CHAMP LEGENDZ
CHAMP ARCTERYZ

Family Meeting

2026 April

四月行動綱領

1️⃣主動拜訪客戶
四月不努力 五月圖傷悲
五一黃金周客戶都要去旅遊了

2️⃣主動管理好每個月活動量
九個月開版確保CB 袋袋平安

3️⃣主動出擊同行
立即啟動$5000招募花紅 不設上限



[AIA – PUBLIC]

主動拜訪客戶

2026年 第二季 客戶優惠

• 5.「活然人生」保險計劃

5年/30年保費繳付期 – 高達37%保費回贈

推廣期: **2026年4月1日 至 2026年6月30日**

「活然人生」保險計劃 (5年保費繳付期) 保費回贈								
基本計劃 年度化保費 (美元)	一般優惠				友得揀IVS優惠>			
	基本優惠	額外優惠1+	額外優惠2◊	總優惠 合共高達	基本優惠	額外優惠1+	額外優惠2◊	總優惠 合共高達
少於25,000	15%	+5%	+5%	25%	17%	+5%	+5%	27%
25,000起 – 少於45,000	20%			30%	22%			32%
45,000或以上	25%			35%	27%			37%

「活然人生」保險計劃 (30年保費繳付期) 保費回贈								
基本計劃 年度化保費 (美元)	一般優惠				友得揀IVS優惠>			
	基本優惠	額外優惠1+	額外優惠2◊	總優惠 合共高達	基本優惠	額外優惠1+	額外優惠2◊	總優惠 合共高達
少於6,000	15%	+5%	+5%	25%	17%	+5%	+5%	27%
6,000起 – 少於10,000	20%			30%	22%			32%
10,000或以上	25%			35%	27%			37%

有關IVS銷售策略（如適用）詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260402。

回「優惠一覽」

[AIA – PUBLIC]

新開板神器 -活然人生(30年供款)

「活然人生」保險計劃
ProsperLife Insurance Plan (PL)

終身保障 安然未來

5年/ 30年保費繳交期

高達 27% 保費回贈

詳情請參閱通告A260171



1. 高保障

高人壽保障杠桿 +
額外意外身故賠償

總賠償額高達

300%



2. 幫退休

較高中長期預期總回報，
將保障轉化為退休資金*

*已獲香港按揭證券有限公司
(HKMC)認可



3. 易核保

符合條件客戶只需確認
及提供

- **3項**健康聲明
- **4項**雜項資料

“Always On” 特選保險產品優易核保優惠

通告A260304

新增「活然人生」保險計劃



特選客戶專享：

✓ 無須驗身　✓ 只需確認一項健康聲明即可投保

本人/我們謹聲明於最新近之危疾/醫療保單投保時的健康申報到現在，準受保人/受保人的健康狀況並沒有改變。

推廣期: 至2026年6月30日



特選客戶名單

iPoS	推廣活動及銷售機遇	簡易核保/優易核保
AIA Smart	推廣活動類別	簡易核保/優易核保

> 「特選危疾/醫療優易核保優惠 – 特選現有客戶名單」



投保流程

iPoS客戶名單 → 進入電子申請表 → 按程序填寫電子版投保表格 → 經eApp遞交「電子申請表」

只內供部使用。只限特選客戶，優惠受條款及細則約束。詳情請參閱通告A260304。

- **1. 環宇盈活儲蓄保險計劃**
- **2.「盈御多元貨幣計劃 3」**

5年保費繳付期 – 高達23%保費回贈
5年 / 10年保費繳付期 – 高達23%保費回贈

推廣期: **2026年4月1日至6月30日**

環宇盈活儲蓄保險計劃 (5年保費繳付期) 保費回贈						
基本計劃 年度化保費 (美元)	一般優惠			友得揀IVS優惠>		
	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達
少於10,000	5%	+3%	8%	7%	+3%	10%
10,000起 – 少於30,000	10%		13%	12%		15%
30,000起 – 少於50,000	12%		15%	14%		17%
50,000起 – 少於100,000	14%		17%	16%		19%
100,000 – 少於200,000	16%		19%	18%		21%
200,000 或以上	18%		21%	20%		23%

有關額外優惠的細則及注意事項，請參閱下頁。

有關IVS銷售策略（如適用）詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260402。

回「優惠一覽」

[AIA – PUBLIC]

2026開門紅限額優惠

為延續開門紅限額優惠的良好反應，與有關部門協商後，現通知大家第二季繼續推出此優惠安排，希望大家把握機會藉此尋找潛在客戶，為今年打穩根基，向您的全年目標進發！名額有限，額滿即止。請參閱附件通告詳情。

注意：申請者並不保證必定能夠享有相關優惠，有關優惠只供內部傳閱、切勿對外公開。

推廣期
2026年4月1日 至 2026年6月30日 (包括首尾兩天)

於推廣期內成功申請並在2026年5月31日或以前成功繕發的保單，將直接獲得優惠，不受額度限制。 (唯需要滿足所有其他優惠條款)

優惠申請表格
按此→申請表格

合資格保險計劃：
- 「盈御多元貨幣計劃 」 (5年/10年保費繳付期)
- 環宇盈活儲蓄保險計劃 (5年保費繳付期)

