Elites Recruiting Meeting

Company Recruiting Progress as of 30 June 2026: MCV 70%, 30% Local
Large amount of the growth this year rely on new recruits (2 years)

Data analysis and Comparison

1. 33 new recruits (same with last year)
   - 30 Full time, 19 of them are MCV.

(ALL DATA are only related to Elites district)



級別	每月業績津貼 (必須滿足方享有其他津貼) 直屬營業單位 FYC Benefit MOC (HK$)	每月津貼 (HK$)	每年業績津貼 直屬營業單位 FYC Benefit >= HKD 1.25m 及 續保率>=75%	每年人力資源津貼# 直屬營業單位人數 1+6* 及 續保率>=75%	每年招募津貼# 直屬營業單位內有 位或以上達標新招募* 及 續保率>=75%	最高每年津貼
NSUM	450,000	1,500	18,000	6,000	12,000	54,000
SUM	576,000	2,000	24,000	8,000	16,000	72,000
BrM	660,000	3,000	36,000	12,000	24,000	108,000
DM/ SDM	720,000	3,500	42,000	14,000	28,000	126,000
DD	768,000	4,000	48,000	16,000	56,000	168,000
SDD/ PSDD/ EDD/ EDDA	780,000	4,500	54,000	18,000	60,000	186,000



要求		助理分區經理 (AUM)	分區經理 (UM)	新晉資深分區經理 (NSUM)	區域經理 (BrM)	資深區域經理 (DM)	高級資深區域經理 (SDM)
晉升要求							
個人	業績	AIAPA: MDC FP: SMDC	-	MDC會籍	-	-	-
	新招募	1	1	-	-	-	-
	牌照	-	-	全牌照	-	-	-
	培訓課程要求	-	-	完成A系列必修課程	-	-	-
下線團隊	業績	-	-	$240,000 (不包括個人業績)	-	-	-
	財務策劃顧問人數	-	2	4(合資格)			
直屬營業單位	業績	-	-	-	$1,000,000	$1,500,000	$1,800,000
	財務策劃顧問人數	-	-	-	1+6	1+6	1+6
	續保率	-	-	80%	-	-	-
	業績	-	-	-	$1,500,000	$2,400,000	$3,000,000
直屬及管轄營業單位	業績增長	-	-	-	15%; 或委任前連續2年達到直屬及間接管轄營業單位的業績		
	合資格財務策劃顧問	-	-	-	1+10	1+15	1+18
	團隊活動率(開板)	-	-	-	65% (以整體活動量計算)		
	續保率				每個營業單位75%		
維持合約要求							
個人/直屬組別業績		個人$128,000	個人$128,000	$450,000(NSUM) $576,000(SUM)	$660,000	$720,000	$720,000
團隊續保率		-	-	65%	65%	65%	65%
新招募人數		1	1	-	-	-	-
直屬組別財務策劃顧問人數		1	2	6	6	6	6

下線發展佣金
AGENCY MANAGEMENT OVERRIDE (AMOR)



6.6 從區域經理至資深區域總監的晉升階梯

營業單位主管可獲推薦而委任為區域經理/ 資深區域經理/ 高級資深區域經理，惟在委任之前須符合以下資格：

委任類別		區域經理 (BrM)	資深區域經理 (DM)	高級資深區域經理 (SDM)
直屬營業單位	計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) (港元)	1,000,000	1,500,000	1,800,000
其管轄及直屬的營業單位	計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) (港元)	1,500,000	2,400,000	3,000,000
	計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) 增長	15%		
	合資格團體成員人數	10	15	18
	活動量	65% 對於其管轄及直屬的營業單位 (以整體活動量作計算)		
	營業單位續保率	75% 對於其管轄及直屬的各營業單位		

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

AUM

維持Title

符合資格之規則 – 延續委任

1. 無論何時委任，延續委任的資格將取決於在該銷售年度的 12 月 31 日所進行之業績表現評估。
2. 所有助理分區經理(AUM)必須在同一銷售年度的 12 月 31 日達到以下所有要求：
   a. 維持合約要求；及
   b. 招募最少 1 名新晉財務策劃顧問及維持 1 名在職財務策劃顧問^
   ^新晉財務策劃顧問及在職財務策劃顧問不包括財務策劃實習生、財策精英起動計劃 (SEP)及營業單位主管
3. 無須就延續委任提出申請，只要達到上述要求後其委任將獲自動延續。
4. 延續委任的有效期為 1 個完整的銷售年度。
5. 倘若 AUM 在業績表現評估日未能獲得延續委任，則其將被降級為財務策劃顧問。
6. 倘若一名 AUM 被降級為財務策劃顧問，於日後獲重新被委任為 AUM/ UM 時其曾經所屬的下線財務策劃顧問及其業績將不會被撥歸其名下。

入職月份	合資格要求($128,000)	
1	128,000	按比例要求 (最少3個月)
2	117,333	
3	106,667	
4	96,000	
5	85,333	
6	74,667	
7	64,000	
8	53,333	
9	42,667	
10	32,000	
11	32,000	
12	32,000	

助理分區經理 (AUM) / 分區經理 (UM) - 晉升 / 延續職銜 / 業績花紅

No.	類別	常見問題
1	延續職銜要求	Q: 如財務策劃顧問於2024年4月入職，並於2024年7月晉升為AUM，同年度的延續職銜要求之維持合約業績要求 ($128,000)是否能按比例計算? A: 能，該財務策劃顧問於2024年的維持合約業績要求能按比例由4月入職時開始計算，亦即為$96,000， 而延續職銜要求當中的新招募及在職財務策劃顧問人數並不會按比例計算：必須最少1名新晉財務策劃顧問及1名在職財務策劃顧問。
2	AUM/UM降職	Q: AUM/UM 被降職後，最早能在什麼時候重新獲得委任? A: 最早只可在降職12個月後的1月1日才可重新申請委任為AUM/ UM。
3		Q: 如AUM降職至財務策劃顧問後重新獲委任為AUM，降職前的下線能再次納入該AUM名下嗎? A: 不能，重新獲委任為AUM時，降職前的下線財務策劃顧問及其業績不會被撥歸其名下，即使再晉升為NSUM，降職前的下線財務策劃顧問及其業績亦不會被納入其營業組別中。
4		Q: 重新獲委任為AUM後，還能享用AUM/UM的業績花紅嗎? A: 重新由財務策劃顧問晉升成為AUM/UM將可享有剩餘未使用之業績花紅次數，終生共6次，而曾經有從營業單位主管降職的紀錄 或 重新加入公司前曾獲委任為AUM/UM則無法再獲享業績花紅，仍在STAR/ SUPER BANK/ BANK LOU MB計算期之AUM/UM 則以MB計劃完結後開始計算AUM/UM的業績花紅。

[AIA – PUBLIC]

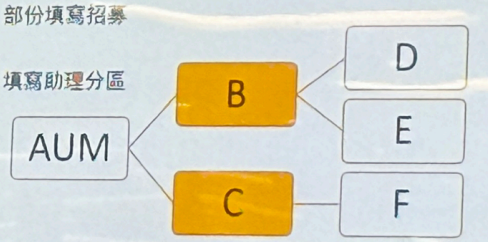
AUM

WHY?

出AUM/UM Bonus

(A) 合資格者

1. 助理分區經理/分區經理的個人業績必須達到 MDC 會籍或以上及團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)達到不少於 108,000 港元，團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)是指該助理分區經理/分區經理招募之所有財務策劃顧問的業績總和，但不包括該助理分區經理/分區經理的個人業績。
2. 為正確紀錄新招募，助理分區經理/分區經理必須：
   a. 於新晉財務策劃顧問之「友招募 IRecruit」準招募資料中的「得悉空缺之來源」部份填寫招募者資料，此關係於合約生效後不可更改（只適用於香港）；或
   b. 於新晉財務策劃顧問之「友招募 IRecruit 2.0」申請人資料中的「招聘顧問編號」填寫助理分區經理/分區經理編號（只適用於澳門）



B+C
Total >$108,000

睇你做唔做到MDC去出錢

EDF有錢收

業績花紅計算

團體計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) (港元)	團體計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) 的百分比 (%)
108,000 – 239,999	10.0%
240,000 – 449,999	14.0%
450,000 或以上	18.0%

[AIA – PUBLIC]

