

銀行業 《能力標準說明》 能力單元

職能範疇- 9. 企業營銷和關係管理
(主要職能 – 9.3 業務營銷)

名稱	為現有或潛在大型企業的業務表現和複雜需求進行研究
編號	109500L6
應用範圍	進行不同類型的分析，以評估企業銀行信貸申請人的業務績效。這適用於業務量大、業務複雜、需要量身剪裁解決方案的企業銀行客戶。向這些客戶提供的銀行服務可能涉及在不同市場發起交易起動工作、構建交易、財務支援、執行信貸和聯合其他金融機構為他們在不同市場進行籌集資金的活動。
級別	6
學分	4 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 職務範圍的知識</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 掌握企業績效評估知識，評估分析公司績效的不同方法，從而開發評核當前向銀行申請信貸的適當方法； • 展示對客戶行業的專業知識，如主要條款和術語，能力指標分析，商業週期，競爭格局，最新的發展等，藉以找出進行客戶機構分析的重點和範圍； • 理解不同融資產品的特點和客戶業務結構的特點，從而找出適合企業客戶融資需求的適當貸款方案和資金來源。 <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 整合可用於評估業務的資訊，以便全面瞭解其當前業績（例如，研究經濟報告和最新的有關於客戶行業的市場財務狀況，以助客戶做出策略性資本決策），並利用不同的渠道獲取資訊； • 分析財務報表，業務合同，賬齡報告等等，以評估客戶的財務狀況； • 為客戶的行業業務進行研究（如提供的產品，競爭前景），並找出企業所面臨的挑戰和機遇； • 評估客戶所在的行業的主要參與者及其市場定位，市場佔有率，市場影響力，客戶的優勢和弱點。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 以客戶為中心，研究塑造客戶業務行業的關鍵力量，分析對客戶業務的影響； • 在完成對客戶戰略方向和主要業務舉措的透徹分析後提供財務建議，促使客戶更有效地使用銀行設施。
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 對企業銀行貸款申請人 / 融資企業客戶進行綜合評估，對其當前和未來經營業績進行透徹分析。這些分析應基於對業務不同領域的分析，如行業前景評估、競爭對手資訊、貸款發放風險以及貸款申請人 / 融資客戶的商業模式等。
備註	