

## 客戶管理、諮詢及支援 &gt; 賬戶管理及服務

名稱	在客戶裡尋找商機和轉介
編號	106857L4
應用範圍	識別客戶對銀行其他單位提供的銀行產品的金融需求。這適用於不同細分的客戶及其對不同類型的銀行產品的金融需求。
級別	4
學分	4 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 對銀行的產品表現出熟練的知識</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>對銀行在不同的業務領域提供的產品和服務表現出熟練的知識 ( 例如，企業銀行，企業及商業銀行業務，私人銀行，投資銀行，財務 )，為客戶提供合適的產品</li> <li>表現出熟練的銷售和溝通技巧以找出客戶的金融需求</li> </ul> <p>2. 找出客戶的金融需求和服務需求</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>開展不同類型的分析，以了解客戶的業務營運及各自的財務需要</li> <li>提供能滿足客戶需求的附加產品或服務，轉介客戶到相應的伙伴</li> <li>管理與客戶的長期合作關係，取得他們對產品和服務的反饋意見，並與有關方面溝通</li> </ul> <p>3. 轉介給其他單位</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>對客戶的財務需求和背景資料和有關單位進行溝通，以找出/開發合適的產品和服務</li> <li>與客戶協調和安排會議，以引進其他團隊的專家</li> </ul>
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"> <li>轉介客戶到銀行其他的業務領域。轉介應根據對客戶的金融需求和服務要求的準確評估 ( 非借貸客戶 )。</li> </ul>
備註	