基本計劃 年度化保費 (美元)	限額優惠 基本優惠 - 首年保費回贈
少於100,000	不適用
100,000起 – 少於200,000	20.0%
200,000起 – 少於500,000	24.0%
500,000起 – 少於1,000,000	25.0%
1,000,000 或以上	28.0%

可以有額外COMBO優惠3%
但沒有IVS優惠3%

備註：
1. 此表格**不得**轉發給客戶/ 準客戶。
2. 如有疑問，請與您的營業拓展夥伴(ABP)聯絡。
3. 優惠詳情請留意通告 A260436
4. 此表格只在香港地區和澳門發放及僅供內部傳閱，不得用作對外宣傳之用。
5. 友邦保險保留更改任何條款及細則的權利，恕不另行通知。如有爭議，友邦保險保留最終決定權。

守護·保障·承諾·使命

2026開門紅限額優惠 – 一次性繳付保費保單

全心為客 堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

為延續開門紅限額優惠的良好反應，與有關部門協商後，現通知大家第二季繼續推出此優惠安排，希望大家把握機會藉此尋找潛在客戶，為今年打穩根基，向您的全年目標進發！名額有限，額滿即止。請參閱附件通告詳情。

注意：申請者並不保證必定能夠享有相關優惠，有關優惠只供內部傳閱、切勿對外公開。

推廣期
2026年4月1日 至 2026年6月30日 (包括首尾兩天)

於推廣期內成功申請並在2026年5月31日或以前成功繕發的保單，將直接獲得優惠，不受額度限制。 (唯需要滿足所有其他優惠條款)

優惠申請表格
按此→申請表格

合資格保險計劃：
- **「盈御多元貨幣計劃 」(一次性繳付保費)**
- **環宇盈活儲蓄保險計劃 (一次性繳付保費)**

基本計劃 (一次性繳付保費) 保費金額 (美元)	限額優惠 保費折扣
少於1,000,000	不適用
1,000,000起 – 少於2,000,000	6.5%
2,000,000起 – 少於3,500,000	7.5%
3,500,000 或以上	8.5%

備註：
1. 此表格**不得**轉發給客戶/ 準客戶。
2. 如有疑問，請與您的營業拓展夥伴(ABP)聯絡。
3. 優惠詳情請留意通告 A260436
4. 此表格只在香港地區和澳門發放及僅供內部傳閱，不得用作對外宣傳之用。
5. 友邦保險保留更改任何條款及細則的權利，恕不另行通知。如有爭議，友邦保險保留最終決定權。

守護·保障·承諾·使命

AIA

預繳保費保證優惠息率推廣優惠

限額優惠

推廣期: 2026年4月1日至2026年4月30日 (須於2026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4.3%**。

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



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

^ **預繳保費**指：

預繳保費期	**預繳保費**
1年	基本計劃第2年應付年繳保費總額，不包括任何保費徵費及附加契約保費。
4年	基本計劃第2至5年應付年繳保費總額，不包括任何保費徵費及附加契約保費。

⁺ **預繳保費利息期**指：

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

注意：

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

2) 財務策劃顧問必須根據客戶實際需要而建議合適產品。如該產品屬於須要完成財務需要分析之產品，財務策劃顧問必須於進行產品推介/銷售前與客戶完成相關之財務需要分析。財務策劃顧問應由客戶自行決定是否參與此優惠並選擇相關選項(包括但不限於保單貨幣、保費繳費模式、預繳保費選項及預繳保費期) 。

第二季豐富獎金獎賞

全方位保單起步賞

強勢起步 由活動量開始
開單賞你$1088 ！

1 全心為客 堅守使命 BEYOND NUMBER ONE

競賽資格：所有營業單位主管及財務策劃顧問 (以個人業績計算)
競賽期：2026年4月至5月 (2個月)

競賽規則及獎項：

於競賽期內獲繕發4張全方位保障保單，並完成首年佣金積分 (FYC Score) HK$10,000，即可獲HK$1,088現金獎賞；完成競賽要求的2025年1月1日或之後入職的新晉財務策劃顧問@更可獲額外HK$100！

競賽要求 (需同時符合以下要求)		現金獎賞
(1) 全方位保障保單數目	(2) 首年佣金積分 (FYC Score)	
4張	HK$10,000	HK$1,088

備註：
- 每位營業同事可獲之獎賞上限為HK$1,188。
- @2025年1月1日或之後入職的財務策劃顧問包括競賽期內加入或晉升之新晉營業單位主管，但不包括重新加入AIA 的財務策劃顧問、或屬Industry LOU Package 的新晉財務策劃顧問 (包括但不限於STAR PLUS, BANK LOU 並以公司的最新規定為準)。
- 詳情請參閱通告A260419。

守護·保障·承諾·使命

AIA

火力全開FYC花紅挑戰賽

人人有份 爆發你的最強火力！
高達$10萬花紅 等你攞！

全心為客 堅守使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽資格：所有營業單位主管及財務策劃顧問 (以個人業績計算)
競賽期： 2026年4月至5月 (2個月)

