

银行网点合规管理与风险防范

课程收益：

- 一、通过正反案例掌握合规操作的重要性和有效方法
- 二、通过柜面业务操作风险案例分析，深入了解柜面业务操作风险的特点，掌握柜面业务常见操作风险的识别方法及管理技术。
- 三、通过对银行客户风险案例分析，学习识别客户风险的技术和方法。提高对银行客户风险控制和监督的技术和能力。
- 四、通过对网点管理存在的风险案例分析，消除支行长自身管理工作存在的隐患。

培训对象：风险管理部人员、网点负责人、客户经理

培训时间：1-2 天

培训大纲：

第一部分 临柜业务操作风险管控

一、存款业务中的操作风险防范

1、储蓄存款

- 1) 储蓄实名制度中的操作风险案例
储蓄实名制度中的操作风险案例解析
- 2) 取款中的操作风险案例
取款中的操作风险案例解析
- 3) 柜员帮助客户填写凭证的操作风险案例
柜员帮助客户填写凭证的操作风险案例解析
- 4) 存款挂失业务中的操作风险案例
存款挂失业务中的操作风险案例解析
- 5) 冲正业务的操作风险案例
冲正业务的操作风险案例解析
- 6) 大额存取款中的操作风险案例
大额存取款中的操作风险案例解析

2、单位存款

- 1) 帐户管理操作风险案例与解析
- 2) 现金管理操作风险案例与解析
- 3) 单位存款的变更、挂失及查询操作风险案例与解析
- 4) 单位存款的查询、冻结、扣划操作风险案例与解析
- 5) 单位存款收付操作风险案例与解析

二、结算业务中的操作风险防范

- 1、结算业务中的操作风险案例
- 2、结算业务中的操作风险解析
- 3、结算业务中的操作风险解决方案

三、中间业务中的操作风险防范

- 1、代理收付款中的操作风险与案例
- 2、代理保险中的操作风险案例与解析

- 3、代缴税款中的操作风险案例与解析
- 4、存款证明中的操作风险案例与解析
- 四、银行卡业务中的操作风险防范**
 - 1、银行卡业务风险案例
 - 2、银行卡业务风险分析及解决方案
- 五、理财业务中的操作风险防范**
 - 1、销售不当操作风险案例与解析
 - 2、风险提示操作风险案例与解析
 - 3、产品设计操作风险案例与解析
 - 4、产品宣传操作风险案例与解析
- 六、反洗钱操作风险防范**
 - 1、客户身份识别操作风险案例与解析
 - 2、交易记录保存操作风险案例与解析
 - 3、大额和可疑交易报告操作风险案例与解析
 - 3、反洗钱客户洗钱风险等级划分操作风险案例与解析
- 七、临柜业务操作风险的特点及其产生的原因**
 - (一) 临柜业务操作风险的特点**
 - 1、多样性
 - 2、破坏性
 - 3、不确定性
 - 4、影响大
 - (二) 产生临柜业务操作风险的原因**
 - 1、主观因素**
 - 1) 风险意识淡薄
 - 2) 业务素质不高
 - 3) 责任意识不强
 - 2、客观因素**
 - 1) 人员不足
 - 2) 存在制度漏洞
 - 3) 系统设计缺陷
 - 4) 柜员执行力不强

第二部分：银行客户风险管理

壹、 银行客户风险的基本内容和类型

- 1、法人客户的风险识别及管控
- 2、个人客户的风险识别及管控
- 3、客户风险管理的基本工具和方法

二、怎样识别商业银行的客户风险

- 1、客户行业结构与客户风险识别技术
 - 1) 如何识别行业结构与客户风险
 - 2) 如何划分客户等级和客户风险
- 2、强化客户企业财务比率分析技能
 - 1) 如何通过财务比率分析判断企业的偿债能力
 - 2) 如何通过财务比率分析企业的盈利能力

- 3) 现金流量预测的十种方法
- 3、客户综合信用等级评估方法
 - 1) 如何建立自己银行的信用级别的符号系统
 - 2) 如何建立企业信用评级数学模型
 - 3) 如何建立评级指标体系
 - 4) 如何设置银行自身的信用等级标准
 - 5) 如何根据信用等级进行科学授信

三、如何对客户进行风险分析

- 1、对客户属性本身进行分析
- 2、对客户以家庭为单位进行分析预测
- 3、对客户购买行为进行分析
- 4、客户金融投资策略分析与评估
- 5、对银行从这客户身上取得利润的分析
- 6、对客户、渠道和产品对银行利润贡献度进行交叉分析

四、客户风险诊断的四种技术和方法

- 1、5C1S 分析法
- 2、SWOT 分析法
- 3、风险因素图法
- 4、风险坐标图法

五、八项职责过程中控制环节风险

客户沟通 - 开发新客户 - 营销产品或服务 - 维护管理客户 - 开发客户潜在需求
- 收集和反馈客户信息 - 协调与服务 - 树立企业形象

六、如何防范开发客户的流程风险

- 1、选择目标客户及客户信息，市场细分后的选择
- 2、与客户沟通和商谈
- 3、建立客户关系，研究客户需求
- 4、签定合作协议
- 5、建立客户资料档案
- 6、“售后服务”与客户关系维护

第三部分：网点管理风险控制

- 一、提高思想认识，强化风险观念。
- 二、加强业务学习，提高全员的业务素质。
- 三、因人制宜，细化风险管理。
- 四、未雨绸缪，超前防范。
- 五、强化制度执行能力，严格按制度要求办理业务。
- 六、加大考核力度，重视考核效果。