

**保險業 《 能力標準說明 》 能力單元**

「銷售及分銷管理」職能範疇

名稱	了解保險銷售
編號	105463L2
應用範圍	此能力單元適用於需要負責保險銷售相關工作的人士。具此能力者，能了解在銷售週期中各階段的不同任務，以及如何在保險銷售交易中與客戶互動。
級別	2
學分	1 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 具備保險銷售的知識 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 熟識保險市場的運作</li> <li>• 熟識公司產品及目標市場</li> <li>• 了解客戶的購買行為</li> <li>• 明白公司投保申請流程</li> <li>• 明白相關的法規要求</li> </ul> </li> <li>2. 明白保險中介人如何進行銷售工作 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 知悉保險銷售的工作流程</li> <li>• 了解保險中介人在處理各種保險銷售工作時的角色及責任，包括： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 識別潛在客戶及其需要</li> <li>• 因應客戶需要配對產品</li> <li>• 準備向客戶演示的銷售資料</li> <li>• 詳解產品特性及限制</li> <li>• 確保客人收取充足資訊以作投保決定</li> <li>• 根據公司流程及法規要求完成所有銷售程序</li> <li>• 處理投保申請</li> <li>• 交付保單予客戶</li> </ul> </li> <li>• 完全了解相關法規要求及道德標準</li> </ul> </li> <li>3. 應用保險銷售的知識執行與銷售有關的職責 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 描述保險銷售週期中的重要階段及相關流程</li> <li>• 知悉進行保險銷售相關工作時的工作範圍及責任</li> </ul> </li> </ol>
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>• 能夠描述保險銷售週期中的各個階段</li> <li>• 能夠解釋保險銷售的流程</li> <li>• 能夠知悉進行保險銷售工作時的工作範圍及責任</li> </ul>
備註	此能力單元亦適用於一般保險、人壽保險業者及保險經紀。