HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

第2季現有客戶推廣優惠

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

2026第2季電子保費現金券

NEW! 「財富盈活儲蓄保險計劃」現已推出
並適用於10,000港元及500港元電子保費現金券



電子保費現金券有效期延長:
通告A260376

電子保費現金券使用詳情:
通告A260131

電子保費現金券有效期至 2026年6月30日

請把握機會鼓勵客戶於在有效期內使用或轉讓予他人。

小貼士: 財務策劃顧問可積極向客戶推動完成8大任務

【8大任務】

CRM contact | iSAY | IFHC | MEET & GREET | MGM | AIA+ HK | iChange | Re purchase

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

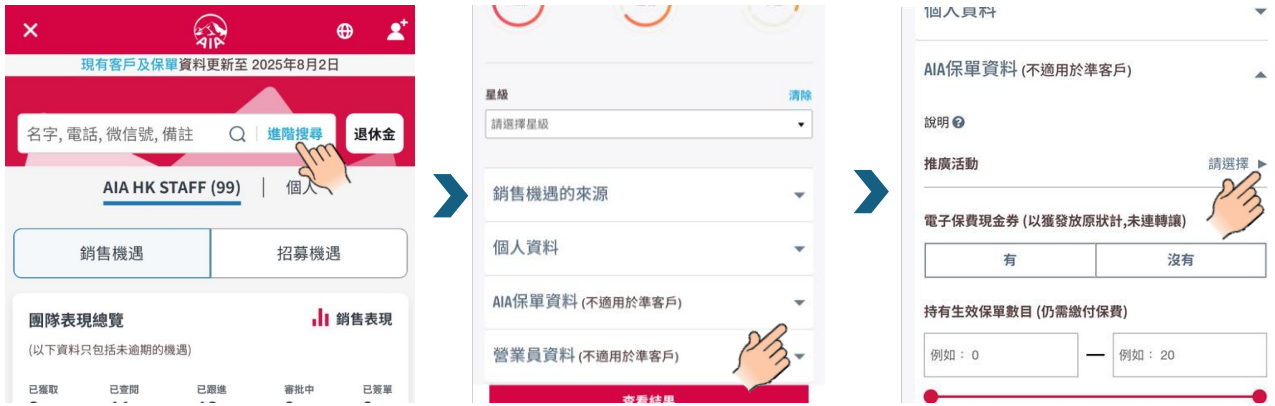
2026 第2季 (CRM特選客戶名單)

5大客戶名單將上載至「客戶CRM」 (~161K 客戶)

1. [Recapture] 2026年4-6月 重點客戶
2. [Recapture] 2025年重點客戶
3. [高端客戶] 2026年高端客戶
4. [優易/簡易核保] 2026重點客戶
5. 2026高購買潛力 客戶

三大方法

a.) **iEngage** > CRM > 進階搜尋 > AIA保單資料 > 推廣活動



b.) iPOS > 推廣活動及銷售機遇 > 銷售機遇

c.) AIA Smart > 推廣活動類別 > 銷售機遇

於每個星期一 (Monday) 上載至CRM

現有客戶再投保表現

2026 現有客戶 Recapture Campaign

420K
2026目標特選客戶

~3.6%+
再投保比率

平均現有客戶再投保
~1.3
份新保單

每張再投保新保單約
~US$7K
平均年化新保費

2026 Q1 CRM 5大特選客戶名單

使用CRM聯絡目標客戶: ~46%

再投保比率: ~6.9%

每張再投保新保單約
~US$10K
平均年化新保費

CRM特選客戶再投保表現優於Recapture 客戶

- 再投保比率 ~2倍
- 新保單平均年化新保費 ~40%

[Recapture] 2026年1-3月重點客戶名單
再投保比率更高達10%

NEW! 2026 Q2 5大客戶名單將上載至「客戶CRM」(~161K 客戶)

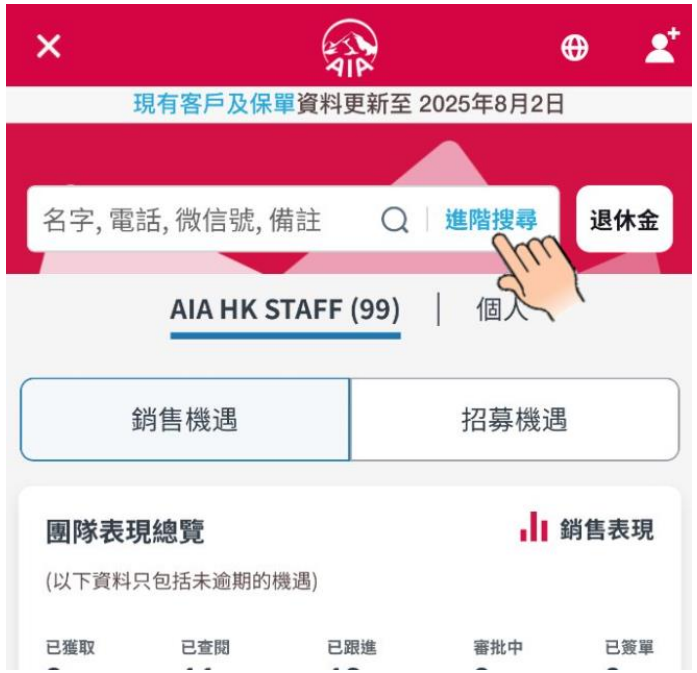
立即聯絡特選客戶，把握黃金銷售機會!

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

搜尋推廣活動特選客戶名單

1 點選<u>進階搜尋</u>



2 在進階搜尋較下方，
打開<u>AIA保單資料</u>



3 打開<u>推廣活動</u>



只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

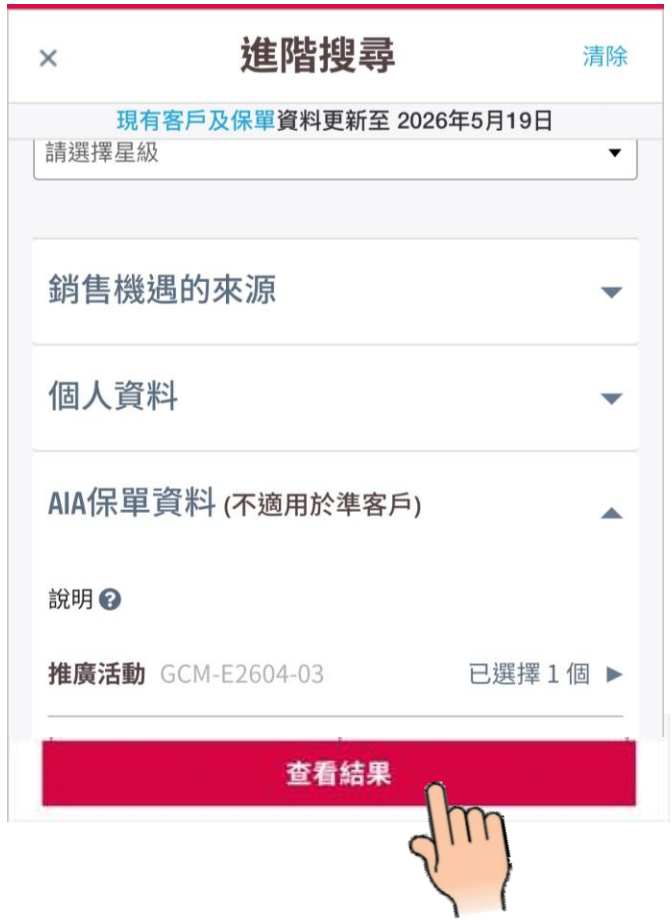
搜尋推廣活動特選客戶名單

4 點選**推廣活動**按**確定**

5 返回進階搜尋，再按**查看結果**

6 於客戶檔案中打開**推廣活動**檢查







只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

搜尋推廣活動特選客戶名單

Recapture優惠客戶名單



點選客戶檔案，
可查閱每位客戶所有ECM專屬優惠



[AIA - INTERNAL]

2026第2季Recapture 推廣活動

推廣期至2026年6月30日

高端客戶　Silver

Q2 Recapture
通告A260616

❶【保費折扣】

NEW!

一次性保費繳付模式保單 Single premium payment mode policy	財富盈活儲蓄保險計劃 (6月1日起)	環宇盈活儲蓄保險計劃 及 「盈御多元貨幣計劃3」	「簡愛• 延續」保障計劃5
USD 350萬 或以上	7%	7%	5%
USD 50萬 至少於 USD 350萬	6%	6%	5%
USD 10萬 至少於 USD 50萬	-	6%	5%
USD 5萬 至少於 USD 10萬	-	5%	4%
USD 1萬 至少於 USD 5萬	-	4%	3%

❷【保費扣減】

$500 港元/澳門幣 電子保費現金券　$10,000 港元/澳門幣 電子保費現金券

尊貴VIP特選客戶	額外獲贈電子保費現金券 （已於2026年1月1日發放，未用之電子保費現金券有效期延長至2026年6月30日）
• 尊貴VIP特選客戶	10,000港元 x 1張
• 2025年友邦峻宇會會員	額外10,000港元 x 3張
• 2026年期滿保單 • 2026年AIA延期年金計劃Paidup	額外 500港元 x 2張

Recapture 推廣活動 - 尊貴(VIP)特選客戶名單

客戶名單

三大方法

a.) **iEngage** > CRM > 進階搜尋 > AIA保單資料 > 推廣活動



b.) **iPOS** > 推廣活動及銷售機遇 > 銷售機遇

c.) **AIA Smart** > 推廣活動類別 > 銷售機遇

立即分享iSay文章

文章標題:

特選客戶專享：指定計劃享高達4%保費折扣及10%電子保費現金券



只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

Recapture客戶購買產品分析

420K
2026目標特選客戶

15K 財務策劃顧問
擁有目標客戶

1.7K
新保單

每張保單平均可獲
HK$22K
首年佣金積分 (FYCS)

1 哪些Recapture客戶購買GF?

- 45-64歲客戶群
- 80% 本地客戶為主
- 46% 客戶持有一張於2026年度付清保費保單

- 與AIA建立顧客關係超過10年+
- 平均每位客戶持有>10份保單
- 76% 客戶於3年內再投保

2 最近購買GF保單的頂尖Recapture客戶概況



- 53歲新香港人
- 持有一張保單於2026年度付清保費
- 高投保潛力/高活躍度的特選客戶
- 友邦峻宇會會員

今年於5月6日購買GF

基本計劃 (一次性繳付保費金額)
228萬美元

首年佣金積分 (FYCS)
62.5萬港元

+

GF特別現金獎賞
43.7萬港元

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

“Always On” 特選保險產品優易核保/簡易核保優惠(第一浪)

GIO/ SIO

推廣期: 由2026年1月1日至6月30日

通告A260304

特選客戶:

i. 仍生效的危疾#/ 住院/醫療保單之受保人，及
ii. 受保人現時年齡為 55 歲或以下，及
iii. 成功以標準保費率繕發及沒有附加額外保費、不保事項或留置權，及
iv. 沒有已知的已有病症及至今健康狀況沒有改變，及
v. 沒有嚴重賠償紀錄等，及
vi. 優易核保:於過去1年內以正常核保程序完成投保上述指定保障
簡易核保: 於過去1至5年內 以正常核保程序完成投保上述指定保障

(資料截至2025年12月 24日)





❶ 投保指定保障計劃享優易核保/簡易核保優惠

優易核保: 只需填妥投保表格及確認1項健康聲明

- 「活然人生」保險計劃 NEW
- 癌症全方位保障3系列
- 「全程守護健康保」
- 「智護癌症保」
- 「簡護危疾保」
- 「AIA唯一摯保 — 癌症及嚴重傳染病保障」
- 「AIA唯一摯保 — 全面保障」
- 「摯誠定期壽險計劃」
- 「愛伴航」保險計劃2
- 「簡繳·愛伴航」保險計劃
- 「自在自選」危疾保

簡易核保: 只需填妥投保表格及回答3條健康狀況問題

- 癌症全方位保障3系列
- 「全程守護健康保」
- 「智護癌症保」
- 「簡護危疾保」
- 「AIA唯一摯保 — 癌症及嚴重傳染病保障」
- 「AIA唯一摯保 — 全面保障」

❷ 獲享電子保費現金券



電子保費現金券：

500港元 x 2張

已於2026年1月1日發放，未用之電子保費現金券有效期自動延長至2026年6月30日

客戶名單

「特選危疾/醫療優易核保優惠 – 特選客戶名單

- iPOS > 推廣活動及銷售機遇 > 簡易/優易核保
- AIA Smart > 推廣活動類別 > 簡易/優易核保
- iEngage > CRM > 進階搜尋 > AIA保單資料 > 推廣活動

