Begin with the LEGENDZ in mind

LEGENDZ Academy

BEGIN WITH THE END IN MIND

臻奇學院

Begin with the LEGENDZ in mind

CHAMP LEGENDZ DISTRICT

“以終為始”

臻奇區域

是一個聚集了很多傳奇的地方!

古希臘戰士除了威武之外還象徵了

勇氣、智慧、團結和紀律。橙紅色代表了

我們青春、活力和敢於犧牲。

透過熱忱 “Zeal”

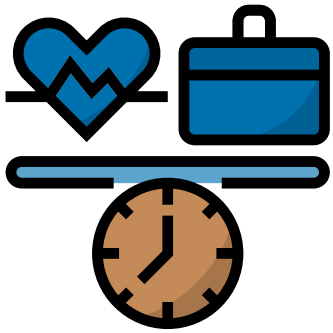
每個人都可以創造出屬於自己的傳奇!

7大核心價值

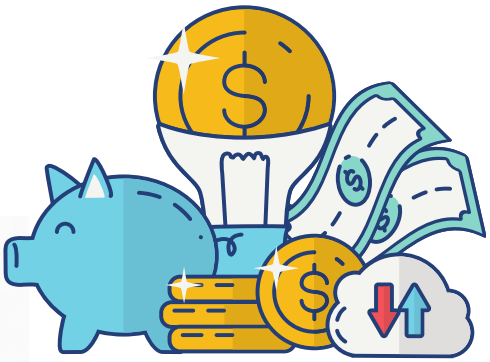


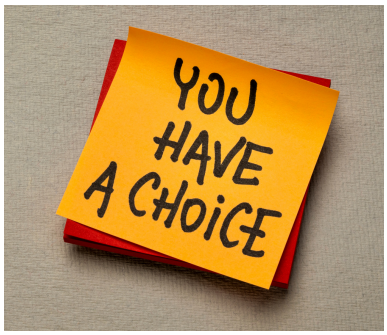
- Be a manager
- Believe in team
- Take risk and fast
- Embrace gratitude
- Break the routine
- God rewards hardwork
- Stay curious

Ultimate Goal







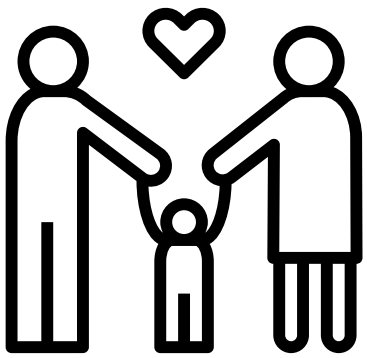












被動100方程式

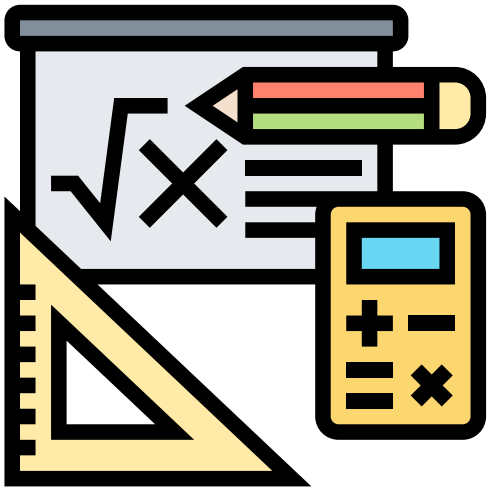
3個“自”

X

30個客

X

3個Direct

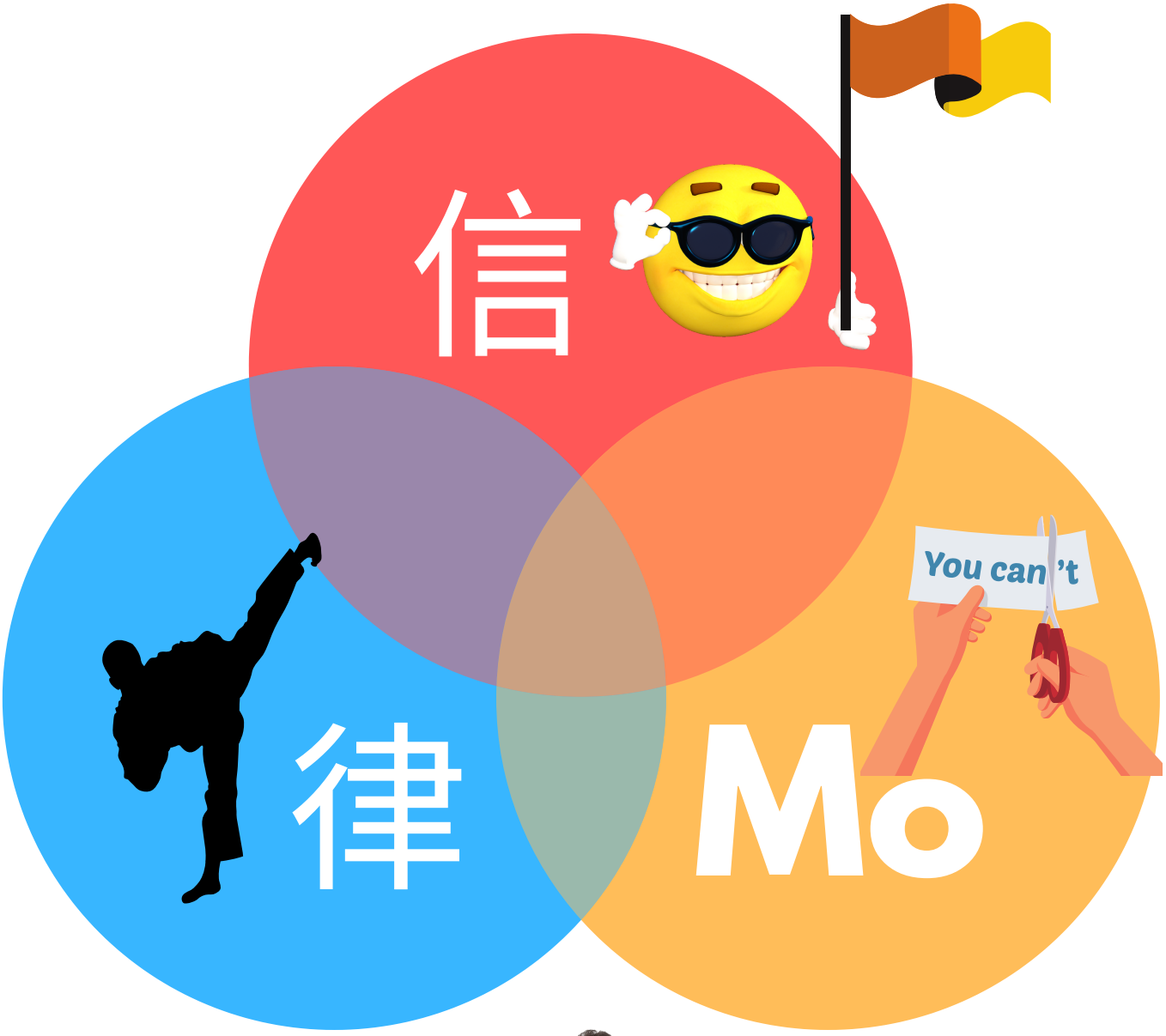


兩年：$60萬

五年：$100萬

十年：life is good

3個“自”





SMART GOALS 90

Setting realistic and achievable outcomes.

My goal is:

S **SPECIFIC**	What do I want to happen?	
M **MEASUREABLE**	How will I know when I have achieved my goal?	
A **ATTAINABLE**	Is the goal realistic and how will I accomplish it?	
R **RELEVANT**	Why is my goal important to me?	
T **TIMELY**	What is my deadline for this goal?	

MDRT 90

MONTH - YEAR

Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday

Goals

Notes

PRM 成功複製成功

DATE :

成功要素//得著:

01

建議//鼓勵:

DATE :

成功要素//得著:

02

建議//鼓勵:

DATE :

成功要素//得著:

03

建議//鼓勵:

DATE :

成功要素//得著:

04

建議//鼓勵:

MDRT 90

MONTH - YEAR

Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday

Goals

Notes

PRM 成功複製成功

DATE :

成功要素//得著:

05

建議//鼓勵:

DATE :

成功要素//得著:

06

建議//鼓勵:

DATE :

成功要素//得著:

03

建議//鼓勵:

DATE :

成功要素//得著:

08

建議//鼓勵:

MDRT 90

MONTH - YEAR

Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday

Goals

Habits

PRM 成功複製成功

DATE :

成功要素//得著:

09

建議//鼓勵:

DATE :

成功要素//得著:

10

建議//鼓勵:

DATE :

成功要素//得著:

11

建議//鼓勵:

DATE :

成功要素//得著:

12

建議//鼓勵:

Begin with the LEGENDZ in mind

AIA 1-9

1.

2.

3.

4.

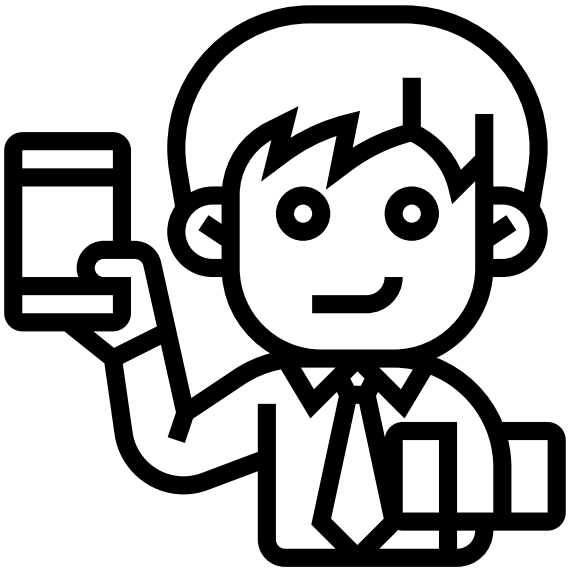
5.

6.

7.

8.

9.



Ben Duffy is best known for his sales approach. Before a sales call, Ben would do his best to put himself in his customer's shoes. He would ask himself what questions his customer may have. ... Duffy would try to answer those questions.

What question your Prospective client may have...?

1.Q:

A:

2.Q:

A:

3.Q:

A:

4.Q:

A:

5.Q:

A:

學歷 成就 家庭成員

目標 強項 工作經驗 主要工作

投資經驗

深刻親身經歷

價值觀

興趣 性格 資格

家庭狀況 專業親友

Personal characteristics

What is your Diff?

