HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

CHAMP LEGENDZ & ARCTERYZ Family Meeting



Apr 2025

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

友邦香港及澳門

一月業績	▲ Record High!
二月業績	▲ 2nd High!
三月業績	▲ Record High!





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Active Progress (as of Apr15)

AGENCY NAME	AGENT NAME	LEADER IND	ACTIVE IND	YTD CB ACTIVE MONTH
CHAMP ARCTERYZ JEFF	CHEUNG CHI ON	LEADER	ACTIVE	4
CHAMP ARCTERYZ JOHNSON	CHEUNG MEI LING	AGENT	ACTIVE	4
CHAMP ARCTERYZ VH	HUI KAM LUN	LEADER	ACTIVE	4
CHAMP ARCTERYZ JOHNSON	KWOK HANG YEE	AGENT	ACTIVE	4
CHAMP ARCTERYZ JASON	LAU PAK HONG	LEADER	ACTIVE	4
CHAMP ARCTERYZ ACK	LAU TAK KI	LEADER	ACTIVE	4
CHAMP ARCTERYZ JOHNSON	LIN LIYI	AGENT	ACTIVE	4
CHAMP LEGENDZ QUEEN	CHENG KWAN WO	AGENT	ACTIVE	4
CHAMP LEGENDZ NEXUZ	CHENG ZIRUI	AGENT	ACTIVE	4
CHAMP LEGENDZ KAMMY	CHEUNG CHI CHING	LEADER	ACTIVE	4
CHAMP LEGENDZ PETER	FUNG LAI HO	AGENT	ACTIVE	4
CHAMP LEGENDZ PETER	LAI YIN TUNG	AGENT	ACTIVE	4
CHAMP LEGENDZ QUEEN	LAM KA MEI	LEADER	ACTIVE	4
CHAMP LEGENDZ PETER	LAM SIU PING	AGENT	ACTIVE	4
CHAMP LEGENDZ PETER	LI YIN YU	AGENT	ACTIVE	4
CHAMP LEGENDZ PSYCHE	MOK KA MAN	AGENT	ACTIVE	4
CHAMP LEGENDZ NEXUZ	NG KIT MAN	LEADER	ACTIVE	4
CHAMP LEGENDZ EMILY	TANG CHING MAN	LEADER	ACTIVE	4
CHAMP LEGENDZ JK	TAO CHUI MAN	AGENT	ACTIVE	4
CHAMP LEGENDZ PETER	WONG TSZ HIM	AGENT	ACTIVE	4
CHAMP ARCTERYZ LL	CHAN CHEUK LUN	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP ARCTERYZ ACK	CHAN SHU KAI	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP ARCTERYZ KEN	CHOI CHUN YIN	LEADER	NOT ACTIVE	3
CHAMP ARCTERYZ LL	HO KAR LEE	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP ARCTERYZ JEFF	LAW KA CHUN	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP ARCTERYZ VH	LEUNG HIN WAI	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP ARCTERYZ JOHNSON	LI WING SHUN	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP ARCTERYZ LL	YU YI FAN	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ FALCONZ	CHAN CHUN HEI	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ QUEEN	CHAN LEUNG JOEY EDIF	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ EMILY	CHAN TSZ YAU	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ PETER	KWOK YIN CHING	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ QUEEN	LAM KA LUNG	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ AMEN	LAM SIU TO	LEADER	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ TC	LI KWOK CHI	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ JK	MENG YING	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ PSYCHE	PANG SIN YING	LEADER	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ EMILY	POON WINSON WAN HUNG	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ JK	PUN WAI HO	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ JK	PUN WAI YI	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ FALCONZ	TANG SIU PAN	LEADER	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ YANG	WANG XIAOLI	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ QUEEN	WONG MAN MAN	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ FALCONZ	WONG WAI HANG	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ TC	WU YIN CHING	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ YANG	YANG AISI	LEADER	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ PETER	YU SAI HUNG	LEADER	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ PSYCHE	YUN LU	AGENT	NOT ACTIVE	3
CHAMP LEGENDZ YANG	ZHANG LICONG	AGENT	NOT ACTIVE	3



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

		第二等級	第一等級
要求	最低計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) 要求	達到 HKD 275,000 或以上	達到 HKD 128,000 或以上
	活動量要求	在合約生效日期起計首年銷售至少 9 張獲批核的人壽保單，並在合約生效日期起計的第二年或往後之年銷售至少 **24 張** 獲批核人壽保單。	
		在會計年度的任何 **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 **85%**	續保率維持不少於 **75%**

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

2025年1月起(以2024年業績計算)，將不會再有財務策劃顧問特別津貼(Special Producer Allowance)及 車位津貼(Car Park Allowance)

第一組別之9個月要求設以下減免：i)如65歲或以上及年資達20年或以上：減免至6個月 ii)如FYCB達2,190K或以上：減免至6個月



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

[AIA – INTERNAL]

2024 CB王 - 享受被動收入食長糧

個人續保佣金花紅 Career Benefit 是營業員的被動收入，
越多個人續保佣金，CB年度越高，可獲取的CB越多！



新同事

Q: 我今年新入職，第二年才有續保佣金，第三年才能得到CB，
為什麼我入職第一年就要完成CB要求？

A: 因為越早完成，越早「跳BAR」
CB計算百分比%會根據連續符合CB之年度數目增加！

CB 第一級別 / 第二級別要求#

- 9個月開板
- 24張人壽保單
- 首年佣金 HK$ 128,000 / HK$ 275,000
- 續保率 75% / 85%

詳細請參閱 報酬及福利手冊(C&B)



