HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

District Meeting

2024年4月18日

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

使用條款

閣下確認此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：

此培訓資料乃由企業業務(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，否則任何人一律不可擅自將此培訓資料再傳播及發放或使用於其他用途或目的。為免存疑，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。

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分或全部內容。

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。

重要注意事項：投資涉及風險，過往的表現不表示將來亦會有類似的業績。此培訓資料僅供作參考用途，請勿依賴作投資決定。若要就強積金基金表現進行比較，應把風險水平、投資政策及目標相若基金在較長時間內的淨投資表現加以比較。在作出任何投資決定前，須審慎衡量個人可承受風險程度及財政狀況，並參閱相關主要說明書以瞭解詳情(包括風險因素及收費)。倘有任何疑問，亦請於作任何投資前諮詢獨立專業意見。友邦及其中介人不會向客戶提供任何投資建議。此培訓資料僅提供一般資訊作參考用途，並非針對任何產品的分析、預測或建議，不應被視作要約或遊說、認購、買入或出售任何強積金基金或計劃。請緊記此培訓資料只供友邦香港之財務策劃顧問使用，不得發放予任何公眾人士。

「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.

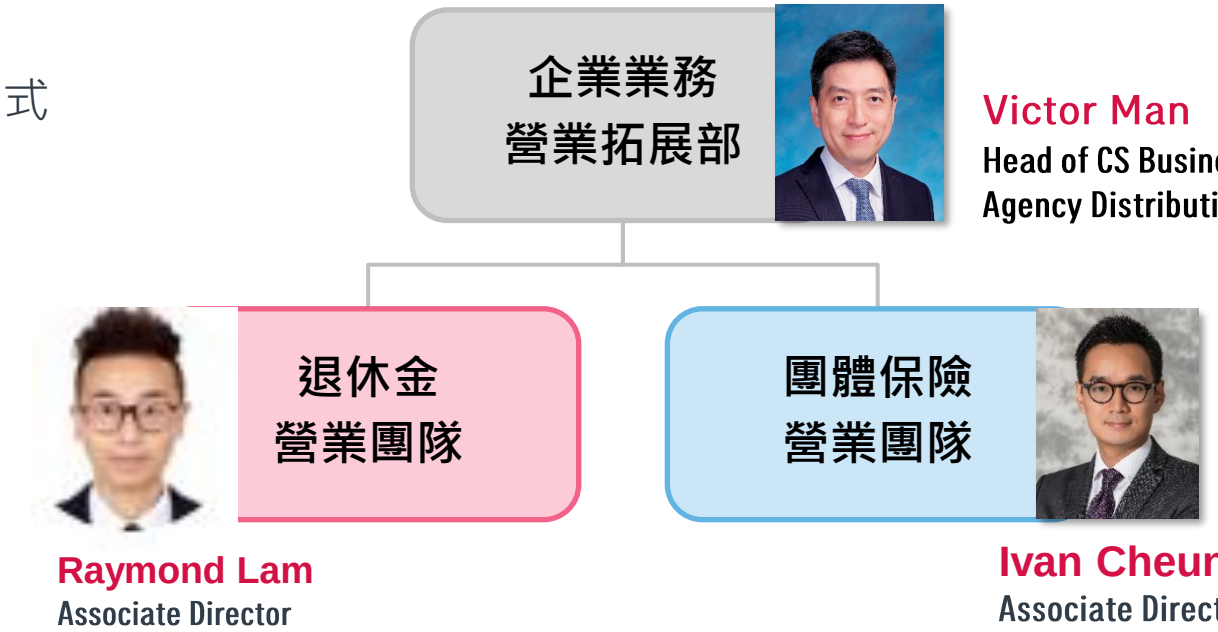
最後更新日期：2024 年 3 月 20 日

此簡報僅供指定人士內部參考，不得分發或流傳予任何第三方

CS 新團隊架構及優勢

專屬銷售團隊：從 2024 年 4 月 1 日開始，現有的營業拓展團隊會劃分為兩個專注於「退休金」及「團體保險」業務的專屬銷售團隊，並分別由 Raymond Lam 和 Ivan Cheung 領導。

