

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	制定分銷夥伴招聘策略
編號	105605L6
應用範圍	此能力單元適用於需要負責分銷夥伴招聘的人士。具此能力者，能制定薪資制度、合作框架、內部分銷夥伴處理程序以支援分銷夥伴的招聘，如人士、銀行及相關企業。
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. 具備不同分銷夥伴的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 掌握企業分銷夥伴策略 • 掌握各種分銷夥伴的特點及限制 • 熟識行業內現有的分銷夥伴 • 熟識與各分銷夥伴的合作安排 • 熟識分銷相關的法規要求 • 掌握各分銷夥伴的支援要求 • 熟悉行業的薪資制度及行規 • 熟悉分銷夥伴招聘及建立的市場慣例 • 熟悉影響不同分銷夥伴的原因，包括最新技術、社會、經濟及環境變化 2. (a) 制定分銷招聘策略 <ul style="list-style-type: none"> • 制定獎勵制度，包括佣金範圍及不同分銷夥伴的獎勵 • 為各分銷夥伴制定合作框架，包括行政支援的範圍、售價及客戶擁有權等 • 制定內部服務及分銷夥伴處理程序以支援各分銷夥伴 • 制定整體分銷夥伴招聘策略 2. (b) 介紹分銷夥伴招聘策略 <ul style="list-style-type: none"> • 為分銷夥伴招聘活動制定招聘守則 • 向相關業務單位介紹分銷夥伴招聘策略 • 建立渠道收集部門內有關招聘策略的反饋意見 2. (c) 持續檢討及調整策略 <ul style="list-style-type: none"> • 按企業內部反饋意見及市場環境變化檢討策略 • 按檢討結果調整策略 3. 確保分銷夥伴招聘策略獲得配合 <ul style="list-style-type: none"> • 制定整體分銷夥伴招聘策略，包括特別的薪資制度、合作框架及分銷夥伴處理程序 • 向相關業務單位介紹分銷夥伴招聘策略 • 按企業內部反饋意見及市場環境變化而評估分銷夥伴招聘策略
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"> • 能夠按獎勵制度、合作框架及分銷行政支援建立分銷夥伴招聘策略 • 能夠與相關業務單位介紹策略 • 能夠按內部反饋意見及市場環境變化來檢討及調整夥伴招聘策略 • 能夠按企業發展及市場營銷策略來制定分銷夥伴招聘策略
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。