

汽車業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售及市場推廣」職能範疇

| | |
|------|--|
| 名稱 | 安排汽車財務信貸 |
| 編號 | 108580L3 |
| 應用範圍 | 於汽車陳列中心或展銷場地，從業員能夠根據機構指示，清楚明白向顧客解釋一般汽車財務信貸程序，並作為中介人安排財務信貸。 |
| 級別 | 3 |
| 學分 | 3 (僅供參考) |
| 能力 | <p>表現要求</p> <p>1. 應具知識(借貸財務信貸)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解一般私家車及商用車的財務信貸，包括： <ul style="list-style-type: none"> ○ 借貸條款，例如顧客與財務公司之責任、借貸款項、供款年期、利息、保險要求、車輛損毀或違失、提早贖回、斷供貸款等 ○ 需要相關文件，例如：借貸合約、顧客身份證、地址證明、車輛登記文件、保險單、審閱正面信貸資料庫之授權書等 ○ 借貸程序，例如轉介顧客資料，包括身份證、地址證明、車輛登記文件等給財務公司 ○ 借貸利率計算方法，例如分期付款計算、浮動利息、固定利息等 ● 瞭解保護私隱條例有關顧客資料的保密 ● 瞭解收受佣金的規範 ● 瞭解本身機構與合作財務公司的關係，及對於採用第三者財務公司的約束 <p>2. 應有表現(安排汽車財務信貸)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 掌握一般私家車及商用車的財務安排要求及特性，並根據顧客的借貸需要，向顧客提出適當的財務安排 ● 向顧客提供汽車財務信貸方案，以供顧客參考，包括計算利率、供款年期、首期金額及每月供款金額等 ● 作為中介人安排汽車財務信貸，協助顧客提供所需文件作批核之用，如：地址證明、車輛登記文件、保險單等，以便順利完成借貸手續，及處理有關財務信貸文件 ● 保障顧客的私隱 ● 遵守收受佣金的規範 |
| 評核指引 | <p>此能力單元的綜合成效要求為受評人：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 能夠掌握一般私家車及商用車的財務安排要求及特性，回應顧客的借貸要求，提供汽車財務建議； ● 能夠根據財務安排，為顧客計算供款年期、首期、每月供款金額等；及 ● 能夠作為中介人安排汽車財務信貸，處理有關汽車財務信貸文件，以達成交易。 |
| 備註 | |