1. 增強專業化
2. 提高效率
3. 培養更專注的代理分銷業務支援方式



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Corporate Solutions



Victor Man
Head of CS Business Development,
Agency Distribution
(852) 2100 1398
Victor-YK.Man@aia.com

EB (New Business) Sales Team Zone 3



Ivan Cheung
Associate Director
(852) 2203 0048
(852) 9370 3733
Ivan-TC.Cheung@aia.com



Leon Chan
Associate Director
(852) 2203 0207
(852) 5333 1905
Leon.Chan@aia.com



Ken Tam
Assistant Manager
(852) 2100 1371
(852) 5565 0586
Ken-CK.Tam@aia.com

Pension (New Business) Sales Team Zone 3



Raymond Lam
Associate Director
(852) 2100 1943
(852) 6688 5915
Raymond-CS.Lam@aia.com



Karen Yeung
Senior Manager
(852) 2100 1329
(852) 6315 1112
Karen-KM.Yeung@aia.com



Daniel Chan
Assistant Manager
(852) 2203 0271
(852) 9495 0509
Daniel-yh.chan@aia.com

[AIA – INTERNAL]

EB Renew Team



Victor Man

Head of CS Business Development, Agency Distribution
(852) 2100 1398
Victor-YK.Man@aia.com

EB (Renew) Sales Team Zone 3



Janet Lung

Associate Director
(852) 2881 3459
(852) 9829 9867
Janet-CY.Lung@aia.com



Abby Au

Senior Manager
(852) 2100 1319
(852) 9810 2613
Abby-WW.Au@aia.com



Yond Cheng

Senior Manager
(852) 2203 0133
(852) 9810 1516
Yond-YY.Cheng@aia.com



Versa Wu

Assistant Manager
(852) 2110 1905
(852) 9822 1300
Versa-MY.Wu@aia.com



Angela Cheng

Manager
(852) 3727 1574
(852) 9810 1225
Angela-WY.Cheng@aia.com



Kiros Huang

Senior Advisor
(852) 2881 4930
(852) 9823 0360
Kiros-K.Huang@aia.com

[AIA – INTERNAL]

IVS 拓客神器

5大立即開展IVS生意的原因

1 商機無限



助您建立大量客源
170萬CS成員中，75%未有AIA個人保險產品，平均每區有**超過4,000個**可開發CS成員

2 AIA 強積金及企業業務優勢



- AIA 整體強積金基金
  - ▶ **1年、3年、5年簡單平均回報 No.1***
- **連續4年**榮獲香港保險業大獎
  - ▶ **傑出強積金 / 僱員福利產品 / 服務大獎^**
- **連續11年**榮獲**「強積金服務」大獎#**
- 僱員福利**市佔率No.1**

3 提升佣金收入



「有IVS生意」vs「無IVS生意」的FYC比較

- 所有營業同事: **FYC 收入高42%**
- 2023 年新入職營業同事: **FYC收入高85%**

4 助您達成MDRT



- 積極銷售IVS生意的營業同事，**MDRT 達標率高1倍**
- 約**75% MDRT2023**營業同事有做IVS生意

5 公司的重視，助您快速開始IVS業務



專屬拓客方式

- 「友活力」尊屬職場活動
- 「友優惠」客戶尊屬優惠
- iSay文章
- 最新的客戶優惠推廣信範本

尊屬獎賞及支援

- 「友獎賞」尊屬IVS競賽獎賞
- 「友數碼」尊屬數碼支援支援 (以CRM / eAC找到潛在客戶)
- 「友培訓」iAcademy尊屬IVS培訓支援

*上述簡單平均回報為AIA旗下強積金計劃內所有成分基金（「整體強積金基金」）在2019年1月1日至2023年12月31日期間的累積回報之簡單平均值（即相關成分基金期初及期終單位資產淨值變幅總和除以基金總數所得的平均值，即「簡單平均回報」）。AIA整體強積金基金：截至2023年12月31日的1年、3年及5年簡單平均回報為8.23% (1年)、-2.40% (3年)、24.02% (5年)；而過去五年的曆年回報為 14.04%（2019）、10.84%（2020）、5.20%（2021）、-14.75%（2022）、8.23% (2023)。表現排名資料來源為經濟通網站（etnet.com.hk）。有關排名另經AIA依據Refinitiv Lipper數據核實。

