

2017 財務金融與管理研討會(2017FMC)

【論文摘要投稿資料表】

論文題目*	中文*	銀行理專核心職能對工作績效之影響			
	英文*	The Impact of the Core Competence of the Bank Financial Specialist on Work Performance			
發表類別*	<input type="checkbox"/> 教師組 <input checked="" type="checkbox"/> 學生組 (請擇選一勾選)				
研究議題*	<input type="checkbox"/> 財務金融 <input checked="" type="checkbox"/> 管理領域 (請擇選一勾選)				
作者資訊*	順序	姓名	職稱	服務機關	
	第一	趙永祥	助理教授	南華大學財務金融學系	
	第二	陳奕臻	科長	台中大雅區公所民政科	
	第三				
	第四				
通訊作者	地址*	428 台中市大雅區雅環路二段 301 號			
	電話	公	04-25663316	宅	行動
	Email*	momo03412@gmail.com			
中文摘要*	<p>全球金融衍生性理財工具的蓬勃發展，不斷推出新的金融商品，加上投資大眾對於理財的需求日益殷切，更要能符合金融顧客消費群眾的需要，投資管道也趨多元化，理財專員面對形形色色的客戶需求。顯示銀行理專核心職能的重要性，與日俱增。在競爭激烈的金融環境下，銀行對其員工的工作績效的要求更高更嚴格。理財專除了負責推廣銀行的業務，在財富管理市場中擔任重要的角色，不僅要為客戶做好理財規劃，同時也要達成銀行交付的使命。可見，銀行會不斷要求理專的工作績效。本研究欲釐清銀行理專核心職能對工作績效之影響性。以服務於銀行的理專發放 300 份問卷，有效問卷為 287 份。利用迴歸模式，分析核心職能對工作績效的影響性。研究結果發現，銀行理專核心職能四大構面，包含人格特質、工作及學習能力與態度、專業知識技能、人際關係建立及技巧，皆對工作績效，是指財務績效、任務績效、組織效能具顯著正向影響性。釐清銀行增加工作績效的策略，亦指提高銀行理專的財務績效、任務績效、組織效能，從實證中，得知銀行理專核心職能的四大構面，人格特質、工作及學習能力與態度、專業知識技能、人際關係建立及技巧的提升是有顯著增強之效果。並對實務上及後續研究者提出建議。</p> <p>關鍵詞：核心職能、工作績效、銀行理專</p>				

英文摘要*	This research mainly discusses the influence of life insurance salesman's ability, including marketing ability, integration ability and technical ability, on the financial performance of sales insurance. We surveyed 385 valid samples including sales and business executives of life insurance business. The empirical results show that the marketing ability and integration ability of life insurance supervisors and clerks have positive effects on the financial performance of sales insurance and the non-life insurance business performance of non-life insurance business. Financial performance has a significant positive impact. The technical capability of the life insurance clerk has a negative impact on the non-financial aspect of the sales insurance, but the technical capability of the life insurance business manager has a positive effect on the non-financial aspect of the sales insurance, indicating that there is a gap between the technical capabilities. And get life insurance salesman that the most important ability is the ability to integrate; followed by marketing capabilities, less important is the technical capacity. Finally, according to the research results, the paper puts forward some suggestions and suggestions on the management practice and the follow - up research.
關鍵字*	Keywords: Core Competence, Bank Financial Specialist, Performance

【註】：*表必填；請務必在 **2017 年 2 月 5 日(星期日)**前將檔案 Email 到 2017fmc@gmail.com 信箱中。