

銀行業 - 零售銀行門類 《 能力標準說明 》

營銷及客戶關係管理 > 8.2 產品及服務銷售

名稱	向客戶提出有關銀行產品和服務的建議
編號	107518L4
應用範圍	根據需求分析和風險分析結果，為客戶確定合適的產品和服務。這可以適用於投資，保險，貸款和咭片的產品和服務，不論金額或市場細分
級別	4
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none">1. 分析財務需求，降低客戶需求 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 分析其財務需求和投資偏好，風險承受能力，保護要求和投資回報率等客戶信息，以確定合適的產品和服務• 評估客戶的財務需求及其對不同產品和服務特徵的風險偏好，以確定最適合其需求的解決方案2. 根據分析確定合適的產品和服務 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 考慮到個人客戶的風險承受水平，制訂產品前景概況• 如有必要，與專家或產品專家制訂財務計劃建議，以配合複雜的客戶需求• 根據銀行產品知識，成本效益分析和真正的客戶需求，評估其他金融產品包• 定期分析投資組合中的客戶風險，並提供適當的產品和服務來平衡風險3. 表現出專業精神提供建議 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 將客戶利益視為最高優先事項，根據客戶的真實需求提出建議
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">• 提供產品和服務的建議。該建議應概述產品和服務如何與客戶的需求和風險接受度相匹配。還提供與其他產品替代品的比較以支持該建議
備註	