

投資平台 > 產品採購

名稱	制定不同產品的分銷策略
編號	106817L5
應用範圍	制定不同產品分配、銷售策略。適用於銀行研發或外部供應商為私人銀行客戶而設的不同投資產品。
級別	5
學分	4 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 具備銷售投資產品的知識 能夠： <ul style="list-style-type: none"> 展現對投資及金融的專業知識及理解產品結構 評估私人銀行客戶的簡歷以選擇及制定合適的分配策略 制定分銷策略 能夠： <ul style="list-style-type: none"> 評估產品結構及決定適合該產品的客戶群 評估是否需要第三方介入，為選定的經銷商制定初步及持續的盡職調查以評估法律及合約相關的風險 監察銷售表現及審視分配策略 協助銷售過程、確保流暢 能夠： <ul style="list-style-type: none"> 分析目標客戶簡歷，準備銷售/推廣資訊為客戶提供恰當資料。就產品提供持平的觀點。 制定適合的產品訓練予銷售員工/經銷商以確保他們具備相當的產品知識，如產品特點、風險、預計回報等
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"> 為私人銀行客戶制定銷售產品的分配、銷售策略。策略應按照產品特點及客戶簡歷的分析而設以確保產品適合度 提供產品資訊/培訓予相關人士。資訊內容需為不同人士的資訊需要度身而設，以及可就產品提供一個公正及持平的觀點
備註	