競賽規則及獎項：
完成以下業績及續保率要求，即可按實際FYC Score獲得高達9%花紅；完成指定全方位保障產品FYC，更可獲得額外1%花紅，最高可達10%花紅 (上限HK$100,000)！

[1] 競賽期內獲繕發之IVS「友得揀」之FYC可獲1.5倍特別計算於基本競賽要求之業績內；
[2] 「藍十字」佣金亦可獲計算於業績內， 各以各級別的FYC Score要求之10%為上限。

級別	(1) 基本競賽要求 (需同時符合以下要求)		現金獎賞	(2) 額外競賽要求	最高現金獎賞
	首年佣金積分 (FYC Score)	續保率	競賽期內完成實際FYC Score之花紅比率	全方位保障保單FYC	競賽期內完成實際FYC Score之總花紅比率
級別1	HK$80,000 [經特別計算後，實際達標業績可低至HK$72,000]	75%	4%	HK$16,000	5%
級別2	HK$200,000 [經特別計算後，實際達標業績可低至HK$180,000]		6%	HK$40,000	7%
級別3	HK$400,000 [經特別計算後，實際達標業績可低至HK$360,000]		9%	HK$80,000	10%

備註：
- 級別1 至3之獎賞不可同時兼得，以較高者為準。每位營業同事可獲之獎賞上限為HK$100,000。
- 詳情請參閱通告A260419。

全方位保障保單助客助己
繕發全方位保障產品以獲取更多花紅！

守護·保障·承諾·使命

AIA

高額彩池菁英賽

向頂尖進發！衝上頂峰
200萬現金彩池 任你拎！

全心為客 堅守使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽資格：所有營業單位主管及財務策劃顧問 (以個人業績計算)
競賽期：2026年4月至6月 (3個月)

競賽規則及獎項：

完成以下業績及續保率要求，並按首年佣金積分排名**首10名**，可**按比例攤分HK$1,500,000的現金彩池**，
其餘達標營業同事亦可**按比例攤分HK$500,000的現金彩池**！

組別	競賽要求 (需同時符合以下要求)			獎賞 (按個人FYC Score於總達標FYC Score中的佔比，攤分下列現金彩池)
	首年佣金積分 (FYC Score)	續保率	以首年佣金積分 (FYC Score) 排名	
(1)	HK$2,000,000	75%	首10名	HK$1,500,000
(2)			由第11名開始，名次不限	HK$500,000

重點	例子	營業同事	[A] 個人FYC Score (HK$)	續保率	排名	總達標人數	[B] 所屬組別之彩池總金額 (HK$)	[C] 所屬組別之總達標FYC Score (HK$)	營業同事現金獎賞 (HK$) [B]*([A]/[C])
#獎賞金額計算	(1)	A	2,100,000	80%	10	20	1,500,000 (組別1)	35,000,000	90,000 [1,500,000*(2,100,000/35,000,000)]
	(2)	B	2,000,000	80%	20	20	500,000 (組別2)	20,450,000	48,900 [500,000* (2,000,000/20,450,000)]
#獎賞上限	(3)	C	9,000,000	80%	1	3	1,500,000 (組別1)	14,000,000	900,000 *所屬組別之獎賞以FYC Score之10%為上限
	(4)	D	2,600,000	80%	12	13	500,000 (組別2)	8,000,000	50,000 *所屬組別之獎賞以50,000為上限

守護·保障·承諾·使命

備註：
- 組別 (1)之獎賞以個人FYC Score之10%為上限；組別 (2)之獎賞則以每人HK$50,000為上限。
- 此競賽結果將不接受上訴申請。
- 詳情請參閱通告A260419。

AIA

第24屆巨龍會 - 福岡之旅

最後三個月!!!!

競賽資格：所有財務策劃顧問及營業單位主管
競賽期：2025年7月至2026年6月 (共12個月)

1) 基本競賽要求及獎賞：

於競賽期內完成指定要求，將獲邀出席於日本福岡舉行的海外會議 (4日3夜)。
於競賽期內獲繕發之「藍十字」佣金將可獲計算於業績內，以100%會員級別的10%為上限！

以個人業績計算：

會員級別	競賽要求 (1)	競賽要求 (2)			競賽要求 (3)	競賽要求 (4)
	FYC C&A (HK$)	保單數目	或	客戶數目	意外及醫療保險及核心關鍵產品FYC (HK$)	續保率
100%	566,000	67	或	45	56,600	80%
200%	1,132,000	33	或	22		
300%	1,698,000	豁免			豁免	
400%	2,264,000					
500%	2,830,000					

獎賞：

會員級別	可邀請嘉賓	來回團體機票 (經濟客位)	住宿安排 (4日3夜)	現金津貼 (HK$)	其他
100%	不適用	1張	雙人房 (每位合資格出席人士佔半房)	不適用	不適用
200%				2,000	
300%	1位	2張		不適用	
400%				2,000	
500%	2位	3張	會員可獲安排入住單人房，而獲邀之2位嘉賓將獲安排入住雙人房	不適用	於海外會議獲特別嘉許

備註：
- 詳情請參閱通告A251058。

守護·保

做好活動管理

個人續保佣金花紅 Career Benefit

進入決賽圈 每個月都進行淘汰賽

從小白到資深的同事 – 有什麼福利是你需要知道的?

