HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

指引16 修訂：財務需要分析 (FNA) 之適合性評估監管要求



2026年3月21日實施

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

使用條款

- 閣下確認此資料擁有人為友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司) (以下簡稱「友邦香港」或「公司」)。閣下使用、複製或下載此等培訓資料，即表示閣下已同意及接受下述所有條款之約束：

- 此資料乃由友邦香港製作並只供內部使用。除非事先獲得友邦香港同意，否則任何人一律不可擅自將此資料再發放或使用於其他用途或目的。為免疑問，閣下亦不得使用此培訓資料作銷售面談、說明或其他相類似之用途。

- 若未得到友邦香港獲授權人士事先書面同意，閣下不可修改、更改或變更此培訓資料的部份或全部內容。

- 閣下同意賠償及承擔對友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司)及其母公司、分公司和子公司、董事、高級職員、營業員、僱員、合伙人及持牌人的任何索償或遭第三者追討因使用或違反使用此培訓資料所造成損失或損害的責任。

- 這文件不構成任何邀請或招攬購買（或認購）任何保險產品。

- 在此文件中的產品資料並不包含保單的完整條款，有關產品特點、條款及細則、不保事項及主要產品風險之詳情，請參閱相關產品之產品簡介及保單契約。如欲在投保前參閱保險合約之樣本，客戶可向AIA索取。人壽保險保單屬長期的保險合約。如於早年退保，客戶所收取的金額可能大幅少於已繳的保費。

- 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 ，並只僅為其所屬專業範疇提供為提供意見。

版權 © 2026, 友邦保險控股有限公司及其附屬公司。版權所有。

於簡佈內所提及的「公司」、「AIA」、「我們」或「友邦香港」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)

[AIA - CONFIDENTIAL]

有關數據及資料搜集聲明

此培訓資料是友邦香港經搜集內外資料及資料設計及製作而成，僅作培訓及一般參考使用，不應視作內容提及的任何保險產品(如有)之邀請、建議或要約。

於準備及/或更新此培訓資料時，友邦香港將盡力確保資料內容準確、完整及為最新的資訊，但不會就資料來源的準確性、完整性及適時性或因而引致的任何索償及/或損失負上責任及作出任何擔保或保證。

此培訓資料所提的任何意見或所載的任何資訊均是以一般情況作為基礎，閣下不應將之視作建議。友邦香港保留權利隨時更改及修改此培訓資料載列之意見及資料，而毋須發出任何預先通知。就此培訓資料之主題作出任何決定前，建議向適當的專業人士（如稅務顧問、專業會計師或律師等）尋求獨立意見。在任何情況下，友邦香港明確表明概不因他人使用或詮釋此培訓資料載列的任何資料而承擔任何責任。

閣下同意賠償及承擔對友邦保險(國際)有限公司及其母公司、分公司和子公司、董事、高級職員、財務策劃顧問、僱員、合伙人及持牌人的任何索償或遭第三者追討因使用或違反使用此培訓資料所造成損失或損害的責任。

版權 © 2026, 友邦保險控股有限公司及其附屬公司。版權所有。

「友邦」、「友邦香港」、「公司」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)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – PUBLIC]

Content

1. 背景及目標
2. 監管及適合性評估要求
3. 指引GL16修訂後對財務需要分析 (FNA) 的新要求
   - 金融知識和經驗
   - 風險狀況
4. 產品組合 + 1
5. 目標 F 驗證
6. 財務需要分析 (FNA)產品配對
7. 該做與不該做

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

背景

- 保險業監管局 (IA)將實施更新後的《指引16》承保長期保險業務 (類別C業務除外)指引，以加強對長期保險產品銷售過程中適合性評估 (Suitability Assessment) 的監管要求。
- 此外，過往部分實務操作 (例如只建議一款已選目標的產品以滿足客戶目標)未能全面符合監管期望，需要提升及改善銷售流程。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

目標

為配合保險業監管局 (保監局) 就《指引16》的最新修定規管要求旨在達到以下核心目標。

1. 提升 FNA 的準確性與完整性

- 透過新增問題 (如金融知識和經驗、風險狀況)，加強對客戶背景及負擔能力的理解，確保 FNA 能更全面反映客戶真實需要

2. 強化產品配對與建議的合規性

- 要求前線同事提供不少於兩項能符合客戶購買目標的產品選擇，並確保至少一個目標在建議組合中被重複匹配 (產品組合 + 1)

3. 提升公平待客與專業操守標準

- 確保所有建議與客戶回答一致，例如：
  - 若客戶在 CQ3 (金融知識和經驗) 回答「否」，需向申請人解釋保險概念及相關知識
  - 若客戶在 CQ4 (風險狀況) 回答「否」，只能建議非分紅保險產品，或以適合性不符的方式處理*；亦不能建議投資相連壽險計劃 (Investment-Linked Assurance Scheme) (ILAS)
  - 若客戶在 CQ4a (風險狀況) 回答 「投資於增長型資產 ≤ 50% 」，不能建議投資於增長型資產 > 50% 的產品，或以適合性不符的方式處理*

備註：*『適合性不符個案客戶將會收到公司售後跟進電話』適用於第二及第三點中提及的『以適合性不符的方式處理』情況。

4. 建立更透明、更可審計的銷售流程

- 確保所有資料及紀錄清晰、可追蹤，並能有效應對監管審查或內部稽核

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

監管及適合性要求

現行流程

- 客戶於 **FNA Section C - Suitability Assessment 適合性評估**選擇購買目標後，財務策劃顧問需至少建議一項核心保障能滿足該購買目標的產品。

現行流程問題

- 根據最新監管要求，財務策劃顧問需全面評估客戶的「金融知識和經驗」及「風險狀況」。
- 財務策劃顧問需建議 1 款產品，但保監局 (IA) 要求客戶應被推薦多於 1 款可滿足其購買目標的產品。

未來改善流程

- 提升系統會更新評估方式，確保能為客戶提供更合適、更多選擇的產品建議。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

指引16 修訂：財務需要分析 (FNA) 之適合性評估監管要求



2026年3月21日實施

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

新增 “問題 3” – 金融知識和經驗

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

財務需要分析適合性評估

2026年3月21日起實施

指引16修訂後對財務需要分析 (FNA) 的新要求

1. 財務需要分析 C部份 - 適合性評估：新增 “問題 3” (金融知識和經驗)
2. 財務需要分析 C部份 - 適合性評估：新增 “問題 4” (風險狀況)
3. 財務需要分析 D部份 - 評估及建議 (產品組合 + 1)
4. 財務需要分析 C部分. 適合性評估：目標 F 驗證