^以上獎項評審期為2019年7月1日至2023年6月30日（合共4個年度）。「香港保險業大獎」由香港保險業聯會主辦，南華早報協辦，旨在表揚在各個範疇表現卓越的保險精英，此大獎設有22個獎項類別，每個獎項先選出入圍三強，然後從中選出最終得獎者。獲獎者由商界、學術界及各社會界別領袖擔任的專業評審員選出。

#以上獎項評審期為2012年1月1日至2022年12月31日（合共11個年度）。「香港服務大獎」的候選企業由《東周刊》編輯委員會提名，經評審團評分，再加上網上公眾投票選出，反映獲獎企業的高度認受性。

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)。



2024 Q2 企業業務特別客戶推廣（強積金）

推廣期： 2024 年 4 月 1 日至 6 月 30 日
合資格計劃： 「休悠樂」個人賬戶計劃及自僱人士計劃

雙重優惠：紅利和特別管理費

客戶參與友邦強積金**「休悠樂」個人賬戶計劃（「休悠樂」）**及**自僱人士計劃**可尊享一次性紅利（「紅利」）和特別管理費（將以回扣形式提供）（「回扣」），優惠須受條款及細則所約束。

優惠 1：紅利

從第三方受託人轉入新強積金資產 (HK$)	一次性紅利 (HK$)
30,000 - 99,999	188
100,000 - 149,999	588
150,000 - 399,999	888
400,000 - 799,999	2,388
800,000 - 1,199,999	6,888
1,200,000 或以上	13,888

新成員 / 現有成員從第三方受託人**轉入新強積金資產可享有一次性紅利**。（詳情如上）

優惠 2：回扣

AIA 強積金基金	於基礎基金層面收取的標準管理費（每年）	成員從第三方受託人轉入新強積金資產回扣後於基礎基金層面收取的有效管理費（每年）		
		≥HK$ 30,000		<HK$ 30,000
		首年	其後	
保證基金				
保證組合	1.50%	1.50%	1.30%	1.30%

詳情請參閱 A240424



2024 Q2 企業業務特別客戶推廣（強積金）

推廣期： 2024 年 4 月 1 日至 6 月 30 日
合資格計劃： 強積金僱主計劃

雙重優惠：紅利和特別管理費

於推廣期內，新企業客戶參與**友邦強積金優選僱主計劃（「僱主計劃」）**，並成功提交僱主申請表格及僱主資金轉移申請表（MPF(S)-P(E) 表格），**其僱員成員**可尊享一次性紅利（「紅利」）和特別管理費（將以回扣形式提供）（「回扣」），優惠須受條款及細則所約束。

優惠 1：紅利

從第三方受託人轉入新強積金資產 (HK$)	一次性紅利 (HK$)
50,000 - 100,000	300
100,000 以上	800

在企業客戶從第三方受託人**轉入新強積金資產後**，僱主資金轉移申請表內之**合資格僱員成員可享有一次性紅利**。（詳情如上）

優惠 2：回扣

AIA 強積金基金	於基礎基金層面收取的標準管理費（每年）	成員從第三方受託人轉入新強積金資產回扣後於基礎基金層面收取的有效管理費（每年）		
		≥HK$ 50,000		<HK$ 50,000
		首年	其後	
保證基金				
保證組合	1.50%	1.50%	1.30%	1.30%

詳情請參閱 A240424

包 有開單獎賞！

- 2025年CS海外會議 NEW
- CS 團體保險及退休金年度獎
- 團險精英會 (GAC) 會員福利
- CS IVS 年度大獎
- IVS Star 排行榜