加盟的年資	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年
所有同事適用	新生意佣金	新生意佣金	新生意佣金	新生意佣金	新生意佣金	新生意佣金	新生意佣金
	年終花紅	年終花紅	年終花紅	年終花紅	年終花紅	年終花紅	年終花紅
		續保佣金	續保佣金	續保佣金	續保佣金	續保佣金	續保佣金
							公積金
			個人續保佣金花紅 (CB)	個人續保佣金花紅 (CB)	個人續保佣金花紅 (CB)	個人續保佣金花紅 (CB)	個人續保佣金花紅 (CB)
	百萬圓桌超級花紅	百萬圓桌超級花紅	百萬圓桌超級花紅	百萬圓桌超級花紅	百萬圓桌超級花紅	百萬圓桌超級花紅	百萬圓桌超級花紅
	卓越顧問花紅	卓越顧問花紅	卓越顧問花紅	卓越顧問花紅	卓越顧問花紅	卓越顧問花紅	卓越顧問花紅
新人專屬福利	新人LOU計劃 (FP12/PA18/EDP ELITE/ TTFS – 每月花紅)	新人LOU計劃 (PA18/EDP ELITE/ TTFS – 每月花紅)	新人LOU計劃 (EDP ELITE/ TTFS – 特別業績花紅/業績挑戰花紅)				
延伸福利 (達標CB以上)			營業部團體人壽保險計劃	營業部團體人壽保險計劃	營業部團體人壽保險計劃	營業部團體人壽保險計劃	營業部團體人壽保險計劃
			營業部團體醫療保險計劃	營業部團體醫療保險計劃	營業部團體醫療保險計劃	營業部團體醫療保險計劃	營業部團體醫療保險計劃
啟動其他經理福利							

[AIA – PUBLIC]



滿足了個人續保佣金（CB)的要求 還會啟動了
1 團體人壽保險
2 團體醫療保險

(C) 保障福利

營業部團體醫療保險計劃為期一年，即由翌年 8 月 1 日至之後一年的 7 月 31 日。該保障福利將在財務策劃顧問合約終止之時結束。
財務策劃顧問所獲享的福利將根據最高會籍並分為 6 個計劃，同時亦可根據其合資格的基本計劃，申請自選升級團體醫療保險計劃（計劃 I、II 及 III）。 自選計劃的保障期為一年，即由翌年 8 月 1 日至之後一年的 7 月 31 日。

財務策劃顧問取得會籍的資格	醫療計劃
COT/TOT	S
MDRT	M
SSC	A
SMDC	B
MDC	C
符合個人續保佣金花紅資格/PMDC	D

(C) 保障福利

營業部團體人壽保險計劃的保障期為一年，即由翌年 8 月 1 日至之後一年的 7 月 31 日。該保障福利將在財務策劃顧問合約終止之時結束。
提供的保額如下：

財務策劃顧問取得的會籍	保額（港元）
	人壽保單/意外死亡及傷殘
符合個人續保佣金花紅資格 / PMDC	$40,000
MDC	$100,000
SMDC	$180,000
SSC	$300,000
MDRT	1 倍應課稅收入 （最高為 100 萬港元，最低為 $180,000）
COT/TOT	2 倍應課稅收入 （最高為 200 萬港元，最低為 $300,000）

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

成功習慣 以終為始 全年目標

		第二等級	第一等級
要求	最低計算福利之首年佣金（FYC Score）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%**

百分比	連續符合個人續保佣金花紅資格之年度	第二等級 第 2 年續保佣金	第二等級 第 3 至 6 年續保佣金	第一等級 第 2 年續保佣金	第一等級 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)

＊ 第一等級之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

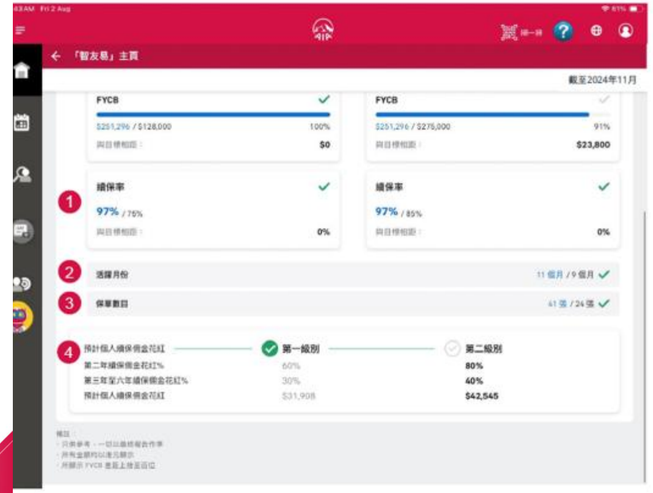
守護·保障·承諾·使命

你可最高獲得 ：
額外多一倍 第2年續保佣金
額外多50% 第3至6年續保佣金

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

個人續保佣金花紅 (續)