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

「金融知識和經驗」

保監局 (IA)《指引 GL16》要求

保險公司在推薦長期保險產品前，必須評估客戶的：

- **金融知識 (Financial Knowledge)**
- **過往經驗 (Experience)**

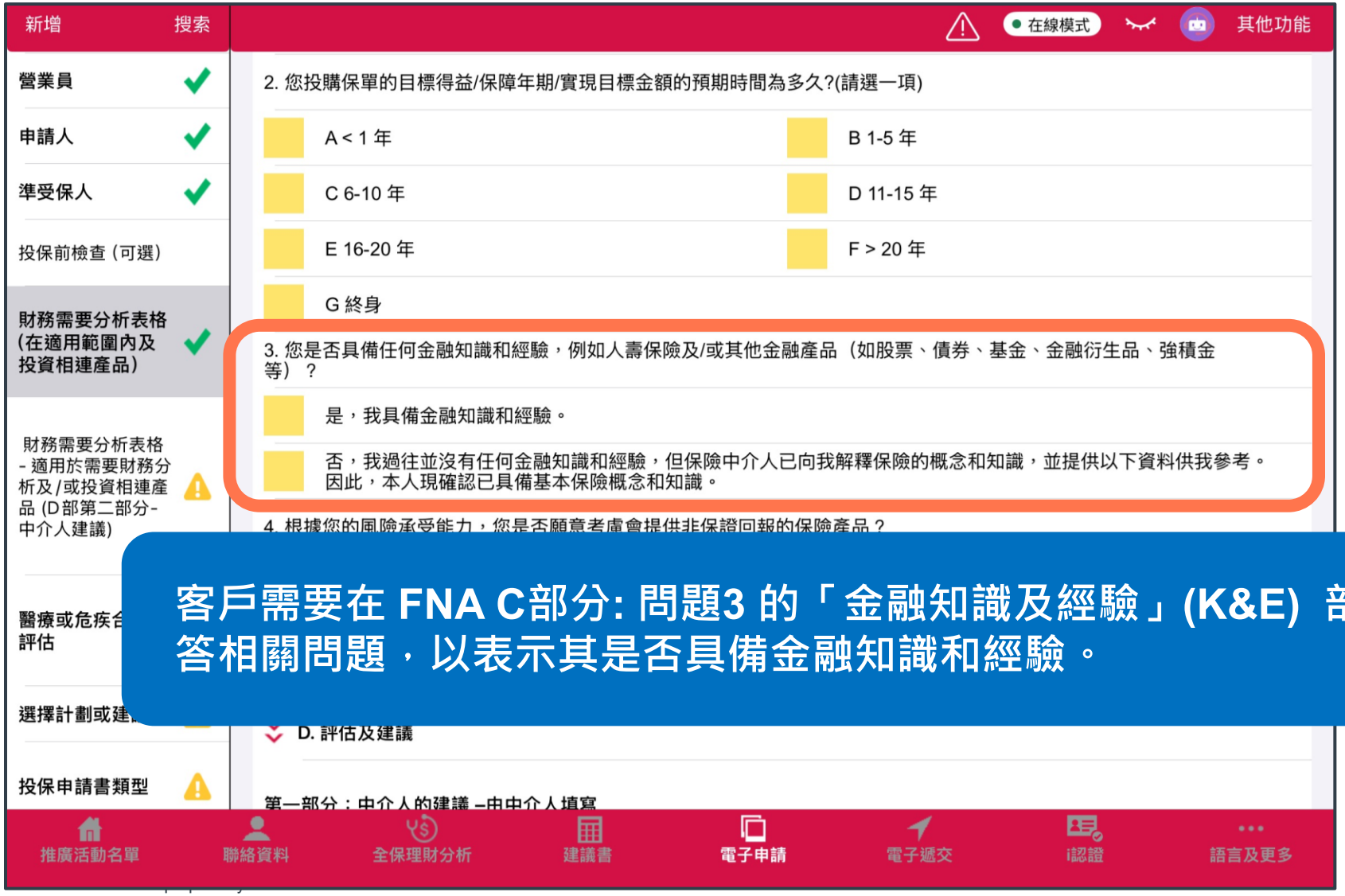
以確保所推薦的產品合適、安全、合理理解。

GL16 的核心要求

- 客戶必須具有**足夠能力**理解相關保險產品
- 保險公司必須提供**清晰、準確的資訊**
- 合適性評估需考慮客戶的：
  - **金融知識和經驗**
  - **需要、箇中優次和實際情況**
  - **負擔能力; 以及**
  - **風險狀況**

[AIA - INTERNAL]

財務需要分析 - C部分. 適合性評估 問題3.「金融知識和經驗」



客戶需要在 FNA C部分: 問題3 的「金融知識及經驗」(K&E) 部分回答相關問題，以表示其是否具備金融知識和經驗。

[AIA - INTERNAL]

財務需要分析 - C部分. 適合性評估 問題3.「金融知識和經驗」



(如回答「是」: 可繼續完成其餘問題) ➡️ 請繼續問題 4

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

財務需要分析 - C部分. 適合性評估 問題3.「金融知識和經驗」

新增 搜索

- 營業員 ✓
- 申請人 ✓
- 準受保人 ✓
- 投保前檢查 (可選)
- 財務需要分析表格 (在適用範圍內及投資相連產品) ✓
- 財務需要分析表格 - 適用於需要財務分析及/或投資相連產品 (D部第二部分- 中介人建議) ⚠
- 醫療或危疾合適性評估 ⚠
- 選擇計劃或建議書 ⚠
- 投保申請書類型 ⚠

在線模式 其他功能

3. 您是否具備任何金融知識和經驗，例如人壽保險及/或其他金融產品（如股票、債券、基金、金融衍生品、強積金等）？

☐ 是，我具備金融知識和經驗。

☑ 否，我過往並沒有任何金融知識和經驗，但保險中介人已向我解釋保險的概念和知識，並提供以下資料供我參考。因此，本人現確認已具備基本保險概念和知識。

教育資料以供參考:
保險業監管局 - 認識人壽保險
https://www.ia.org.hk/tc/infocenter/files/Understanding_Life_Insurance_Chi.pdf
投委會 - 保險基本知識
https://www.ifec.org.hk/web/tc/financial-products/insurance/basics/insurance-basics.page

4. 根據您的風險承受能力，您是否願意考慮會提供非保證回報的保險產品？

根據您上述選項，中介人曾與您討論下列保險產品的選擇（因應中介人所能提供的產品），以迎合您選購保險產品的目標及滿足閣下的需要:

推廣活動名單 | 聯絡資料 | 全保理財分析 | 建議書 | 電子申請 | 電子遞交 | i認證 | 語言及更多

如回答「否」：需向申請人解釋保險概念及相關知識,及申請人確認已具備基本保險概念和知識後，方可繼續銷售

如果客戶表示他 / 她沒有金融方面的知識及 / 或經驗 (K&E)，財務策劃顧問必須與客戶一起講解：

1. 保監局小冊子「認識人壽保險」及
2. 投委會 -「保險基本知識」





教育資料以供參考：
保險業監管局 - 認識人壽保險
English version: https://www.ia.org.hk/en/infocenter/files/Understanding_Life_Insurance_Eng.pdf / 中文版本：https://www.ia.org.hk/tc/infocenter/files/Understanding_Life_Insurance_Chi.pdf

