



致精英



友邦·致成长服务简介

管家式、多维度的菁英成长陪伴服务
助力培育青出于蓝的未来一代

承不凡·育非凡

我们的愿景

“以客户为中心，致力于成为国内高净值客户最信赖的品牌”

张晓宇

张晓宇 · 友邦人寿总经理

致成长

“教育是每个家庭的长期事业，父母都希望孩子站得更高、望得更远，但很多家庭身在子女教育上依然面临着时间与信息的不足，以及优质服务的缺位。

友邦【致成长】，以自建教育管家团队为核心，专业中立地提供综合咨询和规划指引，筛选协调优质资源，提供覆盖留学规划、生涯规划、亲子教育、留学健康守护的多维度服务，陪伴菁英成长全旅程，助力培育青出于蓝的下一代。

”

我们的价值主张



CONTENT

目录

01 - 背景介绍

BACKGROUND

02 - 服务特色

FEATURES

03 - 教育管家

EDUCATION COMPANION

04 - 权益体系

PRIVILEGE OVERVIEW

05 - 版块权益及功能场景

PRIVILEGE LIST & SAMPLE CASES

06 - 实践活动

ACTIVITIES

07 - 服务示例

SERVICE JOURNEY

08 - 服务流程

SERVICE PROCESS

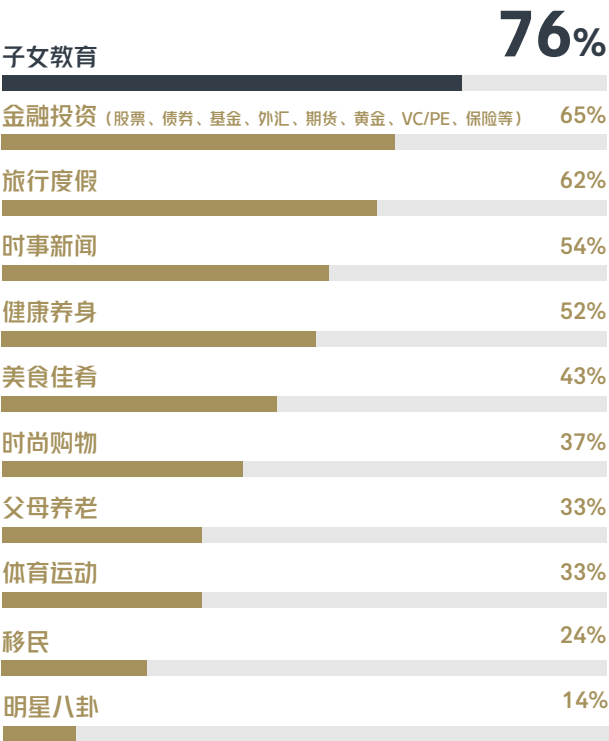


教育是高净值家庭最重要的课程之一

教育是中国家庭
关注度最高的话题

中国高净值家庭
在教育上投入不菲

对教育也提出了
更高的要求

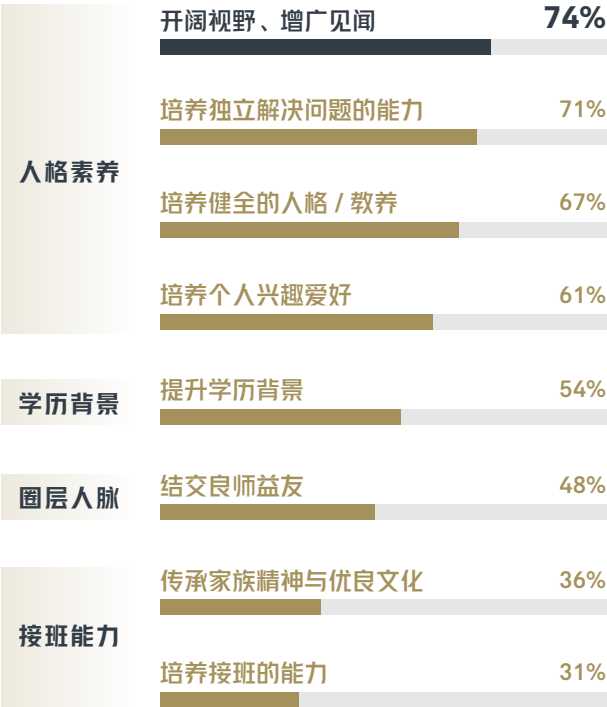


资料来源：2021 胡润国际教育白皮书专项调研

数据显示，中国高净值人群对于
子女国际教育规划中，子女教育平均支出
占家庭可支配收入的五分之一。



资料来源：2021 胡润国际教育白皮书专项调研



学历背景

圈层人脉

接班能力

高净值家庭面临的教育难题

时间少

每天工作 9.5 小时
无时间致力于日常教育和长期规划

企业就业人员
周平均工作时间为

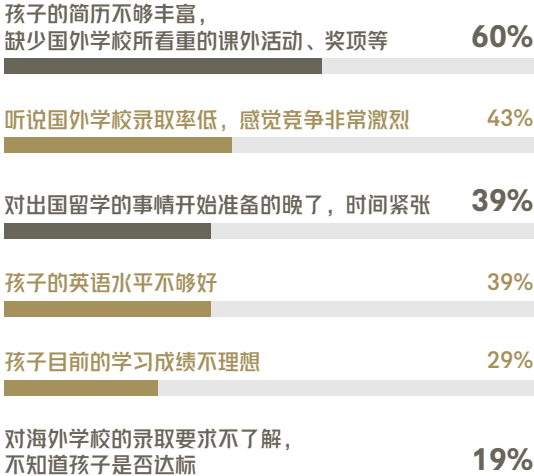
47.9_h

来源：国家统计局 2022 年 12 月份数据

经验少

缺乏经验导致的前期规划不足
造成了很多家庭在留学申请环节的担忧

高净值人群对子女
申请海外学校的担忧



