

## 銀行業 《 能力標準說明 》 能力單元

### 職能範疇- 7. 產品開發及品牌推廣

#### (主要職能 – 7.2 產品組合管理)

名稱	制訂銀行的定位策略
編號	109410L7
應用範圍	制訂銀行的整體定位策略。這適用於銀行不同的業務領域和不同的客戶市場板塊。
級別	7
學分	5 ( 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"> <li>• 瞭解策略管理知識，並運用它來找出和分析影響企業和商業銀行業務發展的因素，藉以預測即將到來的市場趨勢;</li> <li>• 運用知識來評估預期的市場趨勢將例如:何影響銀行業務，確定值得關注的領域，並決定銀行應例如:何改變和適應環境，從而展示出具備商業意識;</li> <li>• 具備銀行業務競爭格局知識，並運用該知識對銀行及其競爭對手在特定產品或服務領域的市場份額、客戶群、產品產品、業務模式、優缺點進行全面分析。</li> </ul> <p>2. 應用</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 比較客戶的需要和市場上現有的產品和服務，找出產品供應的差距;</li> <li>• 分析競爭對手的產品供應和市場推廣策略，並找出銀行產品的分別 / 獨特的賣點;</li> <li>• 分析企業和商業銀行界未被滿足的需要，並找出銀行能以最佳效率營運的市場和業務領域。</li> </ul> <p>3. 專業行為及態度</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 對銀行現時的表現進行全面分析，以找出銀行的相對優勢和有利之處;</li> <li>• 開發不同的選擇去滿足客戶的財務需要，並能決定能與銀行的競爭優勢一致的最佳產品解決方案;</li> <li>• 根據銀行的比較優勢評估不同可能的市場定位的利弊。</li> </ul>
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"> <li>• 識別銀行的競爭優勢和定位。這應根據不同領域 (例如: 銀行業的宏觀環境、客戶的需求、競爭對手的分析和銀行現時的表現等) 的分析和結果;</li> <li>• 制訂整間銀行的定位策略。這應基於不同領域 (例如: 銀行業的宏觀環境、客戶的需求、競爭對手的分析和銀行現時的表現、業務胃納和其接受風險的能力等) 的分析和結果等因素而訂立。</li> </ul>
備註	