

CHAMP LEGENDZ
CHAMP ARCTERYZ
Family Meeting
2026 July

2026年下半年把握關鍵客戶群的增長潛力，善用全面保障

健康長久好生活

深耕現有客戶

- 客戶規模：**170萬（單一保單客戶約45%）**
- 產能：每年**16萬張保單**｜年化新保費超越**70億港元**
- CRM應用：聯絡目標客戶，**再投保比率**更高達**10%**
- 數碼工具：精準識別**高潛力現有客戶**，提升銷售機遇及業務轉化率
- **推廣優惠**：電子保費現金券及現有客戶專屬推廣優惠，促進**Recapture及Activation**
- 客戶互動：策劃家庭及親子活動，提供更全面的家庭保障規劃

全方位保障

- **54%客戶保障不足**（沒有或僅單一保障型產品）
- **新客戶[1]中40%仍未有保障**
- 推動**CALM**：以風險管理作敲門磚，打好客戶基礎
- iSay：加強客戶互動及打開話題
- 全方位醫保助銷工具
- **客戶推廣：第三季更涵蓋不同CALM產品**

1 2023年後吸納的客戶

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

2026年下半年快要開始，

健康長久好生活

要把握關鍵客戶群和全面保障的增長潛力



新香港人

- 人口持續增長：**由2025年40萬 → 2028年70萬**
- 收入水平高：**月入中位數約5萬港元**
- 貢獻顯著：年化新保費增長逾**15%**
- 重點支援：
  - 第三季推出扣稅產品優惠
  - 度身訂造保障及儲蓄產品組合



高淨值客戶

- 客群規模：約**40萬千萬富翁**
- 市場定位：香港已經超越瑞士，躍升為**全球最大的跨境財富管理中心**
- 增長機會：超過**60%**計劃未來一年增加投資配置
- 重點支援：
  - 推出財富盈活儲蓄保險
  - 友邦峻宇尊尚財富中心
  - 財富管理策劃及傳承規劃專責團隊

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

及早報署

客戶才可以安排時間及旅遊中轉孩子安排



高淨值客戶

(WF門檻調低至5萬及50萬)

所有客戶

(新增年金優惠 20%)

(1萬至5萬_5年繳付期的優惠力度提升)

現有客戶

(5萬美金以上首次推出5年繳付額外2%優惠)

(一次性繳付100萬美金以上另設限額優惠 6.5% - 8.5%)

[AIA – PUBLIC]

詳情請參閱通告 A260210

2026 香港百萬圓桌超級花紅計劃

計劃日期：2026 年 1 月 1 日 至 12 月 31 日

合資格之條件：所有香港財務策劃顧問及營業單位主管 (以個人業績計算)

基本花紅^			額外花紅 – 卓越顧問花紅^^		額外花紅 – 百萬圓桌連續花紅^^			最高花紅
首年佣金積分 (FYCS) 要求(港幣) *續保率必須達85%或以上*		花紅 (港幣)	要求	花紅*** (港幣)	先決條件	要求	花紅*** (港幣)	
MDRT	391,000	30,000	完成 2026卓越顧問**	15,000	以 AIA 為登記公司，登記 MDRT 2026 (任何等級，包括終身會員) 會籍	完成 2026 超級花紅 基本花紅 MDRT 等級*	20,000	65,000
COT	1,328,000	60,000				完成 2026 超級花紅 基本花紅 COT 等級*	35,000	110,000
TOT	2,656,000	120,000				完成 2026 超級花紅 基本花紅 TOT 等級*	65,000	200,000

^ 各等級的基本花紅不能同時兼得，以較高者為準。除首年佣金積分要求外，要求還包括於2026年12月31日續保率達 85% 或以上及成功登記成為百萬圓桌 2027 會員。
^^ 額外花紅的參賽資格：必須完成 2026 香港百萬圓桌超級花紅計劃最低要求並合資格領取基本花紅之財務策劃顧問/營業單位主管。
*各等級的「百萬圓桌連續花紅」不能同時兼得，以較高者為準。
** 有關2026卓越顧問要求，請參閱通告A260155。
*** 如同時完成「百萬圓桌連續花紅」及「卓越顧問花紅」，將可同時獲得上述兩項額外花紅。

守護·保障·承諾·使命

香港地區MDRT 2027業績

$512,800 MDRT FYCC

*首年佣金積分（FYC Score, FYCS）= 首年基本佣金（Basic Commission）+ 首年優質業務獎金（首年QC）

假設	MDRT FYCS *	MDRT Super Bonus 超級基本花紅	Year End Bonus 年終花紅	MDRT FYCC
2026年 續保率≥85%	$ 391,000	$ 30,000	$ 91,885 (年終花紅 23.5%)	$ 512,885 (達標MDRT)
2026年 續保率≥85% 不符合超級基本花紅資格	$ 415,300	$0	$ 97,595 (年終花紅 23.5%)	$ 512,895 (達標MDRT)
2026年 續保率75%-<85%	$ 423,900	$0	$ 89,019 (年終花紅 21%)	$ 512,919 (達標MDRT)
2026年 續保率70%-<75%	$431,300	$0	$ 81,515 (年終花紅 18.9%) (21% x 90%)	$512,815 (達標MDRT)
2026年 續保率<70%	$ 512,800	$0	$0	$ 512,800 (達標MDRT)

STAR / BANK LOU 計劃同事需特別留意：

	財務策劃顧問合約類型	百萬圓桌會超級花紅計劃參加資格
任何版本及年份的	STAR LOU	- LOU validation period 完結前已達到最高對數要求或 LOU validation period (包括所有Production Challenge Bonuses) 完結後才可參與上述計劃;
	Bank LOU	
	STAR-Lite	- 基本花紅及額外花紅將以營業員於 LOU validation period 完結後或完成最高對數要求後的下一個月之業績計算

AIA confidential and proprietary information. Not [AIA – PUBLIC]

2026 卓越顧問要求

詳情請參閱通告A260155

成功方程式	卓越顧問 (Premier Advisor)		傑出卓越顧問 (Elite PA)
擁有全方位業務	儲蓄、保障、投資相連壽險計劃 或 藍十字一般保險(1) 或 強積金		達到「MDRT 2027」及 擁有至少2名高淨值客戶(6)
持續拓展客戶群	方法一：18 位受保人(2)	當中包括： ▪ 10 位全新受保人(3) 及 ▪ 8 位受保人投保 AIA Vitality特選保險產品或指定醫療、危疾或意外保險產品(4)	
	方法二：24 位受保人(2)	當中包括： ▪ 8 位受保人投保 AIA Vitality特選保險產品或指定醫療、危疾或意外保險產品(4)	
善用數碼科技	100次TDA 數碼工具使用	當中包括 24 次iFHC(5) 包括 iFHC、CRM、iSay、iPA 及 iChange	

財富管理技能提升

友邦峻宇財富管理中心服務及體驗

(1) 藍十字繕發的所有一般保險保單，涵蓋旅遊保險、個人保險及商業保險均獲計算在內。所有有關藍十字一般保險之要求不適用於澳門。
(2) 包括強積金個人賬戶客戶，但不包括藍十字一般保醫險保單客戶。
(3) 全新受保人須從來未向該名財務策劃顧問購買保單。
(4) 指定醫療、危疾及意外保險產品詳情請參閱通告A260155。
(5) 當中必需包括2026年度建立及以電郵發送最少 24 次 iFHC 報告予非重複的準客戶或現有客戶以完成保單年度的檢討，即每一位準客戶或現有客戶只計算1次。
(6) 高淨值客戶指單一客戶於2026年內向同一名財務顧問購買之新保單，而累積年化新保費達US$100,000或以上(定期保費)，或US$1M或以 (一次性繳付保費)。

2026 年新入職財務策劃顧問要求

1. 達到所有「全方位業務」的要求；及
2. 其他的「卓越顧問」要求將根據入職月份訂立

2026 年入職之新晉財務策劃顧問的「卓越顧問」要求

入職月份	一月	二月	三月	四月	五月	六月	七月	八月	九月	十月 – 十二月
全方位業務										
受保人	18	17	15	14	12	11	9			
Vitality或指定醫療、危疾及意外保險產品受保人	8	8	7	6	6	5	4			
iFHC 報告	24	22	20	18	16	14	12	10	8	6
數碼工具使用量	100	92	84	75	67	59	50	42	34	25

