HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

CORPORATE SOLUTIONS
團體保險

CHAMP LEGENDZ
CHAMP ARCTERYZ

2026年9月8日

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

CS Team Support



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

EB

NEW Business



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



Leon Chan
Senior Principal
(852) 2203 0207
(852) 5333 1905
Leon.Chan@aia.com



Connie Ho
(852) 2100 1660
(852) 6680 5408
Connie-ky.ho@aia.com

RENEW Business



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

MPF



Ernest Poon
Principal
(852) 2203 0224
(852) 6163 2502
Ernest-tk.poon@aia.com



Cathy To
(852) 9636 8185
Cathy-KC.To@aia.com

CS 熱線 幫緊你 幫到你

中小企保單一般查詢
（成員人數少於50人）
熱線：2232 8118
電郵：hk.eb.enquiry@aia.com

套裝計劃新生意交單查詢
熱線：2200 6380
電郵：
hk.nb.packagesetup@aia.com

套裝計劃一般查詢
電郵：hk.eb.packaged@aia.com

MPF 查詢
熱線：2100 1828
MPF iPoS 熱線：2100 1898

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

CS – IVS Team



Winnie Fung
Head of Individual Voluntary Solutions
winnie-wy.fung@aia.com



May Leung
Head of IVS Business Development
May-YM.Leung@aia.com



Haden Tsang
(852) 9810 3351
Haden-hk.tsang@aia.com

CS 熱線 幫緊你 幫到你

中小企保單一般查詢
（成員人數少於50人）
熱線：2232 8118
電郵：hk.eb.enquiry@aia.com

套裝計劃新生意交單查詢
熱線：2200 6380
電郵：
hk.nb.packagesetup@aia.com

套裝計劃一般查詢
電郵：hk.eb.packaged@aia.com

MPF 查詢
熱線：2100 1828
MPF iPoS 熱線：2100 1898

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

團體保險的特點

僱員自選醫療保障 -「友心意2」*



計劃特點：
- ✓ 可攜式終身保障
- ✓ 受保已存在病症@
- ✓ 毋須醫療核保@@
- ✓ 家庭成員受保#
- ✓ 相宜保費
- ✓ 全面醫療保障##
- ✓ 特設延伸保障涵蓋指定癌症治療**

首個保單年度 9折保費折扣^

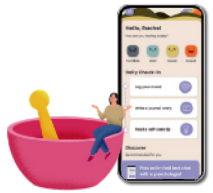
* 每位客戶一生只能受保於「友心意」醫療保障計劃系列一次。因此，如受保人或保單持有人曾受保於「友心意」醫療保障計劃2 (「友心意2」) / 「友心意」醫療保障計劃 / 「全程保醫療保障」及 / 或終止其保障，他 / 她不能再次受保。 @於AIA團體醫療保險計劃及/或「友心意2」下合共受保至少連續12個月，受保前已存在的疾病將於其後保障期得到「友心意2」的保障。 @@ 在指定的遞交申請時段內，如選擇申請高於受保人在 AIA 團體醫療保險計劃下所享的病房級別的計劃，須接受醫療核保。 # 如公司之AIA團體醫療保險計劃提供家屬保障(不包括自選家屬保障)。 ## 包括住院、深切治療、手術、精神疾病或神經疾病治療及先進診斷掃描(包括於門診進行的掃描)等。 **「友心意2」為腎臟透析及指定癌症治療提供合共高達45萬港元額外每年限額。 ^ 成員於以下指定時段內投保可享保費折扣：i) 新入職僱員及其家屬：於他們的AIA團體醫療保險計劃之保障生效日起60日內；或ii) 現有僱員及其家屬：於AIA團體醫療保險計劃的「保單週年日」起的60日內。此保費折扣適用於主要保障及附加門診保障(如有)的保費。為免生疑問，如在投保時並沒有同時申請主要保障及附加門診保障，在保單生效後申請的附加門診保障不會享有以上保費折扣。
註: 適用於擁有最少8名全職僱員的企業及受限於「友心意2」的公司參加指引及成員投保指引。請詳閱相關的產品資料，並在需要時諮詢獨立的專業意見。本計劃只可以基本計劃形式投保。

