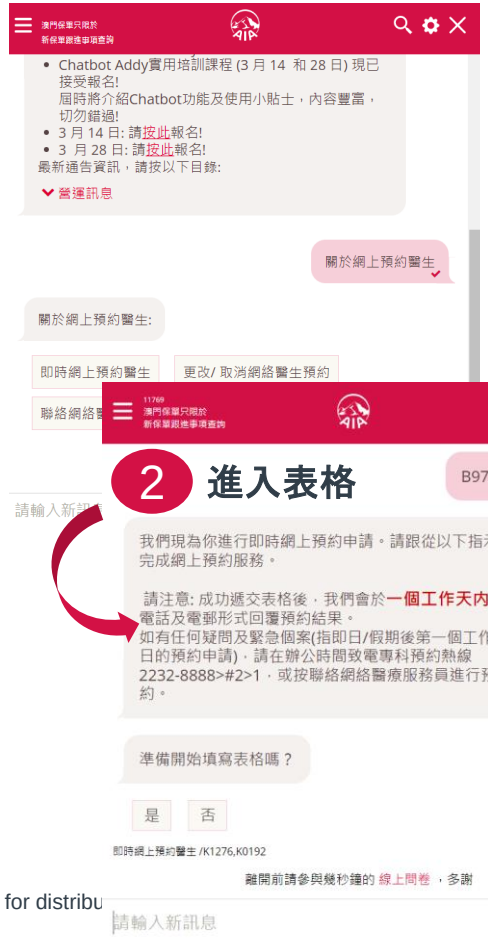
Chatbot 獨家功能# 3 -預約醫生

實際應用：代客人按病徵預約所需網絡醫生
解決方法: 使用Chatbot, 填寫預約醫生表格, 24/7預約所需網絡醫生

入口:預約醫生及索償服務 》關於網上預約醫生



1 選擇:關於網上預約醫生



2 進入表格

3 提供聯絡人資料



4 選擇專科醫生，跟指示完成步驟



AIA confidential and proprietary information. Not for distribu

[AIA – INTERNAL]

Chatbot 獨家功能# 4 - 快速搜尋通告功能

實際應用： 搜尋有冇新通告關於（_____）/ 通告號碼 Axxxxx 未有時間睇
解決方法: 使用Chatbot **快速搜尋通告功能**

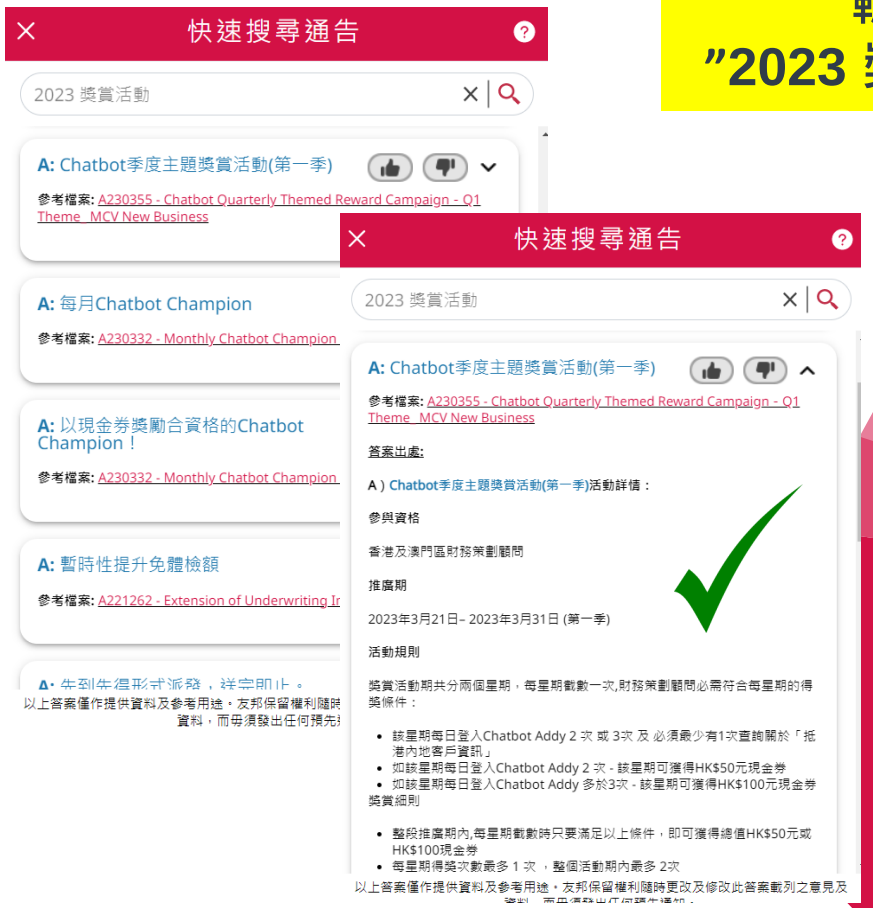
1 入口:點擊Chatbot 首頁右上角『放大鏡』



2 輸入通告號碼 / 關鍵字/問題搜尋相關通告



3 顯示6個月內營運部相關通告



!試一試!
輸入
”2023 獎賞活動”

[AIA – INTERNAL]

Chatbot Addy 常用功能總覽

功能	範圍	路徑 (個人保險)
1	更正錯誤繳費電子表格	保費及付款入賬 > 申請更正錯誤繳費 > 選擇繳費途徑
2	查詢匯款狀況電子表格	保費及付款入賬 > 查詢匯款狀況
3	退票重入電子表格	保費及付款入賬 > 申請退票重入表格
4	重發收據	保費及付款入賬 > 申請重發收據
5	預約醫生	預約醫生及索償服務 > 關於網上預約醫生 > 即時網上預約醫生 > 輸入保單號碼
6	查詢保單狀況	輸入「查詢保單狀況」 (獲取保費到期日、保費金額等資料)
7	查詢跟進事項功能	輸入查詢類型 (核保 / 賠償 / 保戶服務), 再輸入「跟進事項」
8	快速搜尋通告功能	於Chatbot 首頁右上角, 點擊「放大鏡」符號, 開啟快速搜尋通告功能
9	健康核保指引	直接輸入「健康核保指引」 或 選擇「核保」→「健康核保指引」
10	保戶服務指引	直接輸入「保戶服務指引」 或 選擇「保戶服務」→「保戶服務指引」

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

每月獎賞活動



得獎方法

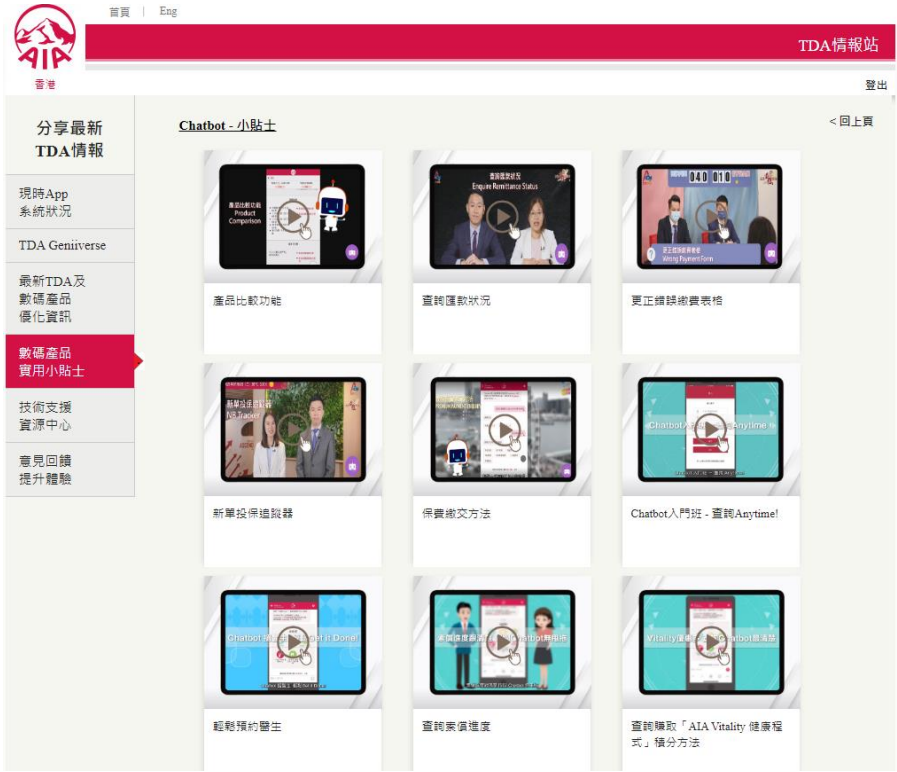
平均每日登入 1 次

每次查詢時, 先問Chatbot試試

友邦營業員專頁>TDA>數碼產品實用小貼士







AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

網上學習及資料

Chatbot Addy - 入門班

登入iAcademy -> 網上學習 ->友邦應用程式 AIA Apps



Chatbot Addy - 銷售服務流程「友邦」手

登入iAcademy -> 網上學習 ->友邦應用程式 AIA Apps



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

iChange 保單服務

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

為什麼建議選擇 iChange 來遞交保單更改申請?



1

iChange數碼平台已趨發展成熟

- 財務策劃顧問現時可遞交超過65項保單更改申請，其中40%提供一次性密碼(OTP)
- 容許可同時為多份保單遞交申請

例子
(1)為保單登記電話號碼/電郵地址
(2)申請電子入帳服務

2

遙距處理保單更改申請

- 使用一次性密碼(OTP)可節省與客人面對面約見的時間
- 允許即時提交提取保單價值申請(現金儲備金戶口/保證現金/提取紅利)
- 允許即時提交投資相關申請 (調配投資選擇/更改投資分配/提取投資選擇單位)

3

更好顧客服務體驗

- 全新電子平台數碼化處理保單服務申請
- 3個工作天服務承諾提高更改申請的處理效率
- 避免延遲遞交/實體表格遺失

4

避免透過紙本遞交申請導致潛在的更進事項

- iChange 輸入項目自動修正功能
- 無需因表格資料，日期填寫有誤要重新遞交申請
- 使用一次性密碼(OTP)驗證避免客戶簽名不符 (Signature Disagreement)

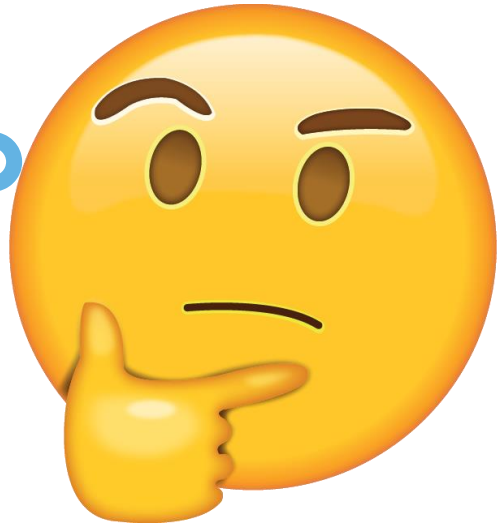
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

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

如果遇上保單資料需要更改……

要改聯絡資料
要點算?



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

處境:ICHANGE教室： 更改聯絡資料 (地址篇)



步驟1: 登入AIA SMART並於保戶服務中輸入保單



步驟2: 於「遞交電子更改」中
輸入「更改地址」或 Change Address



步驟3: 輸入新地址



步驟4: 最後與客人確認手機OTP即可完成程序

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

iChange 新功能簡介

通過電郵進行一次性密碼認證
(Email OTP Authentication)

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

通過電郵進行一次性密碼認證 (Email OTP Authentication)

由2022年8月26日起，如客戶已為保單登記有效之電郵地址，可於iChange「電子更改」處理及遞交保單服務申請時，通過已登記的電郵，為申請進行一次性密碼(OTP)認證

*此新功能只適用於有提供iChange一次性密碼 (OTP) 認證選擇的保單服務申請



選擇通過已登記的電郵為保單服務申請進行一次性密碼(OTP)認證

iChange保單服務申請 iChange Policy Service Requests	一次性密碼(OTP)認證選擇 (透過手機短訊驗證)	一次性密碼(OTP)認證選擇 (透過電郵驗證)
更改通訊地址 / 電郵地址	✓	✓
「轉數快/電子入賬服務」申請/更改	✓	✓
友邦電子通知書申請	✓	✓
申請更改服務營業員	✓	✓

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

iChange全新教學
登陸TDA情報站

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

iChange全新教學 登陸TDA情報站 (友邦營業員專頁eAC)

想於使用iChange時更得心應手?

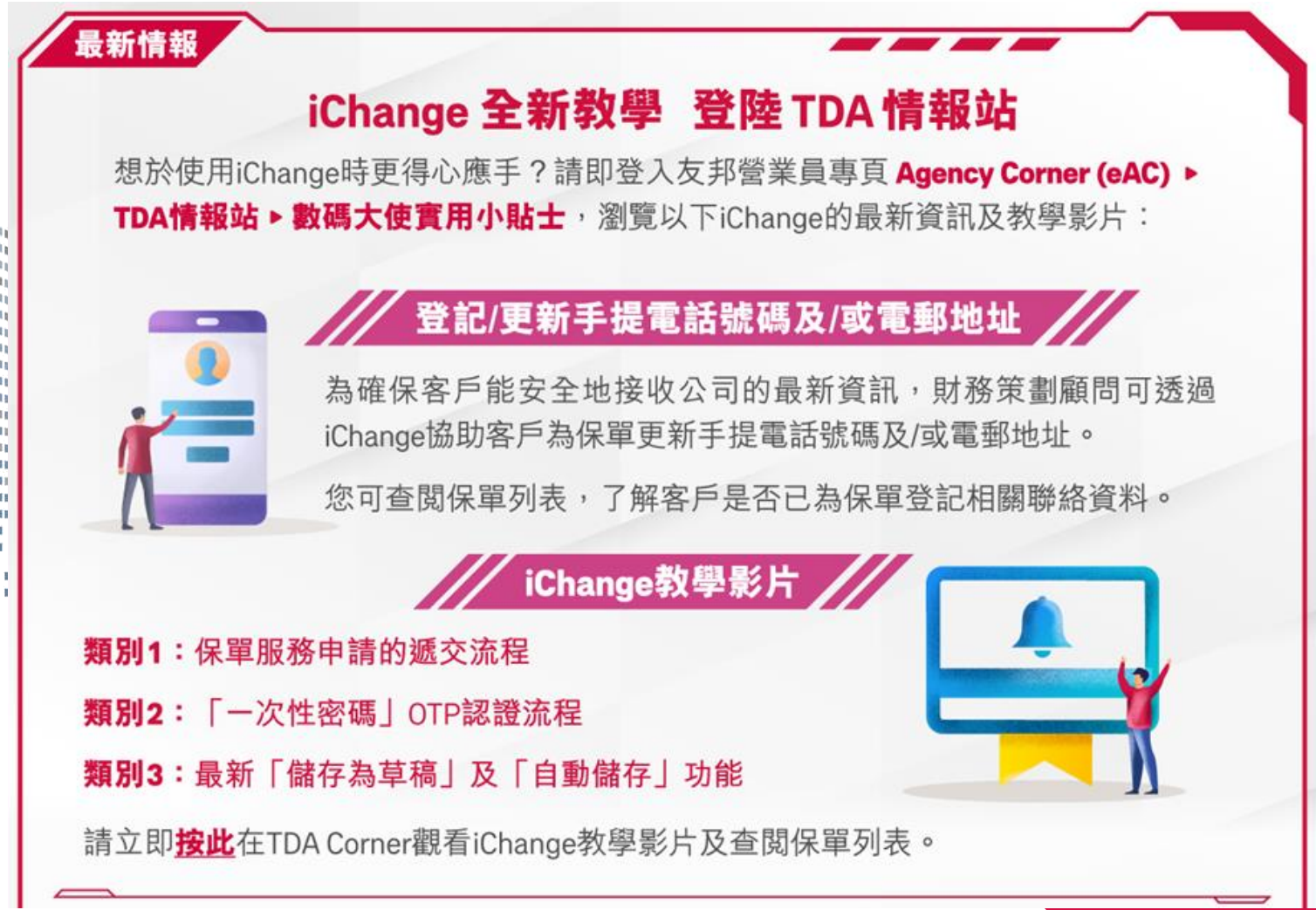
請即登入友邦營業員專頁 Agency Corner (eAC)＞TDA情報站＞數碼大使實用小貼士，瀏覽iChange的最新資訊及教學影片