截圖僅供參考，可能無法反映實際情況。



1. 續保率/目標 - 該財務策劃顧問的續保率為97%，已達成兩個級別要求。
   第 1 級別目標：75%
   第 2 級別目標：85%

2. 活躍月份
   - 需達到 9 個月的活躍月份。

3. 保單數目
   - 目標是 24 張獲批核人壽保單。
   - 以下當作 1 張人壽保單計算：
   - 1 張人壽保單（僅計算首碼為「B」和「G」的保單）
   - 1 張 CS - 團體保險業務保單
   - 1 張 CS - 退休金企業業務保單

4. 預計個人續保佣金花紅計算：
   - 花紅計算只包括於本年度已收取之合資格續保佣金。

   下面的例子：
   第 1 級別：($24,251 x 60%) + ($57,859 x 30%) = $31,908
   第 2 級別：($24,251 x 80%) + ($57,859 x 40%) = $42,545

A – INTERNAL]

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

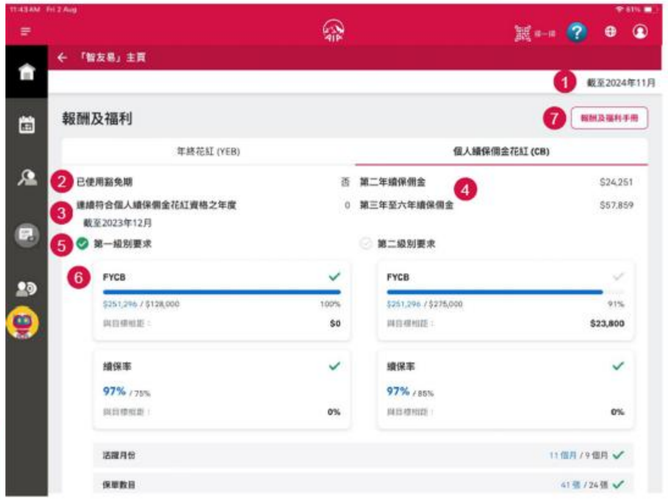




AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

個人續保佣金花紅

截圖僅供參考，可能無法反映實際情況。



1. 截至 2024年XX月 (例子：2024年11月)
   - 每月 T + 4 工作日刷新。

2. 已使用豁免期：該財務策劃顧問是否使用過豁免期（是 / 否）

3. 截至去年12月，連續符合個人續保佣金花紅資格之年度

4. 年度個人續保佣金額相等於財務策劃顧問在該會計年份內所收取之第 2 年至第 6 年人壽保單續保佣金總額的指定百分比，當中包括任何定期保單、定期附加契約、補充合約及投資連繫壽險產品的銷售佣金（Trailer Fee）等，但不包括該財務策劃顧問在符合資格計算期內簽訂的獨立意外及醫療保險（A&H）、獨立個人意外保險、團體保險業務保單（包括退休金、強積金、個人財物保險及信貸壽險）。

5. 個人續保佣金花紅有兩個級別，分別為第 1 級別和第 2 級別

6. FYCB/要求-該財務策劃顧問已達到HKD$250K，達到第 1 級別但尚未達到第 2 級別要求。
   第 1 級別FYCB 要求：HKD$128,000
   第 2 級別FYCB 要求：HKD$275,000

7. 有關第 1 級別及第 2 級別個人續保佣金花紅百分比，詳情可參閱報酬及福利手冊

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

開拓新客源 新香港人
提升開板機率

新客戶 | 現有客戶

抓緊機遇，現有新香港人客戶的潛力

以服務為起點，著力向新香港人客戶分析全面保障配置

現有客戶再購買率
本地 vs. 新香港人

2.6 倍

多產品組合購買客戶
基本計劃 + 附加保障



新香港人最常見的購買組合

- 醫療及危疾 | **愛伴航** (OYS2) + 自願醫保計劃 (VHIS)
- 醫療及儲蓄 | 環宇盈活儲蓄保險計劃 (GF) +自願醫保計劃 (VHIS)

最高客戶紀錄

16份保單

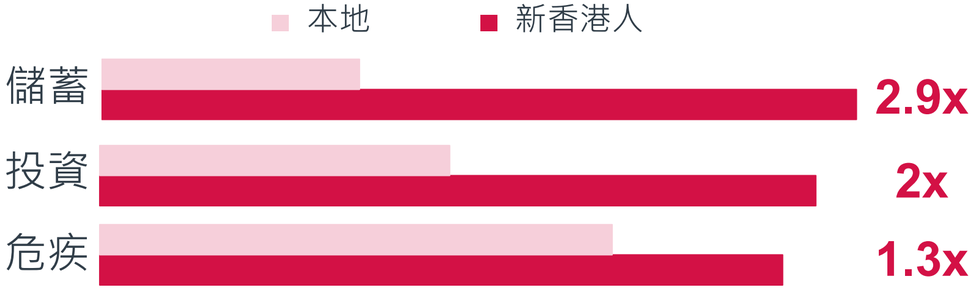
客戶群組：新手父母
客戶年期：＜1 年
投保對象：本人 + 3 名家庭成員

- 4 x 醫療 | 自願醫保計劃 (VHIS)
- 4 x 醫療 | 大灣醫薈通門診計劃
- 4 x 危疾 | **愛伴航** (OYS2)
- 4 x **意外** | **意安心** (Secure First)