注意：若受保人同時受保於AIA團體醫療保險計劃及「友心意2」，而兩者的保單條款及 / 或理賠方式有區別，我們將根據AIA團體醫療保險計劃的保單條款及 / 或理賠方式，特別考慮及評估該「友心意2」理賠申請。在AIA團體醫療保險計劃會籍終止後 / 不受保於AIA團體醫療保險計劃，我們將根據「友心意2」的保單條款評估該理賠申請。

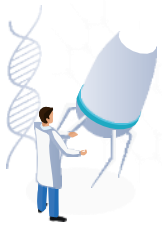
版權 © 2025, 友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司）。版權所有。
友邦機密及專利資料。嚴禁分發
[AIA - CONFIDENTIAL]

CS健康探索站 2.0

將篩查預防帶去客戶公司



心理健康App
MindAid



COMING SOON

甲狀腺結節AI測試



COMING SOON

超聲波
肝功能檢測



頭皮健康測試



指紋健康評估



COMING SOON

VR腦部健康檢測



COMING SOON

人工智能姿勢
分析





COMING SOON

面容識別評估

眼底分析
健康評估



時空穿梭
魔鏡





PENSION ▸ EB ▸ IVS

只供友邦香港內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶。

「友活力」工作坊

升級僱員職場活動，重新定義 AIA 成員尊屬禮遇

好處

- 提供增值服務
- 增加AIA辨識度
- 提升個人品牌
- 客戶費用全免

三大皇牌活動



智能眼底分析



中醫智能
健康評估



人工智能
頭髮及頭皮分析

備註: 有關以上詳情請參考 Memo A250437 及 A250786

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

「友活力」工作坊

「友活力」工作坊2025間所服務團險成員

2025 舉辦場次

161場

參與成員

10,686位

服務公司

100間

以上圖片均攝於2025年間舉辦的「友活力」工作坊

團體保險客戶專享

WorkWell with AIA:
全新免費心理健康平台

MindAid





情緒日誌

實時線上
心理支援

多媒體心理
健康小貼士

全港首創
免費且無限次
文字對談

團體保險客戶專享

立即登入AIA+ 體驗

由主頁底部點選

「健康全程」

▼

點擊

「MindAid」

適用於18歲或以上的團體保險成員及家屬



MindAid

行業領先

獲以下獎項

信報財經新聞 信健康 卓越大獎 EJ Health Awards of Excellence 2026

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution

[AIA – INTERNAL]

團體保險 AI 助理　提供人性化互動
重新定義客戶體驗標準

1ST MARKET

NEW

由 GenAI 驅動的助理
可於 AIA+手機應用程式上使用

支援
多語言對話

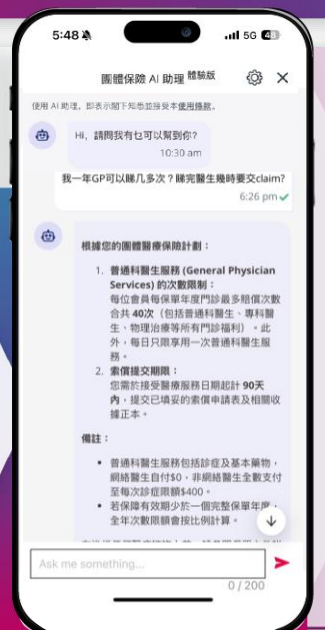
無縫客戶體驗



登入AIA+:

1. 於主頁底部點選「賬戶」
2. 點選團體保險保單下的「詢問AI助理」





1.　僱員福利資訊

即時回應有關僱員福利服務的查詢，提升服務效率

- 保障範圍（包括僱員及家屬）
- 索償狀態及記錄
- 醫療索償流程指引

2. 量身定制的人性化互動及支援多語言對話

根據保單細節提供準確、量身定制的答案，精通英語、繁體中文及簡體中文，貼合香港多元語言（包括中英混用）使用習慣

3. 多重問題處理

能夠在單一對話中流暢解答多個問題，無需重複提問，實現快速、直接的互動

版權 © 2026, 友邦保險（國
友邦機密及專利資料。嚴禁
[AIA - CONFIDENTIAL]