2024 CB 王
全年獲得CB*
約 $1,700,000

2024 營業代表
平均每人獲取CB*
約 $ 84,000

2024 失落CB 王
全年損失CB*
約 $714,000

2024 營業代表
平均每人損失CB*
約 $13,000

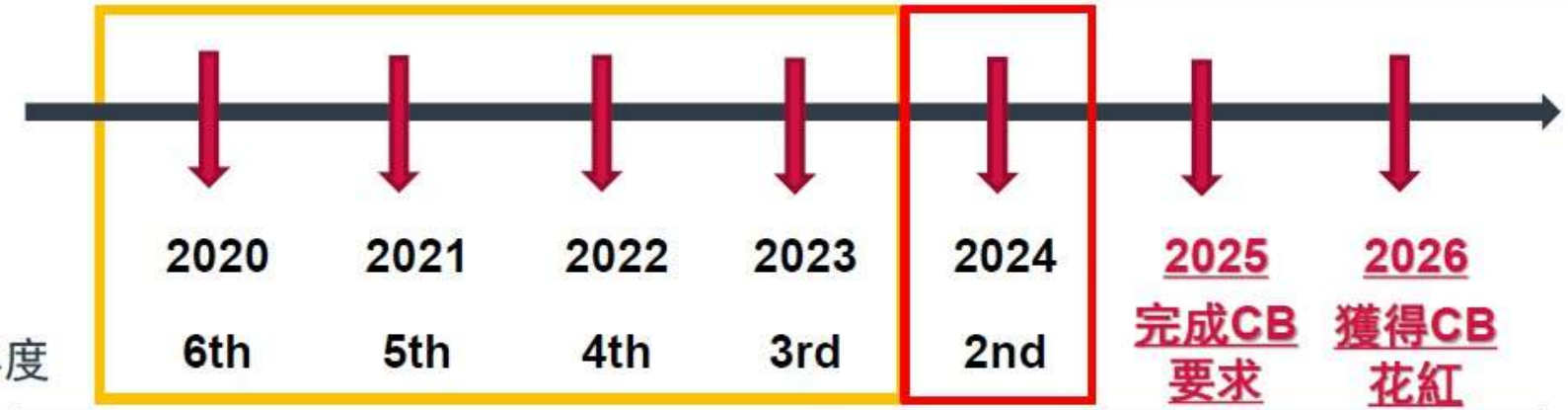
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

*以上數據以2024個人續保佣金花紅的花紅百分比%計算

個人續保佣金花紅 (Career Benefit) 例子說明

2024年完成了TOT / COT / MDRT 的你
你知道你的CB花紅價值多少嗎?



CB金額 = 2020 至 2024 年所銷售保單的續保佣金 x 相對CB花紅百分比

於2026預計獲得的CB金額 :

假設			預計第2年續保佣金 (HK$) [1,2]	第一級別		第二級別	
2024年完成之成績	保費FYP (HK$)	產品 及 其銷售占比%		CB花紅百分比 [3]	預計CB花紅金額 (HK$)	CB花紅百分比 [3]	預計CB花紅金額 (HK$)
MDRT	1,052,000	GP3 (5-pay) : 60% OYS (25-pay) : 30% AVPU : 10%	99,940	x 60%	59,964	x 80%	79,952
COT	3,154,000		299,630		179,778		239,704
TOT	6,310,000		599,450		359,670		479,560

前設: 1. 以下數字只考慮2024年業績; 2. 所有保單在2025年均有續保; 3. 2025年能為第一年完成CB要求

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

綜合健康保健策略（Integrated Healthcare Strategy）

有危又有機

65歲及以上人口
(2039年預測)

31%

資料來源：醫務衞生局

新療法價錢貴
免疫治療一年藥費隨時

過百萬

資料來源：明報健康網

醫療大幅通脹

10.3%

資料來源：WTW – 2025年
《全球醫療趨勢調查報告》

醫療系統挑戰

BEYOND NUMBER ONE
客戶為先 卓越領先

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

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

2025年個人目標



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

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

我們搬家了…

由4月1日起：



eAC 客戶名單

搬家





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

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

優越服務 預先行一步 Serve to Sales from CRM

競賽資格：「CRM 客戶關係管理平台」持有2025優質客戶名單、[Recapture] 2025年1-3月重點客戶名單、[Recapture] 2025年加推重點客戶名單、[優易/簡易核保] 2025重點客戶名單的特選財務策劃顧問
競賽日期：2025年1月20日至4月19日

BEYOND NUMBER ONE
客戶為先 卓越領先

競賽規則及獎項

競賽期間將會於指定星期一上載不同目標客戶名單至「CRM客戶關係管理平台」，於兩星期內完成指定競賽要求，將獲得一次大抽獎機會，而完成額外競賽要求亦有更多抽獎機會，並於每星期抽出得獎者。

