銀行業理財規劃人員職能基準

職能基準代碼		FFN2412-001			
職能基準名稱 (擇一填寫)		**職類**			
		職業	銀行業理財規劃人員		
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 (俗稱「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。			
入門水準		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。			
基準級別		4			

工作任務 (依需要分層)		**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 K10 風險管理 K12 行銷策略	S01 策略性思考 S03 溝通 S05 顧客導向 S12 績效管理
	T1.2 建立績效評估及獎勵機制	O1.2 績效評估及獎勵機制	P1.2 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 K06 金融商品 K05 法律/法規	S01 策略性思考 S02 問題解決 S04 組織計畫 S12 績效管理

工作任務（依需要分層）		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 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 業務推動的行動方案	P2.1 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 K06 金融商品 K05 法律/法規 K07 產業分析 K12 行銷策略	S01 策略性思考 S02 問題解決 S04 組織計畫 S08 分析推理 S12 績效管理
	T2.2 訂定銷售目標及追蹤績效	O2.2 銷售目標及執行成效	P2.2 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	S01 策略性思考 S02 問題解決 S11 時間管理 S12 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 人員輔導計畫	P2.3 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 K06 金融商品 K05 法律/法規 K08 人力資源	S02 問題解決 S03 溝通 S06 品質導向 S09 表達說服 S17 領導管理
	T2.4 協助業務人員拜訪客戶，增進客戶關係	O2.4 客群經營管理計劃	P2.4 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 K06 金融商品 K05 法律/法規 K12 行銷策略	S01 策略性思考 S02 問題解決 S03 溝通 S08 分析推理 S05 顧客導向

工作任務（依需要分層）		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)
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	S02 問題解決 S05 顧客導向 S09 表達說服 S11 時間管理
	T3.2 規劃客戶理財投資及資產配置	O3.2 客戶理財規劃相關建議文件	P3.2 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	S02 問題解決 S08 分析推理 S10 人脈建立 S11 時間管理

職能內涵 (A=attitude 態度)
A01 正直誠實
A02 團隊意識
A03 追求卓越
A04 自我提升
A05 主動積極
A06 壓力容忍
A07 彈性
A08 謹慎細心
A09 親和關係

說明與補充事項
無