包 有支援！

- 大型廣告 NEW
- 客戶管理系統CRM
- 一系列 Roadshow
- 全方位銷售培訓課程
- IVS尊屬職場活動
- IVS, EB & MPF專屬支援團隊



AIA內部使用

友邦強積金表現最佳五大基金

- 年初至今、2023 (1年)、2021-2023 (3年)及2019-2023 (5年)

*截至2023年12月31日
資料來源：友邦內部數據，另經Refinitiv Lipper數據作實

	年初至今 (2024年1月)	1年* (2023)	3年* (2021–2023)	5年* (2019–2023)
最佳五大基金簡單平均回報	↑ 1.12%	↑ 21.88%	↑ 23.37%	↑ 66.64%
1	北美股票基金 1.93%	低收費 美洲基金 24.29%	北美股票基金 28.61%	北美股票基金 79.89%
2	低收費 美洲基金 1.54%	北美股票基金 22.94%	低收費 美洲基金 26.88%	綠色退休基金 75.47%
3	綠色退休基金 1.38%	綠色退休基金 22.90%	歐洲股票基金 22.60%	低收費 美洲基金 74.65%
4	低收費 全球基金 0.40%	低收費 全球基金 20.17%	綠色退休基金 21.65%	低收費 全球基金 53.71%
5	低收費 強積金保守基金 0.37%	歐洲股票基金 19.12%	低收費 全球基金 17.12%	歐洲股票基金 49.48%

「簡單平均回報」即相關成分基金期初及期終單位資產淨值變化總和除以基金總數所得的平均值。「低收費」指基金管理費不超過每年1%或基金開支比率不超過1.3%。此簡報僅供指定人士作內部參考之用，不得傳播、分發或流傳予任何第三方。財務策劃顧問在回應客戶有關提問時，應同時向客戶披露投資涉及風險，過往表現並非未來表現的指標，投資收益及價格可跌可升。此外，亦應提示客戶就任何涉及個別產品、指數、報告、意見、建議或其他內容的評估尋求適當的專業意見。財務策劃顧問不可向客戶提供任何投資建議。在客戶作出任何投資決定前，應提醒客戶參閱強積金計劃說明書以瞭解詳情(包括風險因素及收費)。有關個別基金的詳情及收費，請參考積金局網頁。客戶亦可利用積金局的強積金基金平台(網址：mfp.mpfa.org.hk)比較基金表現。

AIA內部使用

截至2023年12月31日整體強積金基金平均表現^

– 友邦 vs 主要強積金供應商 vs 強積金行業

	季度回報*	曆年回報*					成立至今年率化回報**
	2023 第四季	2023	2022	2021	2020	2019	
友邦	4.7%	6.3%	-15.5%	2.1%	13.0%	12.9%	4.5%
匯 X	3.1%	2.9%	-13.8%	-1.2%	9.0%	11.8%	3.3%
宏 X	4.5%	5.3%	-17.1%	2.4%	12.3%	13.6%	3.6%
永 X	2.2%	-1.4%	-15.9%	-3.2%	14.5%	11.9%	5.5%
強積金行業	3.7%	3.5%	-15.7%	-0.2%	11.4%	12.3%	3.6%

^ 經基金規模加權　　* AIA根據美世(Mercer) 季度市場佔有率報告推算之回報　　** AIA根據Gain Miles MPF 20-Year Research 及美世(Mercer) 季度市場佔有率報告推算之回報

備註：投資涉及風險，過往業績並不代表將來表現。上述資料並不代表AIA旗下強積金計劃內成分基金的回報表現。若要就強積金基金表現進行比較，應把風險水平、投資政策及目標相若基金在較長時間內(例如五年或十年)的淨投資表現加以比較。財務策劃顧問在回應客戶有關提問時，應同時向客戶披露投資涉及風險，過往表現並非未來表現的指標，投資收益及價格可跌可升。此外，亦應提示客戶就任何涉及個別產品、指數、報告、意見、建議或其他內容的評估尋求適當的專業意見。財務策劃顧問不可向客戶提供任何投資建議。在客戶作出任何投資決定前，應提醒客戶參閱強積金計劃說明書以瞭解詳情(包括風險因素及收費)。有關個別基金的詳情及收費，請參考積金局網頁。客戶亦可利用積金局的強積金基金平台(網址：mfp.mpfa.org.hk)比較基金表現。

