HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

# CHAMP ELITES Recruiters Meeting

July 2025

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

# CHAMP ELITES Performance as of Jul22,2025




| CHAMP ELITES | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Full Time | Intern | Grand Total | |
| 2025 | 30 | 3 | 33 | |
| 2024 | 27 | 6 | 33 | |
| | | | | |
| | Local | MCV | Total | MCV % |
| 2025 | 14 | 19 | 33 | 58% |
| 2024 | 17 | 16 | 33 | 48% |

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]




Quantity of Recruits
(Active Recruiters)

Quality of Recruits
(Local/MCV)(PA/EDP)

Retention
(LOU/ A Force/MDRT/
Contention/ Income)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

| District Name | YTD Total No. of Recruit | No. of Leaders | No. of Active Leaders | Active Leader % | NR/ Active Leader |
|---|---|---|---|---|---|
| CHAMP ELITES | 33 | 25 | 12 | 48% | 2.75 |




## Most of the leaders with recruits are >1+6 or industrial leaders

| Agency Name | Leader | Title | YTD Total No. of Recruit | Manpower in Agency(exclude leaders & Internship) |
|---|---|---|---|---|
| CHAMP ELITES FRAN | LEE MING KI | BrM | 7 | 9 |
| CHAMP ELITES NEXUS | HUNG CHUN LUNG | NSUM | 5 | 9 |
| CHAMP ELITES BOND | NG CHUN PONG | PSDD | 3 | 16 |
| CHAMP ELITES ERIC | KWOK KA FAI | BrM | 3 | 13 |
| CHAMP ELITES PANDA | CHIN KA HO | BrM | 3 | 12 |
| CHAMP ELITES JEFF | LAM HIU YIK | SUM | 3 | 8 |
| CHAMP ELITES AFM | TSOI KA SHING | DM | 2 | 6 |
| CHAMP ELITES ALOHA | CHAN KA HEI | BrM | 2 | 4 |
| CHAMP ELITES MJ | YANG MENGJIA | SUM | 2 | 1 |
| CHAMP ELITES ANDY | AU ANDY | SDM | 1 | 13 |
| CHAMP ELITES LEO | CHUNG KAI CHUN | SUM | 1 | 8 |
| CHAMP ELITES DEREK | YIP TAK CHEONG | SUM | 1 | 0 |

3 more PALs will be company Top3!

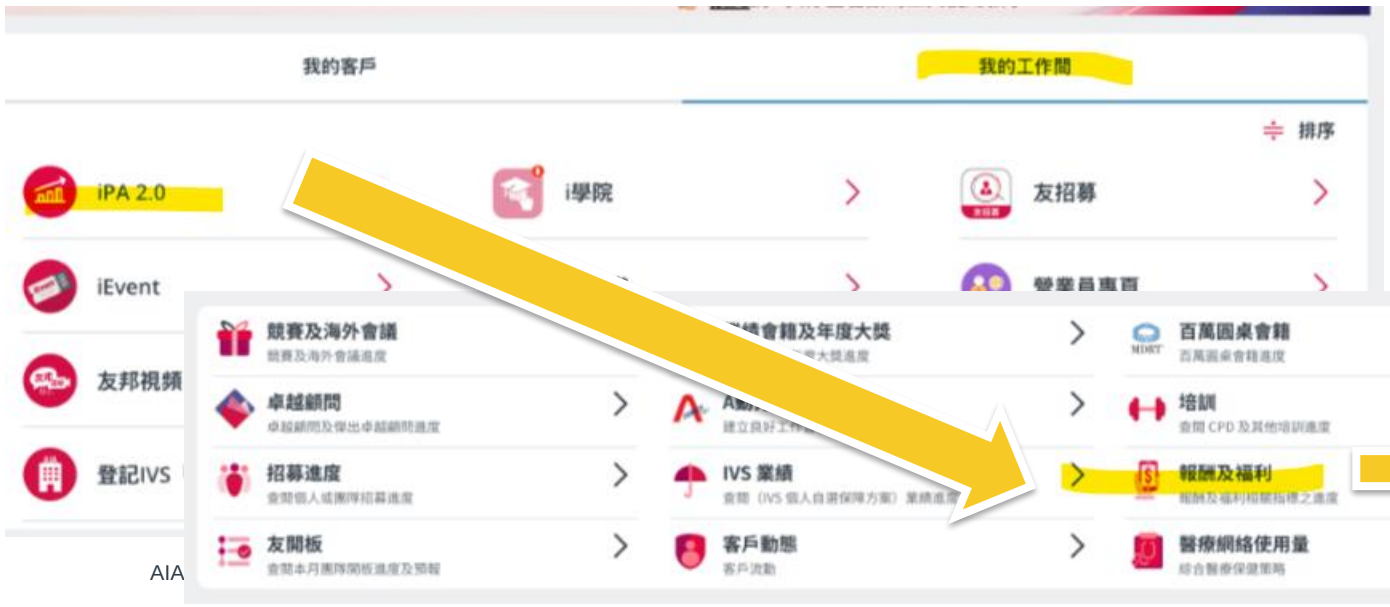
| Rank | District | PAL | PAL(Diamond) | PAL(Gold) | PAL2025 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | | 9 | 10 | 2 | 21 |
| 2 | | 4 | 8 | | 12 |
| 3 | | 2 | 6 | | 8 |
| 17 | CHAMP ELITES | 4 | | 1 | 5 |

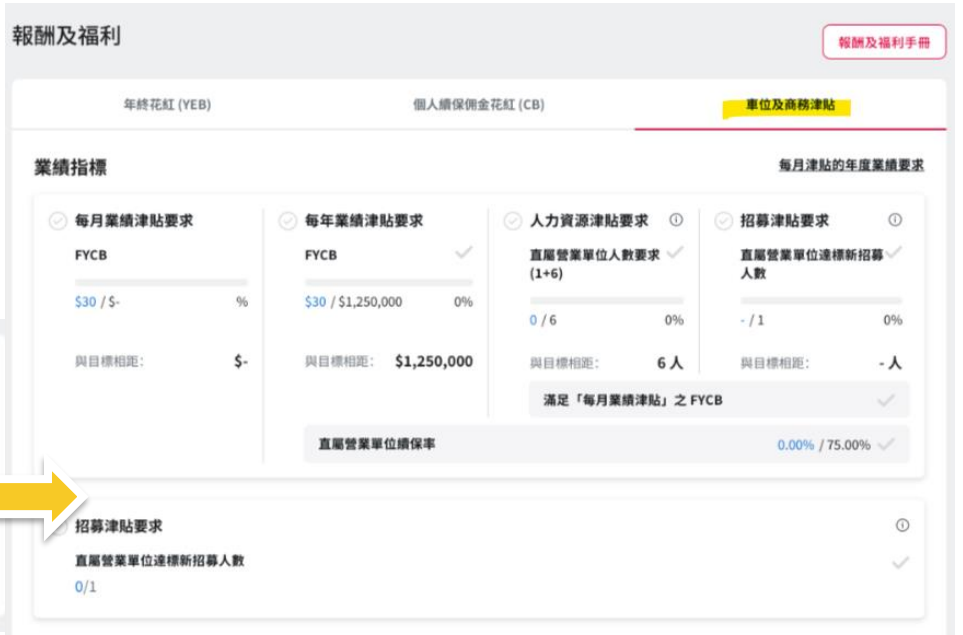



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

| 級別 | 每月業績津貼（必須滿足方享有其他津貼） 直屬營業單位 FYC Benefit MOC (HK$) | 每月津貼 (HK$) | 每年業績津貼 直屬營業單位 FYC Benefit >= HKD 1.25m 及 續保率 >=75% | 每年人力資源津貼# 直屬營業單位人數 1+6[6] 及 續保率 >=75% | 每年招募津貼# 直屬營業單位內有一位或以上達標新招募* 及 續保率 >=75% | 最高每年津貼 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| NSUM | 450,000 | 1,500 | 18,000 | 6,000 | 12,000 | 54,000 |
| SUM | 576,000 | 2,000 | 24,000 | 8,000 | 16,000 | 72,000 |
| BrM | 660,000 | 3,000 | 36,000 | 12,000 | 24,000 | 108,000 |
| DM/ SDM | 720,000 | 3,500 | 42,000 | 14,000 | 28,000 | 126,000 |
| DD | 768,000 | 4,000 | 48,000 | 16,000 | 56,000 | 168,000 |
| SDD/ PSDD/ EDD/ EDDA | 780,000 | 4,500 | 54,000 | 18,000 | 60,000 | 186,000 |

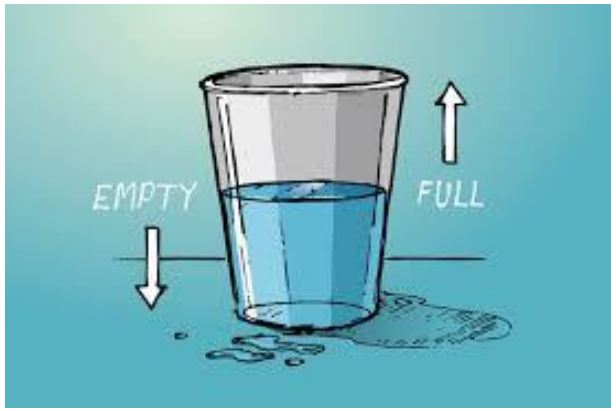



AIA
[AIA - INTERNAL]

# 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<br>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<br>(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)<br>$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 |




# 15 inactive leaders are Substandard Leaders (< 1+6)
# 12 leaders YTD 0 recruit

| District Name | YTD Total No. of Recruit | No. of Active Leaders | Active Leader % |
|---|---|---|---|
| CHAMP Z | 10 | 6 | 86% |
| CHAMP LEGENDZ | 29 | 11 | 85% |
| CHAMP VENDICI | 7 | 4 | 80% |
| CHAMP ATLAS | 8 | 7 | 78% |
| CHAMP SIMBA | 5 | 4 | 67% |
| CHAMP UFAA | 11 | 4 | 57% |
| CHAMP FAITH | 10 | 4 | 57% |
| CHAMP ELITES | 33 | 12 | 48% |
| CHAMP ARCTERYZ | 5 | 3 | 38% |
| CHAMP ONE | 1 | 1 | 25% |

Substandard Leaders
→ Demotion/ AEP program
→ Affect leader benefit & Override

If you have leader promoted, should catch up promotion in 2 years, otherwise, will affect AMOR

## AEP Requirement

**資深分區經理 (Senior Unit Manager) /**
**2024 年度新晉資深分區經理 (2024 New Senior Unit Manager)**

| 對象 | | 年資: 20 年或以上 *(只需達至新晉資深分區經理之維持合約的直屬營業單位 FYC 要求)* | 年資: 20 年以下 |
|---|---|---|---|
| 業績及招募要求 | 本年度 第 2 季 | 1. 直屬營業單位 FYC 須達至港幣 22.5 萬<br>或<br>2. 有 1 名在職並已開板的新招募財務策劃顧問 | 1. 直屬營業單位 FYC 須達至港幣 28.8 萬<br>或<br>2. 有 1 名在職並已開板的新招募財務策劃顧問 |
| | 本年度 第 4 季 | 1. 直屬營業單位 FYC 須達至港幣 45 萬<br>及<br>2. 有 2 名在職並已開板的新招募財務策劃顧問 或 有 6 名在職直屬組員 | 1. 直屬營業單位 FYC 須達至港幣 57.6 萬<br>及<br>2. 有 2 名在職並已開板的新招募財務策劃顧問 或 有 6 名在職直屬組員 |

