

最新识别工作计划的误区(实用5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢?下面是我给大家整理的计划范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

识别工作计划的误区篇一

保险公司是反^v^义务机构的资金流动枢纽,客户身份识别工作是最前沿的第一道防线,面对日益复杂的^v^活动和日趋严峻的反^v^监管形势,建立健全保险公司关于客户身份识别的长效机制,提高机构自身反^v^身份识别履职的有效性,能够在很大程度上提升反^v^整体工作开展体系运作效率,通过对客户身份识别的扎根于心,能够学有所获,学有所得,对于违法、犯罪行为拦截于第一道防线之外,从而有效维护正常的金融市场经济秩序。

保险公司与客户建立业务关系或者办理规定金额以上的金融业务时,应当履行客户身份识别义务,这是反^v^工作开展的基础和重点。客户身份识别分为:初次识别、持续识别和重新识别三个阶段,在每个阶段都要符合两个要求,第一,“了解你的客户”,核对客户有效身份证件或其他身份证明文件,登记客户基本信息。需要了解客户真实的身份以及职业特征、经营状况、资金来源、资金用途、交易目的、交易性质等。第二,“风险为本”,根据客户^v^或恐怖融资的风险程度采取相适应的识别措施,要求对于高风险客户实施强化的客户身份识别及后续控制措施。

识别条件:单个被保险人保险费金额人民币2万元以上或者外币等值2000美元以上且以现金形式缴纳的人身保险合同、保险费金额人民币20万元以上或者外币等值2万美元以上且以转账开式缴内的人身保险合同。

识别主体：直接接触客户销售人员、客户资料受理及审核人员。

识别对象：投保人、被保险人、受益人。

识别要点：保险公司应确认投保人与被保险人的关系，核对投保人、被保险人和法定继承人以外的指定受益人的有效身份证件，登记投保人、被保险人和法定继承人以外的指定受益人身份基本信息，留存有效身份证和其他身份证明文件的复印件或影印件。保险公司应登记的自然人客户身份基本信息，包括但不限于客户的姓名、性别、国籍、职业，住所地或者工作单位地址、联系方式，身份证明文件的种类、号码和有效期限。客户住所地与经常居住地不一致时，登记客户的经常居住地。

实操要求：公司从新人入司，开设反^v课程培训，把反^v概念根植于心，贯穿后期展业过程中，销售人员在开展业务时，需了解客户的交易背景并核对客户身份信息，指引客户提供真实完整的身份证明材料及其他相关的投保资料。承保单子受理人员应检查客户资料是否齐备，如发现资料不全或存在疑点时，及时通知客户进行补充。若达到反^v识别条件，系统内会自动生成客户信息登记表，涵盖识别关注的要点，三极中支机构每月定期提取达到识别条件数据，进行数据排查，排查系统内生顾客户信息表涵盖内容是完整、提供证件与信息是否相符准确，若有不符情况发生，工作人员会联系客户或者联系销售人员协助进行核实，若存在资料缺失需在补充资料的尽快补充完善，若存在信息有误，需联系客户进行变更，从而维护客户信息的真实性。二级机构分公司定期进行抽查达到反^v识别条件数据，记录各机构排查情况，对于年终反^v工作开展kpi进行评价。

1. 退费类变更项目（包括减保、领取生存金或部分提取投资产品账户价值）

识别条件：减保或领取金额人民币1万元以上或者外币等值1000美元以上。

识别主体：变更资料受理人员及审核人员

识别对象：变更申请人和生存金受益人

识别要点：客户申请减保或部分提取投资产品账户价值时，变更资料受理人员及审核人员应要求申请人出示保险合同原件或者保险凭证原件，核对申请人的有效身份证件或者其他身份证明文件，确认申请人的身份。

客户申请领取生存保险金时，变更资料资料受理人员及审核人员应核对生存金受益人有效身份证件或者其他身份证明文件，并确认被保险人、受益人与投保人之间的关系。

核对投保人的投保意愿与退费原因是否合理，关注退保资金流向及提取投资产品账户价值的方式是否异常。

2. 保费增加变更项目（加保或追加额外投资）

识别条件：金缴纳方式人民币以上或外币等值2000美元以上、银行转账缴纳方式人民币20万元以上或外币等值2万美元以上。

识别主体：变更资料受理人员及审核人员

识别对象：变更申请人

识别要点：变更资料受介人员及审人员应核对申请人有效身份证或者其他身份证明文件主，确认申请人身份，留存身份证件或其他身份证证明文件复印件或影印件。核对投保人的保费增加变更原因是否合理，并关注保费增加变更的资料来源。