CS-IVS幫您業績達標！

詳情請於eAC參閱2025年會籍及獎賞手冊、2025年報酬及福利手冊

業績要求		CS-退休金 *個人業務*	CS-退休金 *企業業務*	CS-團體保險業務	StepUp 2 「友心意2」	ShieldUp 「友愛護」
MDRT 百萬圓桌	FYCC	✓ 實際首年佣金(FYC)	✓ 標準首年佣金(FYC)(新生意) 實際首年佣金(FYC)(增進業務)	✓ 標準首年佣金(FYC)(新生意) 實際首年佣金(FYC)(增進業務)	✓	✓
Career Benefit (CB) 個人續保佣金花紅	FYCB	✓ 實際首年佣金(FYC)	✓ 實際首年佣金 (FYC) (新生意及增進業務)	✓ 實際首年佣金 (FYC) (新生意及增進業務)	✓	✓
ACTIVE	開單活動量 [9個月]	3張=1張保單	1張	1張	1張	1張
	保單數目活動量 [24 張]	✗	1張	1張	1張	1張
Year End Bonus 年終花紅	FYCB	✓ 實際首年佣金(FYC)	✓ 實際首年佣金 (FYC) (新生意及增進業務)	✓ 實際首年佣金 (FYC)* (新生意及增進業務)	✓	✓
Club Memberships 會籍會員 (SSC/SMDC/ MDC/PMDC)	FYC C&A	✓ 實際首年佣金(FYC)	✓ 標準首年佣金(FYC)(新生意) 實際首年佣金(FYC)(增進業務)	✓ 標準首年佣金(FYC)(新生意) 實際首年佣金(FYC)(增進業務)	✓	✓
	保單總數	3張=1張保單	1張	1張	1張	1張

#團體保險標準首年佣金(Standard FYC)（每張保單為以 200,000 港元為上限）將用作釐定上述花紅水平；團體保險實際首年佣金(Actual FYC)將用於計算支付花紅的金額。

[AIA – INTERNAL]

友邦機密及專利資料。嚴禁分發。

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

度身設計計劃
(Tailor-made plan)

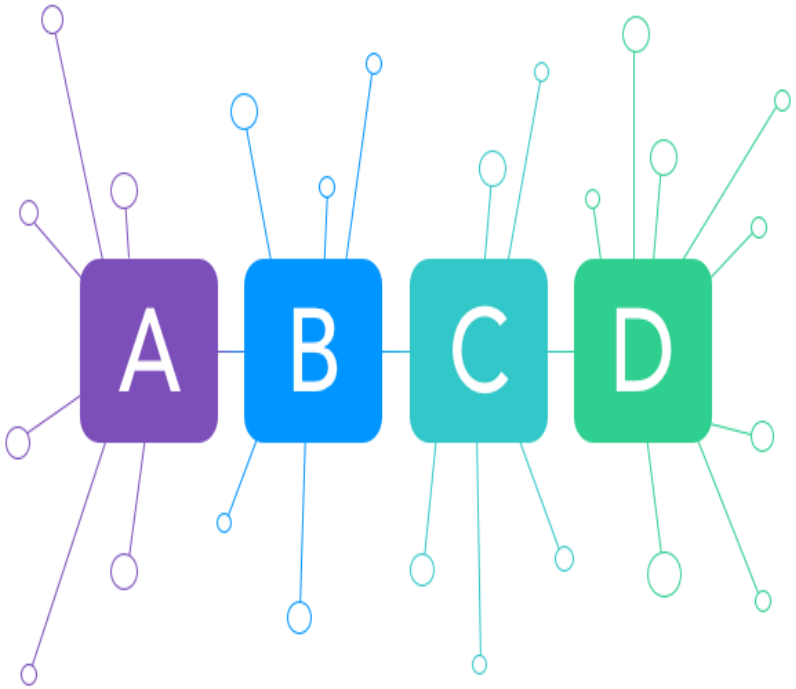
搜集資料報價: ABCD

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]
只供內部培訓使用

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

中小企套裝計劃
(SME Package Plan)

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 3
FLEXI CHOICE 3
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。