投委會 - 保險基本知識
English version: https://www.ifec.org.hk/web/en/financial-products/insurance/basics/insurance-basics.page / 中文版本：https://www.ifec.org.hk/web/tc/financial-products/insurance/basics/insurance-basics.page

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

新增“問題 4” – 風險狀況



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

財務需要分析適合性評估

2026年3月21日起實施

指引GL16修訂後對財務需要分析 (FNA) 的新要求

1. 財務需要分析 C部份 - 適合性評估：新增 “問題 3” (金融知識和經驗)
2. **財務需要分析 C部份 - 適合性評估：新增 “問題 4” (風險狀況)**
3. 財務需要分析 D部份 - 評估及建議 (產品組合 + 1)
4. 財務需要分析 C部分. 適合性評估：目標 F 驗證

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

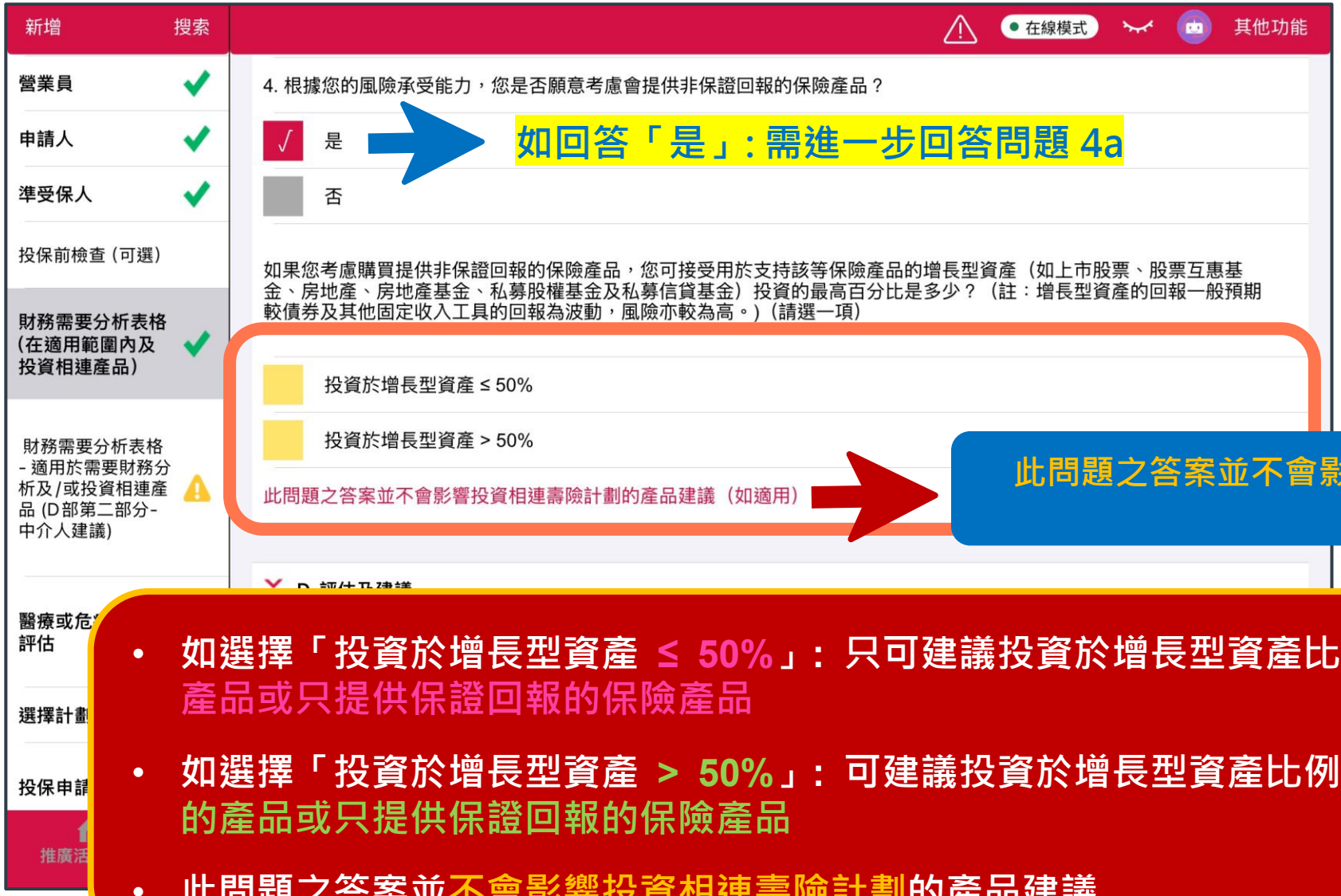
財務需要分析 - C部分. 適合性評估 問題4. 風險狀況



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

財務需要分析 - C部分. 適合性評估 問題4. 風險狀況



- 如選擇「投資於增長型資產 ≤ 50%」: 只可建議投資於增長型資產比例不高於50%的產品或只提供保證回報的保險產品
- 如選擇「投資於增長型資產 > 50%」: 可建議投資於增長型資產比例高於或低於50%的產品或只提供保證回報的保險產品
- 此問題之答案並不會影響投資相連壽險計劃的產品建議

[AIA - INTERNAL]