Service Commitment

Core Value in name

秘笈在手・簽單無敵手

經理簽名及日期			
第一式：自我準備			
1) Mission Statement			
2) 介紹AIA			
3) 尋找準客戶— Project 100 (電子化CRM)			
4) 我的工作間 (e.g. Resource, iAcademy)			
第二式：接洽			
1) Ice Breaking			
2) Telephone Approach			
3) Handling Objections			
第三式：理財金字塔/銷售概念			
1) 概念			
2) Fact Finding (4 Cases)			
3) 確認客戶需要			
4) 預算			
5) Handling Objections			
第四式：專題保險概念銷售			
1) 人壽			
2) 危疾			
3) 意外			
4) 住院			
5) 退休計劃			
6) 儲蓄			
7) 投資戶口			
a.投資創富			
b.資產增埴			
8) Handling Objections			

秘笈在手・簽單無敵手

經理簽名及日期			
第五式：AIA Apps及電子平台			
培訓及發展篇			
1) 資源中心			
2) i學院			
銷售篇			
1) i認證			
2) iFHC			
3) iPoS			
4) iAmendment			
客戶/商機管理及服務篇			
1) 友聯繫 (包括AIA Vitality)			
2) CRM			
3) 電子更改 (iChange)			
4) 電子索償 (eClaims)			
5) 友幫手 (iEngage)			
6) iChat			
業務管理及目標訂立篇			
1) 友計劃 (Direct Leader)			
第六式：保單條款			
1) 人壽			
2) 危疾			
3) 意外			
4) 住院			
5) 理財服務			
6) 投資戶口			
第七式：獲得推薦			
1) Getting Referral			

表一：「我的得著(Ah-ha)」

主題	學習重點

表一：「我的得著(Ah-ha)」

主題	學習重點

全方位數碼化平台、革新客戶體驗

友邦香港以金融科技配合領先業界的大數據分析，結合
「智能數據中心」、「客戶需求及潛力分析」及「一站式客戶連繫網」
三大智能元素

人才招募



AIA iRecruit

人才培訓



AIA iAcademy

績效考核



Business Planner

簽單工具



AIA iPoS HK

助銷工具



AIA Smart HK



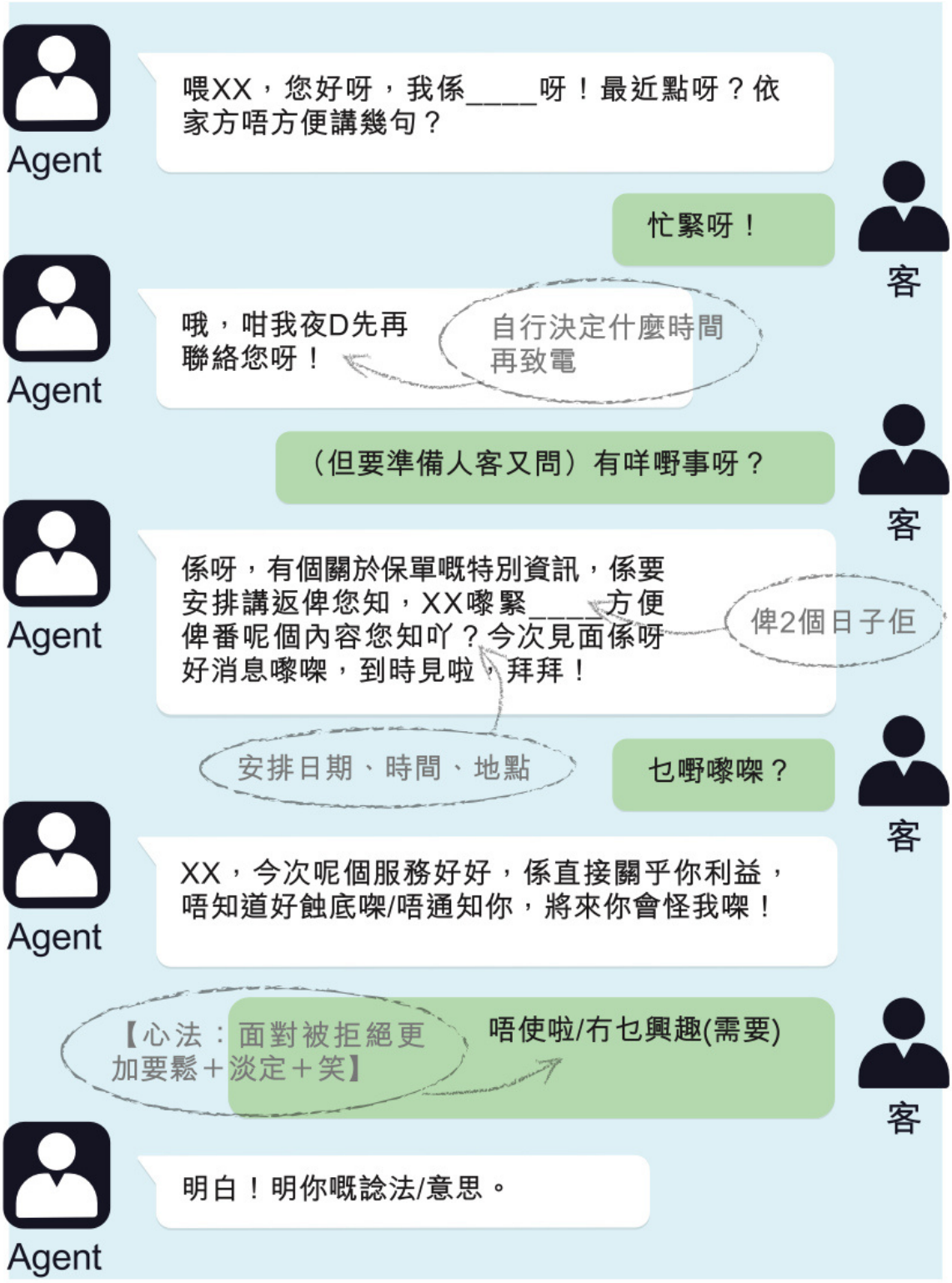
AIA iEngage



iGift

電話約見客戶講稿
原有自己AIA客戶

DA Telesales Workshop
電話約見



Tip 1 XX呀，今次聯絡好老實講吖，由於呢個服務係關於到你長期嘅利益，係好重要㗎；俾唔到你，你真係會怪我㗎，喺電話又講唔到俾你知！

Tip 2 XX呀，呢個服務嘅好處，好老實講你係會即時同意今時今日，呢個服務內容係特別重要，知道咗對你自己嘅利益真係爭好遠！

電話約見客戶講稿
Prospects，還未成為我客戶

DA Telesales Workshop
電話約見

Agent

喂XX，您好呀，我係____呀！近排點呀？/幾好嘛？

客

OK啦/……

或其他近況，大家交流少少

我呢輪(比較忙)呀

Agent

係呀，好多朋友睇咗Do姐同農夫加埋張家輝WELL PLAN MAN嘅廣告都想話了解番因為今次嘅資訊係關乎大家點，先可以交少D稅，唔好誤會我打嚟係想SELL您買保險，啲朋友都話反正遲早要知嘅，不如趁早update攞番個資訊，我每日都會做服務比朋友，你不妨update番先呀？不妨update埋你啦！

好過自己睇啲條文

Agent

XX，您好呀，我係____呀，我啱啱整理緊我手提電話薄，見到你個名，我哋好耐冇見啦，喂我哋一齊出嚟見面呀？！

面對面見客：先打開他的耳同心，運用好奇＋利益

Agent

本來唔識嘅人

Tip 1 XX你都知啦，我哋經常接觸好多陌生人我同佢哋update今次嘅資訊/內容，佢哋聽咗都話好有用，仲要多謝返我轉頭；我真係咁諗，XX呀，我冇理由唔update你㗎！/講漏俾你聽㗎！

Tip 2 尤其是買開/做開儲蓄嘅人仕/朋友，聽返今次嘅內容都話好/有用/值得㗎！

無買開/無做開儲蓄

Factfind做得好，Closing無難度

首次會面—找尋客戶資料及問題

保險好處—「五粒子彈」

1. 客戶保險意識及價值觀 Customer Insurance Mind & Concept

(i) 現有保險狀況

☐ 有冇保險生效? 有/無保險原因？

☐ 何時買? 保障內容? 保費多少？

☐ 怎樣認識Agent？

☐ 最近幾時聯絡過Agent？

(ii) 現有工作福利

☐ 公積金？每月供款？

☐ 團體人壽？多少保額？

☐ 團體意外？多少保額？

☐ 醫療 (住院/門診/住院現金)？多少保額？

☐ 其他？

2. 家庭背景 Family Background

☐ 陳生你住緊果度是租定還是供

☐ 係唔係同爹媽咪一齊

☐ 咁你需唔而需要攞錢番屋企做家用

如果需要俾家用

☐ 咁每月要俾幾多錢

☐ 是媽咪需要你俾咁多

☐ 定還是自己覺得要俾咁多

Need Question

☐ 咁你有無試過唔俾錢做家用

如果有試過

☐ 試過幾耐無俾同埋因為咩嘢事無俾，及當時有否對屋企造成影響

兄弟姊妹問題

☐ 你有幾多個兄弟姊妹

☐ 是否每個兄弟姊妹都有俾錢做家用

☐ 他們從事那一個行業

☐ 如果你唔俾家用，他們是否可以比埋你果份

父母問題

☐ 他們是否已退休或是仍工作

如果有工作

☐ 父母從事那一個行業

☐ 父母收入如何

☐ 幾時退休

☐ 自小從你成長，你有什麼難題你也會和他傾訴的家庭成員是那一位

☐ 而朋友方面又是那位可以跟你傾訴

2.a. 家庭背景

☐ 住在那區？

☐ 租/買

☐ 租金多少? 買-每月供款多少？欠款總額？

☐ 與父母同住？

☐ 父母：工作 / 退休？年齡？

☐ 兄弟姊妹：多少？

☐ 工作/讀書？

☐ 經濟支持？

☐ 客→兄弟姊姊

☐ 兄弟姊妹→父母？

2.b. 現時家庭狀況

婚姻狀況

☐ 單身：
- 固定男/女朋友？
- 計劃何時結婚？

☐ 已婚：
- 太太有冇工作？職業？原因？
- 太太保險狀況？
- 有冇孩子？多少？年齡？有冇期望？有冇教育基金計劃？
- 誰照顧他們？

3. 工作背景Employment Background

現時人們大多數靠兩個途徑來搵錢

A) 第一是人搵錢等如今我同你一樣是打工仔

- ☐ 你現時從事這個行業有幾耐
- ☐ 公司俾你哋的福利是怎樣
- ☐ 現時除咗呢份工之外還有沒有Part-time
- ☐ 未來會否打算進修
- ☐ 或有一些計劃
- ☐ 如果以上問題回答是有，都可以問點解

B) 第二種搵錢途徑是錢搵錢

- ☐ 如果有投資
- ☐ 你有沒有任何投資
- ☐ 投資什麼
- ☐ 回報如何
- ☐ 投資狀況滿唔滿意

(滿唔滿意都可以問點解)