来源：2021 胡润国际教育白皮书专项调研

信息少

第三方教育资源，如留学中介机构，入场壁垒低，良莠不齐，家长无足够信息和专业度进行筛选和需求匹配

国务院关于第三批取消
中央指定地方实施行政许可事项的决定
国发〔2017〕7 号

取消自费出国留学中介服务机构资格认定

取消审批后，教育部要会同工商总局研究制定相关合同示范文本，加强对自费出国留学中介服务机构规范、指导和服务。要发挥行业组织的行业自律和行业规范的作用。教育、工商等部门要在相应职责范围内加强事中事后监管，依法查处违法行为。



来源：国务院网站，综合政务信息公开

重视程度
资金投入
结果期望

高

分配时间
教育经验
行业资讯

少



您需要的是

陪伴式、专业的、中立的管家服务
一站式、多维度、全旅程的资源平台

服务特色



自建团队 专业中立

自建教育管家团队
菁英成长陪伴式服务



行业创新，集结升学规划、职业规划、家庭教育领域资深人才，剥离利益关联，以中立立场、客观态度、专业经验，为客户提供资讯，帮助客户对接第三方资源。



优质资源 全面守护

甄选和对接优质资源
打造全旅程多维度权益体系



权益体系以身心健康为基础，留学与职业规划为主体，形成留学友道、寻职友策、心路友伴、学旅友护四大版块，有力支持家庭教育、学校教育、职业起步的成长全旅程。



实践活动 多维拓展

友邦携内外资源倾力呈现
营造资讯交流与素质拓展机会



聚焦学业与职业，整合顶级资源，不定期开展非凡教育私享荟、留学生俱乐部、职业体验营三大明星项目，为客户提供“友邦定制、行业稀缺”的活动机会。

注 1：友邦教育管家提供的资讯仅供一般参考，不涉及专业机构咨询意见和服务。

注 2：实践活动不定期举办，名额有限，将根据报名情况择优录取，非保证权益。

自建教育管家团队

专业中立，用心陪伴

资质背景



服务价值



注：友邦教育管家提供的资讯仅供一般参考，不涉及专业机构咨询意见和服务。

教育管家服务案例



解答“不知道”

赵先生的儿子初中时提出想出国留学，父母愿全力支持，但相关信息缺乏，内心疑问重重，求助于友邦教育管家。

- 留学应何时开始准备？如何着手？
- 哪种教育体系更适合孩子？

友邦教育管家快速响应，为赵先生一家介绍了**各国教育体制差别**。赵先生综合信息后更倾向美国体制，有更高的选课自由度、入学后换专业比较开放，可以让孩子边学边思考未来方向。