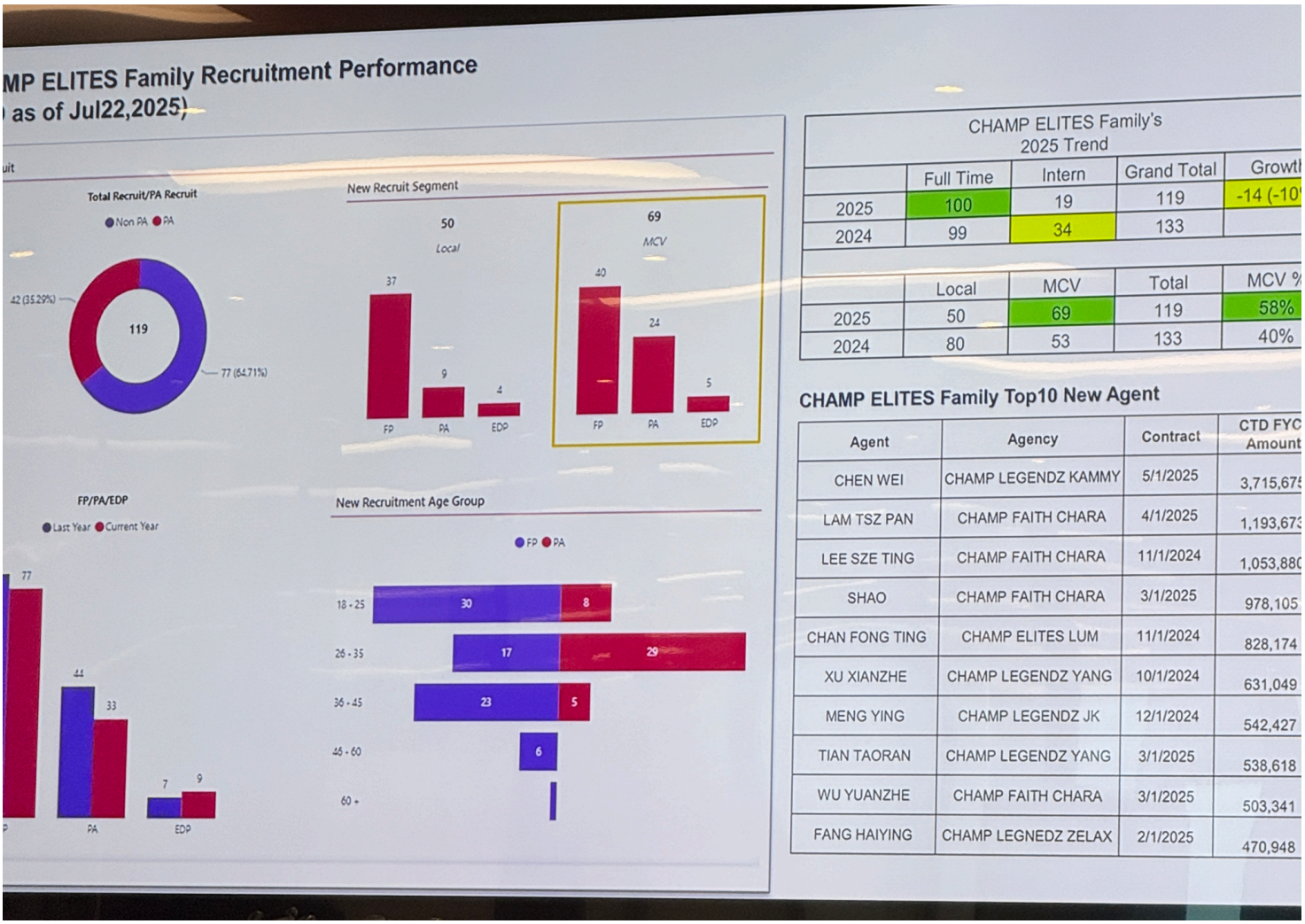
與去年同期自己相比做得更好，但在family層面呢？
(progress as of Jun2025)

ELITES Family	Total #AGENT	Total YTD FYC BENEFIT (HK$)	Contribution Per Agent
	27	5,374,505	199,056
	9	2,776,085	308,454
CHAMP ELITES	28	563,208	20,115
	7	413,230	59,033
	10	183,036	18,304
	11	91,486	8,317
	3	56,596	18,865
	7	34,998	5,000
	3	5,400	1,800
ELITES Family Total	105	9,498,544	90,462

New Agent of the Year (as of Jul21)

Current Ranking	District Name	FYCB
1		8,639,840
2	CHAMP LEGENDZ	3,715,675
3		2,714,085
4		2,713,831
5		1,578,480
6		1,562,705
7		1,511,467
8		1,439,983
9	CHAMP FAITH	1,193,673
10		1,122,386

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.



CHAMP ELITES Family's 2025 Trend

	Full Time	Intern	Grand Total	Growth
2025	100	19	119	-14 (-10
2024	99	34	133	

	Local	MCV	Total	MCV %
2025	50	69	119	58%
2024	80	53	133	40%

CHAMP ELITES Family Top10 New Agent

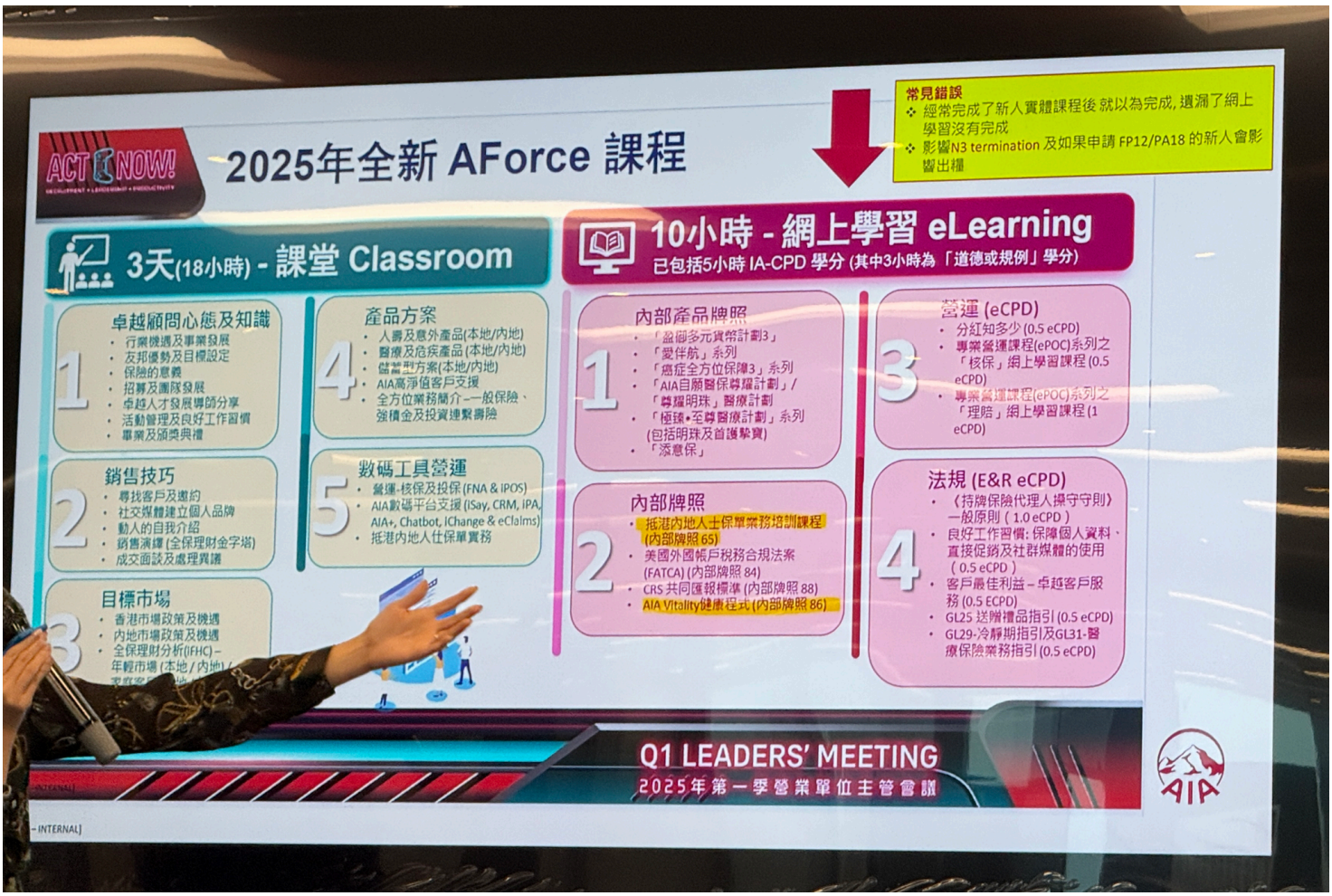
Agent	Agency	Contract	CTD FYC Amount
CHEN WEI	CHAMP LEGENDZ KAMMY	5/1/2025	3,715,675
LAM TSZ PAN	CHAMP FAITH CHARA	4/1/2025	1,193,673
LEE SZE TING	CHAMP FAITH CHARA	11/1/2024	1,053,880
SHAO	CHAMP FAITH CHARA	3/1/2025	978,105
CHAN FONG TING	CHAMP ELITES LUM	11/1/2024	828,174
XU XIANZHE	CHAMP LEGENDZ YANG	10/1/2024	631,049
MENG YING	CHAMP LEGENDZ JK	12/1/2024	542,427
TIAN TAORAN	CHAMP LEGENDZ YANG	3/1/2025	538,618
WU YUANZHE	CHAMP FAITH CHARA	3/1/2025	503,341
FANG HAIYING	CHAMP LEGNEDZ ZELAX	2/1/2025	470,948