常見問題

友邦內部數據，另經Refinitiv Lipper數據作實

1 AIA 表現有幾好呀?

>>> 無論與其他主要強積金供應商/整個強積金行業比較，AIA於2023全年表現都是No.1 ，AIA 曆年回報為+6.3%， 而整個強積金行業則為+3.5%。當中表現最佳5大基金(3年)的回報均有雙位數增長，其中有4隻基金回報更超過+20%增長。
5大最佳基金分別為：北美股票基金、美洲基金、歐洲股票基金、綠色退休基金及全球基金

2 AIA對大市有咩最新睇法? 如: 市場及資產類別

>>> 你可以參考以下每月更新的資料
1) 投資經理概觀 – 短片
2) 投資經理概觀 – 圖表
3) 投資經理概觀 – 評論

路徑: 客戶支援 > 企業 >有用工具及資訊 > 市場概觀





投資經理概觀

3 客人可以點揀基金?

>>> 你可以協助客人到AIA網頁進行強積金投資風格評估選擇合適基金

路徑: 客戶支援 > 企業 >有用工具及資訊 > 揀選基金工具



強積金投資風格評估

為何銷售團體保險（四大好處）



潛在收入增長

- 公司僱員因應每年請人數量有機會上升及每年續保收入穩定
- 提升自身銷售能力，由銷售個人業務轉型銷售公司業務



擴大團隊

- 消化團體保險客源-可攜同同事參與售後服務，增加商機



潛在商機

- 具規模的公司都有團體保險，每年續保都是商機
- 香港中小企市場龐大，客戶容易接觸 1 to Many
- 僱員普遍未滿意公司團體醫療福利，不少本地公司未有提供團體醫療福利



成交機率高

- AIA產品、服務、配套好
- 友邦的市場領導地位, 具有從中小企到大公司的服務經驗

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

團體保險市場份額 #1

保費市場份額
>25%

年度化保費
>6億美元

2023新生意保費
1億美元

>62萬 成員

>6,200 企業客戶

客戶最長年期 >半個世紀

單一客戶最多受保成員 > 28,000

最高年度保費 > 5,000萬美元

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

精選團體保險中小企套裝計劃 – 簡介 (醫療保障)

本地中小企業的大眾市場



「企業精要保障計劃」
PROTECT

人壽、意外、基本住院及手術及網絡門診保障^



「智悠選」團體保險計劃 2
FLEXI CHOICE 2

住院及手術保障，附加　額外醫療、人壽及意外、門診及牙科^

本地中小企業的高級行政要員



「俊愉團體保險計劃」
Executive Protect

(亞洲，包括澳洲及新西蘭)
- 專為行政要員而設^
住院及手術保障，附加門診、分娩、牙科、視力保障及轉換權益*

本地中小企業的跨國高級行政要員



「企業至尊醫療計劃」
CEO PRO

(環球 / 環球(美國除外)
- 專為行政要員而設^
住院、手術及門診保障，附加分娩、牙科、視力保障及轉換權益*

每名僱員參考年繳保費預算 (HK$)

約$2,000　約$3,000　約$15,000　約$30,000

低保障 → 高保障

^ 適用於擁有最少3名全職僱員的企業
* 轉換權益適用於擁有最少10名全職僱員的企業

請詳閱相關的產品資料，並在需要時諮詢僱員福利顧問的專業意見。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

精選團體保險中小企套裝計劃 – 簡介 (其他保障)

危疾保障及附加轉換權益*



「承諾」
PROMISE

危疾保障保險計劃
（一筆過形式支付)