查閱保單列表

了解客戶是否已為保單登記相關聯絡資料(手提電話號碼及電郵地址)，確保客戶能安全地接收公司的最新資訊

助您更靈活使用iChange教學影片

類別1：保單服務申請的遞交流程
類別2：「一次性密碼」OTP認證流程
類別3：最新「儲存為草稿」及「自動儲存」功能



此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）



登入友邦營業員專頁 Agency Corner (eAC)＞TDA情報站＞數碼大使實用小貼士，瀏覽iChange的最新資訊及教學影片

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

	保單服務申請表格 (表格編號)	AIA Connect / 「客戶專頁」	iChange一次性密碼 (手機短訊/電郵認證)	iChange 儲存草稿功能
1	更改通訊地址 / 聯絡電話 / 電郵地址 / 申請「友邦電子通知書」申請表格 (OPPOSF30)	√	√	√
2	「轉數快/電子入賬服務」申請/更改表(OPPOSF40)	√	√	√
3	友邦電子通知書申請表 (OPPOSF35)	√	√	√
4	申請更改服務營業員 (OPPOSF27)	不適用	√	√



電話熱線

Helpdesk 熱線：

3108 1338

服務時間：

週一至週五	09:00 - 21:00
週六	09:00 - 19:00
週日及公眾假期	09:00 - 13:00



現場技術支援站

- 友邦九龍金融中心8樓804室
- 友邦香港大樓6樓

服務時間：

週一至週五	09:00 - 19:00
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

服務時間：

週一至週五	11:00 - 16:00*
週六、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，到訪前請先致電Helpdesk熱線查詢



電郵信箱

hk.helpdesk@aia.com

營業員通告 A220967

以iChange連結取代友邦營業員專頁指定保單服務申請之「下載電子表格」功能

iChange Hyperlink Replaces Download eForm(s) Function of Designated Policy Service Requests in Agency Corner

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

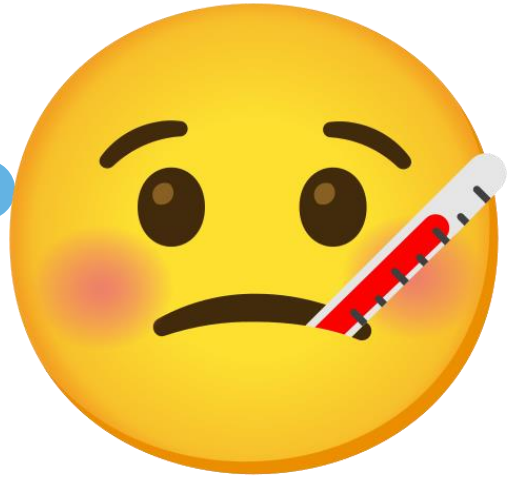
eClaims 電子索償申請

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

如果生病了……

我有AIA團體醫療保險，
如果病左要睇醫生既時間
我應該點做?



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

下載電子「網絡卡」 Download Medical Card

客戶可經由「友聯繫」流動應用程式下載電子「網絡卡」及進入網上預約醫生 **Customers** can login to the AIA Connect mobile application to download Medical Card and access Doctor's Appointment Booking





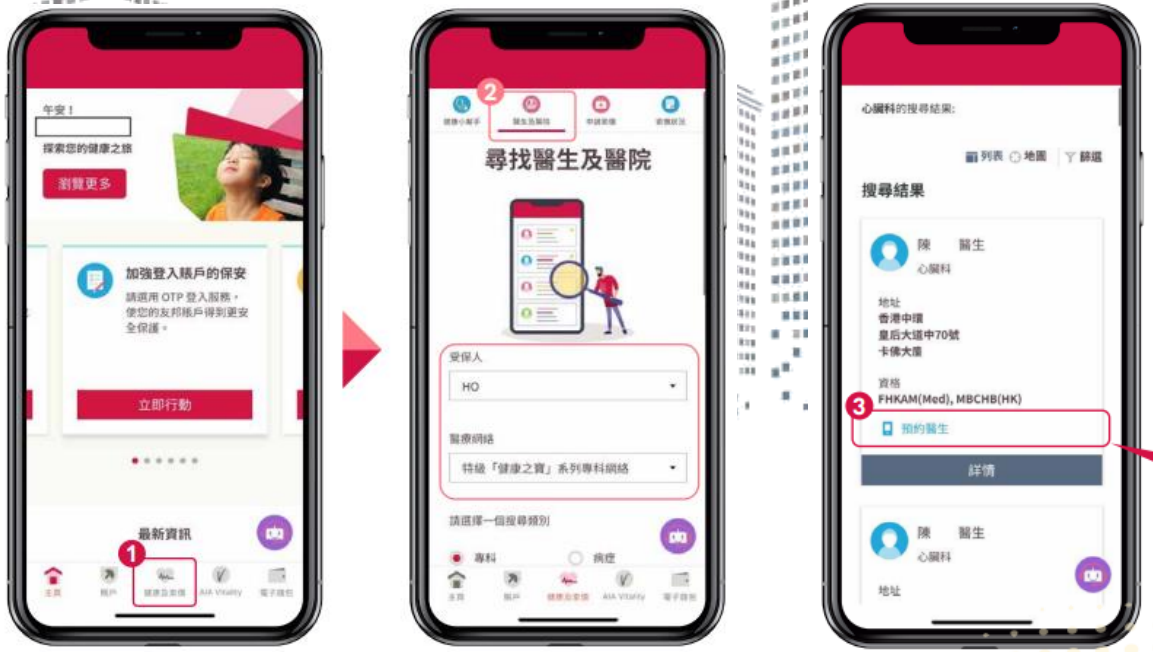
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

網絡醫生電子預約安排 Network Doctor Digital Appointment Booking

AIA Connect

客戶可經由「友聯繫」流動應用程式進入網上預約醫生 Customers can login to the AIA Connect mobile application to access Doctor's Appointment Booking



1. 於主頁面選擇「健康及索償」。
   Select "Health" on the home page.
2. 選擇「醫生及醫院」並輸入所需預約醫生的要求後，按「搜尋」。
   Select "Doctor & Hospital", then input the appointment booking request and select "Search".
3. 在列表中，選擇所需預約的醫生，並按「預約醫生」>「網上預約」。
   Select the requested doctor from the list, then select "Book Doctor" > "Online Booking in This App".

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

網絡醫生電子預約安排 Network Doctor Digital Appointment Booking

iEngage

營業員可經由 iEngage 進入，透過Chatbot主目錄進入網上預約醫生

Agent can login to iEngage application, to access Doctor's Appointment Booking through main menu of iChat



❶ 按下「關於個人保險索償服務」。
Select "About Individual Life Insurance Claims".

❷ 選擇「網上預約醫生」。
Select "Doctor's Appointment Booking".

❸ 選擇「即時網上預約醫生」。
Select "Instant Appointment Booking Request".





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

電子索償申請 eClaims

適用於以下索償類別
Applicable to below claim types

- 意外 accident
- 醫療 medical
- 旅遊 travel

索償可經以下途徑遞交 claims can be submitted through the following channels

- 友聯繫 AIA Connect

微信 WeChat

保單查詢系統 PES



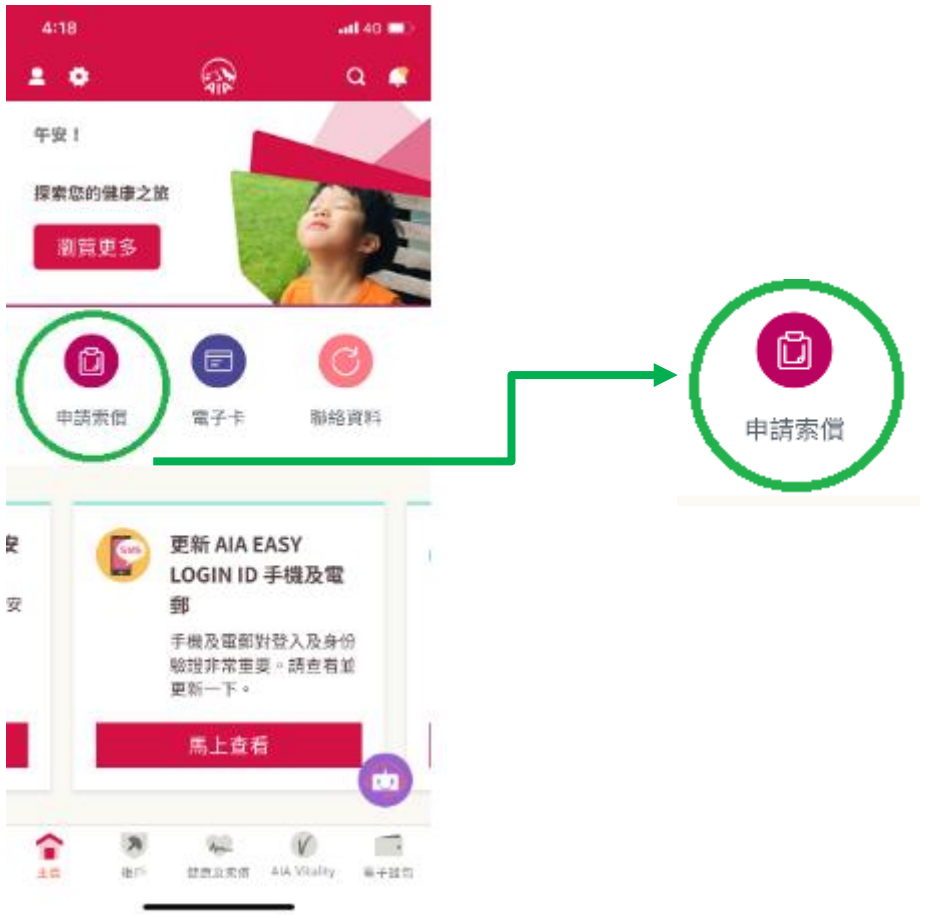
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

電子索償申請 eClaims

友聯繫 AIA Connect

於主頁點擊「**申請索償**」，然後輸入索償資料





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

電子索償申請 eClaims

微信 WeChat

步驟 1：掃碼關注「香港友邦保險」官方微信賬號

步驟 2：點選選單上的“客戶支援 > 保險理賠”

步驟 3：使用 Easy Login ID* 登入「友聯繫」

步驟 4：按指示填寫網上表格。流程跟「友聯繫」一樣







此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

電子索償申請 eClaims

保單查詢系統 PES

於**快速搜尋**內搜尋保單後， 然後點擊**eClaims**



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

電子索償申請資訊 eClaims

已於2021年7月19日推出

Launched on 19 July 2021

豁免正本收據 Waiving of original receipts

- 索償類別 Claim types
  - ✓ 意外 Accident
  - ✓ 醫療 Medical
- 收據金額少於或相等於港幣5,000元
  Receipt amount equal to or smaller than HKD5,000
- 我們將抽樣核實正本收據(客戶需由遞交索償起120 天內保留正本收據)
  We may do sampling on verifying original receipts (customers need to keep original receipts for 120 days since claim submission)

詳情請參閱通告A210768
Please refer to memo A210768 for details



「AIA Connect/友聯繫」使用指南
詳情請參閱通告A220565
Please refer to memo A210768 for details



網上學習路徑:
登入iAcademy -> 網上學習 ->
友邦應用程式 AIA APPS -> 電子索償 ECLAIMS

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

電子支付 e-Payment

客戶可經以下電子途徑收取賠償款項 customers can receive claim payment through the following gateways:

- 「電子入賬服務」e-Bankin
- **轉數快** FPS
  (詳情請參閱通告 A190646 refer to memo A190646 for details)
- **通聯支付** Allinpay
  (詳情請參閱通告 A200959 及 A220876 refer to memo A200959 and A220876 for details)



倘支付保單款項之設定為轉數快，客戶可於索償獲批核當日* 於已綁定之收款銀行戶口收取賠償款項 (*於指定時間後獲批核之索償，則收款時間為下一個工作天)

If FPS is set as the gateway through which policy benefits are paid, customers can receive the claim payment on the same day * through the bank account bundled with FPS (* for claims approved after designated time, it is the following working day)
(詳情請參閱通告 A220551 refer to memo A220551 for details)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

賠償電子待決回覆 Claims iMemo Reply

「賠償電子待決回覆」步驟 Steps to submit Claims iMemo Reply

登入保單查詢系統，於快速搜尋或申請跟進事項內點擊「電子待決回覆」
Login PES, then click iMemo Reply button on Quick Search or Pending section





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

網上學習及資料

電子索償 ECLAIMS

登入iAcademy -> 網上學習 ->
友邦應用程式 AIA Apps -> 電子索償 ECLAIMS



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

小息時間

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

健康長久好生活

銷售ULB的好處

使用條款

閣下確認此文件擁有人為友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司）（以下簡稱「友邦香港」或「公司」）。閣下使用、複製或下載此文件，即表示閣下已同意及接受下列所有條款之約束：