只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

特選保險產品優易核保優惠

GIO/ SIO

優易核保 (GIO): 確認1項健康聲明

「癌症全方位保障3」系列

本人/我們謹聲明，準受保人目前沒有、亦從來沒有患上或被告知患上任何形式的癌症、原位癌、腫瘤、囊腫、贅生物或不正常出血，亦沒有接受過或正接受有關的檢查或治療。同時，準受保人的父母或兄弟姐妹亦未曾於60歲前被診斷患上任何癌症。
本人/我們明白，此保單並不覆蓋任何「已存在的情況」或直接或間接由保單條款列明之不保事項所造成之「受保癌症」。「已存在的情況」是指任何在繕發日期或最近期的生效日期（以較後者為準）前已存在；或曾接受註冊醫生檢查、診斷或治療；或曾向註冊醫生諮詢；或已出現有關徵狀或病徵的任何身體或醫療狀況或任何疾病。「受保癌症」是指由此保單之繕發日期或最近期的生效日期（以較後者為準）起計九十 (90) 日後患上的癌症。

- 「全程守護健康保」
- 「智護癌症保」
- 「簡護危疾保」
- 「AIA唯一摯保 — 癌症及嚴重傳染病保障」
- 「AIA唯一摯保 — 全面保障」
- 「摯誠定期壽險計劃」
- 「愛伴航」保險計劃2*
- 「簡緻 · 愛伴航」保險計劃
- 「自在自選」危疾保
- **「活然人生」保險計劃** NEW

*不包括「愛伴航 - 首護摯寶」保險計劃2

本人/我們謹聲明於最新近之危疾/醫療保單投保時的健康申報到現在，準受保人/受保人的健康狀況並沒有改變。

只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

特選保險產品簡易核保優惠

GIO/ SIO

簡易核保 (SIO) :回答3條健康狀況問題

- 「癌症全方位保障3」系列
- 「全程守護健康保」

1. 您是否目前患上或曾被告知患上或曾接受有關任何形式的癌症、原位癌、腫瘤、息肉、結節、囊腫、贅生物或不正常出血的檢查或治療?
2. 於過去五年內，您是否曾進行過任何檢查或體檢而結果不正常及/或須接受進一步檢查或治療及/或接受住院治療或於日間手術中心就診，或是否曾接受連續七天以上的藥物或任何治療?
3. **女性:**
   a. 您的母親或姐妹是否在六十歲之前患有乳癌或卵巢癌?
   b. 您是否有兩位或以上的直系家庭成員(即父母親或兄弟姐妹)於六十歲之前患有乳癌/ 卵巢癌/ 結腸或直腸癌/ 肺癌?

男性:
您是否有兩位或以上的直系家庭成員(即父母親或兄弟姐妹)於六十歲之前患有前列腺癌/ 結腸或直腸癌/ 肺癌?

「智護癌症保」

1. 您是否曾被診斷患有癌症(包括早期癌症，例如原位癌)，或任何其他疾病需接受治療超過3個月?
2. 過去3年內，您是否曾出現持續咳嗽、不正常出血/體重下降、任何腫瘤、腫塊，或因任何狀況而曾經或打算進行檢查或接受治療?
3. **女性:**
   a. 您的母親、姐妹中是否有任何一位在40歲前患有乳癌?
   b. 您的父母、兄弟姐妹中是否有任何兩位於60歲前患有乳癌、卵巢癌、結腸直腸癌或肺癌?

男性:
您的父母、兄弟姐妹中是否有任何兩位於60歲前患有前列腺癌、結腸直腸癌或肺癌?

- 「簡護危疾保」
- 「AIA唯一摯保 — 癌症及嚴重傳染病保障」
- 「AIA唯一摯保 — 全面保障」

1. 於過去五年內，您是否曾進行過任何檢查而結果不正常及/或須接受進一步檢查或治療及/或接受住院治療或於日間手術中心就診?
2. 您是否有任何身體狀況或慢性疾病及/或於過去五年內您是否曾接受連續七天以上的藥物治療?
3. 您的父母或兄弟姐妹是否在六十歲或之前被診斷出癌症、糖尿病、心臟病、亞爾茲默氏病、柏金遜症或任何遺傳性疾病?

只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

2026第2季Activation 推廣活動

推廣期至2026年6月30日

單一保單

通告A260425

特選單一保單客戶包括：
- **只持有1張**仍生效的個人**保單**，及
- 其保單於**6年內投保**

❶【保費折扣】

高達 4%

一次性保費繳付模式保單 **Single premium** payment mode policy	**環宇盈活儲蓄保險計劃** 及 「盈御多元貨幣計劃3」	「簡愛• 延續」保障計劃5
USD 10萬 或以上	**4%**	**3%**
USD 5萬 至少於 USD 10萬	3%	2%
USD 1萬 至少於 USD 5萬	2%	1%

❷【保費扣減】

電子保費現金券：



500港元 x 8張

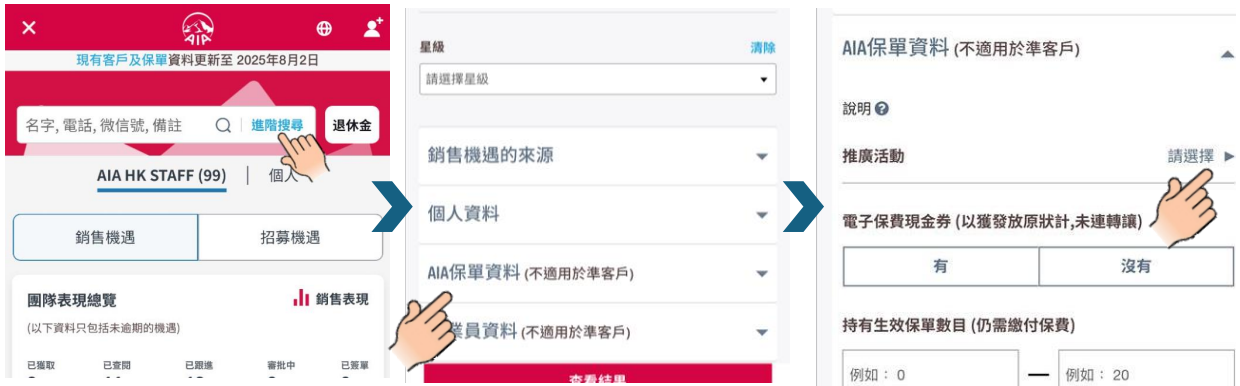
已於2026年1月1日發放，未用之電子保費現金券有效期自動延長至2026年6月30日

2026 Activation 推廣活動 - 特選單一保單客戶名單

客戶名單

三大方法

a.) **iEngage** > CRM > 進階搜尋 > AIA保單資料 > 推廣活動



b.) **iPOS** > 推廣活動及銷售機遇 > 銷售機遇

c.) **AIA Smart** > 推廣活動類別 > 銷售機遇

立即分享iSay文章

文章標題:

特選客戶專享：指定計劃享高達4%保費折扣及10%電子保費現金券



只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

2026 生日優惠

推廣期至2026年6月30日

通告A260123

現有及新客戶

生日優惠期	客戶在其生日月前兩個月及其生日月後三個月內 (前 2 後 3)
生日優惠詳情	購買「意安心」/「意安心升級保障」可享一年免保費優惠 (豁免第 12 個保單年度的保費)
客戶通訊	Opt-in客戶於生日月份首日 將獲發生日電子賀卡或短訊



只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

2026 第2季特選客戶「活然人生」保險計劃限時優惠

現有客戶

通告 A260414

推廣期由2026年4月1日至6月30日

特選現有客戶投保「活然人生」保險計劃可享5%保費折扣



特選客戶包括：

- 持有最少一份有效AIA個人保險保單之現有客戶 (截至2025年12月31日)
- 列於特選危疾/醫療優易核保優惠 - 特選現有客戶名單
- 列於特選危疾/醫療簡易核保優惠 - 特選現有客戶名單

客戶優惠		特選現有客戶優惠		電子保費現金券扣減 扣減首年年度化保費高達10%		
最少15% 保費回贈	＋	5% 保費折扣	＋	$10,000 港元/澳門幣 電子保費現金券		限時3重賞 總金額接近首年保費30%^

客戶名單

iEngage → 客戶CRM → 進階搜尋 → AIA保單資料 → 推廣活動 ➢ 「活然人生」保險計劃限時優惠 - 特選客戶名單

^可扣減之電子保費現金券價值、實際折扣或保費回贈金額或會因應客戶所持有的電子保費現金券數目及價值，及基本計劃的每年保費及保費繳付模式而有所不同。上述數字僅供參考，保費折扣及、保費回贈及電子保費現金券可扣減金額百份比之總和可能因個別情況高於或低於30%。詳情請參閱相關條款及細則。

只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

2026第2季 Serve-to-Sales 2.0

【見面「友」禮】
Meet & Greet

推廣期：2026年4月1日至6月30日

1. 約見特選客戶
2. 透過iChange助客戶更新或再確認電話號碼或電郵地址



特選客戶可享：

27,500 AIA友Point
(值HK$110)

通告 A260412

《友禮齊享》推薦活動
MGM

推廣期：2026年4月1日至6月30日

1. 現有客戶*轉讓電子保費現金券予新客
2. 新客以電子保費現金券成功購買新單



現有客戶可享：

20,000 AIA友Point
(值HK$80)