意外保障^



「顧」員意外保增強版
GPA CHOICE PLUS

全面意外保障
包括所需醫療費用、
傷殘以至死亡賠償

企業旅遊保障#



「企業萬里遊」
TRAVEL PRO

提供離港期間的全面保障，由意外、醫療、縮短或取消行程，以至遺失個人財物

每名僱員參考保費預算 (HK$)
因應所選的保障計劃，保費可低至

每天1港元*
*以35 至39歲女性為例

每天1.1港元

每天1.35港元

^ 適用於擁有最少3名全職僱員的企業
* 轉換權益適用於擁有最少10名全職僱員的企業
# 適用於擁有最少5名全職僱員的企業
請詳閱相關的產品資料。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

度身設計計劃搜集資料報價: ABCD

A

Anniversary 續保日期
保單起保日期/保單續保日期
(一般續保日期前2-3個月開始與客戶接洽)

B

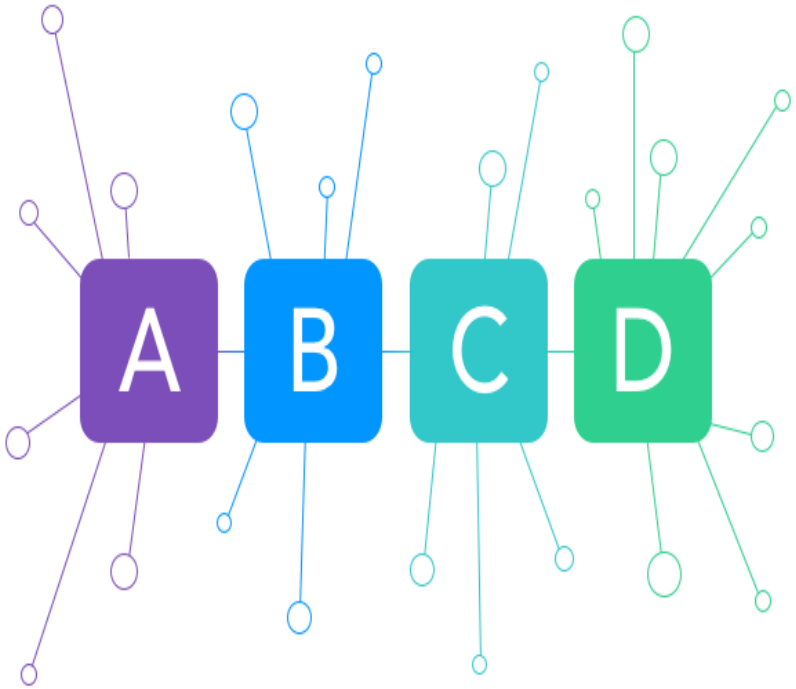
Benefit of Coverage 保障範圍
現有福利概要表副本

C

Claims Record 索償紀錄
最少過去8個月的前承保公司索償紀錄摘要

D

Details of Prospect 詳細資料
客戶詳細資料 (例如):
- 現有承保公司名稱/受保公司名稱
- 業務性質
- 建議僱員福利
- 投保僱員及/或家屬資料 (例如：年齡、性別及人數)
- 用於僱員福利的財政預算



[AIA – INTERNAL]


CS-IVS
包羅萬有！
包 有客戶著數！
包 有獨家產品！
包 有開單獎賞！
包 有支援！

3 大市場
開發IVS生意

團體保險

MPF CA

MPF PA

開版神器

- 成交快
- 數量多
- 客人零成本



包 有客戶著數！



NEW

整合強積金

可享高達

$13,888紅利



IVS產品優惠折上折

多款指定儲蓄、人壽產品

額外 2% 保費回贈

多款指定健康保障產品

額外 1 個月保費回贈

企業業務成員特別推廣優惠

IVS 升級資源 百萬客源 密密簽 月月簽

推廣期: 2024年4月1日至6月30日 (須於2024年8月31日或之前繕發)
友邦團體保險 / 強積金 / 退休金成員* 在現有「AIA為您超越」 推廣活動的優惠上可享有：