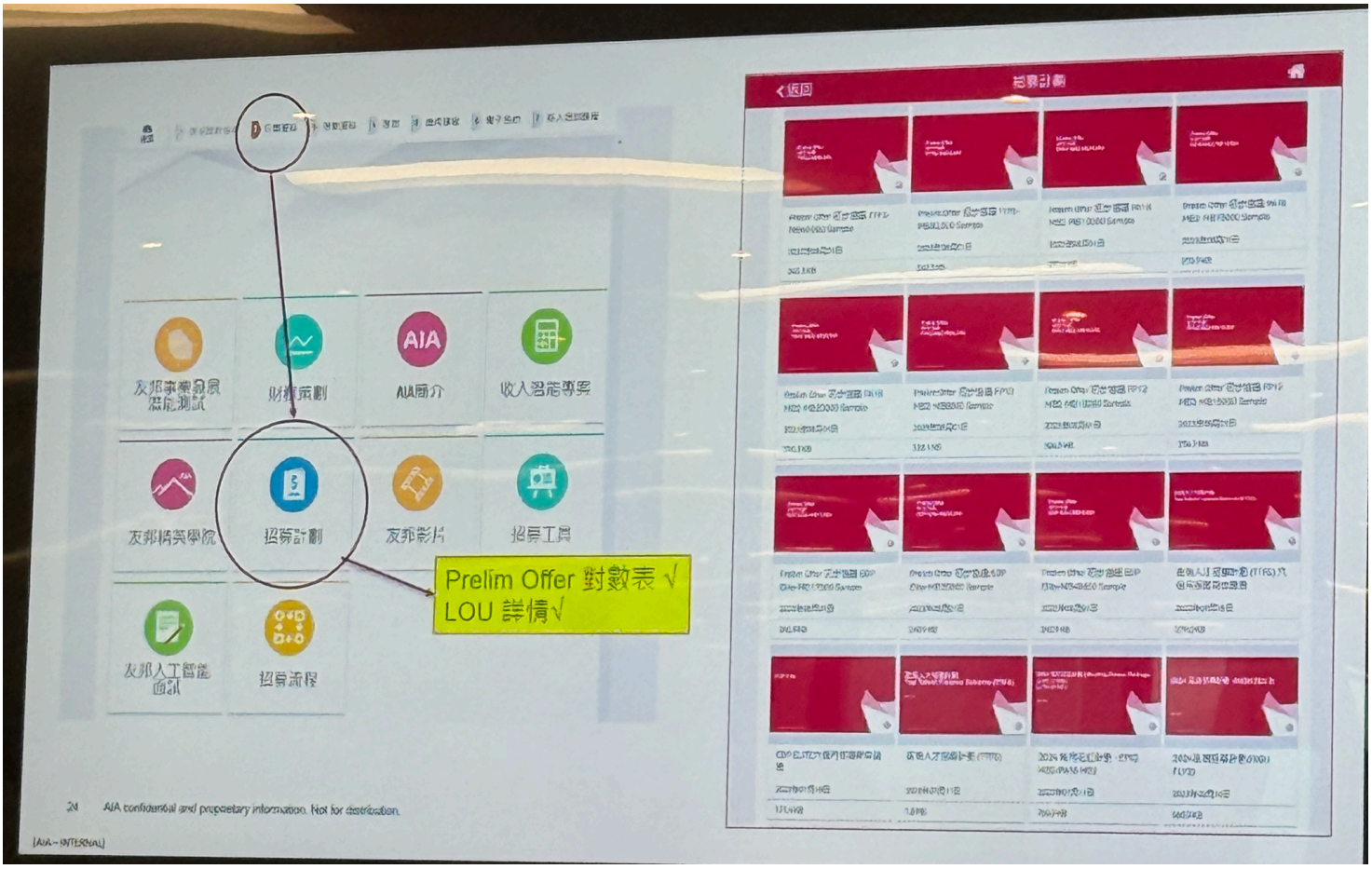
New Agent Training Class Pattern

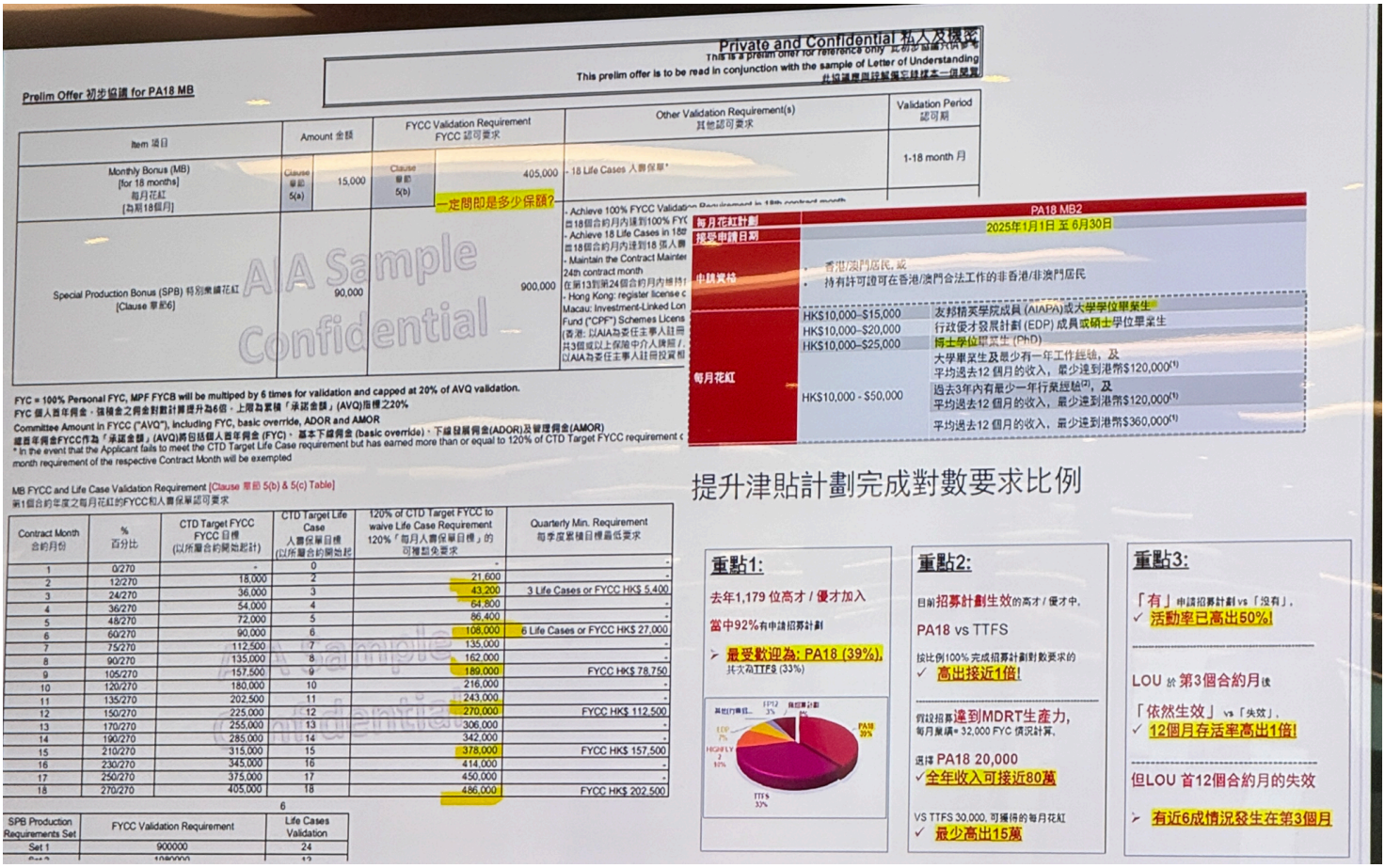
	Mon	Tue	Wed	Thurs	Fri
Week 1		FP D1	FP D2	FP D3	
Week 2		PA D1 AM EDP D1 AM PA EDPD1 PM	PA EDPD2 AM PA D2 PM EDP D2 PM	PA D3 AM EDP D3 AM PA EDPD3 PM	
Week 3		PTH & VPTH FP D1	PTH & VPTH FP D2	PTH & VPTH FP D3	
Week 4		PTH & VPTH PA D1 AM PTH & VPTH EDP D1 AM PTH & VPTH PA EDPD1 PM	PTH & VPTH PA EDPD2 AM PTH & VPTH PA D2 PM PTH & VPTH EDP D2 PM	PTH & VPTH PA D3 AM PTH & VPTH EDP D3 AM PTH & VPTH PA EDPD3 PM	

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


ACT NOW!
2025年全新 AForce 課程
常見錯誤
經常完成了新人實體課程後 就以為完成, 遺漏了網上學習沒有完成
影響N3 termination 及如果申請 FP12/PA18 的新人會影響出糧
3天(18小時) - 課堂 Classroom
1 卓越顧問心態及知識
行業機遇及事業發展
友邦優勢及目標設定
保險的意義
招募及團隊發展
卓越人才發展導師分享
活動管理及良好工作習慣
畢業及頒獎典禮
2 銷售技巧
尋找客戶及邀約
社交媒體建立個人品牌
動人的自我介紹
銷售演繹 (全保理財金字塔)
成交面談及處理異議
3 目標市場
香港市場政策及機遇
內地市場政策及機遇
全保理財分析(IFHC)–
4 產品方案
人壽及意外產品(本地/內地)
醫療及危疾產品(本地/內地)
儲蓄型方案(本地/內地)
AIA高淨值客戶支援
全方位業務顧介–一般保險、強積金及投資連繫壽險
5 數碼工具營運
營運-核保及投保(FNA & iPOS)
AIA數碼平台支援(iSay, CRM, iPA, AIA+, Chatbot, iChange & eClaims)
抵港內地人仕保單實務
10小時 - 網上學習 eLearning
已包括5小時 IA-CPD 學分 (其中3小時為「道德或規例」學分)
1 內部產品牌照
「盈御多元貨幣計劃3」
「愛伴航」系列
「癌症全方位保障3」系列
「AIA自願醫保尊耀計劃」/「尊耀明珠」醫療計劃
「極臻•至尊醫療計劃」系列 (包括明珠及首護摯寶)
「添意保」
2 內部牌照
抵港內地人士保單業務培訓課程 (內部牌照 65)
美國外國帳戶稅務合規法案 (FATCA) (內部牌照 84)
CRS 共同匯報標準 (內部牌照 88)
AIA Vitality健康程式 (內部牌照 86)
3 營運 (eCPD)
分紅知多少 (0.5 eCPD)
專業營運課程(ePOC)系列之「核保」網上學習課程 (0.5 eCPD)
專業營運課程(ePOC)系列之「理賠」網上學習課程 (1 eCPD)
4 法規 (E&R eCPD)
《持牌保險代理人操守守則》一般原則 (1.0 eCPD)
良好工作習慣: 保障個人資料、直接促銷及社群媒體的使用 (0.5 eCPD)
客戶最佳利益 – 卓越客戶服務 (0.5 ECPD)
GL25 送贈禮品指引 (0.5 eCPD)
GL29-冷靜期指引及GL31-醫療保險業務指引 (0.5 eCPD)
Q1 LEADERS' MEETING
2025年第一季營業單位主管會議
AIA
– INTERNAL]

