

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	發掘新客戶
編號	105473L3
應用範圍	此能力單元適用於需要負責擴闊其客戶基礎的人士。具此能力者，能建立發掘客戶的正面態度、編訂潛在客戶的名單、從潛在客戶名單中識別有潛力客戶，並為有潛力客戶配對公司產品。
級別	3
學分	2 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具備基本保險知識 <ul style="list-style-type: none"> • 熟識保險市場 • 理解公司產品及目標市場 • 理解與處理個人資料及私隱相關的法規要求 • 了解客戶的購買行為 2. 識別潛在客戶 <ul style="list-style-type: none"> • 就發掘客戶建立正面的態度 • 編訂潛在客戶的名單 • 為潛在客戶者評估其需要、承擔能力、受保可能性及聯繫的可能性 • 從潛在客戶的名單中識別有潛力客戶 • 檢討接觸潛在客戶的能力 • 根據潛在客戶的背景配對公司產品 • 理解可以與潛在客戶建立融洽關係的不同途徑 3. 發掘新客戶推廣保險產品 <ul style="list-style-type: none"> • 識別可能對公司產品有興趣的潛在客戶 • 因應已識別的潛在客戶背景，為其配對公司的產品
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"> • 能夠編訂潛在客戶的名單 • 能夠評估潛在客戶者的需要、承擔能力、受保可能性及聯繫的可能性 • 能夠識別潛在客戶並按其購買潛力排序 • 能夠為潛在客戶者配對公司產品
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。