友邦機密及專利資料。嚴禁分發。

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

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，並在需要時諮詢僱員福利顧問的專業意見。

友邦機密及專利資料。嚴禁分發。

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

「顧」員意外保增強版

相宜保費

保費低至每天

HK$1.1[1]

保持活躍

1張GPA

都計

ACTIVE

佣金吸引

首年佣金

30%

1. 該每人每日之保費以計劃1B（20名僱員或以上）為例。保費乃根據所選的計劃及參加計劃的僱員人數計算。「顧」員意外保增強版只適用於職業等級1至4之人士，不同計劃可有不同的參加要求。

[AIA - INTERNAL]

GPA Choice Plus「顧」員意外保增強版

產品優點

- 僱員與公司同受惠
- 以低成本僱員福利招攬/挽留人才及為僱主、僱員帶來保障
- 意外賠償風險轉移至保險公司
- 保障亦可惠及僱員家屬
- 保障全面，由意外醫療費用、傷殘以至意外死亡保障
- 保費低至每人每日HK$1.10* (視乎所參加計劃及人數而定)
- 20名或以上全職僱員參加可享9折保費優惠
- 3名全職僱員起即可投保
- 可選擇家屬保障 (身故恩恤賠償除外)
- 職業等級一至四均享劃一保費
- 保費不會因索償情況按年增加



以3名僱員計算年費可低至$1,314仲有30%首年佣金

友邦機密及專利資料。嚴禁分發。

＊ 該每人每日之保費以計劃1B（20名僱員或以上）為例。保費乃根據所選的計劃及參加計劃的僱員人數計算。

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

「顧」員意外保增強版利益一覽表

計劃	保額（港元）		
	計劃1A / B	計劃2A / B	計劃3A / B
職業等級*	1至4	1至4	1及2
I. 個人意外保障			
意外死亡及傷殘賠償[1,2] 若受保成員於意外發生後180日內因受傷而死亡，或導致意外死亡及傷殘賠償保障一覽表內之任何一項創傷，我們將根據一覽表內所列的保額之百分比作出賠償（視乎情況而定）。 倘若該創傷並非屬於意外死亡及傷殘賠償保障一覽表內任何一項，我們將因應情況決定賠償（如有）的百分比。	300,000	600,000	1,200,000
永久完全傷殘賠償[1,3] 若受保成員於意外發生後180日內因受傷而導致永久完全傷殘，而狀況持續最少12個月，我們將於狀況持續期間作出高達保額100%的賠償，有關的賠償方式如下： • 於第13個月底開始，每月底支付相等於保額的1%，最長可達100個月 • 若受保成員身故，賠償將立即終止			
II. 雙倍賠償保障（額外）			
若意外在下列情況發生，引致受保成員確診任何一項受保創傷，我們將作出以上保障之雙倍賠償： • 當他們以付款乘客身份乘坐公共交通工具 • 當他們以行人身份於交通意外中受傷及/或受機動或動力車輛撞擊 • 於香港因自然災害造成之水浸或山泥傾瀉	300,000	600,000	1,200,000
III. 意外醫療開支賠償	最高限額（港元）		
若受保成員在意外當日起計52個星期內，須由註冊醫生或跌打醫師診治、住院或僱用註冊護士，我們將支付由該意外產生的所需合理及慣常費用。 包括： • 跌打（骨折治療） • 跌打（其他治療）	每意外10,000 每意外1,000 每意外500	每意外30,000 每意外1,000 每意外500	每意外50,000 每意外1,000 每意外500
IV. 環球緊急支援服務			
a. 緊急醫療運送	100%		
b. 運返遺體	100%		
c. 環球住院按金保障	高達60,000（每一旅程）		
d. 安排一名直屬家屬探望 （如受保成員需連續住院超過7日） - 來回經濟客位機票 - 住宿費	已包括 高達12,000（每一旅程）		