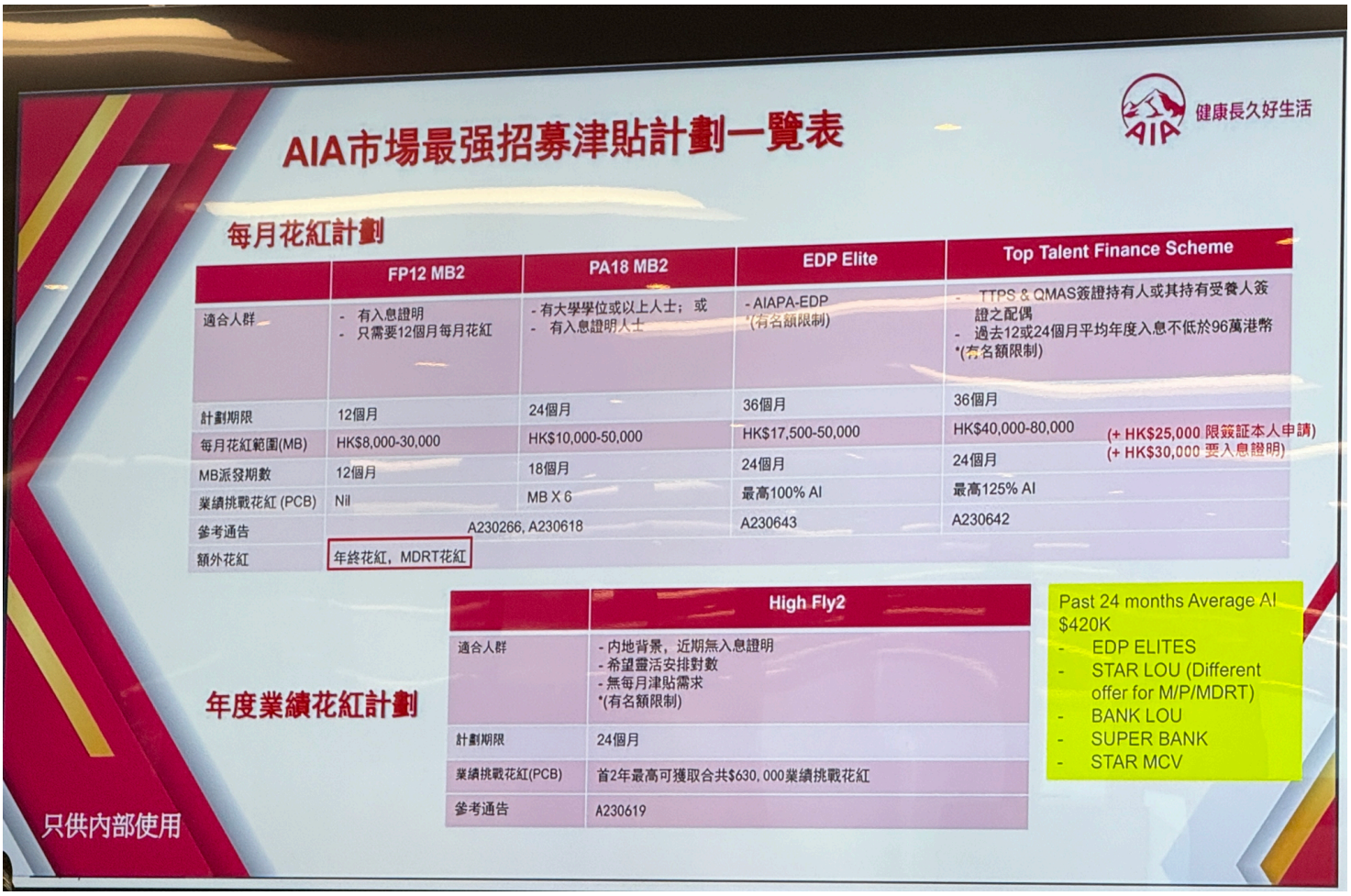

A 動力發展藍圖2025
達成卓越顧問及MDRT
MDRT
2025小龍會(MIB) - 泰國曼谷
首9個月
客戶數目 x 20位 或 保單數目 x 30張 及 FYC 230,000港元
意外及醫療保險及核心關鍵產品FYC最低要求 FYC 23,000港元
全方位業務儲蓄保單 x 1張 及 保障保單 x 1張及投資相連壽險計劃 或 藍十字一般保險保單或CS-退休金個人業務保單 x 1張
全保理財分析報告(iFHC) 18份
小龍會海外會議 - 泰國曼谷
BEST
個人專屬數碼宣傳嘉許
個人專屬數碼宣傳嘉許「友邦峻宇養生庭」服務體驗
首6個月
挑戰1
・4個Active月份；或
・FYC 70,000港元 及3個Active月份
挑戰2
・6個Active月份；或
・FYC 110,000港元 及3個Active月份
+ 30次 iSay/iFHC
第二輪挑戰 - 活躍起動
於經濟一週 / 資本雜誌刊登單頁訪問
首4個月
客戶數目 x 8位 或 保單數目 x 20張 及 最少3個Active月份 及
AIAPA FYC 180,000港元
AIAPA-EDP FYC 240,000 或 FYC 550,000港元
友邦精英學院專屬訪問獎項
新星聚會及獎座
首3個月
客戶數目 x 6位 或 保單數目 x 12張 或 FYC 36,500港元 及 必須出席及完成新人必修培訓課程
首輪挑戰
詳情請參閱會籍及獎賞手冊（友邦營業員專頁 > 指南 > General Manuals > 營業拓展 > 會籍及獎賞手冊）

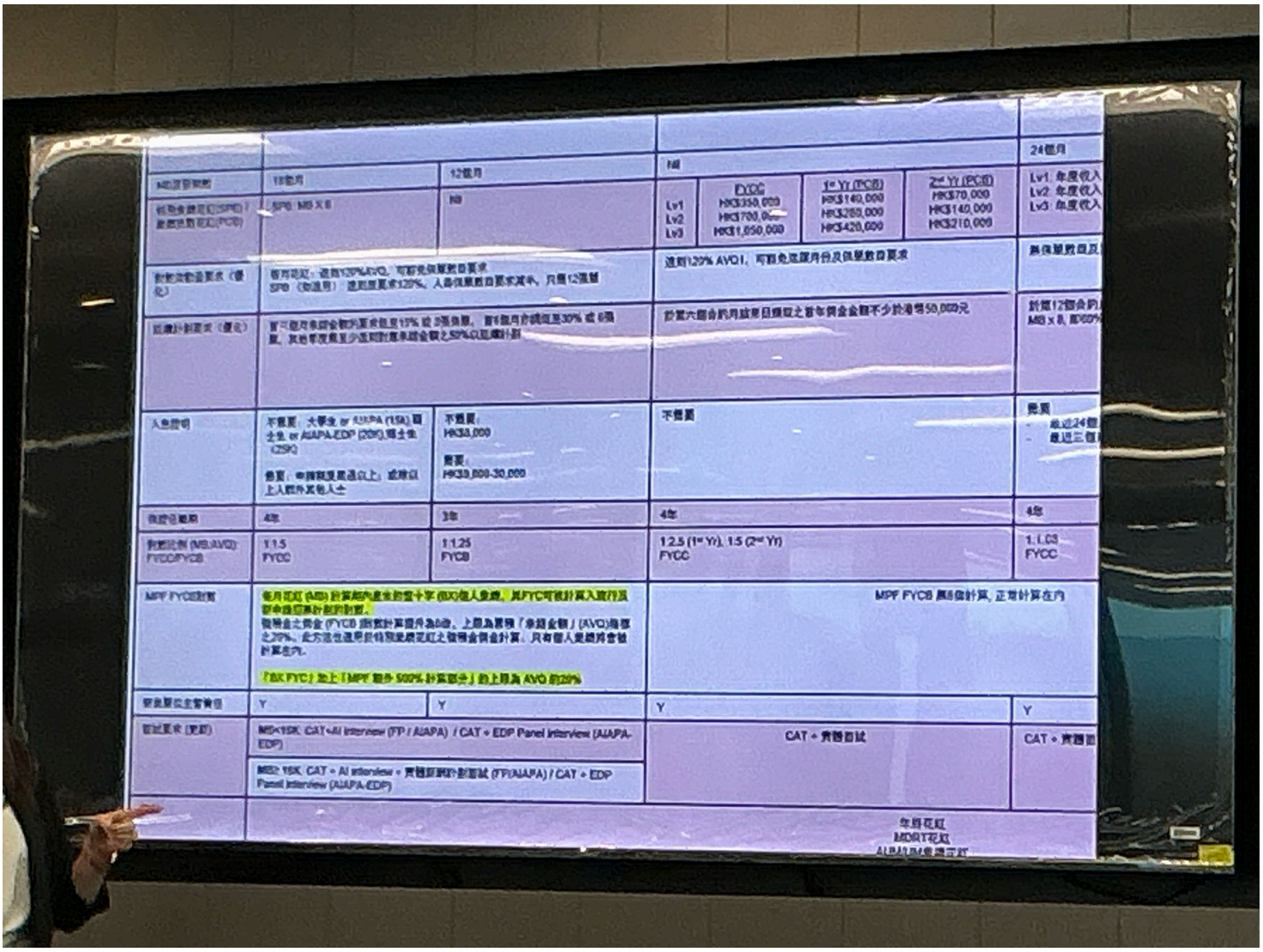

友邦事業發展潛能測試
財務策劃
AIA簡介
收入潛能專家
友邦精英學院
招聘計劃
友邦影片
招聘工具
友邦人工智能面試
招聘流程
Prelim Offer 對數表 √
LOU 詳情√
返回
24 AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.
AIA – INTERNAL

