重要提示

課程注意事項

- 獲取網上持續專業培訓(eCPD)學分必須 1) 完成整個課程, 2) 通過評測及 3) 完成課程評估問卷
- 請於整個網上持續專業培訓課程(eCPD)備妥閣下於公司記錄中所登記之手機，以接收課程開始及期間, 由系統發送至手機的一次性密碼 (One Time Password)
  - (如發現手機號碼錯誤，可以在eAC（eAC > 電子服務 > Update My Contact) 實時更改閣下的手機號碼。請注意：只接受香港手機號碼)
- 請依照課程內的指示完成各個章節中的課程活動, 以便完成整個課程
- 請掃描課程末段提供的QR Code完成課程評估問卷
- 冒認他人身份進行網上持續專業培訓課程屬嚴重行為失當，如有發現，相關課程之學分將被取消，個案亦有可能送交相關監管機構再作跟進

課後評測注意事項

- 必須先完成整個課程，才能夠進行課後評測 。
- 倘使第一次評測未能合格，可以直接再次進行第二次評測；倘使連續兩次評測亦未能達到合格指標，必須重新完成整個課程後才可以再次進行評測。

如有任何關於課程之查詢，可致電3728 4000或電郵至
hk.businesstrainginganddevelopment@aia.com

[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

使用社群媒體的「該做與不該做」

2023年11月

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)

課程目標

- 透過了解使用社群媒體的「該做與不該做」，正確使用社群媒體進行銷售或推廣活動
- 透過正確使用社群媒體進行銷售或推廣活動，從而更有效建立財策顧問的專業形象及推廣公司品牌

[AIA – INTERNAL]
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

背景

無論財務策劃顧問以財務策劃顧問身份或個人身份在社群媒體發表、轉載或評論，縱使沒有於社群媒體引述為AIA服務代表的身份，其過往的貼文或其帳戶跟其他社群媒體帳戶的聯繫也可識別其於友邦相關的身份，也可能為AIA帶來聲譽受損的風險。因此，財務策劃顧問均須正確使用社群媒體，保持AIA及財務策劃顧問的專業品牌形象。

請各營業團隊及財務策劃顧問使用社群媒體進行銷售或推廣活動前，參閱《使用社群媒體的該做及不該做》。

請注意此網上學習課程並非全面涵蓋所有事項。大家可從以下路徑瀏覽及下載最新指引，並密切留意公司所有指引的新動向:

路徑：友邦財務策劃顧問專頁 > 指南 > General Manuals >
《使用社群媒體的該做及不該做》

[AIA – INTERNAL]
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

課程大綱

1. 銷售或推廣活動
2. 公司品牌及財策顧問的專業形象
3. 使用第三者的材料
4. 招募廣告
5. 其他一般性指引



該做



不該做

[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

1. 銷售或推廣活動

該做

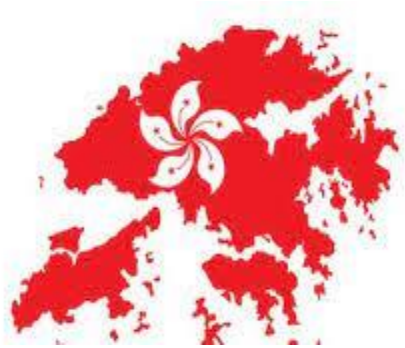
不該做

1. 銷售或推廣活動

該做

恰當地使用社群媒體，以便利與身處於香港／澳門的準客戶 ／ 客戶完成銷售程序

若客戶或準客戶並非持有香港身份証/澳門身份証的人士，於提供產品資料及文件前，請加倍留意以確保他們身處香港/澳門





[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

1. 銷售或推廣活動

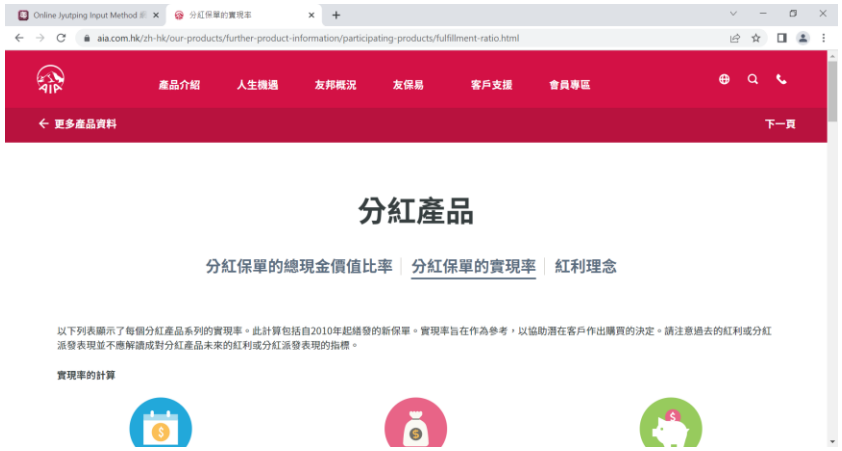
該做

例如：於香港進行銷售程序時，(如有需要)提供建議產品的產品小冊子的超連結予客戶，以供參考。只可提供公司批准的產品材料或資料(如公司網站上分紅保單的實現率)。



https://www.aia.com.hk/content/dam/hk/zh-hk/pdf/recent-promotion/aia-beyond-rewards-promotion-campaign-quarter-3-2022-tc.pdf

https://www.aia.com.hk/zh-hk/our-products/further-product-information/participating-products/fulfillment-ratio.html



[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



1. 銷售或推廣活動

不該做

透過社群媒體平台進行境外銷售

例如：透過微信或其他社群媒體提供產品小冊子、建議書或商業名片予身處於禁止在當地進行境外銷售的國家或地區的準客戶(例如國內或日本等)。

例如：以Skype的視像通話與境外的準客戶進行銷售程序。

[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

1. 銷售或推廣活動

該做

只向與身處於香港/澳門的準客戶/客戶推廣我們的產品、服務、系統及您的同事

例如：發送公司的產品推廣小冊子予現正身處於香港的本地客戶 / 訪港人士。



例如：若某境外準客戶透過社群媒體接觸您查詢保險產品及服務，請向其說明銷售程序只能在香港 / 澳門進行及只可向身處香港 / 澳門之準客戶分享產品資料。

[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



1. 銷售或推廣活動

該做

放置友邦官網的超連結到您的社群媒體專頁

當發佈友邦的相關內容時，請披露您與友邦保險的關聯並作出以下聲明：「我是友邦保險的財務策劃顧問(或您在公司的職位)。此網站/專頁所陳述或表達的內容僅為我個人意見，並不代表友邦保險的意見。」或使用您的最佳判斷來發佈您的評論，以避免對友邦造成的影響