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

現有客戶

2026 第3季

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

2026 電子保費現金券

以下重點活動中派發而尚未使用的
電子保費現金券有效期
自動延長至2026年9月30日



電子保費現金券有效期延長:
通告A260729

電子保費現金券使用詳情:
通告A260131

電子保費現金券活動	電子保費現金券價值
Recapture VIP客戶 (通告A260133)	**10,000港元 x 1**
2025年度友邦峻宇會會員 (通告A260133)	**10,000港元 x 3**
持有2026年度期滿保單的Recapture VIP (通告A260133)	**500港元 x 2**
持有2026年度付清保費之AIA延期年金計劃的Recapture VIP (通告A260133)	**500港元 x 2**
單一保單客戶 (通告A260426)	**500港元 x 8**
特選危疾/醫療優易核保/簡易核保優惠特選保單客戶 (通告A260304)	**500港元 x 2**
Serve-to-Sales (通告A260427)	**高達500港元 x 4**

客戶名單

Recapture 推廣活動 - 尊貴(VIP)特選客戶名單
- iEngage > CRM > 進階搜尋 > AIA保單資料 > 推廣活動
- iPOS > 推廣活動及銷售機遇 > Recapture
- AIA Smart > > 推廣活動類別 > Recapture
- Smart+ > 客戶及機遇 > 現有客戶推廣活動

2026 Activation 推廣活動 - 特選單一保單客戶名單
- iEngage > CRM > 進階搜尋 > AIA保單資料 > 推廣活動
- iPOS > 推廣活動及銷售機遇 > 銷售機遇
- AIA Smart > 推廣活動類別 > 銷售機遇
- Smart+ > 客戶及機遇 > 現有客戶推廣活動

特選危疾/醫療優易核保優惠 – 特選客戶名單
- iEngage > CRM > 進階搜尋 > AIA保單資料 > 推廣活動
- 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
- Smart+ > 客戶及機遇 > 現有客戶推廣活動

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。

2026 第3季 CRM特選客戶6大名單

於每個星期一(Monday) 上載至CRM

客戶CRM

傾向模型 Propensity Model

👉 判斷客戶「本身有多大機會會買」
這個模型是根據客戶的背景和過去行為，為現有客戶的再次購買可能性進行評分，去評估他是否屬於「容易購買」的一類人。

- 客戶人口特徵：年齡、性別、婚姻狀況等
- 保單持有情況：保單數量、年繳保費、保障內容等
- 購買歷史：過去 3 / 12 / 36 個月的購買紀錄等
- 客戶–Agent關係：年齡差距、是否同性別、Agent服務年期等

✅ 一句重點：👉 看的是 客戶的「底子」和過去習慣看「會不會買」（長期特質）

1 [Recapture] 2026年7-9月 重點客戶

- 將會於2026年7-9月付清保費/期滿保單
- 80% 本地客戶為主

2 [Recapture] 2025年重點客戶

- 已經於2025年度付清保費/期滿保單
- 高投保潛力/高活躍度

3 [高端客戶] 2026年高端客戶

- 2025年度友邦峻宇會會員
- 64% 為內地人士

4 2026高購買潛力客戶

- 最近一次投保為10年內
- 高投保潛力/高活躍度
- 80% 本地客戶為主

5 [Activation] 高購買潛力 單一保單客戶

- 單一保單客戶
- 最近一次投保為6年內
- 高投保潛力/高活躍度
- 本地客戶為主

6 [優易/簡易核保] 2026重點客戶

- 持有仍生效的指定危疾/住院/ 醫療保單之受保人
- 年齡為 < 55 歲
- 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
- 沒有已知的已有病症
- 沒有嚴重賠償紀錄

Recapture

1. 一次性繳付保費10萬美元起即享6%保費折扣
2. 保費折扣上限提升至 7%
3. 加入「財富盈活儲蓄保險計劃」
4. 已獲贈之額外電子保費現金券，有效期延至9月30日
5. 2026保單期滿客戶獲贈額外HK$10,000電子保費現金券，有效期至9月30日
6. [7-8月加推] WF / GF 5年保費繳付期計劃新增額外2%保費回贈，最高可回贈35%

CRM特選客戶再投保排名最高的三大產品
1. Global Flexi
2. VHIS
3. OYS2

[加推] Activation

1. 一次性繳付保費1萬美元起即享保費折扣
2. 保費折扣高達 4%
3. 已獲贈之額外電子保費現金券，有效期延至9月30日

優易/簡易核保優惠

1. **優易核保:** 確認1項健康聲明
2. **簡易核保:** 回答3條健康狀況問題
3. 已獲贈之額外電子保費現金券，有效期至9月30日
4. 加入「活然人生」保險計劃(只需確認1項健康聲明)，現有客戶可享額外5%保費折扣

[AIA - INTERNAL]

2026第3季Recapture 推廣活動

推廣期至2026年9月30日

高端客戶　Silver

Q3 Recapture
通告A260714

1 【保費折扣】

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	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%

2 【保費回贈】 NEW!

推廣期至2026年8月31日

- 財富盈活儲蓄保險計劃 (5年保費繳付期)
- 環宇盈活儲蓄保險計劃 (5年保費繳付期)

5年保費繳付期	基本優惠		額外優惠^**	特選現有客戶總優惠
	所有客戶	特選現有客戶專屬保費回贈		(基本優惠 + 額外優惠) 最高可達
USD 100萬 或以上	30%	+2%	+3%	35%
USD 20萬 至少於 USD 100萬	28%			33%
USD 10萬 至少於 USD 20萬	26%			31%
USD 5萬 至少於 USD 10萬	23%			28%

^**同一保單持有人成功投保指定危疾保險計劃，而該保單的原有投保額達 50,000美元或以上或「活然人生」保險計劃，而該「活然人生」保險計劃的基本計劃年度化保費達 3,000美元或以上
指定危疾保險計劃包括「愛伴航」保險計劃2系列及「簡繳 • 愛伴航」保險計劃。「愛伴航」保險計劃2系列及「簡繳 • 愛伴航」保險計劃只可以基本計劃形式投保。

3 【保費扣減】





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9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AIA延期年金計劃Paidup	額外 500港元 x 2張
• 2026年期滿保單	額外 500港元 x 2張 額外10,000港元 x 1張 (已於6月11日發放，有效期至2026年9月30日)

立即分享iSay文章

文章標題:
特選客戶享多重專屬優惠-保費折扣高達7%



特選客戶享多重專屬優惠-保費折扣高達7%



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3季Recapture 推廣活動

推廣期至2026年9月30日

1 【保費折扣】

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	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%

舊客戶100萬起優惠更高
記得交單後要填表格申請

新舊客戶均可申請升級大額優惠
(名額先到先得 用完即止)

2026 限額優惠 – 第三季衝刺加推 (此優惠)

只供內部傳閱

參與資格

所有財務策劃顧問及營業單位主管

推廣期

2026年7月1 日至2026年9月30日 (包括首尾兩天)

優惠申請表格

按此→ 申請表格

申請表格已經開放。有關申請限額優惠詳情，請參閱**優惠**申請表格上之條款及細則。如有疑問，請與您的營業拓展夥伴(ABP)聯絡。

推廣活動詳情

保費折扣限額優惠合資格保險計劃：

- 「盈御多元貨幣計劃 3」(一次性繳付保費 Single Pay)
- 環宇盈活儲蓄保險計劃 (一次性繳付保費 Single Pay)
- 財富盈活儲蓄保險計劃 (一次性繳付保費 Single Pay)

基本計劃(一次性繳付保費) 保費金額 (美元)	限額優惠 保費折扣 (只適用於「盈御多元貨幣計劃 3」及環宇盈活儲蓄保險計劃)	限額優惠 保費折扣 (只適用於財富盈活儲蓄保險計劃)
少於300,000	不適用	不適用
300,000起 – 少於500,000	4.5%	不適用
500,000起 – 少於600,000		4.5%
600,000起 – 少於1,000,000	5.5%	5.5%
1,000,000起 – 少於2,000,000	6.5%	6.5%
2,000,000起 – 少於3,500,000	7.5%	7.5%
3,500,000 或以上	8.5%	8.5%

Confidential

[AIA - INTERNAL]

