

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	發掘新的分銷夥伴
編號	105533L5
應用範圍	此能力單元適用於需要負責發掘新分銷夥伴的人士。具此能力者，能尋找潛在的夥伴，並就個別夥伴進行可行性研究及評估，制定相關的計劃綜合管理現行及新分銷夥伴。
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. 具備保險分銷夥伴的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 掌握企業分銷夥伴的分銷策略 • 掌握企業的產品及目標市場 • 掌握企業目前的分銷夥伴 • 分析競爭對手的分銷夥伴 • 熟識最近的科技、社會、經濟及政治環境的變化於對各分銷夥伴的影響 • 了解保險業內的分銷夥伴政策 2. (a) 尋找有潛力的新分銷夥伴 <ul style="list-style-type: none"> • 進行競爭對手分析以識別新分銷夥伴 • 發掘潛在分銷夥伴以配合企業夥伴分銷策略 • 就識別的新夥伴進行可行性研究 2. (b) 計劃聘用新分銷夥伴 <ul style="list-style-type: none"> • 就新夥伴開展財務分析、市場及銷售預測 • 按需要，修訂企業的分銷夥伴策略 • 如證實可行，聘用新分銷夥伴 • 制定計劃以綜合管理現行及新分銷夥伴 • 從高級管理層中獲得批准聘用識別的新夥伴 3. 發掘新分銷夥伴支援企業的分銷政策 <ul style="list-style-type: none"> • 進行分析以識別潛在的新分銷夥伴 • 制定可行的計劃以綜合管理現行及新分銷夥伴 • 按企業的夥伴分銷政策聘用新分銷夥伴
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"> • 能夠識別潛在分銷夥伴以配合企業分銷政策 • 能夠透過綜合管理新舊夥伴以制定聘用計劃 • 能夠善於利用新分銷夥伴支持夥伴分銷策略
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。