[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

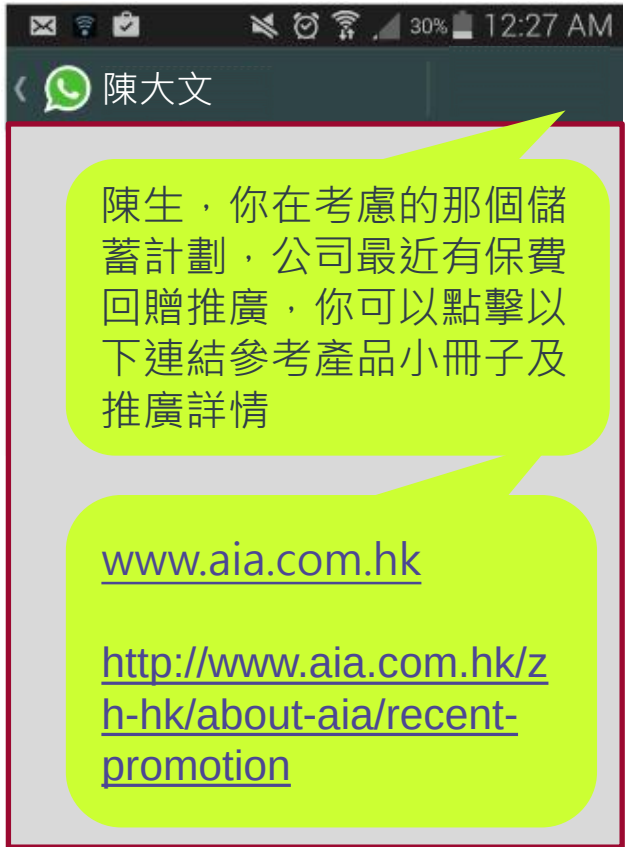
1. 銷售或推廣活動

該做

例如：當您以友邦財務策劃顧問身分建立社群媒體專頁時，請放置友邦官網的超連結。

例如：當您希望讓身處香港/澳門的準客戶透過您面書上的貼子參閱友邦保 險的產品小冊子，請加入相關的超連結至友邦官網。





只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

[AIA – INTERNAL]

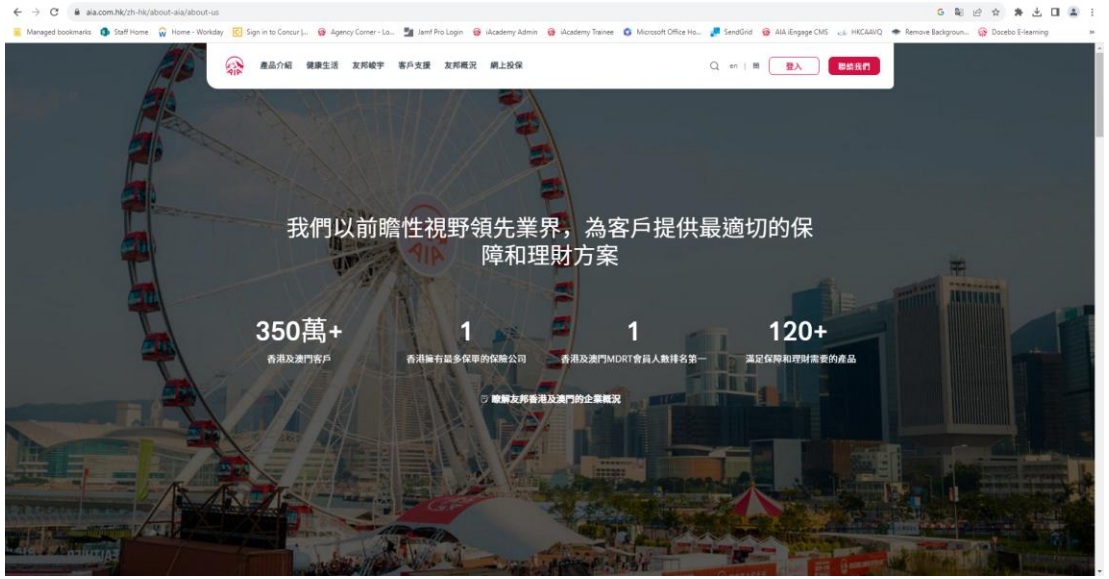


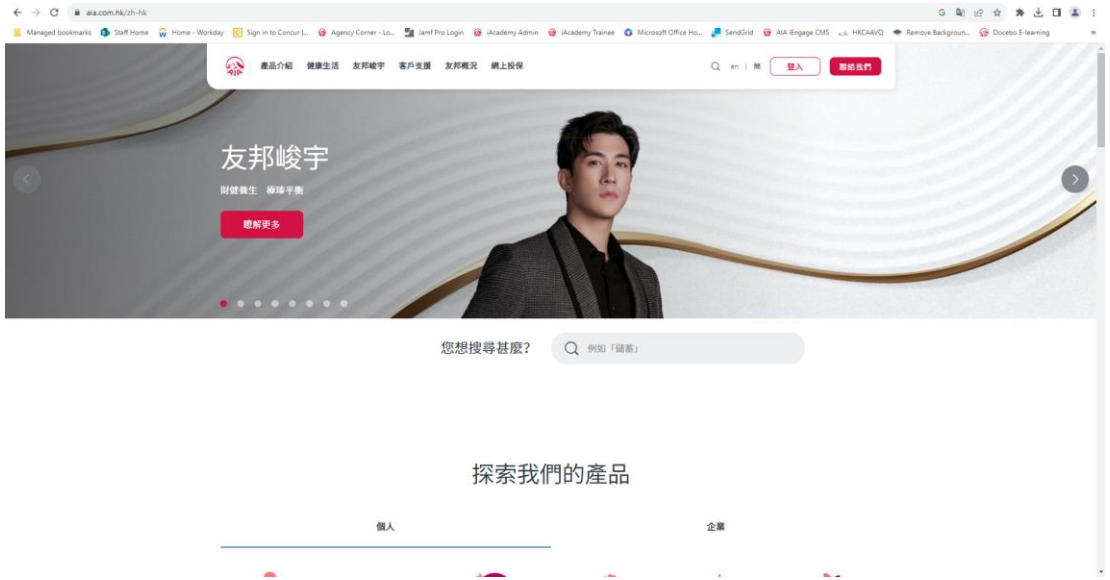
1. 銷售或推廣活動

該做

確保您的言論正確，並時刻小心評論有可能被視為具爭議性或誹謗性的議題，以及要小心向該議題提供意見或見解

例如：若您打算在您社群媒體專頁介紹友邦的背景，請在發佈前小心核對有關內容是否與友邦官方的公司簡介及公告的資料一致。





[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

1. 銷售或推廣活動

該做

在商用的社群媒體專頁內，只提供您的辦公室地址、辦公室電話號碼、香港 / 澳門的電話號碼及 / 或營業員電郵地址作聯絡方法





[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

1. 銷售或推廣活動

不該做

在商用的社群媒體專頁內，提供微信帳戶或
非香港流動電話號碼或二維碼作聯絡方法

Wechat ID: liUBety

132-669-22222



Wechat ID: liUBety

[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



1. 銷售或推廣活動

不該做

以接觸境外準客戶為目的,透過網站或於社交媒體 / 論壇的公開帳戶張貼 或 介紹產品資料、產品特性、推廣活動、建議書、保障利益一覽表、分紅保單的實現率、廣告或 iSay 文章等

例如：**建立網站、微信公眾號、微博、小紅書、淘寶或知乎帳戶，**分享國內及香港的產品比較或概念(即使沒有顯示產品名稱)，或產品推廣計劃資料予國內準客戶或國內客戶。