環宇盈活儲蓄保險計劃 及 財富盈活儲蓄保險計劃
第3季再續現金賞

佣金之外，再多一份💵！
不講名次、不需贏人：只要行動🏃
額外70%現金獎賞💰等你攞！

競賽資格：所有財務策劃顧問及營業單位主管 (以個人業績計算)
競賽期： 2026年7月1日至2026年9月30日 (包括首尾兩天)

競賽規則及獎項：
於競賽期內每張成功申請及遞交的以下指定保單，均可獲每張合資格保單的**首年佣金積分 (FYC Score)之70%作特別現金獎賞**：

- 環宇盈活儲蓄保險計劃之一次性繳付保費保單(Single Pay)
- 財富盈活儲蓄保險計劃之一次性繳付保費保單 (Single Pay)

例子：

基本計劃(一次性繳付保費) 保費金額(HK$)	[A] 首年佣金積分(FYC Score) (HK$)	[B] 特別現金獎賞 (HK$)	[A] + [B] 之總和 (HK$)
1,000,000	35,000	24,500 [35,000*70%]	59,500

備註：
- 此特別現金賞安排只適用於環宇盈活儲蓄保險計劃及財富盈活儲蓄保險計劃之一次性繳付保費保單 (Single Pay)，而該計劃須於競賽期內成功申請及遞交(根據申請日期) 並於2026年11月30日或之前繕發。
- 此競賽之特別現金獎賞不適用於計算任何其他福利。
- 詳情請參閱通告A260742。

每一張一次性繳付保單
= 正常佣金 + 額外現金獎賞
想衝刺？今季就係最好嘅時間

守護·保障·承諾·使命

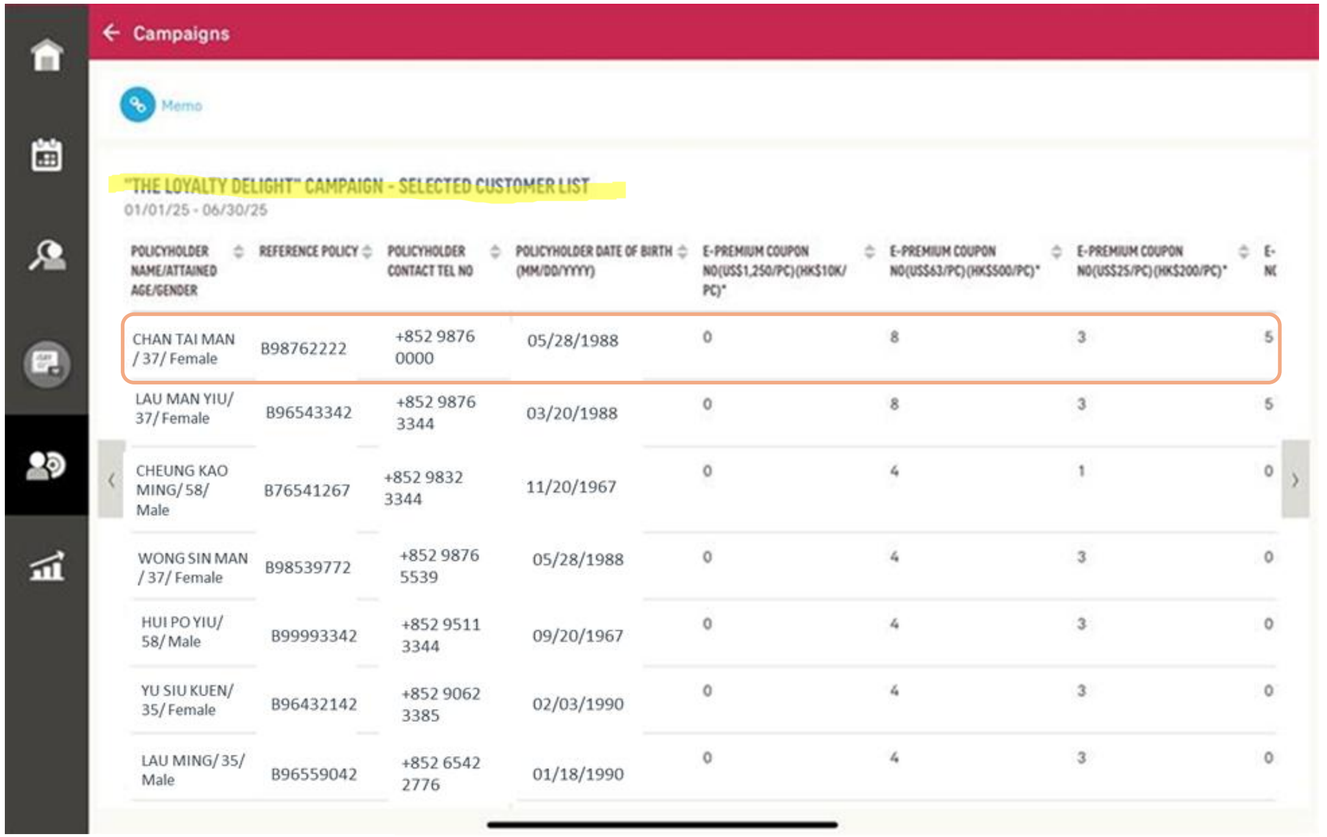
AIA

如何查看客戶電子保費現金券餘額

2 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



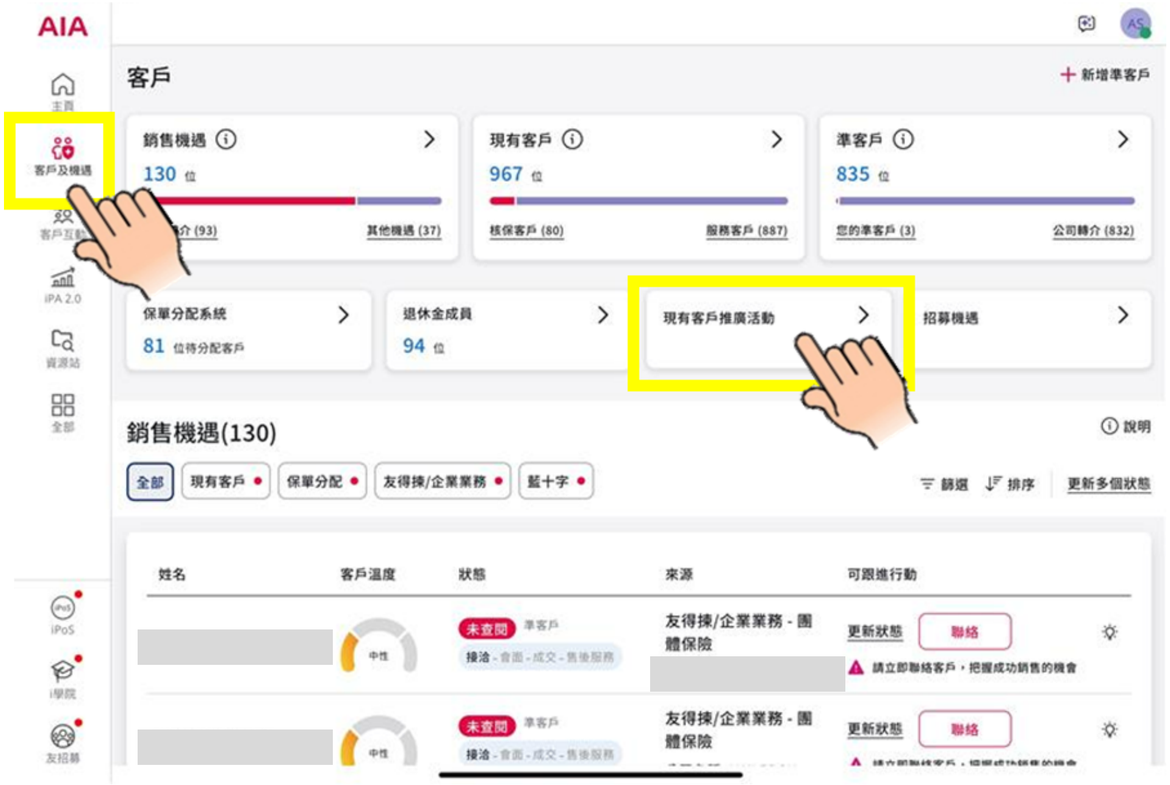


只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。
以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