**區域經理 (Branch Manager)**

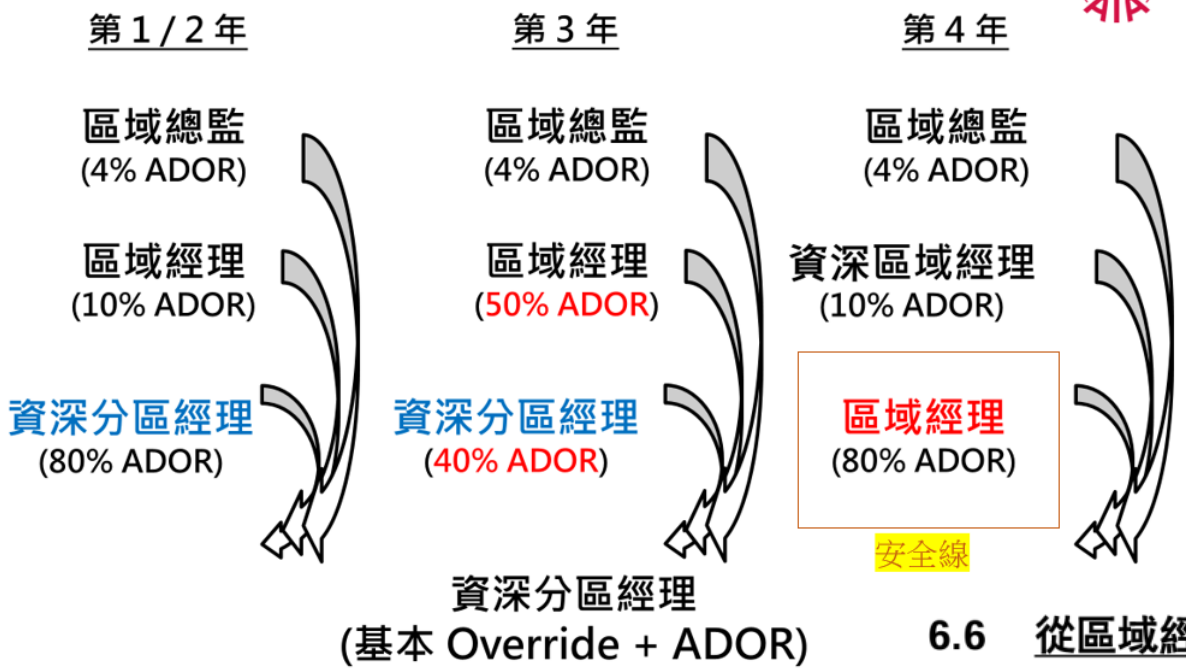
| 對象 | | 年資: 20 年或以上 *(只需達至資深分區經理之維持合約的直屬營業單位 FYC 要求)* | 年資: 20 年以下 |
|---|---|---|---|
| 業績及招募要求 | 本年度 第 2 季 | 1. 直屬營業單位 FYC 須達至港幣 28.8 萬<br>或<br>2. 有 1 名在職並已開板的新招募財務策劃顧問 | 1. 直屬營業單位 FYC 須達至港幣 33 萬<br>或<br>2. 有 1 名在職並已開板的新招募財務策劃顧問 |
| | 本年度 第 4 季 | 1. 直屬營業單位 FYC 須達至港幣 57.6 萬<br>及<br>2. 有 2 名在職並已開板的新招募財務策劃顧問 或 有 6 名在職直屬組員 | 1. 直屬營業單位 FYC 須達至港幣 66 萬<br>及<br>2. 有 2 名在職並已開板的新招募財務策劃顧問 或 有 6 名在職直屬組員 |

**高級資深區域經理 (Senior District Manager) / 資深區域經理 (District Manager)**

| 對象 | | 年資: 20 年或以上 *(只需達至區域經理維持合約的直屬營業單位 FYC 要求)* | 年資: 20 年以下 |
|---|---|---|---|
| 業績及招募要求 | 本年度 第 2 季 | 1. 直屬營業單位 FYC 須達至港幣 33 萬<br>或<br>2. 有 1 名在職並已開板的新招募財務策劃顧問 | 1. 直屬營業單位 FYC 須達至港幣 36 萬<br>或<br>2. 有 1 名在職並已開板的新招募財務策劃顧問 |
| | 本年度 第 4 季 | 1. 直屬營業單位 FYC 須達至港幣 66 萬<br>及<br>2. 有 2 名在職並已開板的新招募財務策劃顧問 或有 6 名在職直屬組員 | 1. 直屬營業單位 FYC 須達至港幣 72 萬<br>及<br>2. 有 2 名在職並已開板的新招募財務策劃顧問 或有 6 名在職直屬組員 |

[AIA - INTERNAL]

# 下線發展佣金
# AGENCY MANAGEMENT OVERRIDE (AMOR)




## 6.6 從區域經理至資深區域總監的晉升階梯

營業單位主管可獲推薦而委任為**區域經理/ 資深區域經理/ 高級資深區域經理**，惟在委任之前須符合以下資格：

| 委任類別 | | 區域經理 (BrM) | 資深區域經理 (DM) | 高級資深區域經理 (SDM) |
|---|---|---|---|---|
| 直屬營業單位 | 計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) (港元) | 1,000,000 | 1,500,000 | 1,800,000 |
| 其管轄及直屬的營業單位 | 計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) (港元) | 1,500,000 | 2,400,000 | 3,000,000 |
| | 計算福利之首年佣金 (FYC Benefit) 增長 | 15% | | |
| | 合資格團體成員人數 | 10 | 15 | 18 |
| | 活動量 | 65% 對於其管轄及直屬的營業單位 (以整體活動量作計算) | | |
| | 營業單位續保率 | 75% 對於其管轄及直屬的各營業單位 | | |

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

# CHAMP ELITES Performance as of Jul22.,2025

## Recruiter

**21**

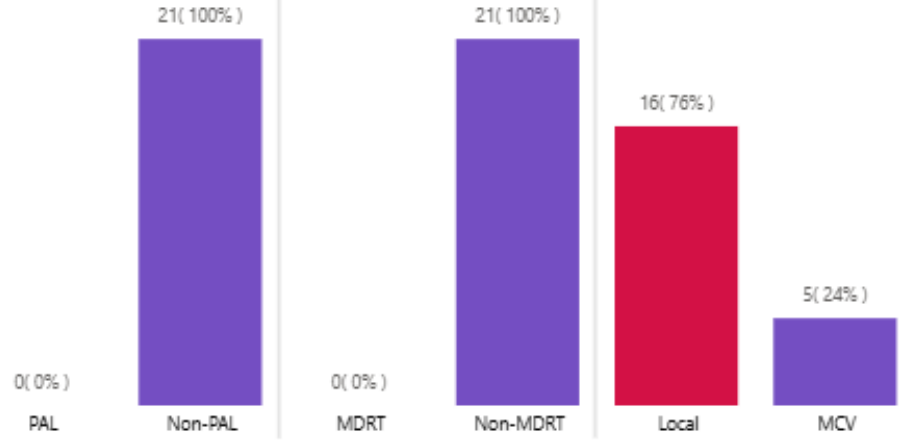
*Total Recruiter*

| Title | No. Of Recruiter | Pct |
|---|---|---|
| AAAR | 6 | 28.57% |
| AUM/UM | 5 | 23.81% |
| DD | 1 | 4.76% |
| Sr Ldr | 5 | 23.81% |
| SUM | 4 | 19.05% |
| **Total** | **21** | **100.00%** |




| New Recruits | No Of Recruiter | Pct |
|---|---|---|
| 1 | 13 | 61.90% |
| 2 | 6 | 28.57% |
| 3 | 1 | 4.76% |
| >=5 | 1 | 4.76% |
| **Total** | **21** | **100.00%** |

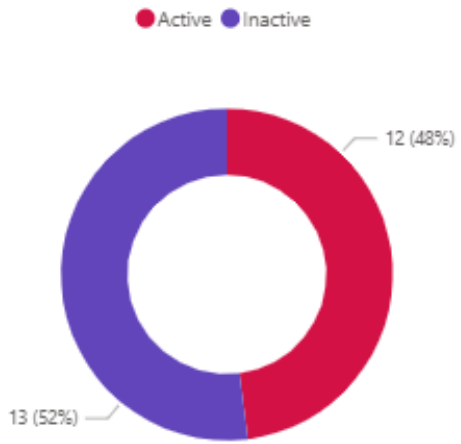
### Recruiter Segment



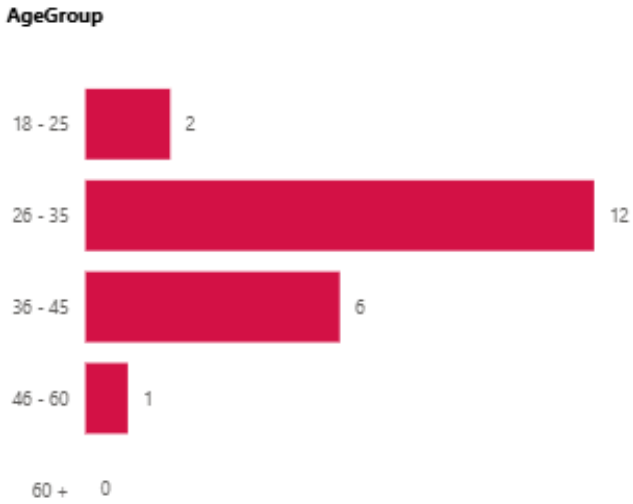

**AAAR and AUM/UM recruiters**
- **Promotion Path & Title Maintenance Requirement**
- **AUM UM Bonus Progress**

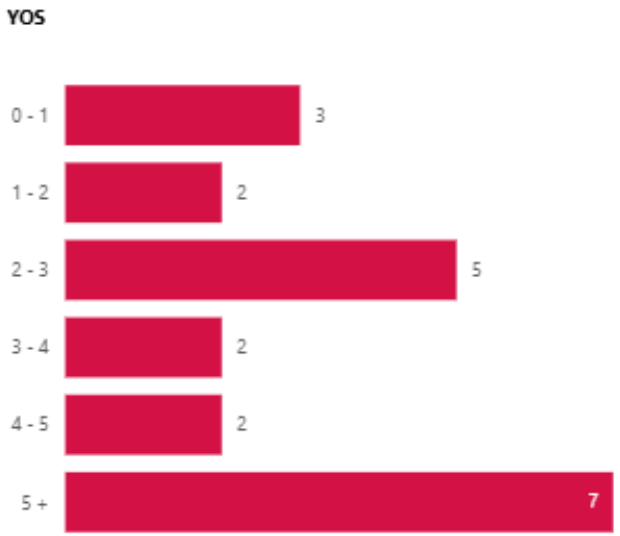
## Active Leader

(counted at Agency Level regardless of recruiter type)




## Recruiter Age Group & YOS




[AIA - INTERNAL]