- 此文件乃由友邦香港製作並只供參考。除非事先獲得友邦香港同意，否則任何人一律不可擅自將此文件再發放或使用於其他用途或目的。
- 若未得到友邦香港獲授權人士事先書面同意，閣下不可修改、更改或變更此文件的部份或全部內容。
- 閣下同意賠償及承擔對友邦香港及其母公司、分公司和子公司、董事、高級職員、營業員、僱員、合伙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文件所造成損失或損害的責任。
- 此文件僅供參考之用，亦不構成任何友邦香港的專業建議、觀點、詮釋、立場或意見。友邦香港明確表明概不保證所有就此文件相關的任何特定用途之形式及適用性。在任何情況下，友邦香港不會就任何人士或團體，因任何性質的使用(包括但不限於任何直接、非直接、延伸或其他使用)該等資料而涉及合約、侵權或其他方式而招致或與之相關的虧損或損失承擔任何法律責任。

此文件只在香港及澳門使用。此文件應與相關產品之銷售文件及保單契約一併細閱。

有關數據及資料搜集聲明

此文件是基於內部及公眾資料搜集製作而成，資料搜集截至2023年6月，所有內容及資料將可能隨時改變而不作另行通知。此文件僅作提供資料及參考用途，不應視作內容提及的任何保險產品之邀請、建議或要約。

於準備此文件時，友邦香港將盡力確保資料內容準確、完整及為最新的資訊，但不承擔任何錯漏之責任，亦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。

此文件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文件載列之意見及資料，而毋須發出任何預先通知。友邦香港明確表明概不因他人使用或詮釋此文件載列的資料而承擔任何責任。

此文件只載有一般資料，並不構成任何銷售建議及/或有關產品之推介。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，請參閱相關產品之銷售文件及保單契約。如欲在投保前參閱保險合約之樣本，您可向友邦香港索取。如對本公司的資料、服務、銷售工具及/或保險計劃有任何查詢/疑問，請向有關部門瞭解/查詢。

於此文件內所提及的「公司」、「AIA」、「我們」或「友邦香港」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）。

版權©2023，友邦保險控股有限公司及其附屬公司。版權所有。

[AIA – INTERNAL] 注意事項：這是一份內部文件及只供參考。閣下不得傳播，分發或流傳予第三方(包括客戶或潛在客戶)。

有關財務需要分析及產品銷售之重要事項

此文件只在香港及澳門使用，不應視作內容提及的任何保險產品之邀請、建議或要約。此文件的內容及/或列出的保險產品類別，並不是本公司向客戶建議及/或推介有關之產品，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，請參閱相關產品之銷售文件及保單契約。

1. 財務策劃顧問會跟客戶進行財務需要分析，瞭解客戶的情況，當中包括：「投保目標」、「產品類型選擇」、「目標得益或保障年期」及「繳付保費年期」等。
2. 財務策劃顧問將根據財務需要分析結果推介合適的保險產品予客戶參考。
3. 尋找合適的保險產品後，財務策劃顧問將就所推介的保險產品向您提供並講解相關之主要特點(如主要保單條款及細則)。
4. 財務策劃顧問將協助客戶處理投保程序。
5. 如有需要，本公司將致電客戶進行售後電話跟進。

在推薦任何投資連繫壽險前，財務策劃顧問必須與客戶進行財務需要分析(FNA)及風險承擔能力問卷(RPQ)，以確認客戶的投資需要、保費負擔能力及風險狀況。投資連繫壽險只適合兼具人壽保障及投資需要，並希望自行決定選擇及管理不同投資選項/投資選擇的客戶。AIA及其財務策劃顧問均不提供投資建議。

於此文件內所提及的「公司」、「AIA」、「我們」或「友邦香港」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）。
版權©2023，友邦保險控股有限公司及其附屬公司。版權所有。

[AIA – INTERNAL] 注意事項：這是一份內部文件及只供參考。閣下不得傳播，分發或流傳予第三方(包括客戶或潛在客戶)。

友邦保險百年基業　實力雄厚

友邦香港/友邦國際[1]

有效投資相連壽險保單數目

超過30萬

市場佔有率第一

市場份額達26%



信貸評級 享譽全球

友邦保險（國際）有限公司：

標準普爾	AA-（穩定）
穆迪	Aa2（穩定）
惠譽	AA（穩定）

（截至2022年6月30日）

覆蓋亞太區18個市場

全球最大人壽保險公司之一：

- 自2010年上市後，市值升逾三倍[2]
- 總資產值達3,020億美元[2]
- 恒生指數第二大成份股[2]
- 香港擁有最多保單的保險公司[3]
- 為超過340萬名香港及澳門客戶提供服務[2]

資料來源：

1. 保險業監管局2022年1月至12月香港長期保險業務的臨時統計數字，以投資相連個人業務（類別C）之有效直接業務保單數目計算。
2. 友邦香港及澳門簡介，2023年1月
3. 保險業監管局2022年1月至12月香港長期保險業務的臨時統計數字，以個人人壽及年金（類別A及C）及其他個人業務（類別B、D、E及F）之有效直接業務保單數目計算。

此文件應與AIA財務策劃顧問一同閱覽。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

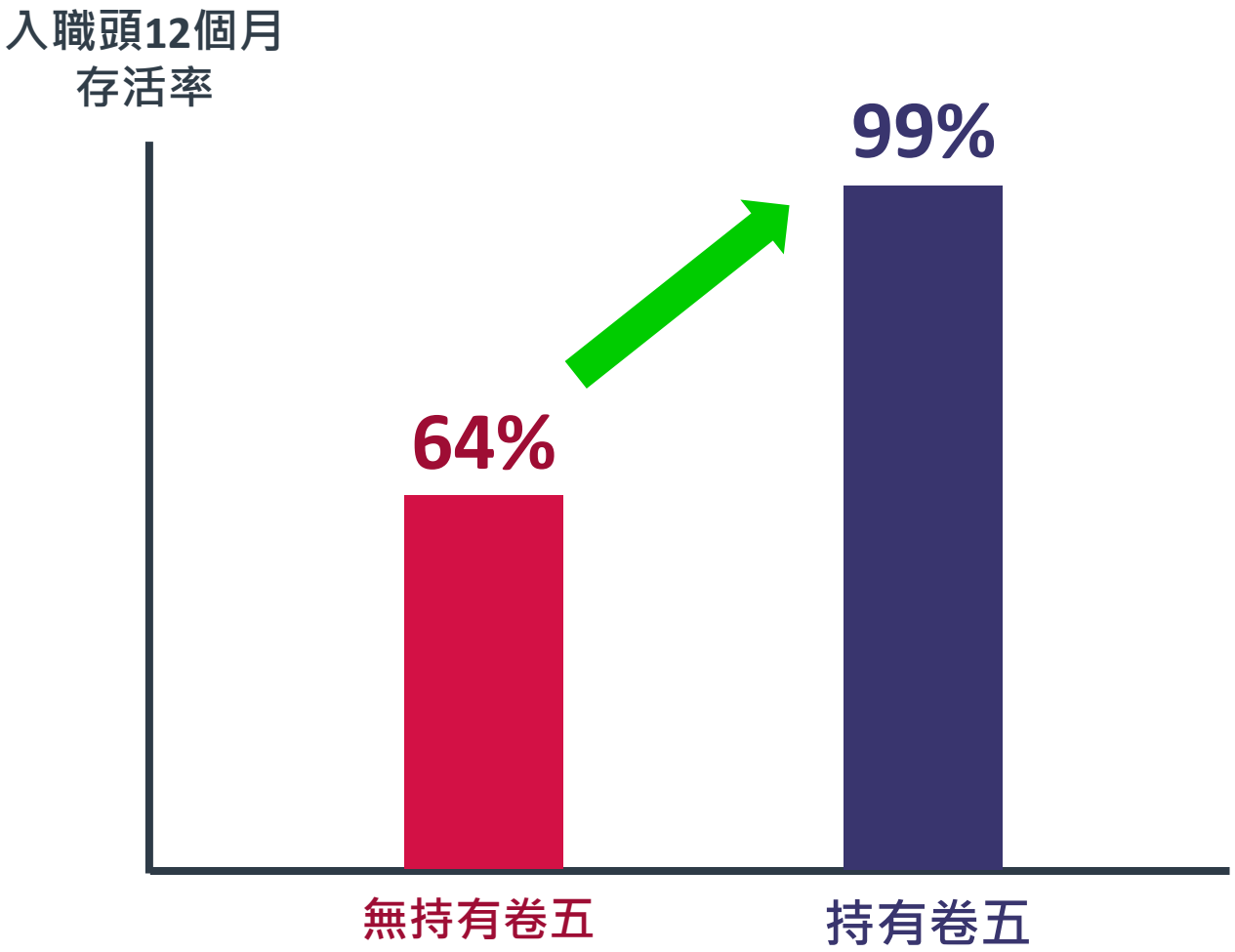
投連險對您的事業發展

1) 增加存活率



接近100%

「入職時已有卷5牌照」的新人
1年後持續協助團隊發展



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

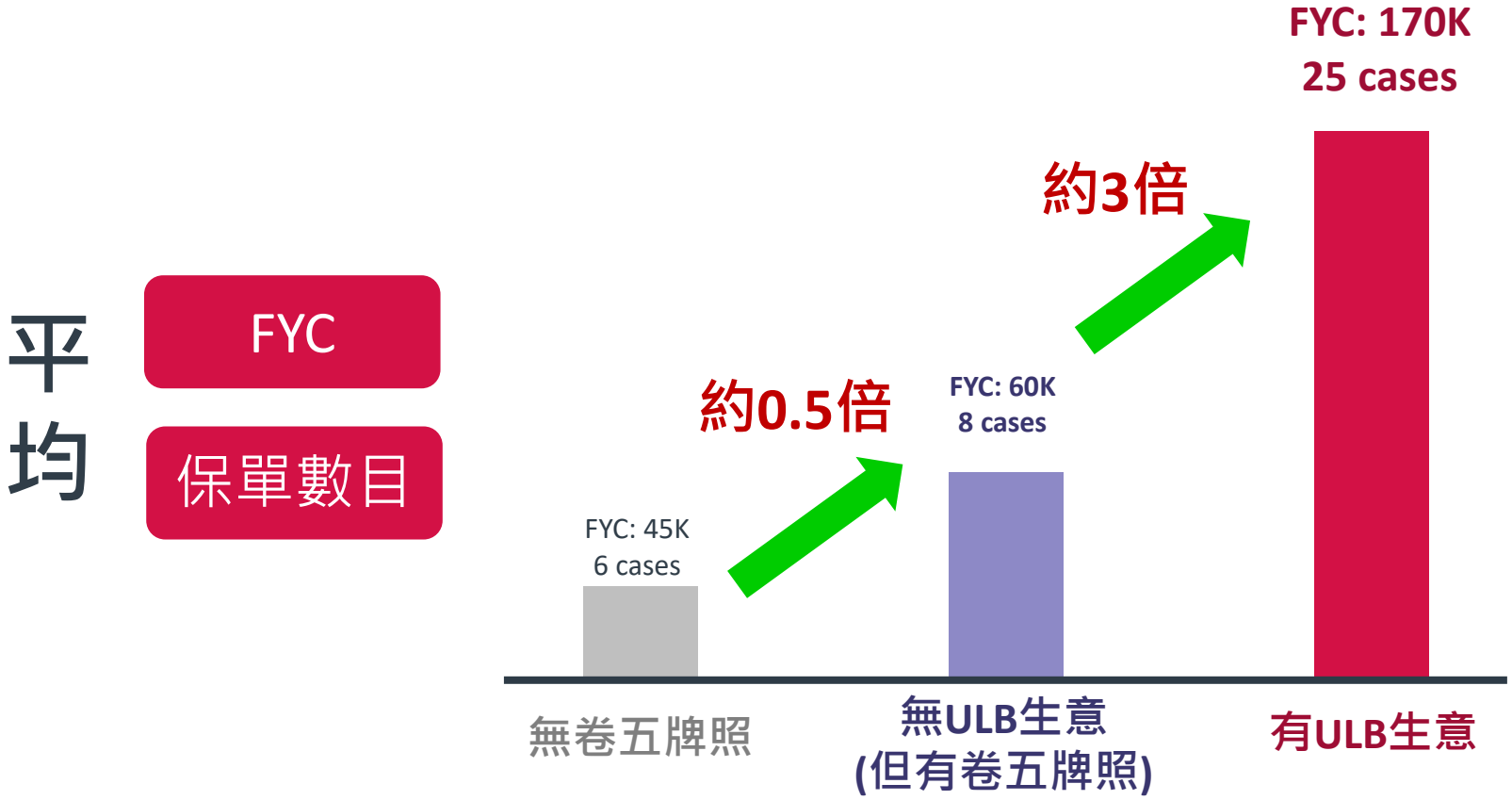
此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

(公司數據由2018年 - 2021年8月)

投連險對您的事業發展

2) 新人表現 (以2022年1-12月業績計算)







投連險生意就是一個成功關鍵

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

(公司數據截至2022年12月)

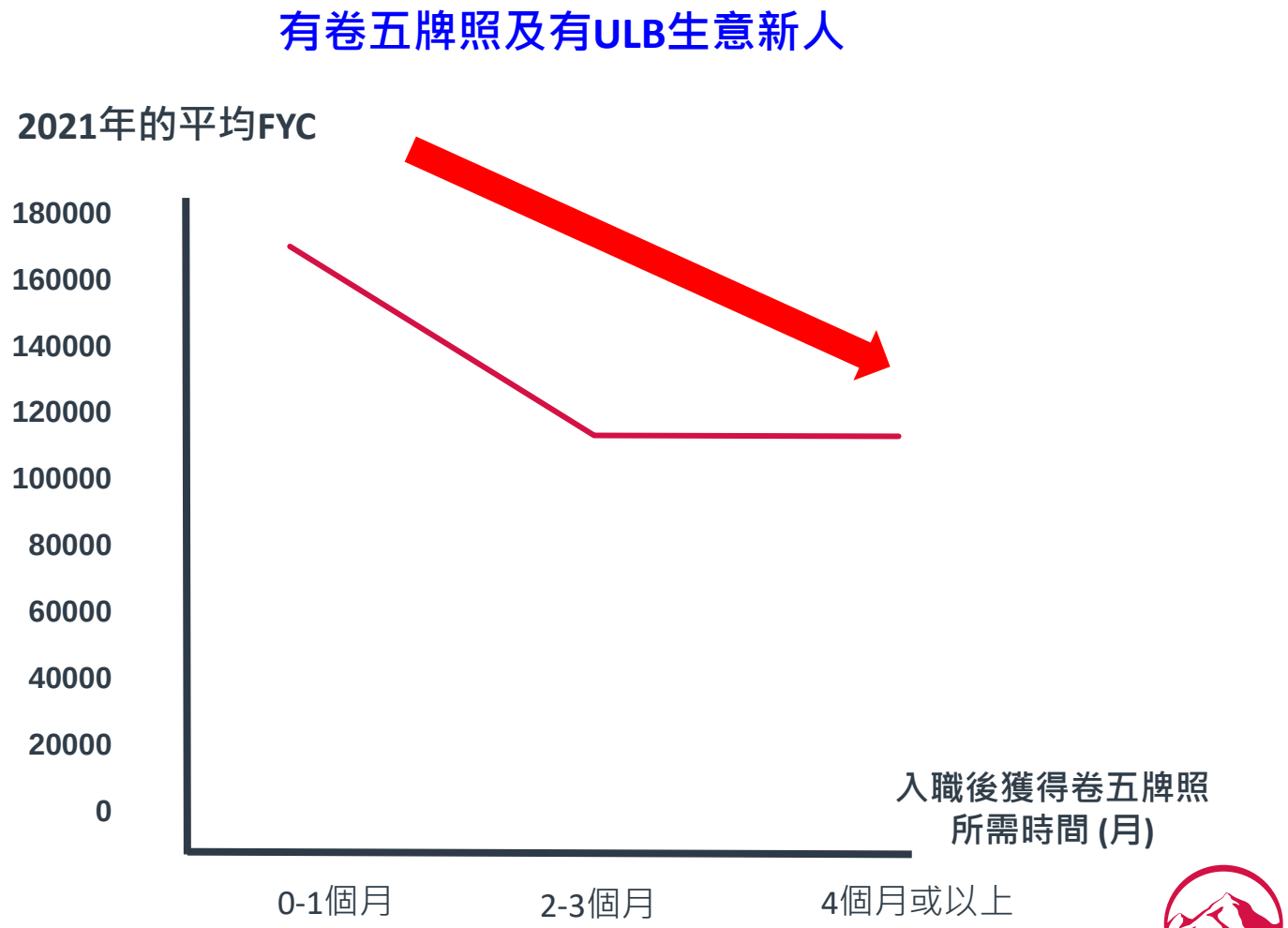
投連險對您的事業發展

3) 什麼時候獲得卷五牌照最好?