*請參閱本產品簡介第6頁之職業等級分類

「顧」員意外保增強版利益一覽表（續）

計劃	保額（港元）		
	計劃1A / B	計劃2A / B	計劃3A / B
職業等級*	1至4	1至4	1及2
IV. 環球緊急支援服務（續）	最高限額（港元）		
e. 送返兒童回原居地（未滿18歲之兒童） （如受保成員需住院，而與受保成員同行的子女未滿 18 歲且無人照顧） - 單程經濟客位機票 - 安排專人陪同返回原居地（如需要）	已包括 已包括		
f. 海外住院期間醫療監察及出院後的醫療護送	已包括		
g. 出院後酒店療癒	每天高達2,000（最多5天）（每一旅程）		
V. 身故恩恤賠償			
若受保僱員於保單生效期間不幸身故，我們將賠償此身故恩恤賠償（只適用於受保僱員）。	1,000	1,000	1,000

*請參閱本產品簡介第6頁之職業等級分類

年度保費表（港元）

未來保費會受持續的醫療通脹及此產品整體理賠情況影響。如有需要，我們會每年就保費作出覆核及相應調整。下列保費為根據受保成員人數為此保障應支付的首年保費，並不能視為實際未來所需支付的保費。我們會在每個保單年度終結前以書面通知保單持有人來年實際所需支付的保費。

準投保僱員人數（以保單生效日或隨後的保單週年日為準）	每名僱員或家屬	每名僱員或家屬	每名僱員
3至19名	計劃1A	計劃2A	計劃3A#
	438	955	1,576
20名或以上 9折優惠	計劃1B	計劃2B	計劃3B#
	394	860	1,418

#計劃不適用於家屬

友邦機密及專利資料。嚴禁分發。

[AIA – INTERNAL]

只供內部培訓使用

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

優惠推廣

CHAMP ARCTERYZ / CHAMP LEGENDZ專享三重賞 爆人爆數爆Case!

推廣期：2026年10月12日 至 11月30日

於推廣期內, 成功遞交團體保險套裝計劃^/ 度身訂造計劃





先賞: AIA嘉年華入場門票連 **10** 個代幣合共 **2** 張

又賞: 現金獎賞 HKD 350 (每區域名額 5+1個)*

再賞: 慶功午宴 @ AIA Building Stubb's Road
(最少5名同事開板)





Connie Ho
(852) 6680 5408
Connie-ky.ho@aia.com

透過CS iPos/或郵遞正本文件後，請通知 安排獎賞事宜。

數量有限，先到先得，送完即止！

^ 包括 FLEXICHOICE3, GPA CHOICE PLUS, PROMISE, TRAVEL PRO, PROTECT

獎勵計劃只適用於 **CHAMP LEGENDZ, CHAMP ARCTERYZ** 區域財務策劃顧問， 並需於推廣期內交齊文件。如有任何爭議，本公司保留最終決定權。

*開板最少需完成0.5宗個案, $350現金獎賞需要區域EB推廣大使自身完成最少0.5宗個案並提名最少1名，最多5名區域財務策劃顧問完成最少0.5宗個案。



2026 團體保險精英獎賞



獎賞1：新星現金獎賞

參加資格	所有於 2025 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日期間入職之香港及澳門營業同事
推廣期	2026 年 8 月 17 日 至 2027 年 1 月 31 日
獲獎資格及獎賞	於競賽期內，合資格營業同事達到以下要求，可獲 HK$1,000現金獎賞 • 成功完成最少 0.5 宗團體保險新生意 及 HK$20,000 團體保險新生意 ANP；及 • 保單生效日期須為 2026 年 8 月 17 日至 2027 年 1 月 31 日

詳情請參閱通告 A260850

獎賞2：活躍業績現金獎賞

參加資格	所有香港及澳門營業同事
推廣期	2026 年 8 月 17 日 至 2026 年 10 月 31 日
獲獎資格及獎賞	於競賽期內，符合以下要求之營業同事，每宗合格個案可獲 HK$3,000現金獎賞 • 成功完成最少 1 宗全新團體保險度身訂造計劃，該保單團體保險新生意 ANP 達 HK$100,000；及 • 保單生效日期須為 2026 年 8 月 17 日至 10 月 31 日