個人保險產品類別	額外優惠
指定保障產品	現有優惠之上額外再多 **1個月**保費回贈
指定儲蓄/人壽產品	現有優惠之上額外再多 **2%**保費回贈

產品優惠小冊子 (中文)

閱覽電子版

★ **投保須知**
須於**投保時**選擇**友邦退休金/強積金/團體保險成員**
(在特別要求的頁面)

客戶須於 (i)2024年3月31日及投保時為現有友邦強積金/退休金成員 或 (ii)投保時為現有友邦團體保險成員，才可享相關限時優惠。

財務策劃顧問不應以此推廣活動之優惠作誘因以促使客戶參加友邦強積金/ 轉移強積金權益至友邦強積金

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)。

優惠受條款及細則約束，詳情請參閱通告A240400。

[AIA – INTERNAL]

AIA「ASPIRE 不斷追求 為您超越」推廣活動 IVS 客戶尊屬優惠

推廣期：2024 年 4 月 1 日至 6 月 30 日

客戶須於 **(i) 2024 年 3 月 31 日及投保時為現有友邦強積金 / 退休金成員或 (ii) 投保時為現有友邦團體保險成員**，才可享相關限時優惠。若客戶最終未能通過資格審核，他 / 她只可享 AIA「ASPIRE 不斷追求 為您超越」推廣活動的標準優惠。有關標準優惠詳情，請參閱 bit.ly/3TSMpNk。

財務策劃顧問不應以此推廣活動之優惠作誘因以促使客戶參加友邦強積金/ 轉移強積金權益至友邦強積金。

本文件只載有一般資料及只在香港及澳門發放，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，請參閱相關產品之產品簡介及保單契約。於投保保險產品之前，客戶須完成財務需要分析。

[AIA – INTERNAL]

MPF , EB 及 IVS 分享及培訓

企業業務線上會議(每月兩次)



內容：

最新最爆企業業務資訊

AIA MPF 基金 No. 1

PA 起動工作坊 FtF (每月兩次)



內容：

MPF 新牌 Fast Start

MPF及EB線上銷售i工作坊 (每月1次)



內容：

MPF及EB銷售 Tips 及流程

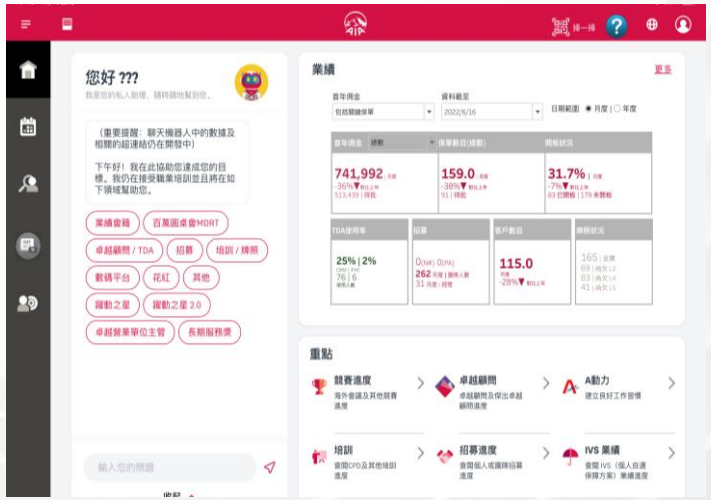
企業業務網上e培訓 (不斷更新)



實際時間表及詳情將稍後公布

[AIA – INTERNAL]

3 大強勁銷售工具助您開拓新生意



「IVS 業績」Dashboard

供營業同事及主管隨時查閱 IVS 業務進度，助您緊貼個人及團隊的 IVS 業務銷售數字



CRM 客戶關係管理平台

提供以下客戶情報

1. 客戶公司名稱
2. 家庭背景
3. 資料獲取日期



eAC

供營業同事尋找現有客戶名單，識別MPF個人客戶

[AIA – INTERNAL]