

个人金融销售风险合规政策和风险防范课程

自 2009 年起，中国零售银行业收入以每年 30% 的速度递增，并有望于 2020 年突破 2.6 万亿元人民币（超过 4300 亿美元）大关。届时，中国将成为亚洲最大的零售银行市场，各零售银行争夺客户的竞争将愈演愈烈。商业银行应按照国家重要风险点专项治理工作责任分工，迅速对本专业涉及的风险点业务和管理制度进行认真梳理，现结合日常管理工作情况，分析涉及风险点存在的隐患、风险薄弱环节及重点防控措施。

课程内容：

一、在 U 盾申领风险治理方面

1、存在的隐患：

2、风险薄弱环节：

一是申领时，是否重点审核申领人的身份，是否经核实无误后办理出库手

续；

二是空白 U 盾实物领取时，出、入库人员是否当面点清并办理交接；

三是凭证库管库员与柜员间办理 U 盾的发放时，是否当面核对实物与核算

要素系统中发放数量一致；

四是营业终了，柜员是否对未使用的空白 U 盾必须入保险箱（柜）保管。

3、重点防控措施：

一是每日营业终了经办柜员及营业经理根据当日领用数、结存数与核算要素管理系统的数据进行核对，无误后将剩余的空白 U 盾入库（柜）妥善保管；

二是凭证库管库员每周至少一次清点库存实物，并与会计要素管理系统相关信息核对相符后，打印《要素库存明细登记簿》，进行签章确认。

三是营业经理按周对网点空白重要凭证、重要物品管理进行检查。

四是严格执行“本人办、交本人、本人签”原则。

二、在客户营销与维护风险治理方面

1、存在的隐患：

2、风险薄弱环节：

一是在营销理财产品时是否主动向客户进行风险提示；是否误导客户购买与其风险认知和承受能力不符的产品、采取有意隐瞒或歪曲产品重要风险信息等欺骗手段销售产品；是否存在与客户私下签订任何形式的协议文书，或向客户作任何超授权的单方面无条件承诺；

二是办理业务时是否与客户沟通，分析和引导，帮助客户选择正确理财方式。

3、重点防控措施：

一是加强专业人员队伍建设；

二是增强营销人员的风险识别与防范能力。

三、在员工参与赌博风险治理方面

1、存在的隐患：

2、风险薄弱环节：

一是对重要岗位人员是否定期开展排查监测；

二是对员工异常行为和通过赌博输赢钱物的现象是否能及时发现。

3、重点防控措施：

一是加强员工思想教育引导；

二是定期对重要岗位人员进行监测；

三是与网点员工签定远离赌博承诺书；

四是要求党员干部率先垂范、模范带头、做好表率作用；

五是设立专用举报箱，公布长期举报电话；

六加大员工行为动态日常排查频率及力度。

四、在基层机构负责人越权行事风险治理方面

1、存在的隐患：

2、风险薄弱环节：

在处理业务审核或审批（提取大额、新开户、新注册网上银行、反交易、法院查、冻、解、扣业务各一笔，）中网点经理或营业经理是否按规定流程处理业务，是否按规定履行签字手续，是否存在违规经营或挪用资金情况。

3、重点防控措施：

一是规范网点负责人行使的权力范围，严格监督和管理；

二是加强网点负责人工作时间的动态管理，要求按规定时间到岗、在员工面前以身作则、登记和检查其工作日志、不定期突击检查其去向等等；

三是与网点员工开展面对面的沟通与交流，进而全面掌握网点负责人的思想动态；

四是在检查处罚中严格执行有关规章制度。

五、在客户经理管理风险治理方面

1、存在的隐患：

2、风险薄弱环节：

一是个人客户经理是否具备任职资格；

二是个人客户经理是否严格执行客户资料保管和使用的规定，有无将客户信息外泄，将客户资料带出营业场所，或因工作变动将客户信息带离岗位的现象；

三是个人客户经理岗位是否严格设置管理权限，是否存在个人客户经理违规兼职，或持有营销系统操作权限之外的权限卡、授权卡等的现象；

四是个人客户经理是否存在代客户保管现金、银行卡、存单、存折、有价证券、贵重物品或代客户办理业务。

3、重点防控措施：

一是加强对个人客户经理的思想道德教育、分类指导和业务帮扶，防止出现制度空白和监控盲区；

二是分析个人客户经理思想动态行为，掌握每位具体人员、具体岗位日常存在违规情况及安全隐患，

三是落实客户的回访工作

四是按期、突击对个人客户经理轮岗，或安排强制休假。

五是及时将离岗客户经理的柜员号在个人客户营销管理系统（PBMS）冻结、删除的。