

銀行—理財規劃人員職能基準

版本	職能基準代碼	職能基準名稱	狀態	更新說明	發展更新日期
V4	FFN2412-001v4	銀行—理財規劃人員	最新版本	略	2023/01/06
V3	FFN2412-001v3	銀行—理財規劃人員	歷史版本	已被《FFN2412-001v4》取代	2020/01/16
V2	FFN2412-001v2	銀行—理財規劃人員	歷史版本	已被《FFN2412-001v3》取代	2016/12/31
V1	FFN2412-001v1	銀行業理財規劃人員	歷史版本	已被《FFN2412-001v2》取代	2014/12/31

職能基準代碼		FFN2412-001v4			
職能基準名稱 (擇一填寫)		職類			
		職業	銀行—理財規劃人員		
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		訂定金融理財商品行銷策略、目標、成本控制及監測其績效，並幫客戶做資金運用的整體規劃與帳戶管理工作，以使銀行達成理財業務之績效目標。			
基準級別		4			

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擬訂金融理財商品行銷政策	T1.1掌握金融理財商品行銷政策之訂定與執行成果	O1.1.1金融理財商品行銷政策 O1.1.2金融理財商品行銷政策執行成果	P1.1.1研究消費者需求、市場條件及金融理財商品之未來發展趨勢，規劃合適之行銷政策。 P1.1.2督導營運效率與成本控制以提升經營效能。	4	K03經濟 K04金融市場 K05法律/法規 K06金融商品 K07產業分析	S03策略性思考 S08成果導向 S09顧客導向 S18溝通能力 S25績效管理

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)
					K10風險管理 K12行銷策略	S27預算編制
	T1.2建立績效評估及獎勵機制	O1.2.1績效評估及獎勵機制	P1.2.1注意相關法規與蒐集同業機制，並定期檢視績效及獎勵機制之合理性。	4	K03經濟 K04金融市場 K05法律/法規 K06金融商品	S03策略性思考 S08成果導向 S11規劃與組織能力 S14問題解決 S25績效管理
T2訂定業務推展目標及行動方案	T2.1訂定業務推展的銷售計畫及客群行銷策略	O2.1.1業務推動的行動方案	P2.1.1研擬業務推展的團隊銷售計畫及行銷策略，並落實銷售進度的執行。	4	K03經濟 K04金融市場 K05法律/法規 K06金融商品 K07產業分析 K12行銷策略	S03策略性思考 S08成果導向 S10分析與解讀能力 S11規劃與組織能力 S14問題解決
	T2.2訂定銷售目標及追蹤績效	O2.2.1銷售目標及執行成效	P2.2.1定期檢討業務績效及適時提出解決方案。	4	K03經濟 K04金融市場 K06金融商品 K07產業分析	S03策略性思考 S08成果導向 S12時間管理 S14問題解決 S25績效管理
	T2.3解決業務人員工作問題，並協助其工作目標之達成	O2.3.1人員輔導計畫	P2.3.1瞭解人員不同特色，訂定適合的輔導計畫及激勵措施。	4	K04金融市場 K05法律/法規 K06金融商品 K08人力資源	S06影響力 S07品質導向 S14問題解決 S18溝通能力 S20說服能力

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)
	T2.4協助業務人員 拜訪客戶，增進客 戶關係	O2.4.1 客 群 經 營 管 理 計 劃	P2.4.1擬定客戶經營策略及落實執行 陪同拜訪計畫。	4	K03經濟 K04金融市場 K05法律/法規 K06金融商品 K12行銷策略	S03策略性思考 S09顧客導向 S10分析與解讀能力 S14問題解決 S18溝通能力
T3執行理財 規劃程序	T3.1 接 受 客 戶 諮 詢，了解財務狀況 及需求	O3.1.1客戶財務分析 O3.1.2 客 戶 基 本 資 料 (KYC) 文 件	P3.1.1 掌 握 總 體 經 濟 及 產 業 分 析 情 況，透過理財諮詢了解客戶財 務狀況及需求。 P3.1.2了解客戶風險屬性，提出相對 應金融商品建議。	4	K02財務分析 K03經濟 K04金融市場 K05法律/法規 K06金融商品 K07產業分析	S09顧客導向 S12時間管理 S14問題解決 S20說服能力
	T3.2規劃客戶理財 投資及資產配置	O3.2.1 客 戶 理 財 規 劃 相關建議文件	P3.2.1分析客戶財務資料及研判 KYC 結果，製作客戶理財規劃建議 文件。	4	K02財務分析 K03經濟 K04金融市場 K05法律/法規 K06金融商品 K11投資管理	S01人脈拓展 S10分析與解讀能力 S12時間管理 S14問題解決

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

職能內涵 (A=attitude 態度)
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： • 對銀行商品及運作有深入瞭解，並具備相當程度之理財規劃經驗者。