

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	制定一般保險的夥伴分銷策略
編號	105604L6
應用範圍	此能力單元適用於需要負責制定分銷夥伴，包括直屬銷售代表、經紀、銀行保險、相關合作企業和直接銷售的人士。具此能力者，能確認所需的分銷特點、分析分銷夥伴之間潛在的協同效應、制定分銷夥伴組合、制定分銷策略並向相關業務單位介紹策略。
級別	6
學分	4 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具備保險業內分銷夥伴的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 掌握企業發展策略 • 掌握企業市場營銷策略 • 掌握企業產品及目標市場 • 掌握不同分銷夥伴的特點及目標市場 • 熟悉不同分銷夥伴的業績及市場佔有率 • 掌握不同保險業務的分銷夥伴策略 • 熟識核保運作 • 熟悉不同分銷夥伴組合的優點 • 運用不同技巧評估業內各分銷夥伴組合的績效 2. (a) 制定分銷夥伴策略 <ul style="list-style-type: none"> • 制定分銷、確立夥伴關係及策略性合作目標 • 確立針對策略性夥伴的要求以達致合作目標，例如優化產品 • 為個別業務制定分銷策略 • 制定關鍵客戶及人士管理策略 • 制定目標分銷夥伴組合 • 向相關業務單位主管介紹分銷策略 2. (b) 持續地檢討及調整策略 <ul style="list-style-type: none"> • 按企業發展及市場環境變化檢討分銷夥伴策略 • 按檢討結果調整策略 3. 制定分銷夥伴策略 <ul style="list-style-type: none"> • 制定策略以進行分銷、夥伴合作及策略性合作 • 制定策略以有效管理關鍵客戶 • 向相關運作的單位介紹分銷策略 • 按企業發展及市場環境變化來調整分銷夥伴策略
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"> • 能夠就分銷合作要求訂制定目標及要求 • 能夠制定分銷策略以規範合作計劃 • 能夠制定關鍵客戶及人士管理策略 • 能夠向有關運作的單位介紹分銷策略 • 能夠按企業發展及市場環境變化檢討及調整分銷夥伴策略
備註	