愈早有卷五

FYC 愈高



(公司數據截至2021年12月)

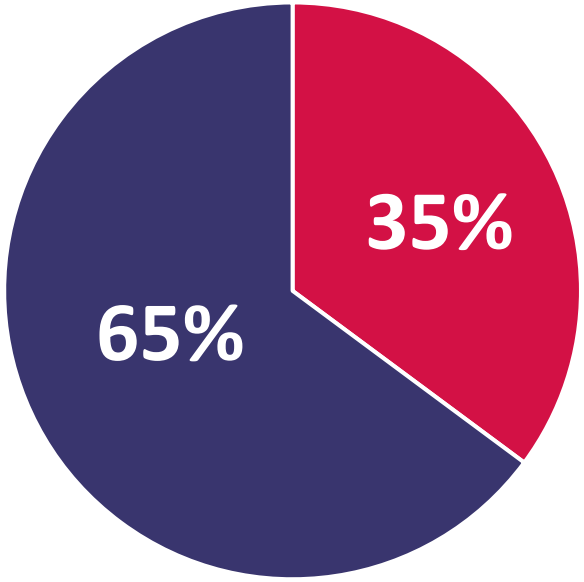
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

投連險對您的事業發展

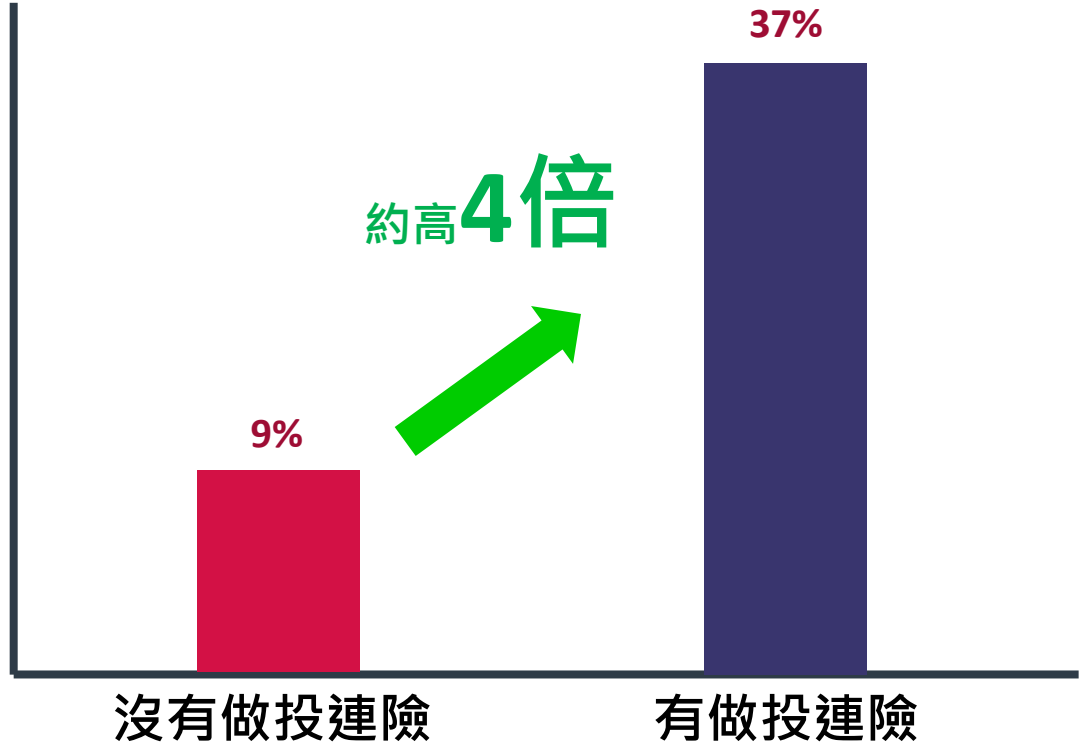
4) 2023MDRT - 有做ULB生意的人數分佈

有做投連險的MDRT人數分佈



■ 沒有做投連險 ■ 有做投連險

全公司的MDRT比率



有做投連險的營業同事，平均約**每3人就有1人**達到MDRT業績

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

(公司數據截至2022年12月)

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

AIA 的投連險產品

AIA的投連險產品

	AIA「兩全保」(SPPLP)	卓達智悅2 (TMP2)	您想 (U-Select)^	卓智投資2 (TA2)^
保費結構	整付保費	整付保費	定期保費 (終身)	定期保費 (5至10年)
額外投資(Top-Up)	有 (整付)	無	有 (定期/整付)	無
人壽保障	高額人壽保障 (65歲或之前可選整付保費之150%-750%)	80歲或之前最少為整付保費的100%減去所有部分提款； 80歲後為戶口價值105%	包含人壽保障	主要為戶口價值之105%
保單貨幣	美元 / 港元 / 人民幣	美元 / 港元 / 人民幣	美元 / 港元	美元
最低保費金額	6,000美元 / 48,000港元 / 42,000元人民幣 最低額外整付保費 100美元 / 800港元 / 700元人民幣	6,000美元 / 48,000港元 / 42,000元人民幣	最低投保額50,000美元/ 375,000港元 由第8個保單年度起，最低保額可減至20,000美元/ 150,000港元	每月100美元/ 每季300美元/ 每半年600美元/ 每年1,200美元
投保年齡	受保人: 15日 – 60 歲 申請人: 18 – 60歲	受保人: 15日 – 75歲 申請人: 18 – 75歲	受保人: 15日-70歲 申請人: 18-70歲	受保人: 15日 – 60 歲 申請人: 18 – 60歲
保障期	終身	終身	終身	至受保人滿80 歲
派息基金 (投資選擇-現金分派)	有	有	有* (只適用於額外投資)	無
更改受保人選項及 第二受保人選項	無	有	無	無
首年佣金 FYC	基本戶口: 3.22%	2.8%	基本戶口: 50%	視乎不同供款年期 (5.5%至18.5%)

*可派息投資選擇只可透過調配轉入,自選整付或自選定期投資方式而揀選(不能透過基本保費作分配)。每項可派息投資選擇交易的最低整付或月繳定期投資要求為2,000美元或16,000港元。每項累積類別投資選擇交易的最低整付或年繳定期投資要求為100美元或800港元。

投資選擇(現金分派)的股息不應視作主要或唯一的收入來源。現金股息不應被演繹為固定的收入或可抵消固定支出(例如: 其他保單保費或日常開支)的收入。投資選擇(現金分派)並不保證現金股息的分派；並不保證分派的頻率；及亦不保證現金股息的金額或息率。從投資收益，資產增值或資本中撥付的現金股息可能會導致連繫基金的淨資產下降，並令保單的戶口價值下跌。
於介紹任何投資相連壽險產品之前，財務策劃顧問必須跟客戶進行財務需要分析（FNA）及風險承擔能力問卷（RPQ），以確認客戶的投資需要、保費負擔能力及風險承擔能力。投資連繫壽險保單只適合有人壽保障及投資需要的客戶購買。
友邦香港及中介人不會向客戶提供任何投資建議

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

詳情請參閱產品資料冊

^銷售至2023年10月31日，詳情請參閱通告A230465

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

AIA「兩全保」/「卓達智悅2 」簡介





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

如每月銷售1張AIA「兩全保」/「卓達智悅2」



	AIA「兩全保」	卓達智悅 2
首年佣金(FYC)	整付保費的3.22%	整付保費的2.8%
Trailer Fee	保單必須仍然生效 Production agent：由第 7 個保單年度起，每月將派發相等基本戶口價值 0.15%/12 之佣金	
模擬例子: 一筆過保費: HK$ 500,000	佣金= HK$ 500,000 x 3.22% = HK$ 16,100	佣金= HK$ 500,000 x 2.8% = HK$ 14,000
預期收入	每月銷售1張AIA「兩全保」, 首年佣金收入+年終花紅共約HK$ 23萬*	每月銷售1張卓達智悅 2 , 首年佣金收入+年終花紅共約HK$ 20萬*



只需連續5年, 總收入超過HK$100萬

於介紹任何投資相連壽險產品之前，財務策劃顧問必須跟客戶進行財務需要分析（FNA）及風險承擔能力問卷（RPQ），以確認客戶的投資需要、保費負擔能力及風險承擔能力。
投資連繫壽險保單只適合有人壽保障及投資需要的客戶購買。友邦香港及中介人不會向客戶提供任何投資建議

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

*假設年終花紅的百分比為20.4%

「您想」投資連繫壽險計劃佣金表



	保費繳付年度	佣金率
基本保費	1	**50%**
	2	10%
	3 - 6	8.50%
	7 - 30	0.25%
	11 年或以後	0.3%/12 (每月) 基本戶口的戶口價值
定期投資和整付投資	所有保單年份	2.70%

於介紹任何投資相連壽險產品之前，財務策劃顧問必須跟客戶進行財務需要分析（FNA）及風險承擔能力問卷（RPQ），以確認客戶的投資需要、保費負擔能力及風險承擔能力。
投資連繫壽險保單只適合有人壽保障及投資需要的客戶購買。友邦香港及中介人不會向客戶提供任何投資建議

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

「您想」續保佣金計算 - 上位新人類



客戶背景: 上位新人類
年齡: 25 歲
理財目標: 有人壽保障及投資需要
婚姻狀況: 未婚 /沒有小孩
每月收入: $25,000

產品計劃	「您想」U-Select
月繳保費	HK$1,000
保額	HK$1,350,000
首年佣金率	50% 首年佣金 = **HK$6,000**
第 2 年續保佣金率	10% 第 2 年續保佣金 = **HK$1,200**
第 3 至第 6 年續保佣金率	8.5% 第 3 至第 6 年續保佣金 = **HK$1,020 x 4**
第 7 至第 30 年續保佣金率	0.25% 第 7 至第 30 年續保佣金 = **HK$30 x 24**
11 年或以後	0.3%/12 (每月) 基本戶口的戶口價值

只需連續六年, 每月銷售1張「您想」, 總收入破HK$70萬:

Income (HK$) (FYC + RYC)

Year	1st	2nd	3rd	4th	5th	6th	Total	CB* (HK$)	Total Income(HK$)
1st	72,000						72,000	0	72,000
2nd	72,000	14,400					86,400	0	86,400
3rd	72,000	14,400	12,240				98,640	8,136	106,776
4th	72,000	14,400	12,240	12,240			110,880	15,052	125,932
5th	72,000	14,400	12,240	12,240	12,240		123,120	21,967	145,087
6th	72,000	14,400	12,240	12,240	12,240	12,240	135,360	28,883	164,243
Total	**432,000**	**72,000**	**48,960**	**36,720**	**24,480**	**12,240**	**626,400**	**74,038**	**700,438**

CB = 12% of FYC + RYC

*假設已符合CB業績要求

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

於介紹任何投資相連壽險產品之前，財務策劃顧問必須跟客戶進行財務需要分析（FNA）及風險承擔能力問卷（RPQ），以確認客戶的投資需要、保費負擔能力及風險承擔能力。投資連繫壽險保單只適合有人壽保障及投資需要的客戶購買。友邦香港及中介人不會向客戶提供任何投資建議

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

投連險公司支援

智能投資選擇服務* - 友邦投資管理香港 (AIMHK)

資產管理

- 香港證監會從事第4類受規管活動的牌照（就證券提供意見）及第9類受規管活動的牌照（資產管理）

專業人才

- 超過150人的專家團隊，包括基金經理及分析師
- 超過一半擁有CFA專業資格以及FRM、CPA和FLMI等專業資格。

豐富經驗

- 對亞洲金融市場深入了解
- 全球資產配置的經驗豐富
- 深入的數據研究及基礎分析

友邦投資管理香港為友邦保險及其保險代理、保單持有人及強積金客戶提供全面的投資相關諮詢服務，包括：

- ✓ 金融市場研究報告
- ✓ 投資相連壽險投資選擇參考資訊
- ✓ 參考投資組合報告



*此服務會按照不同的風險評估分數提供不同的參考投資組合，讓客戶自行參閱及考慮。友邦香港不會向客戶提供任何投資建議。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

智能投資選擇服務* - 友邦投資管理香港 (AIMHK)



