

壽險—數據分析人員（金融科技）職能基準

職能基準代碼		FIS1223-003v1			
職能基準名稱 (擇一填寫)		職類			
		職業	壽險—數據分析人員（ 金融科技 ^[註1] ）		
所屬 類別	職類別	金融財務 / 保險	職類別代碼	FIS	
	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 / 保險業	行業別代碼	K6510	
工作描述		從事資料蒐集、整理、分析及預測市場動態，輔助公司做出正確的銷售決策。發掘潛在客戶或發起創新行銷活動，提升銷售績效，協助壽險公司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 與資訊及業務部門合作建立巨量資料（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	K01 保險商品 K02 產業分析 K03 行銷策略 K04 金融市場 K05 保險科技	S01 成果導向 S02 領導管理 S03 規劃與組織能力 S04 溝通能力
	T1.2 尋覓適當資料源，導入	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	K01 保險商品 K02 產業分析 K03 行銷策略 K04 金融市場	S03 規劃與組織能力 S04 溝通能力 S05 策略性思考 S06 外部環境認知與評估

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)
	資料庫進行分析				K05 保險科技	S07 績效管理 S08 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	K01 保險商品 K02 產業分析 K03 行銷策略 K05 保險科技 K06 統計學 K07 財務分析	S01 成果導向 S05 策略性思考 S06 外部環境認知與評估 S07 績效管理 S08 預算編制 S09 數據探勘工具 S10 分析與解讀能力
	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	K01 保險商品 K02 產業分析 K03 行銷策略 K05 保險科技 K06 統計學	S04 溝通能力 S09 數據探勘工具 S10 分析與解讀能力 S11 商業圖表洞察
T3 進行跨部門溝通，依據部門需要發掘可行	T3.1 從跨部門會議或溝通，其他部門對於資料	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	K01 保險商品 K03 行銷策略 K06 統計學 K07 財務分析	S01 成果導向 S05 策略性思考 S07 績效管理 S08 預算編制

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)
之資料庫 行銷模式	庫行銷之 需求狀況					
	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	K01 保險商品 K02 產業分析 K03 行銷策略 K04 金融市場	S04 溝通能力 S05 策略性思考 S06 外部環境認知與評估 S07 績效管理 S09 數據探勘工具 S10 分析與解讀能力

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 追求卓越
A06 團隊意識
A07 好奇開放

職能內涵 (A=attitude 態度)

A08 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：**
 - 對保險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。
- **其他補充說明**
 - **【註1】** 金融科技 (Financialtechnology,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。