搜尋推廣活動特選客戶名單

如何搜尋所有**現有客戶推廣活動**

1 登入 AIA Smart+
點選**客戶及機遇**



2 打開**現有客戶推廣活動**點選特選客戶名單



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。

搜尋推廣活動特選客戶名單

如何搜尋您的客戶屬於那類型**現有客戶推廣活動**

登入 AIA Smart+ 點選**客戶及機遇**

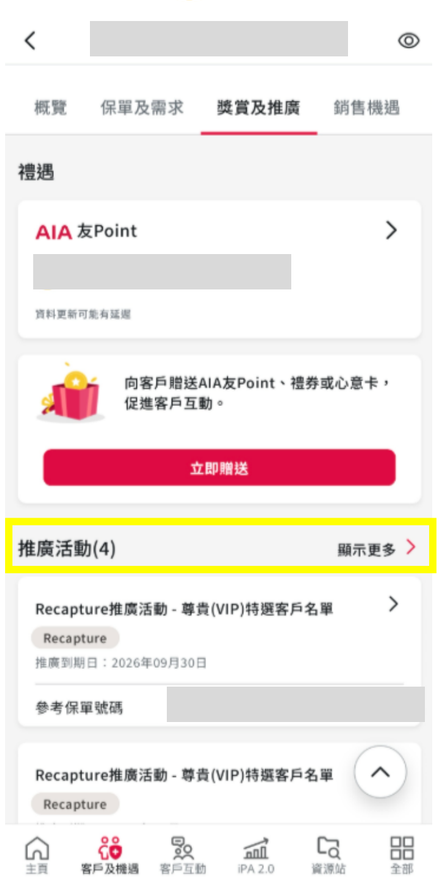
1 點選「現有客戶」



2 選擇您的**現有客戶**



3 於「推廣活動」點擊「顯示更多」





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

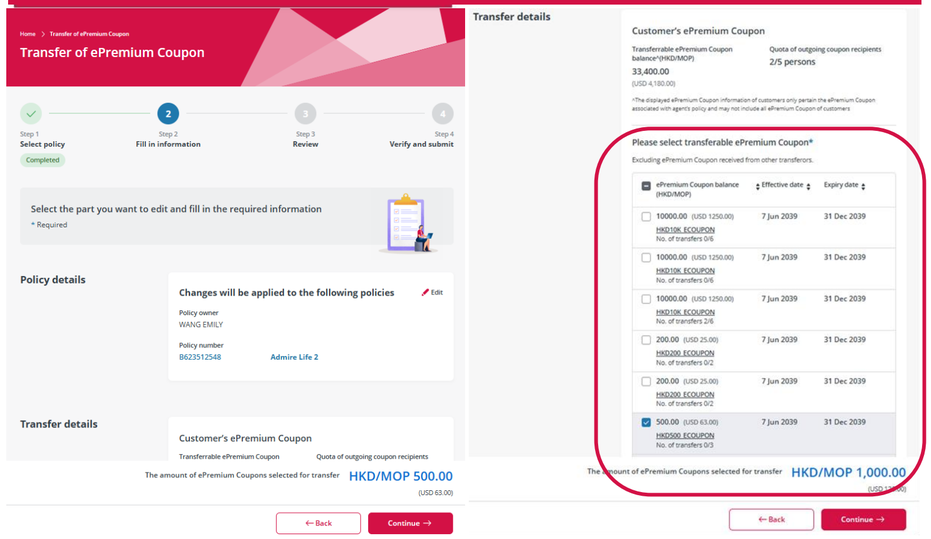
3

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。

智能電子保費現金券計算機

電子保費現金券計算機網站: (iEngage ➢ 更多 ➢ 智能eCoupon計算機)



以保費金額計算可使用電子保費現金券數量



盡享最大折扣

以保費金額計算可使用電子保費現金券數量

開始計算

以現有電子保費現金券計算保費金額



善用現有電子保費現金券

以現有電子保費現金券計算保費金額

開始計算



智能電子保費現金券計算機提供的現金券使用建議<u>只供參考</u>

備註：

1. 計算機只支援基於一款產品以計算現金券使用數量，並不包括附加契約
2. 電子保費現金券將根據現金券有效期限和扣減次序進行扣減

電子保費現金券計算機:

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

全新客戶

AIA 讓愛守護推廣活動 (2026年第三季)

2026年7月1日

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

• 1. 財富盈活儲蓄保險計劃

5年保費繳付期 – 高達35%保費回贈

推廣期: **2026年7月1日至8月31日 (2個月)**

a) 降低最低保費要求
由100,000美元 降至 **50,000美元**

b) 保費回贈推廣

財富盈活儲蓄保險計劃 (5年保費繳付期) 保費回贈						
基本計劃 年度化保費 (美元)	一般優惠			友得揀IVS優惠>		
	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達
50,000起 – 少於100,000	23%	+3%	26%	25%	+3%	28%
100,000起 – 少於200,000	26%		29%	28%		31%
200,000起 – 少於1,000,000	28%		31%	30%		33%
1,000,000 或以上	30%		33%	32%		35%

有關額外優惠的細則及注意事項，請參閱下頁。

有關IVS銷售策略(如適用)詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

[AIA – PUBLIC]

• 2. 財富盈活儲蓄保險計劃

一次性繳付保費 – 高達7%保費折扣

推廣期: **2026年7月1日至8月31日 (2個月)**

a) 降低最低保費要求
由1,000,000美元 降至 **500,000美元**

b) 保費折扣推廣

財富盈活儲蓄保險計劃 保費折扣 (一次性繳付保費)	
基本計劃 一次性繳付保費金額 (美元)	高達**7%**保費折扣
500,000起 – 少於600,000	3%
600,000起 – 少於1,000,000	4%
1,000,000起 – 少於2,000,000	5%
2,000,000起 – 少於3,500,000	6%
3,500,000或以上	7%

注意事項：

1. 須於2026年11月30日或之前繕發。
2. 保費折扣(一次性繳付保費)：於保單繕發時獲享保費折扣。
3. 友得揀IVS優惠與此優惠相同。
4. 只可以基本計劃形式投保。
5. 適用於所有貨幣之一次性繳付保費保單(即美元、港元及澳門幣(只適用於澳門繕發的保單))。若保單以美元以外的貨幣繕發，請參閱條款及細則有關其他貨幣適用之保費金額。

有關IVS銷售策略(如適用)詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

[AIA – PUBLIC]

• 3. 環宇盈活儲蓄保險計劃

5年保費繳付期 – 高達35%保費回贈

推廣期: **2026年7月1日至8月31日 (2個月)**

環宇盈活儲蓄保險計劃 (5年保費繳付期) 保費回贈						
基本計劃 年度化保費 (美元)	一般優惠			友得揀IVS優惠>		
	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達
少於10,000	5%	+3%	8%	7%	+3%	10%
10,000起 – 少於30,000	13%		16%	15%		18%
30,000起 – 少於50,000	19%		22%	21%		24%
50,000起 – 少於100,000	23%		26%	25%		28%
100,000起 – 少於200,000	26%		29%	28%		31%
200,000起 – 少於1,000,000	28%		31%	30%		33%
1,000,000 或以上	30%		33%	32%		35%

有關額外優惠的細則及注意事項，請參閱下頁。

有關IVS銷售策略(如適用)詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

回「優惠一覽」

[AIA – PUBLIC]

• 4.「盈御多元貨幣計劃 3」

5年 / 10年保費繳付期 – 高達35%保費回贈

推廣期: **2026年7月1日至8月31日 (2個月)**

「盈御多元貨幣計劃3」(5年 / 10年保費繳付期) 保費回贈						
基本計劃 年度化保費 (美元)	一般優惠			友得揀IVS優惠>		
	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達
少於10,000	5%	+3%	8%	7%	+3%	10%
10,000起 – 少於30,000	13%		16%	15%		18%
30,000起 – 少於50,000	19%		22%	21%		24%
50,000起 – 少於100,000	23%		26%	25%		28%
100,000起 – 少於200,000	26%		29%	28%		31%
200,000起 – 少於1,000,000	28%		31%	30%		33%
1,000,000 或以上	30%		33%	32%		35%

有關額外優惠的細則及注意事項，請參閱下頁。

有關IVS銷售策略(如適用)詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

回「優惠一覽」

[AIA – PUBLIC]

預繳保費保證優惠息率推廣優惠

限額優惠

推廣期: 2026年7月1日至2026年7月31日 (須於2026年9月30日或之前繕發)

