

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	制定佣金政策
編號	105695L6
應用範圍	此能力單元適用於需負責制定佣金政策的人士。具此能力者，能識別佣金政策的重要元素、為不同業務制定佣金結構及機制、檢討政策的競爭力，並作出相應調整。
級別	6
學分	5 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具備銷售團隊管理及人力資源的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 熟識保險市場及其人力需要 • 掌握企業發展、盈利及人力資源策略 • 充份注意相關的法規要求，即如僱員條例等 • 熟識保險業的人力市場 • 時刻關注佣金制度的發展趨勢 2. 制定佣金政策 <ul style="list-style-type: none"> • 研究市場的佣金政策趨勢 • 綜合並分析有效佣金政策的重要元素 • 配合業務發展及產品策略，制定佣金結構及機制 • 與相關的部門合作，如人力資源部，以確保佣金政策符合相關的監管及法規要求 • 檢討佣金政策於人力市場挽留人才的競爭力 • 適時調整佣金政策 3. 制定有效推動銷售績效的佣金政策 <ul style="list-style-type: none"> • 制定政策以支援個別業務產品策略執行工作 • 制定結構及機制推動團隊提升銷售績效 • 確保佣金政策在人力市場中保持競爭力
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"> • 能夠識別重要的元素制定佣金政策 • 能夠制定佣金政策以支持個別業務的發展及產品策略 • 能夠檢討佣金政策於人力市場挽留人才的競爭力
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。