

華南銀行 104 年度儲備菁英人員暨一般行員甄試
華南銀行 104 年度金融、資訊專業人員甄試 試題

甄試類別【代碼】：資深通路規劃人員【H7102】

專業科目：個案分析

*請填寫入場通知書編號：_____

注意：①作答前須檢查答案卷、入場通知書號碼、座位標籤號碼、甄試類別是否相符，如有不同應立即請監試人員處理，否則不予計分。
②本試卷為一張單面，共有四大題之非選擇題，各題配分均為 25 分。
③非選擇題限以藍、黑色鋼筆或原子筆於答案卷上採橫式作答，並請依標題指示之題號於各題指定作答區內作答。
④請勿於答案卷書寫應考人姓名、入場通知書號碼或與答案無關之任何文字或符號。
⑤本項測驗僅得使用簡易型電子計算器(不具任何財務函數、工程函數功能、儲存程式功能)，但不得發出聲響；若應考人於測驗時將不符規定之電子計算器放置於桌面或使用，經勸阻無效，仍執意使用者，該節扣 10 分；該電子計算器並由監試人員保管至該節測驗結束後歸還。
⑥答案卷務必繳回，未繳回者該節以零分計算。

第一題：

因應數位金融趨勢，金管會提出四大措施：

- (一) 歡迎金融業者隨時向金管會提出建議，並以更快、更寬、更深的原則檢討法令。
- (二) 金融業應強化 IT 投資，並整合相關部門、IT 及流程。
- (三) 數位金融趨勢可能影響員工未來及其工作權，金融業者應於本年底提出轉型計畫及對策。
- (四) 數位化的生產要素是資訊，未來金融業資料將採「原則全部開放，例外才不開放」管理。

請就上述金管會措施，提出因應計畫與建議。【25 分】

第二題：

臺灣目前出生率為全世界倒數第二，且從 65 歲以上人口佔總人口比率由 14%提高到 20%，僅需 7 年時間，顯示臺灣已邁入高齡化、少子化的社會。請就您的觀察，提出金融業者因應銀髮金融的建議。【25 分】

第三題：

玉石公司業將要推出新產品，王總經理特成立產品行銷小組，一年前就積極策劃、市場調查、撰寫行銷報告。

王總表示：「三個月後的產品發表會，已開始著手計劃，如果成功打開新產品的市場，必定可年收 50 億元」這時電話響起，行銷公關處的亞倫語氣十分急促：「報告總經理，剛得知，產業龍頭天元企業也正要發表新產品！產品特性、功能都跟我們類似，而且發表會也已經定好日期了，正好早我們二個禮拜！」王總心底一沉，連忙問「售價呢？」「報告總經理，似乎是 8,000 元，目前還不確定，不過數字差太多。」王總心中暗想「居然比我們的售價還要低」

掛掉電話後，王總歸納出幾個要項：「天元企業是產業的老牌子，在消費者心中有一定份量，這次推出類似的產品對打，行銷上很不利；又，發表會搶在我們之前，新聞版面及市場焦點會被搶走；因此，原本計畫中 50 億元的龐大市場，將面臨爭奪。」王總心想，積極了一年的心血絕不能白費，玉石公司這場新產品之戰至少要打出口碑。請問如果您是玉石公司的管理顧問，會建議怎麼做？【25 分】

第四題：

光明公司近來研發了節省能源、愛地球的 LED 燈，此燈具效率高、壽命長、不易破損、可靠性高等傳統光源不及的優點，在日常生活中使老百姓省電費，為節流把關。光明公司的 CEO 想：「此對人類有益的產品，一定能在市場上大放光明！」他期待產品上市後有銷售佳績。

想不到的是，LED 燈並沒有想像中受歡迎，預估的熱賣也未發生。原來傳統的照明銷售無法動搖，想要讓新產品、新品牌成功打入市場，需要在傳統照明光源製造商、燈具商與通路商的包圍下殺出一條生路，使消費者看得見。如果您是光明公司的管理顧問，會建議怎麼做？

【25 分】