教育管家进一步为他们介绍了**美国本科费用情况**，以及梳理了**准备工作时间轴**，让赵先生一家有了明确的头绪。



提示“想不到”

赵先生对留学准备的核心把握很准，在规划上采用的战术是**资金到位、成绩至上**，但还有细节需要注意：

- 高中三年优异成绩是否足够？
- 教育院校排名和专业兴趣哪个重要？

教育管家及时提醒，**申请美国本科最看重平时成绩，且需要准备初三的成绩单**，这方面的材料积累不能忽视；除语言考试、SAT等硬性要求外，**课外活动、实践等软实力**都需考虑。早期目标制定上可以先关注院校排名，**美国特有的undecided专业**，可以让孩子先入学后再考虑专业。

有此提醒，筹备工作事半功倍。



避免“走弯道”

赵先生咨询了几家留学中介落实规划和申请，但**中介服务套餐价格从几万到几十万不等**，如何选择让他犯了难：

- 留学套餐越贵越全就越好吗？
- 我的孩子究竟需要哪方面帮助？

教育管家用丰富经验纾解了赵先生的“选择困难”，**最贵的不一定最合适**，需要评估孩子的优劣势和时间分配，综合考虑服务套餐的适用性。比如课外实践活动项目，就并非越多越好，**孩子有没有时间一一参加、活动含金量如何、套餐中的活动是否适合孩子的年龄和水平**等都需考虑，避免花冤枉钱、浪费宝贵时间。

四大版块，一站式资源平台

根植中国、放眼国际，成就明日非凡

国际化教育规划锦囊
助力菁英学子逐梦名校



闭环式职业规划辅导
赋能菁英人才职路启航



专业化家庭教育指引
构建菁英成长内在基石



多场景留学健康守护
保驾菁英学旅就医无航



服务体系概览

一个核心、四大权益，成长难题一站式解决

成长进阶 鼎力梦想



留学友道

- 藤校辅导一对一
- 留学顾问一对一
- 语言能力测评
- 留学规划与申请 ★
- 留学背景提升 ★

身心守护 基础保障



心路友伴

- 亲子教育专家绿通预约 ★
- 亲子教育资深咨询师预约 ★



【友邦教育管家】

为成长全旅程提供资讯分享、协助需求梳理、筛选对接第三方资源、跟踪把控服务质量，帮助客户实现子女成材的目标。

寻职友策



- 求职资讯与工具包
- 职业规划师一对一
- 海外 / 国内名企实习项目 ★
- 海外 / 国内求职辅导 ★

学旅友护



- 境外病情沟通协助
- 境外就医协助
- 境外紧急救援
- 电话心理咨询
- 视频健康咨询
- 重疾专案管理（中国大陆地区）

注 1：标星服务★涉及第三方服务费用，由客户自理。服务协议达成与费用支付基于服务权益人本人或其监护人自主自愿原则。

注 2：友邦教育管家提供的资讯仅供参考，不涉及专业机构咨询意见和服务。

注 3：藤校辅导一对一仅限符合要求的权益人申请，详见《致成长服务手册》。

注 4：除友邦教育管家、重疾专案管理之专案经理服务外，本页列示的服务均为第三方提供。各权益层级对应的服务内容或次数不同，详见《致成长服务手册》。

权益分级标准

根据投保人持有的指定产品单件保单之年化总保费划分：



注 1：各等级对应权益列表可参照本材料 P11-P18，或参考《致成长服务手册》。

注 2：部分权益对权益人有申请适用条件要求，请参见《致成长服务手册》。

注 3：闭门活动不定期举办，名额有限，将根据报名情况择优录取，非保证权益。

A man in a grey suit and blue tie is smiling and looking towards a woman in the background. He is holding a tablet. The background is a soft, out-of-focus office setting.