財務需要分析 - C部分. 適合性評估 問題4. 風險狀況

如客戶選擇「投資於增長型資產 > 50%」，可建議投資於增長型資產比例高於或低於50%的產品或只提供保證回報的保險產品

「分紅 / 萬用壽險產品 - 長期目標策略」

#	Category	產品	增長型資產	債券及其他固定收入工具	Risk Adverse 0%	<= 50%	> 50%	Remark
1	Par Saving	環宇盈活儲蓄保險計劃 (GF)	0% - 80%	20% - 100%	No	No	Yes	
2	Par Saving	「盈御多元貨幣計劃 3」(GP3)	0% - 75%	25% - 100%	No	No	Yes	
3	Par Saving	「活然人生」保險計劃 (PL)	0% - 75%	25% - 100%	No	No	Yes	Protection focus (high SA)
4	Par Saving	「財富源源」壽險計劃 (WG)	0% - 70%	30% - 100%	No	No	Yes	
5	Par Saving	「財富顯裕」壽險計劃 (WER)	0% - 70%	30% - 100%	No	No	Yes	
6	Par Saving	「充裕未來」計劃 2 (特級保障) (BPEP2) (只適用於香港)	50% - 70%	30% - 50%	No	No	Yes	Protection focus (high SA)
7	Par Saving	「樂怡人生」保障計劃 /「樂怡人生」保障計劃 (週年紅利)	0% - 50%	50% - 100%	No	Yes	Yes	Protection focus (high SA)
8	Par Saving	「簡愛．延續」保障計劃5 (SLE5)	0% - 50%	50% - 100%	No	Yes	Yes	
9	Par Saving	「諾享」保障計劃 2 (FP2)	0% - 50%	50% - 100%	No	Yes	Yes	
10	Par Saving	「裕滿人生」保障計劃2 (AL2)	20% - 40%	60% - 80%	No	Yes	Yes	Protection focus (high SA)
11	Par Saving	「財富恆裕2．霞」壽險計劃 (WE2R)	0% - 40%	60% - 100%	No	Yes	Yes	Protection focus (high SA)
12	Par Saving	「財富恆裕2．蔚」壽險計劃 (WE2S)	0% - 40%	60% - 100%	No	Yes	Yes	Protection focus (high SA)
13	Par Saving	「愛無憂長享計劃5」 (FLCP5)	15% - 35%	65% - 85%	No	Yes	Yes	
14	Par Saving	「年金寶」入息計劃 (GYIP)	15% - 35%	65% - 85%	No	Yes	Yes	
15	Par Saving	「活出精彩」入息計劃 (SIP)	15% - 35%	65% - 85%	No	Yes	Yes	
16	Par Saving	簡易特級高息保 (STSP)	5% - 25%	75% - 95%	No	Yes	Yes	
17	Par Saving	AIA延期年金計劃2 (ADAP2)	0% - 25%	75% - 100%	No	Yes	Yes	
18	Par Saving	有投必保儲蓄壽險計劃 (GIWL) (只適用於香港)	5% - 25%	75% - 95%	No	Yes	Yes	Protection focus (high SA)
19	Par CI	「愛伴航」保險計劃2 (OYS2) / 「愛伴航 – 首護摯寶」保險計劃2 (OYS2FG)	0% - 75%	25% - 100%	No	No	Yes	Protection focus (high SA)
20	Par CI	「簡繳•愛伴航」保險計劃 (EOYS)	0% - 75%	25% - 100%	No	No	Yes	Protection focus (high SA)
21	Par CI	「自在自選」危疾保 (AA)	0% - 75%	25% - 100%	No	No	Yes	Protection focus (high SA)
22	Par CI	多重智倍保 (SEU) (只適用於香港)	25% - 45%	55% - 75%	No	Yes	Yes	Protection focus (high SA)
23	Par CI	泰然安心保2 (ECP2) (只適用於香港)	20% - 40%	60% - 80%	No	Yes	Yes	Protection focus (high SA)
24	Par CI	多重安心保2 (MCP2) (只適用於香港)	20% - 40%	60% - 80%	No	Yes	Yes	Protection focus (high SA)
25	Par CI	進泰安心保2 (PCP2) (只適用於香港)	20% - 40%	60% - 80%	No	Yes	Yes	Protection focus (high SA)
26	Universal Life	「財富相傳5」壽險計劃 (WP5)	0% - 20%	80% - 100%	No	Yes	Yes	
27	Universal Life	「財富雋永2」壽險計劃 (WU2)	0% - 20%	80% - 100%	No	Yes	Yes	

截至2026年3月

財務需要分析 - C部分. 適合性評估 問題4. 風險狀況



如回答「否」：

- 只能建議非分紅保險產品，或以適合性不符的方式處理；
- 亦不能建議投資相連壽險計劃 (ILAS)
- ➡️ 請繼續 D部分

產品配對表答案為「否」時

1. 產品配對應具備全額保證利益的產品 (請參閱下一頁的產品配對表)，以及所有定期壽險 / 醫療 / 意外計劃及所有附加契約。

2. 如果其中一項被建議的產品為 ILAS，財務策劃顧問 / 客戶必須檢視並更新他們對此問題的回覆，否則將不允許建議 ILAS產品。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

財務需要分析 - C部分. 適合性評估 問題4. 風險狀況

「非分紅產品 – 全額保證利益產品」

#	Category	Product	Risk Adverse 0%	Low Risk <=50%	Medium Risk <=75%	High Risk >75%	Remark
1	Non-par Saving	分期支取儲蓄終身壽險連額外保障計劃 (LESAP)	Yes	No	No	No	Protection focus (high SA)
2	Non-par CI	智護癌症保 (CCE)	Yes	No	No	No	Protection focus (high SA)
3	Non-par CI	守康易危疾保 (EGCE)	Yes	No	No	No	Protection focus (high SA)
	Non-par CI	「摯愛您」保障計劃 (LCP)	Yes	No	No	No	Protection focus (high SA)
4	Non-par CI	「進添」計劃 - 癌症保障 (LUP) (包括明珠版本)	Yes	No	No	No	Protection focus (high SA)
5	Non-par CI	「都市三保」醫療危疾保障計劃 (MT)	Yes	No	No	No	Protection focus (high SA)
6	Non-par CI	「友愛護」癌症保障計劃	Yes	No	No	No	Protection focus (high SA)
7	Non-par CI	簡護危疾保 (SCE) (包括明珠版本)	Yes	No	No	No	Protection focus (high SA)
8	Non-par CI	進升危疾保障計劃 (Super HealthGuard Pro)	Yes	No	No	No	Protection focus (high SA)

- 上述所列之非分紅產品僅涵蓋儲蓄及危疾。
- 完整之全額保證產品名單亦包括：醫療、個人意外 (PA)、定期壽險、嚴重程度健康保障（AIA 唯一摯保）及各類附加契約。
- 完整產品清單將載列於 FNA 產品配搭表中。

[AIA - INTERNAL]

截至2026年3月

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

產品組合 + 1 –
財務需要分析產品建議



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

財務需要分析適合性評估

2026年3月21日起實施

指引GL16修訂後對財務需要分析 (FNA) 的新要求

1. 財務需要分析 C部份 - 適合性評估：新增 “問題 3” (金融知識和經驗)
2. 財務需要分析 C部份 - 適合性評估：新增 “問題 4” (風險狀況)
3. **財務需要分析 D部份 - 評估及建議 (產品組合 + 1)**
4. 財務需要分析 C部分. 適合性評估：目標 F 驗證

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

產品組合 + 1 – 財務需要分析產品建議

1. 完成適合性評估後，必須根據申請人於 C1 所選擇的目標，建議最少兩項保險產品即 (產品組合 + 1) 給申請人作選擇

2. 當產品組合未達最低要求時，系統會自動跳出提醒，確保中介人了解及修正不符狀況。
   "請確保最少有一個選購目標重覆出現在建議組合中"

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

產品組合 + 1 – 財務需要分析產品建議

	現行做法			新要求
	客戶目標 (CQ1)	產品建議 (完全相符)		額外 產品組合 + 1 產品建議
情景 1	A	A	+	A
情景 2	A, B, D	A + B + D	+	A or B or D
情景 3	E(ii)	「AIA 並無此類產品」	+	「AIA 並無此類產品」
情景 4	E(iii)	E(iii)	+	E(iii)
情景 5	A + E(i)	[A + E(i)] 投連險產品 + E(iii) 分紅產品	+	A e.g., 「裕滿人生」保障計劃2 (AL2)
情景 6	F- (c) 免付保費	F - (c) 免付保費 e.g., 免付保費附加契約	+	F - (c) 免付保費 e.g., 特級危疾豁免繳付保費附加契約 (WPCI Rider Pro)