如該星期未能獲獎，抽獎機會可累積至下一期繼續參與大抽獎 ！

大抽獎禮品：
每星期均會抽出1部iPhone和1部iPad，及一系列其他豐富獎品，每星期約有50個得獎名額！

第1星期及第10星期得獎名額將會倍增至100名！

項目**	基本競賽要求	抽獎機會
1	於2星期內成功*使用CRM聯絡該星期名單上的客戶 (請參閱通告附錄1操作流程)	1
	額外競賽要求	額外抽獎機會
2	於24小時@內成功*使用CRM聯絡該星期名單上的客戶	1
3	客戶於2星期內成功下載及登記AIA+帳戶	1
4	於2星期內成功發送iFHC報告# (請參閱通告附錄2操作流程)	1
5	於2星期內成功分享iSay文章+予客戶	1
6	於2星期內獲客戶於[項目5]中分享的iSay文章+內按「聯絡我們」並成功提交	1
7	於2025年4月19日或之前約見目標客戶名單上的客戶，並透過iChange助客戶更新或確認聯絡資料	1
8	名單上的客戶於2025年4月19日或之前成功投保	1
9	FYC C&A名單上的客戶於2025年4月19日或之前成功「客戶轉介客戶」投保^	1

備註：
- **競賽要求項目1-9的大抽獎機會以最終競賽報告為準。
- 詳情請參閱通告A250116。

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

第2季再接再厲 — 快速，約客，起動，APT ！

健康長久好生活

5大客戶名單將上載至「客戶CRM」

1. **[Recapture]**
   2025年4-6月
   重點客戶名單

2. **[Recapture]**
   2025年
   高端客戶名單

3. [優易/
   簡易核保]
   2025年
   重點客戶名單

4. 2025年
   高購買潛力
   客戶名單

5. 2025年
   重新分配
   客戶名單

約210,000客戶名單
將上載至CRM

再投保率達1.7倍



第23屆巨龍會大阪之旅

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

[AIA – INTERNAL]