4. 收支狀況 Income & Expenses

個人開支

- ☐ 陳生每月需要洗幾多錢

娛樂

- ☐ 陳生每個月有咩娛樂
- ☐ 娛樂費用需要幾多
- ☐ 現時是否有拍拖

如果有拍拖

- ☐ 女朋友從事那一個行業
- ☐ 拍咗幾耐拖
- ☐ 有無打算搬出黎住

每月開支

☐ 租金/每月供款？

☐ 燈油火蠟水電煤等？

☐ 小朋友學費？

☐ 工人開支？

☐ 經濟支持給太太？

☐ 經濟支持給父母？

☐ 經濟支持給兄弟姊妹？

儲蓄及投資

☐ 定時/偶然? 多少？

☐ 什麼途徑？

消遣及娛樂

☐ 種類？

☐ 支出多少？

Saving

☐ 陳生總結了你每一個月洗費

☐ 我有無問漏咗而又係你每個月都必須要洗的洗費

☐ 而剩下來便是你的儲蓄，而你咁耐以來的儲蓄有冇你現時一年或兩年的人工

如果有Saving

☐ Confirm 一年還是兩年

☐ 及現時從事你這個職位，你每月人工有幾多錢

☐ 點解你會有以上的儲蓄，是否想達成一些目標

他回答Saving是有目標，無論答什麼你都問點解？

總結：To conclude

- 個人理想 (Any Personal Expectation)
- 預算 (Budget)
- 下次約會 (Next Appointment)

生活例子及概念



安全帶概念

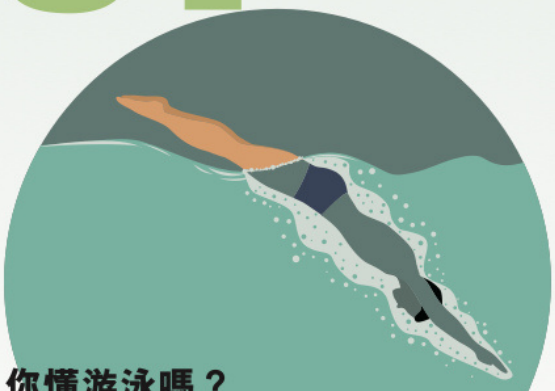


漢堡包概念



賽跑概念

01



你懂游泳嗎？

可能你會懂或不懂，但若是去海灘晒太陽你也會配合場地穿上泳衣吧。應不會穿一套軍服及制服去，對嗎？不同場合穿不同的服飾正常不過，身為中國人你也應不會接受裸泳吧。我們的醫療保險也一樣，也得配合你的身分去訂造，沒有醫保等於裸泳，你應不會吧！

02



你有信用咭嗎？

有多少張？信用額多大？如沒有：我送你一張保險信用咭。如有一張或以上：不防申請多一張保險信用咭。這張咭不用還款，上限你自己定。

03



你們坐船、飛機來澳洲？

如果在飛行途中機師突然宣布飛機進入了風暴中，好危險，好大機會遇到最大的風險。你手上有一個投保申請器，你會為自己投最大的保障嗎？越大越好，對嗎？但若雨過天清後，你會發現不如買少一點、或甚至否認作出的承諾！保險是要在風險來到之前預備的，對嗎？

04



Hamburger Analogy

你是最重要的一片肉，在你的成長過程中你加入菜、番茄、青瓜，就是你的資產，我的服務就是你的兩片麵包，保護你及資產，這就是保險了。

05



強盜

你今晚和家人吃晚飯，吃得正香時，忽然有四名強盜入來搶劫，並且有意要傷害你身旁的家人。如果你身上有槍，你肯定毫不猶豫取出手槍保護你的家人，因為很簡單，你對家有愛與責任。其實現實你不用槍，你只要揮動鋼筆就可保護你的家人，而這四名強盜就是意外、死亡、重疾及傷殘。

06



有沒有人玩樂器？

Guitar/Violin？6條/4條不等、粗幼不同、並且有Tension(拉力)，沒有拉力就不能發出美妙音樂，對嗎？今天我要跟你分享不同人生風險的拉力，怎樣去適當轉移這個拉力。

07



Organisation=Organ+nisation

有一天心臟跟肺聊天，講開那個器官最重要？他們爭論不休，有個器官細細聲說自己最重要(end of the digestive system)，但其他器官當然不同意，過了三天大家都未有結論，而end of the digestive system也沒工作，身體其他器官都忍不住了，說你快點開工啦，它堅持不工作，最後所有器官都說你最重要了。究竟那個器官最重要？我可答你所有都重要，正如四類風險四類都重要！

08



筆的故事

請一位朋友，取出右手。你就是一家之主，你負責出外工作找錢、養家活兒，一切都掌握在你手中；你的老婆、父母、孩子、小狗等等。你可以放手嗎？一放就全部倒下了。我會用手上下把你托著，靜靜的保護著你及一家人。

09



包、剪、揼故事

你們客戶有沒有常說保險好復雜，好難明？其實保險好簡單，你識玩包、剪、揼嗎？玩下。

包：就是保障到的項目

剪：就是不保事項

揼：我對你的服務承諾

10



阿婆賣蛋故事

有一個老婆婆在鄉下每天運雞蛋出省城賣，但每天運送過程都有損失，有時會掉了一隻、有時就幾隻。有一天有個年輕人出來問老婆婆：「婆婆，若我跟你做個deal，你在運送蛋的路上若跌了一隻蛋我賠一隻蛋你、若跌了五隻蛋我賠五隻蛋你、若全盤蛋跌了我全盤賠給你。但你現在要給我三隻蛋作為報酬。若整個運送過程完成後我就還給你三隻蛋。你願意嗎婆婆？」

若你是那位婆婆，你願意給我多少蛋去保護你的資產？三隻蛋就是保費；賠一隻蛋就是意外；賠五隻蛋就是危疾；全盤蛋就是身故賠償。保費好像雞蛋日後可發還。

11



最近借了錢給公司，換了一個借據

我最近借了$10000給公司，取了一張借據，借據上寫明「無論疾病困苦、窮困或富裕、它都會一直愛我守護我、十指緊扣的扶著我」當我需要時就給我$50萬，你想唔想知道我借了錢給那公司？就是給我及AIA了。

12



拉尺/軟尺體驗

最近有沒有量腰圍？肥了或是瘦了？有沒有量沒關係，因為我這一次想你用軟尺量自己的時間，例如你今年多大？30歲過去，剪去30，你打算甚麼時候退休？60歲嗎？就將60以後也除去。Prospect先生你就只留下這麼短的時間去積累金錢作退休準備了。

13



安全帶理論

司機根據很多國家法例都要綁安全帶，前座乘客也要的。但若沒有法例要求，你會要求後座客人或家人綁安全帶嗎？相信你都會的，因為你很愛他們，不想他會因為有突發交通意外而受傷。全家的保障都一樣，你自己作為司機(一家之主)需要，在座的每位乘客(家人)也需要，我們先坐下跟你分享全家保障，好嗎？

14



升降機

你住幾多樓？10樓？30樓？
你會坐電梯或行樓梯嗎？為什麼？
你的理財也要用電梯來增值，放在銀行就如在行樓梯，又慢又久。

15



足球場理念

前峰、中場、後衛及守門員都有不同的人手分配。前峰就好像我們賺錢機器，可爭取最大回報(好像入球一樣)，但有時也會受傷(虧損)。中場就是退可攻退可守的資產(可以用混合股債的去代表)，給我們有約5-6%年回報。後衛就是好像債券或定息工具一樣，以3-4%年回報去抗通帳。而守門就是我們的現金，不會有增值但就保持靈活性而已。

16



五餅二魚故事

有沒有人是基督徒？聖經那卷新約聖經有提及五餅二魚這神積故事？記得最後有多少人吃飽？5000人呀，還餘下多少籃子？12個籃子。今天不是向你傳福音，也不是要跟你看聖經。保險的槓桿就是一個奇妙的神蹟。

17



誰是賭徒？

想問下大家那個地方最多賭徒聚集？賭場？Las Vegas？其實不在賭場，而是在我們周圍，大大小小的賭徒都四處遊走。他們心存僥倖沒有購買保險，期望不會生病、不會死亡、不會有意外、賭注越賭越大，就連全家的一輩子幸福也作賭注，我們認真傾下戒賭方案吧。