例如：於博客/網絡日誌中**定位自己為專責**接觸國內或海外高端客戶的友邦服務代表，直接或間接分享友邦產品包括但不限於產品特性、營運程序或列出香港及內地或海外保險之差異。

[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



1. 銷售或推廣活動

不該做

例如：比較友邦香港及國內或友邦海外之產品或服務

例如：張貼影片到優酷、愛奇藝或抖音，向國內準客戶推廣近期的產品優惠及解釋香港保險服務。

例如：轉載友邦香港微信公眾號內的保險產品相關貼子到自己的微信朋友圈， 而部分「朋友」為非香港/澳門人士。

例如：張貼友邦香港的產品材料、營運程序、第三者提供之服務(例如Medix或保費融資)或市場產品之比較到某公開的社群媒體專頁或論壇，並聲稱有關資料只供區域內部培訓之用。

例如：張貼任何貼子或字句，表示自己所提供的服務專注為非香港/澳門人士而設， 或詮釋香港保險為境外客戶而設的保險產品。

[AIA – INTERNAL]

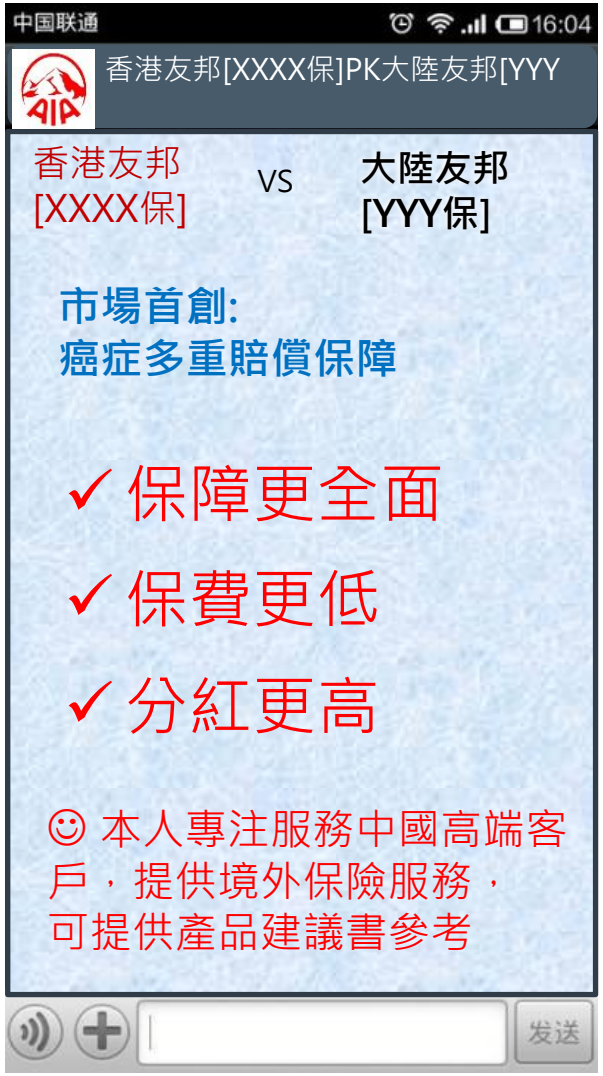
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

1. 銷售或推廣活動 – 錯誤示範

國內微信公眾號

不可以 AIA 商標作為帳號標記

未經授權於國內微信開立香港友邦帳號



國內微信談及香港保險

標明提供境外保險服務並經國內社群媒體提供香港保險建議書

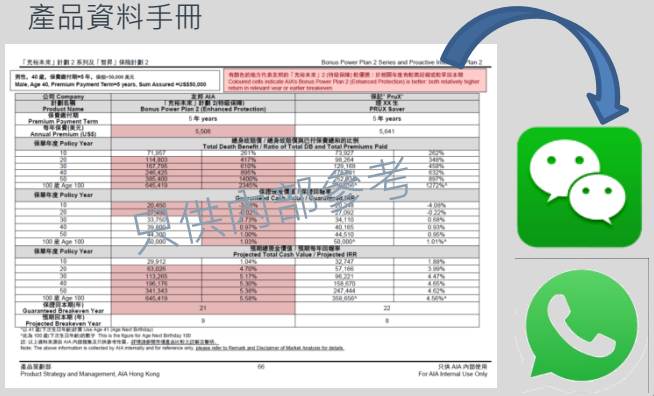
1. 銷售或推廣活動 – 錯誤示範

向中國境內人士直接或間接招攬生意



披露任何非公開、機密或內部資料至社群媒體平台

產品資料手冊



使用非公司批准的產品資料發表誤導的言論

细节	500万香港"充裕未来"别墅
买入价	500万 （分5年或一笔过，任君挑选）
租金收入	45万 / 年 （视乎从哪年开始出租）
收益状况	第6年开始领，终身不间断
使用成本	无任何成本
30年后增值状况	3066万（收益率513%）
50年后增值状况	12717万（收益率2443%）
70年后增值状况	52148万（收益率10329%）
百年传承	免税 保险赔付程序一7个工作日 指定受益人清楚无异议
使用权 / 拥有权	100 年

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



1. 銷售或推廣活動

不該做

在友邦的官方社群媒體平台上招攬業務

於社群媒體平台嵌入任何其他保險/金融服務公司的產品比較、參考資料或連結

例如：**評論其他保險公司的產品/分紅保單的實現率/償付能力比率/推廣活動/廣告，並提供連結至該公司的官方網站**

例如：**評論有關其他保險公司產品/服務/中介人之投訴**

[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



1. 銷售或推廣活動

不該做

於任何社群媒體平台就友邦的產品及服務發表不完整、虛假或誤導的言論

例如：在您面書/Instagram的貼子中或接受網紅(KOL) / 博主(YouTuber)訪問時誇大友邦保險產品的保證回報或沒有清楚說明有關回報是非保證的。

例如：誇大使用保費融資購買保險之回報及沒有強調有關風險，並說明預期非保證回報已包括銀行提供之開戶紅利及貸款利息。

[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



1. 銷售或推廣活動

不該做

例如：**推廣或建議保費融資**。

例如：假設保單**價值或回報必定包括保費融資之貸款利息**。

例如：把使用保費融資購買保險及其他投資(例如購買物業、股票或基金)**作出比較**。

[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



1. 銷售或推廣活動

不該做

披露與友邦、保險持有人或合作夥伴的任何非公開、機密或專屬資料至社群媒體平台

例如：張貼公司的內部文件(例如公司的內部通告)到您的微信帳戶，以推銷即將推出的保險產品。

例如：摘錄「產品資料冊」的產品比較或內部通告，並透過WhatsApp發送有關摘錄予準客戶或客戶。

例如：張貼可揭露客人資料的索償支票/醫療收據於微信帳戶

[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

1. 銷售或推廣活動 - 如何在社群媒體正確使用材料

友邦官方平台(官網、面書、微信、YouTube)

材料類型 (來源)	網頁、 博客 **(只限於香港/澳門準客戶)**	面書、YouTube、Twitter及其他平台 **(身處中國境內人士不能使用)**	微信朋友圈 (部份追隨者身處香港/澳門境外)	微信公眾號、微博、小紅書、淘寶優酷、愛奇藝、及其他平台 **(由中國法人或居民運作/登記)**
產品/服務相關的資訊	分享超連結	分享功能	✗	✗
其他材料*	分享超連結	分享功能	分享功能	分享功能 / 分享超連結

其他材料* - 包括但不只限於關於健康或生活情報，保險及財務管理概念及關於愛好的內容

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

1. 銷售或推廣活動 - 如何在社群媒體正確使用材料

自行製作材料

材料類型 (來源)	網頁、 博客 (只限於香港/澳門準客戶)	面書、YouTube、Twitter及其他平台 (身處中國境內人士不能使用)	微信朋友圈 (部份追隨者身處香港/澳門境外)	微信公眾號、微博、小紅書、淘寶優酷、愛奇藝、及其他平台 (由中國法人或居民運作/登記)
產品/服務相關的資訊	不容許自行製作銷售的材料 (除預先獲得公司批準)	不容許自行製作銷售的材料 (除預先獲得公司批準)		
其他材料*				

其他材料* - 包括但不只限於關於健康或生活情報，保險及財務管理概念及關於愛好的內容

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

考考你!