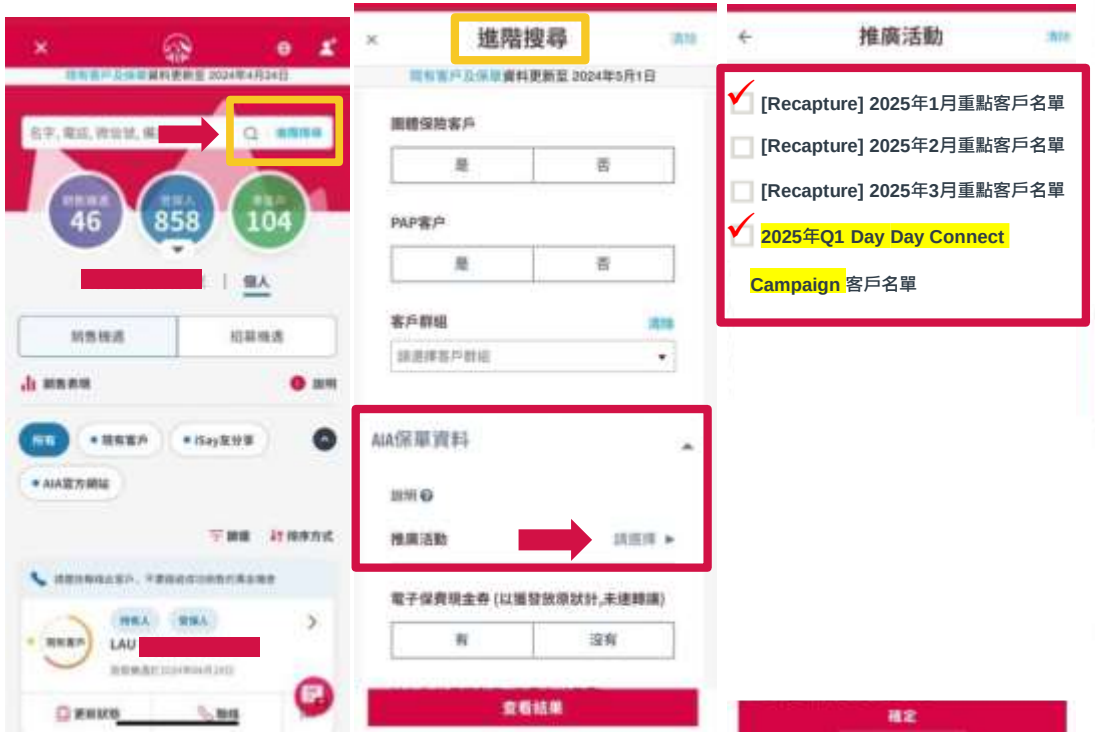
精準出擊 發掘商機！

簡單 3 個步驟 So Easy~ 登入 iEngage 的「客戶CRM」→ 進階搜尋及聯絡重點客戶

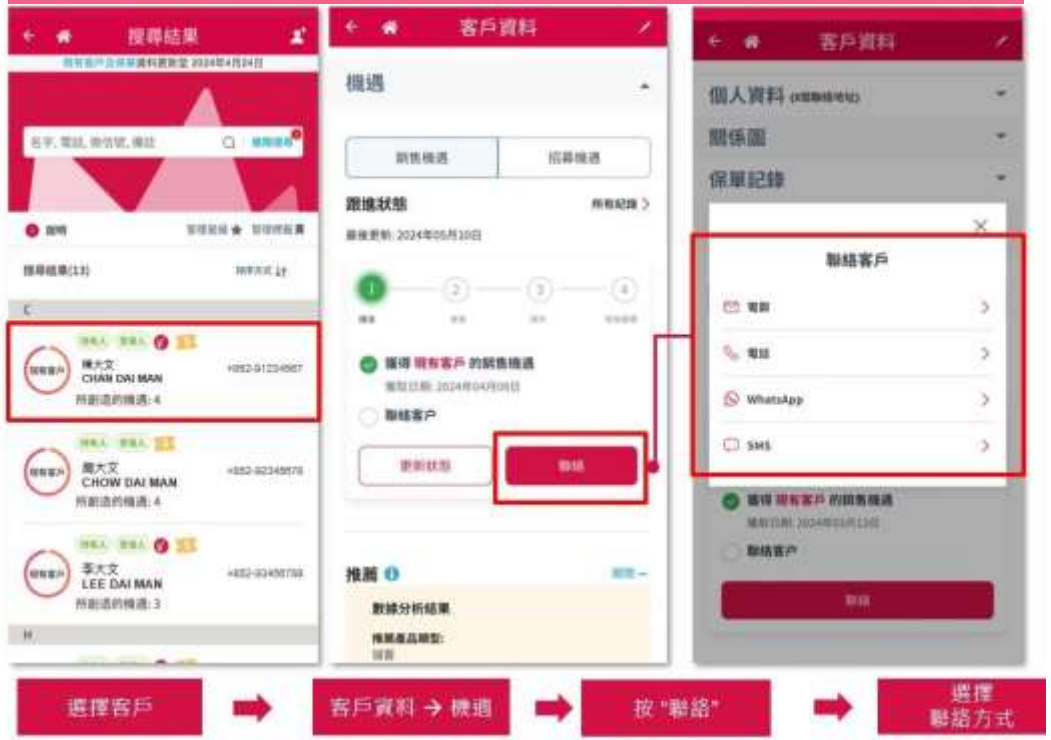
1 登入「客戶CRM」



2 進階搜尋 → AIA 保單資料 → 推廣活動 → [Recapture] 重點客戶名單



3 選擇客戶 → 直接於 CRM 聯絡客戶



《1 分鐘教您運用CRM聯絡重點客戶》

立即按連結: https://bit.ly/3YBZA7S

登入CommIn → 「友邦視頻」 → 業務焦點 → 【CRM助您把握機遇】如何搜尋及聯絡重點客戶

[AIA – INTERNAL]

Subject: **A250428** **客戶再投保營業員競賽 - 贏取電子保費現金券**
Customer Repurchase Agency Contest – Win the ePremium Coupons



成功為現有客戶遞交新保單
滿 3 位 - 可獲 4 張 或
滿 6 位 - 可獲 10 張
HK$500 電子保費現金券



「客戶再投保營業員競賽」詳情如下:

競賽資格	所有財務策劃顧問
競賽日期	2025 年 4 月 1 日至 2025 年 6 月 30 日 (以新保單之保單申請及遞交日期為準，包括首尾兩天及必須於 2025 年 7 月 10 日或之前繕發)
競賽規則及獎賞	於競賽期內，財務策劃顧問只需於競賽期內完成以下條件，便可獲得獎賞： • 為最少 3 位特選現有客戶*遞交合資格新保單⁺及保單成功繕發即可獲 HK$500 電子保費現金券#4 張 **或** • 為最少 6 位特選現有客戶*遞交合資格新保單⁺及保單成功繕發即可獲 HK$500 電子保費現金券#10 張 * 特選現有客戶為 2025《歲月「友」情》推廣活動 (通告 A250113) 之保單持有人 + 合資格新保單指特選現有客戶於競賽期內投保新基本計劃和/或新附加契約（投資連繫壽險及萬用壽險除外），並於 2025 年 7 月 10 日或之前繕發。 # 電子保費現金券可於 2025 年 9 月 30 日或之前使用

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]



District Name	Agency Name	English Name	Award Category
CHAMP LEGENDZ	CHAMP LEGENDZ PETER (7Y)	YU SAI HUNG	Sydney
CHAMP LEGENDZ	CHAMP LEGENDZ JK (7Y)	MENG YING	Sydney/Kuala Lumper
CHAMP LEGENDZ	CHAMP LEGENDZ PETER (7Y)	YU SAI HUNG	Shanghai
CHAMP ARCTERYZ	CHAMP ARCTERYZ JEFF (8Y)	CHEUNG CHI ON	Shanghai
CHAMP LEGENDZ	CHAMP LEGENDZ KAMMY (7Y)	CHEUNG CHI CHING	Shanghai
CHAMP LEGENDZ	CHAMP LEGENDZ QUEEN (7Y)	LAM KA MEI	Shanghai
CHAMP LEGENDZ	CHAMP LEGENDZ YANG (7Y)	ZHANG LICONG	Shanghai/Kuala Lumper
CHAMP LEGENDZ	CHAMP LEGENDZ YANG (7Y)	WANG XIAOLI	Shanghai/Kuala Lumper
CHAMP ARCTERYZ	CHAMP ARCTERYZ JOHNSON (8Y)	CHEUNG MEI LING	Shanghai







AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

全力突破 - 特別花紅挑戰賽

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)
競賽日期：2025年4月至5月 (共2個月)