3. 理赔业务

识别条件：单笔理赔金额人民币1万元以上或者外币等值1000美元以上。

识别主体：理赔资料受理人员及审核人员

识别对象：理赔申请人、被保险人和受益人

识别要点：资料受理人员及审核人员应核对被保险人、受益人的有效身份证件或者其他身份证明文件，确认被保险人与受益人之间的关系，登记被保险人和受益人身份基本信息，留存有效身份证件或者其他身份证明文件的复印件或者影印件。关注受益人领取赔款方式，理赔款金额是否转入被保险人或受益人账户。

实操要求：以上涉及相关业务受理时，受理人员需针对其达到反洗钱客户身份识别的业务进行重点关注，查看其证件之有效性，核对是否是其本人，了解其相互间的关系，申请主体是否符合全要求，填写客户信息登记表并留存客户有效证件，以上涉及内容为人工识别；业务核心系统针对达到反^v业务的会增加阻断，提示该单达到反^v标准，需进行客户身份识别，此内容为系统提示；工作人员仍然会针对达到反^v客户身份识别的数据进行提取，并定期进行数据的排查，有效开展客户身份识别工作。

识别条件：客户要求变更姓名或者名称、身份证件或者身份证明文件种类、身份证号码。

识别主体：变更资料受理人员及审核人员

识别对象：变更申请人、投保人、被保险人和受益人

识别要点：自然人客户要求变更姓名、身份证件种类或证件号码等身份基本信息时，变更资料受理人员及审核人员应核对其有效身份证件或其他身份证明文件，并登记身份基本信

息，留存有效身份证件或者其他身份证明文件的复印件或影印件。

实操要点：涉及客户基本信息的变更需要投保人到公司柜面进行申请，现前台办理业务时核对申请人身份，留存有效身份证件并拍照留存上传至业务核心系统。关于客户信息真实性，针对身份证有效期即将到期或者已经到期的客户，公司会统一以短信方式进行通知，并安排回访坐席人员进行电话回访，若联系不上客户会触发运转单，下发到机构，机构工作人员通过代理人员的协助，完善客户信息的更新。对于客户办理业务时，出示已经过期的身份证件时，应及时提示客户更新身份信息为有效后，方可办理所申请之业务。

反^v^工作的开展是一项长期性的系统工程任重而道远，保险公司必须关注客户身份识别和资金流情况，特别是使用高风险金额工具的客户，必须核实其真实身份，防止冒名顶替，逃避监管，这样才能堵塞漏洞，使^v^分子无缝可钻，确保保险公司自身稳健经营和健康发展。

识别工作计划的误区篇二

一、个人理财业务现状

国内商业银行在个人理财业务上经过10几年的发展已经初具了规模。

1. 理财产品不断丰富，产品规模不断扩大，更新速度和灵活性不断提高

根据《2008-2009年中国银行个人理财产品市场研究年度报告》统计资料显示，2005年我国银行个人理财产品的发行规模为2000亿元人民币，2006年达到4000亿元人民币，2007年各中、外资银行业金融机构本外币理财产品合计销售总额达8190亿元人民币。2008年，银行理财产品保持了快速发展的势头，头

三个季度理财产品新增规模就突破了2万亿元人民币。同时，银行的理财产品日益丰富，除了传统的基金、债券和保险产品，银行开始涉足个人外汇实盘交易、黄金买卖等业务。

在人力资源上，经过几年的严格挑选和培训，各商业银行基本都建立起一支比较优秀的客户经理队伍，对个人理财的认识上他们开始思考如何从单纯推销产品向为客户综合服务发展。

在技术支持上，各种软件的不断开发，对产品的创新、客户信息的整合起到了较大的支持作用。

3. 品牌意识不断加强

品牌战略已经得到了各商业银行的重视，大部分商业银行都已经建立起自己的理财品牌如建行的乐当家理财、交行的沃德财富、招行的金葵花理财等等。

二、个人理财业务存在的问题

各家商业银行都已经认识到中间业务对银行发展的重要，将工作重心朝这个方向发展，而中间业务中个人理财业务占据了重要的战略地位。虽然目前银行个人理财业务处于一个蓬勃发展的阶段，但相比于外资银行，国内商业银行还处于起步阶段，原来的问题还没有彻底解决，新的问题又不断涌现。

1. 全方位服务意识有待提高，以产品营销为中心的服务模式还没有改变

个人理财，又称理财规划、理财策划、个人财务规划等，根据美国理财师资格鉴定委员会的定义，个人理财是“制定合理利用财务资源，实现客户个人人生目标的程序”。国际理财协会对个人理财的定义是“理财策划是理财师通过收集、整理顾客的收入、资产、负债等数据，倾听顾客的希望、要求、目标等，在专家的协助下，为顾客进行储蓄策划、投资策划、保险

