

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	提供有關客戶需求的資訊，以便制定解決方案
編號	109507L4
應用範圍	與產品專家合作為產品開發提供有關客戶需求的有用信息。這既適用於企業銀行業務中的標準產品範圍，也適用於量身剪裁的服務結構。
級別	4
學分	3 (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"> • 理解銀行不同業務領域的產品和服務 (例如，企業銀行，企業及商業銀行業務，私人銀行，投資銀行，財務) 以找出客戶的需求； • 理解金融工程和金融產品 開發的基本概念，對客戶的需求與產品專家溝通。 <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 運用不同類型的分析，以了解客戶的業務營運及其財務需要； • 對客戶的需求與產品專家溝通，並為他們提供開發產品必要的信息； • 捕捉客戶的主要特徵，讓產品專家了解不斷變化的業務狀況和前景的財務需求； • 進行適切性分析，以確保產品設計/選擇是根據客戶的財務狀況及需求而定。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 採取行動，確保產品解決方案開發過程的結果符合客戶要求的時間表和預算； • 在構建產品解決方案時，提供主動和量身剪裁的服務，為客戶創造價值。
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"> • 提供客戶資訊，促進產品開發過程。所提供的資訊應能夠幫助產品專家了解客戶的財務需求，以確保開發的產品能配合客戶的需求。
備註	