

銀行—高資產管理人員職能基準

職能基準代碼		FFN2412-004v1			
職能基準名稱 (擇一填寫)		職類			
		職業	銀行—高資產管理人員		
所屬類別	職類別	金融財務 / 財務		職類別代碼	FFN
	職業別	財務及投資顧問		職業別代碼	2412
	行業別	金融及保險業 / 金融服務業 (「銀行業」)		行業別代碼	K6412
工作描述		充分運用行內資源，滿足全行高資產客戶商品與服務需求，並兼顧客戶利益及風險平衡，設定、規劃及執行銀行高資產客戶營運策略，遵循相關法令，以達成整體營運績效目標。			
基準級別		3			

主要職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能級別	職能內涵 (K=knowledge 知識)	職能內涵 (S=skills 技能)
T1 就高資產客戶條件，提供對應之金融商品與服務	T1.1 蒐集國內外資料，確定行內高資產客戶之條件	O1.1.1 全行高資產客戶名單與客戶現況	P1.1.1 以符合主管機關要求或特定之高資產客戶條件，分析行內高資產客戶數量、比例以及年度成長情況。	3	K02 財務分析 K04 金融市場 K06 金融商品 K13 外語能力	S10 分析與解讀能力 S11 規劃與組織能力 S16 創新能力 S19 協調能力 S27 預算編制
	T1.2 了解高資產客戶的商品與服務需求	O1.2.1 高資產客戶商品與服務分析與策	P1.2.1 滿足高資產客戶商品與服務之可行性與執行規劃。	3	K03 經濟 K04 金融市場 K06 金融商品	S01 人脈拓展 S03 策略性思考 S11 規劃與組織能力

主要職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能 級別	職能內涵 (K=knowledge 知識)	職能內涵 (S=skills 技能)
	求，制定計劃 提供相關商品 與服務	略報告			K12 行銷策略	S20 說服能力
T2 評估對 高資產客 戶之金融 商品與服 務需求	T2.1 對高資 產客戶所需商 品與服務提供 解決方案	O2.1.1 年度 高資產客戶商 品與服務發展 時程及規劃	P2.1.1 協調全行各部門組建任務團隊，擬 定高資產客戶各商品線及創新服務 發展方向策略。	3	K04 金融市場 K05 法律/法規 K06 金融商品 K12 行銷策略 K14 統計	S08 成果導向 S09 顧客導向 S11 規劃與組織能力 S16 創新能力 S26 量化分析技術
	T2.2 監督新 商品開發過程 及成果	O2.2.1 新商 品開發成果	P2.2.1 落實高資產客戶商品與服務開發進 度，以及時程、效益分析。	3	K04 金融市場 K06 金融商品 K09 企業管理	S07 品質導向 S15 團隊合作 S16 創新能力 S20 說服能力
T3 對全行 高資產客 戶進行業 務開發、 追蹤及活 動執行	T3.1 確立高 資產客戶各項 業務目標	O3.1.1 新商 品開發及執行 成果說明及數 據統計表	P3.1.1 分析市場數據，規劃對高資產客戶 進行開發、追蹤及活動目標，以及 商品及服務開發規格。	3	K04 金融市場 K05 法律/法規 K06 金融商品 K14 統計	S07 品質導向 S08 成果導向 S12 時間管理 S26 量化分析技術
	T3.2 協調任 務團隊評估整 體成效	O3.2.1 金融 商品品質和可 靠性政策	P3.2.1 蒐集業務數字及客戶意見回饋，定 期召開會議討論對高資產客戶商品 及服務品質和可靠性，並擬定對應 作法。	3	K04 金融市場 K05 法律/法規 K06 金融商品 K14 統計	S07 品質導向 S09 顧客導向 S14 問題解決 S16 創新能力

主要職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能 級別	職能內涵 (K=knowledge 知識)	職能內涵 (S=skills 技能)
						S24 資訊科技應用能力 S26 量化分析技術

職能內涵 (A=attitude 態度)
A01 主動積極 A02 正直誠實 A03 親和力 A04 持續學習 A07 追求卓越 A08 團隊意識 A09 彈性 A10 壓力容忍 A14 謹慎細心

說明與補充事項
● 建議擔任此職類/職業之學歷/經歷/或能力條件： • 對銀行金融商品及運作有基本瞭解，並具備相當程度管理經驗者。