

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	評估分銷夥伴績效
編號	105532L5
應用範圍	此能力單元適用於需要負責管理分銷夥伴的人士。具此能力者，能制定績效的基準、收集數據以分析分銷夥伴的績效，並推動分銷夥伴提升業績。
級別	5
學分	3 (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"> • 掌企業目前的分銷策略 • 理解企業目前的分銷夥伴 • 熟識各個分銷夥伴過往的銷售績效 • 熟識目前分銷夥伴業績的評估準則 • 能夠善用保險分銷管理或銷售預測分析軟件 • 熟識最近的科技、社會、經濟及政治環境的變化對各分銷夥伴的影響 2. (a) 為各個分銷夥伴建立業績基準 <ul style="list-style-type: none"> • 為各分銷夥伴建立業績基準 • 安排向分銷夥伴收集銷售記錄數據 2. (b) 分析分銷夥伴的銷售表現 <ul style="list-style-type: none"> • 透過保險分銷管理或銷售預測分析軟件，為每個銷售夥伴編製定期報告 • 分析個別分銷夥伴的表現 • 就個別代理、經紀或銷售員按業績排序以作進一步分析 • 評估分銷夥伴的成功或失敗原因 2. (c) 跟進分銷夥伴銷售工作 <ul style="list-style-type: none"> • 為未達標的分銷夥伴建議改善方法提升業績表現 • 為超額完成的銷售夥伴提供獎勵 2. (d) 檢討及調整業績基準 <ul style="list-style-type: none"> • 為銷售夥伴就市場環境變化而檢討業績基準 • 按檢討結果調整基準 3. 就已制定業績基準評估分銷夥伴業績 <ul style="list-style-type: none"> • 按已制定的業績基準分析及過去的銷售記錄評估分銷夥伴的銷售表現 • 就個別分銷夥伴的銷售表現作出改善建議或獎勵 • 按市場環境的變化評估及調整業績基準
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"> • 能夠為分銷夥伴制定業績基準 • 能夠收集業績數據評估分銷夥伴的表現 • 能夠提供相應的服務，包括為未達標者提供建議，並為超額完成者提供獎勵 • 能夠按市場環境變化檢討及調整業績基準
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。