

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	為分銷夥伴提供支援服務
編號	105496L4
應用範圍	此能力單元適用於需要負責提供支援服務予分銷夥伴的人士。具此能力者，能為分銷夥伴提供培訓、不同保險產品的市場推廣材料，以及支援服務。
級別	4
學分	4 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none">1. 具備企業分銷夥伴的知識<ul style="list-style-type: none">• 了解企業夥伴分銷策略• 了解企業的產品及目標市場• 了解企業核保程序、客戶行政及索償的處理• 掌握須予分銷夥伴提供的支援服務2. 提供夥伴支援服務<ul style="list-style-type: none">• 為分銷夥伴安排產品培訓• 向分銷夥伴講解企業核保流程及保單服務• 與相關部門合作籌劃宣傳物料，包括產品單張、保險計劃範例以及保費計算工具包等，提供分銷夥伴銷售人員使用• 為分銷夥伴提供電話熱線服務• 就支援工作提供報告及統計數字• 按分銷夥伴的要求提供及時的協助3. 致力為分銷夥伴提供有效的支援服務<ul style="list-style-type: none">• 及時提供支援服務予分銷夥伴，包括培訓、行政及營運支援• 提供資料齊備的宣傳物料以協助分銷夥伴推廣產品
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">• 能夠為分銷夥伴提供需要的支援• 能夠指導分銷夥伴依企業程序辦事• 能夠提供宣傳物料以支援分銷夥伴的銷售工作
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。