

## 解決方案及服務交付 &gt; 提供信託及遺產策劃服務

名稱	推廣信託服務予客戶
編號	106611L5
應用範圍	向客戶銷售信託服務。適用於銷售不同種類的信託產品及服務，例如：不可撤銷及可撤銷信託，慈善信託基金以及私人銀行客戶的信託。
級別	5
學分	4 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 評估信託服務</p> <p>    能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 展現專業的信託知識及提供適當建議</li> <li>● 評估不同信託服務的特點以迎合客戶需要</li> </ul> <p>2. 開拓商機</p> <p>    能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 與為高收入人士/家庭服務的中介建立及保持聯繫</li> <li>● 在現有的信託關係中開拓銷售機會以建立新的信託關係或新業務</li> <li>● 向客戶介紹銀行信託服務的特點與優勢以獲得垂注及製造轉介機會</li> </ul> <p>3. 展現專業態度</p> <p>    能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 向客戶講解時用語清楚明白</li> <li>● 確保與客戶談及之服務內容，能符合相關法例之規定</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>● 向具潛力客戶講解信託服務。講解時應該清晰地描述信託服務的特點及展現該服務如何能迎合客戶的需求。</li> </ul>
備註	