財務策劃顧問大文建立微信並分享國內及香港的產品概念但沒有顯示產品名稱。大文可以這樣做嗎?

- ◯ 可以, 這樣可以教育公眾。
- ◯ 可以, 因為微信不算是社交媒體。
- ◯ 不可以, 因為微信由中國法人或居民運作/登記。
- ◯ 不可以, 除非大文得到其區域總監的同意 。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

2. 公司品牌及財策顧問的專業形象

✅ 該做

❌ 不該做



2. 公司品牌及財策顧問的專業形象

該做

尊重及保障保單持有人、其他友邦財務策劃顧問、友邦僱員及其他人士的私隱

例如：遮掩保單資料頁上的所有個人資料後，才可透過WhatApp發送予保單持有人。

例如：以私訊形式與保單持有人討論保單內容或處理客戶的保單查詢。

例如：獲取準客戶或客戶的同意後,才把他們加入到通訊群組或上載他們的相片到您的貼子。

[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

2. 公司品牌及財策顧問的專業形象 – 恰當示範

可於「**保單查詢系統**」下載或列印已 **遮蓋部份客戶私隱資料的保單資料頁**



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



2. 公司品牌及財策顧問的專業形象

該做

當您通過社群媒體擴展個人事業時，請時刻保持專業水準

使用任何這些品牌標識的申請需事前提交予營業拓展部審批

相片中出現友邦的徽標或辦公大樓





社群媒體上正面分享個人事業發展


友邦精英学院学员分享 | 他们是如何在香港站稳脚跟的

2017-09-08 香港友邦保险

刚离开校园，都有着一鼓充满理想的干劲，但面对残酷激烈的职场竞争，你该如何突围而出，真正在香港站稳脚跟呢？

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



2. 公司品牌及財策顧問的專業形象

該做

獲取公司的預先批准後，才與社群媒體上的傳媒或記者接觸。

於任何社群媒體網站或接受網紅(KOL)/ 博主(YouTuber)訪問時，避免滋擾、恐嚇或用攻擊性言語，當評論帶有煽動性議題時要時刻保持小心緊慎。
縱使您沒有於社群媒體引述您AIA服務代表的身份，您過往的貼文或跟您其他社群媒體帳戶的聯繫也可識別您於友邦相關的身份，也可能為AIA帶來聲譽受損的風險。

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



2. 公司品牌及財策顧問的專業形象

不該做

破壞專業形象 -
在任何社群媒體平台上建立可能使他人誤以為代表友邦的帳戶/頁面

- 在微信平台上建立以「友邦(AIA)」、「友邦香港(AIAHK)」、「澳門友邦(AIA Macau)」、「友邦香港服務」、「友邦熱線」、「友邦頻道」、「友邦商店」、「友邦付款」或「友邦保費收集」命名的個人帳戶或公眾號，並以友邦的徽標作帳戶頭像，整體上使公眾誤以為有關帳戶為友邦的官方帳戶。
- 在點對點的應用程式或平台上，定位您的帳戶為友邦的官方社群媒體渠道。



2. 公司品牌及財策顧問的專業形象

不該做

破壞專業形象 –
未經友邦書面許可下，使用任何由友邦所有的商標、服務標識、商品名稱、徽標及圖示

- 使用友邦的徽標作您面書帳戶的頭像。
- 在友邦官方網站內下載AIA Vitality相關的圖示，並轉貼到您的個人博客。

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

2. 公司品牌及財策顧問的專業形象 – 錯誤示範

- 建立可能被誤認為代表AIA 的網站
- 提供禮品形式招攬生意



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

2. 公司品牌及財策顧問的專業形象- 錯誤示範

不該做

破壞專業形象 – 誹謗或貶損友邦、其他友邦財務策劃顧問、友邦僱員、友邦的合作伙伴或任何第三者(包括競爭對手)

分享內容失實或存誹謗性的文章，其內容對其他保險公司存在誹謗成分。

X保險公司向香港保險業聯會(HKFI)投訴小王發放不正確及誹謗性的評論



違反保險代理管理守則第80(i)條:「登記人士 不得就任何保險公司...作出不正確或有誤導成分之言論」

經HKFI委員會考量個案情況及相關寬減因素後，最後予以書面譴責。（最高處分可被撤銷登記三年）

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

2. 公司品牌及財策顧問的專業形象-錯誤示範

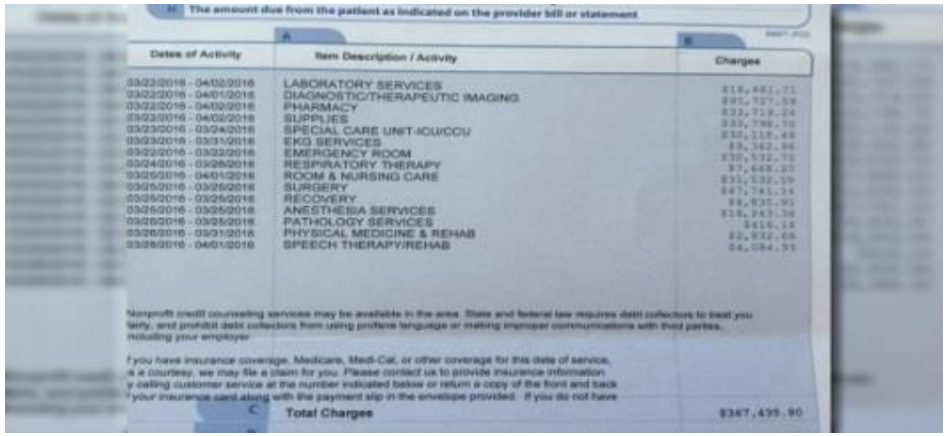
破壞專業形象 – 披露保單持有人/ 其他友邦財務策劃顧問、友邦顧員及其他人士之個人資料/ 身份