# AUM

| 職銜 | 新委任的要求 | | | 延續委任的要求 |
|---|---|---|---|---|
| | 業績 | 團隊成員人數 | 保險中介人牌照要求 | |
| **助理分區經理 (AUM)** | 委任前上一個的銷售年度的個人業績達到：<br>1) MDC (適用於友邦精英學院 PA 及 EDP) ; 或<br>2) SMDC (適用於其他財務策劃顧問); 或<br><br>同一銷售年度內個人業績達到：<br>1) 個人 FYCB HK$160,000 (適用於友邦精英學院 PA 及 EDP)<br>2) 個人 FYCB HK$275,000 (適用於其他財務策劃顧問); 或<br><br>(或達到團隊成員人數要求) | 最少 1 名新晉財務策劃顧問 (或達到業績要求) | 不適用 | 於 12 月 31 日或之前完成維持合約業績要求 + 1 名新招募及 1 名在職財務策劃顧問 |

[AIA – PUBLIC]

# AUM

| 職銜 | 新委任的要求 | | | 延續委任的要求 |
|---|---|---|---|---|
| | 業績 | 團隊成員人數 | 保險中介人牌照要求 | |
| **助理分區經理 (AUM)** | 委任前上一個的銷售年度的個人業績達到：<br>1) MDC (適用於友邦精英學院 PA 及 EDP) ; 或<br>2) SMDC (適用於其他財務策劃顧問); 或<br><br>同一銷售年度內個人業績達到：<br>1) 個人 FYCB HK$160,000 (適用於友邦精英學院 PA 及 EDP)<br>2) 個人 FYCB HK$275,000 (適用於其他財務策劃顧問); 或<br><br>(或達到團隊成員人數要求) | 最少 1 名新晉財務策劃顧問 (或達到業績要求) | | |

12月截數，公司1月會發電郵給總監邀請合資格同事晉升並由總監確認1月晉升

| | | 百萬金圓會暫準會員 (PMDC) | 百萬金圓會會員 (MDC) | 百萬金圓會特別會員 (SMDC) | 超級巨星會會員 (SSC) |
|---|---|---|---|---|---|
| 本銷售年度要求 | 計算會籍及獎賞之首年佣金 (FYC C&A) | HK$ 148,000 | HK$ 160,000 | HK$ 275,000 | HK$ 410,000 |
| | 保單總數 | 48* | | | |
| | 人壽保單、團體業務保單及退休金企業業務個案的數目 | 24* | | | |
| | 續保率 | 80%# | | | |

[AIA – PUBLIC]

# AUM

| 職銜 | 新委任的要求 | | | 延續委任的要求 |
|---|---|---|---|---|
| | 業績 | 團隊成員人數 | 保險中介人牌照要求 | |
| **助理分區經理 (AUM)** | 委任前上一個的銷售年度的個人業績達到：<br>1) MDC (適用於友邦精英學院 PA 及 EDP)；或<br>2) SMDC (適用於其他財務策劃顧問)；或 | • 新晉財務策劃顧問不包括財務策劃實習生、財策精英起動計劃 (SEP)及營業單位主管。 | | |
| | 同一銷售年度內個人業績達到：<br>1) 個人 FYCB HK$160,000 (適用於友邦精英學院 PA 及 EDP)<br>2) 個人 FYCB HK$275,000 (適用於其他財務策劃顧問)；或 | 最少 1 名新晉財務策劃顧問 (或達到業績要求) | 不適用 | 於 12 月 31 日或之前完成維持合約業績要求 + 1 名新招募及 1 |
| | (或達到團隊成員人數要求) | | | |

3/6/9月截數，公司4/7/10月會發電郵給總監邀請合資格同事晉升並由總監確認4/7/10月晉升

注意事項
1. 晉升後才會開始，有機會享有AUM bonus
2. 不論你何時晉升，AUM bonus 都會在6月及12月結算

[AIA – PUBLIC]

# AUM

## 維持Title

**符合資格之規則 – 延續委任**

1. 無論何時委任，延續委任的資格將取決於在該銷售年度的 12 月 31 日所進行之業績表現評估。
2. 所有助理分區經理(AUM)必須在同一銷售年度的 12 月 31 日達到以下所有要求：
   a. 維持合約要求；及
   b. 招募最少 1 名新晉財務策劃顧問及維持 1 名在職財務策劃顧問^
   ^新晉財務策劃顧問及在職財務策劃顧問不包括財務策劃實習生、財策精英起動計劃 (SEP)及營業單位主管
3. 無須就延續委任提出申請，只要達到上述要求後其委任將獲自動延續。
4. 延續委任的有效期為 1 個完整的銷售年度。
5. 倘若 AUM 在業績表現評估日未能獲得延續委任，則其將被降級為財務策劃顧問。
6. 倘若一名 AUM 被降級為財務策劃顧問，於日後獲重新被委任為 AUM/ UM 時其曾經所屬的下線財務策劃顧問及其業績將不會被撥歸其名下。

| 入職月份 | 合資格要求($128,000) | |
|---|---|---|
| 1 | 128,000 | |
| 2 | 117,333 | 按比例要求 (最少3個月) |
| 3 | 106,667 | |
| 4 | 96,000 | |
| 5 | 85,333 | |
| 6 | 74,667 | |
| 7 | 64,000 | |
| 8 | 53,333 | |
| 9 | 42,667 | |
| 10 | 32,000 | |
| 11 | 32,000 | |
| 12 | 32,000 | |

## 助理分區經理 (AUM) / 分區經理 (UM) - 晉升 / 延續職銜 / 業績花紅

| No. | 類別 | 常見問題 |
|---|---|---|
| 1 | 延續職銜要求 | Q: 如財務策劃顧問於2024年4月入職，並於2024年7月晉升為AUM，同年度的延續職銜要求之維持合約業績要求 ($128,000)是否能按比例計算? |
| | | A: 能。該財務策劃顧問於2024年的維持合約業績要求能按比例由4月入職時開始計算，亦即為$96,000。<br>而延續職銜要求當中的新招募及在職財務策劃顧問人數並不會按比例計算：必須最少1名新晉財務策劃顧問及1名在職財務策劃顧問。 |
| 2 | AUM/UM降職 | Q: AUM/UM 被降職後，最早能在什麼時候重新獲得委任? |
| | | A: 最早只可在降職12個月後的1月1日才可重新申請委任為AUM/ UM。 |
| 3 | | Q: 如AUM降職至財務策劃顧問後重新獲委任為AUM，降職前的下線能再次納入該AUM名下嗎? |
| | | A: 不能。重新獲委任為AUM時，降職前的下線財務策劃顧問及其業績不會被撥歸其名下。即使再晉升為NSUM，降職前的下線財務策劃顧問及其業績亦不會被納入其營業組別中。 |
| 4 | | Q: 重新獲委任為AUM後，還能享用AUM/UM的業績花紅嗎? |
| | | A: 重新由財務策劃顧問晉升成為AUM/UM將可享有剩餘未使用之業績花紅次數，終生共6次。而曾經有從營業單位主管降職的紀錄 或<br>重新加入公司前曾獲委任為AUM/UM則無法再獲享業績花紅。仍在STAR/ SUPER BANK/ BANK LOU MB計算期之AUM/UM 則以MB計劃完結後開始計算AUM/UM的業績花紅。 |

[AIA – PUBLIC]

# AUM



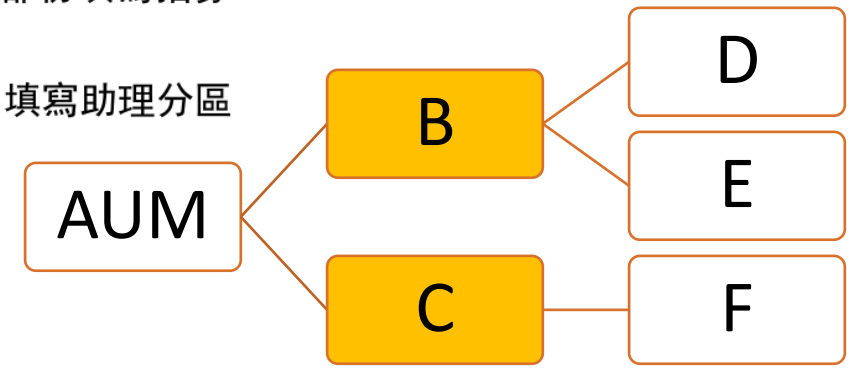

## 出AUM/UM Bonus

**(A) 合資格者**

1. 助理分區經理/分區經理的個人業績必須達到 MDC 會籍或以上及團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)達到不少於 108,000 港元，團體計算福利之首年佣金(FYC Benefit)是指該助理分區經理/分區經理招募之所有財務策劃顧問的業績總和，但不包括該助理分區經理/分區經理的個人業績。
2. 為正確紀錄新招募，助理分區經理/分區經理必須：
   a. 於新晉財務策劃顧問之「友招募 iRecruit」準招募資料中的「得悉空缺之來源」部份填寫招募者資料，此關係於合約生效後不可更改（只適用於香港）；或
   b. 於新晉財務策劃顧問之「友招募 iRecruit 2.0」申請人資料中的「招聘顧問編號」填寫助理分區經理/分區經理編號（只適用於澳門）

業績花紅計算

| 團體計算福利之首年佣金（FYC Benefit）（港元） | 團體計算福利之首年佣金（FYC Benefit）的百分比 (%) |
|---|---|
| 108,000 – 239,999 | 10.0% |
| 240,000 – 449,999 | 14.0% |
| 450,000 或以上 | 18.0% |




B+C
Total >$108,000

睇你做唔做到MDC去出錢

EDF冇錢收

[AIA – PUBLIC]

# 入口

*截圖僅供參考，可能無法反映實際情況。*

## AIA Smart

Via ipad




## iEngage

Via mobile







AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

截至2024年11月

# 報酬及福利

報酬及福利手冊

年終花紅 (YEB) | 個人續保佣金花紅 (CB) | **AUM/UM 的業績花紅 (AUM PB)**

| | | | |
|---|---|---|---|
| 委任類別 | 延續委任 | 可作評估 AUM PB 的團體業績 | |
| 是次委任生效日期 | 2022年01月01日 | 下一次業績評估日期 | 2024年12月31日 第5次評估 |
| 上一次委任完結日期 | - | 按本年度6月評估已獲享業績花紅金額 | $0 |
| | | 預計下次 AUM PB 金額<br>(已減去本年度6月已獲享的業績花紅，如適用) | $0 |

## AUM/UM 的業績花紅要求之進度詳情

AUM/UM 個人業績要求 | 團體業績要求 (Group FYCB)

12月

| 會籍及獎賞之首年佣金 (FYC C&A) | 總保單數目 | 人壽保單數目 | 續保率 | MDC 會籍 |
|---|---|---|---|---|
| / $160,000 | | | | |
| 與目標相距： $0 | 與目標相距： 0 張 | 與目標相距： 0 張 | 與目標相距： | |

[AIA – PUBLIC]

截至2024年11月

年終花紅 (YEB) | 個人續保佣金花紅 (CB) | **AUM/UM 的業績花紅 (AUM PB)**

| | | | |
|---|---|---|---|
| **委任類別** | 延續委任 | **可作評估 AUM PB 的團體業績** | |
| **是次委任生效日期** | 2022年01月01日 | **下一次業績評估日期** | 2024年12月31日 **第5次評估** |
| **上一次委任完結日期** | - | **按本年度6月評估已獲享業績花紅金額** | $0 |
| | | **預計下次 AUM PB 金額**<br>(已減去本年度6月已獲享的業績花紅，如適用) | $0 |

## AUM/UM 的業績花紅要求之進度詳情

AUM/UM 個人業績要求 | **團體業績要求 (Group FYCB)**

| AUM PB 為團體業績的 % | 10% | 14% | 18% |
|---|---|---|---|
| 團體業績要求 | **$108,000** | $240,000 | $450,000 |
| | 與目標相距： **$69,300** | 與目標相距： $201,300 | 與目標相距： $411,300 |

