

銀行業 - 零售銀行門類 《 能力標準說明 》

零售銀行服務 > 1.4 咭類服務

名稱	招募咭類產品之商號成員
編號	107316L5
應用範圍	尋訪具潛質的商號客戶，並與其建立合作關係。範圍包括不同類別和營業額的商戶
級別	5
學分	4
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 分析招募咭類產品商號成員的需要</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 分析現有商號成員組合狀況，辨識於招募新成員時的需要，藉以向信用咭商務客戶提供更佳服務 • 分析市場環境和消費者消費模式以找出於招募新商號成員時的需要 • 分析其他競爭者所提供的信用咭服務，從而對銀行目前在商務客戶領域所提供的服務作全面檢討 <p>2. 設計招募咭類產品商號成員的計劃</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 因應銀行在招募新商號成員的需要，尋訪具潛質的商號客戶 • 因應銀行期望招攬之商號成員類別，設計不同種類有助於的建立關係的活動用以爭取更多咭類產品之商號帳戶 <p>3. 為新招募的咭類產品商號成員制訂合作條款</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 根據其業務貢獻、業務性質和特別的需要，為新招募的咭類產品商號成員，設計合作條款 • 檢討和更新合作條款以確保其符合內部標準及/或外部監管要求 • 與咭類產品商號成員建立合作關係時，訂定服務標準作為必要條件 • 依據商號成員的需要，為其設計與銷售和服務及其他輔助活動（如帳戶設立）方面有關的後勤支援服務條款
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 分析銀行的需要和目標商戶的概況，訂立招募咭類產品商號成員的計劃 • 根據對商號成員需要的分析和法例規管的要求，為其訂立合作條款
備註	