BEYOND NUMBER ONE
客戶為先 卓越領先

競賽規則及獎項：

於競賽期內達到2個月活躍及完成以下業績要求，即可獲得相應的現金獎賞！
競賽期內獲繕發之危疾及醫療產品(IHS) 及 IVS「友得揀」之FYC更可獲1.5倍的特別計算於業績內！

級別	競賽要求		現金獎賞
	活躍月份	計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) 要求 (包含特別計算)	
級別1	2個月	HK$88,000 [經特別計算後，實際達標FYC Benefit可低至HK$74,800]	競賽期內完成 實際FYC Benefit的3%
級別2		HK$188,000 [經特別計算後，實際達標FYC Benefit可低至HK$159,800]	競賽期內完成 實際FYC Benefit的6%

財務策劃顧問入職日期	競賽期內活躍月份	[A] 實際 FYC Benefit (HK$) [僅包含 IHS 及 IVS 未獲特別計算之 FYC]	[B] 競賽期內完成之 IHS 及 IVS FYC (HK$)	[A] + [B]*0.5 包含特別計算之 FYC Benefit (HK$)	達標級別	現金獎賞
2023 年 1 月	2 個月	80,000	20,000	90,000 [80,000 + 20,000*0.5]	級別 1	2,400 [80,000*3%]
2025 年 5 月	1 個月	80,000	30,000	93,200 [80,000 + 13,200] *級別 1 之危疾及醫療產品及 IVS「友得揀」FYC 上限為 13,200	級別 1	2,400 [80,000*3%]
2023 年 1 月	2 個月	450,000	30,000	465,000 [450,000 + 30,000*0.5]	級別 2	25,000 *獎賞上限為 25,000

…或活躍營業代理之要求。
…團體保險業務保單，或1張CS-退休金企業業務保單，或3張CS-退休金個人業務保單。
…計算之金額 (不包含本身之實際FYC 部分) 以各級別的FYC Benefit要求之15%為上限。
…績內。

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

第35屆高峰會 - 捷克布拉格之旅

競賽資格：所有財務策劃顧問及營業單位主管競
賽日期：2024年1月至2025年6月(共18個月)

BEYOND NUMBER ONE
客戶為先 卓越領先

基本競賽 - 100% 會員資格要求

競賽期	級別	總 FYC C&A (港幣)#	或		個人壽險續保率	意外及醫療保險及核心關鍵產品 FYC最低要求 (港幣)
			保單數目	客戶數目		
2024年 月至 2025年 6月 (共 18個月)	財務策劃顧問 _個人業績	880,000	110	75	80%	88,000
	資深分區經理 _營業組別業績	3,520,000	420	280	75%	352,000
	資深經理 _營業組別業績	4,400,000	520	350	75%	440,000
	區域總監 _營業組別業績	5,280,000	620	410	75%	528,000

備註：
- #不論任何會員級別，總FYC C&A 可包含藍十字佣金，以個人業績或營業單位主管類別100%會員級別計算的10%為上限。
- 200% 或以上會員的保單數目、客戶數目和意外及醫療保險及核心關鍵產品 FYC要求可獲調整或豁免。
- 詳情請參閱通告A240208。

總保單計算方法 (適用於C&A)



- 同一份保單，最多可計算3張保單數目
  (即每個類別只可計算一次)
- 保單特別計算不包括 free rider
  (eg: free WP / HB / coverage booster)
- 安心保 / 智倍保 / 倍安保系列，可計算2張保單數目

總保單計算方法 (適用於C&A)

保單類型	總保單數目
人壽保單 (B/G)	1
獨立個人意外保險保單 (M)	1
團體保險業務保單 (CS)	1
AIAPT企業業務保單	1
3張AIAPT個人業務保單	1
附有1張或以上意外及醫療保險（A&H）附加契約的1張新人壽保單	2
1張人壽保單 (B/G) + 1 PAC Select riders	2
附有1張或以上意外及醫療保險（A&H）附加契約的1張新人壽保單 + 1 PAC Select riders	3

例子

計劃	保單數目
1 張「盈御多元貨幣計劃2」計劃(GP2) + 1張「尊顯」醫療附加契約	2張保單
1張「愛伴航 」基本計劃 (OYS)	2張保單
1張「愛伴航 」基本計劃 (OYS) + 1張「自選人身意外保障2」附加契約 (PAC Select)	3張保單
1張愛無憂長享計劃5基本計劃 (Forever Love Coupon Plan 5) + 1張 「尊顯」醫療附加契約 + 1張「自選人身意外保障2」附加契約 (PAC Select)	3張保單
1張愛無憂長享計劃5基本計劃 (Forever Love Coupon Plan 5) + 2 x 醫療附加保障 (eg: 特級「健康之寶」醫療保障計劃2 (SGH2) + 「尊顯」醫療附加契約))	2張保單 (SGH2 及 AVPR 只能重覆計算一張保單)
1張「愛伴航 」基本計劃 (OYS) + 醫療附加保障 (eg: 「尊顯」醫療附加契約)	2張保單 (OYS屬於A&H 類別，因此AVPR不會計算多一張保單)

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

[AIA – INTERNAL]

如何查看競賽進度三步曲



登入iEngage
點選iPA 2.0



選擇「競賽
及業績會籍」



點算相關
競賽進度

AIA confi

[AIA – INTERNAL]