版块权益 及功能场景

版块权益列表

服务类型	服务内容	权益次数 (菁英成长)	权益次数 (卓越成长)	权益次数 (非凡成长)
藤校辅导一对一	常春藤校友面试官一对一咨询辅导	/	1次/年	1次/年
	常春藤校友导师一对一咨询辅导	/	1次/年	1次/年
留学顾问一对一	金牌留学顾问一对一咨询辅导	1次/年	2次/年	3次/年
	资深留学顾问一对一咨询辅导	3次/年	3次/年	3次/年
语言能力测评	托福模拟测试	/	1次/年	1次/年
	雅思模拟测试	/	1次/年	1次/年
	Star Reading语言能力测试	/	1次/年	1次/年
	英国私校入学英语能力评估测试	/	1次/年	1次/年
留学服务链接	留学规划与申请*	不限次	不限次	不限次
	留学背景提升*	不限次	不限次	不限次

注 1：具体服务内容请参见《致成长服务手册》，本表列示活动均由第三方提供。

注 2：部分权益项目仅限符合适用条件的权益人申请。详见《致成长服务手册》。

注 3：标星 * 服务涉及第三方服务费用，由客户自理。服务协议达成与费用支付基于服务权益人本人或其监护人自主自愿原则。

Q 留学，该去哪儿？该如何准备？

张先生考虑支持孩子出国留学，但对去哪里留学，应该准备些什么，基本没有概念，友邦教育管家为张先生一家介绍了**各国教育体制的区别，各地优势专业及其就业前景**等，并且梳理了**留学的准备工作**和**时间轴**，张先生一家有了头绪，认为去美国留学是比较适合的。

Q 孩子适合什么样的学校？

为进行进一步明确目标，友邦教育管家安排张先生一家与拥有丰富名校申请经验的**金牌留学顾问**进行了一对一咨询，并安排**张同学**完成了**托福模拟测试**，综合之下，顾问认为张同学**可以锁定美国排名较高的院校**。

Q 名校招生有何标准和要求？

获得顾问反馈后，友邦教育管家为张同学预约了**常春藤校友导师和校友面试官的一对一辅导**，经过**信息分享和模拟面试**，张同学先人一步了解到美国名校的招生标准和流程。

Q 如何取得差异化竞争优势？

考虑到高分考生众多，还需要优秀的软实力，才能脱颖而出，张先生向教育管家提出对接专业第三方机构落地具体的**留学规划和申请**，并启动了**留学背景提升项目**。

经过计划和安排，张同学在学业之余参加了慈善活动、创建学生社团、并在校刊上发表若干社会观察的文章，为他申请美国名校提供了加成助力。

注 1：友邦教育管家提供的资讯仅供一般参考，不涉及专业机构咨询意见和服务。

注 2：除友邦教育管家外，本页列示及场景说明中的服务均为第三方提供，具体服务内容请参见《致成长服务手册》。

版块权益列表

服务类型	服务内容	权益次数 (菁英成长)	权益次数 (卓越成长)	权益次数 (非凡成长)
求职资讯与工具	六大行业从0到1系列线上课程	1次/年	2次/年	3次/年
	求职电子福利包	1次/年	2次/年	3次/年
职业规划师一对一	金牌职业规划顾问一对一咨询辅导	/	1次/年	2次/年
	资深职业规划顾问一对一咨询辅导	2次/年	2次/年	2次/年
海外/国内实习项目	海外/国内实习项目*	不限次	不限次	不限次
海外/国内求职辅导	热门领域行业导师辅导*	不限次	不限次	不限次
	归国求职领航计划*	不限次	不限次	不限次
	海外求职领航计划*	不限次	不限次	不限次

注 1：具体服务内容请参见《致成长服务手册》，本表列示服务均由第三方提供。
注 2：标星服务 * 涉及第三方服务费用，由客户自理。服务协议达成与费用支付基于服务权益人本人或其监护人自主自愿原则。

Q 孩子找工作，不清楚就业市场信息？

李先生的儿子在美国某知名大学就读研究生，毕业后想留美工作，他担心经济形势不好，**留学生在美国就业市场并无优势，加上信息几乎空白**，便寻求了友邦教育管家的帮助。教育管家为李先生一家分享了**美国就业市场的情况、基本的求职准备工作和注意事项**等，让他们有了头绪，也认识到自己准备的欠缺。

Q 企业的真实录取标准是什么？该把目标锁定在哪里？

在客户要求下，教育管家为他们推荐了**金牌职业规划顾问的一对一咨询辅导**。顾问咨询后反馈，孩子的学历背景可以冲击美国头部金融企业、咨询公司和互联网公司，但**没有名企实习经验可能成为硬伤**。