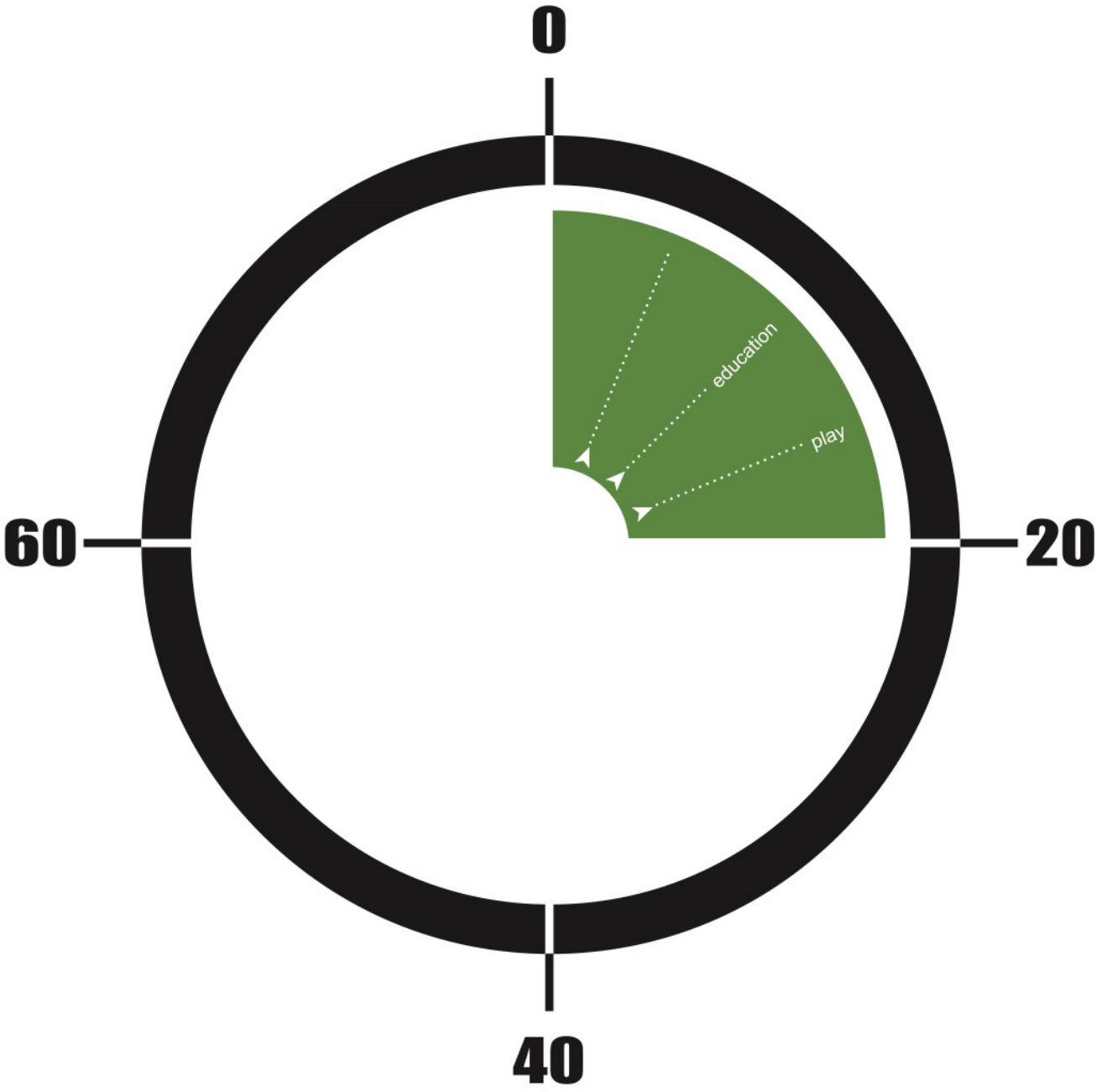
18



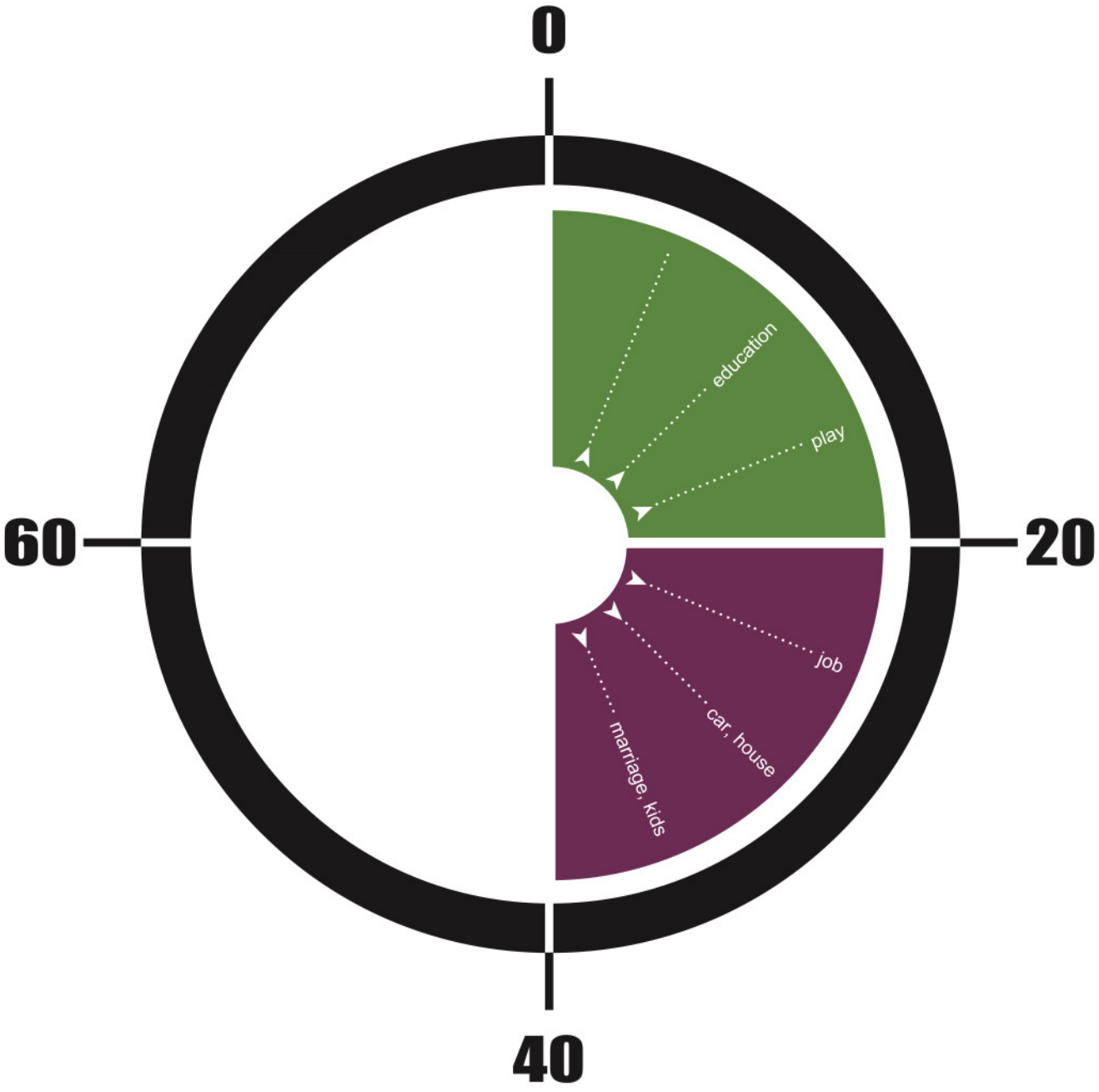
爆谷嘅故事

人壽保險就好像爆谷，平常粟米是很平宜、沒甚麼突出、也不顯眼的。當粟米去到一個引發點時他就會發揮作用，創造最大價值。人壽保險亦一樣，很平宜的但當適當時機時就會發揮他最大作用了。