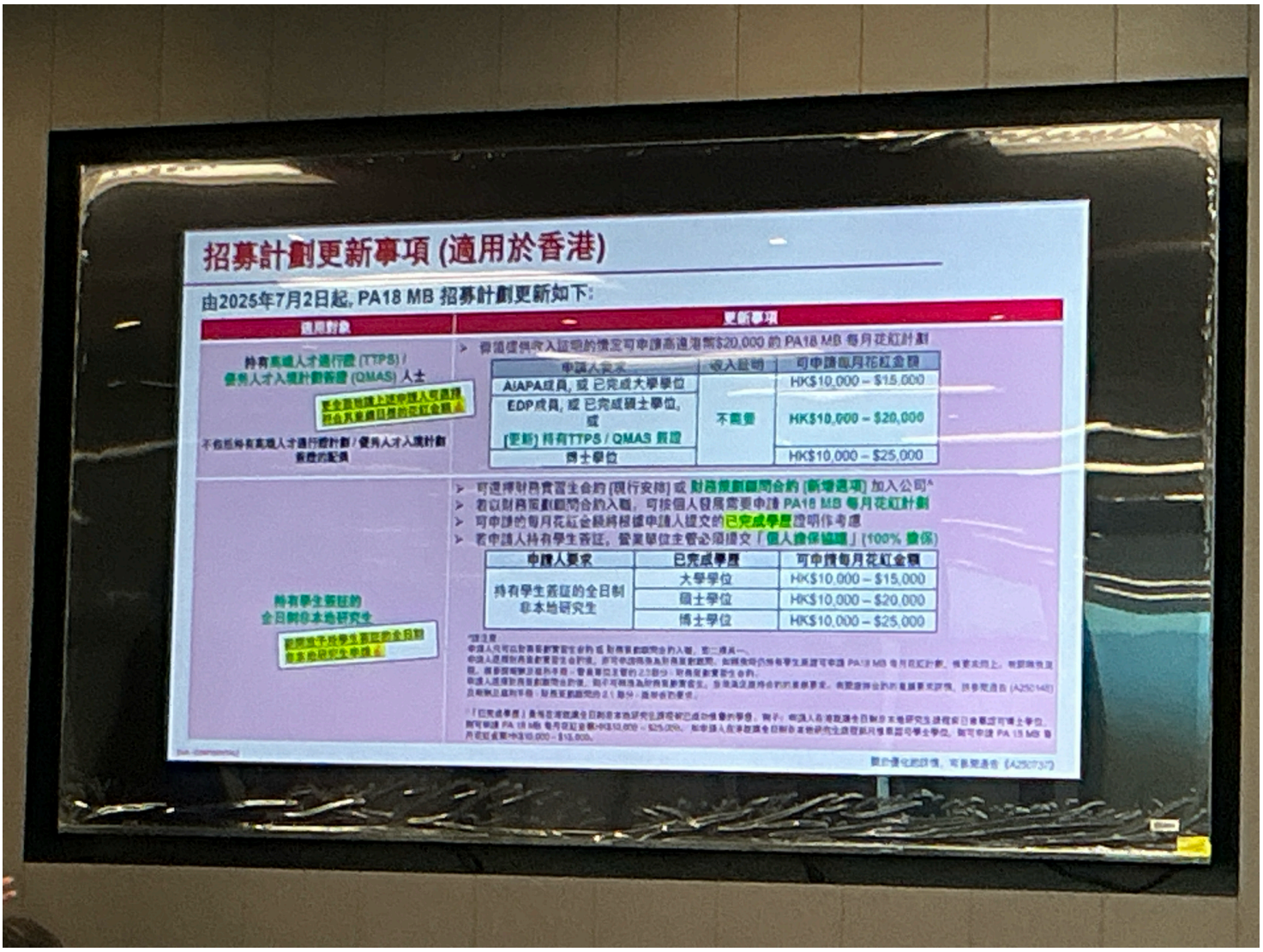


Don’t focus on FYC, let them know what product and how many policy they need to perform to achieve LOU.

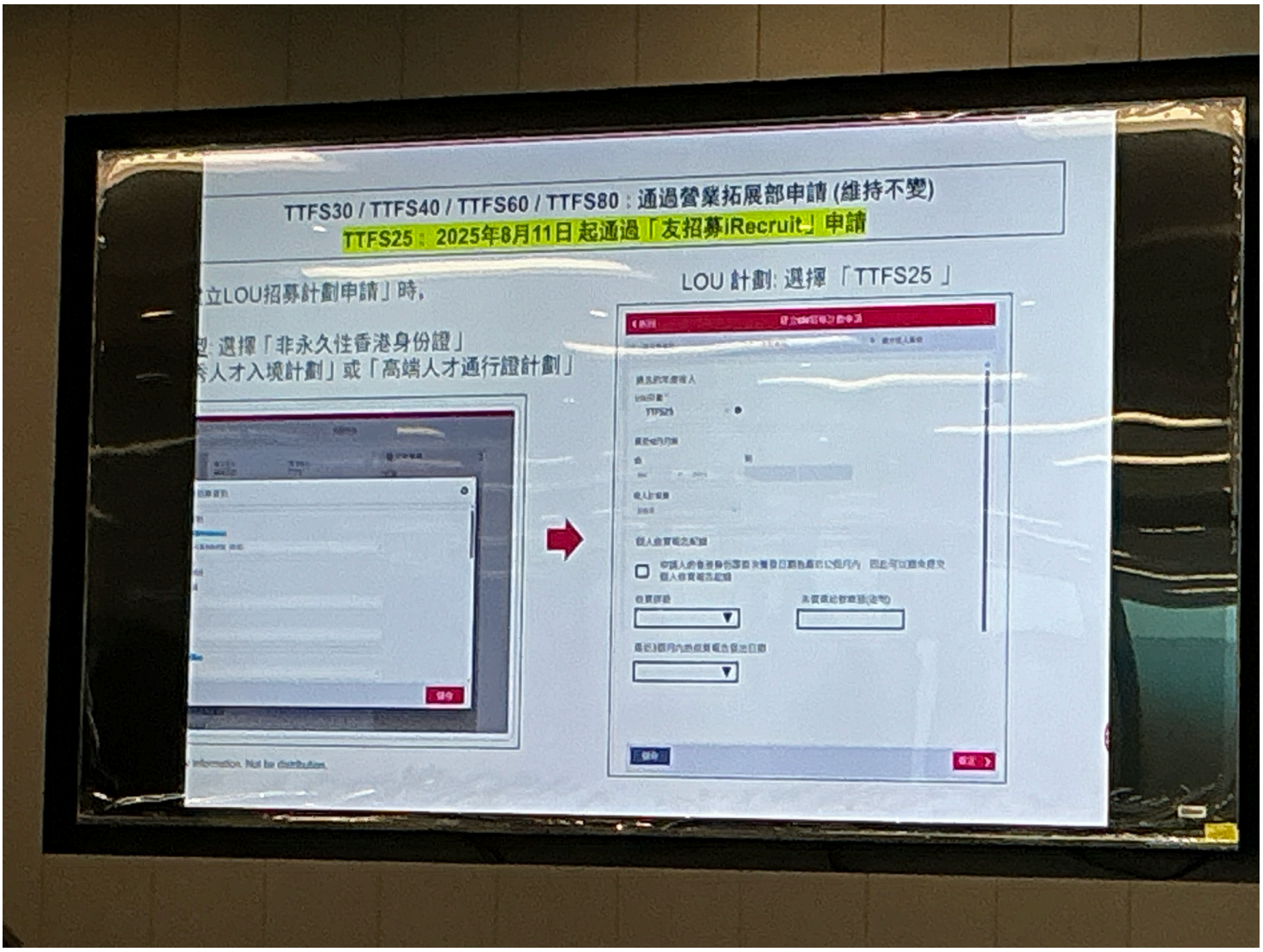
Mind Setting : set higher target, don’t use your own method to put on MCV recruit


AIA市場最強招募津貼計劃一覽表
健康長久好生活
每月花紅計劃
FP12 MB2
PA18 MB2
EDP Elite
Top Talent Finance Scheme
適合人群
- 有入息證明
- 只需要12個月每月花紅
- 有大學學位或以上人士；或
- 有入息證明人士
- AIAPA-EDP
*(有名額限制)
- TTPS & QMAS簽證持有人或其持有受養人簽證之配偶
- 過去12或24個月平均年度入息不低於96萬港幣
*(有名額限制)
計劃期限
12個月
24個月
36個月
36個月
每月花紅範圍(MB)
HK$8,000-30,000
HK$10,000-50,000
HK$17,500-50,000
HK$40,000-80,000
(+ HK$25,000 限簽証本人申請)
(+ HK$30,000 要入息證明)
MB派發期數
12個月
18個月
24個月
24個月
業績挑戰花紅 (PCB)
Nil
MB X 6
最高100% AI
最高125% AI
參考通告
A230266, A230618
A230643
A230642
額外花紅
年終花紅，MDRT花紅
年度業績花紅計劃
High Fly2
適合人群
- 內地背景，近期無入息證明
- 希望靈活安排對數
- 無每月津貼需求
*(有名額限制)
計劃期限
24個月
業績挑戰花紅(PCB)
首2年最高可獲取合共$630, 000業績挑戰花紅
參考通告
A230619
Past 24 months Average AI $420K
- EDP ELITES
- STAR LOU (Different offer for M/P/MDRT)
- BANK LOU
- SUPER BANK
- STAR MCV
只供內部使用


FYCC
HK$350,000
HK$700,000
HK$1,050,000
1st Yr (PCB)
HK$140,000
HK$280,000
HK$420,000
2nd Yr (PCB)
HK$70,000
HK$140,000
HK$210,000
24個月
Lv1: 年度收入
Lv2: 年度收入
Lv3: 年度收入
18個月
12個月
Nil
4年
3年
4年
4年
1:1.5
FYCC
1:1.25
FYCB
1.2.5 (1st Yr), 1.5 (2nd Yr)
FYCC
1: 1.CS
FYCC
Y
Y
Y
Y
CAT + 實體面試
CAT + 實體面
年資花紅
MDRT花紅