共 1 個，顯示1-10個資料

| 財務策劃顧問 | 財務策劃顧問編號 | 合約生效月份 | 可作評估 AUM PB 的業績 (FYCB) |
|---|---|---|---|
| 請檢查下線人數是否正確 | | 2023年08月 | $38,731 |

[AIA – PUBLIC]

# AUM (1+1) → UM (1+2)

## 升職

### 適用於財務策劃顧問 / 助理分區經理

1. 必須在委任前同一銷售年度內成功招募不少於一位新晉財務策劃顧問及維持不少於兩位在職財務策劃顧問
2. 必須全職擔任財務策劃顧問。
3. 必須與公司在處理所有業務過程中表現出沒有爭議的誠實及誠信，並且有償還債務的能力。

**符合資格之規則 – 延續委任**

1. 無論何時委任，延續委任的資格將取決於在該銷售年度的 12 月 31 日所進行之業績表現評估。
2. 所有分區經理(UM)必須在同一銷售年度的 12 月 31 日達到以下所有要求：
   a. 維持合約要求；及
   b. 招募最少 1 名新晉財務策劃顧問及維持 2 名在職財務策劃顧問^
   ^新晉財務策劃顧問及在職財務策劃顧問不包括財務策劃實習生、財策精英起動計劃 (SEP)及營業單位主管
3. 無須就延續委任提出申請，只要達到上述要求後其委任將獲自動延續。
4. 延續委任的有效期為 1 個完整的銷售年度。
5. 倘若 UM 在業績表現評估日未能獲得延續委任，則其將被降級為 AUM(如符合 AUM 延續委任要求)，否則被降級為財務策劃顧問。
6. 倘若一名 UM 被降級為財務策劃顧問，於日後獲重新被委任為 AUM/ UM 時其曾經所屬的下線財務策劃顧問及其業績將不會被撥歸其名下。



[AIA – PUBLIC]

Quantity of Recruits
(Active Recruiters)

Quality of Recruits
(Local/MCV)(PA/EDP)

Retention
(LOU/ A Force/MDRT/
Contention/ Income)



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]
[AIA - INTERNAL]

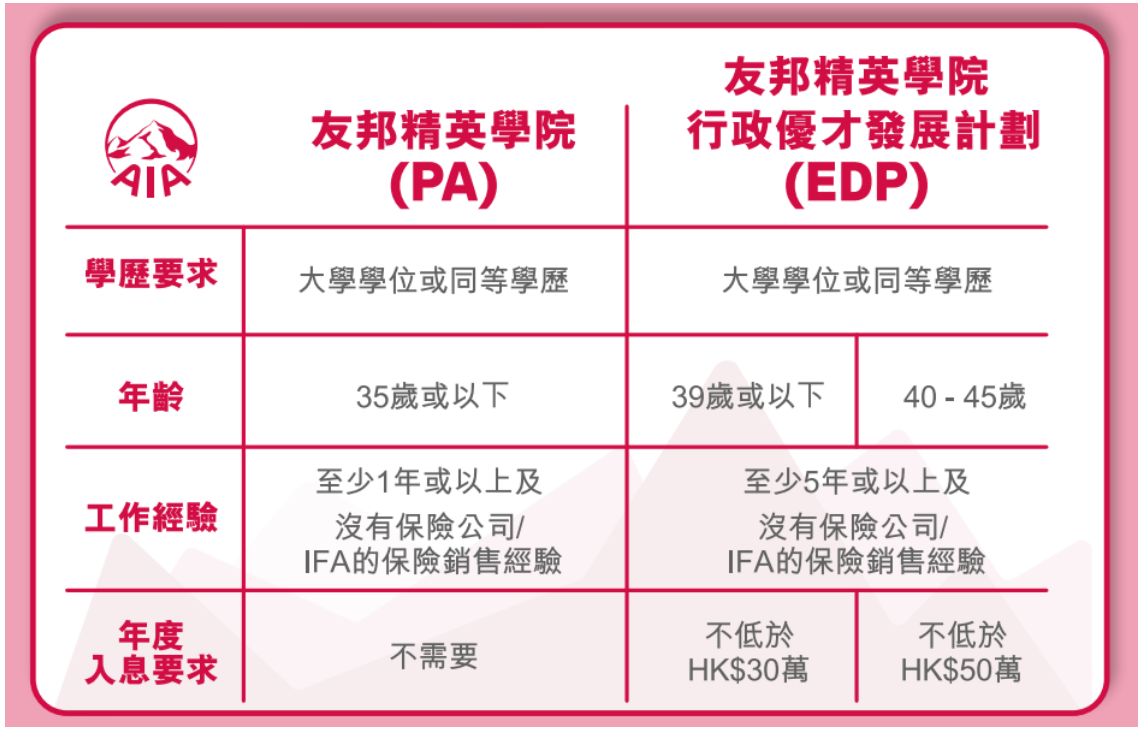
# CHAMP ELITES Performance as of Jul22.,2025




More MCV candidate but PA/EDP number dropped?

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]



| | 友邦精英學院 (PA) | 友邦精英學院 行政優才發展計劃 (EDP) | |
|---|---|---|---|
| 學歷要求 | 大學學位或同等學歷 | 大學學位或同等學歷 | |
| 年齡 | 35歲或以下 | 39歲或以下 | 40 - 45歲 |
| 工作經驗 | 至少1年或以上及<br>沒有保險公司/<br>IFA的保險銷售經驗 | 至少5年或以上及<br>沒有保險公司/<br>IFA的保險銷售經驗 | |
| 年度入息要求 | 不需要 | 不低於<br>HK$30萬 | 不低於<br>HK$50萬 |

They are PA or possibly EDP? Will affect the LOU's option

| AGENT | AGENCY | TYPE | VISA TYPE |
|---|---|---|---|
| SHI MINMIN | CHAMP ELITES NEXUS (4S) | PA | Dependent |
| ZHOU YUEDAN | CHAMP ELITES PANDA (4S) | PA | IANG |
| ZHANG ZHENGYANG | CHAMP ELITES FRAN (4S) | PA | IANG |
| CAI DEHUAI | CHAMP ELITES JEFF (4S) | PA | N |
| WONG HOI TING | CHAMP ELITES JEFF (4S) | PA | N |
| CHAN YIK ON | CHAMP ELITES MJ (4S) | PA | N |
| TUNG ON KI ANGEL | CHAMP ELITES JEFF (4S) | PA | N |

| AGENT | AGENCY | TYPE | VISA TYPE |
|---|---|---|---|
| XI BINGJIN | CHAMP ELITES DEREK (4S) | Intern | Student Visa |
| PAN YUE | CHAMP ELITES MJ (4S) | Intern | Student Visa |
| LAI KA WAI | CHAMP ELITES PANDA (4S) | Intern | N |

Why not PA/EDP, especially for IANG/ TTPS? Their entry level are University Graduate
→ Because of age/income/ insurance experience
→ You are aware of ?

| AGENT | AGENCY | TYPE | VISA TYPE |
|---|---|---|---|
| TAN HSIANG YUN | CHAMP ELITES ALOHA (4S) | FP | Dependent |
| WANG QING | CHAMP ELITES FRAN (4S) | FP | IANG |
| LIN YIQI | CHAMP ELITES LEO (4S) | FP | IANG |
| ZHONG YUPING | CHAMP ELITES FRAN (4S) | FP | IANG |
| YUAN SIPING | CHAMP ELITES ERIC (4S) | FP | QMAS |
| LI JUNYANG | CHAMP ELITES FRAN (4S) | FP | TTPS |
| HU XIAO | CHAMP ELITES ERIC (4S) | FP | TTPS |
| CHEN QING | CHAMP ELITES FRAN (4S) | FP | N |
| ZHOU JIWANG | CHAMP ELITES FRAN (4S) | FP | N |
| WANG XI YAN | CHAMP ELITES NEXUS (4S) | FP | N |
| YANG KWAI PING ANNIE | CHAMP ELITES AFM (4S) | FP | N |
| CHAN TSZ SHAN | CHAMP ELITES NEXUS (4S) | FP | N |
| LEUNG PUI YU | CHAMP ELITES BOND (4S) | FP | N |
| FUNG WAN YING | CHAMP ELITES ALOHA (4S) | FP | N |
| CHENG TIN HUNG | CHAMP ELITES NEXUS (4S) | FP | N |
| KWOK HOK KAN RYAN | CHAMP ELITES NEXUS (4S) | FP | N |
| YIP TAK CHEONG | CHAMP ELITES ANDY (4S) | FP | N |
| YEUNG TSIT | CHAMP ELITES BOND (4S) | FP | N |
| CHOW KA YU | CHAMP ELITES ERIC (4S) | FP | N |
| CHEUNG MAN LAM | CHAMP ELITES FRAN (4S) | FP | N |
| HUI MAN KI | CHAMP ELITES PANDA (4S) | FP | N |
| NG KA YI KATHERINE | CHAMP ELITES BOND (4S) | FP | N |
| LEUNG CHAU HA WENDY | CHAMP ELITES AFM (4S) | FP | N |

[AIA - INTERNAL]

- 基於Full Time 人數及MCV比例提升;
- 與去年同期相比 我們的full-time表現更好

| | Full Time Total Production (As of June) | Full Time Average Production (As of June) |
|---|---|---|
| 2024 | 400,601 | 14,837 |
| 2025 | 563,208 👍 | 21,661 |

- 今年MCV招募數量有所提升, 但與ELITES family平均仍有差距
- 針對簽證持有人士,公司新招募的MCV比例為57% CHAMP ELITES的簽證比例為35%

| | Dependent | IANG | QMAS | Student Visa | TTPS | Grand Total | MCV ratio |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CHAMP ELITES | 2 | 5 | 1 | 2 | 1 | 11 | 35% |
| ELITES FAMILY | 3 | 12 | 5 | 7 | 23 | 50 | 43% (比例最高區域為86%) |
| Company Average | 180 | 407 | 193 | 186 | 617 | 1584 | 57% |

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - PUBLIC]
[AIA - INTERNAL]

# 與去年同期自己相比做得更好，但在family層面呢？
# (progress as of Jun2025)

| ELITES Family | Total #AGENT | Total YTD FYC BENEFIT (HK$) | Contribution Per Agent |
|---|---|---|---|
| | 27 | 5,374,505 | 199,056 |
| | 9 | 2,776,085 | 308,454 |
| CHAMP ELITES | 28 | 563,208 | 20,115 |
| | 7 | 413,230 | 59,033 |
| | 10 | 183,036 | 18,304 |
| | 11 | 91,486 | 8,317 |
| | 3 | 56,596 | 18,865 |
| | 7 | 34,998 | 5,000 |
| | 3 | 5,400 | 1,800 |
| ELITES Family Total | 105 | 9,498,544 | 90,462 |

