證券業-受託買賣業務人員職能基準

職能基準代碼		FSI3311-001v1				
職能基準名稱		職類				
(擇一填寫)		職業	證券業-受託買賣業務人員			
cr 📾	職類別	金融財務/證券及投資		職類別代碼	FSI	
所屬	職業別	財務及投資顧問		職業別代碼	3311	
光 只 刀リ	行業別	金融及保	險業/證券期貨及金融輔助業(證券業)	行業別代碼	K6611	
工作描述		取得證券(高級)業務員資格及其他金融相關證照並完成執業資格登記後, 依證券相關管理法規執行受託買賣上市、上櫃有價證券、興櫃、期貨交				
		易輔助業務及各項金融商品推廣				
基準級別		3				

主要職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能	職能內涵	職能內涵
	<u> </u>	<u> </u>		級別	(K=knowledge 知識)	(S=skills 技能)
T1.業務開	T1.1業務開發	O1.1.1客戶聯繫與拜訪紀錄	P1.1.1在適法合規前提下持續	2	K05 法律/法規	S01人脈拓展
發與客戶管			性尋找資源與管道,執		K12行銷策略	S09 顧客導向
理			行各種客戶開發方案開			
			拓客源,完成公司之開			
			戶目標並維持穩定之開			
			戶成長率。			
			P1.1.2在適法合規前提下提供			
			業務執行必要之服務,			
			維持實動戶數。			

主要職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能	職能內涵	職能內涵
土女삓貝	上1F江第	上1F/生山	1」 荷伯宗	級別	(K=knowledge 知識)	(S=skills 技能)
	T1.2客戶管理	O1.2.1客戶基本資料分類	P1.2.1有效運用資訊設備建立	2	K05 法律/法規	S10分析與解讀能力
		O1.2.2客戶聯繫與拜訪紀錄	客戶基本資料,依客戶		K10風險管理	S24 資訊科技應用能力
			背景、屬性、投資偏好		K12行銷策略	
			等客戶屬性(KYC),將			
			客戶名冊分類建檔。			
T2客戶服務	T2.1受理客戶委託	O2.1.1客戶委託單	P2.1.1接受客戶委託,正確且	2	K05法律/法規	S07品質導向
	買賣有價證券	O2.1.2成交回報單	即時完成證券、期貨、		K06金融商品	S13問題分析
			選擇權交易下單。		K10風險管理	S14問題解決
			P2.1.2即時回報客戶證券、期			S17正確傾聽
			貨、選擇權成交狀況。			
			P2.1.3遇突發、異常狀況,能			
			即刻向客戶清楚回報與			
			說明,協助客戶後續處			
			理。			
	T2.2與客戶維繫良	O2.2.1文件、書信、E-mail	P2.2.1善用多元工具,有效進	3	K04 金融市場	S09 顧客導向
	好互動關係	往來紀錄	行客戶資訊交換與管		K05 法律/法規	S17 正確傾聽
		O2.2.2科技資訊往來紀錄	理・強化服務效率與品		K07 產業分析	S18 溝通能力
		O2.2.3社群媒體經營有效客	質。		K15 科技發展	S24 資訊科技應用能力
		戶數	P2.2.2能在適法合規前提下收			
			集紀錄與社群客戶互動			
			資訊。			

主要職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能	職能內涵	職能內涵
工女喊員	±1F1±3 3	上IF连山	1」/國1日1末	級別	(K=knowledge 知識)	(S=skills 技能)
			P2.2.3能夠利用社群人脈提升			
			專業形象・擴大經營潛			
			在客戶群。			
	T2.3提供客戶投資	O2.3.1金融市場分析資料	P2.3.1在適法合規前提下,主	3	K03 經濟	S07品質導向
	資訊		動提供客戶產業、市場		K04 金融市場	S09顧客導向
			分析與公司動態等資		K05法律/法規	S10分析與解讀能力
			訊,分享投資心得,建		K07產業分析	
			立良性互動關係。		K10風險管理	
			P2.3.2依據客戶風險喜好度回			
			報客戶意見與狀況,作			
			為市場分析依據。			
			P2.3.3遭遇市場或客戶異常狀			
			況時,迅速將問題回			
			報・採取適法合規措施			
			積極處理。			
T3商品銷售	T3.1 掌握客戶理	O3.1.1客戶理財需求紀錄	P3.1.1掌握客戶理財需求與風	3	K04金融市場	S09顧客導向
	財需求與風險承受	O3.1.2客戶承受風險等級報	險承受度		K05法律/法規	S10分析與解讀能力
	度	告	P3.1.2掌握客戶可能收集投資		K06金融商品	
			資訊管道與進行投資決		K10風險管理	
			策之模式,以增加了解		K11投資管理	
			客戶屬性。			

主要職責	工作任務	工作產出	行為指標	職能	職能內涵	職能內涵
				級別	(K=knowledge 知識)	(S=skills 技能)
	T3.2銷售各類金融	O3.2.1金融商品成交文件	P3.2.1在適法合規前提下,接	3	K12行銷策略	S08成果導向
	商品		受客戶委託,完成各項			S09顧客導向
			金融商品買賣。			S14問題解決
			P3.2.2向客戶回報各項商品買			
			賣進度。			
			P3.2.3進行商品買賣,如遇突			
			發、異常狀況立刻向客			
			戶正確、清楚說明狀			
			況・並依據客戶指示進			
			行必要處置。			

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				
A05自我管理				
A06自信心				
A07追求卓越				
A10壓力容忍				
A11應對不確定性				
A14謹慎心細				

說明與補充事項	
無	