

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	在企業客戶裡尋找商機並予以轉介
編號	109508L4
應用範圍	辨識客戶對銀行其他單位提供的銀行產品的財務需求。這適用於不同市場板塊和不同類型銀行金融產品需求的客戶。
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"> ● 對銀行在不同業務領域所提供的產品和服務展示出具備熟練的知識 (例如, 企業銀行, 企業及商業銀行業務, 私人銀行, 投資銀行, 財資市場), 為客戶提供合適的產品; ● 展示出熟練的銷售和溝通技巧, 從而找出客戶的金融需求。 <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 開展不同類型的分析, 以了解客戶的業務營運及各自的財務需要; ● 提供能滿足客戶需求的附加產品或服務, 轉介客戶到合適的單位; ● 管理與企業客戶的長期合作關係, 取得他們對產品和服務的反饋意見, 並與有關方面溝通。 <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 在整個客戶需求評估過程中應用公平、公正的判斷來展示專業精神; ● 以考慮風險的思維評估客戶的業務機會和盈利能力。
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"> ● 根據對客戶的金融和服務需求的準確評估 (非借貸客戶), 把企業客戶轉介到銀行其他的業務領域。
備註	