

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
V5	FFN2412-001v5	銀行—理財規劃人員	最新版本	略	2026/01/15
V4	FFN2412-001v4	銀行—理財規劃人員	歷史版本	已被《FFN2412-001v5》取代	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		FFN2412-001v5			
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	L6412	
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	O1.1.1 金融理財商品行銷政策	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。	4	K03 經濟 K04 金融市場 K05 法律/法規	S03 策略性思考 S08 成果導向 S09 顧客導向

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)
	與執行成果	O1.1.2 金融理財商品行銷政策執行成果	P1.1.2 督導營運效率與成本控制以提升經營效能。		K06 金融商品 K07 產業分析 K10 風險管理 K12 行銷策略	S18 溝通能力 S25 績效管理 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	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	S06 影響力 S07 品質導向

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)
	題，並協助其工作目標之達成				K06 金融商品 K08 人力資源	S14 問題解決 S18 溝通能力 S20 說服能力
	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 定期審視、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。 P3.2.2 了解並遵循相關法令規範，控制相關風險。	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
- 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。