通告 A260424

只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

2026 Q2 Serve-to-Sales 2.0 額外優惠

推廣期至2026年6月30日

通告 A260427

完成以下Serve-to-Sales (StS) 活動，可憑每項StS活動享相關獎賞外，更可獲額外優惠：

Serve-to-Sales 活動

- 於AIA+手機應用程式成功連結個人保單
- 分享iSay文章
- 完成指定財務分析
- 指定iChange資料更新
- 【見面「友」禮】活動



獎賞

憑每項StS活動獲
500 港元/澳門幣(63美元)電子保費現金券1張
最多可獲4張，總值2,000港元/澳門幣



只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

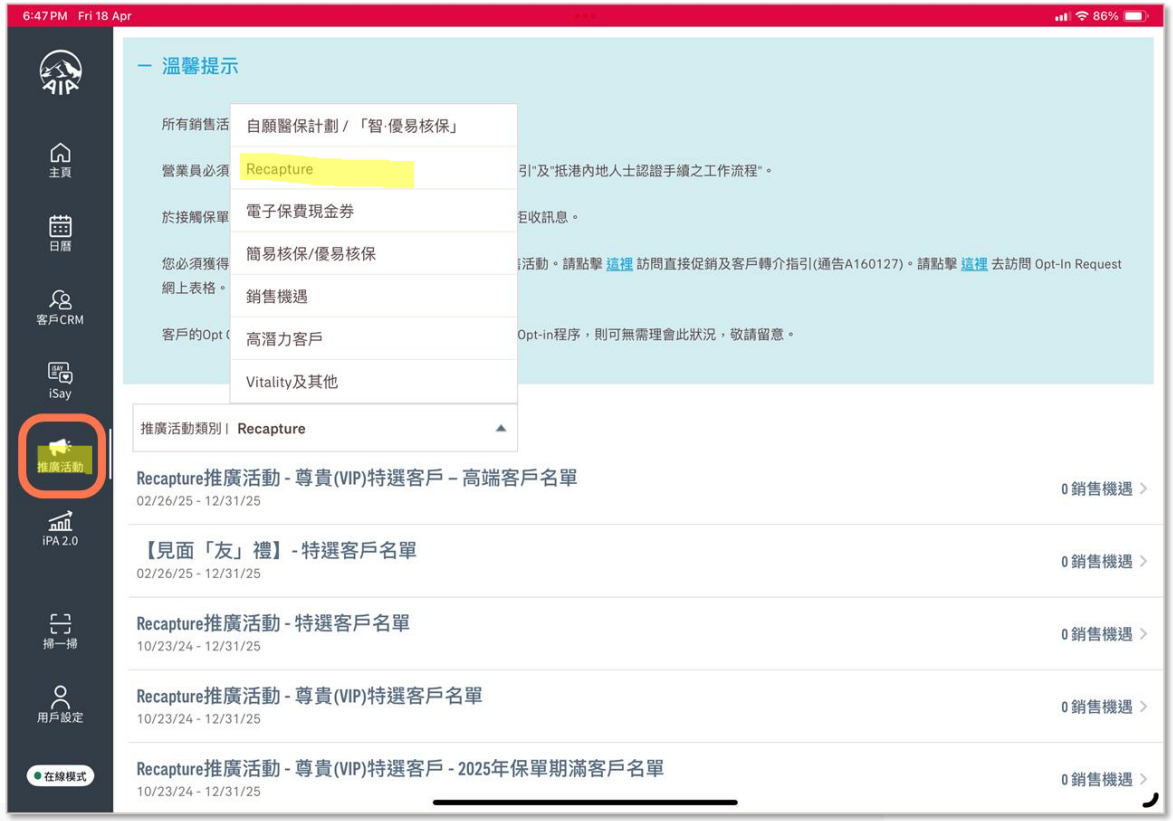
現有客戶推廣活動小知識

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

如何查看客戶電子保費現金券餘額

1 AIA Smart

登入 AIA Smart
→ 推廣活動 → 推廣活動類別 → 電子保費現金券
→ 推廣活動名稱:《歲月「友」情》推廣活動 - 特選客戶名單



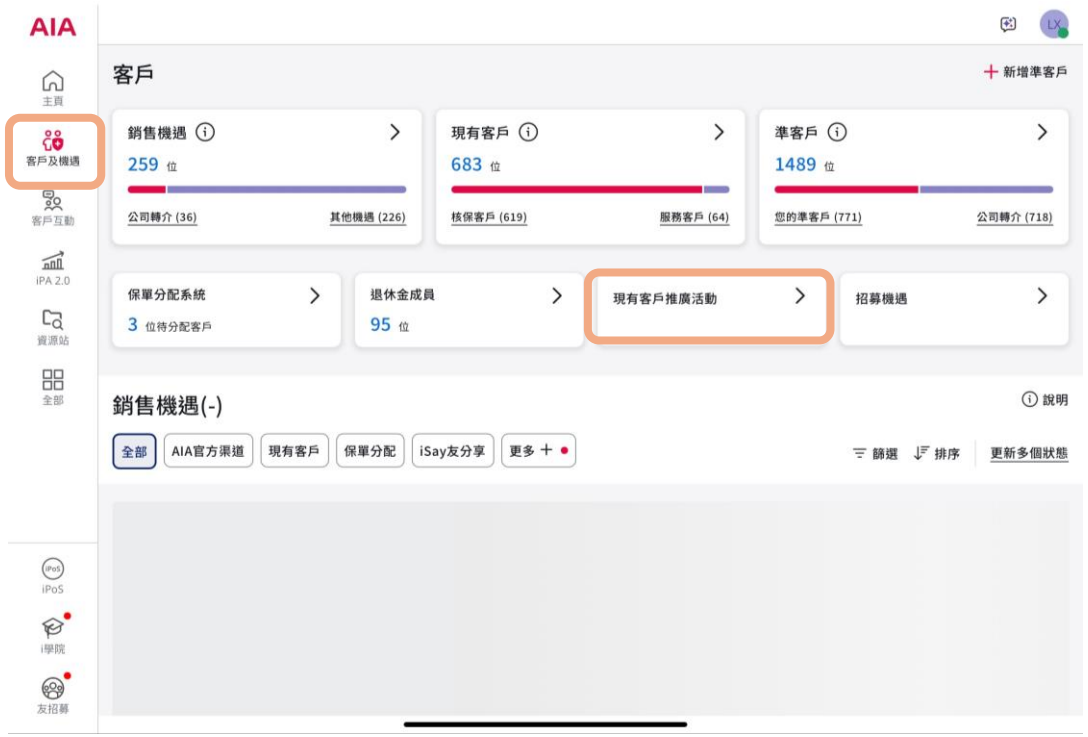


只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

如何查看客戶電子保費現金券餘額

2 AIA Smart+

登入 AIA Smart+
→客戶及機遇 →現有客戶推廣活動
→ 推廣活動名稱:《歲月「友」情》推廣活動 - 特選客戶名單







只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

如何查看客戶電子保費現金券餘額

其他查閱方法

財務策劃顧問

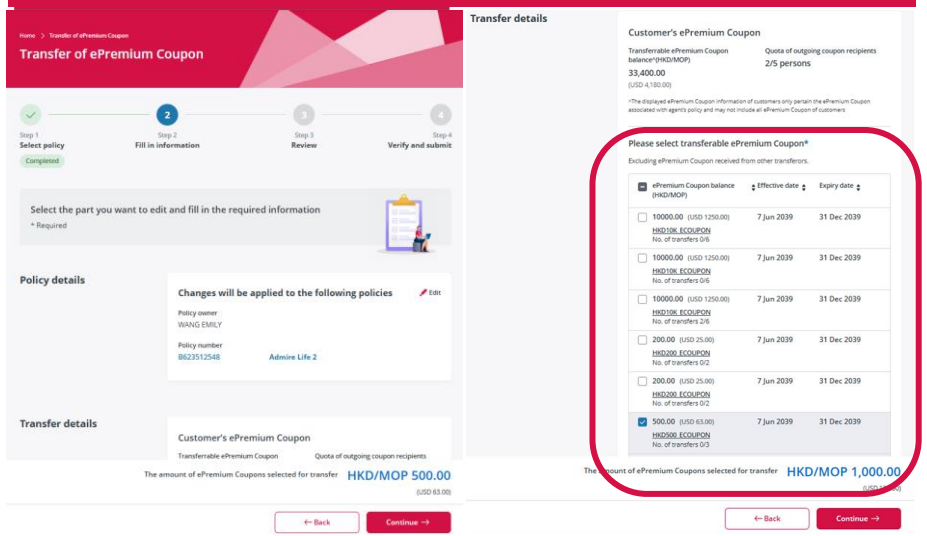
3

PES



4

iChange



客戶

5

AIA+ HK



只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

電子保費現金券 – 使用重點

IMPORTANT

電子保費現金券正確使用方法及注意事項

- 全新客戶需要先下載及安裝AIA+，並建立賬戶方可接收電子保費現金券
- 申請AIA+賬戶及新保單所提供的**手機號碼**及**出生日期**必須完全一樣
- 於簽署新保單前，必須確認客人**已成功收到**保費現金券
- 如提交多張新保單，系統將按**先提交先扣減**的方法去扣減保費現金券，請記緊按需要來決定提交保單之次序
- 電子保費現金券將根據現金券**有效期限**和**扣減次序(由大面額開始)**進行扣減

只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

特選產品組合銷售案例

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

盡享多重保障及優惠、兼享稅務扣減

退休規劃人士

案例 1



George (45歲，非吸煙者，已婚，育有一子， AIA個人保險現有客戶，年資: 10 年)

客戶心態: 投資總監George希望投保儲蓄保險計劃長遠滾存財富，以優化退休及傳承儲備。作為家庭的經濟支柱，他亦希望透過投保危疾保障計劃及自願醫保計劃，加強對自己及摯愛家人的保障，更有信心克服日後可能面臨的挑戰，兼享稅務扣減。

George 成功投保

(1)基本計劃:「盈御多元貨幣計劃3」 (5年保費繳付期)
(2)基本計劃:「愛伴航」保險計劃2 (18年保費繳付期) (原有保額: 150,000美元)
(3)附加保障計劃: AIA自願醫保尊耀計劃（亞洲）(自付費: 2,000美元)

☑ 首年年繳保費: (1) 50,000美元 + (2)定期保費:4,891美元^ + 額外保費: 34,566美元+ (3) 1,224美元 **(合共90,681美元)**

☑ 投保「盈御多元貨幣計劃3」時一筆過繳付首年保費及4年預繳保費 (即250,000美元)

George可獲享獎賞約值超過 46,000美元 (約相等於首年年繳保費之51%) 兼享逾 7,800港元扣稅額。

	1賞: 保費回贈 AIA 同心守護推廣活動 (2026年第二季)			**2賞:「AIA Vitality 健康程式」即時保費折扣**	**3賞: 電子保費現金券 歲月友情 (DDC)及從朋友轉讓**		**4賞: 預繳保費保證優惠息率推廣優惠 (PIR)**	
	「盈御多元貨幣計劃3」	「愛伴航」保險計劃2	AIA自願醫保尊耀計劃（亞洲）	AIA自願醫保尊耀計劃（亞洲）	「盈御多元貨幣計劃3」	「愛伴航」保險計劃2	「盈御多元貨幣計劃3」	AIA自願醫保尊耀計劃（亞洲）
	27% 首年保費	20個月	7個月	10% 首年保費	(1,250美元 x 1張 + 63美元 x 25張)	(63美元 x 1張 + 25美元 x 1張 + 13美元 x 1張)	首4個保單年度 3.8% 保證優惠年利率	7,807^ 港元扣稅額* (已扣除「AIA Vitality 健康程式」即時保費折扣及適用之電子保費現金券)
約值 (美元):	$13,500	$8,151^	$642^	$122^	$2,825	$920	$20,485^	

^ 向下捨入至最接近整數。* 每名納稅人為自己或指定親屬購買經認證的自願醫保計劃，每位受保人每年可獲最高扣稅額為8,000港元。實際扣除的稅款取決於納稅人的應課稅入息和稅率。自願醫保計劃下的認可產品的已繳保費可申請稅務扣減，而保費回贈及保費折扣(如有，包括電子保費現金券)不能享有稅務扣減優惠。AIA不會提供稅務建議，有關稅務扣減詳情，請參閱www.vhis.gov.hk、www.ia.org.hk及www.ird.gov.hk，並向您的稅務及會計顧問徵詢稅務意見。 註: 1. 優惠受條款及細則約束，詳情請參閱有關通告：A260609 - AIA 同心守護推廣活動 (2026年第二季) – 優惠更新 / A260402 – AIA 同心守護推廣活動 (2026年第二季) / A260610 - 預繳保費保證優惠息率推廣優惠 (2026年6月份) / A260131 – 2026電子保費現金券及《歲月「友」情》推廣活動 / A260376 - 2026第2季電子保費現金券有效期自動延長。2. 預繳保費保證優惠息率推廣優惠只適用「盈御多元貨幣計劃3」及環宇盈活儲蓄保險計劃，5年保費繳付期以及保單貨幣為美元之計劃。須於投保時選擇年繳保費模式及預繳保費選項，並符合此優惠之所有條件。優惠期至2026年6月30日。3. 預繳保費指就基本計劃第2至5年應付年繳保費總額，不包括任何保費徵費及附加契約保費。4. 客戶應自行決定是否參與預繳保費保證優惠息率推廣優惠並選擇相關選項(包括但不限於保單貨幣、保費繳費模式及預繳保費選項) 。 5. 以上例子假設George於2026年6月內成功投保指定產品並符合有關投保要求。案例假設George 已持有1張1,250美元、39張63美元、 1張25美元及1張13美元保費現金券。6. 電子保費現金券只可用作支付新保單的首期保費(已扣除即時保費折扣)。每滿指定年度化保費金額要求, 系統會自動扣減電子保費現金券。7. 保費回贈金額不會享有預繳保費息率推廣優惠。8. 以上例子屬虛構並假設George是特選客戶，於2026年6月1日至6月30日內成功投保指定產品並符合有關投保要求。「愛伴航」保險計劃2系列於上述例子之保費回贈僅適用於同時繳付定期保費及額外保費, 並只根據其保單的定期保費的金額而計算，不包括額外保費之金額。9. 於投保保險產品之前，客戶須完成財務需要分析。10. 年金領取人必須為投保人或其配偶，並須於課稅期間有應課稅的收入，方符合申請扣稅資格。60,000港元是每位納稅人每年為合資格年金保費及強積金可扣稅自願性供款作稅務扣減的上限。只有已繳保費可申請稅務扣減，而保費回贈（如有）不能享有稅務扣減優惠。有關稅務扣減詳情，請參閱香港稅務局網頁或聯絡稅務局以查詢稅務相關事項。客戶亦可向其稅務及會計顧問徵詢稅務意見。11. 有關「AIA Vitality 健康程式」的內容、條款及細則，請參閱aia.com.hk/aiavitality。12. 此文件並不包含保單的完整條款，有關完整條款載於保單契約中，客戶有權在承諾投保前索取保單合約樣本。請注意相關產品風險。 13. 只供內部傳閱，不得傳播、分發或流傳予第三方(包括客戶或潛在客戶)。

盡享多重保障及優惠

GIO/ SIO客戶

案例 2

Winnie (40歲，非吸煙者，已婚，育有一女， AIA個人保險現有客戶，年資: 3 年)

客戶心態: 行政主管 Winnie 希望投保一份終身分紅保險計劃，以享終身人壽保障，同時為未來儲蓄，並未雨綢繆以應對未知未來。



Winnie 成功投保「活然人生」保險計劃 (5年保費繳付期) (保額: 50,000美元)
並符合資格可獲享以下主要保障

- **終身人壽保障**
- **額外意外身故賠償（活然人生）附加契約+ 高達基本計劃保額200%**
- **【市場首創 ~】「受益人靈活選項」- 自訂賠償支付辦法***