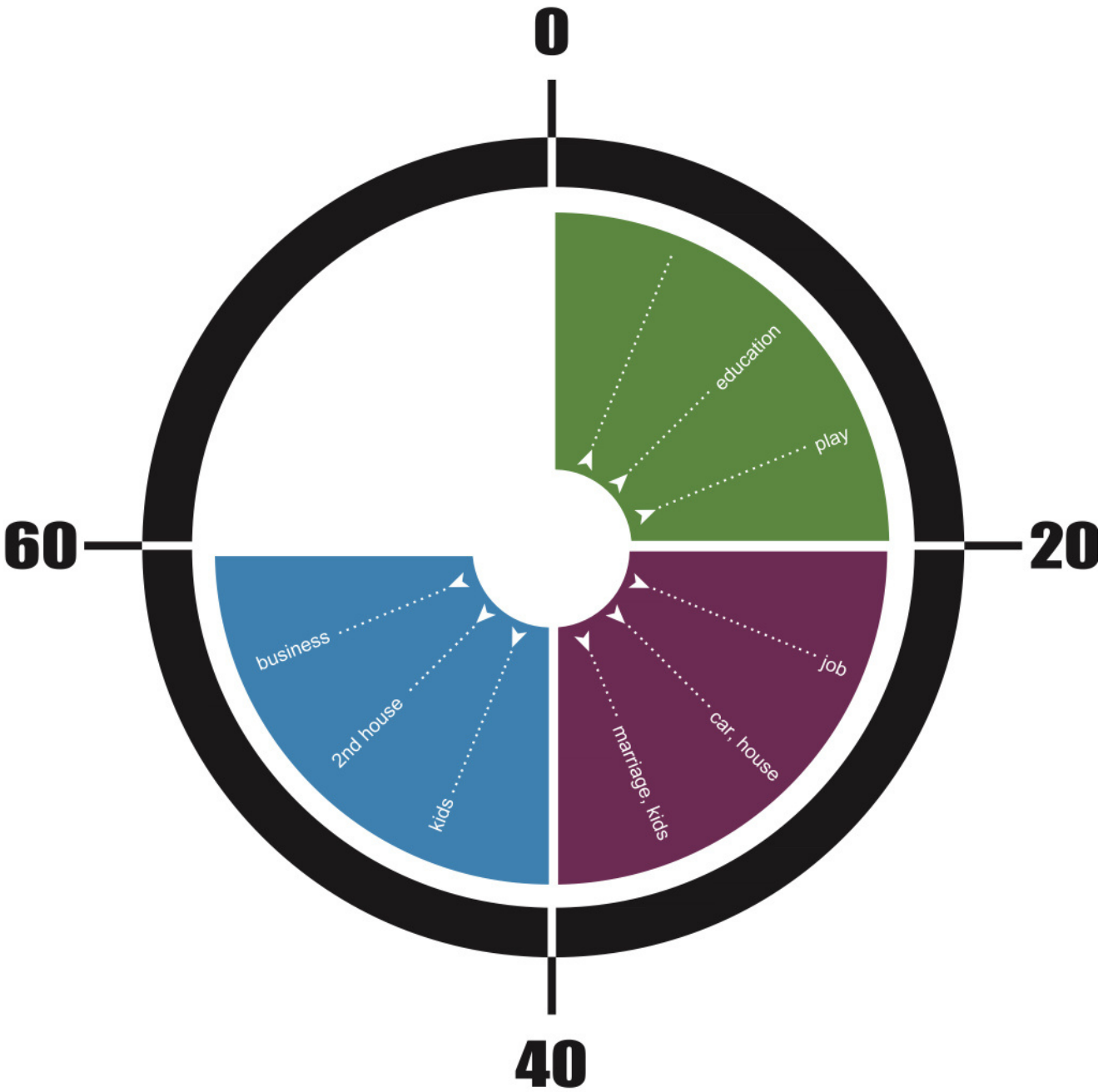
CIRCLE OF LIFE



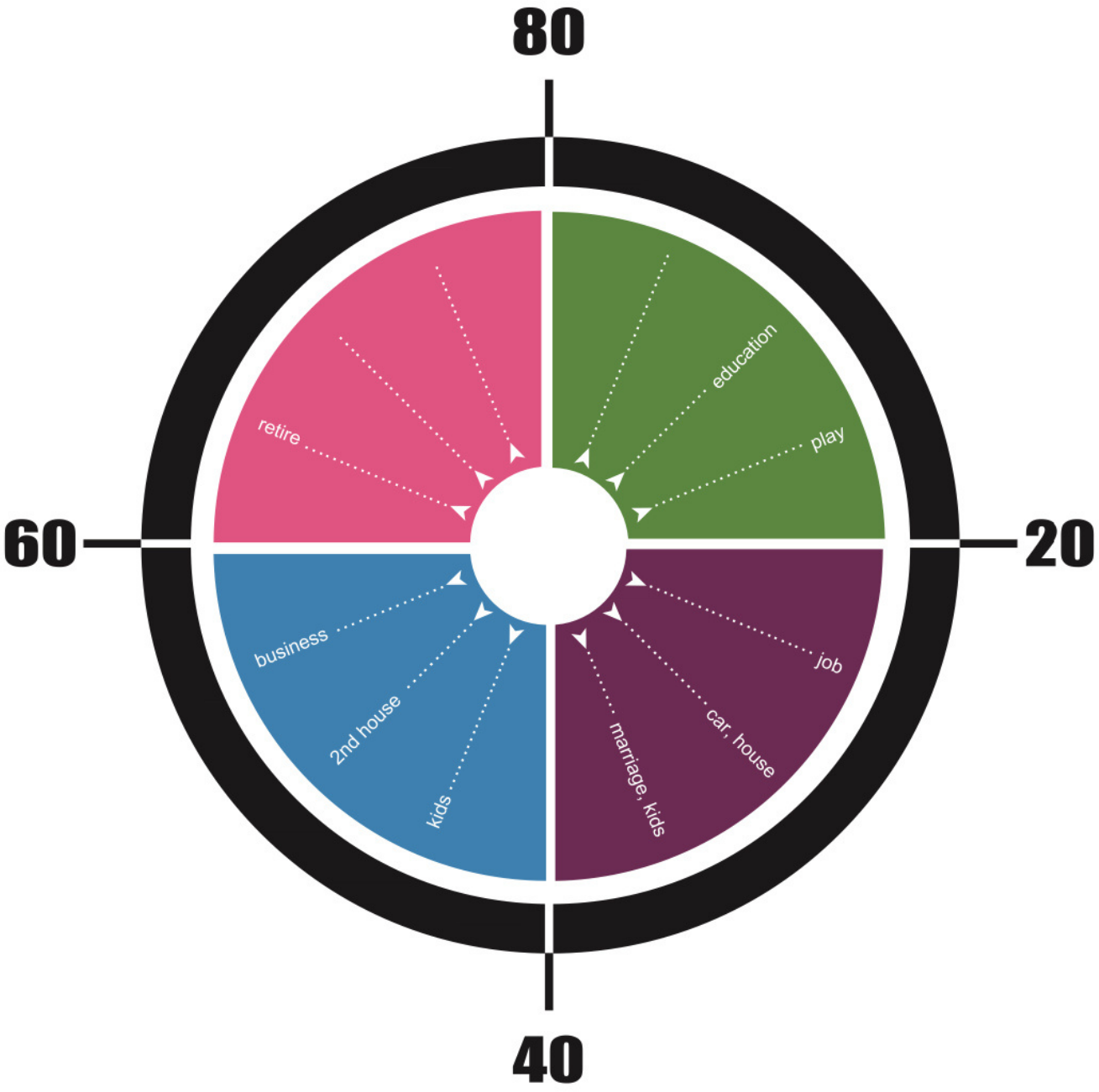
CIRCLE OF LIFE



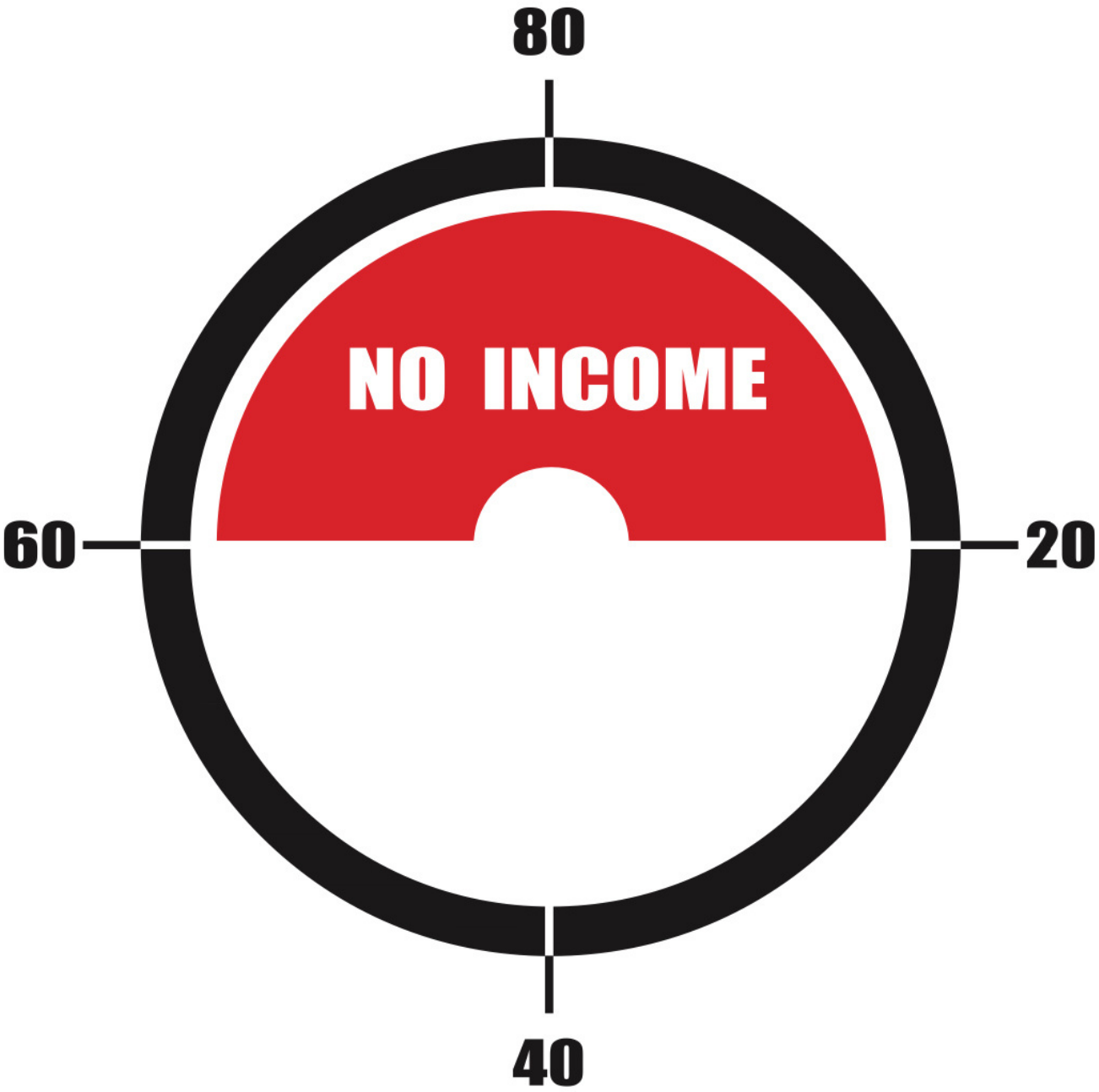
CIRCLE OF LIFE



CIRCLE OF LIFE

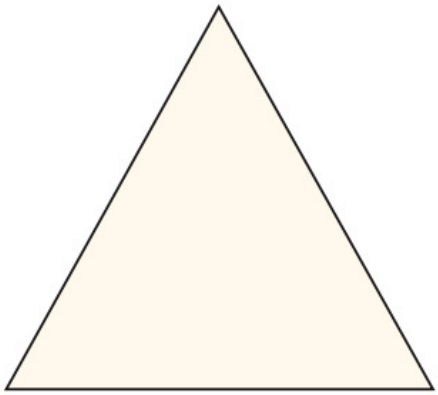


CIRCLE OF LIFE



Sales Presentation - FHC Pyramid 全保理財金字塔

圖1



入息

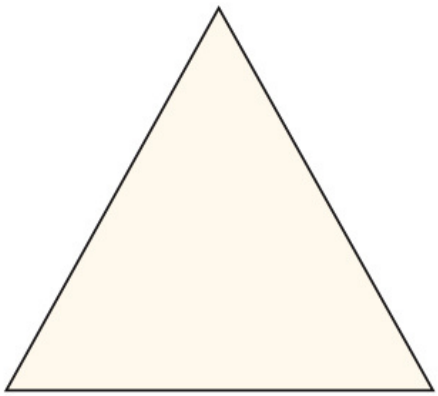
衣食住行

財：喺我同你分享點樣先至可以做到全保理財之前，首先想問你一個好簡單嘅問題：「一般嚟講，點解我哋咁辛苦都要做嘢呢？」

客：為老婆、子女、父母、寵物、錢……

財：無錯，其實歸納起嚟，我哋都希望有「入息」去應付我哋同家人嘅日常開支，好似「衣、食、住、行」等等。

圖2



入息



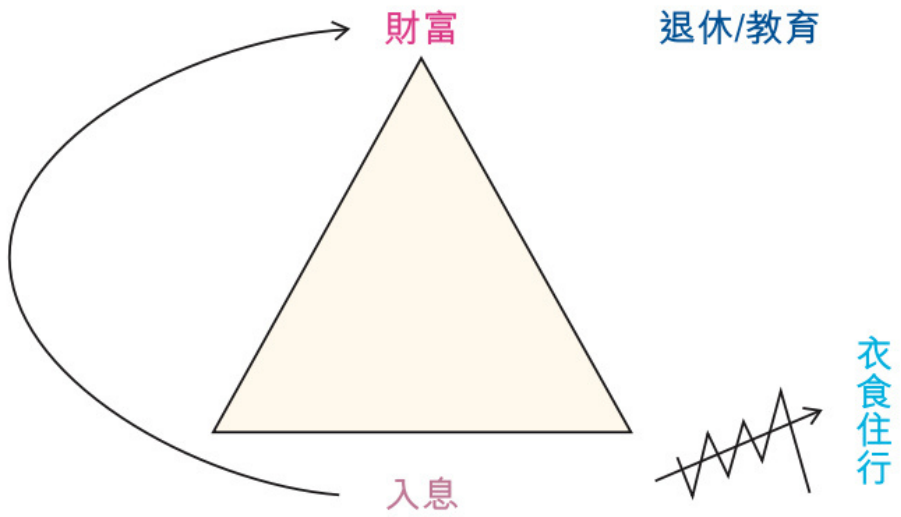
衣食住行

財：當然，我哋都希望個入息唔會大起大落，而係平穩向上嘅，我相信你都會同意。

客：當然啦！

Sales Presentation - FHC Pyramid 全保理財金字塔

圖3

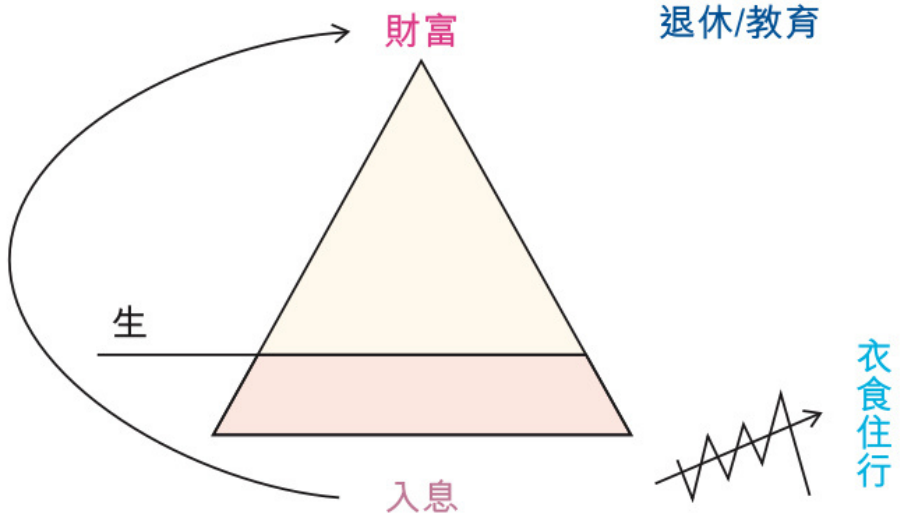


財：有咗足夠嘅入息，扣除日常開支之後，我哋就可以儲起剩低落嚟嘅錢，累積財富，為自己日後嘅退休生活做好準備，安享晚年。又或者為我哋子女預備好個教育基金。

所以只要我哋平日努力做嘢，就自然會有收入，一切嘅開支都唔成問題。

但係有冇諗過，喺不同嘅情況下，會令到我哋嘅入息突然中斷，又或者需要動用我哋多年來辛辛苦苦累積落嚟嘅積蓄呢？而依啲情況其實我哋每人都會經歷。就係「生、老、病、死」。