不該做

搜尋 主頁

Michelle

最近我一名客戶太太**被診斷患上癌症**，介紹醫生她診治…幸好她有危疾保障，毋須擔心龐大醫療花費，**標靶藥物每月X萬**…一次入院治療動輒幾十萬…



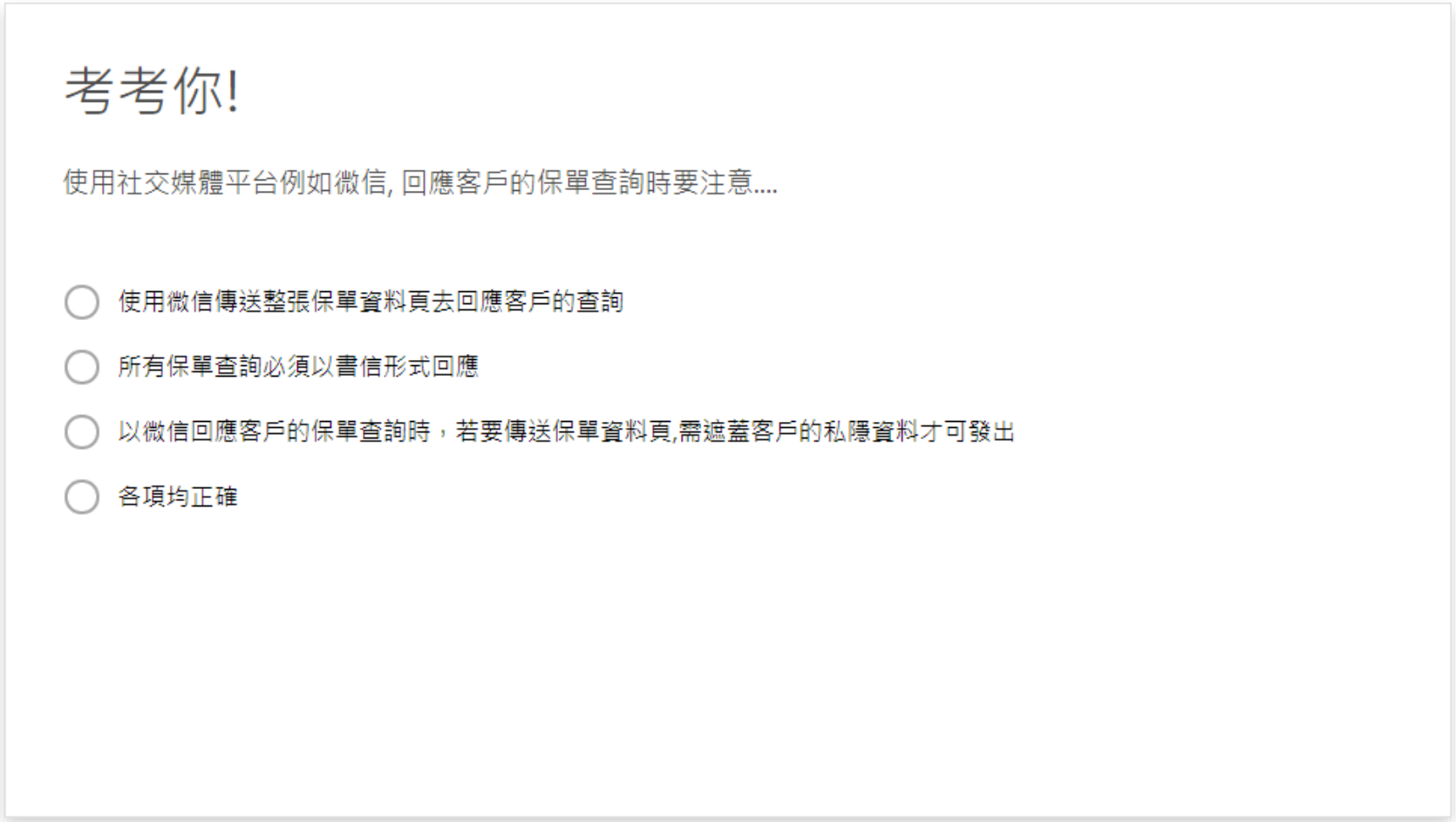
#與客戶同行#健康才是真正的財富#投保危疾保險

讚好 回應 分享



Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object



HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

3. 使用第三者的材料

✅ 該做

❌ 不該做

3. 使用第三者的材料

該做

適當地註記參考文獻及出處；
根據第三者網站上的使用條款分享其資訊
(很可能需要獲取對方的書面同意)

例如：若您打算在您的社群媒體專頁內引述香港癌症資料統計中心的數據，您需謹遵其網站所載的使用條款。



例如：若您打算經搜索引擎(如Bing或谷歌)下載某圖片，並修改及轉貼到您的社群媒體專頁作商業用途，請確保有關圖片的使用權限為「允許以商業用途再利用且可修改」。



3. 使用第三者的材料

該做

轉發任何第三者的貼子內容前，
先核實有關內容的來源及準確性

例如：只分享來自可靠來源的資訊，如聲譽良好的傳媒及政府的出版物等，並以嵌入連結至該官方網站的方式分享有關資訊。

(純粹分享連結行為不構成侵犯版權)



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



3. 使用第三者的材料

不該做

發佈/分享任何未授權保險銷售平台上的材料，包括但不限於任何相片、圖表、表格、陳述、文章、至該些平台的連結或主題標籤(Hashtag)

(註：按此參閱公佈於公司官方網站上的未授權保險銷售平台，或以下列路徑: 查閱:AIA.COM.HK → 客戶支援 → 訊息和常見問題的解答 → 重要訊息)



部分未經授權的銷售平台如下:

網址 / 平台帳號	網站/微信帳號/公司名稱
http://www.edaili.com	E代理 eDaili
微信公眾号: iedaili	e代理互聯網海外財富管理專家
http://www.lxjcf.com	理享家 Asset Pro
http://www.hwasbank.com	華設財富 Huashe Wealth
⋮	⋮

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

3. 使用第三者的材料 - 如何正確使用材料

未經授權的銷售平台^

材料類型 (來源)	網頁、 博客 (只限於香港/澳門準客戶)	面書、YouTube、Twitter及其他平台 (身處中國境內人士不能使用)	微信朋友圈 (部份追隨者身處香港/澳門境外)	微信公眾號、微博、小紅書、淘寶優酷、愛奇藝、及其他平台 (由中國法人或居民運作/登記)
產品/服務相關的資訊	✗	✗	✗	✗
其他材料*	✗	✗	✗	✗

其他材料* - 包括但不只限於關於健康或生活情報，保險及財務管理概念及關於愛好的內容
未經授權的銷售平台^ - 是指友邦將其列入黑名單的銷售平台及已於友邦官方網站發布
(按此參閱公佈於公司官方網站上的未授權保險銷售平台，或以下列路徑: 查閱:AIA.COM.HK → 客戶支援 → 訊息和常見問題的解答 → 重要訊息)

[AIA – INTERNAL]
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



3. 使用第三者的材料

不該做

張貼/分享第三者網頁的材料，當中涉及未經許可的有關友邦/友邦產品之材料、有關友邦產品及服務之失實或誤導性陳述，而公眾可以從而聯繫到您友邦財務策劃顧問之身份。



例如:分享保險產品材料，當中包含錯誤之保證回報資料，而公眾可以從您所張貼於社群媒體之友邦活動相片辨認到您友邦財務策劃顧問之身份。

3. 使用第三者的材料 - 如何正確使用材料

可信賴的媒體/來源(報紙、政府、權威性的機構)