☑ 首年年繳保費: 3,519美元^

專享 **優易核保安排**

✓ 確認**一項**健康聲明即可投保

Winnie 可獲享獎賞約值超過1,000美元(約相等於首年年繳保費之29%)。

1賞: 即時保費折扣 **2026年第2季「活然人生」保險計劃特選現有客戶限時優惠**		**2賞: 保費回贈** **AIA 同心守護推廣活動 (2026年第二季)**		**3賞: 電子保費現金券** **歲月友情 (DDC)及從朋友轉讓**
5% **首年保費** (適用於特選客戶)	+	**15%#**	+	**63美元 x 5張**
$175^		**$527^**		**$315**

約值(美元):

+ 若受保人於（i）第15個保單年度完結或（ii）受保人75歲生日當天的或緊接其後的保單週年日（以較早者為準）當日或之前，因受保的意外不幸身故，「意外身故賠償（活然人生）附加契約」提供額外的意外身故賠償，賠償相等於基本計劃保額的200%，惟同一受保人於所有「意外身故賠償（活然人生）附加契約」下可獲賠償的意外身故賠償限額不得超過1,000,000美元。「意外身故賠償（活然人生）附加契約」受限於核保評估及不保事項，其符合資格將根據AIA的核保決定而定。
~「受益人靈活選項」之市場首創是指保單持有人可透過「受益人靈活選項」讓受益人選擇，當受益人達到保單持有人所選的指定年齡或當受益人患上受益人靈活選項下之指定疾病時，受益人可根據其選擇的支付辦法收取身故賠償款項的指定特點。此特點與香港主要保險公司之儲蓄保險產品及人壽保險產品比較為市場首創，由AIA於2025年1月8日在活享儲蓄計劃中首創。* 透過「身故賠償支付辦法」，保單持有人可靈活決定每筆分期賠償金額、支付間距及領取形式，按每位受益人需求安排合適的身故賠償及意外身故賠償（如適用）支付辦法。若保單持有人已選擇「身故賠償支付辦法」，他／她亦可選擇「受益人靈活選項」。保單持有人可透過「受益人靈活選項」讓受益人選擇，當受益人達到保單持有人所選的指定年齡或當受益人患上受益人靈活選項下之指定疾病時，受益人可根據其選擇的支付辦法收取屬於自己部分而尚未支付的身故賠償和意外身故賠償（如適用）。 ^ 向下捨入至最接近整數。#首4個保單週年每保單週年3.75%保費回贈，並假設5年保費將全數繳付。註: 1. 優惠受條款及細則約束，詳情請參閱有關通告：A260304 - 2026 “Always On” 特選保險產品優易核保/簡易核保優惠(第一浪)–新增「活然人生」保險計劃 / A260414 – 2026年第2季「活然人生」保險計劃特選現有客戶限時優惠 / A260402 – AIA 同心守護推廣活動 (2026年第二季) / A260131 – 2026電子保費現金券及《歲月「友」情》推廣活動 / A260376 - 2026第2季電子保費現金券有效期自動延長。2. 以上例子屬虛構並假設Winnie於2026年4月1日至6月30日內成功投保指定產品並符合有關投保要求。案例假設Winnie已持有5張63美元電子保費現金券。3. 電子保費現金券只可用作支付新保單的首期保費(已扣除即時保費折扣)。每滿指定年度化保費金額要求，系統會自動扣減電子保費現金券。4. 保費回贈金額不會享有預繳保費息率推廣優惠。5. 以上例子屬虛構並假設Winnie是特選客戶，於2026年4月1日至6月30日內成功投保指定產品並符合有關投保要求。5. 於投保保險產品之前，客戶須完成財務需要分析。 6. 此文件並不包含保單的完整條款，有關完整條款載於保單契約中，客戶有權在承諾投保前索取保單合約樣本。請注意相關產品風險。 7. 只供內部傳閱，不得傳播、分發或流傳予第三方(包括客戶或潛在客戶)。

盡享多重保障及優惠

GIO/ SIO客戶

案例 3



Andy (40歲，非吸煙者，已婚，育有一女， AIA個人保險現有客戶，年資: 6 年)

客戶心態: 財務總監 Andy 希望投保具彈性的儲蓄保險計劃，並同時投保終身分紅保險計劃及作為附加契約的定期壽險計劃，獲享人壽保障及以備日後安享充實的退休生活。因應個人需要，他亦希望為自己投保危疾保障計劃，加強對自己及摯愛家人的保障。

Andy 成功投保

(1) 基本計劃: 環宇盈活儲蓄保險計劃 (5年保費繳付期)
(2) 基本計劃: 「愛伴航」保險計劃2 (18年保費繳付期) (原有保額: 100,000美元)
(3) 基本計劃: 「活然人生」保險計劃 (5年保費繳付期) (保額: 50,000美元)
(4) 附加保障計劃: 摯誠定期壽險附加契約 (20年續保期) (保額: 50,000美元)

☑ 首年年繳保費: (1) 50,000 美元 + (2) 4,480 美元^ + (3) 3,837美元+ (4) 123美元^ **(合共58,440美元)**

「活然人生」保險計劃及摯誠定期壽險附加約契專享 **優易核保安排**

✓ 確認一項健康聲明即可投保

Andy 可獲享獎賞約值超過20,000美元(約相等於首年年繳保費之35%) 。

1賞: 即時保費折扣 2026年第2季「活然人生」保險計劃特選現有客戶限時優惠		2賞: 保費回贈 AIA 同心守護推廣活動 (2026年第二季)			3賞: 「AIA Vitality 健康程式」即時保費折扣	4賞: 電子保費現金券 歲月友情 (DDC)及從朋友轉讓	
「活然人生」保險計劃	環宇盈活儲蓄保險計劃	「愛伴航」保險計劃2	「活然人生」保險計劃	摯誠定期壽險附加契約	摯誠定期壽險附加契約	環宇盈活儲蓄保險計劃 (1,250美元 x 1張 + 63美元 x 25張)	「活然人生」保險計劃 (63美元 x 5張)
5% 首年保費 (適用於特選客戶)	27% 首年保費	6個月	25%#	15% 首年保費	10% 首年保費	「愛伴航」保險計劃2 (63美元 x 7張)	
約值(美元): $191^	$13,500	$2,239^	$959^	$18^	$12^	$3,266	$315

^ 向下捨入至最接近整數。 #首4個保單週年每保單週年6.25%保費回贈，並假設5年保費將全數繳付。註: 1. 優惠受條款及細則約束，詳情請參閱有關通告： A260304 - 2026 “Always On” 特選保險產品優易核保/簡易核保優惠(第一浪)–新增「活然人生」保險計劃 / A260414 – 2026年第2季「活然人生」保險計劃特選現有客戶限時優惠 / A260609 - AIA 同心守護推廣活動 (2026年第二季) – 優惠更新 / A260402 – AIA 同心守護推廣活動 (2026年第二季) / A260131 – 2026電子保費現金券及《歲月「友」情》推廣活動 / A260376 - 2026第2季電子保費現金券有效期自動延長。2. 以上例子屬虛構並假設Andy於2026年6月1日至6月30日內成功投保指定產品並符合有關投保要求。案例假設Andy已持有37張63美元電子保費現金券及1張1,250美元保費現金券。3. 電子保費現金券只可用作支付新保單的首期保費(已扣除即時保費折扣) 。每滿指定年度化保費金額要求, 系統會自動扣減電子保費現金券。4. 保費回贈金額不會享有預繳保費息率推廣優惠。5. 以上例子屬虛構並假設Andy是特選客戶，於2026年6月1至6月30日內成功投保指定產品並符合有關投保要求。5. 於投保保險產品之前，客戶須完成財務需要分析。 6. 有關「AIA Vitality 健康程式」的內容、條款及細則，請參閱aia.com.hk/aiavitality。 7. 此文件並不包含保單的完整條款，有關完整條款載於保單契約中，客戶有權在承諾投保前索取保單合約樣本。請注意相關產品風險。 8. 只供內部傳閱，不得傳播、分發或流傳予第三方(包括客戶或潛在客戶)。

[AIA – INTERNAL]

盡享多重保障及優惠

GIO/ SIO客戶

持有單一保單客戶

案例 4



Connie (35歲，非吸煙者，已婚，育有一女， AIA個人保險現有客戶，年資: 5 年)

客戶心態: 市場經理 Connie 希望投保具彈性的儲蓄保險計劃，在財富增值同時，亦可享流動資金以及傳承財富。 因應個人需要，她希望投保一份可負擔而具基礎保障的危疾保障，為潛在的健康威脅做好準備。

Connie 成功投保 **(1) 基本計劃: 環宇盈活儲蓄保險計劃 (一次性繳付)**
(2) 基本計劃: 「簡繳·愛伴航」保險計劃 (18年保費繳付期) (原有保額: 50,000美元)*
(*享優易核保優惠，只需填妥投保表格及確認一項健康聲明)

☑ (1) 一次性繳付: 100,000 美元 + (2)首年年繳保費: 2,012美元^ **(合共102,012美元)**

Connie 可獲享獎賞約值超過5,600美元(約相等於已繳保費之6%) 。

	1賞: 即時保費折扣 **2026 Q2 Activation 推廣活動（推廣期延長）**		**2賞: 保費回贈** **AIA 同心守護推廣活動** **(2026年第二季)**		**3賞: 電子保費現金券** **歲月友情 (DDC)** **及從朋友轉讓**
	1 **環宇盈活** **儲蓄保險計劃** **4%**	2 **額外電子保費** **現金券** **(63美元 x 8張)**	**「簡繳·愛伴航」** **保險計劃** **3個月**		**環宇盈活** **儲蓄保險計劃** **(63美元 x 7張)** **「簡繳·愛伴航」** **保險計劃** **(63美元 x 3張)**
約值 (美元) :	**$4,000**	**$504**	**$502^**		**$630**

^ 向下捨入至最接近整數。註: 1. 優惠受條款及細則約束，詳情請參閱有關通告： A260426 – 2026 Q2 Activation 推廣活動（推廣期延長）/ A260131 – 2026電子保費現金券及《歲月「友」情》推廣活動 / A260376 - 2026第2季電子保費現金券有效期自動延長/ A260304 – 2026 “Always On” 特選保險產品優易核保/簡易核保優惠(第一浪)–新增「活然人生」保險計劃 / A260402 – AIA 同心守護推廣活動 (2026年第二季)。2. 以上例子屬虛構並假設Connie於2026年4月1日至6月30日內成功投保指定產品並符合有關投保要求。案例假設Connie 已持有10張63美元電子保費現金券及獲得額外8張63美元保費現金券。3. 電子保費現金券只可用作支付新保單的首期保費(已扣除即時保費折扣) 。每滿指定年度化保費金額要求，系統會自動扣減電子保費現金券。4. 保費回贈金額不會享有預繳保費息率推廣優惠。5. 以上例子屬虛構並假設Connie是特選客戶，於2026年4月1日至6月30日內成功投保指定產品並符合有關投保要求。5. 於投保保險產品之前，客戶須完成財務需要分析。 6. 有關「AIA Vitality 健康程式」的內容、條款及細則，請參閱aia.com.hk/aiavitality。 7. 此文件並不包含保單的完整條款，有關完整條款載於保單契約中，客戶有權在承諾投保前索取保單合約樣本。請注意相關產品風險。 8. 只供內部傳閱，不得傳播、分發或流傳予第三方(包括客戶或潛在客戶)。

[AIA – INTERNAL]

獲享尊屬優惠

高端客戶

案例 5



Raymond (55歲，非吸煙者，已婚，育有一子一女， AIA個人保險現有客戶，年資: 15 年)

客戶心態: 大律師Raymond希望投保具多元傳承規劃選項的儲蓄保險計劃，在累積長遠財富的同時，亦保留隨人生階段調動資金的靈活性，以及傳承財富，惠澤後代。

Raymond 成功投保 財富盈活儲蓄保險計劃 (一次性繳付)

☑ 一次性繳付: 500,000美元

Raymond可獲享獎賞約值32,825美元 (約相等於已繳保費之7%)

	1賞:即時保費折扣 2026年6月Recapture優惠更新		**2賞: 電子保費現金券 歲月友情 (DDC)或從朋友轉讓**
約值 (美元) :	6%	+	1,250美元 x 1張 + 63美元 x 25張
	$30,000		**$2,825**