首爾
2027
企業業務海外會議



目的地： 韓國首爾（4 日 3 夜）
競賽日期： 2026 年 4 月 1 日至 2027 年 3 月 31 日（共 12 個月）

競賽項目一覽：

競賽級別+	合資格營業同事 / 獲取資格方法	競賽項目	
 **財務策劃顧問**	所有財務策劃顧問、營業主管及區域總監 – 以個人業績計算	**達標 100% 至 300% 即獲出席名額**	A：退休金（個人業務）/ B：退休金（企業業務） C：團體保險（新業務）/ D：團體保險（新生意 + 續保生意增長）
		排名賽	E：新晉財務策劃顧問（退休金 / 團體保險） F：IVS 友得揀營業精英排名賽 – 財務策劃顧問
 **營業主管**	所有營業主管（區域總監除外）– 以營業組別業績計算	**達標 100% 即獲出席名額**	A：退休金（個人業務）/ B：退休金（企業業務） C：團體保險（新業務）/ D：團體保險（新生意 + 續保生意增長）
		排名賽	F：IVS 友得揀營業精英排名賽 – 營業主管
 **區域總監**	所有區域總監或以上 – 以區域業績計算	**達標 100% 即獲出席名額**	A：退休金（個人業務）/ B：退休金（企業業務） C：團體保險（新業務）/ D：團體保險（新生意 + 續保生意增長）
		排名賽	F：IVS 友得揀營業精英排名賽 – 區域總監 G：最高增長區域排名賽–退休金牌照 H：最高增長區域排名賽–企業業務業績

+ 合資格競賽級別以截至 2026 年 8 月 1 日之公司紀錄計算。此日期後之任何級別升遷，將不獲計算於是次競賽之最終業績。例子：如營業同事於 2026 年 8 月 1 日之公司紀錄為財務策劃顧問；於 2027 年 1 月 1 日晉升為資深分區經理。惟此競賽只計算截至 2026 年 8 月 1 日之公司紀錄，故只能參與財務策劃顧問級別相關之競賽項目。

競賽項目及業績要求

C：團體保險（新生意）/ D：團體保險（新生意 + 續保生意）

100% 業績要求

競賽項目	競賽級別	競賽項目編號	得獎者必須於競賽期內符合下列每項最低要求			
			總新生意ANP (HK$)	總 ANP (HK$)	新團體保險保單數目	IVS保單數目
C. 團體保險新生意	財務策劃顧問 – 個人業績	C1	625,000	不適用	2	20
	營業主管 – 營業組別業績	C2	1,250,000		6	60
	區域總監 – 區域業績	C3	2,500,000		12	400
D. 團體保險新生意 + 續保生意增長	財務策劃顧問 – 個人業績	D1	不適用	1,875,000	1	20
	營業主管 – 營業組別業績	D2		3,750,000	4	60
	區域總監 – 區域業績	D3		7,500,000	8	400

競賽項目及業績要求

C：團體保險（新生意）/ D：團體保險（新生意 + 續保生意）

200% 業績要求（只適用於財務策劃顧問 – 個人業績達標資格）

競賽項目	競賽級別	競賽項目編號	得獎者必須於競賽期內符合下列每項最低要求			
			總新生意ANP (HK$)	總ANP (HK$)	新團體保險保單數目	IVS保單數目
C. 團體保險 新生意	財務策劃顧問 – 個人業績	C1	1,250,000	不適用	3	30
D. 團體保險 新生意 + 續保生意增長		D1	不適用	3,750,000	2	30

300% 業績要求（只適用於財務策劃顧問 – 個人業績達標資格）

競賽項目	競賽級別	競賽項目編號	得獎者必須於競賽期內符合下列每項最低要求			
			總新生意ANP (HK$)	總ANP (HK$)	新團體保險保單數目	IVS保單數目
C. 團體保險 新生意	財務策劃顧問 – 個人業績	C1	1,875,000	不適用	4	40
D. 團體保險 新生意 + 續保生意增長		D1	不適用	5,625,000	2	40



競賽項目及業績要求

E：新晉財務策劃顧問*排名賽

新晉營業同事是指於 2026 年 1 月 1 日起計，其首次加入 AIA 的時間不超過 24 個月之營業同事。

100% 退休金業績要求

競賽項目	競賽級別	競賽項目編號	得獎者必須於競賽期內符合下列每項最低要求			
			總個人業務 ANP (HK$)	總企業業務 ANP(HK$)	個人業務 個案數目	IVS 保單數目
退休金個人業務	首 3 名新晉財務策劃顧問 – 個人業績	E1	380,000	不適用	30	10
退休金企業業務	首 3 名新晉財務策劃顧問 – 個人業績	E2	不適用	760,000	4	10