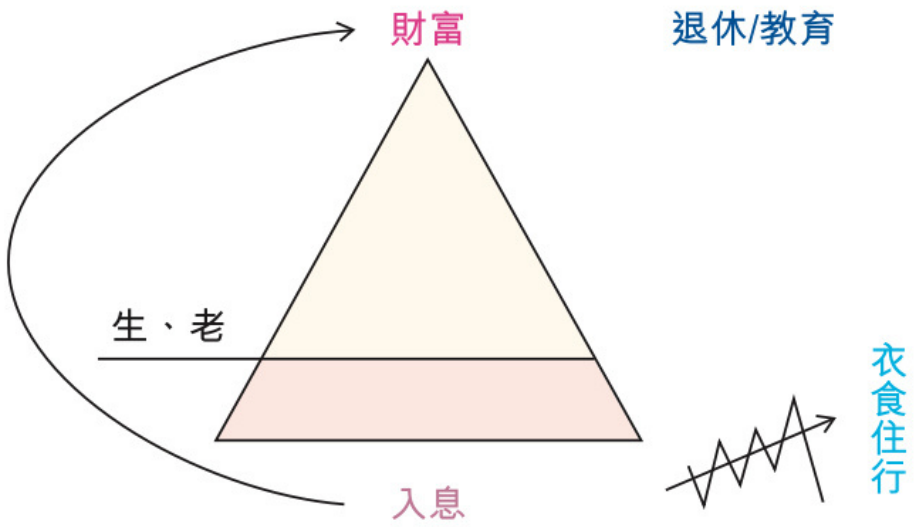
圖4



財：我哋有機會「生」兒育女。相信每個父母都希望為自己嘅子女提供最好嘅生活同教育。其實目的都係「望子成龍」，不過聽講要養一個小朋友差唔多400萬喎！我哋點先可做到「生而自得」呢？

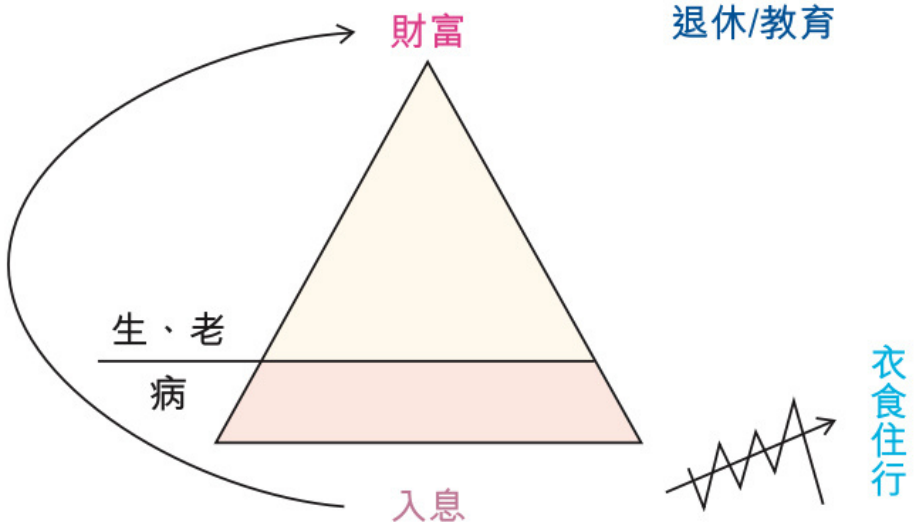
Sales Presentation - FHC Pyramid 全保理財金字塔

圖5



財：我哋每一個人都會「老」。老咗之後都希望能夠擁有一個既穩定又獨立嘅經濟生活，而唔需要依靠人哋，咁先可以安享晚年，活得精彩。我哋應該點先至可以做到「老有尊嚴」呢？

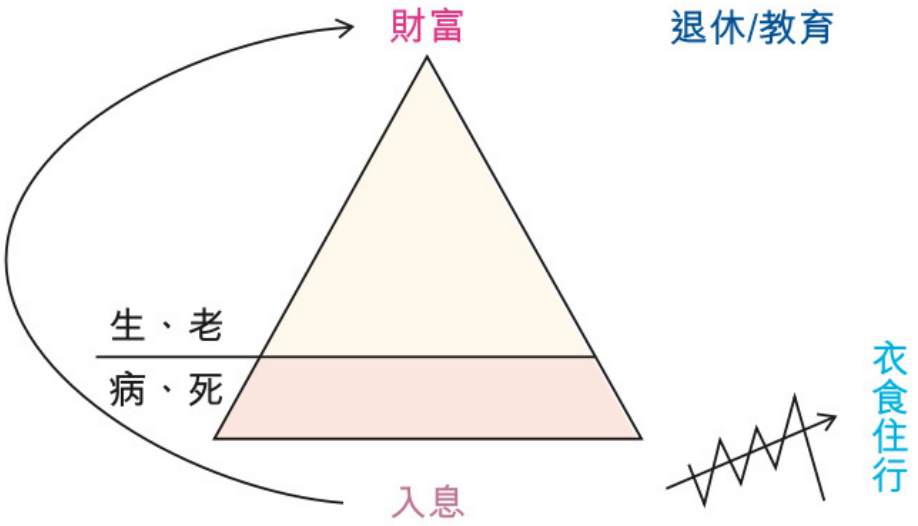
圖6



財：第三種情況就係「病」嘞。一旦有重病或意外令到我哋一段長時間做唔到嘢，除咗冇咗入息之餘，仲要一時間攞一大筆龐大嘅醫藥費出嚟，喺有出冇入嘅情況下，生活頓時變得灰暗。所以我哋點先可以做到「病而無憂」呢？

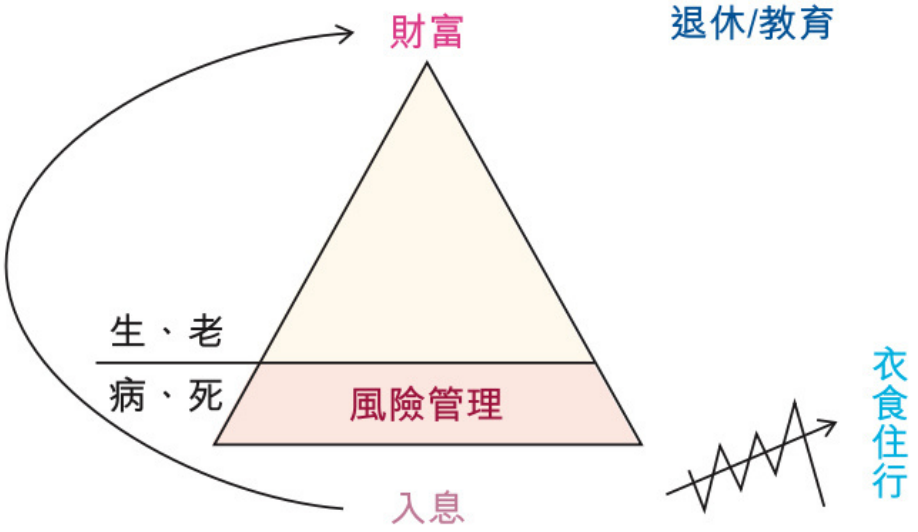
Sales Presentation - FHC Pyramid 全保理財金字塔

圖7



財：人生階段最後一程就係「死」嘞！我哋每一個人都會經歷，但如果依件事發生得唔著時，換句話講，喺家人佢哋最需要經濟上依靠我哋嘅時候離開咗，以後家人嘅生活費點算呢？層樓又邊個供呢？仔女將來嘅教育費又點算好呢？當然，冇人想呢件事發生，但唔想同唔會發生係兩回事嚟嘅，所以我哋唔可以用「掩耳盜鈴」嘅方法嚟安慰自己。咁我哋點先可以做到「死而無憾」呢？

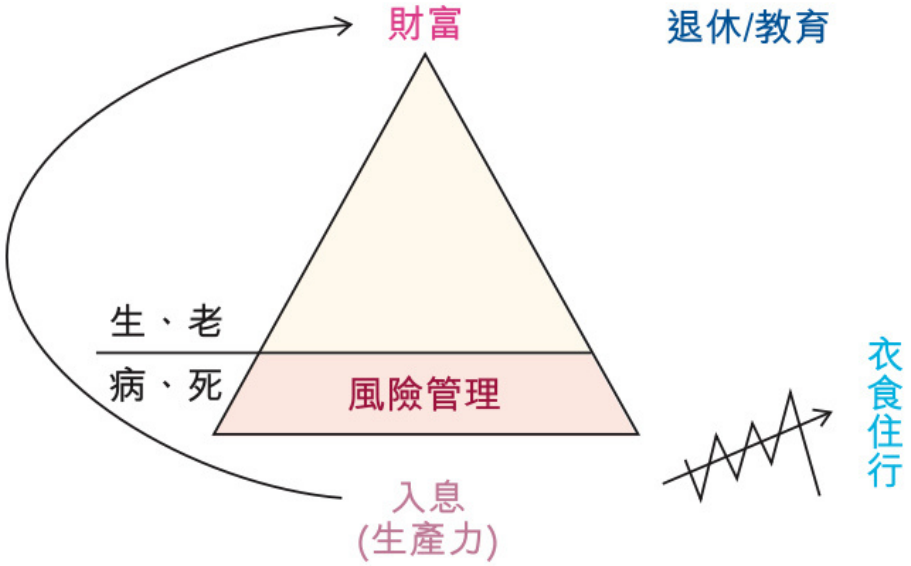
圖8



財：所以一個穩健嘅全保理財服務必須要為啱啱所講嘅情況做足準備。要做到穩健，就好似起金字塔一樣，我哋必須要做好最基礎部份，就係「風險管理」。

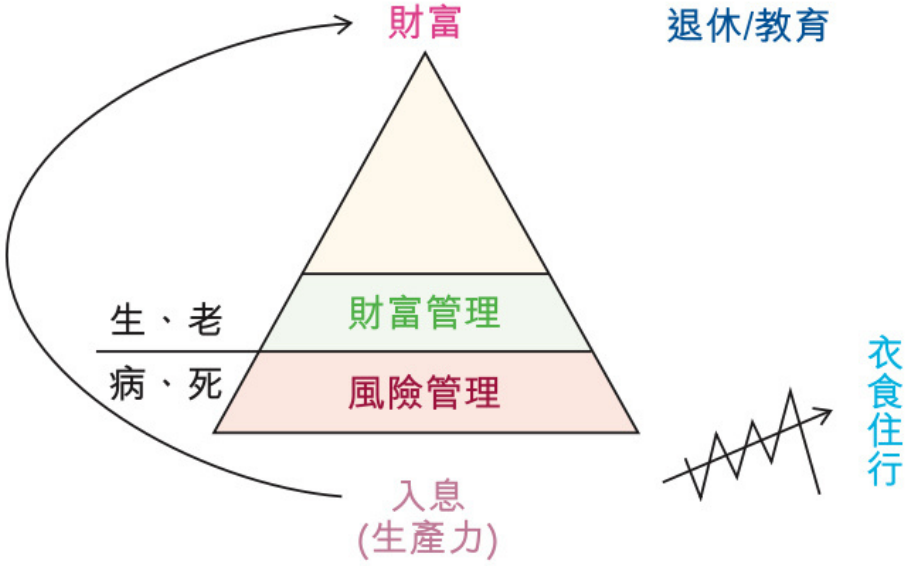
Sales Presentation - FHC Pyramid 全保理財金字塔