材料類型 (來源)	網頁、 博客 (只限於香港/澳門準客戶)	面書、YouTube、Twitter及其他平台 (身處中國境內人士不能使用)	微信朋友圈 (部份追隨者身處香港/澳門境外)	微信公眾號、微博、小紅書、淘寶優酷、愛奇藝、及其他平台 (由中國法人或居民運作/登記)
產品/服務相關的資訊	分享超連結	分享功能	✗	✗
其他材料*	分享超連結	分享功能	分享功能	分享功能 / 分享超連結

其他材料* - 包括但不只限於關於健康或生活情報，保險及財務管理概念及關於愛好的內容

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

3. 使用第三者的材料 - 如何確使用材料

不可靠的來源或不明第三方

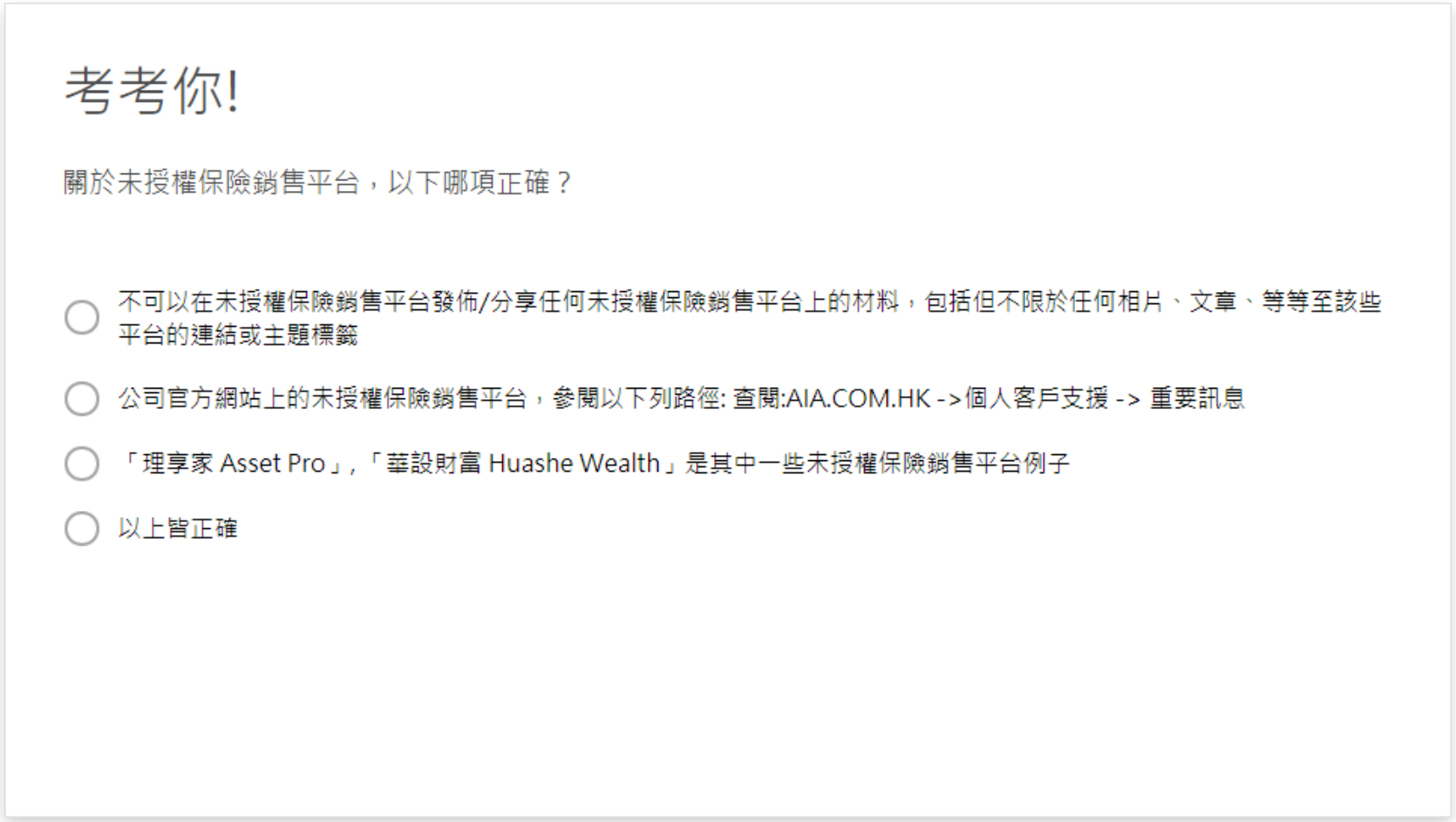
材料類型 (來源)	網頁、 博客 (只限於香港/澳門準客戶)	面書、YouTube、Twitter及其他平台 (身處中國境內人士不能使用)	微信朋友圈 (部份追隨者身處香港/澳門境外)	微信公眾號、微博、小紅書、淘寶優酷、愛奇藝、及其他平台 (由中國法人或居民運作/登記)
產品/服務相關的資訊	✗	✗	✗	✗
其他材料*	⚠ 於張貼前核實內容真確性及獲得資料提供者的同意			

其他材料* - 包括但不只限於關於健康或生活情報，保險及財務管理概念及關於愛好的內容

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object



HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

4. 招募活動

該做

不該做

4. 招募活動

該做

當在社群媒體專頁上發佈招募廣告時，請跟從現行的招募廣告指引，並強調招募對象為持有香港身份証的人士

- 在您的LinkedIn帳戶上發佈廣告招募本地精英，而招募廣告採用公司的範本。
- 在您發佈自製的招募廣告至您的微信帳戶前，請先提交該招募廣告至營業拓展部申請預先批准。

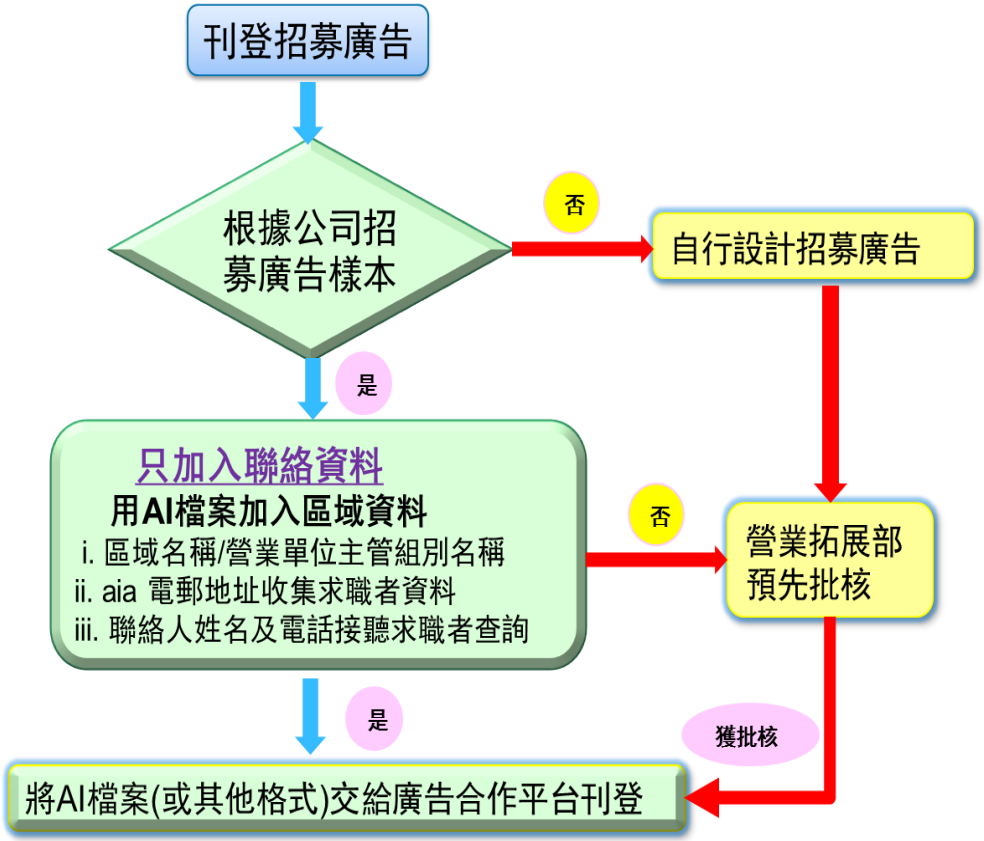
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