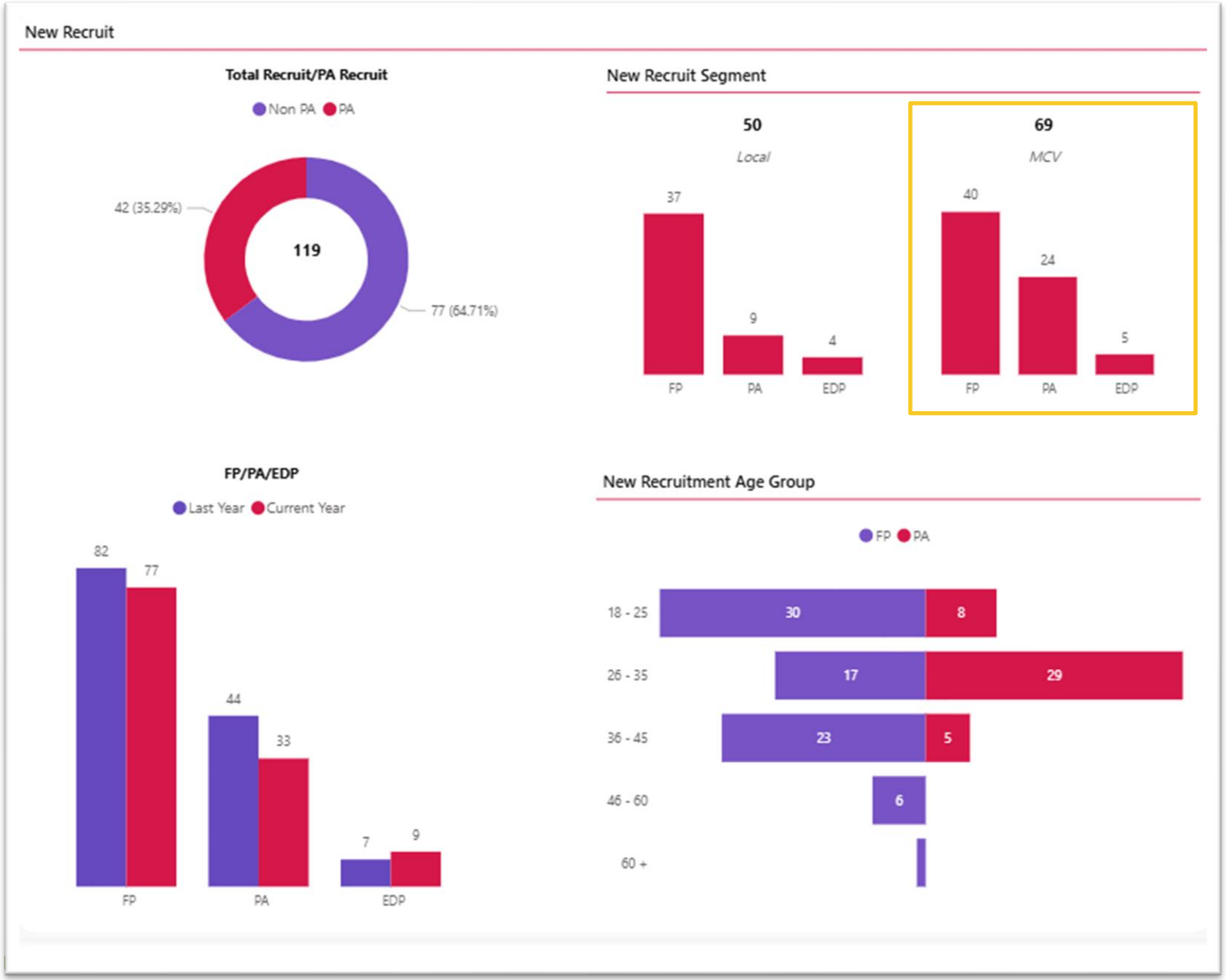
New Agent of the Year (as of Jul21)

| Current Ranking | District Name | FYCB |
|---|---|---|
| 1 | | 8,639,840 |
| 2 | CHAMP LEGENDZ | 3,715,675 |
| 3 | | 2,714,085 |
| 4 | | 2,713,831 |
| 5 | | 1,578,480 |
| 6 | | 1,562,705 |
| 7 | | 1,511,467 |
| 8 | | 1,439,983 |
| 9 | CHAMP FAITH | 1,193,673 |
| 10 | | 1,122,386 |

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - PUBLIC]
[AIA - INTERNAL]

# CHAMP ELITES Family Recruitment Performance (YTD as of Jul22,2025)




| CHAMP ELITES Family's 2025 Trend | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Full Time | Intern | Grand Total | Growth |
| 2025 | 100 | 19 | 119 | -14 (-10%) |
| 2024 | 99 | 34 | 133 | |
| | | | | |
| | Local | MCV | Total | MCV % |
| 2025 | 50 | 69 | 119 | 58% |
| 2024 | 80 | 53 | 133 | 40% |

## CHAMP ELITES Family Top10 New Agent

| Agent | Agency | Contract | CTD FYCB Amount |
|---|---|---|---|
| CHEN WEI | CHAMP LEGENDZ KAMMY | 5/1/2025 | 3,715,675 |
| LAM TSZ PAN | CHAMP FAITH CHARA | 4/1/2025 | 1,193,673 |
| LEE SZE TING | CHAMP FAITH CHARA | 11/1/2024 | 1,053,880 |
| SHAO | CHAMP FAITH CHARA | 3/1/2025 | 978,105 |
| CHAN FONG TING | CHAMP ELITES LUM | 11/1/2024 | 828,174 |
| XU XIANZHE | CHAMP LEGENDZ YANG | 10/1/2024 | 631,049 |
| MENG YING | CHAMP LEGENDZ JK | 12/1/2024 | 542,427 |
| TIAN TAORAN | CHAMP LEGENDZ YANG | 3/1/2025 | 538,618 |
| WU YUANZHE | CHAMP FAITH CHARA | 3/1/2025 | 503,341 |
| FANG HAIYING | CHAMP LEGNEDZ ZELAX | 2/1/2025 | 470,948 |

Quantity of Recruits
(Active Recruiters)

Quality of Recruits
(Local/MCV)(PA/EDP)

Retention
(LOU/ A Force/MDRT/
Contention/ Income)



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

- 65%新招募已開板 未開板多為5/6月contract
- 大部分未開板同事有LOU 請緊密留意

| AGENT | AGENCY | CONT DATE | YTD FYC BENEFIT (HK$) | DISTRICT | LOU |
|---|---|---|---|---|---|
| YEUNG TSIT | CHAMP ELITES BOND (4S) | 01/01/2025 | 141,212 | CHAMP ELITES | - |
| TAN HSIANG YUN | CHAMP ELITES ALOHA (4S) | 02/01/2025 | 72,993 | CHAMP ELITES | Y |
| SHI MINMIN | CHAMP ELITES NEXUS (4S) | 04/01/2025 | 54,779 | CHAMP ELITES | Y |
| WANG XI YAN | CHAMP ELITES NEXUS (4S) | 03/01/2025 | 48,321 | CHAMP ELITES | Y |
| YIP TAK CHEONG | CHAMP ELITES DEREK (4S) | 01/01/2025 | 46,801 | CHAMP ELITES | Y |
| FUNG WAN YING | CHAMP ELITES ALOHA (4S) | 06/01/2025 | 42,983 | CHAMP ELITES | Y |
| HUI MAN KI | CHAMP ELITES PANDA (4S) | 04/01/2025 | 32,226 | CHAMP ELITES | Y |
| TUNG ON KI ANGEL | CHAMP ELITES JEFF (4S) | 03/01/2025 | 25,063 | CHAMP ELITES | Y |
| YUAN SIPING | CHAMP ELITES ERIC (4S) | 06/01/2025 | 21,686 | CHAMP ELITES | Y |
| CHOW KA YU | CHAMP ELITES ERIC (4S) | 03/01/2025 | 20,019 | CHAMP ELITES | Y |
| ZHOU YUEDAN | CHAMP ELITES PANDA (4S) | 06/01/2025 | 19,440 | CHAMP ELITES | Y |
| NG KA YI KATHERINE | CHAMP ELITES BOND (4S) | 06/01/2025 | 9,439 | CHAMP ELITES | Y |
| CHEUNG MAN LAM | CHAMP ELITES FRAN (4S) | 04/01/2025 | 8,717 | CHAMP ELITES | Y |
| CHEN QING | CHAMP ELITES FRAN (4S) | 05/01/2025 | 8,682 | CHAMP ELITES | Y |
| WANG QING | CHAMP ELITES FRAN (4S) | 05/01/2025 | 6,495 | CHAMP ELITES | Y |
| CHAN TSZ SHAN | CHAMP ELITES NEXUS (4S) | 04/01/2025 | 4,180 | CHAMP ELITES | Y |
| LIN YIQI | CHAMP ELITES LEO (4S) | 03/01/2025 | 173 | CHAMP ELITES | - |
| CHAN YIK ON | CHAMP ELITES MJ (4S) | 04/01/2025 | 0 | CHAMP ELITES | Y |
| YANG KWAI PING ANNIE | CHAMP ELITES AFM (4S) | 05/01/2025 | 0 | CHAMP ELITES | - |
| CHENG TIN HUNG | CHAMP ELITES NEXUS (4S) | 05/01/2025 | 0 | CHAMP ELITES | Y |
| LEUNG PUI YU | CHAMP ELITES OLYMPIC (4S) | 05/01/2025 | 0 | CHAMP ELITES | Y |
| HU XIAO | CHAMP ELITES ERIC (4S) | 06/01/2025 | 0 | CHAMP ELITES | Y |
| ZHANG ZHENGYANG | CHAMP ELITES FRAN (4S) | 06/01/2025 | 0 | CHAMP ELITES | Y |
| KWOK HOK KAN RYAN | CHAMP ELITES NEXUS (4S) | 06/01/2025 | 0 | CHAMP ELITES | Y |
| CAI DEHUAI | CHAMP ELITES JEFF (4S) | 06/01/2025 | 0 | CHAMP ELITES | Y |
| WONG HOI TING | CHAMP ELITES JEFF (4S) | 06/01/2025 | 0 | CHAMP ELITES | Y |

[AIA - PUBLIC]
[AIA - INTERNAL]

# 2025年全新 AForce 課程

| | 現時 | 2025年3月起 |
|---|---|---|
| 學習模式 | 面授/遙距視像課程 + 網上學習 | |
| 重覆舉行週期 | 每1.5個月 | 每月 |
| 面授/遙距視像課程 | 4 天 (分2星期進行) | 3 天 (同一星期之內) |
| 補課機制 | 沒有<br>如缺席須重上4天課程 | 只需補回缺席之課堂<br>(以半天計算) |
| IA-CPD 學分 | 12 小時 | 15 小時<br>(10小時面授+ 5小時網上學習*) |
| 必修網上學習時數 | 需時最少15 小時 | 10 小時 |

*已包括3小時「道德或規則」(E/R)學分

# New Agent Training Class Pattern

| | Mon | Tue | Wed | Thurs | Fri |
|---|---|---|---|---|---|
| **Week 1** | | FP D1 | FP D2 | FP D3 | |
| **Week 2** | | PA D1 AM<br>EDP D1 AM<br><br>PA EDPD1 PM | PA EDPD2 AM<br><br>PA D2 PM<br>EDP D2 PM | PA D3 AM<br>EDP D3 AM<br><br>PA EDPD3 PM | |
| **Week 3** | | PTH & VPTH FP D1 | PTH & VPTH FP D2 | PTH & VPTH FP D3 | |
| **Week 4** | | PTH & VPTH PA D1 AM<br>PTH & VPTH EDP D1 AM<br><br>PTH & VPTH PA EDPD1 PM | PTH & VPTH PA EDPD2 AM<br><br>PTH & VPTH PA D2 PM<br>PTH & VPTH EDP D2 PM | PTH & VPTH PA D3 AM<br>PTH & VPTH EDP D3 AM<br><br>PTH & VPTH PA EDPD3 PM | |