Q 如何弥补劣势？如何高效准备，应对求职关卡？

李先生决定通过第三方机构落地**海外求职领航计划**。此后，孩子在读书期间通过推荐，获得了美国某互联网大厂和知名咨询公司的**多次实习机会**；临近毕业季，第三方帮助孩子**筛选了30多个合适的岗位，并协助完成简历制作和投递**，获得了充足的面试机会；经过**头部名企内部导师的面试辅导**，孩子准备充足，使他更好地应对求职关卡，助力他开启美国职场生涯。

注 1：除友邦教育管家外，本页列示及场景说明中的服务均为第三方提供，具体服务内容请参见《致成长服务手册》。

注 2：友邦教育管家提供的资讯仅供一般参考，不涉及专业机构咨询意见和服务。

版块权益列表

服务类型	服务内容	权益次数 (菁英成长)	权益次数 (卓越成长)	权益次数 (非凡成长)
家庭教育辅导	亲子教育专家绿通预约*	/	/	不限次
	亲子教育资深咨询师预约*	不限次	不限次	不限次

注 1：具体服务内容请参见《致成长服务手册》，本表列示服务均由第三方提供。

注 2：标星服务 * 涉及第三方服务费用，由客户自理。服务协议达成与费用支付基于服务权益人本人或其监护人自主自愿原则。

Q 孩子被老师“投诉”了，我该担心吗？

孙女士的女儿正在读初中，一向成绩优异，但近期学校老师屡次告诉她孩子上课不认真听讲、作业不交之类的问题，她尝试询问原因，但孩子一概不回应。无奈下，孙女士向友邦教育管家寻求帮助。教育管家留意到，孩子的学习状态下降比较突然、而且拒绝沟通，可能是存在心理抵触，本着慎重原则，教育管家建议孙女士求助专业心理咨询师。

Q 孩子不和我说话，是我的原因吗？

经过教育管家的预约协助，孙女士很快带着孩子见了一位亲子关系领域的权威专家。若干次咨询后，孩子的学习态度慢慢端正，但依然不肯和母亲说话，经过心理专家指点，孙女士才知道，孩子最大的心结不是学业压力，而是母亲对她从不停歇的高要求，使她怀疑自己只是妈妈“博面子的工具人”，原话是，“妈妈爱的是学习好的我”。

Q 怎么更好地爱孩子？

孙女士对自己要求很高，一直认为同样的高要求能使孩子更优秀，过更好的生活，但“望女成凤”却适得其反。经过亲子教育专家的建议，孙女士先从自己开始改变，在家中给自己真正的放松时间，和孩子一起运动和享受美食，纯粹的生活修复了母女感情，相互理解下，孩子的学习意愿也渐渐恢复，成绩逐渐回升。

注 1：除友邦教育管家外，本页列示及场景说明中的服务均为第三方提供，具体服务内容请参见《致成长服务手册》。

注 2：友邦教育管家提供的资讯仅供一般参考，不涉及专业机构咨询意见和服务。

版块权益列表

服务类型	服务内容	权益次数 (适用各权益等级)
境外病情沟通协助	就医短时电话翻译	不限次
境外就医协助	· 门诊预约协助服务 · 住院就医协助服务	不限次
境外紧急救援	· 紧急医疗转运 · 中文案情小结	不限次
电话心理咨询	7*24电话心理咨询	3次/年
视频健康咨询	视频/图文健康咨询	不限次
重疾专案管理 (等待期90天, 仅限中国大陆地区)	· 专案经理服务 · 门诊预约协助 · 住院就医协助	详见《服务手册》

注 1：以上部分服务由第三方合作机构提供，具体服务内容、服务标准，服务费用以及涉及的由第三方提供的合作服务声明以最新版《服务手册》& 公文为准。

注 2：随着健康管理服务体系的运营与完善以及外部因素等影响，友邦人寿提供的健康管理服务内容可能发生变化或服务停止，届时友邦人寿会为客户提供合理的建议或方案供选择，并将及时调整健康管理服务手册，及时告知客户并按照调整后的服务手册提供服务。