^ 向下捨入至最接近整數。 註: 1. 優惠受條款及細則約束，詳情請參閱有關通告：A260616- 2026年6月Recapture優惠更新至高達7%及新增「財富盈活儲蓄保險計劃」/ A260131 – 2026電子保費現金券及《歲月「友」情》推廣活動 / A260376 - 2026第2季電子保費現金券有效期自動延長。2. 以上例子屬虛構並假設Raymond是特選客戶，於2026年6月1日至6月30日內成功投保指定產品並符合有關投保要求。案例假設Raymond已持有1張1,250美元及25張63美元電子保費現金券。3. 電子保費現金券只可用作支付新保單的首期保費(已扣除即時保費折扣) 。每滿指定年度化保費金額要求，系統會自動扣減電子保費現金券。4. 於投保保險產品之前，客戶須完成財務需要分析。5. 此文件並不包含保單的完整條款，有關完整條款載於保單契約中，客戶有權在承諾投保前索取保單合約樣本。請注意相關產品風險。 6. 只供內部傳閱，不得傳播、分發或流傳予第三方(包括客戶或潛在客戶)。

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

iSay文章
通訊總覽
AIA社交平台

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

2026最新iSay文章



iSay文章
您要注意的腦退化症十個警號
認識三大兒童疾病 父母不可忽視
四大理財需要　累積財富輕鬆無憂
特選客戶尊享　保費折扣高達20%
「 AIA增值講座：人生升級・成長與家庭 」
【退休規劃】《北上退休》最怕無醫療保障？
友邦香港連續12年成為全港保險市場 No.1　並在2025年勇奪最多市場第一
2026年第一季新業務摘要　新業務價值增長非常強勁
友邦投資管理：每月投資洞察 (4月號)
友邦投資管理：投資「友」導 (4月號)

更多不同類別的iSay文章，快將陸續推出！

環宇盈活儲蓄保險計劃– iSay文章



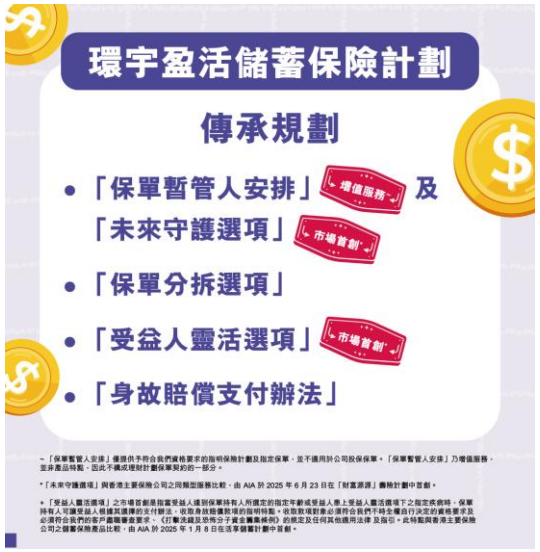
四大理財需要 累積財富輕鬆無憂

香港 | 澳門 | 生活百科 | 保險產品及知識 | 財富管理 | 環宇盈活 | 新香港人 | 儲蓄

文章編號：ISAY-748











AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Recapture 推廣活動 – iSay文章



隨着人生階段轉變，無論是計劃移居、子女升學，抑或籌劃退休生活，健康保障與財富規劃都需要與時俱進，以應對多變的需要。因此，請定期檢視現有保障，及早填補保障缺口！

貴為特選尊貴客戶，按需要成功投保指定保險計劃，可享**保費扣減/保費折扣**！

• 電子保費現金券

有效期至：2026年6月30日

投保**指定保險計劃**，若符合使用條件即可自動扣減電子保費現金券，**扣減首年年度化保費高達10%**，更可兼**享其他AIA優惠**！

請於AIA+ 手機應用程式查看您專屬的電子保費現金券。



電子保費現金券已自動存入特選客戶的AIA+ 手機應用程式內之個人賬號內。受條款及細則約束，詳情請於AIA+ 手機應用程式「獎賞」內參閱相關適用計劃、條款及細則。

• 專屬保費折扣

推廣期至：2026年6月30日

於推廣期內投保以下儲蓄保險計劃，即享**高達6%保費折扣**！

• 環宇盈活儲蓄保險計劃（一次性繳付保費）



- 靈活提取選項+，按需要設定收取款項
- 價值保障選項+，提取及轉移保單價值，滿足多變需要

保費金額（一次性繳付保費）（每張保單計）		保費折扣
美元 港元/澳門幣^	100,000 或以上 750,000 或以上	6%
美元 港元/澳門幣^	50,000 至 少於 100,000 375,000 至 少於 750,000	5%
美元 港元/澳門幣^	10,000 至 少於 50,000 75,000 至 少於 375,000	4%

• 「盈御多元貨幣計劃3」（一次性繳付保費）



- 多達9款貨幣供選擇及轉換+
- 保單分拆選項+，靈活配置資產

保費金額（一次性繳付保費）（每張保單計）		保費折扣
美元/澳元/加元 港元/澳門幣^ 人民幣 英鎊 歐元 新加坡元	100,000 或以上 750,000 或以上 600,000 或以上 60,000 或以上 70,000 或以上 120,000 或以上	6%
美元/澳元/加元 港元/澳門幣^ 人民幣 英鎊 歐元 新加坡元	50,000 至 少於 100,000 375,000 至 少於 750,000 300,000 至 少於 600,000 30,000 至 少於 60,000 35,000 至 少於 70,000 60,000 至 少於 120,000	5%
美元/澳元/加元 港元/澳門幣^ 人民幣 英鎊 歐元 新加坡元	10,000 至 少於 50,000 75,000 至 少於 375,000 60,000 至 少於 300,000 6,000 至 少於 30,000 7,000 至 少於 35,000 12,000 至 少於 60,000	4%

• 「簡愛•延續」保障計劃5（一次性繳付保費）



- 提供穩定回報
- 按需要靈活提取現金#

保費金額（一次性繳付保費）（每張保單計）		保費折扣
美元 港元/澳門幣^	100,000 或以上 750,000 或以上	5%
美元 港元/澳門幣^	50,000 至 少於 100,000 375,000 至 少於 750,000	4%
美元 港元/澳門幣^	10,000 至 少於 50,000 75,000 至 少於 375,000	3%

請聯絡您的財務策劃顧問，評估保障缺口

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Activation 推廣活動 – iSay文章



• 專屬保費折扣

推廣期至：2026年6月30日

於推廣期內投保以下儲蓄保險計劃，即享**高達4%保費折扣**！

• 環宇盈活儲蓄保險計劃 (一次性繳付保費)



- 靈活提取選項+，按需要設定收取款項
- 價值保障選項+，提取及轉移保單價值，滿足多變需要

保費金額 (一次性繳付保費) (每張保單計)		保費折扣
美元 港元/澳門幣^	100,000 或以上 750,000 或以上	4%
美元 港元/澳門幣^	50,000 至 少於 100,000 375,000 至 少於 750,000	3%
美元 港元/澳門幣^	10,000 至 少於 50,000 75,000 至 少於 375,000	2%

• 「盈御多元貨幣計劃3」(一次性繳付保費)



- 多達9款貨幣供選擇及轉換+
- 保單分拆選項+，靈活配置資產

保費金額 (一次性繳付保費) (每張保單計)		保費折扣
美元/澳元/加元 港元/澳門幣^ 人民幣 英鎊 歐元 新加坡元	100,000 或以上 750,000 或以上 600,000 或以上 60,000 或以上 70,000 或以上 120,000 或以上	4%
美元/澳元/加元 港元/澳門幣^ 人民幣 英鎊 歐元 新加坡元	50,000 至 少於 100,000 375,000 至 少於 750,000 300,000 至 少於 600,000 30,000 至 少於 60,000 35,000 至 少於 70,000 60,000 至 少於 120,000	3%
美元/澳元/加元 港元/澳門幣^ 人民幣 英鎊 歐元 新加坡元	10,000 至 少於 50,000 75,000 至 少於 375,000 60,000 至 少於 300,000 6,000 至 少於 30,000 7,000 至 少於 35,000 12,000 至 少於 60,000	2%

• 「簡愛•延續」保障計劃5 (一次性繳付保費)



- 提供穩定回報
- 按需要靈活提取現金#

保費金額 (一次性繳付保費) (每張保單計)		保費折扣
美元 港元/澳門幣^	100,000 或以上 750,000 或以上	3%
美元 港元/澳門幣^	50,000 至 少於 100,000 375,000 至 少於 750,000	2%
美元 港元/澳門幣^	10,000 至 少於 50,000 75,000 至 少於 375,000	1%

• 電子保費現金券

投保多款指定計劃並選擇以一次性繳付保費模式或年繳模式繳付保費，可即時扣減保費，並**可與其他AIA推廣優惠一併使用**。

節省首年年度化保費高達**10%**

受條款及細則約束，詳情請於AIA+ 手機應用程式「獎賞」內參閱相關適用計劃、條款及細則。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

特選保險產品優易核保 – iSay文章



特選客戶由2026年1月1日至6月30日期間
成功投保以上指定保障計劃，可享**4重優惠**：

01 優易核保程序#
無須驗身，只需確認一項健康聲明，即可投保。

02 保費折扣/保障增值
加入「AIA Vitality 健康程式」[1]即享額外**首年保費9折優惠/10%保障增值**[2]。

03 《歲月「友」情》推廣活動
《歲月「友」情》特選客戶可使用電子保費現金券獲享**即時保費扣減**[3]！

04 AIA推廣活動
尚有更多精彩推廣優惠，請 **按此** 瞭解更多[3]！

優惠期有限，
請即聯絡您的財務策劃顧問瞭解詳情！

特選保險產品簡易核保優惠– iSay文章



醫療科技日新月異，然而新技術往往收費也較昂貴。AIA明白您的需要，提供**多款醫療及危疾保障計劃**，即使不幸患病，亦能減輕經濟負擔，讓您得到持久的支援，安心專注治療。貴為特選客戶，在推廣期內，您可以透過**簡易核保程序**投保指定保障計劃—無須驗身，只需回答3條健康狀況問題，即可投保，若成功投保更可享多重優惠！

指定保障計劃

醫療保障
「癌症全方位保障 3」*
「全程守護健康保」
（只適用於香港客戶）

危疾保障
「簡護危疾保」
「智護癌症保」

嚴重程度健康保障
「AIA 唯一摯保 — 全面保障」
「AIA 唯一摯保 — 癌症及嚴重傳染病保障」

特選客戶由2026年1月1日至6月30日期間
成功投保以上指定保障計劃，可享**4重優惠**：

01 簡易核保程序[1]
無須驗身，只需回答3條健康狀況問題，即可投保。

02 保費折扣
加入「AIA Vitality 健康程式」[1]即享額外**首年保費9折優惠**[2]。

03 《歲月「友」情》推廣活動
《歲月「友」情》特選客戶可使用電子保費現金券獲享**即時保費扣減**[3]！

04 AIA 推廣活動
尚有更多精彩推廣優惠，請 **按此** 瞭解更多[3]！

優惠期有限，
請即聯絡您的財務策劃顧問瞭解詳情！

「睿選」醫療保障計劃 – iSay文章



無縫醫療流程 實例說明「睿選醫療...

香港 | 保險產品及知識 | 自願醫保

文章編號：ISAY-739

以下個案乃假設並只作舉例說明之用，若以下數據有任何更改，恕不作任何通知。個案不構成任何醫療建議。在做此事作出任何決定前，您應尋求獨立的專業意見。

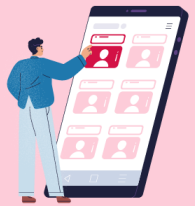


保單持有人及受保人： Victor（40歲，非吸煙者）
家庭狀況： 已婚，育有一女

- Victor是一位幹練的會計師，正物色精明的醫療方案，讓他能以可持續及相宜的保費獲得廣泛的醫療保障和優質醫療服務
- **他決定投保AIA自願醫保睿選計劃，並選擇每年自付費0元**
- Victor在**40歲時投保AIA自願醫保睿選計劃**，並以自己作為受保人。他在**50歲時開始感到胸痛**，並擔心自己的健康狀況。由於他不熟悉香港的醫療流程，他**決定使用計劃下的「睿選醫療網絡」**[a]，安享一站式無縫醫療流程。

受保人年齡：50歲

搜尋和預約醫生



Victor感到胸痛，有壓迫感

透過AIA手機應用程式，他輕鬆從「睿選醫療網絡」[a]中，找到心儀的網絡醫生，並即時在網上預約[b]

受保人年齡：50歲

診斷



Victor尋求醫療諮詢

他出示**醫療網絡卡**，接受「睿選醫療網絡」[a]的網絡醫生的**免找數門診諮詢**[b]

計劃下保障的合資格費用[c]
- **網絡保障**的入院前的門診護理[d]

受保人年齡：50歲

診斷



在網絡醫生的建議下，Victor接受電腦斷層掃描冠狀動脈造影

「睿選醫療網絡」[a]的網絡醫生直接聯絡AIA，為Victor提交**醫療費用預先批核**[e]**及出院免找數服務**[f]的申請，並均獲AIA批核Victor於「睿選指定醫院」[g]完成檢查，並被診斷患有**冠狀動脈心臟病**

計劃下保障的合資格費用[c]
- **訂明診斷成像檢測**[h]

受保人年齡：50歲

治療



在網絡醫生的建議下，Victor接受血管成形術

「睿選醫療網絡」[a]的網絡醫生直接聯絡AIA，為Victor提交**醫療費用預先批核**[e]**及出院免找數服務**[f]的申請，並均獲AIA批核

手術由「睿選醫療網絡」[a]的網絡醫生於「睿選指定醫院」[g]進行，Victor可享**半私家房**[i]的資格

計劃下保障的合資格費用[c]
- 醫院病房及膳食（半私家房保障[i]）
- 雜項開支
- 主診醫生巡房費
- 專科醫生費[h]
- 外科醫生費
- 麻醉科醫生費
- 手術室費

受保人年齡：50歲

康復



Victor完成治療

他出示醫療網絡卡，接受「睿選醫療網絡」[a]的網絡醫生的免找數跟進門診諮詢[b]

他獲得復康建議，包括提醒他進行日常監察及保持健康生活，以預防復發

計劃下保障的合資格費用[c]
- **網絡保障的出院後的門診護理**[d]

[AIA – INTE

活然人生 - iSay文章 1



AIA堅守承諾 保障每刻—支援您每...