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

# 2025年全新 AForce 課程

**常見錯誤**
- 經常完成了新人實體課程後 就以為完成, 遺漏了網上學習沒有完成
- 影響N3 termination 及如果申請 FP12/PA18 的新人會影響出糧

## 3天(18小時) - 課堂 Classroom

### 1 卓越顧問心態及知識
- 行業機遇及事業發展
- 友邦優勢及目標設定
- 保險的意義
- 招募及團隊發展
- 卓越人才發展導師分享
- 活動管理及良好工作習慣
- 畢業及頒獎典禮

### 2 銷售技巧
- 尋找客戶及邀約
- 社交媒體建立個人品牌
- 動人的自我介紹
- 銷售演繹 (全保理財金字塔)
- 成交面談及處理異議

### 3 目標市場
- 香港市場政策及機遇
- 內地市場政策及機遇
- 全保理財分析(iFHC) – 年輕市場 (本地 / 內地) / 家庭客戶 (本地 /內地) / 高端市場 (本地 /國內)

### 4 產品方案
- 人壽及意外產品(本地/內地)
- 醫療及危疾產品 (本地/內地)
- 儲蓄型方案(本地/內地)
- AIA高淨值客戶支援
- 全方位業務簡介 – 一般保險、強積金及投資連繫壽險

### 5 數碼工具營運
- 營運-核保及投保 (FNA & iPOS)
- AIA數碼平台支援 (iSay, CRM, iPA, AIA+, Chatbot, iChange & eClaims)
- 抵港內地人仕保單實務



## 10小時 - 網上學習 eLearning
已包括5小時 IA-CPD 學分 (其中3小時為「道德或規例」學分)

### 1 內部產品牌照
- 「盈御多元貨幣計劃3」
- 「愛伴航」系列
- 「癌症全方位保障3」系列
- 「AIA自願醫保尊耀計劃」/「尊耀明珠」醫療計劃
- 「極臻•至尊醫療計劃」系列 (包括明珠及首護摯寶)
- 「添意保」

### 2 內部牌照
- 抵港內地人士保單業務培訓課程 (內部牌照 65)
- 美國外國帳戶稅務合規法案 (FATCA) (內部牌照 84)
- CRS 共同匯報標準 (內部牌照 88)
- AIA Vitality健康程式 (內部牌照 86)

### 3 營運 (eCPD)
- 分紅知多少 (0.5 eCPD)
- 專業營運課程(ePOC)系列之「核保」網上學習課程 (0.5 eCPD)
- 專業營運課程(ePOC)系列之「理賠」網上學習課程 (1 eCPD)

### 4 法規 (E&R eCPD)
- 《持牌保險代理人操守守則》一般原則 ( 1.0 eCPD )
- 良好工作習慣: 保障個人資料、直接促銷及社群媒體的使用 ( 0.5 eCPD )
- 客戶最佳利益 – 卓越客戶服務 (0.5 ECPD)
- GL25 送贈禮品指引 (0.5 eCPD)
- GL29-冷靜期指引及GL31-醫療保險業務指引 (0.5 eCPD)

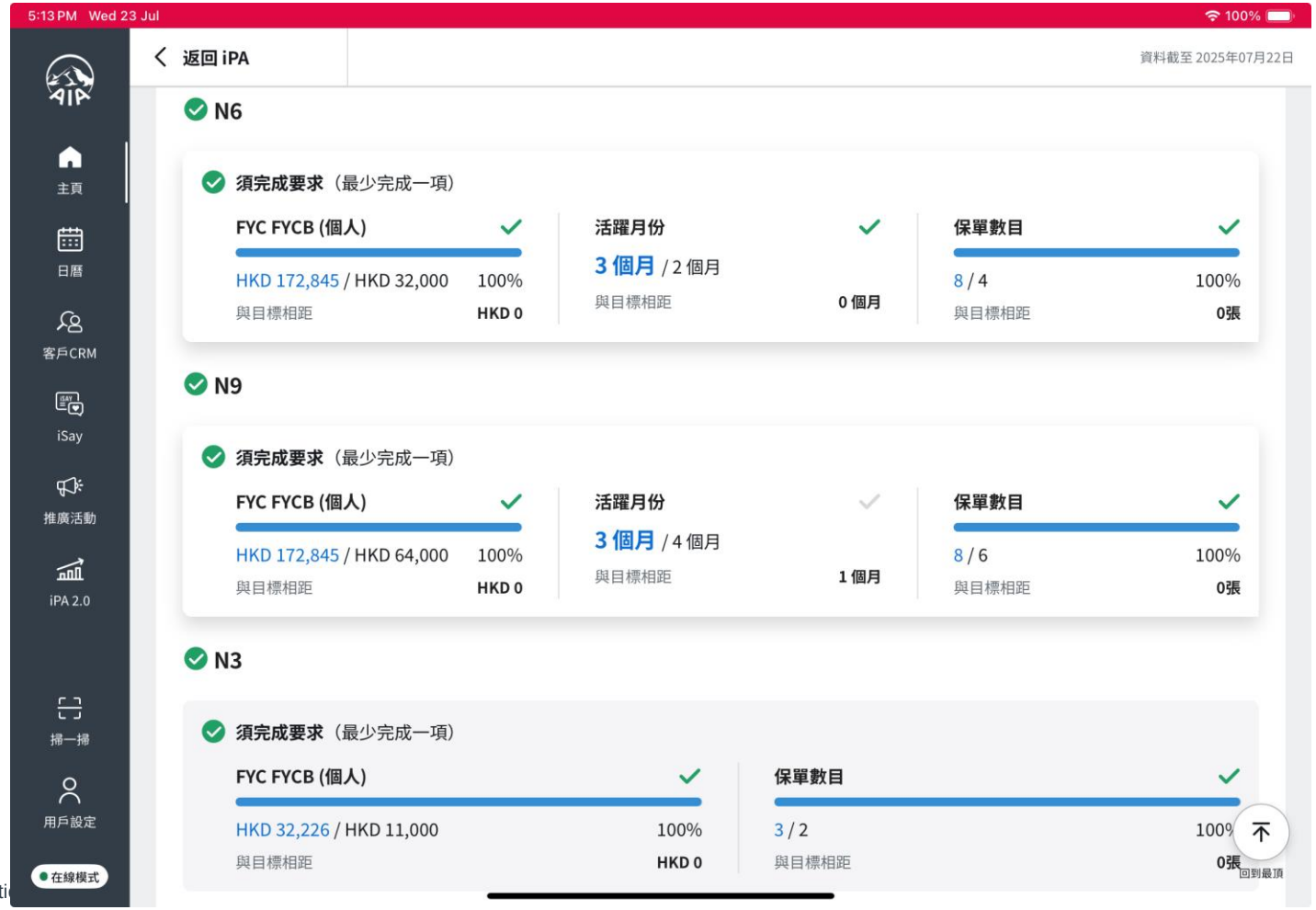
Q1 LEADERS' MEETING
2025年第一季營業單位主管會議

[AIA - INTERNAL]

# N3/N6/N9
# → Termination






AIA confidential and proprietary information. Not for distributi

[AIA - INTERNAL]

# A 動力發展藍圖2025



## 達成卓越顧問及MDRT

MDRT®




### 2025小龍會(MIB) - 泰國曼谷

首9個月

客戶數目 x 20位 或
保單數目 x 30張 及
FYC 230,000港元

意外及醫療保險及
核心關鍵產品FYC最低要求
FYC 23,000港元

全方位業務
儲蓄保單 x 1張 及 保障保單 x 1張
及投資相連壽險計劃 或 藍十字一般保險保單
或CS-退休金個人業務保單 x 1張

全保理財分析報告(iFHC) 18份

小龍會海外會議
- 泰國曼谷




### 個人專屬數碼宣傳嘉許

### 個人專屬數碼宣傳嘉許
### 「友邦峻宇養生庭」服務體驗

首6個月

挑戰1
- 4個Active月份；或
- FYC 70,000港元 及3個 Active月份

挑戰2
- 6個 Active月份；或
- FYC 110,000港元 及3個 Active月份

+ 30次 iSay/iFHC

第二輪挑戰
- 活躍起動



### 於經濟一週 / 資本雜誌 刊登單頁訪問

首4個月

客戶數目 x 8位
或 保單數目 x 20張
及 最少3個 Active月份 及

AIAPA
FYC 180,000港元

AIAPA-EDP
FYC 240,000 或
FYC 550,000港元

友邦精英學院
專屬訪問獎項



### 新星聚會及獎座

首3個月

客戶數目 x 6位 或
保單數目 x 12張 或
FYC 36,500港元 及
必須出席及完成新人必修培訓課程

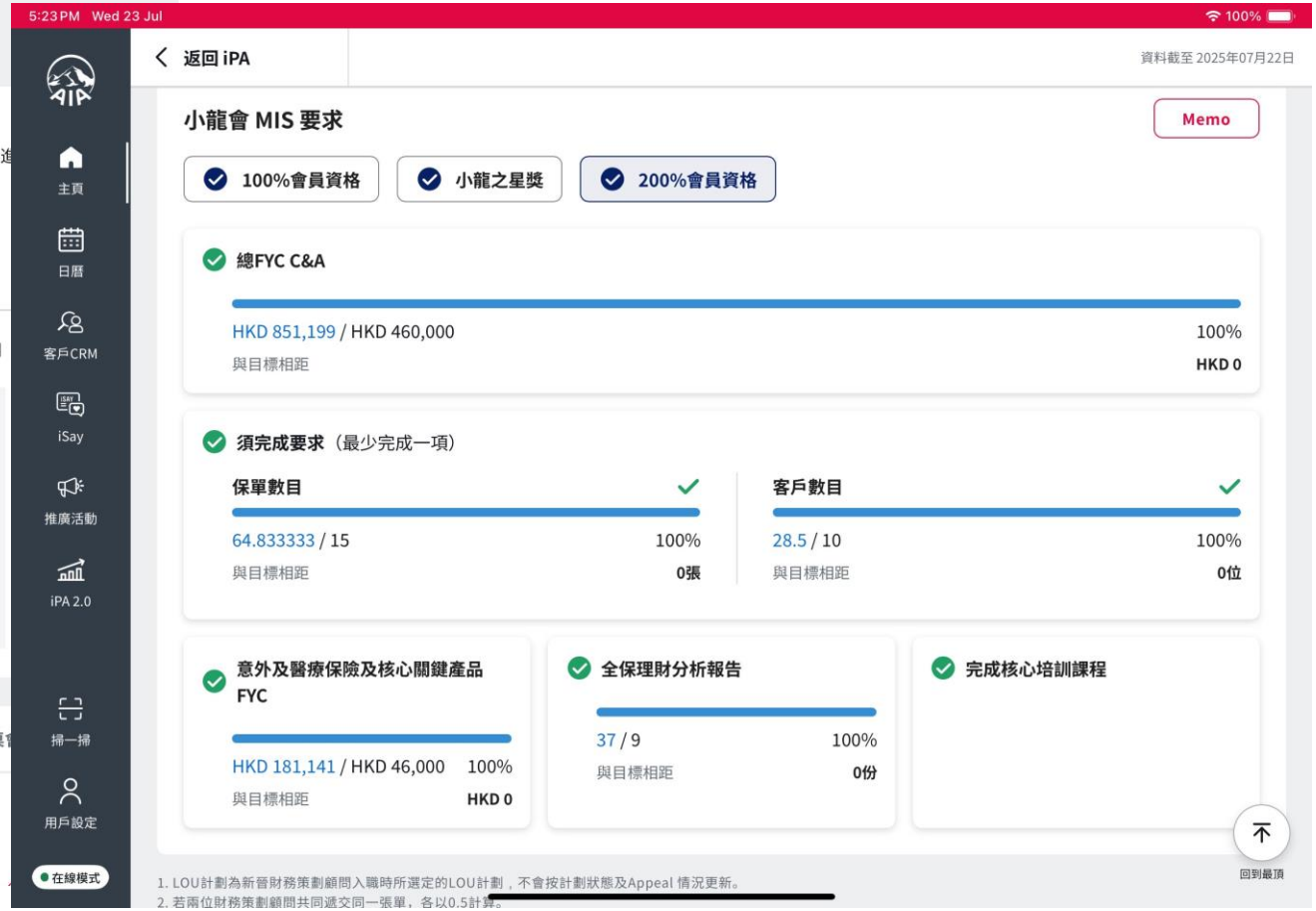
首輪挑戰

詳情請參閱會籍及獎賞手冊 （友邦營業員專頁 > 指南 > General Manuals > 營業拓展 > 會籍及獎賞手冊）










AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]




