

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	管理一般保險的分銷夥伴
編號	105534L5
應用範圍	此能力單元適用於需要負責管理分銷夥伴的業績及提供支援的人士。具此能力者，能收集夥伴業績記錄、評估夥伴表現、為夥伴提供支援，並檢討內部運作為夥伴提供最佳的支援。
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. 具備保險業分銷夥伴管理的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 掌握企業的分銷夥伴分銷策略 • 深諳與分銷夥伴的關係及協議 • 了解分銷夥伴的要需求 • 掌握企業為不同分銷夥伴提供的支援及資源 • 熟識核保及市場推廣的營運 • 熟識有關分銷的法規要求 • 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. 管理分銷夥伴 <ul style="list-style-type: none"> • 與分銷夥伴策劃市場推廣活動以提升業績 • 監督與主要客戶、經紀及分銷夥伴的關係管理活動 • 通過分銷夥伴的反饋意見，關注產品的市場情報 • 向個別分銷夥伴提供培訓、客戶服務及行政支援 • 支持運用新科技建立其他分銷夥伴，如網上分銷 • 評估各分銷夥伴之間潛在的協同效應 • 檢討分銷夥伴內部支援以提升分銷夥伴表現 • 解決與分銷夥伴合作期間遇到的問題 3. 確保分銷夥伴及企業有效地互相支持 <ul style="list-style-type: none"> • 監察夥伴營運並評估夥伴表現以確保夥伴的銷售達標及維持盈利 • 與主要客戶及經紀維持良好的關係 • 為夥伴夥伴提供所需的培訓、服務及行政支援 • 檢討內部夥伴處理營運及支援需要以提升夥伴的業績
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"> • 能夠與分銷夥伴籌劃市場推廣活動以提升業績 • 能夠通過關係管理活動與主要客戶、經紀及分銷夥伴維繫良好的合作關係 • 能夠為分銷夥伴提供必需的培訓、客戶服務及行政支援 • 能夠檢討內部夥伴營運以提升夥伴的業績 • 能夠解決與夥伴合作期間遇到的問題
備註	