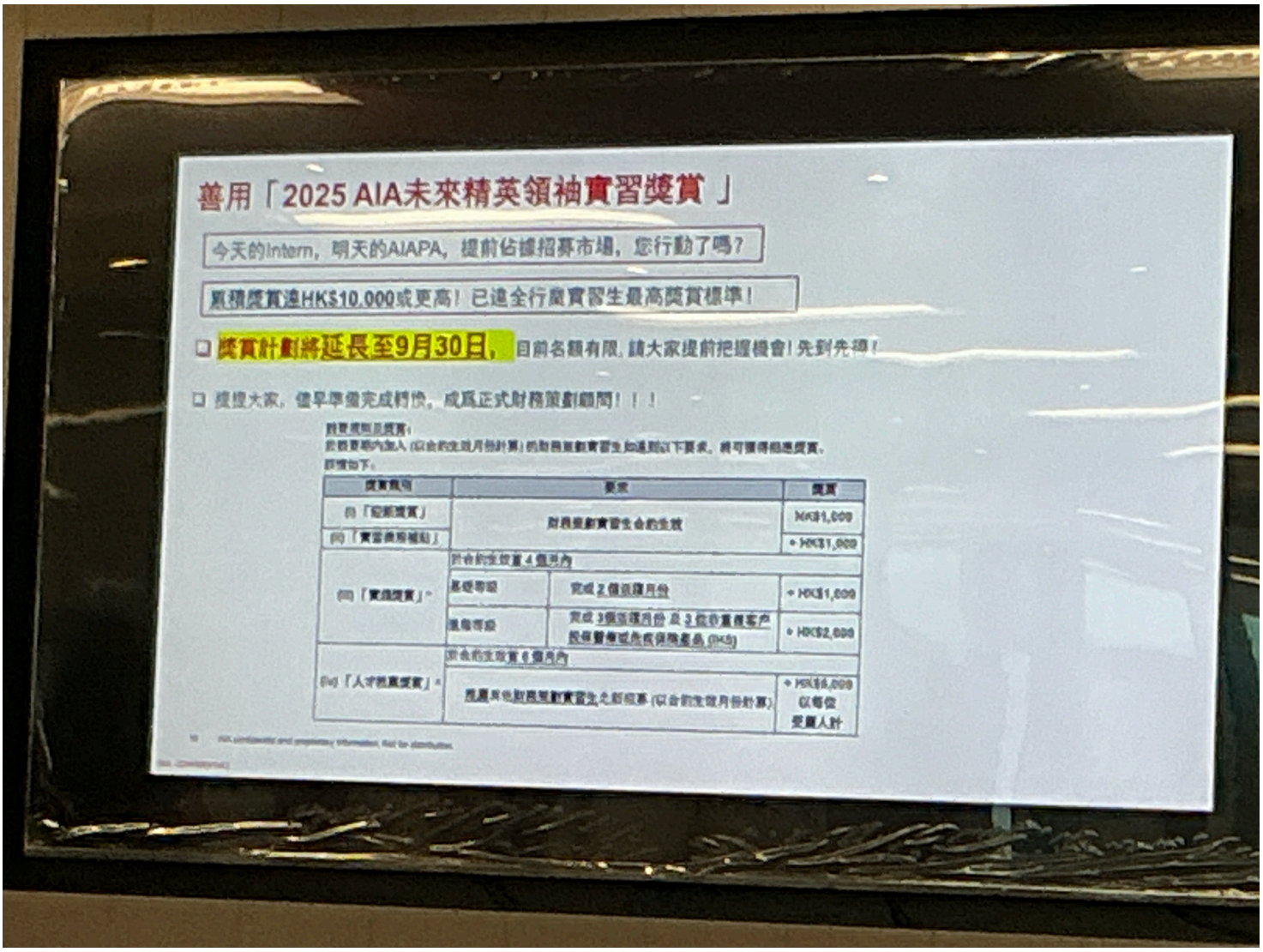


入境處評核：
高才收入平均$20000為之合格
若一家人來港 一人養起一家 就以人頭x$15000
就算另一半在港工作收入較高，都不計（因 受養人關係）

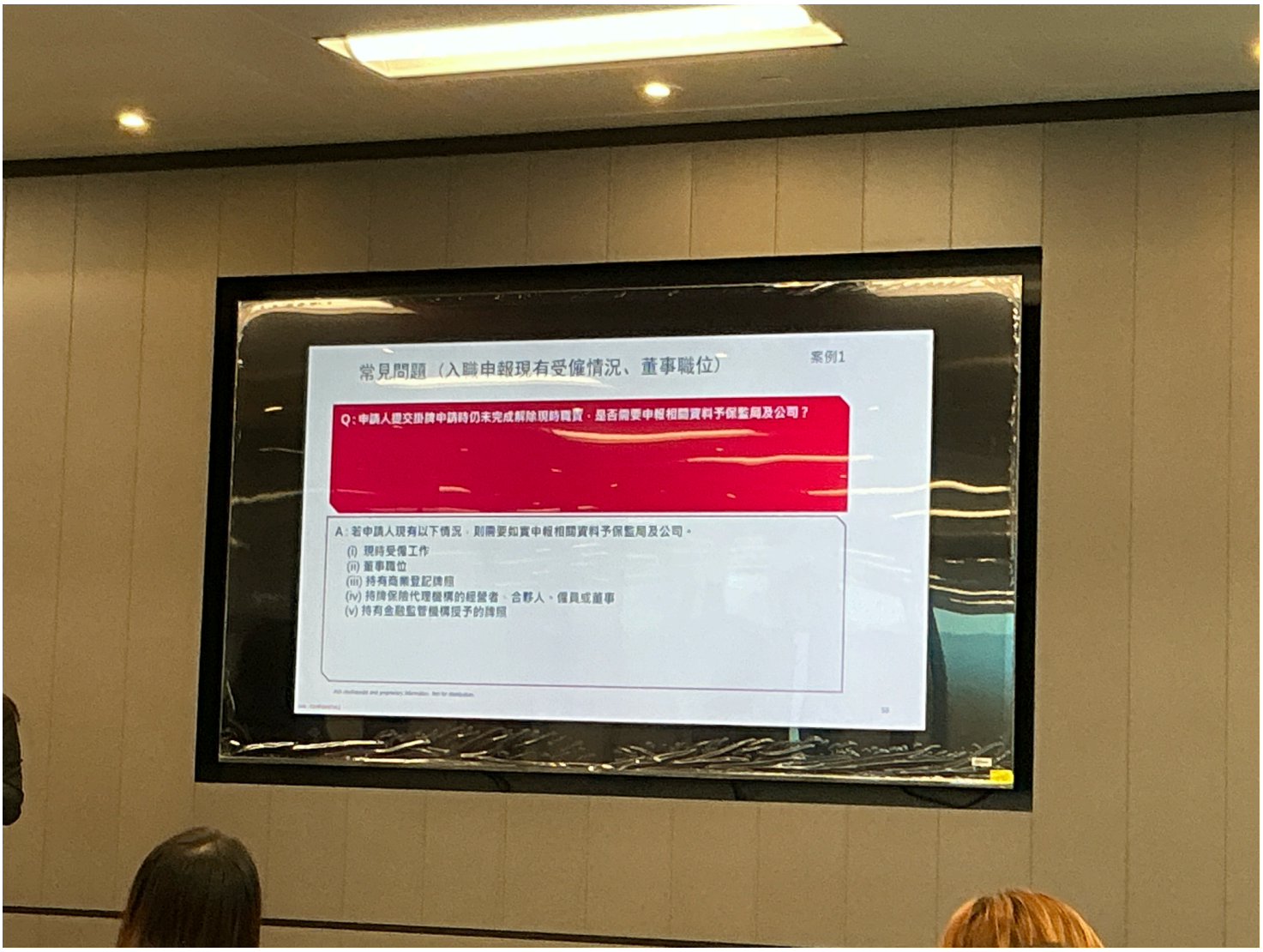


只要多過一年 需要TU報告

Internship 有廣東話班開設 (主要針對year3-4)