- 競賽結果將根據以下成績排名：核心業務 ANP > 個人業務個案數目 > IVS 保單數目。

100% 團體保險業績要求

競賽項目	競賽級別	競賽項目編號	得獎者必須於競賽期內符合下列每項最低要求			
			總新生意 ANP (HK$)	總ANP (HK$)	新團體保險 保單數目	IVS 保單數目
團體保險 新生意	首 3 名新晉財務策劃顧問 – 個人業績	E3	312,500	不適用	2	6

- 競賽結果將根據以下成績排名：核心業務 ANP > 新團體保險保單數目 > IVS 保單數目。

競賽項目及業績要求

H：最高增長區域排名賽–企業業務業績

團體保險業績要求

競賽項目	競賽級別	競賽項目編號	得獎者必須符合下列每項最低要求				
			總新生意 ANP (HK$)		總ANP (HK$)		競賽期內相關業績增長比率
			上年同期	競賽期內	上年同期	競賽期內	
團體保險 新生意	首 1 名區域總監 – 比較上年同期，區域錄得最高團體保險新生意 ANP 增長比率	H3	10,000	1,500,000			30%
團體保險 新生意 + 續保生意增長	首 1 名區域總監 – 比較上年同期，區域錄得最高團體保險總 ANP 增長比率	H4			10,000	4,500,000	30%

IVS 友得揀業績要求

競賽項目	競賽級別	競賽項目編號	得獎者必須符合下列每項最低要求		
			IVS 保單數目		競賽期內相關業績增長比率
			上年同期	競賽期內	
IVS 友得揀	首 1 名區域總監 – 比較上年同期，區域錄得最高 IVS 保單數目增長比率	H5	20	180	30%



累積達標比率及出席名額計算方式

每名合資格出席「2027 企業業務首爾海外會議」之得獎者**可透過各競賽項目相應之業績要求獲得最多一個會議席位**。如果營業同事於**多個競賽項目中達至最少 100% 業績要求，所有達標比率將可獲累積計算**以獲取更多獎賞。**累計達標比率以** 300% 為上限。

累積 達標比率	合資格獲業績累積 計算的競賽項目	可邀請 同行嘉賓數目	獎賞 來回團體機票	獎賞 酒店住宿（4 日 3 夜）
100%	A 至 D	不適用	經濟客位 1 張	雙人房（與另一位得獎者各佔半房）
200%*				單人房 1 間
300%**		1 位	經濟客位 2 張	雙人房 1 間（與同行嘉賓同房）

*200% 業績要求 = 達至競賽項目指定業績要求之 2 倍或多於 1 個競賽項目中之累計達標比率。

**300% 業績要求 = 達至競賽項目指定業績要求之 3 倍或多於 1 個競賽項目中之累計達標比率。



競賽項目首 1 名得獎者額外獎賞

競賽項目 A-D 及 F 之首 1 名得獎者將可獲得

額外現金獎賞 HK$ 8,000！

競賽項目	競賽級別	競賽項目編號	競賽項目排名	獎賞
A. 退休金 個人業務	財務策劃顧問 – 個人業績	A1	 首 1 名 （共 15 個名額）	 額外現金獎賞 HK$ 8,000
	營業主管 – 營業組別業績	A2		
	區域總監 – 區域業績	A3		
B. 退休金 企業業務	財務策劃顧問 – 個人業績	B1		
	營業主管 – 營業組別業績	B2		
	區域總監 – 區域業績	B3		
C. 團體保險 新生意	財務策劃顧問 – 個人業績	C1		
	營業主管 – 營業組別業績	C2		
	區域總監 – 區域業績	C3		
D. 團體保險 新生意 + 續保生意增長	財務策劃顧問 – 個人業績	D1		
	營業主管 – 營業組別業績	D2		
	區域總監 – 區域業績	D3		
F. IVS 友得揀	財務策劃顧問 – 個人業績	F1		
	營業主管 – 營業組別業績	F2		
	區域總監 – 區域業績	F3		