Q 孩子出国求学，偶发不适就医不便，怎么办？

钱女士的女儿生平第一次离开父母，前往英国伦敦求学和生活。孩子刚到不久的某天晚上突然发低烧，因对周围环境不熟悉，便自行服用感冒药希望缓解症状，但并无效果。

钱女士发起学旅友护的视频健康咨询服务，一边视频连接国内三甲医院医生，一边拨通孩子的电话，三方交流后，医生提示她服用的药物无退烧功效，可改用对症药物缓解低烧带来的不适，需注意补液和观察体温，如超过 39℃ 度需尽快就医。女儿服务对症药物后有所缓解，钱女士稍微放心。

Q 医院预约流程复杂，专业名词不熟影响就医沟通，怎么办？

女儿反复低烧，但没有明显呼吸道症状，钱女士建议她尽快就医，但当地医疗机构预约的等候时间很长，钱女士试着通过学旅友护的第三方服务机构预约，了解情况后，第三方机构启动英国当地的分支机构服务，为孩子推荐了合适的当地医院，完成临近日期的预约，并贴心提示客户，如语言沟通有需要协助之处，可拨打服务热线。

就诊当天，孩子因为医学名词不熟悉，与当地医生沟通不顺畅，拨打了第三方服务热线求助，中英双语的服务专员在线提供了短时的翻译支持，孩子顺利完成了就诊，确认为中耳炎，并得到了及时的治疗。

A young man and woman are sitting together, looking at a smartphone. The woman is holding the phone and pointing at the screen. Both are smiling. The background is blurred, suggesting an indoor setting like a classroom or office.

实践活动



精品活动优先席位，助力素质拓展

非凡教育私享荟



高品质、私享型的闭门教育沙龙。
汇聚教育领域专家，提供权威专业指导。
帮孩子抢占先机、快乐前行。

(仅限非凡成长权益人)

留学生俱乐部



于国内举办的会员制俱乐部，
为留学生打造社交平台，促进互联，
结交学友，共享海外学习生活经验。

(仅限卓越成长及非凡成长权益人)

职业体验营



面向青少年推出的训练营项目，帮助处
于职业初探期的青少年了解不同的行业领域，
发掘自身兴趣，探索职业方向。

(仅限卓越成长及非凡成长权益人)

注 1：活动报名权仅开放给对应权益等级及以上的致成长服务权益人，具体规则参见活动公告。

注 2：活动不定期举办，名额有限，将根据报名情况择优录取，非保证权益。

服务示例



非凡教育私享荟

刘先生独生子在读小学，面对孩子升学道路的重重关卡，他忧心忡忡。他报名参加了友邦非凡教育私享荟，听取了教育专家的小规模闭门分享，了解到了国内外教育体制的优劣势和一些实用信息，明确了国际化教育这个方向，减轻了焦虑。



教育管家留学规划指引

孩子升入初中，刘先生开始着手为他留学海外做规划，在友邦教育管家的帮助下，他更深入了解了几个主要留学国的情况、学科和就业前景、留学规划的步骤等，对后续规划有了清晰的头绪。



留学语言能力测试

友邦教育管家为刘先生的孩子安排了语言能力测试，以明确孩子当下的语言水平，为进一步的留学规划咨询提供评估信息。



金牌留学顾问一对一咨询

友邦教育管家为刘先生匹配了有美国top30院校申请经验的金牌留学顾问，结合孩子的实际情况和语言能力测评结果，确认留学可行性、锁定目标院校范围，并为刘先生提供了一份评估方案报告。



常春藤校友导师一对一

确认孩子的成绩可以锁定较高水平的院校，教育管家为孩子安排了常春藤校友面试官及校友导师的一对一辅导，帮助孩子提前了解名校招生要求和面试技巧。



留学规划与申请

刘先生工作繁忙，缺少留学申请的实操经验，教育管家为其匹配链接了优质的第三方留学中介，落地留学规划与申请，并且在留学服务的选择上给予刘先生客观建议。



留学背景提升

刘先生在教育管家帮助下为孩子选择了有针对性的背景提升项目，通过社会实践、公益慈善等项目积累了展现软实力的经验素材。



职业体验营

根据孩子兴趣，刘先生为他报名参加了友邦职业体验营，让孩子有机会深入了解知名银行，既积累了经历背景，也让孩子更坚定将兴趣发展为未来的事业。



亲子教育咨询

孩子升入高中，由于沉重学业压力和青春期的叛逆心理，对学习产生了抵触，不愿与父母交流，刘先生求助友邦教育管家，并在其推荐下带孩子寻求了权威专家的帮助，数次咨询后，孩子厌学情绪减轻，也逐渐恢复积极阳光的心态。