參考投資組合

根據客戶於風險承擔能力問卷(“ RPQ”)取得的42種不同風險評分， 設計出逾120個參考投資組合

基金甄選器

根據產品、資產類別、地區/行業、風險級別等等， 選擇合適的投資選項

星級投資選項

根據基金於友邦投資管理基金排行榜而定出「星級投資選項」

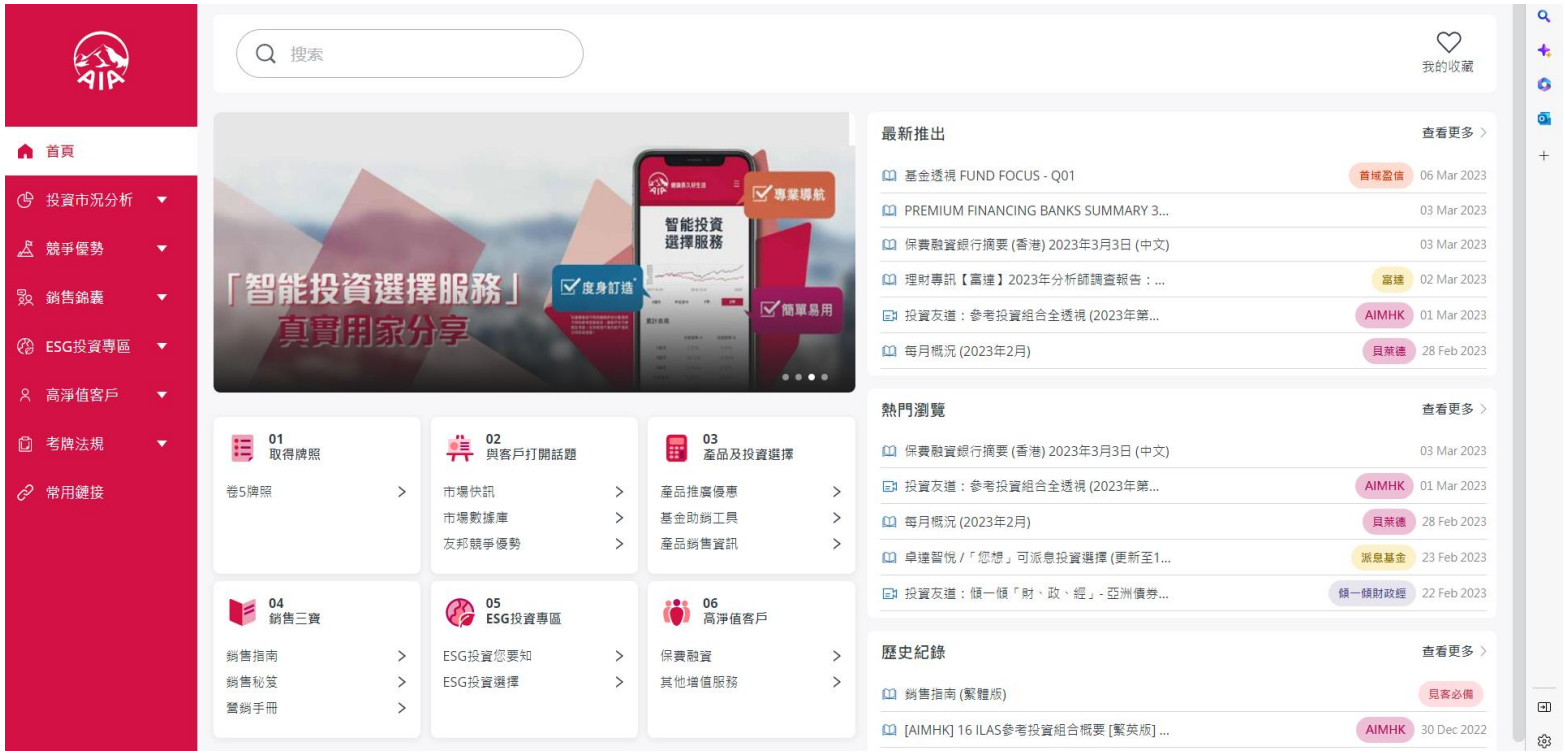
*此服務會按照不同的風險評估分數提供不同的參考投資組合，讓客戶自行參閱及考慮。友邦香港不會向客戶提供任何投資建議。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

財富管理部專頁

助您輕鬆掌握投資險銷售**最新情報**及**搜尋相關資料**



友邦香港及中介人不會向客戶提供任何投資建議

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

一文看清: 投連險銷售及培訓支援 (2023年2月版本)

目標受眾	性質	助銷工具	發佈頻率	財富管理部網站位置 [營業員專頁(eAC) > 部門資訊 > 財富管理部]
公開資訊 (所有客戶)	市場資訊	友邦資產管理 - 投資「友」導	每月	投資市況分析 > 市場快訊 或 AIA官方網站網址 市場脈搏 | 投資策略及市場趨勢 | 友邦保險 香港 (aia.com.hk)
		友邦資產管理 - 友邦財經資訊	每季	AIA官方網站網址 市場脈搏 | 投資策略及市場趨勢 | 友邦保險 香港 (aia.com.hk)
現有投連壽險客戶	市場資訊	每月概況	每月	投資市況分析 > 市場快訊
		【AIA客戶尊享】市場焦點分析網上講座		公司會以電郵發送網上講座之連結至財務策劃顧問
	基金資訊	表現總覽		投資市況分析 > 基金助銷工具
財務策劃顧問 (只供內部使用)	市場資訊	【AIA財務策劃顧問尊享】市場焦點分析網上講座	每月	投資實況分析 > 基金公司銷售配套
		理財專訊	每星期	投資市況分析 > 市場快訊
		基金公司評論 (市場號外)	不定期	
		摩根資產管理 - 資金流向表	每月	市場數據庫 > 市場數據庫
	基金資訊	友邦資產管理 - 參考投資組合概要 友邦資產管理 - 參考投資組合全透視	每季	投資市況分析 > 基金助銷工具
		友邦資產管理 - 派息投資組合		
		每月十大	每月	
		可派息投資選擇		
		Fund Zoom-in		
		基金透視	每星期	
		投資連繫壽險計劃 (ILAS) 特別專題	每月	投資市況分析 > 市場快訊
		傾一傾，財政經		
		這分鐘，財政經		
		基金攻略一分鐘	每星期	銷售錦囊 > 產品銷售資訊
		投資攻略一分鐘 (人民幣篇，基金經理篇)	不定期	
		新增投資選擇銷售配套	不定期	投資市況分析 > 基金公司銷售配套
	助銷工具	全年派息時間表	每年	投資市況分析 > 基金助銷工具
		銷售三寶	每季	銷售錦囊 > 銷售三寶
	銷售錦囊	產品推廣優惠	每季	競爭優勢 > 友邦競爭優勢
		營銷競賽		銷售錦囊 > 營銷競賽
	培訓支援	卷五考試支援	全年適用	財富管理部網站 > 考牌法規 > 卷五牌照 或 iAcademy > 網上學習 > 保險中介人牌照
		投連險實戰教室		iAcademy > 網上學習 > 投資相連壽險
		最新投連險指引及PLP您要知 eCPD網上課程 (0.5 CPD學分)		iAcademy > 網上學習 > 持續進修學分 (eCPD)
		ESG投資 - 您要知eCPD網上課程 (0.5 CPD學分)		iAcademy > 網上學習 > 持續進修學分 (eCPD)

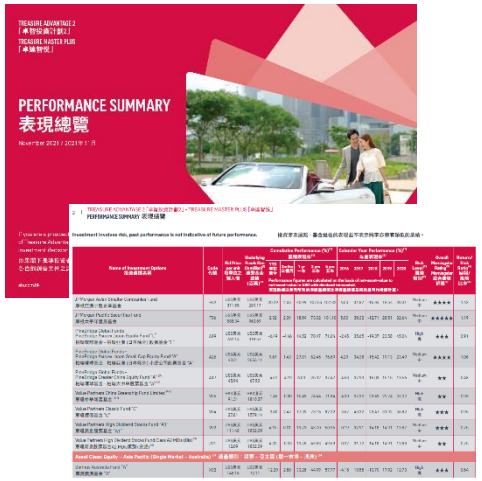
此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）。

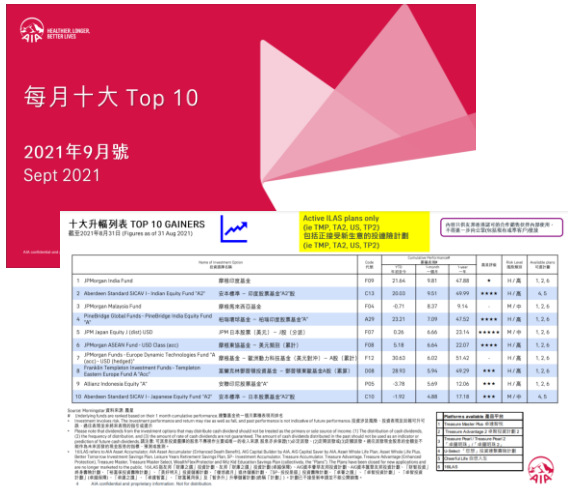
位置：友邦營業員專頁 > 部門資訊 > 財富管理部

您的投連險支援 – 培訓及助銷工具

「為客戶提供」

項目	內容	渠道
每月概況	特選基金公司每月編寫 精選文章	• 客戶專頁
每月表現總覽	基金每月表現 (涵蓋各種投連險產品)	• 客戶專頁





「為財務策劃顧問提供」

銷售工具	詳情	發放渠道
每月可派息 投資選擇概要	可派息投資選擇基金表現、基金月報及股息資料	• 「友幫手」iEngage • 財富管理部專頁 • AIA電郵
每月十大	十大暢銷、升幅、 跌幅基金	• 「友幫手」iEngage • 財富管理部專頁 • AIA電郵
每週理財專訊	每週市場快訊	• 「友幫手」iEngage • 財富管理部專頁 • AIA電郵
每季投資相連壽險計劃 (ILAS)特別專題	特選基金的特式、 銷售要點、基金資訊	• 「友幫手」iEngage • 財富管理部專頁 • AIA電郵
號外形式突發市場快訊	就重大突發經濟事件 製作的號外快訊	• 「友幫手」iEngage • 財富管理部專頁 • AIA電郵

友邦香港及中介人不會向客戶提供任何投資建議

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

位置：友邦營業員專頁 > 部門資訊 > 財富管理部

卷五試題註解、每月精選試題 - 即日登場！

繼卷一、二及三試題註解及每月精選試題推出後好評不斷

卷五亦加入相關支援，提升合格機會！！

掌握1 Take 合格攻略三大步驟





卷五試題註解





仲等?



快啲Scan
QR Code一齊下載啦！

每月精選試題



投連險實戰教室



30個投連險網上課程

超過100條培訓短片

為什麼銷售投連險
1. 5大高手分享銷售投連險的好處

牌照
1. 保險中介人牌照 - 卷五
2. 銷售流程
3. AIA「兩全保」保障型投資相連壽險計劃（整付保費）
4. 「卓達智悅2」
5. 「您想」
6. 「卓智投資計劃2」
7. 資本投資者入境計劃

基金及投資概念
1. 基礎投資概念系列
2. 基金知識知多點及解讀基金月報
3. 資產配置
4. 投資工具
5. 投資者常犯錯誤系列
6. 投資學概念 - 幾分鐘學識投資
7. 基金介紹 - 90秒基金關鍵賣點
8. 投資攻略高峰會

產品及銷售
1. 銷售三寶 - 銷售指南
2. 銷售三寶 - 銷售秘笈
3. 銷售三寶 - 營銷手冊
4. AIA「兩全保」
5. 「卓達智悅2」
6. 「您想」
7. 「卓智投資計劃2」
8. 投連險推廣大使成功秘訣
9. 尋找新商機及獲取客戶轉介
10. 強積金 x 投資相連壽險
11. 智能投資選擇服務
12. 參考投資組合全透視

營運及售後服務
1. 基金轉換貼士
2. 售後服務系列
3. iPoS貼士
4. 可派息投資選擇-派息時間表
5. 營銷手冊

位置: iAcademy > 網上學習 > 投資相連壽險

「投連險新人王」推薦課程

牌照課程

- 保險中介人牌照 (卷五)
- 銷售流程
- 產品內部牌照

為什麼銷售投連險

- 為什麼銷售投連險

基金及投資概念

- 基礎投資概念系列
- 基金知識知多點及解讀基金月報
- 資產配置
- 基金介紹 - 90秒基金關鍵賣點

產品及銷售

- 銷售三寶
- AIA「兩全保」(SPPLP)
- 卓達智悅2
- 您想 (U-Select)
- 卓智投資2 (TA2)

位置: iAcademy > 網上學習 > 投資相連壽險 > 投連險新人王

「投資相連壽險」銷售資格

1 必須具備

成功於保監局/澳門金管局登記，
可從事投資相連長期保險業務

需考獲
保險中介人資格考試
卷一、三及五

2 必須完成

「投資連繫壽險銷售流程」
線上學習及內部牌照評測*

(內部牌照 I000)#

3 必須完成

相關
投資相連壽險產品
線上學習及內部牌照評測*

注意: 每一投資相連壽險產品設有個別之產品內部牌照

#內部牌照 I000: 只須完成一次「投資連繫壽險銷售流程線上學習及內部牌照評測」

*位置: i學院 (iAcademy) > 網上學習課程 > 內部牌照 > 投資相連壽險

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

未符合以上要求，及未獲取上述銷售資格者，嚴禁向客戶銷售相關計劃或進行有關業務，違規者個案將交由MCC作懲處。

「投資相連壽險」銷售資格

投資相連壽險計劃	1. 必須具備	2. 必須完成	3. 必須完成 產品內部牌照
AIA「兩全保」保障型投資相連壽險計劃（整付保費） (只適用於香港，暫不適用於澳門)	成功於保監局/澳門金管局登記，可從事投資相連長期保險業務 需考獲 保險中介人資格考試 卷一、三及五	「投資連繫壽險銷售流程」 線上學習及內部牌照評測* (內部牌照 I000)#	AIA「兩全保」 保障型投資相連壽險計劃（整付保費） 線上學習及內部牌照評測* (內部牌照 I003)
「卓達智悅2」 (只適用於香港，暫不適用於澳門)			「卓達智悅2」 線上學習及內部牌照評測* (內部牌照 I004)
「您想」 投資連繫壽險計劃			「您想」投資連繫壽險計劃 線上學習及內部牌照評測* (已包括內部牌照 83 + 8A)
「卓智投資計劃 2」			「卓智投資計劃2」 線上學習及內部牌照評測* (內部牌照 68)