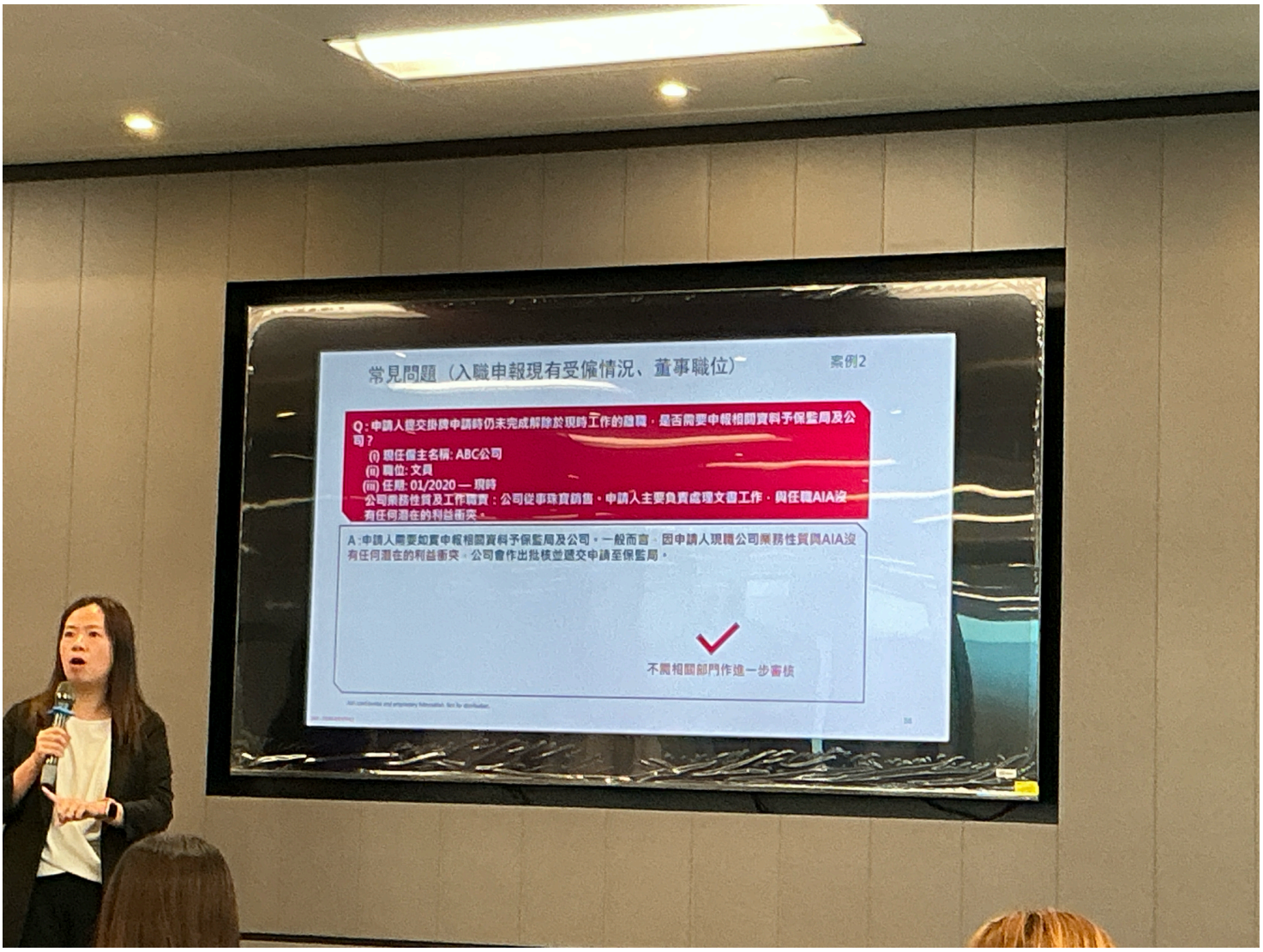

善用「2025 AIA未來精英領袖實習獎賞」
今天的Intern，明天的AIAPA，提前佔據招募市場，您行動了嗎？
累積獎賞達HK$10,000或更高！已追全行最實習生最高獎賞標準！
獎賞計劃將延長至9月30日，目前名額有限，請大家提前把握機會！先到先得！
恭喜大家，儘早準備完成評估，成爲正式財務策劃顧問！！！
獎賞
HK$1,000
+ HK$1,000
+ HK$1,000
+ HK$2,000
+ HK$6,000
以每位
受薪人計

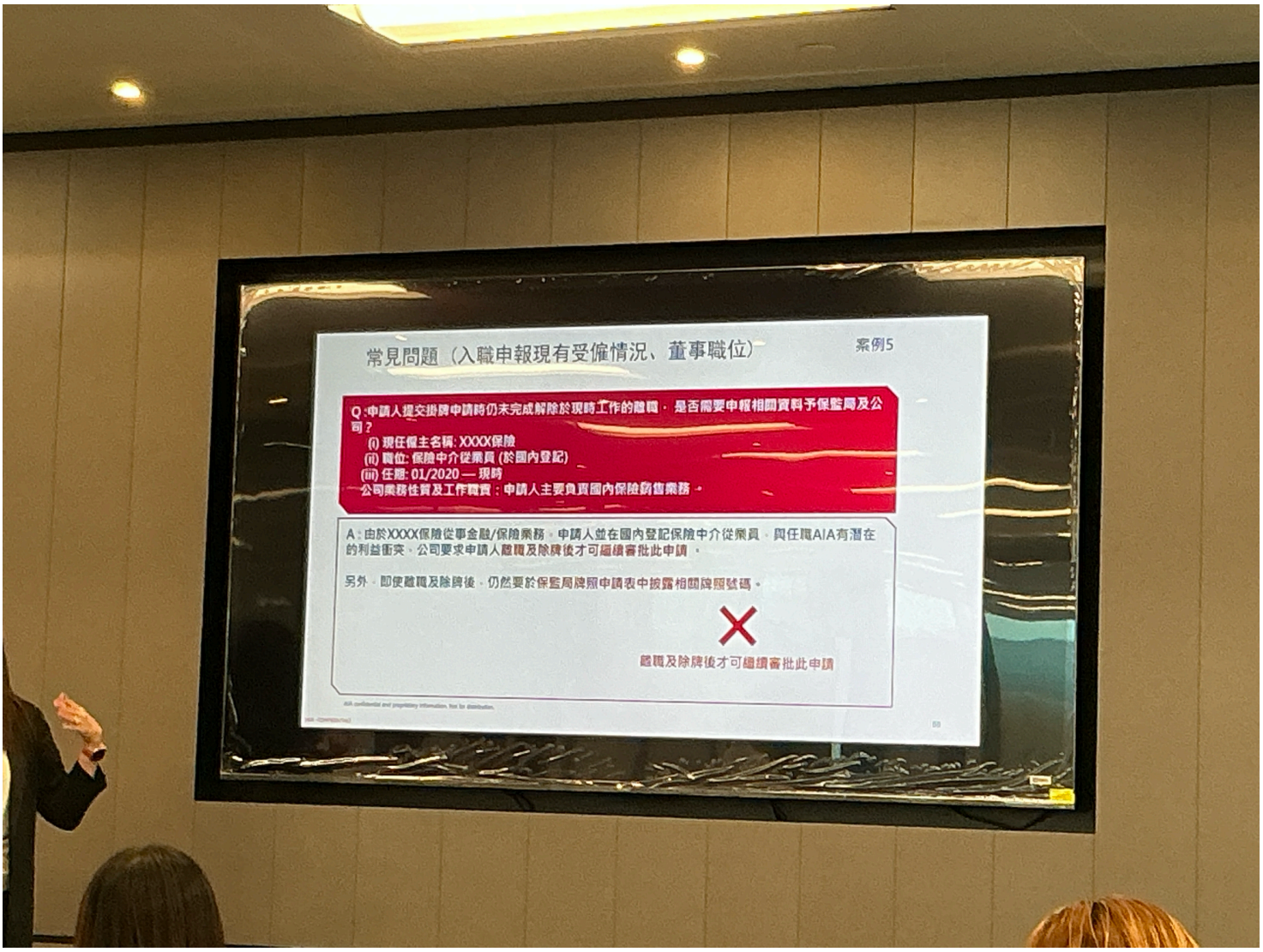
入職



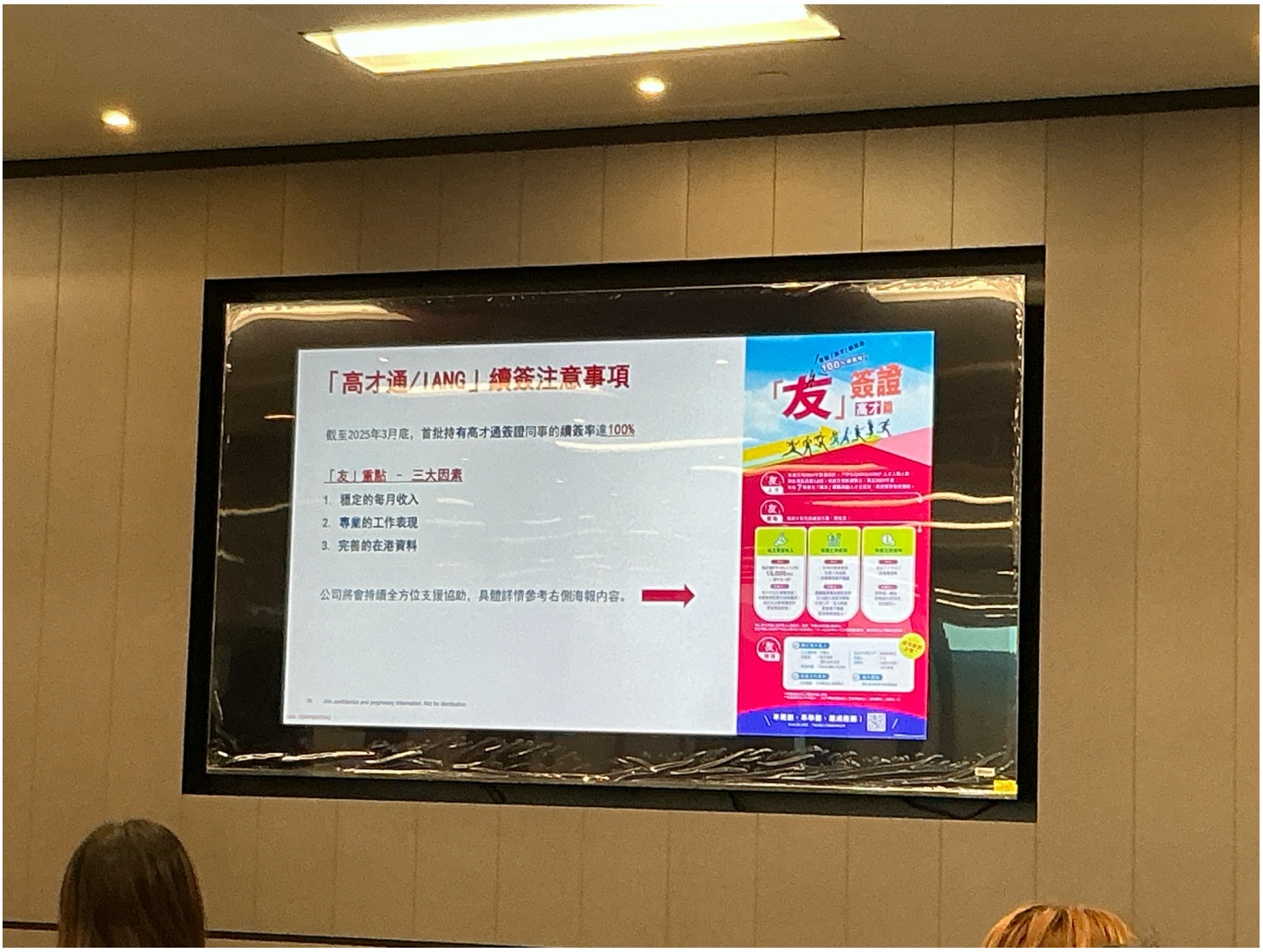
若recruit 有另一職業，若中a part 5項其中一項 都要申服
(IA審批程序-先望公司後望崗位)