注 1：友邦教育管家提供的资讯仅供一般参考，不涉及专业机构咨询意见和服务。

注 2：除友邦教育管家外，本页示例的服务均为第三方提供，具体服务内容请参见《致成长服务手册》。

注 3：实践活动不定期举办，名额有限，将根据报名情况择优录取，非保证权益。活动报名权仅开放给对应权益等级及以上的权益人，具体规则参见活动公告。



友邦教育管家职业规划指引

孩子读研期间，就业大事提上日程，友邦教育管家了解了孩子学历背景后，为刘先生一家分析了可能对口的行业和岗位类型，对中美就业市场和薪资水平做了简要介绍，刘先生一家准备同步为两国求职做准备。



金牌职业规划师一对一咨询

教育管家为刘先生匹配对接了有丰富经验的金牌职业规划师，规划师就匹配行业的情况、职位方向、孩子的优势劣势等做了具体分析，结合孩子的兴趣，确定了最合适的求职方向。孩子决定冲击投资银行业。



归国求职领航计划

在美工作一段时间后，考虑到一家团圆，刘先生再次通过友邦合作的第三方机构启动归国求职领航计划，有第三方的全程协助和美国工作经验加成，孩子获得理想的工作机会，回国开启崭新人生。



学旅友护 - 留学生健康管理服务

留学期间，孩子遇到过几次健康上的问题，都分别通过学旅友护中的就医预约、视频健康咨询、紧急救援等得到有效解决，有烦恼时也可以通过电话心理咨询倾诉纾解，让刘先生夫妻俩在国内备感放心。



六大行业资讯线上课程

孩子在教育管家指引下领取了金融行业资讯线上课程，让孩子更全面系统地了解了金融行业，对自己所锁定的投资银行方向更加坚定。



求职福利包

孩子在教育管家指引下领取了求职福利包，其中包含简历模板，对应行业的头部公司面试题库等，帮助孩子更好地做求职准备。



海外求职领航计划

为了提升求职效率，刘先生通过友邦合作的第三方机构启动海外求职领航计划，在前期准备、岗位申请、面试辅导等方面助力良多。



留学生俱乐部

出国前的暑假，刘先生为孩子报名参加了友邦留学生俱乐部，在这个特别的社交平台上，孩子认识了同校的学长学姐，为他将来适应留学生活提供了很大帮助。



海外或国内热门领域行业导师辅导

刘先生请教育管家协助对接了该服务，帮助孩子做了海外版、国内版简历的修改，并讲解了金融行业面试中的重点注意事项。



海内外名企实习项目

为丰富实习经历，刘先生通过教育管家精选的第三方机构，帮孩子在国内和海外分别推荐了实习项目，积累实习经验很大提升了孩子的求职竞争力。

服务流程

服务激活及权益人指定



服务发起及查询



友邦人寿客户服务热线

- 固定电话：800 820 3588
- 手机：400 820 3588
- 海外用户：(8621) 2409 9009

关于友邦人寿

友邦人寿保险有限公司（简称“友邦人寿”）是友邦保险有限公司（简称“友邦保险”）全资持股的寿险子公司，统一经营友邦保险在中国内地的寿险业务。友邦人寿拥有专业的保险营销员队伍，并通过多元化销售渠道，为客户提供人寿保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险业务。

友邦保险于1992年在上海设立分公司，是改革开放后最早一批获发个人人身保险业务营业执照的非本土保险机构之一，也是第一家将保险营销员制度引进中国内地的保险公司。2020年6月，友邦获批将友邦保险有限公司上海分公司改建为友邦人寿保险有限公司。2020年7月，友邦人寿正式成为中国内地首家外资独资人身保险公司。

您可通过以下方式， 获取更多产品及服务资讯

► 联系您的营销员

► 拨打友邦人寿客服热线

固定电话：800 820 3588

手 机：400 820 3588

海外用户：(86 21) 2409 9009

► 关注友邦人寿官方微信



► 前往友邦人寿各分支机构客户服务中心 (扫描二维码可获得具体地址信息)