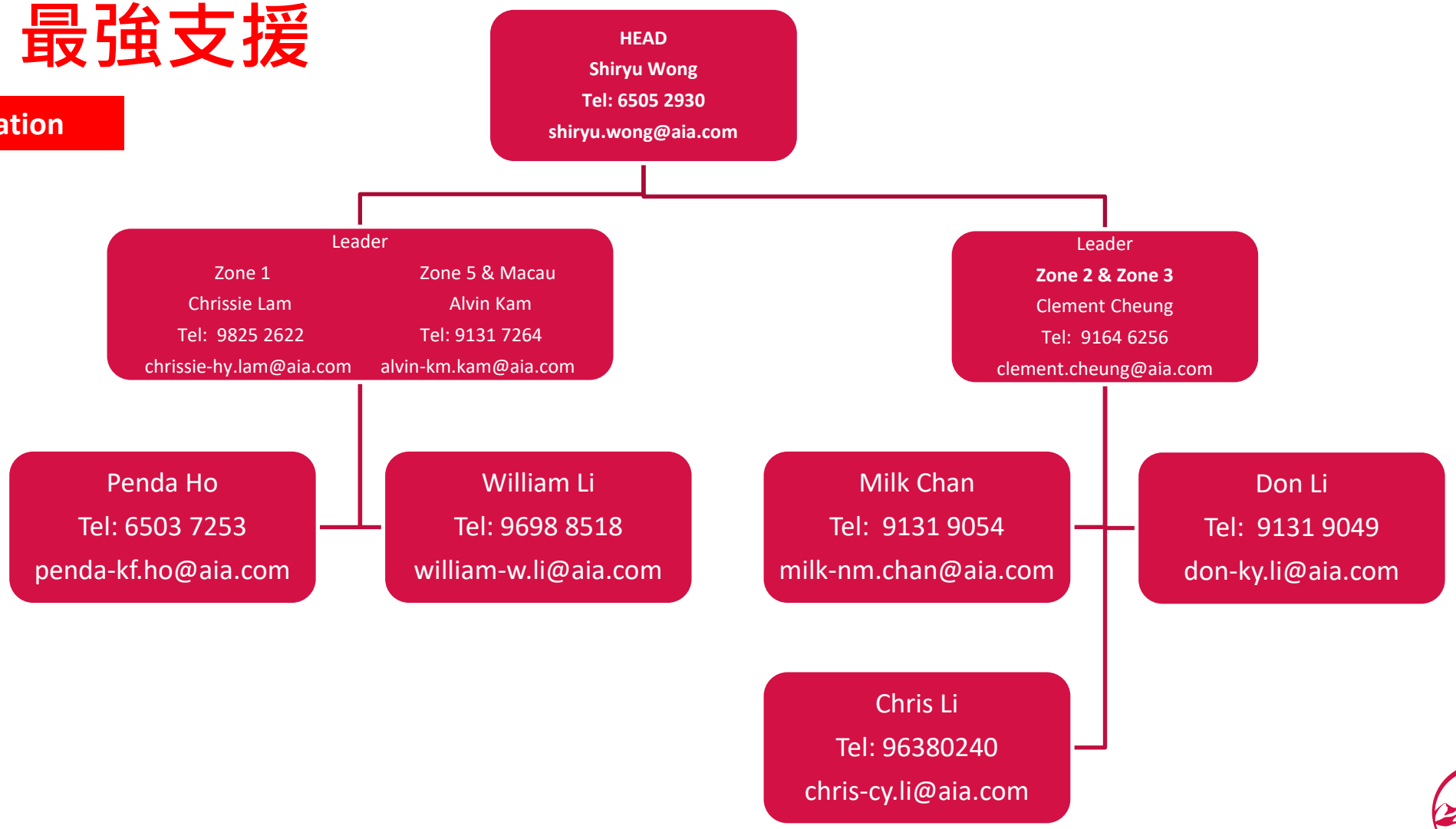
#內部牌照 I000: 需先成「投資連繫壽險銷售流程線上學習及內部牌照評測」，然後才可進行投資連繫壽險產品內部牌照
*位置: i學院 (iAcademy) > 網上學習課程 > 內部牌照 > 投資相連壽險

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

人壽與財富產品主張及策劃部
為您提供 最強支援

ULB Business Consultation



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

您的第一步

您的第一步





MDRT®

未有卷五牌照 → 立即報名考取卷五牌照

已有卷五牌照 → 立即銷售第一張投連險



投連險生意就是一個成功關鍵

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

於介紹任何投資相連壽險產品之前，財務策劃顧問必須跟客戶進行財務需要分析（FNA）及風險承擔能力問卷（RPQ），以確認客戶的投資需要、保費負擔能力及風險承擔能力。投資連繫壽險保單只適合有人壽保障及投資需要的客戶購買。友邦香港及中介人不會向客戶提供任何投資建議

詳情請參閱通告A230513

投連友您新星達標賽

競賽日期:
2023年1月1日至12月31日

產品:
於競賽日期內遞交及繕發之新投資相連壽險保單 (包括「兩全保」保障型投資相連壽險計劃 [只適用於香港營業同事]、卓達智悅 [只適用於澳門營業同事]、「您想」投資連繫壽險計劃、卓智投資計劃2 及 任何於競賽日期內推出之新投資相連壽險產品(如適用))

競賽資格

2023年1月1日至12月31日期間

✓ **通過投資相連長期保險牌照考試** 及 ✓ **登記投資相連長期保險牌照**

競賽要求及獎賞

請注意：共同完成之新保單數目將不獲計算於此獎賞

成功登記牌照的3個月內
(並需於競賽日期內)
以電子方式 遞交及繕發
至少1張新投資相連壽險計劃

競賽獎賞
投資相連長期保險牌照
考試費用贊助 HK$370

成功登記牌照的6個月內
(並需於競賽日期內)
以電子方式 遞交及繕發
至少3張新投資相連壽險計劃

競賽獎賞
四季酒店人氣
下午茶雙人套票



只供內部使用，不能對外發放。AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

附錄

保險中介人牌照 – 上牌事宜

如已獲得卷五考試合格

請參閱Memo: A201153之有關上牌事宜

AIA Hong Kong
1/F, AIA Hong Kong Tower,
734 King's Road,
Quarry Bay, Hong Kong
T: (852) 2881 3333
AIA.COM.HK

Memo

Attn:	All EDD & Honorable Advisors / EDDs / PSDDs / SDDs / DDs / MICs / Agency Leaders (Hong Kong)	From:	May Leung
Copy:	Mr. Peter Crewe / Mr. Jim Jan Zen / Heads of Agency Division / Directors of Agency / Team Heads / BDEs	Dept:	Agency Administration
Date:	23 November 2020	Total page:	2 +Appendix 1 & 2
Subject:	**(Ref: A201153)** 保險業監管局推出新申請表格 - 保險中介人申請增加業務牌照 **Insurance Authority Launch New Application Form for Applying Adding Business Line of a Licensed Insurance Intermediary**		

保監局已推出增加/更改保險業務牌照申請表格，由**2020年12月1日起**，所有增加/更改保險業務牌照之申請，財務策劃顧問必須遞交保監表格**A6**、表格**N2** 及下列所需文件至營業行政部**(503, AIA Hong Kong Tower)**辦理申請。

申請表格及所需文件	增加業務牌照	
	投資相連長期保險 (LT Incl LLT)	一般保險 (G)
1. 已填妥之保監表格正本(附件一) *(表格可於保監網頁下載 : www.ia.org.hk → 表格 → 保險中介人表格)* • A6「個人保險代理 / 業務代表(代理人) / 業務代表(經紀) 的更改業務系列的認可申請」及 • N2「委任主事人委任持牌保險中介人進行一個或多於一個業務系列的受規管活動之具報」	✓ ✓	✓ ✓
2. 資格証明副本 • IIQE卷 V合格証明 / 獲豁免相關考試之証明文件 • IIQE 卷 II 合格証明 / 獲豁免相關考試之証明文件	✓	 ✓
3. 其他文件 • 現時於保監登記之個人牌照詳情；可於 https://iir.ia.org.hk/#/search/individual 查詢及列印 *(附件二)* • 已簽妥之Personal Lines補充合約正本兩份*(合約可於友邦營業員專頁 eAC 下載: 登入eAC → 電子服務 → 合約訂立專頁)* *(只適用於合約生效日期為2019年6月1日或之前之財務策劃顧問)*	✓	✓ ✓

備註：若營業行政部於**2020年11月30日前**收齊已填妥之舊表格及所需文件 (請參閱通告A191266)，將可繼續處理有關申請。否則，申請人必須重新遞交上述文件申請。

For Internal Use Only 僅供內部傳閱

"AIA" or "AIA Hong Kong" herein refers to AIA International Limited (Incorporated in Bermuda with limited liability).
「AIA」、「友邦」或「友邦香港」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.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

團體保險及強積金業務

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

一站式企業業務方案

CS企業業務

強積金

團體保險



AIA 企業業務

「全面僱員福利方案」：市場少數提供一站式
退休金、團體保險及僱員自選保障的供應商

企業業務短片

逾60年 團體保險經驗

逾30年 退休金經驗

逾6,700名 企業客戶[1]

逾68,000名 企業客戶[1]

逾60萬名 計劃成員[1]

逾1,190,000名 計劃成員[1]

管理 近160億美元 資產[1]

約300名 駐港員工，為企業客戶提供一站式服務

1. 截至2022年12月31日

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

客戶價值主張

我們一直以客戶為中心，認真從客戶的角度出發，
為客戶帶來優越價值、多元選擇及簡易靈活的產品及服務。

優越價值

全方位的產品及投資選擇，加上獨有的基金及增值服務，為客戶締造**優越價值**

1. 一站式退休金及僱員福利方案
2. 以AIA獨有增值服務取得競爭優勢
   - AIA Vitality
   - 個人療程管理服務
   - analytica

多元選擇

針對客戶個別退休及醫療保障需要，提供全面的自選保障方案及由不同投資經理管理，涵蓋採用主動、被動和動態資產配置策略的基金選擇，體現**多元選擇**

- 全面保障方案供客戶自由配搭
- 全方位自選保障方案照顧僱員額外保障需要
- 基金選擇一應俱全方便客戶靈活配置

簡易靈活

結合先進數碼平台與專屬服務團隊，為僱主及僱員帶來方便及**簡易靈活**的體驗

僱主
- 專業服務
- 靈活便捷工具助僱主減輕行政負擔

僱員
- 優質服務
- 簡單易用工具讓僱員輕鬆管理賬戶

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

為何要開始企業業務?

MPF 助你成為卓越顧問



2023「卓越顧問」要求*

成功方程式	「卓越顧問」(Premier Advisor)	「傑出卓越顧問」(Elite PA)
全方位業務	4 產品與牌照 (儲蓄、保障、投連險及MPF牌照)	達到「MDRT 2024」及擁有高淨值客戶(以新保單)
活動量	24 位客戶 (包括強積金個人賬戶客戶)	
數碼科技	100 次數碼工具使用 (包括iFHC、CRM、iSay、iPA、iChange等)	
個人化保障方案	24 次年度檢視	
活出健康長久好生活	8 位客戶投保 Vitality 產品	

*詳情請留意通告。

財富管理技能提升

HNW Centre 服務及體驗

客戶數目
2位 MPF Corp – FYC $36,000
1位 FC2 – FYC $4,500
63位 MPF PA – FYC$37,800
大概總收入: $78,300

MPF 牌照

MPF 個人賬戶

利用 iSay 分享有關 MPF文章

MPF x ULB 專業? 全牌與非全牌的分別



AIA confidential and proprietary info tribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

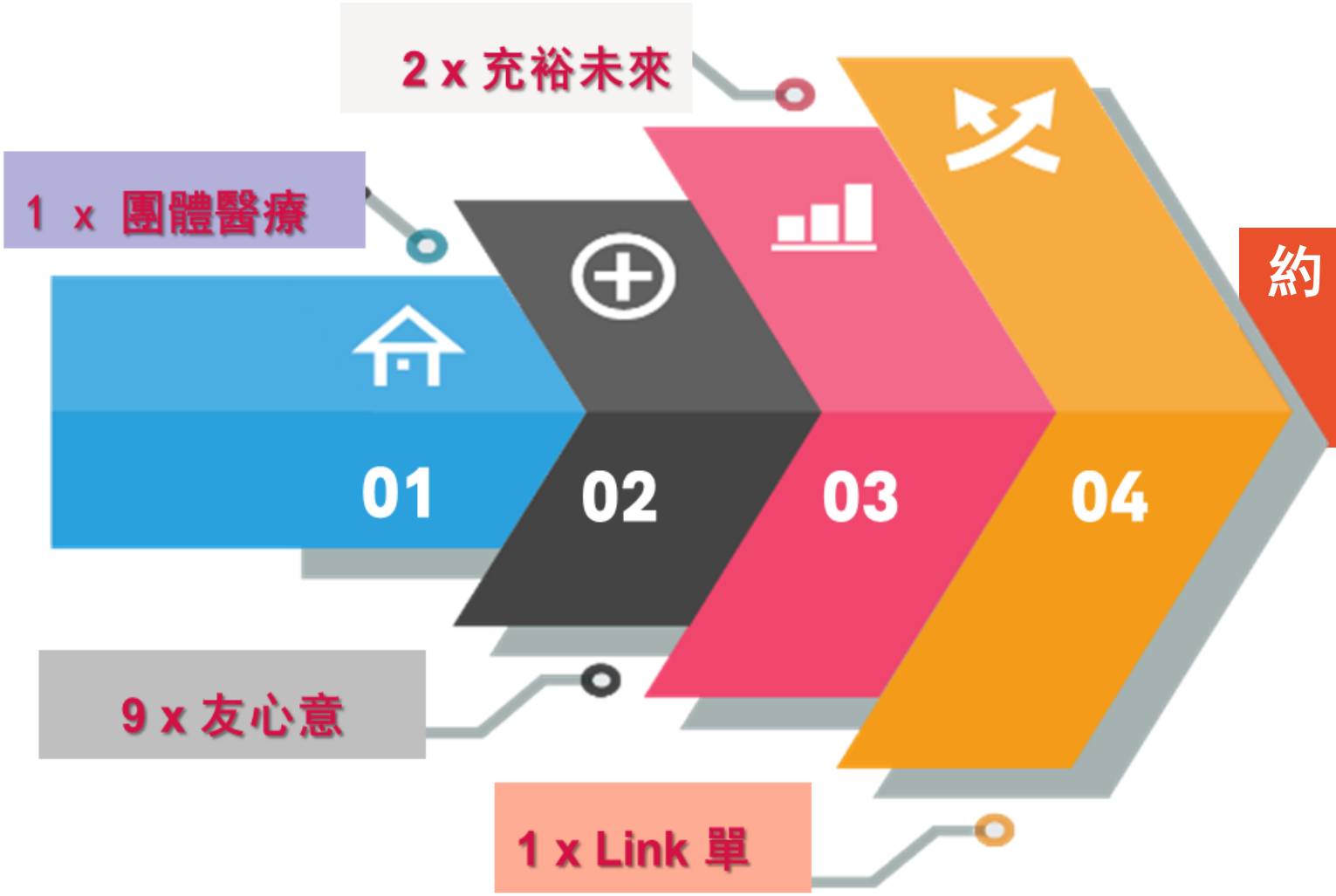
以團體保險 & MPF為切入點



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

成功個案



約 CS同事一齊去公司做簡介會
推介友心意，
開拓交叉銷售機會

30分鐘內
CLOSE 13 張單

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

會籍及獎賞手冊 – 企業業務計算方法

產品	維持合約要求、會籍及獎賞 (Contract Maintenance, C&A, Honor)		個人續保佣金花紅 (Career Benefit)		會議競賽 (Convention)	FYC C&A
	人壽、團體保險及退休金保單 *[24 張]*	保單總數 *[48 張]*	人壽、團體保險及退休金企業業務保單 *[24 張]*	活動月份 *[9個月]*	保單總數	
團體業務 (包括「意安心升級保障」– 友邦特選成員版、「友心意」醫療保障計劃、度身訂造計劃及套裝計劃)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
企業退休金業務 *(ORSO, MPF)*	✓	✓	✓	✓	✓	✓
個人退休金業務 *(SEP, PA, TVC)* 3張個人退休金業務保單 = 1張人壽保單		✓		✓	✓	✓