A. 為應付不時之需的財務保障	D. 為未來需要作儲蓄
B. 為醫療需要作準備	E. 投資
C. 為未來提供定期的收入	F. 其他

[A

產品組合 + 1 - 財務需要分析

產品建議例子 1 ：
盈御多元貨幣計劃 3 (GP3) 及 環宇盈活儲蓄保險計劃(GF)

財務需要分析 - C部分. 適合性評估

客戶目標 (CQ1)	產品建議 (完全相符)		額外 產品組合 + 1 產品建議
E(iii)	E(iii)	+	E(iii)

核心目標(C1)

√ E 投資

為實現上述「投資」的目標，閣下希望如何管理保險產品項目下的不同投資選項/投資選擇(如有)?(請選一項)

- i. 本人願意按個人決定(毋須獲授權保險人及/或持牌保險中介人提供任何專業意見的情況)選擇及管理保險產品項目下的不同投資選項/投資選擇(如有)，並且願意在保險產品的目標利益/保障期的整個期間作出此決定。
- ii. 本人願意按個人決定(經獲授權保險人及/或持牌保險中介人提供專業意見的情況)選擇及管理保險產品項目下的不同投資選項/投資選擇(如有)，並且願意在保險產品的目標利益/保障期的整個期間作出此決定。
- √ iii. 本人不願意選擇或管理保險產品項目下的不同投資選項/投資選擇(如有)。

申請人需要的額外目標儲蓄金額及 / 或額外投資回報金額為?

USD 美元 > 130,000

您預期以多少年達到所述之目標儲蓄金額/ 投資回報金額? 10 年

保障年期(C2)

2. 您投購保單的目標得益/保障年期/實現目標金額的預期時間為多久?(請選一項)

- A < 1 年
- B 1-5 年
- C 6-10 年
- D 11-15 年
- E 16-20 年
- F > 20 年
- √ G 終身

3. 您是否具備任何金融知識和經驗，例如人壽保險及/或其他金融產品（如股票、債券、基金、金融衍生品、強積金等）？

- √ 是，我具備金融知識和經驗。
- 否，我過往並沒有任何金融知識和經驗，但保險中介人已向我解釋保險的概念和知識，並提供以下資料供我參考。因此，本人現確認已具備基本保險概念和知識。

風險承受能力(C4及C4a)

4. 根據您的風險承受能力，您是否願意考慮會提供非保證回報的保險產品？

- √ 是
- 否

如果您考慮購買提供非保證回報的保險產品，您可接受用於支持該等保險產品的增長型資產（如上市股票、股票互惠基金、房地產、房地產基金、私募股權基金及私募信貸基金）投資的最高百分比是多少？（註：增長型資產的回報一般預期較債券及其他固定收入工具的回報為波動，風險亦較為高。）(請選一項)

- 投資於增長型資產 ≤ 50%
- √ 投資於增長型資產 > 50%

此問題之答案並不會影響投資相連壽險計劃的產品建議（如適用）。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

產品組合 + 1 - 財務需要分析

產品建議例子 1:
盈御多元貨幣計劃 3(GP3) 及 環宇盈活儲蓄保險計劃(GF)

財務需要分析 - D部分. 評估及建議

客戶目標 (CQ1)	產品建議 (完全相符)		額外 產品組合 + 1 產品建議
E(iii)	E(iii)	+	E(iii)





「盈御多元貨幣計劃 3」 (GP3)

環宇盈活儲蓄保險計劃 (GF)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

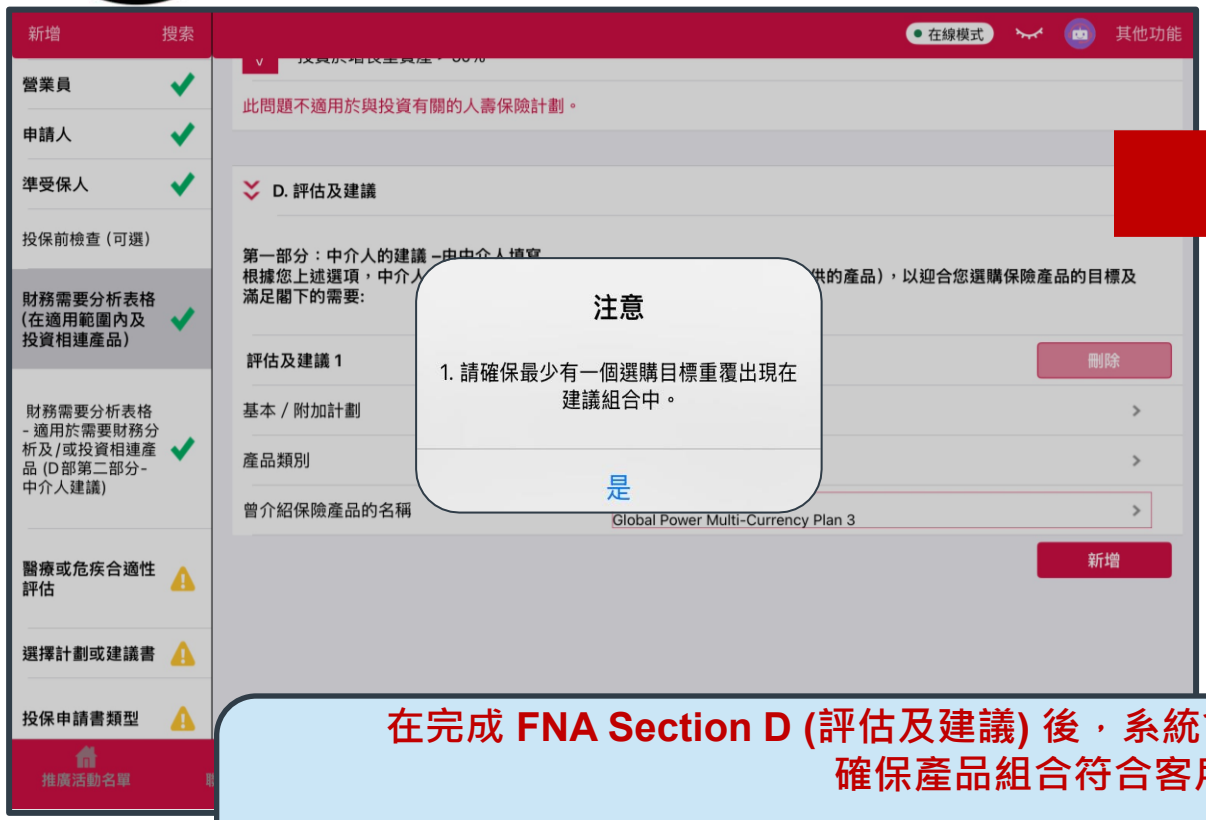
[AIA - INTERNAL]

