

銀行—數據分析人員（金融科技）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 |
|----|---------------|-----------|------|---------------------|------------|
| V3 | FBF1223-004v3 | 銀行—數據分析人員 | 最新版本 | 略 | 2023/01/06 |
| V2 | FBF1223-004v2 | 銀行—數據分析人員 | 歷史版本 | 已被《FBF1223-004v3》取代 | 2020/01/16 |
| V1 | FBF1223-004v1 | 銀行—數據分析人員 | 歷史版本 | 已被《FBF1223-004v2》取代 | 2016/12/31 |

| | | | | | |
|------------------|-----|---|---------------------|-------|--|
| 職能基準代碼 | | FBF1223-004v3 | | | |
| 職能基準名稱 (擇一填寫) | | 職類 | | | |
| | | 職業 | 銀行—數據分析人員（屬金融科技*人才） | | |
| 所屬類別 | 職類別 | 金融財務 / 銀行金融業務 | 職類別代碼 | FBF | |
| | 職業別 | 研究發展經理人員 | 職業別代碼 | 1223 | |
| | 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 | | 依據全行內部資料庫或綜整外部資料，進行客戶屬性及銷售行為分析，發掘潛在客戶或發起創新行銷活動，提升銷售績效，協助銀行整體達成業務績效目標。 | | | |
| 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 配合資訊及業務部門建立巨量資料（大數據）庫 | T1.1 配合業務需要，參與巨量資料庫之規劃與建置 | O1.1.1 協助資訊部門完成巨量資料庫之建置 | P1.1.1 巨量資料庫之可行性與實用性。 | 3 | K06 金融商品 K07 產業分析 K12 行銷策略 K15 科技發展 | S08 成果導向 S10 分析與解讀能力 S18 溝通能力 S29 領導管理 |
| | T1.2 尋覓適當資料源，導入資料庫進行分析 | O1.2.1 資料來源分析與規劃 | P1.2.1 巨量資料庫之規模，以及資料與業務之相關性或資料蒐集成本評估。 | 3 | K06 金融商品 K07 產業分析 K12 行銷策略 K15 科技發展 | S02 外部環境認知與評估 S03 策略性思考 S11 規劃與組織能力 S14 問題解決 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) |
|-------------------------------|--|---------------------|------------------------------------|------|--|--|
| | | | | | | S27 預算編制 |
| T2 建立資料探勘發展程序與模型建置、實測 | T2.1 試驗各種資料探勘模式與成果分析 | O2.1.1 各種資料探勘模式分析報告 | P2.1.1 資料探勘模式試用程序設計之完整性與實證研究。 | 3 | K04 金融市場 K06 金融商品 K14 統計 K15 科技發展 | 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 S24 資訊科技應用能力 S26 量化分析技術 |
| | T2.2 運用有效之資料探勘模型，發掘客戶群供其他部門進行群體行銷 | O2.2.1 各種商品潛在客群名單 | P2.2.1 針對選取後之特定客群行銷之成功率。 | 3 | K04 金融市場 K06 金融商品 K12 行銷策略 K14 統計 K15 科技發展 | S04 有效連結 S08 成果導向 S10 分析與解讀能力 S11 規劃與組織能力 S24 資訊科技應用能力 S26 量化分析技術 |
| T3 進行跨部門溝通，依據部門需要發掘可行之資料庫行銷模式 | T3.1 從跨部門會議或溝通，其他部門對於資料庫行銷之需求狀況 | O3.1.1 跨部門溝通會議或訪談紀錄 | P3.1.1 業務部門對於選出之群體進行行銷活動之有效性與成本評估。 | 3 | K02 財務分析 K04 金融市場 K06 金融商品 K12 行銷策略 | S09 顧客導向 S10 分析與解讀能力 S14 問題解決 S17 正確傾聽 |
| | T3.2 依據其他部門需求，建置資料探勘模式並蒐集、區分各種客戶群（模組建置），以利行銷發展 | O3.2.1 各種商品潛在客群名單 | P3.2.1 針對選取後之特定客群行銷之成功率。 | 3 | K04 金融市場 K06 金融商品 K12 行銷策略 K14 統計 K15 科技發展 | S02 外部環境認知與評估 S08 成果導向 S10 分析與解讀能力 S14 問題解決 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

職能內涵 (A=attitude 態度)

A04 持續學習
A07 追求卓越
A08 團隊意識
A12 好奇開放
A14 謹慎細心

說明與補充事項

* **金融科技 (Financial technology, 縮寫: FinTech)** : 企業 (包括金融與非金融機構) 運用各種科技型態 , 以增進金融服務管理、業務效率及風險控制所形成的一種經濟模式。

● **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充分瞭解 , 並具備相當程度之數據分析經驗者。