5:37 PM Wed 23 Jul 99%

返回 iPA

資料截至 2025年06月30日

最終報告

主頁
日曆
客戶CRM
iSay
推廣活動
iPA 2.0
掃一掃
用戶設定
在線模式

**合約開始至今首年佣金** (2025年01月至2025年03月)
**$0**

**合約開始至今人壽保單數目** (2025年01月至2025年03月)
**0.0**

維持LOU計劃最低要求(Checkpoint) - 3月份 | 本月目標

財務策劃顧問以方法一或二完成皆視為達標

方法一 | 方法二

**首年佣金**

$0 / $20,480 0%

與目標相距 **$20,500**

**人壽保單數目**

0.0 / 3.0 0%

與目標相距 **3.0**

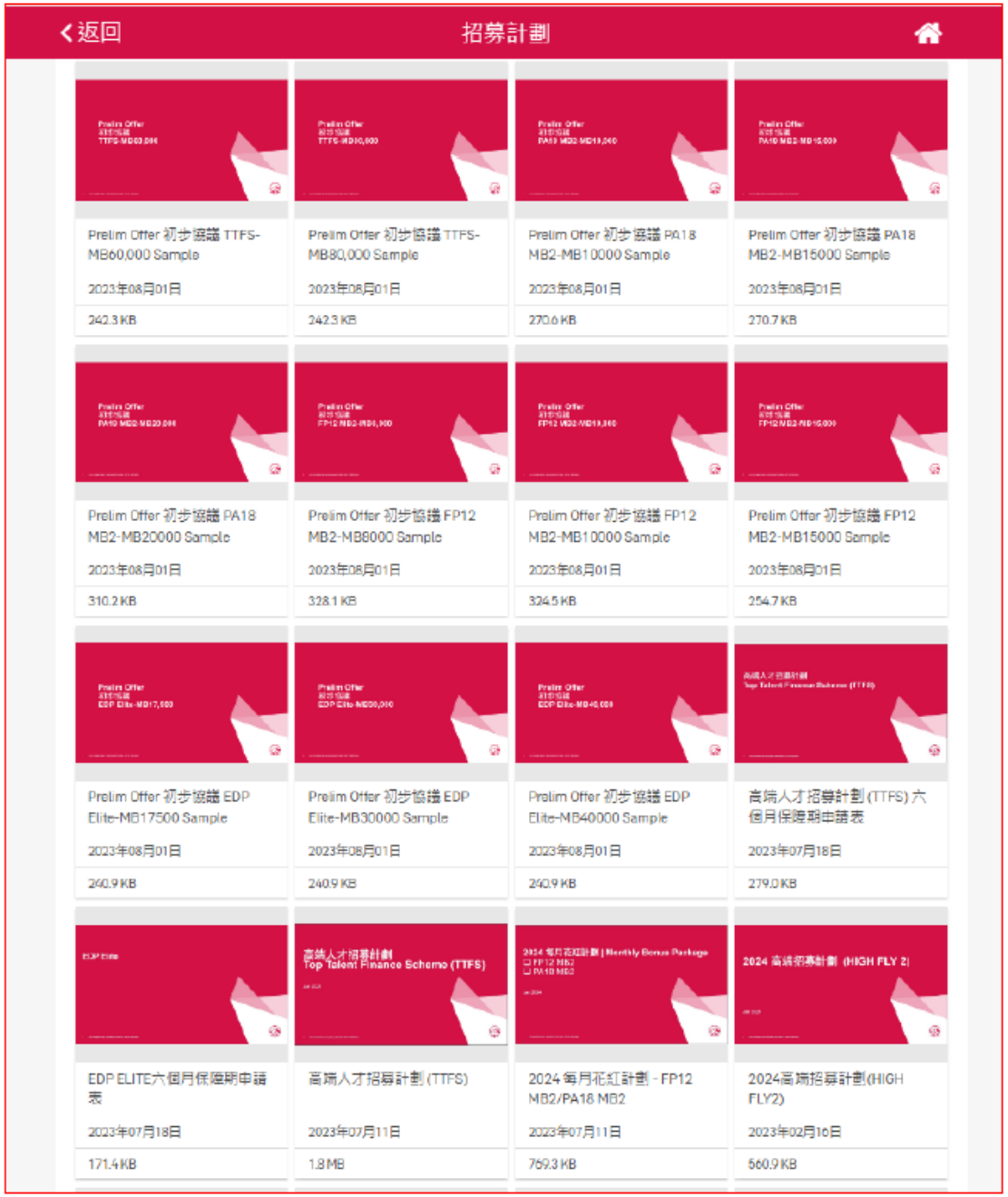
## 目標進度詳情

顯示過去合約月份

| 合約月份 | 狀態 | 累計FYCC / 目標FYCC | 與目標首年佣金相距 | 累計人壽保單數目/目標人壽保單數目 | 與目標保...數目相... |
|---|---|---|---|---|---|
| 3 (2025年03月) | 未完成 | $0 / $20,480 0% | $20,500 | 0.0 / 3.0 0% | |

回到最頂





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

# AIA市場最強招募津貼計劃一覽表

健康長久好生活

## 每月花紅計劃

| | FP12 MB2 | PA18 MB2 | EDP Elite | Top Talent Finance Scheme |
|---|---|---|---|---|
| 適合人群 | - 有入息證明<br>- 只需要12個月每月花紅 | - 有大學學位或以上人士； 或<br>- 有入息證明人士 | - AIAPA-EDP<br>*(有名額限制) | - TTPS & QMAS簽證持有人或其持有受養人簽證之配偶<br>- 過去12或24個月平均年度入息不低於96萬港幣<br>*(有名額限制) |
| 計劃期限 | 12個月 | 24個月 | 36個月 | 36個月 |
| 每月花紅範圍(MB) | HK$8,000-30,000 | HK$10,000-50,000 | HK$17,500-50,000 | HK$40,000-80,000 (+ HK$25,000 限簽証本人申請) (+ HK$30,000 要入息證明) |
| MB派發期數 | 12個月 | 18個月 | 24個月 | 24個月 |
| 業績挑戰花紅 (PCB) | Nil | MB X 6 | 最高100% AI | 最高125% AI |
| 參考通告 | A230266, A230618 | | A230643 | A230642 |
| 額外花紅 | 年終花紅，MDRT花紅 | | | |

## 年度業績花紅計劃

| | High Fly2 |
|---|---|
| 適合人群 | - 內地背景，近期無入息證明<br>- 希望靈活安排對數<br>- 無每月津貼需求<br>*(有名額限制) |
| 計劃期限 | 24個月 |
| 業績挑戰花紅(PCB) | 首2年最高可獲取合共$630, 000業績挑戰花紅 |
| 參考通告 | A230619 |

Past 24 months Average AI $420K
- EDP ELITES
- STAR LOU (Different offer for M/P/MDRT)
- BANK LOU
- SUPER BANK
- STAR MCV

只供內部使用

**Prelim Offer 初步協議 for PA18 MB**

**Private and Confidential 私人及機密**
This is a prelim offer for reference only 此初步協議只供參考
This prelim offer is to be read in conjunction with the sample of Letter of Understanding
此協議應與說解備忘錄樣本一併閱覽

| Item 項目 | Amount 金額 | FYCC Validation Requirement FYCC 認可要求 | Other Validation Requirement(s) 其他認可要求 | Validation Period 認可期 |
|---|---|---|---|---|
| Monthly Bonus (MB) [for 18 months] 每月花紅 [為期18個月] | Clause 章節 5(a) 15,000 | Clause 章節 5(b) 405,000 一定問即是多少保額? | - 18 Life Cases 人壽保單* | 1-18 month 月 |
| Special Production Bonus (SPB) 特別業績花紅 [Clause 章節6] | 90,000 | 900,000 | - Achieve 100% FYCC Validation Requirement in 18th contract month 首18個合約月內達到100% FYC - Achieve 18 Life Cases in 18th 首18個合約月內達到18 張人壽 - Maintain the Contract Mainte 24th contract month 在第13到第24個合約月內維持 - Hong Kong: register license c Macau: Investment-Linked Lon Fund ("CPF") Schemes Licens (香港: 以AIA為委任主事人註冊 共3個或以上保險中介人牌照 / 以AIA為委任主事人註冊投資相 | |

AIA Sample Confidential

**FYC = 100% Personal FYC, MPF FYCB will be multiped by 6 times for validation and capped at 20% of AVQ validation.**
**FYC 個人首年佣金，強積金之佣金對數計算提升為6倍，上限為累積「承諾金額」(AVQ)指標之20%**
**Committee Amount in FYCC ("AVQ"), including FYC, basic override, ADOR and AMOR**
**總首年佣金FYCC作為「承諾金額」(AVQ)將包括個人首年佣金 (FYC)、基本下線佣金 (basic override)、下線發展佣金(ADOR)及管理佣金(AMOR)**
* In the event that the Applicant fails to meet the CTD Target Life Case requirement but has earned more than or equal to 120% of CTD Target FYCC requirement c month requirement of the respective Contract Month will be exempted

| 每月花紅計劃 | PA18 MB2 | |
|---|---|---|
| 接受申請日期 | 2025年1月1日 至 6月30日 | |
| 申請資格 | • 香港/澳門居民, 或<br>• 持有許可證可在香港/澳門合法工作的非香港/非澳門居民 | |
| 每月花紅 | HK$10,000–$15,000 | 友邦精英學院成員 (AIAPA)或大學學位畢業生 |
| | HK$10,000–$20,000 | 行政優才發展計劃 (EDP) 成員或碩士學位畢業生 |
| | HK$10,000–$25,000 | 博士學位畢業生 (PhD) |
| | HK$10,000 - $50,000 | 大學畢業生及最少有一年工作經驗，及<br>平均過去12 個月的收入，最少達到港幣$120,000(1) |
| | | 過去3年內有最少一年行業經驗(2)，及<br>平均過去12 個月的收入，最少達到港幣$120,000(1) |
| | | 平均過去12 個月的收入，最少達到港幣$360,000(1) |