4. 招募活動

發佈招募廣告時，請跟從公司的招募廣告指引



自行設計的招募廣告需提出申請



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

4. 招募活動

不該做

在招募廣告內對跨境銷售活動作任何聯繫

用友邦的名字於您公司的招募(例如您公司的秘書及文職員工)，您應用自己公司的名字而非友邦去招募，以免應徵者混淆。

招募财富管理及保障经理

职位描述:

1.为客户提供全方位的理财规划服务

包括：风险管理, 投资策划, 退休策划, 教育基金,财富传承, 资产管理及分配，基金投资等

2.建立良好的客户网络以及开拓中国内地市场

3.组建个人团队及团队管理

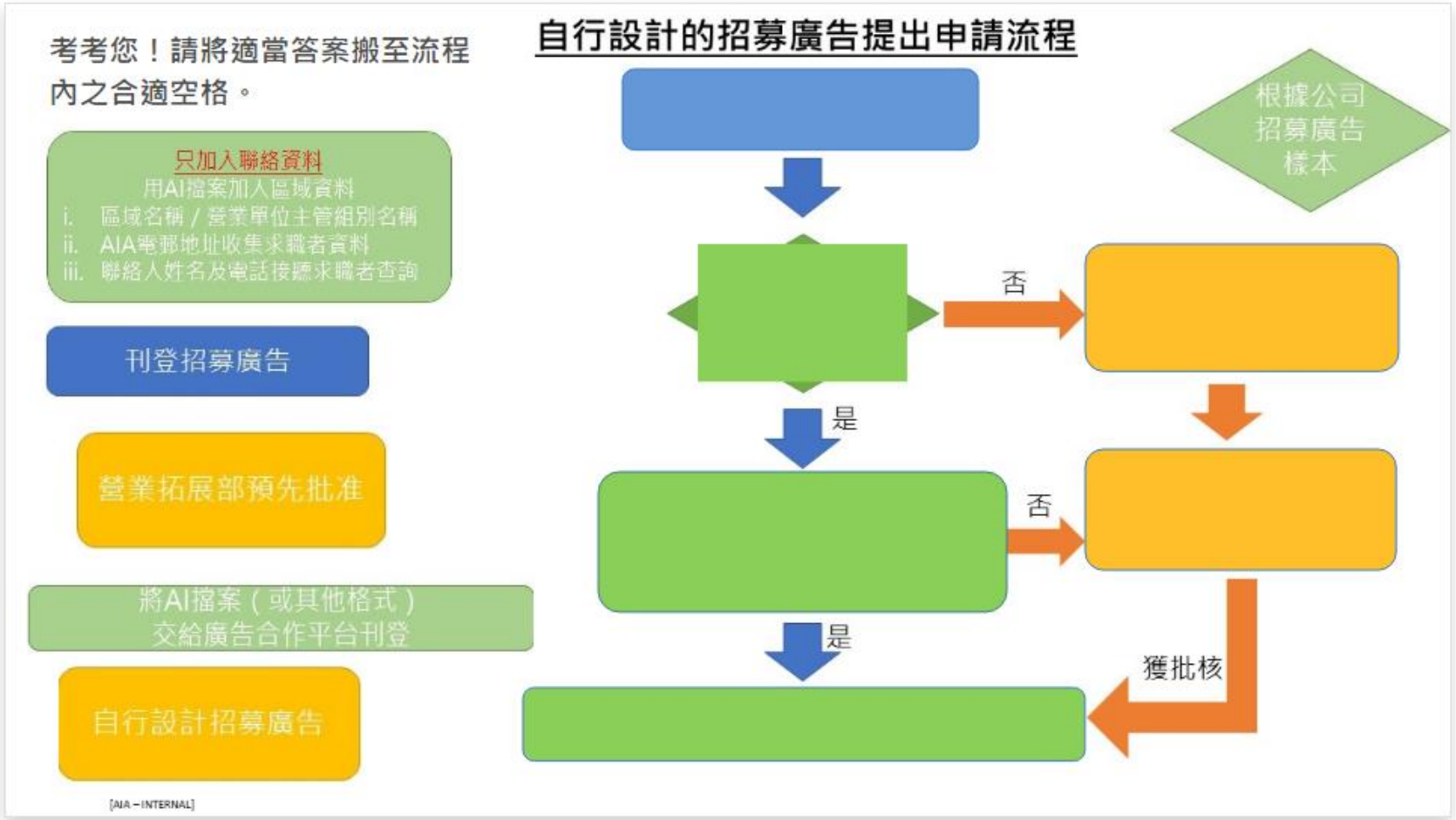
聲稱推廣保險產品或服務至國內市場為職責的一部份

發佈招募廣告到海外的社群媒體平台，以招募中間人作跨境銷售行為

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object



HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

5.其他一般性指引

該做

不該做

5. 其他一般性指引

該做

在社群媒體平台貼文或接受網紅(KOL) / 博主(YouTuber)訪問時發言之前請先思考；預想他人對您的言論可能產生的反應

當您判斷某負面的貼文對友邦的商譽有相當大的影響，請將負面的貼文發送給營業拓展部，經由友邦特別訓練過的發言人回應負面評論

若您發佈了一些錯誤的資訊，請即時更正。若您修改了某早前的貼子，坦率地表明您已這樣做

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

5. 其他一般性指引

該做

不斷地充實及更新知識，以緊跟社群媒體包括接受網紅(KOL) / 博主 (YouTuber)訪問時的迅速發展及良好工作習慣

於您社群媒體帳戶只張貼或接受網紅(KOL) / 博主 (YouTuber)訪問時只分享公司及監管機構批准的產品材料/資料 (例如證監會批准之投資相連壽險計劃之銷售材料)

時刻遵循適用之法例、法律及道德法規

當您將您的業務與個人生活混為一起時，請謹記避免披露友邦之非公開資料

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶



5. 其他一般性指引

不該做

- 在競爭對手或合作夥伴的社群媒體平台發貼
- 假冒他人身份或使用虛假身份
- 使用您的友邦電子郵件信箱處理私事，使其可能遭受垃圾信件或網路釣魚的攻擊
- 於社群媒體上發佈任何個人資料