- 如客戶於推廣期內成功投保指定儲蓄保險計劃，並於投保時指定期間內預繳基本計劃指定年期保費，合資格新保單*之預繳保費^於預繳保費利息期⁺內可尊享**保證優惠年利率高達4.3%**。

指定儲蓄保險計劃	預繳保費期	預繳保費保證優惠年利率	
		基本計劃的年繳保費	
		少於200,000美元	200,000美元或以上
• 「盈御多元貨幣計劃3」 • 環宇盈活儲蓄保險計劃 • 財富盈活儲蓄保險計劃 (只限5年保費繳付期之美元保單)	**1年** (註：投保時須繳付**2年**的總保費，其中包括首年保費及1年預繳保費。)	**4.3%**	
	4年 (註：投保時須繳付**5年**的總保費，其中包括首年保費及4年預繳保費。)	**3.8%**	**4.0%**



* 須於**投保時**選擇年繳保費模式及預繳保費選項(包括預繳保費期)，並符合此優惠之所有條件。

^ **預繳保費**指：

預繳保費期	**預繳保費**
1年	基本計劃第2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年	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。

⁺ **預繳保費利息期**指：

預繳保費期	**預繳保費利息期**
1年	由利息生效日起的首個保單年度。
4年	由利息生效日起的首4個保單年度。

注意：

1) **客戶必須於投保時選擇「預繳保費選項」**(包括預繳保費期)。如於保單繕發後要求重新選擇「預繳保費選項」及/或轉換預繳保費期，將不被接受。

2) 財務策劃顧問必須根據客戶實際需要而建議合適產品。如該產品屬於須要完成財務需要分析之產品，財務策劃顧問必須於進行產品推介/銷售前與客戶完成相關之財務需要分析。財務策劃顧問應由客戶自行決定是否參與此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、預繳保費選項及預繳保費期) 。

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)。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260709

[AIA – PUBLIC]

PIR 3 記得

- **記得** 為客戶選擇正確推廣優惠
- **記得** 在限期內繳交正確款項（請同時確保匯率差額）
- **記得** 當客戶選擇預繳 UNI 將會按照客戶當下繳付的總金額 展開審批流程

以下例子之預繳保費期為 1 年：

特別要求
☑ 本人現申請「預繳保費保證優惠息率推廣優惠」及預繳基本計劃 1年 年繳保費。 （註：一筆過繳付的總保費為 2 年，其中包括首年保費。）

以下例子之預繳保費期為 4 年：

特別要求
☑ 本人現申請「預繳保費保證優惠息率推廣優惠」及預繳基本計劃 4年 年繳保費。 （註：一筆過繳付的總保費為 5年 ，其中包括首年保費。）

溫馨提示：
請於遞交申請前，在預覽版面核對，是否已成功選擇「預繳保費選項」(包括預繳保費期)。

[1]總基本保費的定義:
(i) 累計年度化保費; 或
(ii) 累計年度化保費 + 累計所有整付保費 + 累計預繳保費

保單持有人的[1]總基本保費 (以美元計算)		[4]保費組別	財務文件要求	
[2]累計年度化保費; 或	[2]累計年度化保費 + [3]累計所有整付保費 +[4]累計預繳保費		收入群體 (包括營運公司)	非收入群體 (家庭主婦/學生/退休人士/無業)
5,001 – 220,000	20,001 – 360,000	保費組別一	- 須於投保申請書上填寫收入及淨流動資產的確實數目及完成財務需要分析表格	- 填寫財富來源聲明書; 或 - 財政問卷
220,001 – 999,999	360,001 – 999,999	保費組別二	- 填寫財富來源聲明書,或財政問卷（適用於傳統產品及投資相連壽險計劃）; 或 - 填寫財政問卷（適用於「財富系列」壽險計劃）;及 - 公司註冊調查及物業註冊調查（如適用，適用於所有產品）	
1,000,000 或以上	1,000,000 或以上	保費組別三	- 填寫財富來源聲明書; 或財政問卷; 及 - 公司註冊調查 (如適用); 及 - 需提供最新物業注冊調查或房產証(如適用); 及 - 收入/資產證明	

。2) 就投保時只收妥首年保費而預繳保費於保單繕發後3個月內收妥並存入現金儲備金戶口內而言，優惠利息將根據從我們收到客戶全數繳交第2年保費當日(「利息生效日」)至第1個保單週年日而計算。

[AIA – PUBLIC]

• 11.「愛伴航」保險計劃2系列

高達21個月保費回贈

推廣期: **2026年7月1日至8月31日 (2個月)**

「愛伴航」保險計劃2系列 (25年保費繳付期) (包括AIA健康系列) 保費回贈 (每張合資格保單)					
保費繳付方式	基本計劃 年度化保費（美元）	基本優惠	額外優惠1 同一保單持有人 成功投保 **指定儲蓄保險計劃^**	額外優惠2 同一保單持有人 成功投保 **指定醫療保險計劃∞**	總優惠 合共
1) 只繳付定期保費	少於4,000	3個月	+3個月	+2個月	高達**8**個月
	4,000起 – 少於8,000	3.5個月			高達**8.5**個月
	8,000或以上	4個月			高達**9**個月
2) 同時繳付定期保費及額外保費	少於4,000	8個月	+7個月	+5個月	高達**20**個月
	4,000起 – 少於8,000	8.5個月			高達**20.5**個月
	8,000或以上	9個月			高達**21**個月

注意：「愛伴航」保險計劃2系列之保費回贈[包括1) 只繳付定期保費，及 2) 同時繳付定期保費及額外保費]只根據其保單的**定期保費**的金額而計算，並**不包括**額外保費之金額(如有)。

有關IVS銷售策略(如適用)詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

回「優惠一覽」

[AIA – PUBLIC]

AIA U+ | HEALTH FACULTY

現場名額已滿
現開放線上直播報名
*線上直播提供普通話即時傳譯

1 全心為客 堅守使命 BEYOND NUMBER ONE

危疾定義標準化知多D

7月17日（星期五）

3:00PM – 5:00PM

線上直播

重點內容

- 香港保險業聯會 –
  《危疾定義標準化最佳行業準則》簡介
- AIA危疾定義 vs 保聯統一的危疾定義
- 醫生分享 - 香港與內地危疾定義分別
- 精選危疾產品銷售分享
- 危疾理賠文件的準備要點

立即登入
iAcademy報名



報名路徑：iAcademy > 課程與遙距 > 財務策劃顧問培訓FP training > 健康保障學院 Health Faculty

(登入連結將於7月15日發送給成功報名同事)

危疾產品





















單次 或 多重危疾賠償		智護癌症保 CCE	守康易危疾保 EGCE	「進添」計劃 - 癌症保障 LUP	簡護危疾保 SCE	泰然安心保2 ECP2*	簡繳・愛伴航 EOYS	多重安心保2 MCP2*	進泰安心保2 PCP2*	愛伴航2 OYS2	多重智倍保 SEU*	「自在自選」危疾保 AA
		單次		多重 只限癌症	單次		多重	多重	單次	多重		按所選保障類別
危疾	癌	✓ 指定4個位置	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	心臟病、中風		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	其他			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
早期危疾	原位癌	✓ 指定3個位置			✓	✓ (女性原位癌)		✓ (女性原位癌)	✓	✓	✓	✓
	「通波仔」				✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓
	於頸動脈進行血管成形術 (Angioplasty)				✓				✓	✓	✓	✓
	其他	✓ 指定1個位置早期惡性腫瘤			✓				✓	✓	✓	✓
嚴重兒童疾病					✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓

以上資訊並非完整，也不包含所有產品資訊。有關完整詳細資訊，請參閱產品小冊子。

*只適用於香港

[AIA – PUBLIC]

• 15. AIA延期年金計劃 2

20%保費回贈

推廣期: **2026年7月1日至8月31日 (2個月)**

AIA延期年金計劃2*# (年度化保費5,000美元或以上) 保費回贈	**20%** (每張合資格保單)

NEW!