平均保單年化新保費
本地 vs. 新香港人

2 倍

平均保單年化新保費



平均保單年化新保費排名的前五大產品

- 儲蓄, 環宇盈活儲蓄保險計劃 (GF)
- 儲蓄, 盈御多元貨幣計劃 3 (GP3)
- 投資, 卓達智悅 2 (TMP2)
- 人壽, 裕滿人生保障計劃 2 (Admire Life 2)
- 儲蓄, AIA延期年金計劃 2 (DA2)

Source: 1-January to 16-March. 2025 vs. 2026

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

健康長久好生活

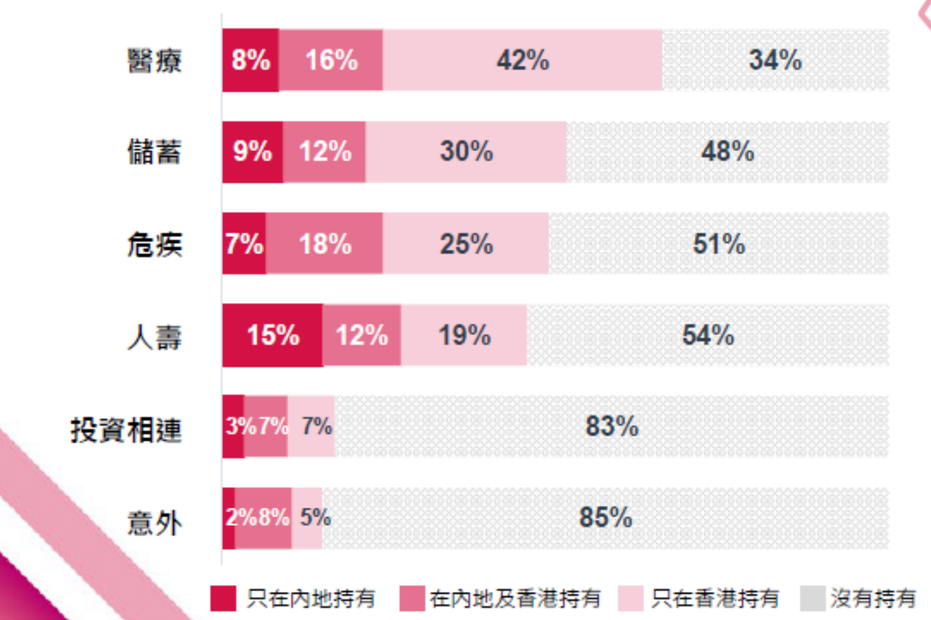
香港，是新香港人主動升級未來的地方

他們選擇更全面、更配合長遠人生規劃的保障、醫療與儲蓄方案。

新香港人在香港持有的保險產品種類更多

▶ 香港：平均 2 種 vs 內地：平均 1.2 種

他們在內地/ 香港持有的保險產品



Source: YouGov NHK Survey (2025 Dec). Base: Total n=153
A2. 您目前在这些国内保险公司拥有哪些保险产品?/ A4. 您目前在这些香港或澳门保险公司拥有哪些保险产品?

為什麼他們選擇「在香港」升級？

終身人壽保障

- 分散投資、財富傳承
- 保障附設增值服務，物有所值

“对未来做一个规划，包括财富传承都有不错的选择

AIA人寿保障的产品及相关增值服务物有所值，非常值得投资。”

醫療保障

- 醫療費用高昂
- 公立醫院輪候時間長
- 優質醫療網絡

“因为香港医疗贵，公私立医院服务水平差距很大。生病住院进私家医院更方便

港險会和一些比较大的私立医院合作，能够及时得到非常好的治疗。”

儲蓄與長遠規劃

- 追求穩定、可預期、長線增長
- 應付高生活成本與子女教育

“會更關注穩定方便，因為香港消費高，孩子們的教育資源也是投入大，所以我會選擇穩定性更高，平穩增長的理財產品。”

Source: Kantar Live NHK Study (2025 Jul). Base: Total n=52

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

AIA U+ | MCV FACULTY

（廣東話面授課程）

「MCV全攻略」工作坊

星級嘉賓+營運專家 助你2026一馬當先！

1 全心為客 堅守使命 BEYOND NUMBER ONE

4月10日(星期五)

下午2時30分 – 5時

九龍啟德協調道2號 AIRSIDE 35樓

掃碼報名

第一部分：MCV業務達人分享

- 如何從本地市場開始進入MCV市場
- 處理CRS與其他異議問題的技巧
- 獲取推薦的方法

第二部分：核保、保戶服務及理賠的實用貼士

- 新單核保流程及注意事項
- 繳費與保單變更服務
- 理賠文件準備



Mr. Brian Chan
District Director
SCN District



Mr. Luffy Tsang
Branch Manager
SUC NEXT District



Mr. Jeffrey Tsang
Financial Planner
OLY ACH GIVERS District

#已建成2027 COT　#MCV業務精英　#COT　#MCV英雄之星　#由0到MDRT

報名路徑 | IAcademy>课堂&遥距>财务策划顾问培训 FP Training> MCV学院MCV Faculty >「MCV全攻略」工作坊（廣東話面授課程）