AIA總裁卓越會2026 - 希臘雅典(5日4夜)

競賽資格：所有財務策劃顧問及營業單位主管
競賽日期：2025年1月至12月 (共12個月)

BEYOND NUMBER ONE
客戶為先 卓越領先

競賽規則及獎項：

下列獎項之最高排名得獎者將獲邀出席總裁卓越會2026之旅。友邦香港及澳門精英可獲共51席位！
最高排名獎項之競賽組別是根據香港及澳門區年度大獎排名，其競賽規則以公司2025年會籍及獎賞手冊為準。
得獎者最多只能獲得1個席位。若得獎者在多於一個組別獲得排名，則以較高名次之獎項為先，若名次相同，即以下列獎項排序為準。原有獎項則由該組別之其後合資格者獲得。

1) 最高排名獎項 (根據香港及澳門區總年度大獎排名)

競賽組別	獲獎名次	獎賞
頂尖傑出區域 (PGDOY) 區域總監 (最高FYC C&A增長率)	首3名	• 獲邀出席總裁卓越會2026之旅，參與集團安排的活動 • 各個組別之首1名得獎者可獲商務機位 • 其他得獎者獲經濟機位 • 安排入住單人房 (5日4夜)
頂尖傑出區域 (PGDOY) 區域總監 (最高FYC C&A)	首1名	
超級傑出區域 (SGDOY) 區域總監	首3名	
傑出區域 (GDOY) 區域總監	首2名	
最佳區域 (DOY) 區域總監	首1名	
最傑出區域總監	首5名	
最多MDRT會員之區域總監	首1名	
最傑出資深經理	首5名	
最傑出資深分區經理	首5名	
最傑出新晉資深分區經理	首1名	
最傑出個人業績營業單位主管	首2名	
最傑出財務策劃顧問	首15名	
最傑出新晉財務策劃顧問	首2名	

備註：
- 詳情請參閱通告A250423。

詳情請參閱通告
A250165

2025 百萬圓桌超級花紅計劃

計劃日期：2025 年 1 月 1 日 至 12 月 31 日

合資格之條件：所有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 – 2025 MDRT 連續花紅^^			最高花紅
首年佣金 (FYCB) 要求 (港幣) 續保率必須達*85%*或以上		花紅 (港幣)	要求	額外花紅 (港幣)	要求 1	要求 2	額外花紅 (港幣)	
MDRT	375,000*	30,000	完成卓越顧問 2025 的要求**	20,000	過去兩年須連續以AIA為登記公司，登記 MDRT 2024 及 MDRT 2025 (任何等級，包括終身會員) 會籍	達到 2025 超級花紅 (MDRT 級別)	25,000	75,000
COT	1,280,000*	60,000				達到 2025 超級花紅 (COT 級別)	50,000	130,000
TOT	2,560,000*	120,000				達到 2025 超級花紅 (TOT 級別)	100,000	240,000

* 因應百萬圓桌總會更新之MDRT 2026資格，公司亦相應調整2025百萬圓桌超級花紅計劃 — 基本花紅 MDRT，COT 及 TOT 等級的首年佣金 (FYCB) 要求。
** 卓越顧問 2025 的要求請參閱通告A250145。
^ 基本花紅要求：除首年佣金要求外，要求還包括於2025年12月31日續保率達 85% 或以上及成功登記成為百萬圓桌 2026 會員。
^^ 額外花紅的參賽資格：必須完成 2025 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。

2025 卓越顧問要求

詳情請參閱通告A250145

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 2026」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變動不適用於澳門。
(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) 新客戶須從來未向該名財務顧問購買保單。
(4) 指定醫療、危疾及意外保險產品詳情請參閱通告A250145 。
(5) 當中必需包括2025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2025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)

Q2 Offer

Click to add date

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

6. AIA延期年金計劃 2

7%保費回贈

推廣期: **2025年4月1日至6月30日**

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



注意事項：

1. 須於2025年8月31日或之前繕發。
2. 友得揀IVS優惠與此優惠相同。
3. 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。
4. 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%

#只適用於香港。
*只可以基本計劃形式投保。

註：電子保費優惠券不適用於AIA延期年金計劃2。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

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A250410。

回「優惠一覽」

[AIA – INTERNAL]

預繳保費保證優惠息率推廣優惠

限額優惠

推廣期: 2025年4月1日至2025年4月30日 (須於2025年6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5.0%**。

指定儲蓄保險計劃	預繳保費期	預繳保費保證優惠年利率
NEW • 「充裕未來•盈尚」 • 「盈御多元貨幣計劃3」 • 活享儲蓄計劃 (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。)	**5.0%**
	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。)	**4.3%**



* 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) 。

只供內部傳閱 AIA confidential an
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A250411
[AIA – INTERNAL]

AIA推廣活動 (2025年第二季) 推廣期: 2025年4月1日至6月30日

僅供內部傳閱

A) 指定儲蓄、 危疾、醫療保險及財富系列			
1	「充裕未來•盈尚」/「盈御多元貨幣計劃3」 (5/10年保費繳付期)	高達14%保費回贈	詳情
2	「充裕未來•盈尚」/「盈御多元貨幣計劃3」(一次性繳付保費)	高達 7%保費折扣	詳情
3	「愛伴航」系列	高達3個月保費回贈	詳情
4	指定醫療保險計劃	高達4個月保費回贈	詳情
5	活享儲蓄計劃	高達10%保費回贈	詳情
6	AIA延期年金計劃 2	20%保費回贈	詳情
7	「財富恆裕2•蔚」壽險計劃及「財富恆裕2 • 霞」壽險計劃	專屬優惠	詳情