注意事項：

1. 須於2026年11月30日或之前繕發。
2. 友得揀IVS優惠與一般優惠相同。
3. 保費回贈安排：

第1個保單週年日	5%
第2個保單週年日	5%
第3個保單週年日	5%
第4個保單週年日	5%

4. 友得揀IVS優惠與此優惠相同。
5. 此保費回贈優惠不可與其他推廣優惠同時使用（包括但不限於電子保費優惠券， 及/或透過AIA僱員保險購買計劃（EIPP）投保AIA延期年金計劃2所享有之推廣優惠，如適用）。電子保費優惠券不適用於AIA延期年金計劃2。

#只適用於香港。
*只可以基本計劃形式投保。
>客戶須於(i)2026年6月30日及投保時仍為現有友邦強積金／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。營業同事須於iPoS投保時，前往「特別要求」頁面，並剔選「友邦退休金／強積金／團體保險成員」欄目，以獲取優惠。

註：電子保費優惠券不適用於AIA延期年金計劃2。

有關IVS銷售策略詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

回「優惠一覽」

[AIA – PUBLIC]

13. 指定醫療保障計劃

高達8個月保費回贈

推廣期: 2026年7月1日至8月31日 (2個月)

指定醫療保障計劃	一般優惠			友得揀IVS優惠>		
1. AIA自願醫保標準計劃#@ 2. AIA自願醫保靈活計劃#@ 3. AIA自願醫保尊耀計劃#@ 4. 「尊耀」醫療計劃^@ / 「尊耀明珠」醫療計劃@ 5. AIA自願醫保睿選計劃#@ 6. 「睿選」醫療計劃^@ / 「睿選明珠」醫療計劃@	基本優惠	額外優惠 同一保單持有人成功投保指定保險計劃^	總優惠 合共	基本優惠	額外優惠 同一保單持有人成功投保指定保險計劃^	總優惠 合共
	5個月	**+2**個月	高達 **7**個月	**6**個月	**+2**個月	高達 **8**個月

^指定保險計劃
1. 環宇盈活儲蓄保險計劃 (只限5年保費繳付期)*
2. 「盈御多元貨幣計劃3」(只限5年 / 10年保費繳付期) *
3. 財富盈活儲蓄保險計劃 (只限5年保費繳付期)*
3. 「愛伴航」保險計劃2系列*
4.「簡緻•愛伴航」保險計劃*

「愛伴航」保險計劃2系列包括「愛伴航」保險計劃2，及「愛伴航 - 首護摯寶」保險計劃2。

@可以基本計劃形式獨立投保或作附加契約　　*只可以基本計劃形式投保
#只適用於香港。有關完整產品資料，請參閱aia.com.hk。　　^只適用於澳門

> 客戶須於(i)2026年6月30日及投保時仍為現有友邦強積金 / 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。營業同事須於iPoS投保時，前往「特別要求」頁面，並剔選「友邦退休金 / 強積金 / 團體保險成員」欄目，以獲取優惠。

額外優惠：
只適用於客戶以同一保單持有人身份於推廣期內成功投保指定醫療保障計劃及指定保險計劃，而指定醫療保障計劃保單及指定保險計劃保單均須於2026年11月30日或之前繕發。如符合此要求，其指定醫療保障計劃保單將可獲得額外優惠1。額外優惠1只適用於指定醫療保障計劃保單而並不適用於指定保險計劃保單。

注意事項：
1. 指定醫療保障計劃(包括基本計劃、附加契約、AIA健康系列及明珠系列，如適用)。
2. 保費回贈適用於每張合資格指定醫療保障計劃保單，並以**8個月**為上限。
3. 須於2026年11月30日或之前繕發。
4. 保費回贈安排：

第1個保單週年日	3 個月
第2個保單週年日	最多3 個月(如適用)
第3個保單週年日	餘下之保費回贈 (如適用)

有關IVS銷售策略(如適用)詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

回「優惠一覽」

[AIA – PUBLIC]

醫療產品

	「三高」客戶	關注癌症保障客戶	大眾客戶群						中產客戶群		高端客戶群	
												
	「都市三保」醫療危疾保障 MT	癌症全方位保障3 CG3	「大灣醫薈通」門診計劃 (GBAOP)	AIA自願醫保標準計劃 AVS	AIA自願醫保靈活計劃 AVF	特級「健康之寶」2 SGH2	全程守護健康保 HJG	AIA自願醫保睿選計劃 AVSW	嚴重疾病醫療保障 SMR	AIA自願醫保尊耀計劃 AVPU	至尊醫療5 CEO5	極臻•至尊醫療 OPCEO
計劃類別	主要項目不設分項限額		門診服務直接由醫療網絡提供	設分項限額				主要項目不設分項限額				
地域保圍	全球		香港、澳門及指定大灣區城市	全球				亞洲	亞洲	亞洲 / 全球 (美國除外)	全球 / 全球 (美國除外)	全球 / 全球 (美國除外)
病房級別	普通房 / 標準私家房	半私家房	-	不限	普通房 / 半私家房 / 標準私家房			香港及澳門*：普通房/半私家房 中國大陸*：半私家房/標準私家房	香港、澳門及中國大陸：半私家房 其他地區：標準私家房		標準私家房	標準私家房

*受醫療服務提供者選擇限制， 更多詳請參閱AIA自願醫保睿選計劃產品小冊子

[AIA - Public]

全保理財方案，
成就長遠發展

C Critical illness 危疾保障
A Accident 意外保障
L Life 人壽保障
M Medical 醫療保障

持續帶動客戶
掌握及配置
全方位保障



做到月月
Active及
持續提供
優質服務

完成CB要求
(業績、活動量、續保率)
賺取被動收入

持續成為
MDRT

守護·保障·承諾·使命

全心為客，賺一世真回報

續保佣金花紅(CB)
你應得的被動收入！



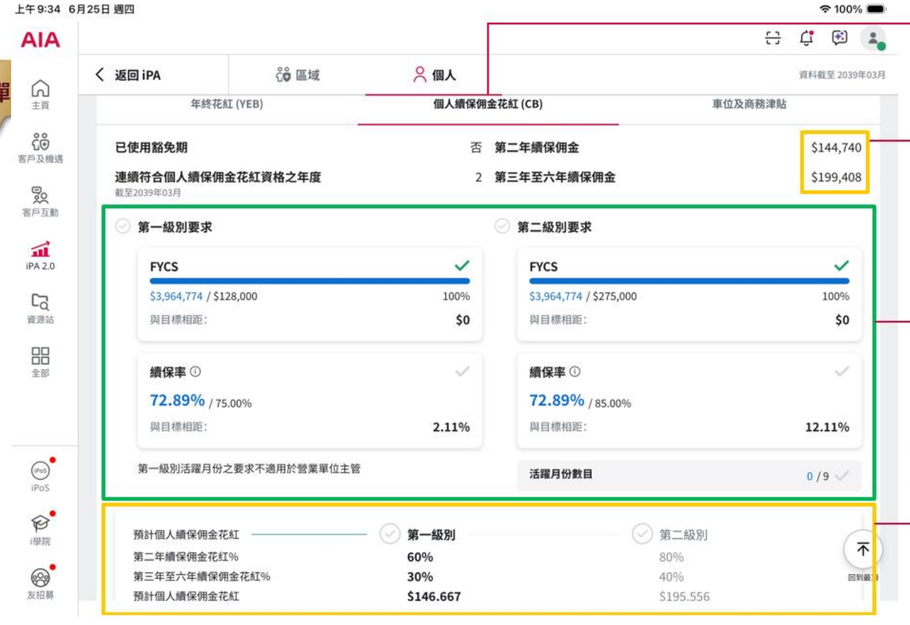
個人續保佣金花紅 Career Benefit (CB) - 適用於財務策劃顧問

要求	第一等級 (Level 1)	第二等級 (Level 2)
首年佣金積分 (FYCS)要求	達到 HKD 128,000 或以上	達到 HKD 275,000 或以上
活動量要求	銷售年度內完成: 24張人壽保單	如在本銷售年度內合約生效的財務策劃顧問: 9張人壽保單
	• 在銷售年度的任何9個月內，每月銷售至少1張獲批核的人壽或團體保險業務保單	
續保率	續保率 維持不少於75%	續保率 維持不少於85%

平均一個月2張單

百分比 連續符合個人續保佣金花紅資格之年度	第一等級 第2年續保佣金	第一等級 第3至第6年續保佣金	第二等級 第2年續保佣金	第二等級 第3至第6年續保佣金
第1至第5年	60%	30%	80%	40%
第6至第10年	70%	35%	90%	45%
第11年及往後	80%	40%	100%	50%

$1續保佣金 = $1續保佣金花紅



3. 選擇個人續保佣金花紅 (CB)

CB計算 (續保佣金 x 續保佣金%)

$55,452 x 80% + 41,310 x 40% (第二級別)
=$60,885

CB要求 (分為級別一/二)

- FYCB (128K / 275K)
- 續保率 (75% / 85%)
- 活躍月份 (9)
- 保單數目 (24)

活躍月最重要，時間過咗追唔返!