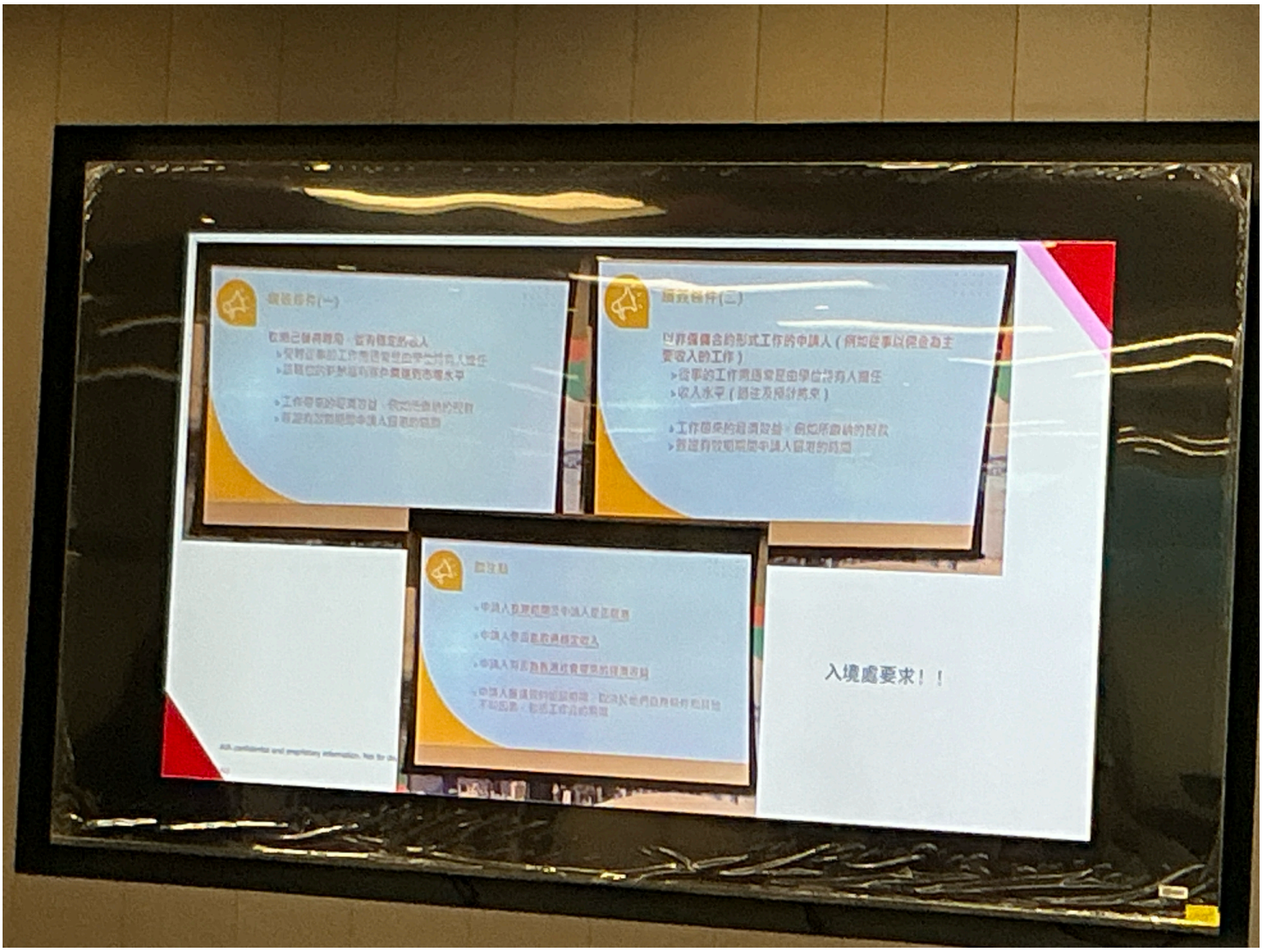
Example:


常見問題（入職申報現有受僱情況、董事職位）
案例2
Q：申請人提交掛牌申請時仍未完成解除於現時工作的職務，是否需要申報相關資料予保監局及公司？
(i) 現任僱主名稱: ABC公司
(ii) 職位: 文員
(iii) 任期: 01/2020 — 現時
公司業務性質及工作職責：公司從事珠寶銷售。申請人主要負責處理文書工作，與任職AIA沒有任何潛在的利益衝突。
A：申請人需要如實申報相關資料予保監局及公司。一般而言，因申請人現職公司業務性質與AIA沒有任何潛在的利益衝突，公司會作出批核並遞交申請至保監局。
不需相關部門作進一步審核

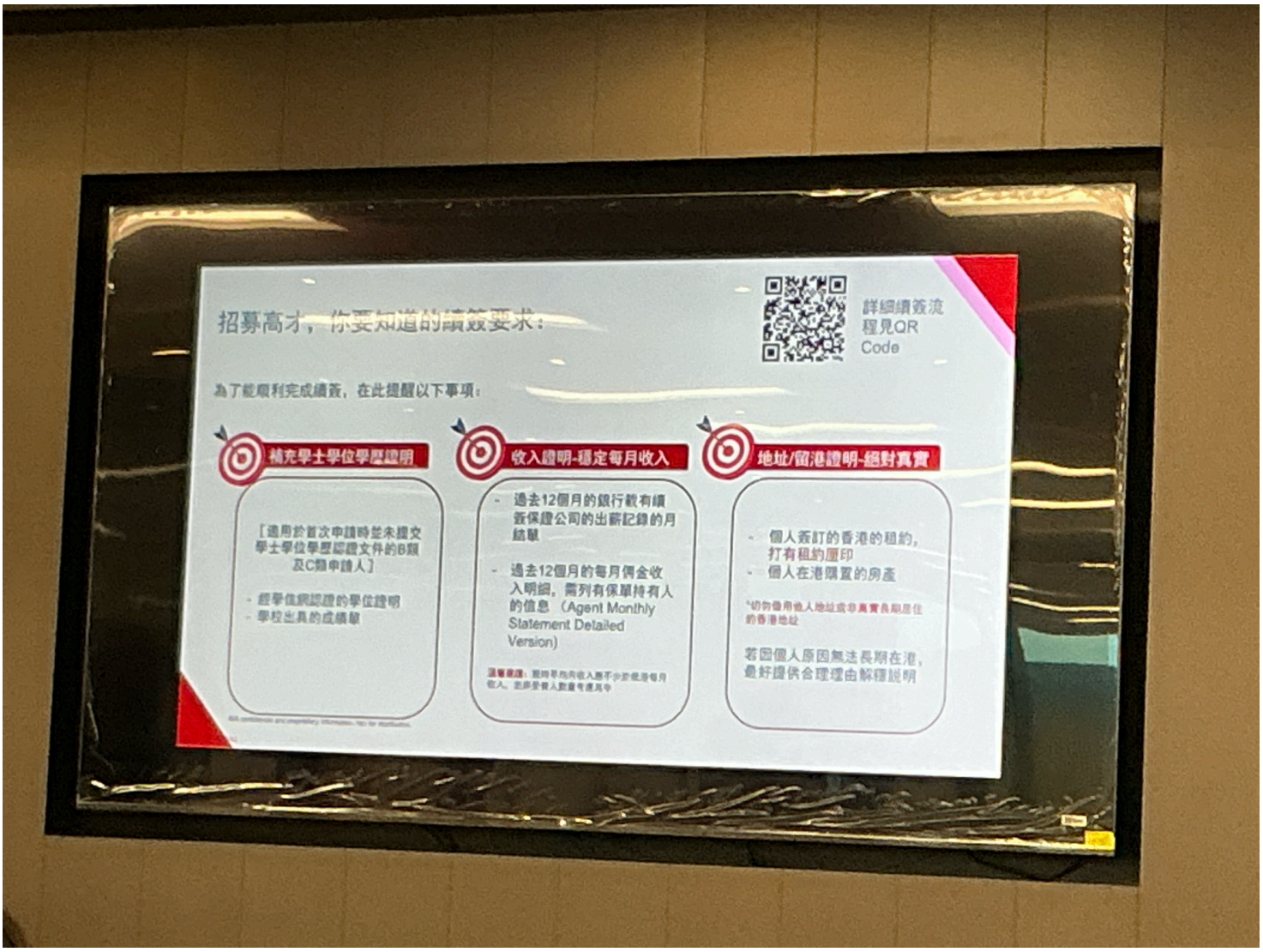


簽證三大要求 入境處３月更新


「高才通/IANG」續簽注意事項
截至2025年3月底，首批持有高才通簽證同事的續簽率達100%
「友」重點 - 三大因素
1. 穩定的每月收入
2. 專業的工作表現
3. 完善的在港資料
公司將會持續全方位支援協助，具體詳情參考右側海報內容。
「友」簽證


入境處要求！！

！！！



Erica 98105572(recruitment 問題 可以搵佢)