香港 | 澳門

保險產品及知識 | 危疾

醫療 | 儲蓄 | 人壽

文章編號：ISAY-727



我們明白，人生不同階段都會面對不同挑戰，而一份可靠而貼心的支援往往能帶來更多安心。AIA一直以客戶為中心，「堅守承諾　保障每刻」亦反映了我們的承諾與理念，希望為您提供更周全的保障，讓每一刻更踏實，活出**健康、長久、好生活**。

• AIA全方位保障

我們的全方位保障涵蓋多個範疇，讓您按人生需要選擇最合適、最貼心的守護方案。以下是其中4款皇牌產品：

人壽

【全新】「活然人生」保險計劃

終身人壽保障　守護每個人生階段

醫療

AIA自願醫保睿選計劃[1]

星級醫療網絡[2]　打通專屬醫療旅程

危疾

「愛伴航」保險計劃2[3]

廣泛保障　持續為您護航

財富

環宇盈活儲蓄保險計劃

靈活應對　以穩健　應萬變

有關產品特點、條款及細則、不保事項及主要產品風險之詳情，請參閱相關產品之產品簡介及保單契約。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

活然人生 - iSay文章 2



終身人壽保障守護摯愛 擁抱人生...

香港 | 澳門 | 保險產品及知識 | 活然人生 | 人壽

文章編號：ISAY-733

隨著醫療科技日益進步，長壽已成為現代社會的常態。根據2024年的統計數據，香港已成為全球預期最長壽的地方之一[1]，女性出生時的平均預期壽命高達 88.2 歲，而男性亦達到 82.7 歲[1]。然而，「活得長久」的背後，往往隱藏著對未來生活品質及人身保障的憂慮。

事實上，保障缺口是不容忽視的現實。數據顯示，香港每名在職成年人的平均身故保障缺口高達 190 萬港元[2]。這意味著一旦風險發生，現有的保障可能不足以支撐家人的未來生活。因此，提早規劃一份足以對抗長壽風險、填補保障缺口的保險方案，是每位家庭經濟支柱的當務之急。

「活然人生」保險計劃特點

終身人壽保障

守護摯愛

「意外身故賠償(活然人生)附加契約」@

提供高達基本計劃保額的200%加強保障

「身故賠償支付辦法」和 市場首創「受益人靈活選項」下

享不同賠償支付辦法的選擇

保證和非保證回報

潛在的長期回報







AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

活然人生 - iSay文章 3



掌握人生風險管理 如何挑選適合...

香港 澳門

保險產品及知識 活然人生

人壽

文章編號：ISAY-736



一份人壽保單，承載的不僅是數字，更是對家人愛的承諾和責任。人壽保險的主要作用是當受保人不幸身故時，為其家人提供財務保障[1]，讓他們在您一旦身故後可以獲得經濟支援。人壽保險有不同種類及特性，投保前應先瞭解哪一種適合自己。







在瞭解了定期、終身及儲蓄壽險的基本分類與特點後，您可能會發現，對於追求長期穩健保障的投保人而言，「終身壽險」可能是平衡「保障年期」與「保費負擔」的理想選擇。

為了幫助您更精準地應對長壽趨勢下的經濟挑戰，AIA 特別推出「活然人生」保險計劃[2]。「活然人生」保險計劃為一份終身分紅保險計劃，提供終身人壽保障及潛在的長期回報，更針對現代人的多元需求，引進了市場首創的靈活設計，當中包括「受益人靈活選項」下享不同賠償支付辦法的選擇[3]。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

活然人生 - iSay文章 4



【限時優惠】全新「活然人生」保...

香港 | 澳門 | 限時優惠

特選現有客戶推廣優惠

活然人生

文章編號：ISAY-735

AIA全新推出的「活然人生」保險計劃，提供終身人壽保障及潛在的長期回報，無論是首次置業、迎接新生命，還是規劃退休生活，計劃都能滿足您不斷變化的需求，讓您自信擁抱人生每段精彩里程。

貴為特選客戶，由即日起至2026年3月31日，成功投保此計劃可享**15%***保費回贈#**，首年年繳保費可獲享**5%保費折扣#**（如選用年繳保費繳付模式），更可以電子保費現金券扣減首年年度化保費**高達10%**！

*為首四個保單週年之保費回贈百份比總和。
#新保單須於2026年5月31日或之前繕發。
**AIA Protecting Every Moment 推廣活動（2026年第1季）—「活然人生」保險計劃保費回贈推廣中的基本優惠。

• 全新「活然人生」保險計劃之主要特色

終身守護
若受保人不幸身故，我們將向您於保單指定的受益人支付身故賠償，為摯愛提供適時的財務支援

「意外身故賠償（活然人生）附加契約」
額外意外身故賠償[1] 高達基本計劃保額200%

【市場首創[2]】「受益人靈活選項」
自訂賠償支付辦法[3]

請參閱相關產品簡介以了解產品特色。

• AIA Protecting Every Moment 推廣活動（2026年第1季）

於推廣期內，按保障需要投保「活然人生」保險計劃可享**15%***保費回贈#**！

了解更多

*為首四個保單週年之保費回贈百份比總和。
#新保單須於2026年5月31日或之前繕發。
優惠受條款及細則約束，詳情請參閱在AIA網頁上有關的宣傳單張。
**AIA Protecting Every Moment 推廣活動（2026年第1季）—「活然人生」保險計劃保費回贈推廣中的基本優惠。

• 特選客戶優惠

特選客戶成功投保「活然人生」保險計劃，並選用年繳保費繳付模式#，可額外獲享：

5%首年年度化保費折扣

#新保單須於2026年5月31日或之前繕發。

• 電子保費現金券

投保**指定保險計劃**，若符合使用條件即可自動扣減電子保費現金券，**扣減首年年度化保費高達10%**，更可兼**享其他AIA優惠**！

請於AIA+ 手機應用程式查看您專屬的電子保費現金券。



電子保費現金券受條款及細則約束，詳情請於AIA+ 手機應用程式「獎賞」內參閱相關適用計劃、條款及細則。

如符合相關條件，您可透過簡易核保安排申請，令投保過程更輕鬆。請即約見您的財務策劃顧問了解更多！

AIA 堅守承諾 保障每刻

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

「愛伴航」保險計劃2 – iSay文章



今時今日，癌症是全球主要的健康威脅。在香港，每4名男性及每5名女性中，便有1人於75歲前患癌[1]。癌症雖然並非不治之症，但康復之路可以很漫長，對患者及其家人的身心都是一大挑戰。

「癌症」二個字，對大部份人來說都是十分可怕，而且部份癌症復發率偏高，即使康復，仍然要擔心癌症去而復返。可幸的是醫療科技不斷進步，整體癌症患者的五年存活率，在過去20年平穩上升[1]。



全新「愛伴航」保險計劃2 /「愛伴航 – 首護摯寶」保險計劃2為115種疾病提供廣泛保障，並就指定危疾提供高達10次賠償[1]，而且更具備市場首創[3]的雙倍早期危疾賠償，為您打造健康屏障，擁抱安心未來!而「愛伴航 – 首護摯寶」保險計劃2，在「愛伴航」保險計劃2優越保障的基礎上，更貼心守護初生BB，同時守護小朋友健康成長，提供市場首創[2]的唐氏綜合症豁免繳付保費保障[3]和臍帶血幹細胞移植保



人生路上，無論是開展事業抑或組織家庭，健康的身體總是您實現大計的本錢，所以投資健康可以說是最明智的！專業人士日理萬機，身體可能因為繁忙的生活出現警號，危疾保障當然要配合他們的獨特需要。

專業人士危疾保障需要

- 尋求**廣泛保障**，無懼潛在健康挑戰
- **多重賠償**，確保生活質素和財務穩定
- **終身守護摯愛**，由初生開始守護人生每個階段
- 財政規劃**彈性靈活**，應付醫療開支
- 康復路上，持續獲得**貼心支援**

全新「愛伴航」保險計劃2 /「愛伴航 – 首護摯寶」保險計劃2為115種疾病^提供廣泛保障，並就指定危疾提供合共高達10次額外賠償[1]，而且更具備市場首創[2]的雙倍早期危疾賠償^，為您打造健康屏障，擁抱安心未來!而「愛伴航 – 首護摯寶」保險計劃2，在「愛伴航」保險計劃2優越保障的基礎上，更貼心守護初生BB，同時守護小朋友健康成長，提供市場首創[2]的唐氏綜合症豁免繳付保費保障[3]和臍帶血幹細胞移植保障[3]。

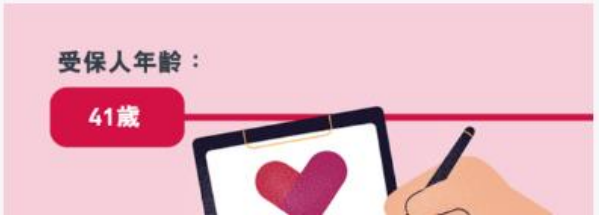
^受限於相關條件及細則，詳情請參閱相關產品簡介。

「愛伴航」保險計劃2
「愛伴航 — 首護摯寶」保險計劃2
核心保障及額外增值服務



當您進入人生新階段，無論是組織家庭、迎接新挑戰，或在香港展開新生活，都要為未來進行保障和財務規劃。在這個衝刺夢想的黃金歲月，請不要忽視健康這項最寶貴的資產。以下案例將幫助您瞭解如何善用危疾保障，讓您和您的家人迎接未來每一個變化。







成家立室是人生一大喜事。迎接新生嬰兒的喜悅，也意味著您將肩負起為人父母的責任。然而，兒童罕見疾病可能突如其來，對孩子的身心發展造成無法預期的影響。一份由初生守護到終身的保障，可讓孩子在成長路上安然面對健康挑戰。





[AIA – INTERNAL]

「愛伴航」保險計劃2 – iSay文章


認識三大兒童疾病
父母不可忽視

作為父母，總希望把全世界最好的都留給孩子。然而，在孩子成長過程中，父母都會非常關注小朋友的健康狀況。看著孩子活潑可愛的面容時，很難想像某些疾病可能正潛伏在側。及早預備適切保障，不僅是為了給孩子一個醫療後盾，更是對自己、對家人的重要承諾。

常見兒童疾病

專注力不足/過度活躍症

・過度活躍 ・專注力弱 ・行為較衝動

每100名兒童就有6人患上*

*衛生署健康資訊 - 專注力不足 / 過度活躍症 (2022) https://www.dhcas.gov.hk/tc/adhd.html

罕見病

天使綜合症

・語言障礙 ・平衡問題
・發育遲緩 ・癲癇


癌症復發率高企
多重保障幫到手

癌症每年確診預報13年內增長約35%，由 2017年的3.1萬預計升至2030年的4.2萬[1]。而政府數據顯示，每15分鐘 便有1個癌症確診[2]，而最常見的癌症[2]包括肺癌、乳腺癌、大腸癌、前列腺癌 及肝癌。對於曾經患過癌症的過來人而言，「復發」二字始終是懸在心頭的一絲憂慮，就像一個計時炸彈，不知道何時會爆發一樣。大家要知道部份癌症的復發率高企，即使康復並不代表從此免疫!