CB花紅 (第二級別)

首兩個月，CB花紅已超過$6萬
去到年尾花紅更豐厚!!

BONUS

[AIA – PUBLIC]

全心為客
堅守使命
保單．承諾．使命
BEYOND NUMBER ONE

[2026 CEO Club]
薈萃頂尖．共逐巔峰

2026 CEO Club 薈萃頂尖・共逐巔峰

震撼推出威尼斯之旅！

全心為客 堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽	競賽對象	競賽日期	級別基本要求	獎賞
榮耀相映・威尼斯傳奇之旅	所有營業單位主管及財務策劃顧問	2026年7月至9月 (3個月)	達 [1] FYCS HK$1,200,000，及 [2] 75% 續保率 [經特別計算後，實際達標業績可低至HK$1,080,000]	獲邀出席「榮耀相映・威尼斯傳奇之旅」及 於慶祝晚宴特別嘉許 (如適用)
FYC x Active 爆發賞		2026年7月至8月 (2個月)	方法1：達 [1] FYCS HK$65,000及 [2] 75% 續保率 及 [3] 2個月活躍 [經特別計算後，實際達標業績可低至HK$61,750] 方法2：達 [1] FYCS HK$85,000及 [2] 75% 續保率 及 [3] 1個月活躍 [經特別計算後，實際達標業績可低至HK$80,750]	實際FYCS之3%作現金花紅； 達標的MDRT「新勢力」成員可獲額外HK$500現金獎賞
AIA年終經典大型活動限時挑戰賽		2026年7月至8月 (2個月)	5張保單	門票2張
			8張保單	門票6張
			達成上述保單數目的MDRT「新勢力」成員	額外門票1張
			達成上述保單數目及最少1張全方位保障產品保單	額外門票1張
活力同行		2026年7月至9月 (3個月)	達成活躍營業代理	每完成1個月活躍，公司代每位活躍營業代理捐出$10予慈善機構 同事亦可獲發電子證書乙張
			以上述競賽成為捐款額首3名的區域	獲邀出席AIA專屬義工活動

✨7月雙倍計算 加速達標🚀

備註：

7月內繕發保單之FYCS可作2倍計算於榮耀相映・威尼斯傳奇之旅 (個人基本競賽要求) 及FYC x Active 爆發賞

- 以個人業績達標之以下競賽獎賞不可同時兼得，以較高獎賞級別為準 (以下由高至低排列)：
  - 榮耀相映・威尼斯傳奇之旅
  - FYC x Active 爆發賞
  - AIA年終經典大型活動限時挑戰賽
- 有關以上競賽詳情，請參閱通告A260733。

守護・保障・承諾・使命

AIA

AIA年終經典大型活動限時挑戰賽

全心為客
堅守使命
保單．承諾．使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽資格：所有財務策劃顧問及營業單位主管 (以個人業績計算)
競賽期： 2026年7月至8月 (2個月)

競賽規則及獎項：
於競賽期內獲繕發**指定保單數目**，即可獲相應數目之**AIA 年終大型活動門票**。

(1) 完成指定保單數目的**MDRT「新勢力」成員**，或
(2) 完成指定保單數目並於競賽期內獲繕發**最少1張全方位保障產品保單**
更分別可獲**額外1張**門票！

級別	競賽要求：保單數量	AIA 年終大型活動門票
1	5張	2張
2	8張	6張

備註：
- MDRT「新勢力」成員包括 (1) 在2024 - 2026 年加入的新晉財務策劃顧問或 (2) 於2025年首次成為MDRT 2026的財務策劃顧問。
- 級別1至2之獎賞不可同時兼得，以較高者為準。**每位營業同事可獲之門票上限為8張。**
- 計算全方位保障產品保單數目時只計算所有保單產品之基本計劃，不包括附加契約。
- 以個人業績達標之以下競賽獎賞不可同時兼得，以較高獎賞級別為準 (以下由高至低排列)：
    - 榮耀相映．威尼斯傳奇之旅
    - FYC × Active 爆發賞
    - AIA年終經典大型活動限時挑戰賽
- 有關以上競賽詳情，請參閱通告A260733。

守護·保障·承諾·使命

AIA

FYC × Active 爆發賞

全心為客 堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽資格：所有財務策劃顧問及營業單位主管 (以個人業績計算)
競賽期： 2026年7月至8月 (2個月)

競賽規則及獎項：
完成指定競賽要求，即可透過以下其中一種方法按**實際FYCS**獲得**3%花紅**；完成競賽要求的**MDRT「新勢力」成員**可獲額外**HK$500**現金獎賞。
特別計算：**7月**內繕發保單之FYCS可作**2倍**業績計算 (上限為業績要求的5%)。

方法	競賽要求 (需同時符合以下要求)			基本現金獎賞
	包含特別計算之首年佣金積分 (FYCS)	活躍月份	續保率	
1	HK$65,000 [經特別計算後，實際達標業績可低至HK$61,750]	2個月	75%	競賽期內實際FYCS 3%花紅
2	HK$85,000 [經特別計算後，實際達標業績可低至HK$80,750]	1個月		

備註：
- 營業同事只可透過其中一種方法獲得1次獎賞。**每位營業同事於基本現金獎賞可獲之獎賞上限為HK$20,000，連同額外現金獎賞之總上限為HK$20,500。**
- **7月**內繕發保單之FYCS可獲**2倍**業績計算，而上限為業績要求FYCS的5% (如方法1上限為FYCS HK$3,250，方法2上限為FYCS HK$4,250)。 有關特別計算只用作計算業績要求，有關花紅則以實際完成之FYCS計算。
- MDRT「新勢力」成員包括 (1) 在2024 - 2026 年加入的新晉財務策劃顧問或 (2) 於2025年首次成為MDRT 2026的財務策劃顧問。
- 以個人業績達標之以下競賽獎賞不可同時兼得，以較高獎賞級別為準 (以下由高至低排列)：
  - 榮耀相映，威尼斯傳奇之旅
  - FYC × Active 爆發賞
  - AIA年終經典大型活動限時挑戰賽
- 有關以上競賽詳情，請參閱通告A260733。

榮耀相映．威尼斯傳奇之旅

競賽資格：所有財務策劃顧問及營業單位主管
競賽期： 2026年7月至9月 (3個月)

基本競賽規則及獎項：
完成指定要求，將獲邀出席「榮耀相映．威尼斯傳奇之旅」。

- **第一部分：以個人業績計算**

於競賽期內達到**HK$1,200,000**計算福利之首年佣金 (FYCS，包含特別計算) 及 75% 續保率，將獲邀出席「榮耀相映．威尼斯傳奇之旅」！
特別計算：於**7月**內繕發保單之FYCS可作**2倍**業績計算於基本競賽要求 (上限為業績要求的10%)。
[經特別計算後，實際業績要求可低至**HK$1,080,000**]

競賽要求 (需同時符合以下要求)		獎賞
包含特別計算之首年佣金積分 (FYCS)	續保率	獲邀出席「榮耀相映．威尼斯傳奇之旅」
HK$1,200,000 [經特別計算後，實際業績要求可低至**HK$1,080,000**]	75%	• 來回團體機票(經濟客位)1張 • 單人房(5日4夜)

守護·保障·承諾·使命

榮耀相映．威尼斯傳奇之旅

競賽資格：所有財務策劃顧問及營業單位主管
競賽期： 2026年7月至9月 (3個月)

全心為客 堅守使命
保單．承諾．使命
BEYOND NUMBER ONE

基本競賽規則及獎項：
完成指定要求，將獲邀出席「榮耀相映．威尼斯傳奇之旅」。

- **第二部分：區域/營業組別業績排名賽**

完成指定競賽排名要求，將獲邀出席「榮耀相映．威尼斯傳奇之旅」；**頂尖傑出區域 (PGDOY)之區域總監更獲特別豁免排名要求，只需達到競賽之最低要求**，即可獲邀出席！