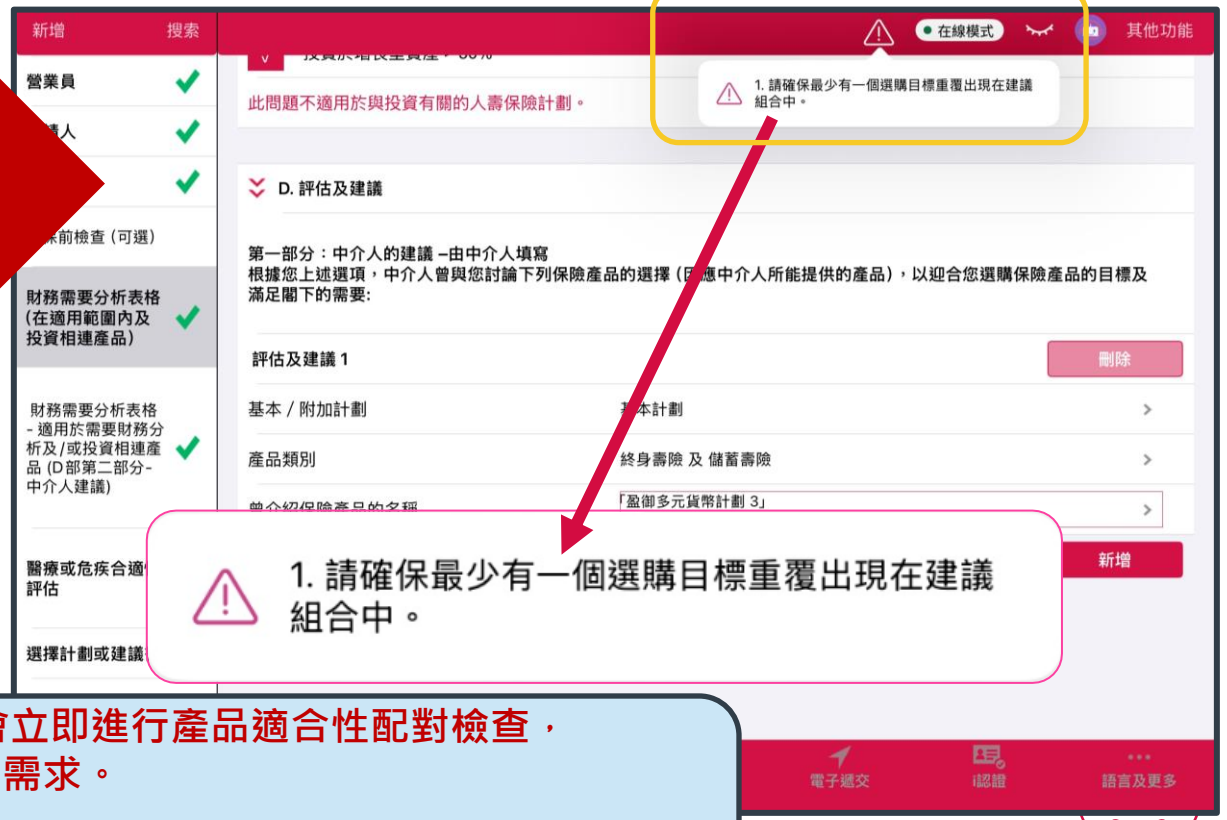
產品組合 + 1 - 財務需要分析

產品建議例子：
盈御多元貨幣計劃 3(GP3) 及 環宇盈活儲蓄保險計劃(GF)

財務需要分析 - D部分. 評估及建議

客戶目標 (CQ1)	產品建議 (完全相符)		額外 產品組合 + 1 產品建議
E(iii)	E(iii)	+	E(iii)





在完成 **FNA Section D (評估及建議)** 後，系統會立即進行產品適合性配對檢查，
確保產品組合符合客戶需求。

當產品組合未達最低要求時，系統會自動跳出提醒，確保中介人了解及修正不符狀況。
"請確保最少有一個選購目標重覆出現在建議組合中"

AIA conf

[AIA - INTERNAL]

產品組合 + 1 - 財務需要分析

產品建議例子 2： 投資相連壽險計劃

財務需要分析 - C部分. 適合性評估

客戶目標 (CQ1)	產品建議 (完全相符)		額外 產品組合 + 1 產品建議
A + E(i)	[A + E(i)] 投連險產品 + E(iii) 分紅產品	+	A e.g.,「裕滿人生」保障計劃2 (AL2)

C. 適合性評估　　FNA 產品/附加契約配搭一覽表

註：您必須回答以下問題1至4。請不要留空任何一條問題。如您不回答，本公司必須拒絕您的申請。

1.您選購本公司產品的目標為何? (可選多於一項)

核心目標(C1)

- [√] A 為應付不時之需的財務保障 (例如:死亡、意外、殘疾等)
  - 受保人需要的額外人壽保障額為？
  - USD 美元 > 10,000
- [ ] B 為醫療需要作準備(例如:危疾、住院等)
- [ ] C 為未來提供定期的收入 (例如：退休收入等)
- [ ] D 為未來需要儲蓄 (例如:子女教育、退休等)
- [√] E 投資
  - 為實現上述「投資」的目標，閣下希望如何管理保險產品項目下的不同投資選項/投資選擇(如有)?(請選一項)
  - [√] i. 本人願意按個人決定(毋須獲授權保險人及/或持牌保險中介人提供任何專業意見的情況)選擇及管理保險產品項目下的不同投資選項/投資選擇(如有)，並且願意在保險產品的目標利益/保障期的整個期間作出此決定。
  - [ ] ii. 本人願意按個人決定(經獲授權保險人及/或持牌保險中介人提供專業意見的情況)選擇及管理保險產品項目下的不同投資選項/投資選擇(如有)，並且願意在保險產品的目標利益/保障期的整個期間作出此決定。
  - [ ] iii. 本人不願意選擇或管理保險產品項目下的不同投資選項/投資選擇(如有)。
  - 申請人需要的額外目標儲蓄金額及 / 或額外投資回報金額為?
  - USD 美元 > 130,000
  - 您預期以多少年達到所述之目標儲蓄金額/ 投資回報金額? 5 年

2. 您投購保單的目標得益/保障年期/實現目標金額的預期時間為多久?(請選一項)

保障年期(C2)

- [ ] A < 1 年
- [ ] B 1-5 年
- [ ] C 6-10 年
- [ ] D 11-15 年
- [√] E 16-20 年
- [ ] F > 20 年
- [ ] G 終身

3. 您是否具備任何金融知識和經驗，例如人壽保險及/或其他金融產品（如股票、債券、基金、金融衍生品、強積金等）？

- [√] 是，我具備金融知識和經驗。
- [ ] 否，我過往並沒有任何金融知識和經驗，但保險中介人已向我解釋保險的概念和知識，並提供以下資料供我參考。因此，本人現確認已具備基本保險概念和知識。