癌症復發率高企

卵巢癌高達	80%[a]
胰臟癌高達	80%[b]
肝癌高達	70%[c]
膀胱癌高達	70%[d]

a MyOvarianCancerTeam網站 - Recurrent Ovarian Cancer Explained (2025)

b World Journal of Surgical Oncology網站 - Risk factors for early recurrence in patients with pancreatic ductal adenocarcinoma who underwent curative resection (2023)

c MDPI網站 - Emerging Prognostic Markers in Patients Undergoing Liver Resection for Hepatocellular Carcinoma: A Narrative Review (2024)

d BMC Cancer網站 - Clinical determinants of recurrence in pTa bladder cancer following transurethral resection of bladder tumor (2022)

超前部署 多重危疾保障

・癌症細胞的變異無法掌控，但你絕對


您要注意的
腦退化症十個警號

香港連續十年蟬聯全球最長壽地區[1]，但隨著年齡增長，腦退化症正悄然成為大家的健康威脅。想像一下，一生的珍貴記憶、與家人的日常對話，甚至回家的路，正一點一滴地被大腦的退化所抹去。這不單是患者個人的健康挑戰，更是對整個家庭經濟與耐力的長期考驗。

腦退化症大數據

- 在香港，**每10個長者便有1名患上腦退化疾病#**
- 患病率由60至64歲人士的1.1%，升至**85歲或以上**人士的**49.8%#**
- 在腦退化症人士中，約有**9%早發性腦退化**（65歲前發病）*

衛生防護中心: https://www.chp.gov.hk/files/pdf/ncd_watch_aug_2025_tc.pdf
* 賽馬會查報園 - 早發性腦退化症 (2025) https://bit.ly/4lor/YHL

腦退化症的十個警號

1 忘記近期事情
6 溝通出現障礙


長壽風險是
Happy Problem?
應該點應對?

「長壽」和「風險」兩組字眼看似風馬牛不相及， 其實是很多人都要面對的切身問題。 當香港人預期壽命愈來愈長，亦意味着您要及早應對長壽風險帶來的Happy Problem， 例如防範危疾來襲， 以至一旦患上危疾，確保自己及家人擁有一個適切的保障方案。

預期壽命和健康年齡

2025年香港人預期壽命 **85.7歲***

2058年香港人預期壽命 **90歲***

健康年齡

- 指一個人健康生活、保持活躍且無病的年數
- 研究顯示，健康年數與總壽命之間的差距正在擴大
- 2019年的健康年齡差距，**9.6**年在病痛中度過的時間#

* UN Data Portal Population Division — World Population Prospects: The 2024 Revision (2024)
# Mayo Clinic — The Global Divide between Longer Life and Good Health (2024)

長壽有風險?

癌症

iSay「地區標籤」文章識別

文章「地區標籤」是 “**香港/澳門/香港及澳門**”

➡ 客戶及準客戶只可以在 “**香港/澳門/香港及澳門**” 地區閱讀該文章。



一千萬「AIA 友Point」積分大抽獎

香港 | 限時優惠 | 大抽獎

文章編號：ISAY-731

由 2026年3月1日 至 2026年4月30日



AIA「煥新出發大抽獎」

香港 | 澳門 | 限時優惠 | 特選現有客戶推廣優惠

文章編號：ISAY-711

由 2026年1月2日 至 2026年3月31日

文章「地區標籤」是 “**中港澳熱話**”

➡ **不受「地區標籤」限制**。客戶及準客戶可以在**任何地區**包括 “**香港/澳門/中國內地**” 地區閱讀該文章。



衷心感謝 友邦香港再次成為香港保...

品牌動態 | 最新消息 | Vantage 優勢 | 中港澳熱話

文章編號：ISAY-672

由 2025年10月24日 起



友邦保險2025年第三季新業務摘...

品牌動態 | 最新消息 | Vantage 優勢 | 中港澳熱話

文章編號：ISAY-677

由 2025年10月31日 起

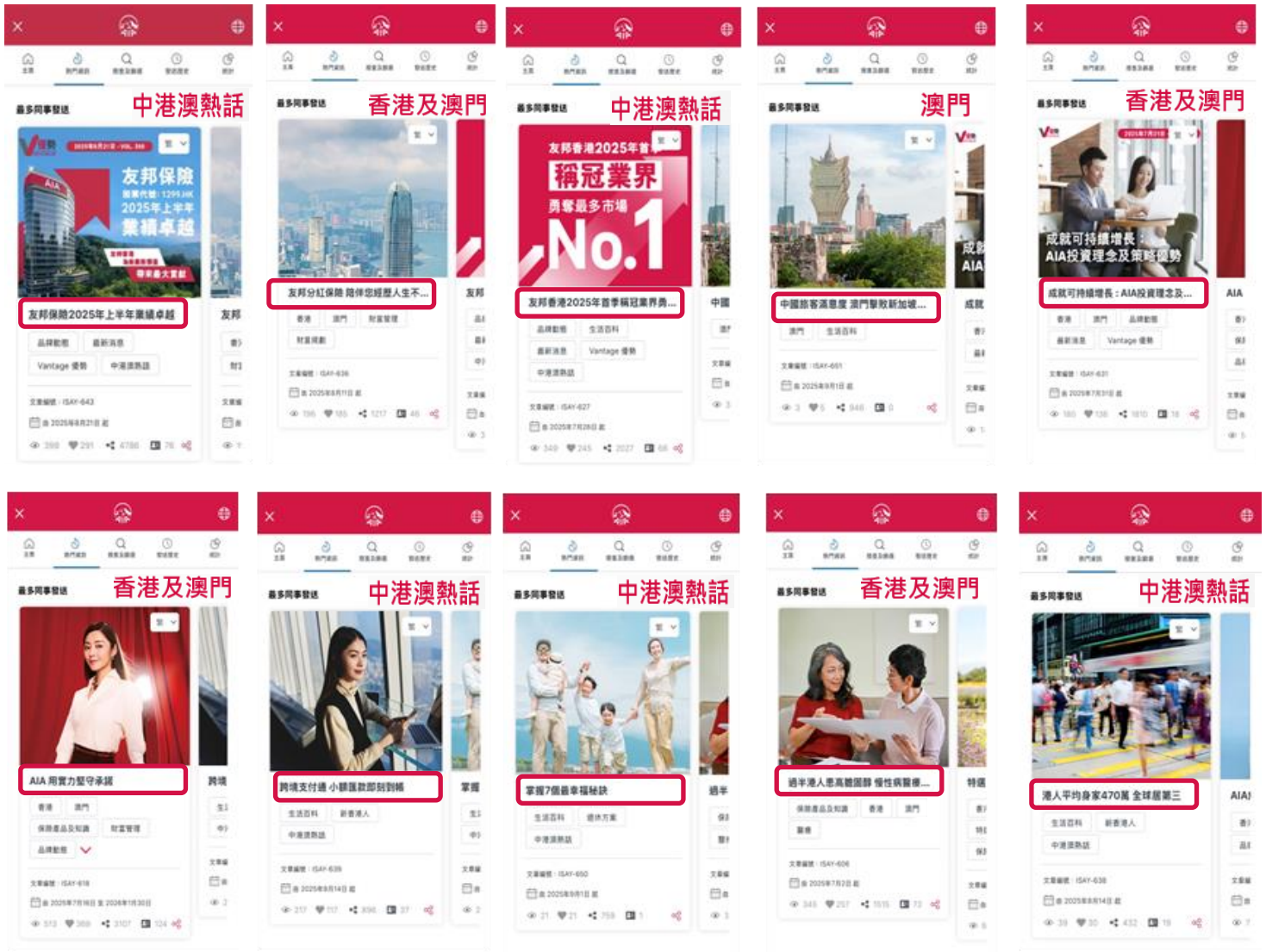
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

如何在iSay搜查「熱門資訊」文章？

在 iSay 主頁內，按「熱門資訊」，
搜尋相關熱門文章。





按以下分類，參閱相關熱門文章

- 最多瀏覽
- 最多讚好
- 最多總分享
- 最多同事發送
- 最多留下聯絡
- 最多短片觀看次數

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

廣泛的營業員通訊總覽

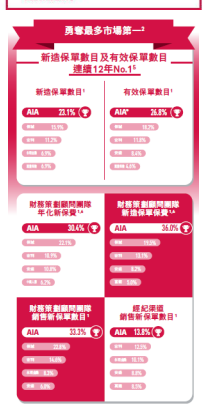
《客戶及市場策劃通訊》





Vantage 優勢









iSay



2026年第一季新業務摘要 新業務...

品牌動態 | 最新消息 | Vantage 優勢 | 中港澳熱話

文章編號：ISAY-752

由 2026年4月30日 起



友邦保險2025年業績創新高 友邦...

品牌動態 | 最新消息 | Vantage 優勢 | 中港澳熱話

文章編號：ISAY-742

由 2026年3月19日 起





IEngage Message



WhatsApp



District Visits













AIA confidential and proprietary information. Not fc

[AIA – INTERNAL]

通訊總覽

友邦香港連續12年成為全港保險市場No.1

「Vantage 優勢」及「iSay 友分享」文章

連結 - https://comm.aia.com.hk/A260476



社交平台貼文 (掃瞄二維碼)

打開微信掃瞄二維碼
觀看影片

立即行動!

(1) 分享iSay 文章
(2) 讚好及分享相關社交平台貼文
(3) 分享最新媒體報導

藉此感謝客戶支持及信任，
令AIA續創佳績!

最新媒體報導

- 香港01 [連結]
- 星島頭條日報 [連結]
- AAStocks [連結]
- BossMind [連結]

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

通訊總覽

友邦保險2026年第一季新業務摘要
新業務價值增長非常強勁

「Vantage 優勢」及「iSay 友分享」文章

連結 - https://comm.aia.com.hk/A260481



社交平台貼文(連結二維碼)

立即行動!

(1) 分享iSay 文章
(2) 讚好及分享相關社交平台貼文
(3) 分享最新媒體報導

藉此感謝客戶支持及信任，令AIA獲此佳績!

最新媒體報導

- 香港經濟日網 [連結]
- 信報 [連結]
- NOW 財經 [連結]
- 香港01 [連結]

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]



「香港友邦保險」最新一期的WeChat微信帖文合集已經推出 (5月29日)
誠邀各位細意閱讀、踴躍點讚、分享到朋友圈，以及轉發帖文給客戶，藉此提升互動，建立更緊密的聯繫！

1 友邦香港推动正向社区发展，启发青年放眼世界



2 《为客户，坚守承诺》第六集 | 陈贝儿 x 友邦香港财务策划顾问全新访谈系列



3 骁骑同心 策马飞驰 | 2026 卓越伙伴会暨优秀伙伴会盛典回顾



4 Z世代必知的香港长寿风险



5 AIA+ 新功能上线 STEP BY STEP 教学指南 | 教您几步找到适合您的医生



6 友邦保险发展里程(三) | 专业升级



7 友邦保险发展里程(四) | 引领全球



8 AIA Vitality 健康小知识 | 无烟一天，为身体带来改变



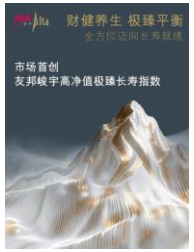
Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]



「香港友邦保險」最新一期的WeChat微信帖文合集已經推出 (5月22日)
誠邀各位細意閱讀、踴躍點讚、分享到朋友圈，以及轉發帖文給客戶，藉此提升互動，建立更緊密的聯繫！

1 市场首创 “友邦峻宇高净值极臻长寿指数”面世



2 高峰论坛精彩回顾｜洞见未来趋势，携手迎接中产新挑战



3 友邦峻宇养生庭专属礼遇｜找回深层睡眠能量



4 《为客户．坚守承诺》第五集｜陈贝儿 x 友邦香港财务策划顾问全新访谈系列



5 AIA发展里程(一)｜旅程由此展开



6 AIA发展里程(二)｜奠基扩展



Not for distribution.
[AIA – INTERNAL]

全新AIA 全方位保障品牌宣傳 - 「守護，不只一種定義」

4月 | 5月 | 6月

認知階段
(Awareness)
電視 + 數位渠道

考慮階段
(Consideration)
內容行銷

轉化階段
(Conversion)
潛在客戶廣告

全方位保障宣傳 | 4月底至6月中旬

主題影片 **(45s)** - 4月29日



總觀看次數 >900萬

醫療篇 (30s) – 5月11日



總觀看次數 100萬 (8天內)

危疾篇(30s) – 5月15日



Agency 通訊 (iEngage & WhatsApp)



