

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 | 管理負責任及道德的銷售 |
| 編號 | 105524L5 |
| 應用範圍 | 此能力單元適用於需要負責管理銷售營運的人士。具此能力者，能確保由代理團隊及保險中介人進行的銷售營運符合企業、法規、法律及道德要求。 |
| 級別 | 5 |
| 學分 | 4 (僅供參考) |
| 能力 | <p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具備負責任及道德銷售的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 熟識保險市場 • 掌握保險公司產品及目標市場 • 深諳關於保險銷售的法律、法規及道德要求 • 熟識社會大眾對不道德銷售的疑慮為銷售活動帶來的影響 2. (a) 按法律、法規及道德要求管理銷售活動 <ul style="list-style-type: none"> • 訂立企業的實務守則 • 為代理人講解實務守則 • 指導代理及保險中介人跟從實務守則 • 設立機制以監管諮詢活動符合法規要求 2. (b) 應付違規事件 <ul style="list-style-type: none"> • 查找違規行為 • 採取補救行動糾正違規行為 • 教育相關代理合規的重要性 • 跟進事件以確保違規情況已獲解決 2. (c) 就加大宣傳合規操作提供建議 <ul style="list-style-type: none"> • 就法律、法規及道德要求的改變檢討銷售營運 • 按檢討結果提出改進企業流程的建議 • 就促進代理及保險中介人對法律、法規及道德要求的敏感度作出建議 3. 設立銷售業務的守則 <ul style="list-style-type: none"> • 設立符合法律、法規及道德要求的詳細實務守則 • 監察銷售業務中有否符合企業的指引 • 面對違規情況作出修正措施，並檢討程序及加強人員對法律、法規及道德要求的關注 |
| 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"> • 能夠就銷售業務中找出需要管治機制的地方 • 能夠制定標準實務守則讓員工遵守法規要求 • 能夠找出違規事件並通過培訓及操作修訂來糾正問題 • 能夠就優化企業流程，以及提升代理對法律、法規及道德要求的敏感度作出建議 |
| 備註 | 此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。 |