4. 根據您的風險承受能力，您是否願意考慮會提供非保證回報的保險產品？

風險承受能力(C4及C4a)

- [√] 是
- [ ] 否

如果您考慮購買提供非保證回報的保險產品，您可接受用於支持該等保險產品的增長型資產（如上市股票、股票互惠基金、房地產、房地產基金、私募股權基金及私募信貸基金）投資的最高百分比是多少？（註：增長型資產的回報一般預期較債券及其他固定收入工具的回報為波動，風險亦較為高。）(請選一項)

- [ ] 投資於增長型資產 ≤ 50%
- [√] 投資於增長型資產 > 50%

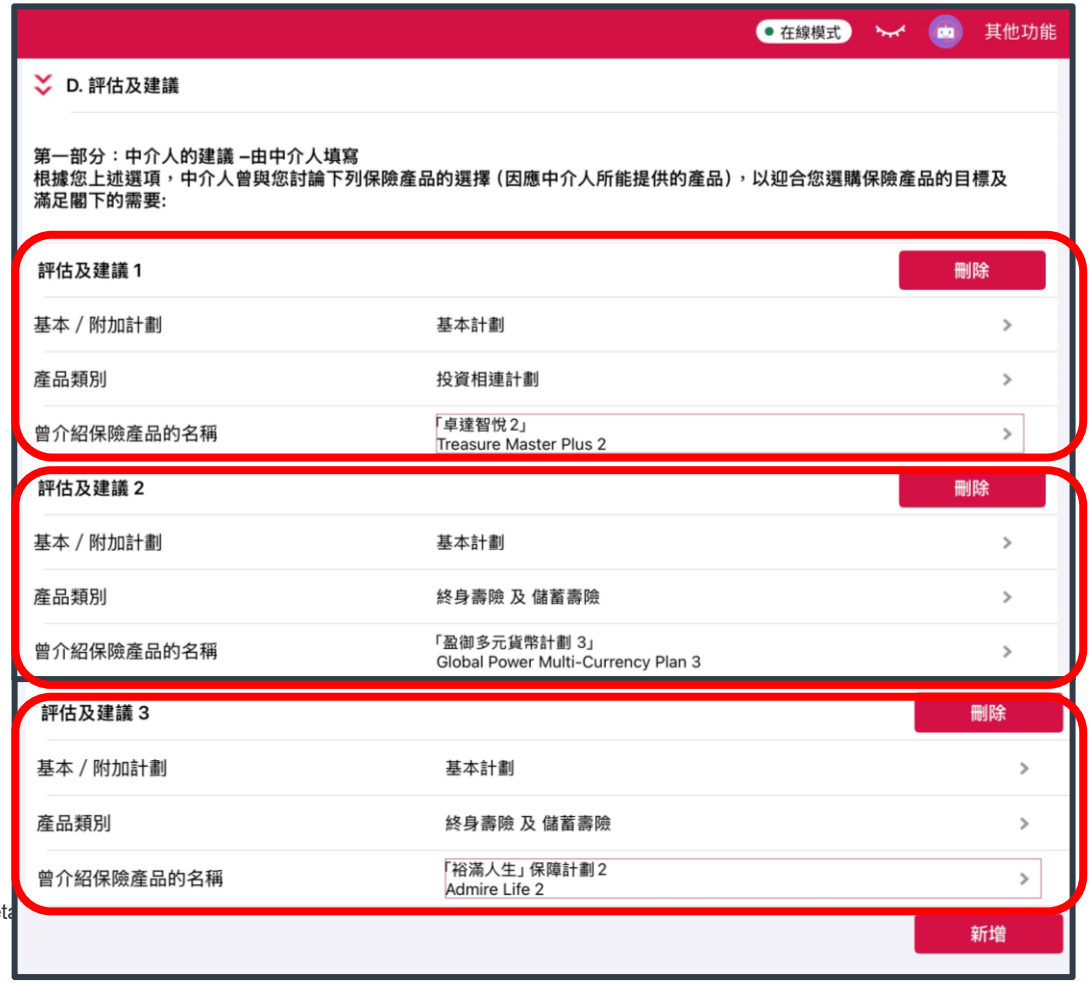
此問題之答案並不會影響投資相連壽險計劃的產品建議（如適用）。

產品組合 + 1 - 財務需要分析

產品建議例子 2： 投資相連壽險計劃

財務需要分析 - D部分. 評估及建議

客戶目標 (CQ1)	產品建議 (完全相符)		額外 產品組合 + 1 產品建議
A + E(i)	[A + E(i)] 投連險產品 + E(iii) 分紅產品	+	A e.g.,「裕滿人生」保障計劃2 (AL2)



卓達智悅 2 (TMP2)

「盈御多元貨幣計劃 3」(GP3)

「裕滿人生」保障計劃2 (AL2)

AIA confidential and proprieta

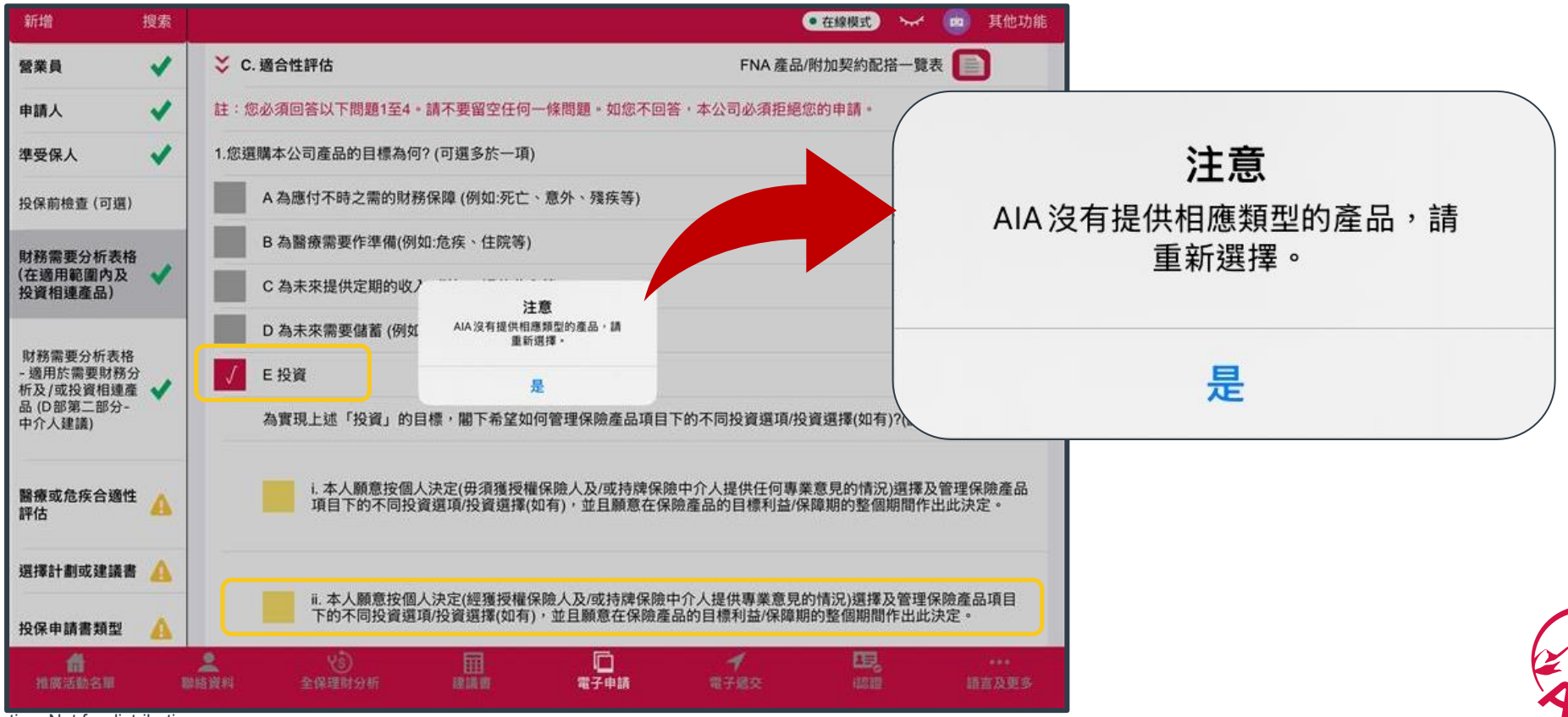
[AIA - INTERNAL]