圖9



財：因為我哋必須要保障到我哋嘅生產力，先至可以創造財富嘛。

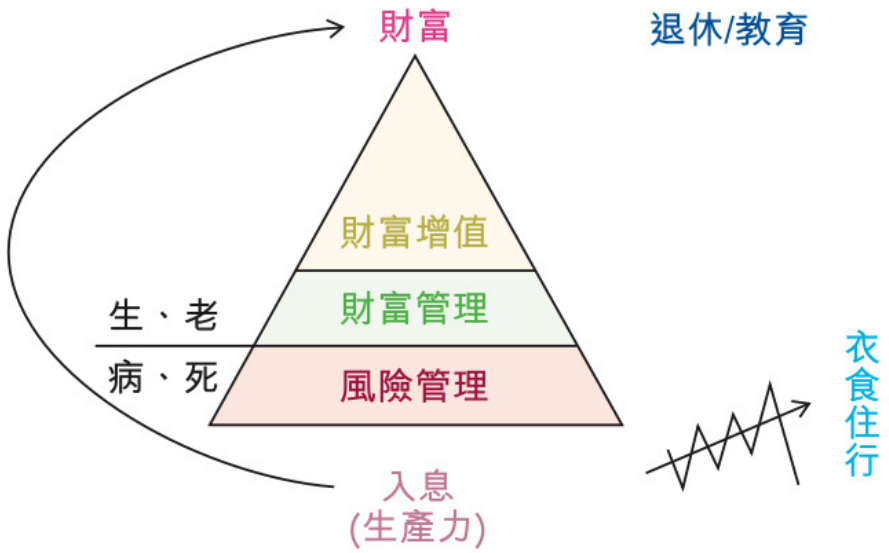
圖10



財：當我哋有咗財富之後，我哋就要有一個有效嘅方法去「財富管理」，為子女同自己嘅將來做好準備。

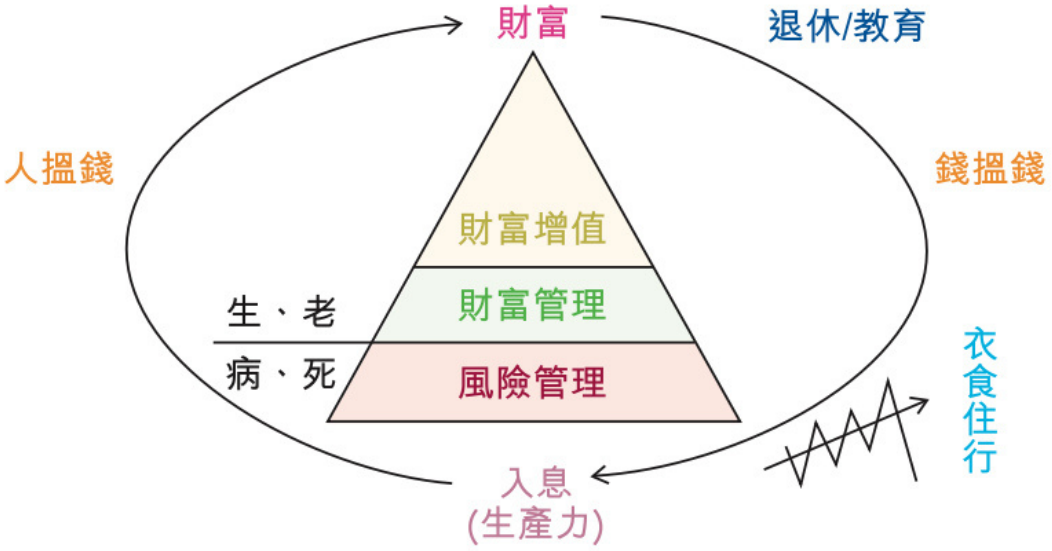
Sales Presentation - FHC Pyramid 全保理財金字塔

圖11



財：最後我哋就需要為我哋辛辛苦苦累積返嚟嘅「財富增值」。

圖12



財：咁除咗可以做到「人搵錢」之餘，仲可以「錢搵錢」添！

所以我嘅責任就係希望提供一個周全而又穩健嘅全保理財服務俾你。不如我哋依家就運用全保理財同你睇吓你喺最基本嘅部份「風險管理」安排成點呀？為咗令你更加清楚自己嘅需要，等陣我哋大家會一齊用……（開始資料搜集至三個承諾）

個案1〈有家一族〉

個人背景：
老婆同齡為學校文員，年薪$70,000
理工大學畢業生，工程師，年薪$450,000
音樂演奏級，音樂老師，年薪$144,000 (PART-TIME)

人生目標：
自己及太太於65歲時有一個可支配的被動戶口收入，每月有$30,000

保險：
Life$100萬，意外$100萬，
醫療半私家房(30萬上限)
(全部都是公司提供的團體醫療保障)
現階段不需要附加任何保險項目



資產：
公司ORSO戶口$1.5M
(到65歲才能用)
股票及現金$500,000
(隨時可動用)

興趣/活動：
彈琴及聽音樂，很喜歡儲錢，注意家庭生活

家庭背景：
父母有另外的屋居住，已不用供款
自住一層樓及有一個單位出租
(鑽石山)

已取資料

Sale Engineer
男性，35歲，已婚

生活條件負擔：
鑽石山出租房供款$8,000(但租金收入$8,000)
自住樓約$11,000租金/月
老婆家用$5,000/月
父母家用$10,000/月
自用$5,000/月，支出$1,500/月
基金定投$5,000/月
每年一家出門一次約花費$60,000

個案1〈有家一族〉

個人背景：
老婆同齡為學校文員，年薪$70,000
理工大學畢業生，工程師，年薪$450,000
音樂演奏級，音樂老師，年薪$144,000 (PART-TIME)

人生目標：
自己及太太於65歲時有一個可支配的被動戶口收入，每月有$30,000

保險：
Life$100萬，意外$100萬，
醫療半私家房(30萬上限)
(全部都是公司提供的團體醫療保障)
現階段不需要附加任何保險項目



資產：
公司ORSO戶口$1.5M
(到65歲才能用)
股票及現金$500,000
(隨時可動用)

興趣/活動：
彈琴及聽音樂，很喜歡儲錢，注意家庭生活

家庭背景：
父母有另外的屋居住，已不用供款
自住一層樓及有一個單位出租
(鑽石山)

已取資料

Sale Engineer
男性，35歲，已婚

生活條件負擔：
鑽石山出租房供款$8,000(但租金收入$8,000)
自住樓約$11,000租金/月
老婆家用$5,000/月
父母家用$10,000/月
自用$5,000/月，支出$1,500/月
基金定投$5,000/月
每年一家出門一次約花費$60,000

個案3〈準退休族〉

個人背景：
20歲創業，已打滾貿易行業30年，
準備退休策劃

保險：
不相信保險，自覺會長命百歲

資產：
HK$2,000萬流動資金(股票+現金)，自置東莞廠房沒估值
自住房約HK$1,000萬，尚欠HK$50萬，沒有其他房產投資

公司：
100多東莞員工(月薪及流動性大)；5名香港管理人員(忠心服務公司>15年)

家庭背景：
父親自己生活，不用照顧，
孩子自己安排日後生活
(在加拿大不用擔心)

單元一已取資料

人生目標：
期望真的退下來不工作的時候，可以有HK$50,000月收入(似年金或長俸)來應付夫婦開支，預期60歲可須的退下來



興趣/活動：
打理生意，打牌

單元二要求：

Q1：以企業家流動現金，能否穩健地幫他建立年金服務？怎樣？
Q2：有沒有其他提議可以給企業家？為將在十年後結束業務後員工的安排？
Q3：試取Referral

中小企業家
男，50歲，已婚，非吸煙，
孩子大學畢業已不用照顧

生活條件負擔：
主要是公司支出，沒有太大負擔
公司每年營業額約美金$300萬，約6%利潤(已減所有成本)
夕陽行業，有得做就做，沒得做就退

個案4〈年輕才俊〉

個人背景：
美國本科畢業生，文員工作，年薪$200,000

保險：
父母多年前預備了人壽/危疾保障
$100,000USD
公司團體醫療

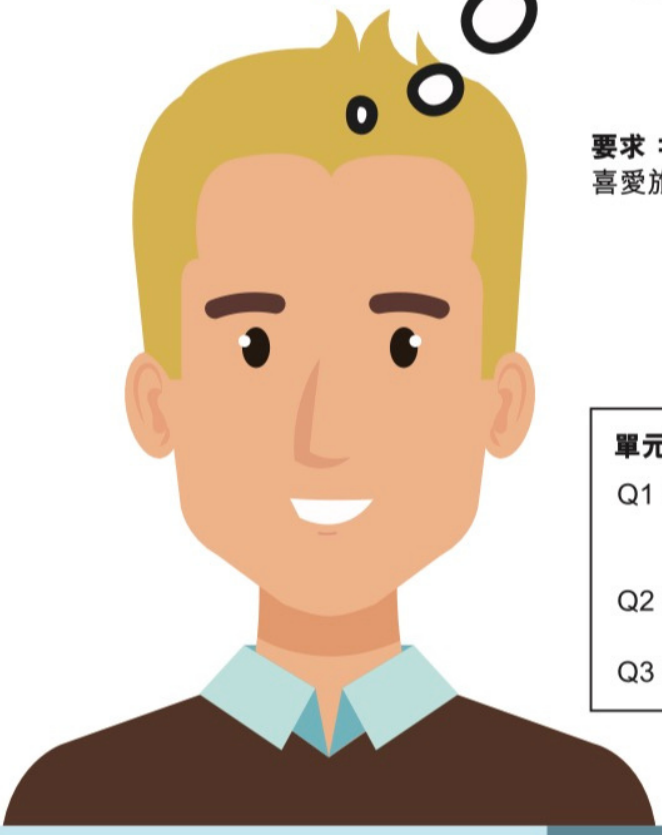
資產：
銀行儲蓄$100,000

風險意識：
一般

家庭背景：
父母已退休
哥哥33歲，泰拳教練

單元一已取資料

人生目標：
希望將來能夠開設一間西式餐廳；10年後能夠擁有一層物業



要求：
喜愛旅行，滑雪，追求刺激

單元二要求：

Q1：確定這單身人士需要，取到Budget做計劃書
Q2：學習Presentation流程
Q3：試取Referral

單身人士，行政文員
男性，25歲，未婚，不吸煙

生活條件負擔：
家用$5,000
生活費$5,000
雜費$2,000
儲蓄$4,000

銷售產品攻略



AIA Hong Kong

Memo

Attn.: All EDD & Honorable Advisors / EDDs / PSDDs / SDDs / DDs / MICs / Agency Leaders / Financial Planners (Hong Kong only)

