

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	推銷保單建議書
編號	105478L3
應用範圍	此能力單元適用於需要負責保險銷售的人士。具此能力者，能識別客戶需要，以公司產品配對客戶的需求，草擬保單建議書以準備向客戶推銷。亦能與客戶建立融洽關係，解釋建議書內容，並在推銷中解答客戶的疑慮。
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. 具備作銷售簡報的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 理解公司的保險產品及其目標市場 • 理解推銷保單建議書過程應有的元素 • 應用不同的技巧及知識作推銷 • 理解公司保險申請的程序 • 理解相關法規要求 2. (a) 準備推銷 <ul style="list-style-type: none"> • 理解保險建議書內的特點 • 選用適當的銷售技巧 • 設計推銷方案以突出建議書特點 2. (b) 推銷建議書 <ul style="list-style-type: none"> • 與客戶建立融洽關係 • 根據公司程序、法規及道德標準，向客人解釋保險建議書內詳列的產品特性及限制 • 予客人詢問及提出疑慮的機會 • 處理問題 • 跟進客人以成功推銷保單，同時確保客人獲得充足資訊作最後決定 3. 專業推銷售按客戶要求撰寫的建議書 <ul style="list-style-type: none"> • 根據公司程序、法規要求及道德標準，為客戶講解已按其要求撰寫的特選保險產品的保單建議書 • 提供正確無誤及完整的保險產品資料 • 為客戶就產品特性及限制釐清疑慮及解答問題
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"> • 能夠就客戶特定的要求撰寫清晰的簡報 • 能夠根據公司程序、法規要求及道德標準，向客戶提供專業的銷售簡報 • 能夠為客戶清楚解釋各類他們關心的問題及釐清疑慮
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。