有關IVS銷售策略詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱相關通告。

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

AIA推廣活動 (2025年第二季) 推廣期: 2025年4月1日至6月30日

僅供內部傳閱

B) 與投資有關的人壽保險計劃推廣優惠			
8	AIA「兩全保」保障型投資相連壽險計劃(整付保費) (適用於香港及澳門)	高達7.5%平均基本戶口價值的長期客戶獎賞	詳情
9	「卓達智悅2」(只適用於香港)	高達6%整付保費作為開戶獎賞	詳情
10	「卓達智悅」(只適用於澳門)	高達7%開戶賞金	詳情
11	「您想」(只適用於澳門)	高達250%年度化基本保費費用回贈	詳情
12	「卓智投資計劃2」(只適用於澳門)	高達17%特別賞金	詳情

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A250410。

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

Recruitment

Click to add date

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AS OF 16 April, 2025

COMMAND CENTRE RECRUITMENT DASHBOARD

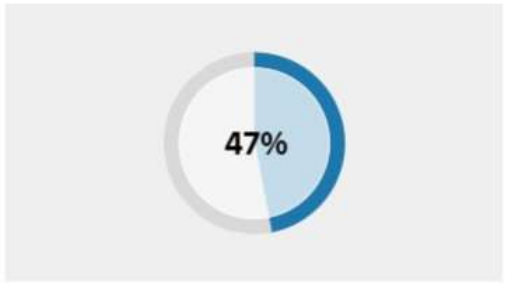
Date 15-Apr-2025 | Period YTD | Company HK | Zone Zone 3 | Team 36 | District (Multiple v...

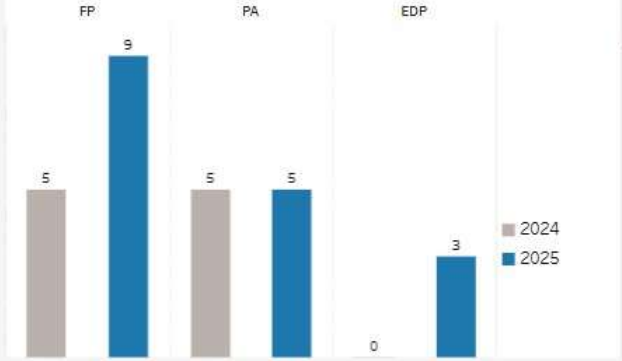
2 District selected : CHAMP ARCTERYZ CHAMP LEGENDZ

New Recruit

Total Recruit/ PA Recruit

17 / 8





New Recruit Segment

Local: 1 MCV: 16



New Recruitment Age Group*

*show the historical age of new agent when they join AIA

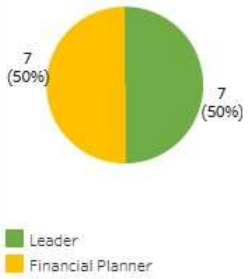
	Total	FP	PA
18-25	3	3(100%)	0(0%)
26-35	10	4(40%)	6(60%)
36-45	4	2(50%)	2(50%)
46-60	0	0()	
>60			

FP PA

Recruiter

Total Recruiter

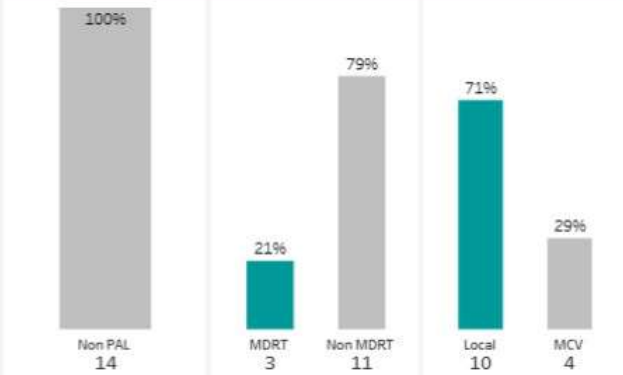
14



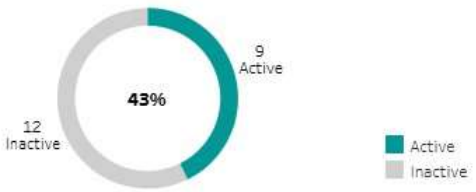
Title	No. of Recruiter	PCT
AAAR	4	29%
AUM/UM	3	21%
DD	0	0%
Sr Ldr	2	14%
SUM	5	36%

New Recruits	No. of Recruiter	PCT
1	12	86%
2	1	7%
3	1	7%

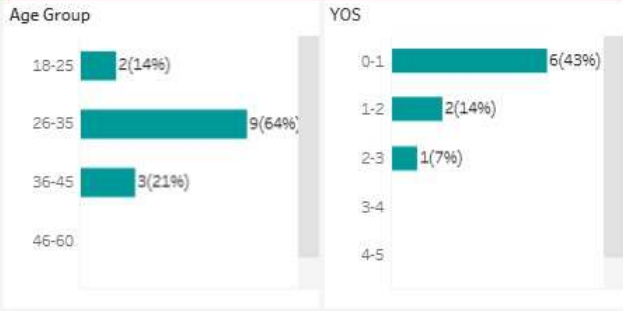
Recruiter Segment



Active Leader (counted at Agency Level regardless of recruiter type)