MB FYCC and Life Case Validation Requirement [Clause 章節 5(b) & 5(c) Table]
第1個合約年度之每月花紅的FYCC和人壽保單認可要求

| Contract Month 合約月份 | % 百分比 | CTD Target FYCC FYCC 目標 (以所屬合約開始起計) | CTD Target Life Case 人壽保單目標 (以所屬合約開始起 | 120% of CTD Target FYCC to waive Life Case Requirement 120%「每月人壽保單目標」的可獲豁免要求 | Quarterly Min. Requirement 每季度累積目標最低要求 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 0/270 | - | 0 | - | - |
| 2 | 12/270 | 18,000 | 2 | 21,600 | - |
| 3 | 24/270 | 36,000 | 3 | 43,200 | 3 Life Cases or FYCC HK$ 5,400 |
| 4 | 36/270 | 54,000 | 4 | 64,800 | - |
| 5 | 48/270 | 72,000 | 5 | 86,400 | - |
| 6 | 60/270 | 90,000 | 6 | 108,000 | 6 Life Cases or FYCC HK$ 27,000 |
| 7 | 75/270 | 112,500 | 7 | 135,000 | - |
| 8 | 90/270 | 135,000 | 8 | 162,000 | - |
| 9 | 105/270 | 157,500 | 9 | 189,000 | FYCC HK$ 78,750 |
| 10 | 120/270 | 180,000 | 10 | 216,000 | - |
| 11 | 135/270 | 202,500 | 11 | 243,000 | - |
| 12 | 150/270 | 225,000 | 12 | 270,000 | FYCC HK$ 112,500 |
| 13 | 170/270 | 255,000 | 13 | 306,000 | - |
| 14 | 190/270 | 285,000 | 14 | 342,000 | - |
| 15 | 210/270 | 315,000 | 15 | 378,000 | FYCC HK$ 157,500 |
| 16 | 230/270 | 345,000 | 16 | 414,000 | - |
| 17 | 250/270 | 375,000 | 17 | 450,000 | - |
| 18 | 270/270 | 405,000 | 18 | 486,000 | FYCC HK$ 202,500 |

AIA Sample Confidential

6

| SPB Production Requirements Set | FYCC Validation Requirement | Life Cases Validation |
|---|---|---|
| Set 1 | 900000 | 24 |
| Set 2 | 1080000 | 12 |

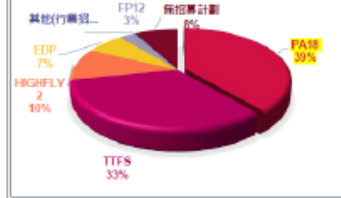
# 提升津貼計劃完成對數要求比例

## 重點1:

去年1,179 位高才 / 優才加入

當中92%有申請招募計劃

➢ 最受歡迎為: PA18 (39%),
其次為TTFS (33%)




## 重點2:

目前招募計劃生效的高才 / 優才中,

PA18 vs TTFS

按比例100% 完成招募計劃對數要求的
✓ 高出接近1倍!

假設招募達到MDRT生產力,
每月業績= 32,000 FYC 情況計算,

選擇 PA18 20,000
✓全年收入可接近80萬

VS TTFS 30,000, 可獲得的每月花紅
✓ 最少高出15萬

## 重點3:

「有」申請招募計劃 vs「沒有」,
✓ 活動率已高出50%!

LOU 於 第3個合約月後

「依然生效」 vs「失效」,
✓ 12個月存活率高出1倍!

但LOU 首12個合約月的失效

➢ 有近6成情況發生在第3個月

## Prelim Offer 初步協議 for Top Talent Finance Scheme

**Private and Confidential 私人及機密**
This is a prelim offer for reference only 此初步協議只供參考
This prelim offer is to be read in conjunction with the sample of Letter of Understanding

| Item 項目 | Package 方案 | Amount 金額 Clause 章節 | | FYCC Validation Requirement FYCC 認可要求 Clause 章節 | | Validation Period 認可期 | Remarks 備註 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Monthly Bonus (MB) [for 24 months] 每月花紅 [為期24個月] | 100% | 6(1) | 30,000 | 6(2) | 432,000 | 1-12 month 月 | Forfeit Yr2 MB and PCB if CTD FYCC < $288,000 or cannot get license 1 to 5 at end of the 12th contract month |
| | | | | 6(7) | 504,000 | 13-24 month 月 | 如FYCC少於$288,000 (以合約生效日起計)，或未能註冊所有保險中介人牌照(卷一至卷五)，便會喪失獲得第2個合約年度之每月花紅及業績挑戰花紅的資格 |
| Production Challenge Bonus (PCB) - Level 1 業績挑戰花紅級別一 | 50% | 7(2)(a) Table | 360,000 | 7(2)(a) Table | 1,468,800 | 1-36 month 月 | Mutually exclusive 不可同時共有 |
| Production Challenge Bonus (PCB) - Level 2 業績挑戰花紅級別二 | 75% | 7(2)(a) Table | 540,000 | 7(2)(a) Table | 1,814,400 | 1-36 month 月 | |
| Production Challenge Bonus (PCB) - Level 3 業績挑戰花紅級別三 | 100% | 7(2)(a) Table | 720,000 | 7(2)(a) Table | 2,160,000 | 1-36 month 月 | |
| Production Challenge Bonus (PCB) - Level 4 業績挑戰花紅級別四 | 125% | 7(2)(a) Table | 900,000 | 7(2)(a) Table | 2,505,600 | 1-36 month 月 | |
| **Total 總和** | **225%** | | 1,620,000 | | | | |

Update to TTFS25

Yr1 MB FYCC Validation Requirement [Clause 章節 6(2) Table 1]
第1個合約年度之每月花紅的FYCC認可要求

| Contract Month 合約月份 | % 百分比 | CYTD Target FYCC FYCC 目標 (以所屬合約年度起計) |
|---|---|---|
| 1 | 0% | - |
| 2 | 8% | 34,560 |
| 3 | 16% | 69,120 |
| 4 | 24% | 103,680 |
| 5 | 32% | 138,240 |
| 6 | 40% | 172,800 |
| 7 | 50% | 216,000 |
| 8 | 60% | 259,200 |
| 9 | 70% | 302,400 |
| 10 | 80% | 345,600 |
| 11 | 90% | 388,800 |
| 12 | 100% | 432,000 |

Yr2 MB FYCC Validation Requirem
第2個合約年度之每月花紅的FYCC

| Contract Month 合約月份 | % 百分比 | |
|---|---|---|
| 13 | 8% | 40,320 |
| 14 | 16% | 80,640 |
| 15 | 25% | 126,000 |
| 16 | 33% | 166,320 |
| 17 | 41% | 206,640 |
| 18 | 50% | 252,000 |
| 19 | 58% | 292,320 |
| 20 | 66% | 332,640 |
| 21 | 75% | 378,000 |
| 22 | 83% | 418,320 |
| 23 | 91% | 458,640 |
| 24 | 100% | 504,000 |

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - PUBLIC]
[AIA - INTERNAL]

## 每月花紅 (MB) - "申請人自己及配偶的保單"

保單持有人及/或受保人為申請人或申請人之配偶的保險業務 ("申請人自己及配偶的保單") 所賺取的第一年佣金，將納入計算為首年佣金 (FYCC) 並設有計算上限

| 合約月份 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 第一年承諾金額 (AVQ1)之百分比 | | 0% | 8% | 16% | 24% | 32% | 40% | 50% | 60% | 70% | 80% | 90% | 100% |
| 上限為按月承諾金額之百分比 | | N/A | 70% | 60% | 40% | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% |
| 每個合約月份當月"申請人自己及配偶的保單"計入FYCC 上限 | TTFS30 (HK$) | - | 24,192 | 41,472 | 41,472 | 41,472 | 51,840 | 64,800 | 77,760 | 90,720 | 103,680 | 116,640 | 129,600 |
| | TTFS40 (HK$) | - | 26,880 | 46,080 | 46,080 | 46,080 | 57,600 | 72,000 | 86,400 | 100,800 | 115,200 | 129,600 | 144,000 |
| | TTFS60 (HK$) | - | 40,320 | 69,120 | 69,120 | 69,120 | 86,400 | 108,000 | 129,600 | 151,200 | 172,800 | 194,400 | 216,000 |
| | TTFS80 (HK$) | - | 53,760 | 92,160 | 92,160 | 92,160 | 115,200 | 144,000 | 172,800 | 201,600 | 230,400 | 259,200 | 288,000 |

| 合約月份 | | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 第二年承諾金額 (AVQ2)之百分比 | | 8% | 16% | 25% | 33% | 41% | 50% | 58% | 66% | 75% | 83% | 91% | 100% |
| 上限為按月承諾金額之百分比 | | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% | 30% |
| 每個合約月份當月"申請人自己及配偶的保單"計入FYCC 上限 | TTFS30 (HK$) | 12,096 | 24,192 | 37,800 | 49,896 | 61,992 | 75,600 | 87,696 | 99,792 | 113,400 | 125,496 | 137,592 | 151,200 |
| | TTFS40 (HK$) | 13,440 | 26,880 | 42,000 | 55,440 | 68,880 | 84,000 | 97,440 | 110,880 | 126,000 | 139,440 | 152,880 | 168,000 |
| | TTFS60 (HK$) | 20,160 | 40,320 | 63,000 | 83,160 | 103,320 | 126,000 | 146,160 | 166,320 | 189,000 | 209,160 | 229,320 | 252,000 |
| | TTFS80 (HK$) | 26,880 | 53,760 | 84,000 | 110,880 | 137,760 | 168,000 | 194,880 | 221,760 | 252,000 | 278,880 | 305,760 | 336,000 |

若"申請人自己及配偶的保單"於保單生效期24個月份內出現剔供或保費減額，應得之每月花紅 (MB) 及/或 業績挑戰花紅 (PCB) 將以扣除剔供或保費減額後之FYCC重新計算。
若重新計算後，MB 及/或 PCB須下調級別或不再符合有關的花紅要求，營業員須退還花紅差額甚至是所得全數花紅。
此審核將於第二年開始後每年的認可年度結束及營業員於保證任職期間終止合約時進行。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.
[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

# Reminders

Subject: (A220858) Guidelines Update - "Do's and Don'ts on Use of Social Media"
《使用社群媒體的「該做及不該做」》指引更新

公司關注近日若干營業團隊及個別財務策劃顧問使用社群媒體時未有遵從公司現時相關指引。公司現提醒所有營業團隊及財務策劃顧問，無論以財務策劃顧問身份或個人身份在社群媒體發表、轉載或評論，均代表友邦保險的品牌形象。

為協助各營業團隊及財務策劃顧問正確使用社群媒體進行銷售或推廣活動，《使用社群媒體的「該做及不該做」》指引已作出更新 (2022年8月更新版)。

**主要更新:**

- 使用社群媒體進行銷售或推廣活動：
  - 增加社群媒體平台之例子包括：微信公眾號、微博、小紅書、淘寶或知乎帳戶等
  - 增加不該透過社群媒體平台進行銷售或推廣活動例子

**其他更新包括：**

- 公司品牌及財策顧問的專業形象
- 使用第三者的材料時之注意事項
- 發佈招募廣告時之注意事項
- 其他一般性指引更新

請注意此指引之用意為提醒各營業團隊及財務策劃顧問要注意之地方，並非全面涵蓋所有事項。大家可從以下路徑瀏覽及下載最新指引，並密切留意公司所有指引的新動向:

➢ 友邦財務策劃顧問專頁 > 部門資訊 > 優質服務文化專頁 > 手冊及指引

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

# THANK YOU