

客戶管理、諮詢及支援 > 賬戶管理及服務

| | |
|------|---|
| 名稱 | 跟客戶保持長期協作關係 |
| 編號 | 106858L4 |
| 應用範圍 | 建立、管理及維持高資產淨值客戶群的關係 |
| 級別 | 4 |
| 學分 | 4 (僅供參考) |
| 能力 | <p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 選擇與客戶建立關係的方法 能夠： <ul style="list-style-type: none"> 展現對建立關係不同方法的專業了解，以便定期與客戶保持連繫 總結私人銀行客戶的主要特點、風格及喜好從而應用適合的方法去保持長期協作關係 建立現有關係 能夠： <ul style="list-style-type: none"> 與客戶緊密聯繫以了解客戶最新情況 處理他們的查詢，適時及迅速回應客戶的需要及要求 找出新商機，推行對客戶有利的交叉銷售服務及其他業務機會 為客戶提供最新市場或相關資訊，(如研究報告、最新產品資訊)作為增值服務 保持專業態度 能夠： <ul style="list-style-type: none"> 確保向各地的私人銀行客戶銷售及投資建議均符合條例要求 細閱相關條例要求(如資料私隱條例)，確保客戶資料能保密 |
| 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"> 以不同方法與私人銀行客戶保持長期關係。方法該因應私人銀行客戶的個人概況而度身訂造 |
| 備註 | |