From: Felix Fung

Dept.: Product Strategy and Management

Copy: Mr. Alger Fung / Ms. Bonnie Tse / Mr. Jim Jan Zen/ Ms. Manda Chan / Mr. Pedro Lei / Mr. Chris Lau / All Department Heads / Heads of Agency Division / DDAs / Team Heads / BDEs / Call Centre

Date: 15 April, 2021

Total pages: 48

Subject: A210400 新推出「銀意保」個人意外保障計劃
Launch of personal accident insurance "Silvery Protect"

「家有一老，如有一寶」，真摯守護，應當及早。友邦保險將於 4月26日 (首個申請日) 誠意推出全新個人意外保險產品「銀意保」，延續「添意保」的使命，讓更多人能夠分享生活中的小確幸。「銀意保」適合 66 至 75 歲人士，每年續保，保障期至 80 歲。產品專為鎮人黃金歲月之人士而設計。

「銀意保」具備以下優點：

銀髮族專屬意外保障 市場少有	• 高達 100 萬港元的個人意外保障。 • 每次意外高達 20 萬港元的骨折及嚴重受傷賠償。 • 每次意外高達 2 萬港元的意外醫療賠償，廣泛保障過當必須的治療及醫療服務包括但不限於住院、手術、跌打、針灸、物理治療及脊椎治療。 • 更多貼心保障* 包括: 意外住院現金賠償、深切治療賠償、失去日常生活活動能力賠償及醫療器材津貼。 • 產品同時提供以下第三方服務： 免費健康檢查（健康檢查計劃）及環球緊急支援服務。
投保容易 過程簡單	• 投保流程電子化: 除填寫申請表格外，客戶可經由 iPoS 電子平台進行。 • 客戶只需回答 1 條有關個人身體狀況之核保問題。

* 僅適用於此產品的計劃 2 並受條款及細則約束，詳情請參閱相關保單條款。

小確幸 — 就是無論遇上大小意外，自己及摯愛仍能安然面對。

請立即投保！

請將以上訊息傳達予閣下的顧客同事，多謝合作。如有任何疑問，請透過顧客經理致電產品熱線 (852) 3108 1638 (香港)查詢。

「我們」、「AIA」、「友邦」或「友邦集團」是指友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司）。
"We", "AIA" or "AIA Hong Kong" herein refers to AIA International Limited (Incorporated in Bermuda with limited liability).

For AIA Internal Use Only

Launch Pack



Brochure



AIA 自願醫保計劃—問答篇 AIA VHIS - FAQ

有關 Related to AVS ✓ AVF ✓ AVP ✓

Q1 已婚夫婦二人可否就丈夫(保單持有人)所應付的自願醫保保費申請稅務扣除?
Are the married couples qualified for lodging tax deduction claim in respect of the VHIS premiums paid by the husband (the policy holder)?

A1 可以。當已婚夫婦其中一人以保單持有人身分為受保人於課稅年度應付合資格保費，已婚香港納稅人可就其本人及/或其同住配偶就該保費申請稅務扣除，前提是一
(a) 受保人必須是香港納稅人或香港納稅人的指明親屬；
(b) 每名香港納稅人就每名受保人可獲容許的扣除不可超過 8,000 港元的上限；及
(c) 他們獲容許的扣除總額，不可超過已應付保費。

例子：丈夫(保單持有人)在 2019/20 課稅年度為兒子購買了一份 AVP 保單，並應付每年保費為 14,000 港元。

情況一：
丈夫在 2019/20 課稅年度有應課稅入息，而其配偶(太太)並無任何應課稅入息(即薪俸收入、租金收入及業務收入)。
→由於太太沒有任何應課稅入息 (即薪俸收入、租金收入及業務收入)，夫婦二人不符合資格申請合併評稅或共同選擇以個人入息課稅方式評稅。因此，丈夫就每名受保人可以獲得的最高扣除額為其個人的上限 8,000 港元。就此例子，只有丈夫可以因兒子的 AVP 8,000 港元保費申請稅務扣除。

情況二：
丈夫及其配偶(太太)在 2019/20 課稅年度均有應課稅入息。
→丈夫及 / 或其同住太太可就相關的保費申請稅務扣除，但他們各自就兒子可獲的扣除，不可超過其個人的上限 8,000 港元；及他們獲容許的扣除總額，不可超過已應付保費 14,000 港元。因此，他們須協商如何分擔扣除總額。就此例子，他們決定丈夫及太太會分別申索扣除 8,000 港元及 6,000 港元的保費。

資料來源(檢索日期：2019 年 5 月 23 日)。詳情請參閱 https://www.ird.gov.hk/chi/faq/vhis_qp.htm

Yes, tax deduction claims can be lodged by a married Hong Kong taxpayer and / or the person's spouse (not being a spouse living apart from the taxpayer) in respect of the qualifying premiums paid by either of them as policy holder during a year of assessment for an insured person so long as –
(a) the insured person must be Hong Kong taxpayer or a specified relative of taxpayer;
(b) the deduction allowed to each of them for the insured person does not exceed the limit of HKD8,000; and
(c) the total tax deduction allowed to them does not exceed the qualifying premiums paid.

Example: Husband (policy holder) purchased a AVP policy for his son and paid annual premium of HKD14,000 during the year of assessment 2019/20.

Scenario 1:
Husband had chargeable income but his spouse (wife) had no income chargeable to tax during the year of assessment 2019/20.
→As the wife had no income chargeable to tax (i.e. salaries income, rental income and business income), the couple could not be assessed under join assessment or personal assessment jointly. Therefore, the maximum amount of deduction allowable to the husband in respect of each insured person is restricted to the individual limit of HKD8,000. For this example, only husband can claim deductions of HKD8,000 premium of his son's AVP.

FAQ



AIA International Limited

友邦保險（國際）有限公司

AIA自願醫保尊裕計劃

目錄

條款及細則

第一部分 保險條文及保單 2
第二部分 一般條件 4
第三部分 保費條文 10
第四部分 續保條文 11
第五部分 索償條文 13
第六部分 保障條文 14
第七部分 一般不保事項 21
第八部分 釋義 23
其他保障批註 29
賠償限制批註 38
保障表 42
(包括保障範圍、保障金額及手術表)
標準計劃保障表 58
(包括保障範圍及保障金額)
無索償折扣批註 59

樣本

本頁內容屬於自願醫保認可產品(編號 F000154)的條款及保障。

— 第一頁完 —

自願醫保尊裕計劃 03152021 FL06 P0128

Policy Provision

Quoted from：Tony Gordon (Route to Sales Success)

話術：(Ask for Referral：問轉介紹)

FP→George： 你知道我現時只接待轉介紹生意，都是客人或朋友介紹的。
我特別有興趣跟人交往，認識新朋友，就好像今天我們的交往一樣。
有些新朋友例如是自願人士，中小企業顧主或專業人士。

FP→George： 你現時的工作會跟那些供應商合作比較多？或你的一些合作伙伴我都好有興趣想認識的，你不介意我會引用你的名字作初步介紹，最好是你先跟他交代一句但不需要太深入，因為他的處境未必跟我們的一樣。我只會跟他會面30分鐘之內，你大約幾時會再見到他？如果因某些原因他不能見我，你可致電給我的，想請問他的聯絡方法是……?

話術：(Appointment for Referral：轉介紹之邀約)

FP：你是George嗎？我是Matthew Leung，我的名字有沒有很相熟的感覺?

George：沒有呀！

FP：Oh！使我有點尷尬，你還記得你朋友阿John嗎？

George：有，我記得。

FP：阿John已是我的客人一段時間了，我最近跟他聊天時他向我提及你名字，並高度讚你的為人。他覺得我跟你會面將會帶給你一些很好的價值。因為阿John真的好想你也能受惠，下次我經過你公司我來拜訪一下，約10分鐘見面就可以了，也許我所分享的使你也有價值及得益，我下周一早上10:00或周三下午2:00會經過，那天你會方便？

George：是甚麼來的？

FP：阿John可能未有怎樣介紹我，我是在金融保險業務的。我們給客戶朋友一些意見怎樣將錢更流動的運作，例如怎樣保存資產或資產增值等，正如我之前所說，我所要分享的未必會幫助到你，但你的好朋友John堅持想將他獲益的事由我分享給你知道，一個10分鐘的會面就可以，到時你再看下有那些部份會感興趣，不知道下周一早上或周三下午方便你？

George：可能你會浪費時間呀！

FP：好有可能是這樣的，所以我預算了10分鐘給你作第一次分享，不知道周一上午或周三下午適合？

Begin with the LEGENDZ in mind

Monthly Prospecting Work Sheet

Month : _____

Qualified Prospects For The Month (Name - Address - Date Secured)	Prospects To See	Policy Owners To See
01		
02		
03		
04		
05		
06		
07		
08		
09		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		

Begin with the LEGENDZ in mind

Month : _____

Prospects To Close	Sales					
	Name	FYP	Case	FYC	Sub. Date	App. Date

20’ For A Successful Day

	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Total
Tel. Text Approach 10 Calls=#2								
Referral #3								
Appt. Made #2								
Appt. Seen #3								
Closing Interview #4								
Sales #5								
Total								

Total of this week : _____ Points

Tel approach ：打電話 / Whatsapp / 微信或其他通訊程式約見準客戶 (不論成功與否)
Appt made ：已約定的約會
Appt Seen ：已見了的約會
Closing Interview ：解釋計劃書及可能簽申請書的約會
Sales ：已收保費及簽妥申請書