電視廣告

翡翠台

無綫新聞台

應用程式內廣告

MyTV SUPER

YouTube廣告



社交媒體貼文



即將推出

微信 | 小紅書 | HARBOUR CITY 海港城 | 香港01 hket 專題廣告

企業網站 | 4月底



預先批核教育內容 | 4月底至5月

3大原因你需要預先批核服務



北上退休 / 50+斷崖式衰老 | 5月

「全助你」/ SelectWise / OYS2



媒體專題內容 | 5月至6月

再推廣

SelectWise / 「全助你」/ 一站式腫瘤支援服務







香港01 hket UrbanLife 健康新態度

長期投放 - 潛在客戶廣告 | 持續進行

加強推廣 OYS2 及 SelectWise 廣告



全新AIA 全方位保障品牌宣傳 - 「守護，不只一種定義」

主題影片



醫療篇



危疾篇



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

AIA發展里程系列影片

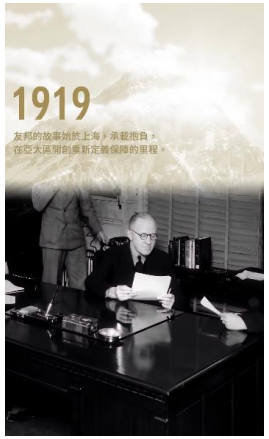
透過四集系列影片，回顧 AIA 由創立至拓展版圖的重要里程，展現品牌如何逐步建立信任，並持續引領未來發展。

5月

於5月20推出

影片一

旅程由此展開
1919 開創亞太區保險先河
1931 奠基香港





影片二

奠基擴展
1969 司徒拔道的地標
1992 在中國內地開創新局





於5月27推出

影片三

提升專業 賦能領袖成長
2010 百年基業 專業備受信任
2011 友邦精英學院提升專業水平





影片四

峻宇生態圈 引領全球
2020「友邦獎學金」建設更美好的將來
2023 友邦峻宇: 財健養生 極臻平衡
2025 引領業界卓越 以客戶為中心







Agency 通訊數碼渠道

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]



追蹤、點贊、收藏、分享

「香港友邦保險」小紅書官方帳號貼文，提升互動、開拓更多機會！

建立專業個人品牌

- ✓ **藉助公司的權威性**
  增加客戶的信任感
- ✓ **塑造「資訊領先」形象**
  站在行業最前線，獲取第一手資訊。

低成本維護客情

- ✓ **創造溝通話題**
  分享知識內容開啟對話
  （如**全新「港漂系列」貼文**）

吸引人才加盟

- ✓ **吸引潛在事業夥伴關注**
  瞭解公司強大實力。

演算法「精準獲客」

- ✓ **增加公司賬號貼文熱度及曝光**
  幫助發掘潛在客戶。

提升正面聲量

- ✓ **稀釋負面評價**
  有助拉回討論焦點，降低負面聲量的相對佔比。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

全新「港漂系列」內容帖文現已上線！

主題涵蓋慳稅攻略+危疾保障，協助加深港漂客群對香港保險的認識及需要。
歡迎大家積極點贊、收藏、分享給港漂客群！

港漂必看



港漂必看 | AIA重疾理賠数据发布
香港友邦保险 25

醫療保險 vs 重疾保險



医疗保险 vs 重疾保险 | 一分钟带您看懂！
香港友邦保险 102

港漂理財必看



港漂必看|税务压力大？别错过聪明省税方案
香港友邦保险 6

港漂家庭必讀



港漂家庭必读|3个理由告诉您重疾险有多重要
香港友邦保险 24

港漂孕媽必看



港漂孕妈必看|提前为宝宝买重疾险的重要性！
香港友邦保险 13

小红书 bitly

追蹤

「香港友邦保險」小紅書官方帳號及

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA 社交平台 一掃立刻 Follow

AIA Hong Kong and Macau	aiahongkongmacau	AIA Hong Kong and Macau	香港友邦保險	香港友邦保險
Facebook	Instagram	LinkedIn	WeChat	小紅書

AIA Hong Kong and Macau

香港友邦保險

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

AIA Vitality
健康程式

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

「AIA Vitality 健康程式」小貼士



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

「AIA Vitality 健康程式」步數覆核電子表格

全心為客 堅守使命
BEYOND NUMBER ONE

登入 AIA+ 應用程式 > 開啟客戶聊天機械人 > 選擇「AIA Vitality 健康程式」，

所有現有「AIA Vitality 健康程式」會員均可使用步數覆核電子表格，其主要功能包括：

- 系統自動填寫會員資料，減少客戶填寫時間及操作步驟
- 提供清晰的填寫指引，協助客戶於同一頁面準確提交所需資料及完成申請：
    1. 選擇需要修正步數的日期
    2. 填寫需要修正的步數
    3. 上載相關截圖或證明
    4. 一次過提交多個申請

「AIA Vitality 健康程式」步數覆核電子表格



於聊天機械人
揀選「AIA Vitality 健康程式」



選擇
健身配置及裝置同步



選擇「AIA Vitality 健康程式」
步數覆核電子表格



如客戶持有有效「AIA Vitality 健康程式」會籍，可以選擇「是」並開始填寫表格

重新啟動已終止之「AIA Vitality 健康程式」會籍

1. **會藉週年日計30日內補交年費**
   - 會藉及保單保費折扣不受影響

2. **會藉失效並於失效日起計12個月內補交年費**
   - 現有保單之保費折扣不受影響
   - 會員級別由銅級開始
   - 會藉週年日將更新為補交年費日期

3. **會藉失效並於失效日起計超過12個月補交年費**
   - 現有保單之保費折扣將調整為零
   - 會員級別由銅級開始
   - 會藉週年日將更新為補交年費日期

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

「AIA Vitality 健康程式」推廣及競賽



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

詳情請參閱通告A260142

AIA Vitality 2026年度上半年營業挑戰賽

「超市狂掃1分鐘!」

競賽日期: 2026年1月1日至6月30日（包括首尾兩天）

競賽資格: 所有財務策劃顧問及營業單位主管

1個 AIA Vitality新會籍



1個 AIA Vitality復效會籍



守護·保障·承諾·使命

全心為客 堅守使命 BEYOND NUMBER ONE

獲邀出席活動最低要求

首10名財務策劃顧問
達到50分或以上

營業單位組別	累積積分
首名區域總監	150分或以上
首名資深經理	120分或以上
首名資深分區經理	100分或以上
首名新晉資深分區經理	80分或以上

區域組別	區域總監排名	累積積分
80人以上	首 2 名區域總監	300分或以上
40 – 79人	首 2 名區域總監	250分或以上
10 – 39人	首 2 名區域總監	150分或以上

詳情請參閱通告A260142

AIA Vitality 2026每季ACTIVE賞

全心為客 堅守使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽日期:
2026年4月1日至6月30日

競賽資格:
所有財務策劃顧問及營業單位主管

必中獎
HK$100 購物禮券

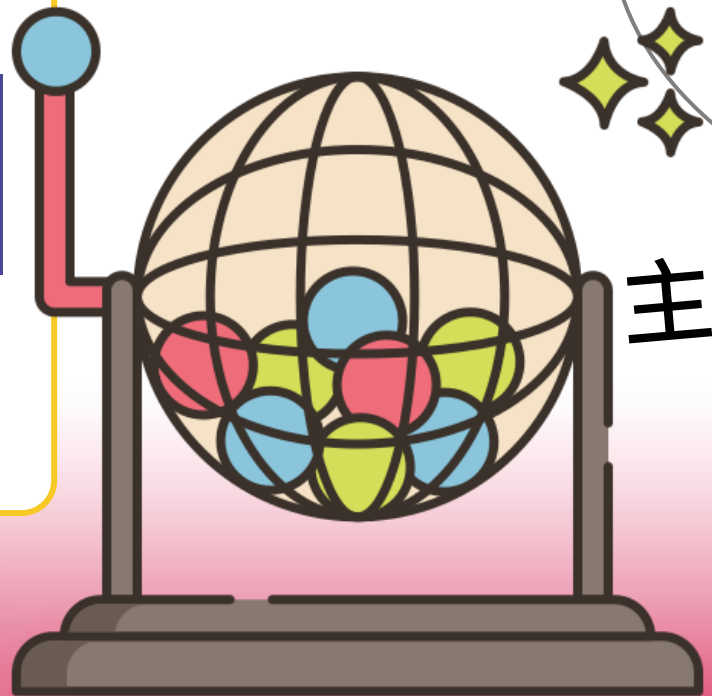
有機會獲得
價值HK$8000電子禮品

主題樂園一日門票

於競賽階段內成功繕發

成功繕發4個「AIA Vitality 健康程式」新會籍

獲得1次抽獎機會



守護·保障·承諾·使命

AIA Vitality 2026每季ACTIVE賞

競賽日期: 2026年4月1日至6月30日

最新進度 截至2026年6月2日

全心為客 堅守使命 BEYOND NUMBER ONE

區域名稱	營業單位	營業員編號	營業員姓名	AIA Vitality新會藉
SUC RED	SUC ASCEND	J0002	YUAN DAN	5
SUC PASSION	SUC PASSION	B6163	YEUNG WAN HA	4
SUC COURAGE	S BEYOND	F2848	GUO ZAIMEI	4
SUC GBAI	SUC GBSAM	H2393	ZHAO XIAOJUN	3
SUC RED	SUC MOMOMO	H5222	LI XIAODONG	3
SUC ACES	SUC SUPREME	86891	SO KA YEE	3

區域名稱	營業單位	營業員編號	營業員姓名	AIA Vitality新會藉
SUC BRAVERY	SUC STRONG	H8717	WU YUANYUAN	2
SUC ANSON	SUC ANSON	H4240	MENG TINGTING	2
SUC SKY	SUC SKY	77706	KWOK PIK ON	2
SUC GBAI	SUC GBJIM	G8359	WONG KAI CHUNG	2
SUC RED	SUC CJ GOLDEN	J0880	ZHANG DAN	2
SUC JACK	SUC JACK	J0095	TAN YIJING	2
SUC COURAGE	SUC COURAGE	83969	LEE PAK LEUNG	2
SUC JACK	SUC FREE	J4288	PENG HAO	2
SUC BRAVERY	SUC WARRIOR	G4263	PANG WAI SHAN	2
SUC BRAVERY	SUC WARRIOR	J3497	LAM KAR HEI	2
SUC COURAGE	S BEYOND	F2835	GUO BIN	2
SUC VICTOR	SUC WEALTH	J1260	TEH TIFFANY	2
SUC METEOR	SUC BIWIN	H9270	NIE JING	2
SUC FLYHIGH	SUC FLYHIGH	69503	WONG KIN CHUEN	2
SUC SKY	SUC SKY	68616	YEUNG CHUNG CHAK	2
SUC ANSON	SUC AMIS	77014	CHU YUET LING	2
SUC RED	SUC ELM SHIELD	J3677	LAM SAN CHI	2
SUC RED	SUC HAPPINESS	85244	LEUNG SIN MAN	2
SUC ACES	S ARROW	A3043	CHONG HUI YEUNG	2

守護·保障·承諾·使命

詳情請參閱通告A260142

AIA Vitality 2026新入職財務策劃顧問獎賞

全心為客 堅守使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽日期:
2026年1月1日至12月31日

競賽資格:
所有於**2026年度入職**之
香港及澳門財務策劃顧問及營業單位主管

完成以下2大任務

完成「AIA Vitality 健康程式」code 86 內部牌照評測

加入「AIA Vitality 健康程式」成為營業員版本會員

- 獎賞 -

HK$25星巴克飲食禮券



X10

(共價值港幣250元)

守護·保障·承諾·使命

加入「AIA Vitality 健康程式」成為會員
營業員版本

全心為客 堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

1 登入 > 友邦營業員專頁 > 點選啟動會籍



2



重要須知

- 如欲以財務策劃顧問身份成為「AIA Vitality 健康程式」會員，同事必須擁有一張作為受保人之AIA保單。
- 有關會費於首次申請及每年續會時從營業員的支薪戶口扣除，而此會費不得退回或轉讓。

詳情請參閱通告A260142

AIA Vitality 2026營業單位主管挑戰賽

全心為客 堅守使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽日期: 2026年1月1日至12月31日

競賽資格: 指定組別之香港及澳門營業單位主管

競賽要求

營業單位組別	最低新會籍要求
資深經理組別	最少**120個**新會籍
資深分區經理組別	最少**100個**新會籍
新晉資深分區經理組別	最少**80個**新會籍

每組別
首3名
營業單位主管

現金獎港幣
1萬元



守護·保障·承諾·使命

聯絡「AIA Vitality 健康程式」



查詢熱線 2232 8282

有關保單查詢: 2232 8888



電郵 hk.vitality@aia.com