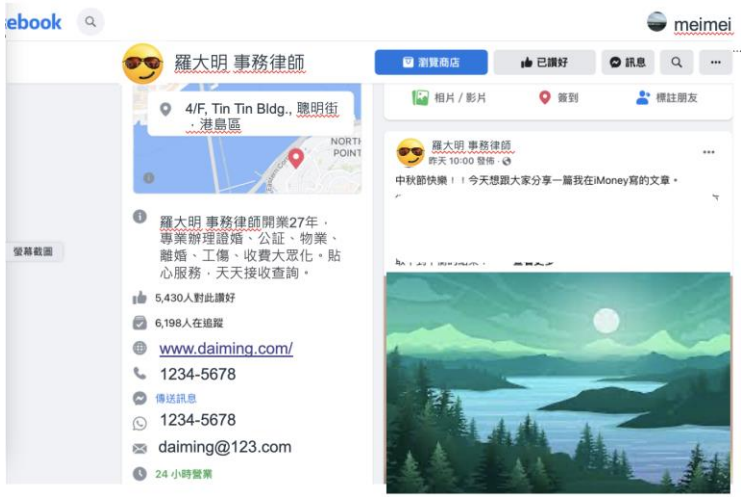
只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

5. 其他一般性指引

不該做

從社群媒體或其他公開渠道收集他人的資料，並發送友邦的業務、產品及服務予該些人士，而他們與您現時並無客戶關係

例如:某律師樓的面書帳戶披露了一位律師的姓名及聯絡電話，但這並不代表他已同意任何人使用該些個人資料作直接促銷用途。



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

5. 其他一般性指引

不該做

提供任何超越您身為保險代理人能力之意見

例如: 提供有關銀行產品及服務之意見，如保費融資計劃及股票投資。



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

5. 其他一般性指引

不該做

張貼任何未獲友邦批准有關投資相連壽險投資計劃、互惠基金、強積金及退休金之材料，有關材料需證監會批准方可對公眾發放。發表未經證監會批准的資料有可能違反證監之條款和規則

於推廣任何活動或會議時，過度收集個人資料，尤其不可收集敏感個人資料 (包括全部或部分身份証號碼)

於社群媒體分享iSay文章

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

5. 其他一般性指引

不該做

經由社群媒體收取保費

例如: 要求客戶或準客戶經由微信繳交保費



只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

5. 其他一般性指引

不該做

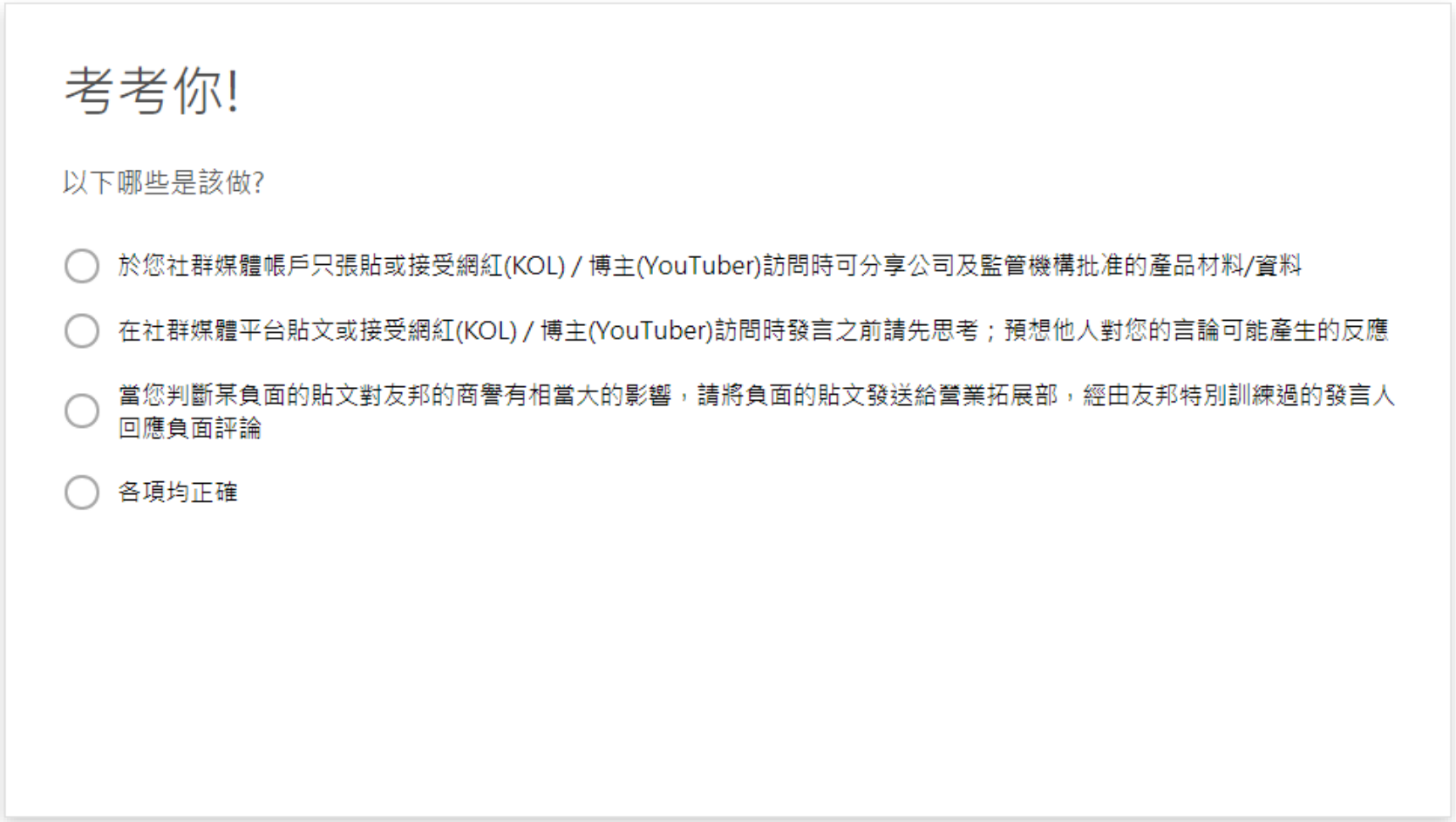
提供禮物或贈品去吸引客戶提供個人聯絡電話以供追加銷售之用

未經公司批准或同意，基於任何目的於社群媒體轉售/贈送/舉行抽獎送出公司贊助之盛事/活動/演唱會的門票

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object





違規後果

公司內部

Market Conduct Committee 扣分或書面警告
暫停遞交抵港內地人士之業務
終止業務代表合約

使用社群媒體進行銷售或推廣活動前，請參閱Do's and Don'ts on Use of Social Media《使用社群媒體的該做及不該做》。

路徑：友邦財務策劃顧問專頁 > 部門資訊 > 優質服務文化專頁 > 手冊及指引 > Do's and Don'ts On Use of Social Media

亦請參閱 《市場行為指引適用於香港及澳門》
路徑：友邦財務策劃顧問專頁 > 部門資訊 > 優質服務文化專頁 > 手冊及指引 >《市場行為指引適用於香港及澳門》

此課程已完成

End of Course

此课程已经完成

AIA cc 只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