競賽組別		競賽要求 - 以相應競賽組別作排名					獎賞
		計算業績	實際首年佣金積分 (FYCS) 最低要求	實際首年佣金積分 (FYCS) 較去年同期之 增長率最低要求	競賽要求	排名	獲邀出席「榮耀相映．威尼斯傳奇之旅」
(1)	頂尖傑出區域 (PGDOY)	區域業績	HK$12,500,000	+25%增長	實際 首年佣金積分 (FYCS)	名額不限	• 來回團體機票(經濟客位)1張 • 單人房(5日4夜)
(2)	超級傑出區域 (SGDOY)		HK$1,500,000			首3名	
(3)	傑出區域 (GDOY)						
(4)	最佳區域 (DOY)						
(5)	營業單位主管	營業組別業績		不適用		首10名	

2027友邦保險財務策劃顧問持股計劃 (ASPP)

爭入Top Rank🚀，分享AIA增長成果💵

競賽資格：所有財務策劃顧問(以個人業績計算)及營業單位主管(以個人業績計算或以營業組別業績計算)
競賽期： 2026年7月至11月 (每月為一個競賽期，每一位營業同事最多只會獲得ASPP資格一次)

競賽規則及獎項：
以以下類別計算，於每個競賽期內以**首年佣金積分 (FYC Score)** 或 **全方位保障產品(TP) FYC**達到以下指定排名，可獲**2027友邦保險財務策劃顧問持股計劃 (ASPP) 資格**：

類別	新晉財務策劃顧問	2026卓越顧問	財務策劃顧問		營業單位主管
計算業績	個人業績				營業組別業績
獲繕發之業績類別	首年佣金積分 (FYC Score)			全方位保障產品(TP) FYC	首年佣金積分 (FYC Score)
排名 (每個競賽期)	首10名	首10名	首230名	首10名	首50名
獎賞	得獎者認購每兩股供款股份，可以每股US$1之代價配對1股，配股將於3年歸屬期後 (即2030年5月)^發放予得獎者				
供款	個人總FYCS (由2026年7月1日至11月30日)之24% (5個月)			個人TP FYC (由2026年7月1日至11月30日)之24% (5個月)	直屬營業組別總FYCS (由2026年7月1日至11月30日)之12% (5個月)
最低供款*	HK$1,800				
最高供款	HK$150,000				

備註：
- ^實際發放日期以公司安排為準。
- *如得獎者之最終可供款額低於訂明之最低供款額，得獎者將 不獲 2027友邦保險財務策劃顧問持股計劃 (ASPP) 資格。
- 詳情請參閱通告A260725。

守護·保障·承諾·使命

善用世界級優勢
吸引優秀人才精英

2026 我們快速抓住招募新機遇

健康長久好生活

自 2025 年 12 月成為市場招募第一，已連續 6 個月保持新招募人數市場第一

2025

量

TTPS/QMAS/IANG 佔 **40+%**
進入金融行業的 TTPS
有 **2 成**選擇 AIA

質

高才通平均月收入：**6 萬 8 千**
高出市場 70%

2026

人才市場調整

- IANG & 學生簽證獲批個案 **+24%**
- 高才通獲批個案比上年同期下跌

入職新趨勢

1. 學生簽證入職 **1.5 倍**增長
2. 46 歲以上新招募增加 **17%**
3. 行家人才的招募

2026 (Jan-May)

首半年我們快速反應：

1. 非本地留學生獎學金計劃
2. 行業招募獎賞
3. 頂尖企業家計劃
4. 「全民皆招」招募獎金

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

2026 年「全民皆招」招募獎金

詳情請參閱通告 A260652

競賽日期：2026年 6 月至 9 月 (4個月)

競賽資格：所有營業單位主管、UM / AUM、財務策劃顧問（以直接招募計算）

競賽規則及獎賞： 每名於競賽期內入職 （以合約生效月份計算） 的合資格新招募如達到相關競賽要求，其合資格招募者將獲得獎賞，詳情如下：

等級	符合資格計算期 (適用於新招募)	要求		獎金 (適用於招募者)	獎金預計發放日期 (適用於招募者)
I	首兩個合約月	一個活躍月份	85% 續保率	HK$1,000	達標新招募之第五個合約月
II	首三個合約月	完成A動力首輪挑戰要求		HK$4,000	
III	2026年12月31日或之前	達到並登記 MDRT/ COT/ TOT 2027會員		HK$15,000	2027 年 6 月

如招募者有多於一位新招募符合以上其中一項等級，該招募者的**總獎金將乘以1.2倍**計算。

- 新招募**不包括**財務策劃實習生、重新加入AIA的財務策劃顧問、新晉營業單位主管、符合「行業招募特別獎金」競賽資格的行業招募 (請參閱通告: A260420)。
- 招募者若為AUM/ UM/ 財務策劃顧問，其 2026 年度個人業績必須達到不少於港元 $128,000 首年佣金積分 (FYC Score) 方能符合獲得等級 III 獎金的資格；合約生效日期少於一年的招募者，上述 FYCS 要求將按比例但不少於3個月計算。
- 各等級的獎賞可同時兼得。以下假設同一位招募者有 3 位新招募為例：

新招募	等級 I	等級 II	等級 III	獎金 (港元$) (適用於招募者)
甲	✓	✓	✓	$1,000+4,000+15,000 = $20,000
乙	✓	✓	X	$1,000+4,000 = $5,000
丙	✓	X	✓	$1,000+15,000 = $16,000
因多於一位新招募符合以上其中一項等級，該招募者的總獎金將乘以1.2倍計算				(20,000+5,000+16,000) **x 1.2 = $49,200**



全民招募 把握機會 獲取獎賞

全心為客 堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽	資格	競賽日期	競賽要求	獎賞
行業招募特別獎金 (A260420)	所有營業單位主管、AUM / UM 、財務策劃顧問	2026年 4月至9月 (6個月)	過去18個月份曾經在 IA 或 AMCM 登記，為保險公司、保險代理機構、保險經紀公司或銀行從事長期業務的持牌人士	第一賞 – 入職獎賞 招募計劃 (適用於行業招募) / 獎賞 (適用於招募者) 任何版本的STAR / Bank LOU招募計劃 – HK$20,000 其他招募計劃 – HK$5,000 第二賞 – 業績獎賞 (2026年12月31日或之前達到) MDRT 等級 (適用於行業招募) / 續保率 / 獎賞 (適用於招募者) 達到並登記 TOT 2027 會員 – 85% – HK$80,000 達到並登記 COT 2027 會員 – 85% – HK$40,000 達到並登記 MDRT 2027 會員 – 85% – HK$20,000
友邦精英學院非本地研究生獎學金計劃 (A260422)	持有效學生簽證並正在香港就讀全日制研究生 (即碩士生或以上) 課程，於競賽期內以 AIAPA 或 EDP身分入職	2026年 1月至9月 (9個月)	12月31日或之前達到要求可獲相關獎賞	等級 / 競賽要求 (MDRT / 保單數目 / 活躍月份 / 續保率) / 獎學金 1 – MDRT 2027 – 6張人壽保單或3個活躍月份 – 85% – HK$ 20,000獎學金 2 – COT 2027 – 6張人壽保單或3個活躍月份 – 85% – HK$ 40,000獎學金 3 – TOT 2027 – 6張人壽保單或3個活躍月份 – 85% – HK$ 80,000獎學金

詳情請參閱通告

廣東話版
「iDream友邦未來精英領袖體驗計劃」

即將推出

體驗頂級香港CBD寫字樓環境！
全新課程及公司配套，提前拓展未來發展事業方向
提升職場技能及探索理想未來
完成課程後，可獲得AIA正式實習證書，刷新履歷！



對象	全日制的大學或以上之學生 (2026及2027年畢業生優先)
報名日期	2026年6月24日 – 2026年8月24日
課堂語言	廣東話
名額	每班80人
日期	2026年8月27日, 28日 10:00 a.m. – 5:00 p.m.
地點	啟德協調道2號AIRSIDE 35樓, 培訓教室5-7 *報名成功後，將發送確認函予申請者，請於報名表上填寫正確聯絡方式及電郵地址
報名及申請方法	方法一: 使用「友邦未來精英領袖體驗計劃」專頁報名 https://www.aia.com.hk/zh-hk/premieragency/help-support/leadform.html 方法二: 直接使用網上報名表格: *請注意：填寫報名表格時，請在計劃類別一欄選擇「友邦未來精英領袖體驗計劃」。如參加者由友邦財務策劃顧問轉介, 請務必在申請表中填寫「招聘顧問編號」一欄, 否則我們將為學員系統配對營業單位主管。

Thank You