AIA U+ | HNW FACULTY

HNW101

廣東話面授課程

對象：有意拓展高淨值業務之財務策劃顧問

4月22日(星期三)

下午2時30分 – 6時正

九龍啟德協調道2號AIRSIDE 35/F

課程內容

- 高淨值人士在財富傳承上的風險
- 遺囑、持久受權書、信託及人壽保單的好處和限制
- 公司對HNW業務的支援和配套
- HNW 業務精英實戰分享

立即掃描 二維碼報名



1 全心為客 堅守使命 BEYOND NUMBER ONE

報名路徑: 課堂 & 遙距>財務策劃顧問培訓>高淨值學院 HNW Faculty

深化品牌影響力

社交平台推廣

公司及品牌優勢



《港漂系列》



AIA大型戶外廣告



銅鑼灣信和廣場
2026年4月



尖沙咀海港城及港威商場
2026年5月



西九文化區及中環渡輪
2026年4月至6月



機場行李認領大堂
2026年4月至5月

健康長久好生活

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

第二季度重點活動及內容

深化品牌影響力



友邦峻宇尊尚財富中心
2026年3月 隆重開幕



友邦峻宇會私人水晶車廂
2026年4月1日 至 12月31日



ViuTV 智富通《有几可成》
2026年第二季



健康長久好生活

2026 Coffee Hong Kong@WestK
2026年4月3 至 6日



《趙無極：版藝匠心》
2025年12月13日 至 2026年5月3日



AIA 五一黃金周講座
2026年5月



張敬軒再想健康工作坊
2026年6月

1 全心為客 堅守使命 BEYOND NUMBER ONE

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

提升收入
突破天花板

終極目標

財務策劃顧問可獲福利

- 年終花紅 (Year End Bonus)
- 續保佣金
- MDRT超級花紅
- MDRT連續花紅
- 卓越顧問花紅
- 個人續保佣金花紅 (Career Benefit)

晉升至營業單位主管可獲福利

- 基本下線發展佣金 (Basic Override)
- 下線發展佣金(ADOR)
- 營業單位管理佣金(AMOR)
- 營業單位續保花紅 (Persistency Bonus)
- 車位及商務津貼 (Car Park and Business Allowance)
- 特別續保花紅 (Special Persistency Bonus)

友邦精英學院及其他可獲福利

- 卓越營業單位主管 (PAL) 專屬福利



假設學員於2025年入職

AIA

[AIA – PUBLIC]

詳情請參閱通告A260213

友邦領袖升途計劃

撥備港幣 5000萬 培育未來領袖

目標：300 位新晉經理

領袖升途支援配套包括:

領袖才能增值	個人品牌宣傳	招募實踐機會	便捷合約流程	快速晉升花紅
嘉賓講者指導 **知名學府**課程 + 專屬工作坊	有機會獲公司 **AI 電子宣傳嘉許**	**免費參與** 招募活動及 優先報名	專屬**優先處理** 新招募合約申請	符合**快速晉升** **NSUM花紅**要求 者可獲$30,000

🎉 已有129位同事成功達標 🎉

最後1個月

早鳥宣傳嘉許

於1月至4月期間達到:

1位新招募
+
HK$80K 個人FYCS

》 獲公司 **AI 電子宣傳嘉許**

中期進階深造

於1月至6月期間達到:

1位新招募
+
HK$80K 個人FYCS

》 獲邀出席 **拔尖提升及交流會**

全年晉升規劃

先決條件, 於1月至6月期間達到：

1位新招募 + **個人FYCS 達到 pro-rata MOC 水平**

於2027年1月或之前：

完成所有NSUM的委任要求並成功晉升為NSUM 》 獲邀出席 **友邦集團舉辦的 2027 PALS 海外會議**

强勢出擊：2026年**行業及銀行**招募獎賞

健康長久好生活

每位招募者可獲得高達
100,000港幣

突破常規

依據行業招募所批核之計劃	招募者可獲得獎賞	
	Part 1 – 簽約獎賞	Part 2 – 業績獎賞
各類別 STAR & BANK LOU	**HK$20,000**	**HK$20,000** (新招募達成MDRT 2027) **HK$40,000** (新招募達成COT 2027)
其他招募計劃	**HK$5,000**	**HK$80,000** (新招募達成TOT 2027)

詳細要求請參考通告

1 全心為客 堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

友邦精英學院非本地研究生獎學金計劃

競賽日期： 2026年1月至9月 (9個月)

詳情請參閱通告A260422

名額: 500位

競賽資格：
持有效學生簽證並正在香港就讀全日制研究生 (即碩士生或以上) 課程，於競賽期內以符合友邦精英學院 (AIAPA 或 EDP) 身分入職 (以合約生效月份計算) 的財務策劃顧問