詳情請參閱2021年會籍及獎賞手冊

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

企業業務發展藍圖

第 1 – 6 個月

MPFPA



MPF 企業個案



第 6 – 12 個月

團體保險個案



第 9 – 12 個月

新顧問業務目標：

第 1 – 3 個月
→ 每月達 3 個個人賬戶

第 4 – 12 個月
→ 每月達 6 個個人賬戶

第 6 – 12 個月
→ MPF 中小及 / 或團體保險
（持續轉化企業業務至 IVS 個人自願性保障）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

以MPF為切入點

MPF 對客戶的好處

1



靈活把握不同
市場的投資機遇

2



兼享投資　及
退休需要

3



普遍轉換基金
不設費用

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

以MPF為切入點

- 團體保險
- 成員講座
- 生意合作夥伴
- 一般保險
- 要員保險



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

MPF 與全保理財概念

Easy Door Opener = MPF

增加面談&轉介機率



團體保險

公司重要人事/僱主
CORPORATE



個人
RETAIL



遺產承傳	遺產 / 稅務策劃	快退休 / 強保障 LIFE
財富管理	儲蓄 / 投資 / 退休策劃	中產 / 強保障/ 投資意欲高 ULB
保障	保險策劃	GEN Y / 弱保障/ 投資意欲低 LIFE / PA / CI / MED

增加成交機率

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

3:1 定律 Life in MPF

每6個
強積金
個人賬戶
資產轉移

→

來自3個
強積金
個人賬戶
客戶

→

產生1個
新潛在保單客戶



此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

以MPF為切入點

AIA 理想退休生活調查 第十四期結果

(2023年2月公布)

在職港人
迎接社會復常新態度

- 要達致理想退休生活，市民大眾須在**退休儲蓄**、**醫療保障**、**身心健康**及**退休投資**上做好充足準備
- 過去幾年疫情或多或少影響著市民對退休的規劃
- 隨著社會逐步復常，新一期「AIA 理想退休生活調查」探討在職港人迎接社會復常對退休準備的新態度，揭示他們對以上四大方面的最新看法

詳細資料請參考以下連結: **MPF>首頁>工具>核准資料**

如何是好? … 由強積金開始

MPF 最佳話匣子

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

成功個案分享–強積金業務

1x強積金僱主計劃，助你輕取TOT



AIA年資：2年
MPF年資：>2年

1x僱主計劃：
- ATO ～ HK$1億
- 首年供款 ～ HK$1,500
- 700名員

超過100萬佣金

超過100萬上板數

700名保險潛在客戶

TOT

1 batch 強積金僱主計劃，助你輕取MDRT



AIA年資：1年
MPF銷售年資：>10年

>20 現有僱主計劃：
- ～ HK$50萬FYC
- 300名成員

50萬佣金

50萬上板數

300名保險潛在客戶

MDRT

MDRT

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

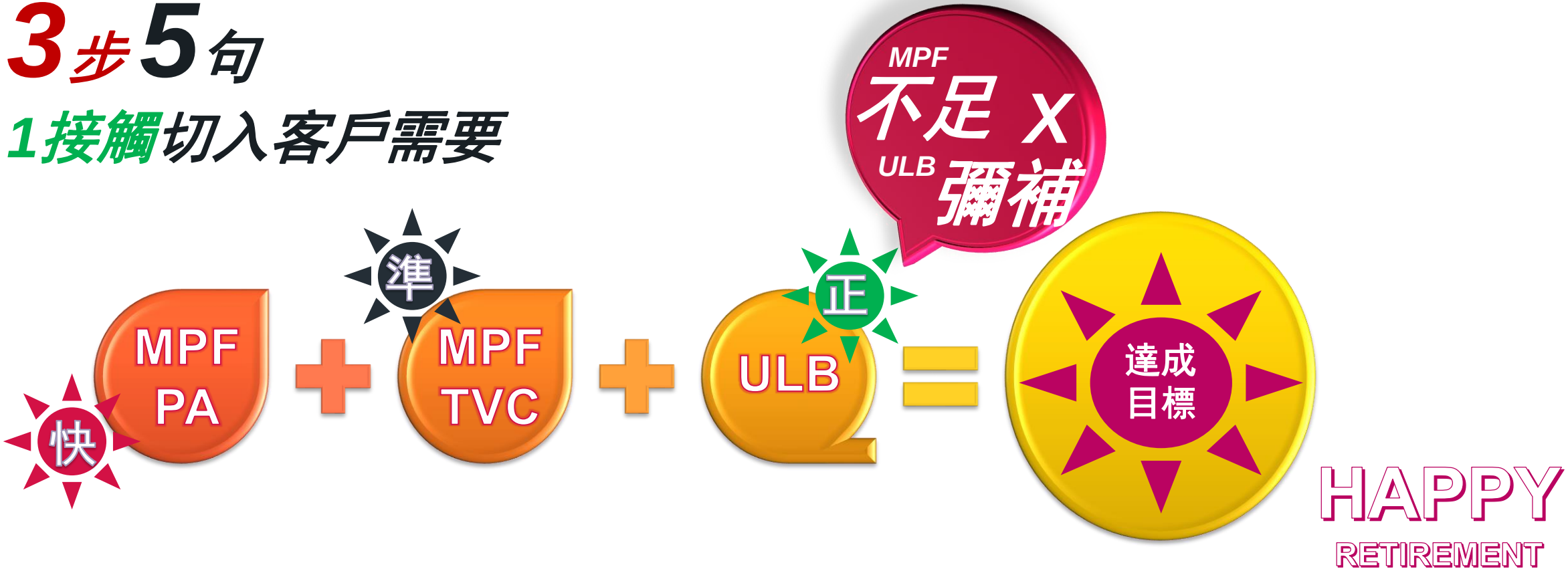
[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

3步5句1接觸

MPF x ULB UPSALE

3步5句
1接觸切入客戶需要



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

MPF x ULB UPSALE

3步5句1接觸 切入客戶需要

MPF 不足 x ULB 彌補

MPFPA

你有冇MPF戶口?
有無人幫你理?
不如我幫你理
呀?

MPFTVC

攞多個彩蛋…
攞埋扣稅優惠
呢?

ULB

MPF只係幫到你
1/3 -1/4退休
生活…有無諗
過可以彌補呢
個不足…或做
得更完備?

陳生，一般假期去邊到玩多? 洗費會唔會較平時多呢?
有無諗過你退休之後，每過嘅一日都係假期呢~~㗎!
咁要用好多錢SUPPORT架……?

有冇~~諗過點去準備依一筆嘅洗費呢?

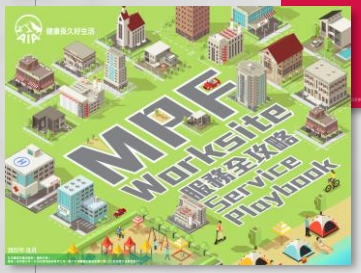
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.
107
此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

全方位支援

CS 支援













培訓

海外會議

季度活動及認可



生意支援

- ★ Joint Call
- ★ WhatsApp 群組
- ★ 銷售工具
- ★ 報告
- ★ Playbook - 銷售攻略





獎賞





查詢及支援

營業員熱線	電話
強積金 / 公積金營業員企業服務熱線	2100 1828
強積金尊貴業務代表熱線	2200 6300
MPF iPoS 熱線	2100 1898
強積金牌照熱線	2100 1408
強積金僱主熱線	2100 1888
強積金成員熱線	2200 6288
企業業務培訓熱線	2100 1366

Chatbot 可經 AIA Connect / 團體保險僱員網站 / 退休金僱員網站 / iEngage 連接至 Chatbot，從選單選擇合適查詢類別或直接輸入問題

Live Chat 可經 AIA Connect / 團體保險僱員網站 / 退休金僱員網站 / iEngage 連接至 LiveChat 之後，財務策劃顧問直接輸入問題提交查詢，查詢將由客戶服務大使相應處理

如有查詢，歡迎聯絡指定的 CS 營業拓展部同事

（查詢熱線路徑：AIA 營業員專頁 » 指南 » General Manuals » 公司目錄 » 企業業務）





如果您對 Worksite 服務有任何查詢或需要安排產品培訓，歡迎聯絡 CS 營業拓展部同事。

如果您想查看更多有關銷售 MPF 及其行政安排/程序的詳情，請參考 AIA 積金攻略(AIA MPF Playbook)。

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

MPF 專頁所在位置

必用



2023 年企業業務獎賞計劃（香港）

維持不變

推廣期：2023 年 1 月 1 日至 12 月 31 日
參加資格：所有香港營業同事

成功取得 **強積金牌照**[1]

於持牌後 **1 個月內**
成功 **遞交首個** **MPF 個人個案**[2,3]



註：

1. 營業同事必須於推廣期內將已簽署的 “Letter of Agreement” 交回 AIA 營業行政部 – 強積金牌照。
2. 每宗「退休金個人個案」只計算於成功取得強積金牌照當日起計1個月內：(i) 成功遞交已填妥的 P(P) 或 P(M) 或 P(C) 表格至 AIA 企業業務，並向其他受託人發出轉移資產至「休悠樂」（「MPFPA」）或客戶尊享強積金個人賬戶計劃（「PDM」）的指示；或 (ii) 成功開立之 AIA 強積金可扣稅自願性供款計劃（「TVC」）個案。
3. 如果申請屬共同個案（即個案由 2 名營業同事共同完成），每名營業同事將獲計算 0.5 宗個案。個案不會以四捨五入方式計算。現金獎賞將按比例平均分配。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

2023 年第 2 季「CS 海陸空獎賞計劃」（香港）

推廣期：2023 年 4 月 1 日至 6 月 30 日
參加資格：所有持有強積金附屬中介人牌照的營業同事

詳情請參閱通告 A230381

Q2 全新登場

第一重獎賞

退休金個人業務開運獎賞



第二重獎賞

CS 帶你玩盡海陸空

第一關

水晶巴士
X
米芝蓮點心體驗



第二關

World Star
海上暢遊派對



第三關

半島酒店
衝上雲霄午宴



第三重獎賞

百萬分紅計劃



HK$100萬

AIA

tion.

[AIA – INTERNAL]

2024 MPF 海外業務會議



競賽期	2023 年 1 月 1 日至 12 月 31 日
會議日期	2024 年（日期待定）
目的地：	日本福岡（四日三夜）
競賽組別	1) 個人 2) 營業單位主管 3) 區域總監
參賽資格	所有持有強積金附屬中介人牌照及澳門退休金營業同事

註：有關競賽之條款及細則，將以通告 A230154 為準

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

一般保險業務

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

只供內部培訓使用

一般保險的好處

生活化

- 與我們日常生活的各項細節息息相關，例如旅遊，升學，養寵物



打開話題

- 切入客戶需要的保險話題，亦可以讓客戶對保險感到興趣。



開拓客源

- 從一般保險與客戶建立關係，從而達至「向上銷售」和「交叉銷售」

增加收入

- 藍十字會就每一張銷售的一般保險保單，予中介人發放保險佣金
- 每年保單續保後，佣金會繼續發放予中介人



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

只供內部培訓使用

市場商機

機遇處處

- 12月29日起**取消所有入境強制檢測**
- 泰國、韓國、日本、台灣等熱門旅遊地已放寬入境條件及檢疫要求
- 本地主要航空公司已加開航班，旅遊潮湧現，每程旅遊日數比疫情前較長

- 2021年藍十字保險調查調查顯示：
  - **95%受訪者沒有為寵物購買保險**
  - 近九成沒有購買寵物保險的受訪者願意每年負擔少於HK$2000嘗試為寵物投保

迎合市場

- 2019年**旅遊保險**市場狀況*
  - **藍十字**市場份額: **7.5%**
  - 市場排行**第5位**
  - 毛保費: **港幣16億**

- **寵物保險**
  - **藍十字**於2005年推出全港**首創的寵物保險**計劃
  - 首創為貓狗提供**行為治療**保障，包括處方藥物和培訓寵物的支出
  - 產品保證續保至13歲

備註: *保監局及市場資訊

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

只供內部培訓使用

關於藍十字

Blue Cross 藍十字
An AIA Company 友邦保險成員公司

- 於香港經營保險業務逾**50年**
- 多元化個人及企業保險產品及服務，包括**旅遊及一般保險**
- 致力成為客戶首選的**數碼化**個人保險夥伴

公司獎項

《頭條日報》「頭條 No.1寵物保險」大獎
(2021 & 2022)

Focus Media-香港白領最喜愛「數碼化個人保險」品牌大獎
(2022)

香港保險業大獎-傑出社區健康危機管理大獎
(2021)

香港保險業大獎-傑出理賠管理大獎
(2020)

《GOtrip》旅遊產品選舉-最喜愛旅遊保險公司
(2020)

本文件所載的所有資料由藍十字亞太保險有限公司編製 ，只供指定人士參考之用。在未經授權的情況下任何人士均嚴禁將本文件之全部或部分再行發佈或複製

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

只供內部培訓使用

皇牌產品

智遨遊 TravelElite

- 高達HK$1,500,000全球醫療及個人意外保障
- 全面旅程取消保障
- 全方位行李保障，涵蓋手提電話、平板電腦
- 保障消閒及非專業性質的運動(包括滑雪、潛水、 跳傘及笨豬跳)
- 外遊警示伸延保障，全面覆蓋黃、紅及黑色外遊警示級

智得寵+ Pet Care Plus

- 市場最高醫療保障每年高達HK$80,000
- 市場獨有 - 保證續保至13歲及保障行為治療
- 靈活有彈性 - 不同計劃級別
- 等候期短，讓寵物及早獲得保障
- 接受所有貓隻品種

智醒海外升學保 Overseas StudySafe Insurance

- 高達HK$1,200,000全球醫療及個人意外保障
- 24小時全球緊急援助
- 學業及教育基金保障
- 升學期間旅遊保障
- 2款保障期 - 1年或2年
- 所有保障均不設自負額