Recruiter Age group & YOS



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





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

招募計劃更新事項 (適用於香港)

Please do not distribute to agency before Memo announcement

1) PA18 / FP12 / HIGH FLY2 / EDP Elite / TTFS 延長接受申請至2025年6月

2) 由2025年4月1日起, PA18 / FP12 招募計劃更新如下:

招募計劃	更新事項	適用對象
PA18 / FP12	 ✓ MB計算期內的BX 個人業績 FYC, 可被計算入現行及新申請招募計劃的對數 • 上限為目標累積「承諾金額」(AVQ) 的20%， • 並與現有強積金 (MPF) 額外 500% 計算的部分共享同一上限， • 即「BX 個人業績FYC」加上「MPF 額外 500% 計算部分」的上限為 AVQ 的20%。	✓ 新申請, 及 ✓ 現行仍在MB計算期內 的招募計劃 (只計算由2025年4月1日起的BX 個人業績 FYC)

新人發展全方位生意, 當然唔少得藍十字 👍

3) 其他事項 (Others)

新申請的PA18 MB2 / FP12 MB2 / HIGHFLY 2 協議書版本（202504）亦會更新。闡明「如保單繕發後24個月內失效/ 取消/ 其保費或保額下調，其佣金不作FYCC計算；公司保留權利追回已支付花紅金額。」的有關安排。新申請人將收到新版本合同。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

營業單位主管發展藍圖

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

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Others

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

2024-2025 評核年度 – 持續專業培訓 (CPD) –
目標：2025年4月30日前取得15小時學分

公司決定繼續將本評核年度之內部目標完成日期繼續設定為**2025年4月30日**。
若財務策劃顧問未能於2025年4月30日前取得所需學分，公司將作出以下行動：

- 於2025年4月1日前，未能取得至少12小時學分*，**將不能登入營業員專頁 (eAC)**
  (*若於2024年8月1日至2025年7月31日期間加入公司而之前未曾於保監局或香港保險業聯會登記成為保險中介人的新晉財務策劃顧問, 詳情請參閱通告: A231040)

- 於2025年7月3日前，仍未取得足夠持續進修學分以符合監管要求，公司將向該財務策劃顧問發出正式信件，並**於2025年7月22日終止其合約**

2024-25年度保監局持續專業培訓時數之要求如下：

- 所有持牌財務策劃顧問需於2025年7月31日或之前必須完成**15小時持續進修學分** [當中**必須包括3小時「道德與法規」的課程**]
- eCPD（電子學習模式課程)時數不設上限（即隨時隨地透過i學院現有之eCPD課程完成本年度所需之15小時學分）

AIA confidential and proprietary information. Not fordistribution.

五一黃金週 2025

Subject ： (A250362) 財駿中心及其繳費處於 2025 年 4 月至 6 月之額外服務時間
Special Service Hours for Wealth Select Centre & its Cashier Office in April – June 2025

服務範圍及地點	日期	服務時間
財駿中心 認證服務 港威大廈 (尖沙咀港威大廈2座21樓)	2025年4月4日 (星期五)<清明節>	暫停服務
	2025年4月18日及19日 (星期五及星期六) <耶穌受難節及翌日>	上午9時30分 - 下午4時正
	2025年4月21日 (星期一)<復活節星期一>	暫停服務
	2025年5月1日 (星期四)<勞動節>	上午9時30分 - 下午4時正
	2025年5月5日 (星期一)<佛誕>	暫停服務
	2025年5月31日 (星期六)<端午節>	上午9時30分 - 下午4時正
	2025年6月29日 (星期日)	上午9時30分 - 下午4時正

AIA confidential and proprietary information. Not fordistribution.
[AIA - INTERNAL]
用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

敬請留意以下為 2025 年 1 月至 6 月之新生意及 iPoS 電子遞交截數日期及時間。詳情請參閱以下列表:

月份	傳統投保申請書 所有保險產品的截數日期	iPoS 電子申請書 所有保險產品的截數日期
2025 年 1 月	2025 年 1 月 24 日 (星期五)	2025 年 1 月 31 日 (星期五)
2025 年 2 月	2025 年 2 月 26 日 (星期三)	2025 年 2 月 28 日 (星期五)
2025 年 3 月	2025 年 3 月 27 日 (星期四)	2025 年 3 月 31 日 (星期一)
2025 年 4 月	2025 年 4 月 28 日 (星期一)	2025 年 4 月 30 日 (星期三)
2025 年 5 月	2025 年 5 月 28 日 (星期三)	2025 年 5 月 31 日 (星期六)
2025 年 6 月	2025 年 6 月 26 日 (星期四)	2025 年 6 月 30 日 (星期一)
	截數時間: 17:00	截數時間: 21:00

所有於上述列明的截數日期及時間或之前所遞交的投保申請書，而在該月底或之前成功批核，將計算在財務策劃顧問該月份之營業額內。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

THANK YOU

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.