

**保險業 《 能力標準說明 》 能力單元**

「市場營銷」職能範疇

名稱	分析產品組合
編號	105538L5
應用範圍	此能力單元適用於需要負責分析產品組合的人士。具此能力者，能利用分析工具就個別產品組合提供建議。
級別	5
學分	3 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 具備分析產品組合的知識 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 掌握產品的特點</li> <li>• 掌握目標市場的特點</li> <li>• 熟識保險市場的市場研究報告</li> </ul> </li> <li>2. (a) 策劃產品組合分析 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 設定產品組合分析工作流程</li> <li>• 收集產品表現的數據，例如保費、利潤比率</li> <li>• 收集目標市場的數據</li> <li>• 量度目標的市場範圍</li> <li>• 評估目標市場可否持續發展</li> <li>• 從市場分析預測市場趨勢</li> </ul> </li> <li>2. (b) 分析現有產品組合 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 運用分析工具為產品分類，例如高增長潛力及高利潤、高利潤但低增長潛力等</li> <li>• 評估現有產品組合能否實踐企業的營銷策略及持續發展</li> </ul> </li> <li>3. 闡述分析結果及並提供建議以支持產品組合的發展與檢討 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 闡述全面的分析結果</li> <li>• 就個別的產品組合提供可行的建議</li> </ul> </li> </ol>
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"> <li>• 能夠收集準確及相關的數據</li> <li>• 能夠按相關屬性為產品分類</li> <li>• 能夠就個別產品群組合其中產品成為客戶度身訂造的產品組合</li> <li>• 能夠評估產品組合達至營銷策略目標的效能</li> <li>• 能夠就個別產品組合提供可行的建議</li> </ul>
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。