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

只供內部培訓使用

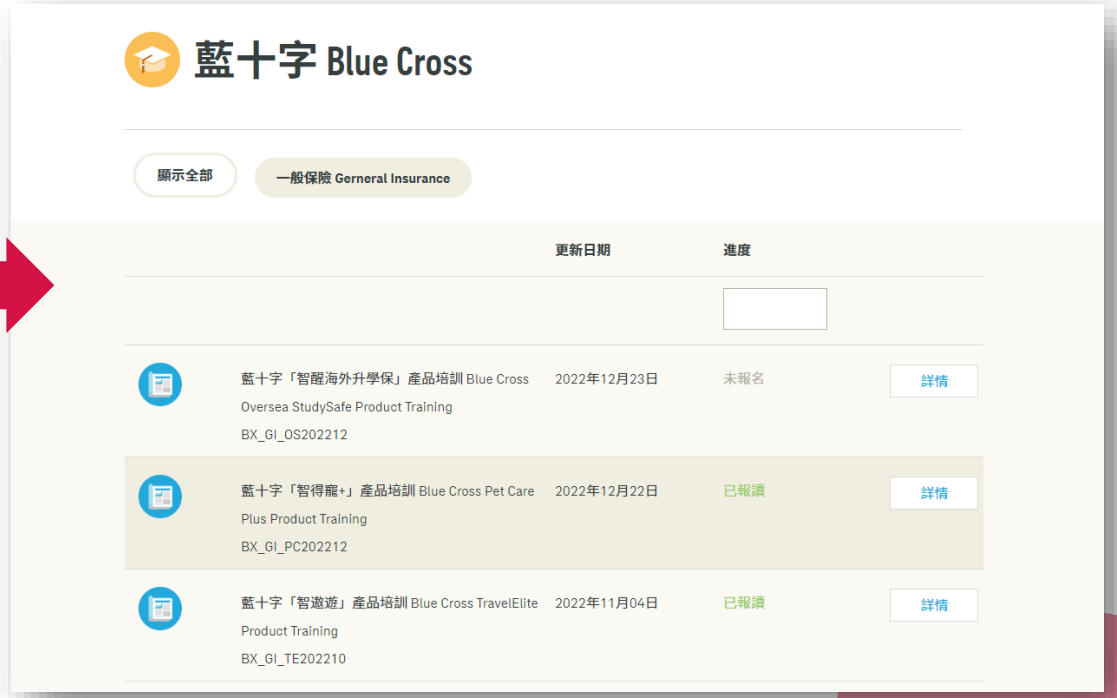
i學院網上學習: 藍十字產品培訓

一般保險起步入門必學

iAcademy

立即掃瞄收看





培訓資料位置: i學院 > 網上學習 > 藍十字

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

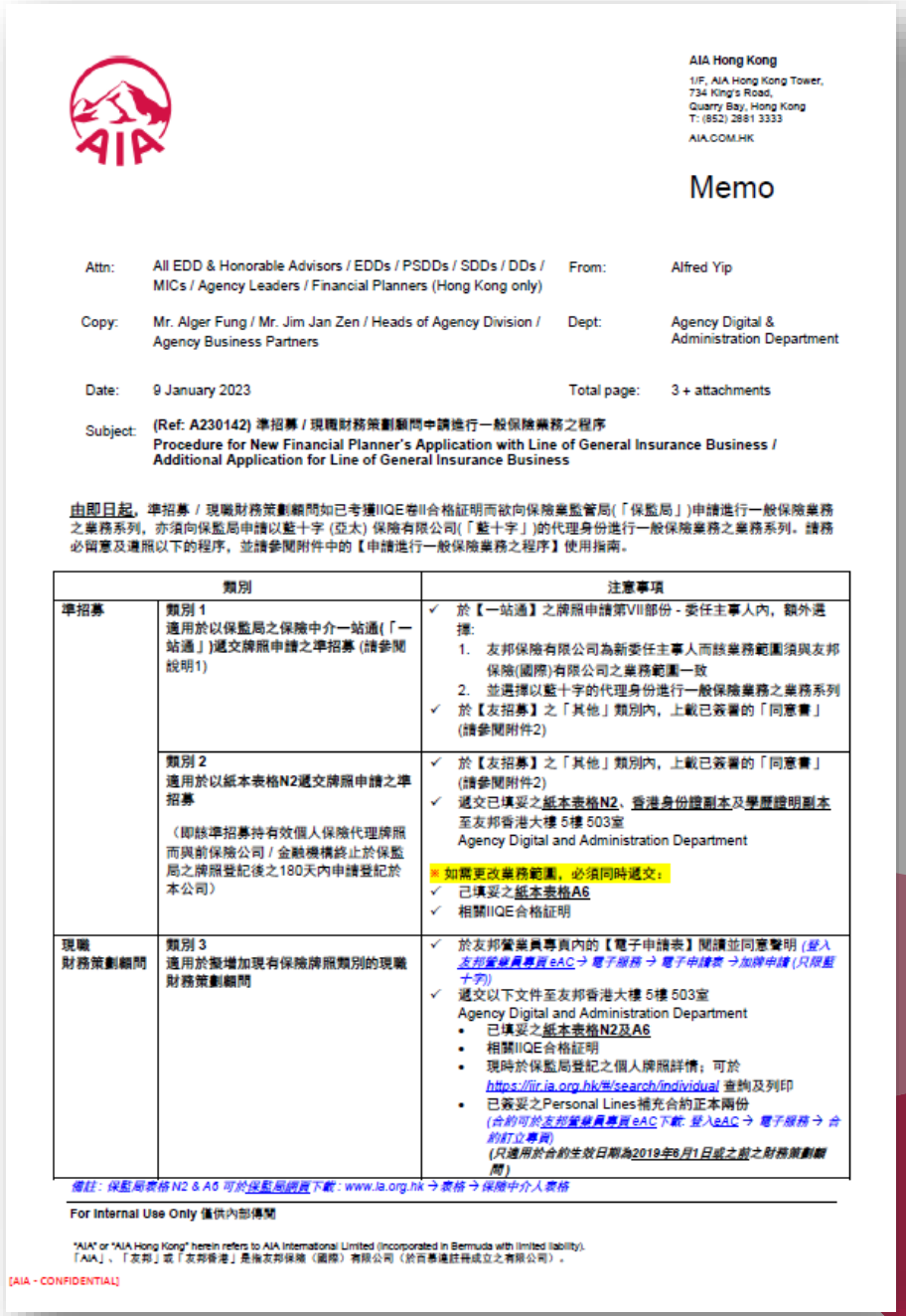
只供內部培訓使用

保險中介人牌照 – 上牌事宜

如已獲得卷二考試合格
請參閱Memo: A230142 之有關上牌事宜







AIA Hong Kong
1/F, AIA Hong Kong Tower,
734 King's Road,
Quarry Bay, Hong Kong
T: (852) 2881 3333
AIA.COM.HK

Memo

Attn:	All EDD & Honorable Advisors / EDDs / PSDDs / SDDs / DDs / MICs / Agency Leaders / Financial Planners (Hong Kong only)	From:	Alfred Yip
Copy:	Mr. Alger Fung / Mr. Jim Jan Zen / Heads of Agency Division / Agency Business Partners	Dept:	Agency Digital & Administration Department
Date:	9 January 2023	Total page:	3 + attachments

Subject: **(Ref: A230142) 準招募 / 現職財務策劃顧問申請進行一般保險業務之程序**
Procedure for New Financial Planner's Application with Line of General Insurance Business / Additional Application for Line of General Insurance Business

由即日起，準招募 / 現職財務策劃顧問如已考獲IIQE卷II合格証明而欲向保險業監管局(「保監局」)申請進行一般保險業務之業務系列，亦須向保監局申請以藍十字 (亞太) 保險有限公司(「藍十字」)的代理身份進行一般保險業務之業務系列。請務必留意及遵照以下的程序，並請參閱附件中的【申請進行一般保險業務之程序】使用指南。

類別		注意事項
準招募	類別 1 適用於以保監局之保險中介一站通(「一站通」)遞交牌照申請之準招募 (請參閱說明1)	✓ 於【一站通】之牌照申請第VII部份 - 委任主事人內，額外選擇: 1. 友邦保險有限公司為新委任主事人而該業務範圍須與友邦保險(國際)有限公司之業務範圍一致 2. 並選擇以藍十字的代理身份進行一般保險業務之業務系列 ✓ 於【友招募】之「其他」類別內，上載已簽署的「同意書」(請參閱附件2)
	類別 2 適用於以紙本表格N2遞交牌照申請之準招募 (即該準招募持有效個人保險代理牌照而與前保險公司 / 金融機構終止於保監局之牌照登記後之180天內申請登記於本公司)	✓ 於【友招募】之「其他」類別內，上載已簽署的「同意書」(請參閱附件2) ✓ 遞交已填妥之紙本表格N2、香港身份證副本及學歷證明副本至友邦香港大樓 5樓 503室 Agency Digital and Administration Department ※ 如需更改業務範圍，必須同時遞交： ✓ 已填妥之紙本表格A6 ✓ 相關IIQE合格証明
現職 財務策劃顧問	類別 3 適用於擬增加現有保險牌照類別的現職財務策劃顧問	✓ 於友邦僱傭員專頁內的【電子申請表】閱讀並同意聲明 *(登入友邦僱傭員專頁 eAC → 電子服務 → 電子申請表 → 加牌申請 (只限藍十字))* ✓ 遞交以下文件至友邦香港大樓 5樓 503室 Agency Digital and Administration Department • 已填妥之紙本表格N2及A6 • 相關IIQE合格証明 • 現時於保監局登記之個人牌照詳情；可於 https://ir.ia.org.hk/tc/search/individual 查詢及列印 • 已簽妥之Personal Lines補充合約正本兩份 *(合約可於友邦僱傭員專頁 eAC 下載: 登入eAC → 電子服務 → 合約訂立專頁)* *(只適用於合約生效日期為2019年6月1日或之前之財務策劃顧問)*

備註：保監局表格 N2 & A5 可於保監局網頁下載：www.ia.org.hk → 表格 → 保險中介人表格

For Internal Use Only 僅供內部傳閱

*"AIA" or "AIA Hong Kong" herein refers to AIA International Limited (incorporated in Bermuda with limited liability).
「AIA」、「友邦」或「友邦香港」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]

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

只供內部培訓使用

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

立即行動

備試攻略3步曲

培訓資料位置: i學院 > 網上學習課程 > 保險中介人牌照

iAcademy

立即掃瞄收看



報名IIQE考試

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

只供內部培訓使用

營業培訓及發展部

「保險中介人牌照課程及考試」最新資訊

備試攻略三步曲

i學院路徑: 網上學習 > 保險中介人牌照 > 相關試卷

報讀面授課堂



熟讀附注解模擬考題



或

最少5次模擬考試練習合格



每月精選試題



自學教程

登入iAcademy 搜尋LC及IIQE相關教學指南及短片

8月份

AIA專場 IIQE 考試　　提供 637個 考試名額

IIQE191	試卷二		強積金		試卷五		
考試模式	筆試	電腦試	筆試	電腦試	筆試	電腦試	iPad
考試位	129	172	143	81	227	130	47
筆試日期	8月12,15日						
電腦 /iPad 試日期	7月 20, 25, 26 及 27日, 8月7, 11, 15, 17, 23, 24, 30日						

有關最新考試及課程資料，請查閱 iAcademy 報名系統

筆試　電腦試　iPad

營業培訓及發展部

「保險中介人牌照課程」最新資訊

立即報名

登入iAcademy > 可供報讀之課堂 > 友邦保險中介人牌照課程

備試攻略三步曲

i學院路徑: 網上學習 > 保險中介人牌照 > 相關試卷

報讀面授課堂



熟讀附注解
模擬考題



或

最少5次模擬
考試練習合格



每月精選試題



試卷一至五開班！ 線上線下助您考試 1 次 Pass!!

8月份

	試卷二	強積金	試卷五
課程編號	LC-P2	LC-P4	LC-P5
課堂日期	8月 23 日	8月 30 日	8月16日
上課時間	9:30 – 17:30	9:30 – 17:30	9:00 – 18:00
CPD 時數	6	6	6
上課地點	友邦香港大樓 6 樓		

有關最新考試及課程資料，請查閱 iAcademy 報名系統

記錄您的五牌現況



[AIA – INTERNAL]

畢業測試

請完成以下4個題目 **(請使用你的手提電話拍下本頁)**

1. 邀約面談 **(請參閱 【友邦A動力 簡易會客講稿】: Page 4)**
2. 介紹友邦保險 及 健康長久生活價值主張

   (請參閱 【友邦A動力 簡易會客講稿】: Page 6 – Page 7)
3. 銷售演繹 **-理財金字塔 話述**

   (請參閱 【友邦A動力 簡易會客講稿】: Page 9 - 15)
4. 請以LSCPA處理客戶異議 (考慮下先)

   (請參閱 【友邦A動力 簡易會客講稿】: Page 28)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]
[AIA – INTERNAL]

小息時間

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

畢業測試

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

畢業測試

1) 分2人一組，分配A , B 角色
2) A角色先扮演財務策劃顧問，B角色扮演客戶
3) 整個流程為模仿與客戶真實會面情況
4) 每一位學員都必須完成4個演練題目，並完成評分紙上的項目
   - 評分紙上會有每個演練題目的內容，如有提及或說明，扮演客戶的同事請以✓說明完成該項目並加以評分
   - 寫下自己真實的個人感受



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

畢業測試

請完成以下4個題目 **(請使用你的手提電話拍下本頁)**

1. 邀約面談 **(請參閱 【友邦A動力 簡易會客講稿】: Page 4)**
2. 介紹友邦保險 及 健康長久生活價值主張

   (請參閱 【友邦A動力 簡易會客講稿】: Page 6 – Page 7)
3. 銷售演繹 -理財金字塔 話述

   (請參閱 【友邦A動力 簡易會客講稿】: Page 9 - 15)
4. 請以LSCPA處理客戶異議 (考慮下先)

   (請參閱 【友邦A動力 簡易會客講稿】: Page 28)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

評分標準

Final Assessment Form

Name of Participant:_____ Date of Assessment:_____

Please tick "✓" 5 = Excellent 4 = Very Good 3 = Good 2 = Fair 1 = Unsatisfactory 0 = Poor/ Incomplete N/A = Not Applicable

	5	4	3	2	1	0	N/A	個人意見
Contents								
1. 邀約面談								
2. 介紹友邦保險及健康長久生活價值主張								
3. 銷售演繹 – 理財金字塔								
4. 處理異議 (LSCPA) （考慮下先） - Listen (聆聽) - Share (分享) - Clarify (釐清異議) - Problem Solving (解決問題) - Ask for Action (要求付諸實行)								
Presentation Skills								
口述: 說話清晰; 聲調; 語速								
觀感: 眼神交流; 手部動作; 面部表情								

Total Score: ___/30

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

新晉財務策劃顧問核心培訓課程
DAY 4 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.