【精彩重溫】
EB 起動工作坊

立即登入 iAcademy 重溫

重點內容包括

1. 為何銷售團體保險 - 團體保險的特點及銷售流程
2. 團體保險產品 - 友邦營業員專業及CSiPoS
3. EB 實戰銷售心得及成功例子分享

兩位團體保險銷售達人分享：
EB實戰銷售心得及成功例子



Mr. Yung Wan Ting
Senior Unit Manager
Premier Agency Leader
SUCCESS TY District
多年MDRT及卓越顧問



Mr. Ng Chok Shing
Assistant Unit Manager
Senior Employee Benefit Consultant
SUCCESS TY District
多年COT，MDRT及卓越顧問

路徑：iAcademy > 網上學習 > 企業業務(團體保險) CS-Employee Benefit

精彩重溫

7月29日

EB 起動工作坊

立即登入 iAcademy 重溫

星級嘉賓分享EB實戰銷售經驗：
- 以Leader身份發展EB生意
- 通過EB開拓客源及IVS生意

已完成MDRT 2026及卓越顧問

Ms. Joe Ha
District Manager
BC AL District
MDRT 及終身會員
卓越顧問 2021-2025



課程特點

1. 為何銷售團體保險
2. 團體保險的特點
3. 見客前準備
4. 銷售流程
5. 團體保險產品
6. 售後服務及開拓個人自選保障計劃 (IVS)

路徑：iAcademy > 網上學習 > 企業業務(團體保險) CS-Employee Benefit

【精彩重溫】
EB 起動工作坊

立即登入 iAcademy 重溫

課程特點

1. 為何銷售團體保險
2. 團體保險的特點
3. 見客前準備
4. 銷售流程
5. 團體保險產品
6. 售後服務及開拓個人自選保障計劃 (IVS)

MCV星級嘉賓分享EB實戰銷售經驗：
- 如何通過EB開拓本地市場
- 銷售MCV企業客戶的好時機
- 通過EB開拓客源及IVS生意

Ms. Julia Zhang
Assistant Unit Manager
CHAMP ACE District
MDRT 2023-2025
卓越顧問 2023-2024



路徑：iAcademy > 網上學習 > 企業業務(團體保險) CS-Employee Benefit > 21/5/2025 - EB起動工作坊

11月6日

EB 起動工作坊

立即登入 iAcademy 重溫

精彩重溫

課程特點

星級嘉賓分享EB實戰銷售經驗:

- 如何尋找第一個企業客戶
- 持續經營團體業務對開拓客源的好處



Mr. Pako Or
Branch Manager
SUC NEXT District
多年MDRT及卓越顧問



Mr. Michael Wong
Assistant Unit Manager
Chief Employee Benefit Consultant
SUC NEXT District
多年MDRT及卓越顧問

路徑：iAcademy > 網上學習 > 企業業務(團體保險) CS-Employee Benefit

AIA U+ | CS & GI FACULTY

【精彩重溫】團體保險 EB 101



立即登入iAcademy重溫

2026年3月4日（星期三）

重點內容包括

星級嘉賓分享 EB實戰銷售經驗

星級嘉賓分享EB實戰銷售經驗



Ms. Michelle Lam
Branch Manager
CHALLENGE District

- ✓ MDRT & Life Member
- ✓ 連續多年卓越顧問

從挑戰到成功：
大型團體保險的跨團隊協作與價值創造

路徑：iAcademy > 網上學習 > 企業業務(團體保險) CS-Employee Benefit

AIA U+ | CS & GI FACULTY

【精彩重溫】團體保險工作坊

日期：2026年6月8日
(星期一)

重點內容包括

星級嘉賓分享 EB實戰銷售經驗

星級嘉賓分享EB實戰銷售經驗

Mr. Eric Kwok
Branch Manager
CHAMP ELITES District
連續多年 MDRT 及卓越顧問



結合多元增值服務, 助你創造團險商機

立即登入 iAcademy 重溫

路徑：iAcademy > 網上學習 > 企業業務(團體保險) CS-Employee Benefit

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

THANK YOU