產品組合 + 1 - 財務需要分析

產品建議例子 3：「AIA 沒有提供相應類型的產品」

財務需要分析 - C部分. 適合性評估

客戶目標 (CQ1)	產品建議 (完全相符)		額外 產品組合 + 1 產品建議
E(ii)	「AIA 並無此類產品」	+	「AIA 並無此類產品」



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

財務需要分析 - C部分. 適合性評估
目標 F 驗證



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

財務需要分析適合性評估

2026年3月21日起實施

指引GL16修訂後對財務需要分析 (FNA) 的新要求

1. 財務需要分析 C部份 - 適合性評估：新增 “問題 3” (金融知識和經驗)
2. 財務需要分析 C部份 - 適合性評估：新增 “問題 4” (風險狀況)
3. 財務需要分析 D部份 - 評估及建議 (產品組合 + 1)
4. **財務需要分析 C部分. 適合性評估：目標 F 驗證**

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

目標 F 驗證

財務需要分析 - C部分. 適合性評估



將根據最新產品列表配對 ,在適合性評估C1. F部分 , 新增 2 個子選項 。

所建議的產品須與申請人的適合性評估結果一致

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

目標 F 驗證 - 其他 – 子選項的建議新產品配對

財務需要分析 - C部分. 適合性評估

現行做法未有加入產品配對

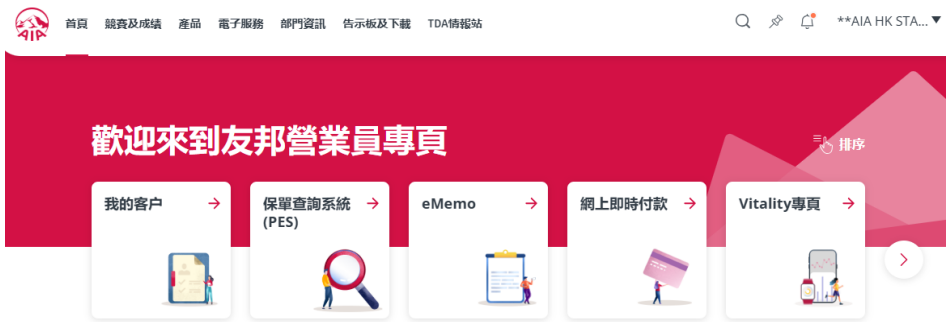
因應新要求，將加入產品配對檢查，並會同步處理相關配對工作。

現有產品配對下的目標 F - 其他	建議新產品配對
付款人保障附加契約 Payor Benefit Rider	F. 其他 – 子項目 (a) 付款人保障 Payor Benefit
特級付款人保障連危疾附加契約 Critical Illness Payor Benefit Rider Pro	F. 其他 – 子項目 (b) 付款人保障連危疾 Critical Illness Payor Benefit
特級危疾豁免繳付保費附加契約 Critical Illness Waiver of Premium Rider Pro	F. 其他 – 子項目 (c) 免付保費 Waiver of Premium
免付保費附加契約 Waiver of Premium Rider	
特級預支保額及免付保費附加契約 Enhanced Advanced Payment and Waiver of Premium Rider	F. 其他 – 子項目 (d) 預支保額及免付保費 Advance payment and Waiver of Premium 新增
Additional Purchase Option Rider 額外購買附加契約	F. 其他 – 子項目 (e) 轉換權 Conversion Privilege 新增

[AIA - INTERNAL]

財務需要分析 - 產品配對

友邦營業員專頁 ➡️ 告示板及下載 ➡️ 指引與規管專頁(GL & Regulatory Corner) ➡️ GN16-FNA 產品配搭



GN16-FNA

產品配搭

		Upload Date
	FNA產品配對搜尋功能	08/25/2016
	FNA 熱賣產品配搭一覽表 (Jan-2026)	01/09/2026





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

該做與不該做 (包括但不限於以下事項)

✅ 該做 (DO's)	❌ 不該做 (DON'Ts)
• 必須逐項確認客戶提供的所有資料，確保準確無誤	• 不得假設客戶狀況「應該沒變」，一定要重新確認
• 主動了解客戶是否有財務狀況、家庭情況、工作或人生規劃上的變化	• 若客戶風險狀況與產品不符，不可建議高風險計劃
• 所有變更均需即時、準確記錄在FNA系統或相關表格中	• 不可為了讓產品「適合」而引導客戶更改答案
• 確保客戶的每個回答 (特別是 CQ3 金融知識和經驗、CQ4 風險狀況) 均反映其真實情況	• 不可鼓勵客戶誇大收入、資產或投資經驗以通過適合性評估及可負擔能力評估
• 若風險狀況或金融知識有變化，必須重新評估	• 若客戶不理解問題，必須解釋，而非代填或略過
• 若客戶金融知識不足，需調整講解方式，並確保對方真正理解	• 不可跳過問題、不填寫、或用模糊答案 (如「不清楚」) 草草了事
• 你應按照客戶的適合性評估及可負擔能力介紹產品	• 你不應誘導客戶在財務需要分析 (FNA) 上提供不準確的收入或資產資料，以通過適合性及可負擔能力評估
	• 不可建議不相符產品，或以適合性不符形式處理

[AIA - INTERNAL]

Thank You

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.