競賽規則及獎賞： 符合競賽資格的財務策劃顧問在2026年12月31日或之前達到以下相應等級的所有要求，將可獲得獎學金。詳情如下：

等級	競賽要求 i, iii			獎學金 ii, iii, iv
	MDRT	保單數目 / 活躍月份	續保率	
1	達到並登記 MDRT 2027 會員	6 張人壽保單	85%	HK$ 20,000獎學金
2	達到並登記 COT 2027 會員	或		HK$ 40,000獎學金
3	達到並登記 TOT 2027 會員	3 個活躍月份		HK$ 80,000獎學金

i. 以2026年12月31日之報告為準。
ii. 各等級的獎賞不能同時兼得，以較高者為準。
iii. 若保單生效期24個月內出現斷供或保費減額超過2026年首年佣金積分 (FYCS) 之15%，或扣除斷供或保費減額後獎學金等級降級或業績不再符合獎學金計劃之最低要求，應得之獎學金將以扣除斷供或保費減額後之首年佣金積分 (FYCS)、保單數目及續保率重新計算，營業員須退還應得獎學金之差額，甚至是所得之全數獎學金。
iv. 所有獲獎的財務策劃顧問，須由獎賞發放日期計履行3年任職期限 (例如：友邦精英學院非本地研究生獎學金預計發放日期為2027年6月，即須任職至2030年6月30日)，否則須退還100% 所得之全數獎賞。

友邦精英學院15周年

特別招募活動 - M+藝術之夜

友邦精英學院15周年特別招募活動 - M+藝術之夜	
日期	2026年4月16日(星期四)
時間	下午 7:30 至9:30 (下午 7:00開始登記)
地點	九龍博物館道38號西九文化區, M+會堂
費用	每位參與者將被收取行政費HK$200
報名方法	請登入iRecruit >「活動資料」> 必須選擇活動日期為 4月16日 >「友邦精英學院15周年特別招募活動 - M+藝術之夜」報名

詳情請參閱通告A260331



詳情請參閱通告 A260210

2026 香港百萬圓桌超級花紅計劃

計劃日期：2026 年 1 月 1 日 至 12 月 31 日

合資格之條件：所有香港財務策劃顧問及營業單位主管 (以個人業績計算)

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

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

守護·保障·承諾·使命

香港地區MDRT 2027業績

$512,800 MDRT FYCC

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

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

STAR / BANK LOU 計劃同事需特別留意：

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

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

2026 卓越顧問要求

詳情請參閱通告A260155

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

財富管理技能提升

友邦峻宇財富管理中心服務及體驗

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

2026 年新入職財務策劃顧問要求

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

2026 年入職之新晉財務策劃顧問的「卓越顧問」要求

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

我們是世界級的 Agency

健康長久好生活

AIA Agency 是行業的領導者

市場指標	友邦香港 AIA	保X	宏X	永X	富X
營業團隊新造保費市場占比 (Agency ANP)[1]	全港 NO.1 **30.5%**	21.7%	10.7%	4.6%	4.8%
營業團隊新造保單數量市場占比[1]	全港 NO.1 **31.8%**	21.9%	14.9%	9.5%	5.3%
營業團隊 vs 其他渠道新造保費比例[2]	**70%**	55%	33%	20%	28%
新招募人數[2] (以香港保監挂牌人數)	全港 NO.1 **5,000+**	4,800+	3,100+	1,500+	1,000+
MDRT 比例[3]	全港 NO.1 **29%**	12%	14%	14%	14%
開板率[2]	**55%**	38%	40%	42%	39%

1. 截至 2025 年第 3 季度保監數據
2. 截至 2025 年 12 月 31 日
3. AIA 數據為 2025 年業績最新數據，其他公司為 2024 年業績數據

全心為客 堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

Agency 1st

健康長久好生活

我們的行業特性：

1 龐大且增長的市場 | 2 持續財務規劃的特性 | 3 時機及潮流 | 4 將工作變成企業

升職快，成功率高

- 已創立15年的友邦精英學院平台，培育**30%新同事在入職首年達成MDRT**
- **AIA MDRT比例市場第一：29%**，COT及以上級別會員佔其中17%
- 收入高：**3,200位營業員年收入超100萬港幣，70%營業單位經理超過100萬年收入**，10%經理收入超過500萬

創新科技平台

- 全港領先的**電子科技平台**，AI賦能日常工作範疇
- 全港**首創高端職業平台**：友邦精英學院
- **高素質及高效能後勤支援團隊**，聆聽您的心聲；LUSEB公會守護您的利益
- 靈活應對瞬息萬變的市場環境：MAP & PAP

AIA的堅持：

友邦香港及澳門是作為友邦集團最大的貢獻者，我們有70%的業務來源於我們的營業團隊，所以我們亦將投入公司**最多及最好的資源**於營業團隊

穩定長遠

- 新同事平均入職年齡27歲，80%有大學本科及以上學歷，50%有研究生及以上學歷
- **長期服務**：就職10年或以上的財務策劃顧問超過5,400位，其中1,300位服務超過30年
- 確保經理持續收入：60%收入來自營業單位經理福利
- **傳承**事業至後代

多元化方案

- 個人、團隊、MPF、一般保險**全牌照可開展生意**
- 全新「友邦峻宇財富管理中心」，開創高端客戶生態圈AIA Alta
- 全港300萬客戶，**強大資源支持再轉化客戶資源**，通過世界一流的合作夥伴，各式各樣的客戶活動
- 強大大灣區資源，港澳4棟自有物業，擁有**適合不同背景人才發展的生態圈**

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

Thank You