策划、税收策划、财产事业继承策划、经营策略等生活设计方案,并为顾客进行具体的实施提供合理的建议。”我国银监会在2005年颁发的《商业银行个人理财业务管理暂行办法》中指出:“个人理财业务,是指商业银行为个人客户提供的财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理等专业化服务活动。”

根据定义我们可以看出,个人理财业务是一个全方位的综合性的专业服务,但目前银行还是以产品营销为中心的模式,大部分的理财客户经理日常的工作却是单纯的销售银行产品,每天搜索行内的有存款客户,通过电话或其他手段向他们推荐银行的理财产品、基金、保险、债券,而不考虑客户是否实际需要,金融危机以来,股市基金市场疲软、大量银行理财产品负收益,客户投资出现亏损,严重影响了银行理财的形象和信誉。

2. 客户细分粗放型导致服务方式的单一性

国内商业银行已建立初步客户细分机制,对高中低端客户采取了差异化服务,但粗放型的细分方法,往往只单纯根据客户的银行资产进行划分。单一属性的客户划分导致采取的服务方式单一性、非针对性。

3. 高端人才缺乏、从业客户经理素质有待提高

国内银行个人理财业务的发展培养了一批较优秀的理财客户经理,但这些客户经理或者是从原来的柜员转型、或者是从新分配的高校毕业生中选拔,虽然经过严格的培训,依然普遍存在理论知识不够全面、实践经验不够丰富的问题。而国内高财富净值客户日益增多,他们对那些具有很好的职业道德、专业的理财知识,能处理复杂的金融产品投资,同时精通税收、法律等相关知识的高端理财人才有强烈的需求,但国内银行对这方面的人才极其欠缺。“我希望能有值得信任的、专业的私人银行家为我提供理财服务,帮我进行复杂的金融产品投资,最好还可以帮助我照料一些私人事务,这样我就可以更合理地

安排我的时间。但是很遗憾,目前在国内我还没有看到哪家银行能够做到这一点。”这是某高财富净值客户在接受采访时做出的表示。他的这番话也代表了国内私人银行客户的共同心声。

4. 产品创新滞后市场需求, 同质化严重

商业银行的理财产品应该以市场为导向, 根据客户的需求来设计理财产品, 但目前国内商业银行要发行新的理财产品流程复杂, 除了行内自下而上的多道流程外还需要经过相关监管部分的审核。繁杂的工作流程使产品刚面试就跟市场发生了脱节。

同时商业银行因缺乏高水平的产品创新人才, 以及国内政策、资本环境的影响, 产品创新表面化, 无法设计出高质量的产品。过分借鉴国外的成熟产品, 甚至照搬照抄, 导致产品水土不服, 不适合国内客户的需求。

因为产品创新能力不够, 跟风现象比较严重, 导致各银行间产品同质化。

5. 个人理财缺乏风险意识, 风险防控能力薄弱

商业银行在理财产品设计、产品营销和理财服务中缺乏风险意识。主要表现在:

(1) 产品设计上, 商业银行缺乏相应的市场风险监控能力、无法及时识别计量市场风险、产品定价能力差, 导致产品设计不合理。2009年多家商业银行理财产品出现负收益或零收益与产品设计上没有足够重视风险管理有很大关系。

(2) 在产品营销及产品对外宣传上过分强调收益性, 而忽视风险提示。产品出现亏损时银行声誉受到严重影响。

(3) 部分商业银行未建立服务监控体制, 缺少相应的系统支持,

导致客户评估、后续跟踪服务等各方面的理财服务不规范, 错误销售和不当营销的情况时有发生; 客户投诉处理机制不够完善缺少应急处理能力和各种情景分析能力。

三、个人理财发展对策

识别工作计划的误区篇三

工作计划

根据人民银行营业管理部x年金融机构反^v^工作要点, 承担和履行反^v^的社会责任, 深入认识和管理好我们营业部的客户, 推动反^v^各项工作扎实、持久开展, 取得反^v^工作的成效, 特制定xx证券公司营业部x年反^v^工作计划, 具体如下:

一、指导思想

以^v^理论、“三个代表”重要思想为指导, 深入贯彻落实科学发展观, 坚持党的基本路线和基本方针, 围绕人民银行营业管理部x年金融机构反^v^工作要点, 扎实、持久、有效做好反^v^工作, 确保完成各项反^v^工作任务。以开展反^v^工作为契机, 加强我营业部建设, 做到合规合法经营, 促进我营业部经营业务工作的全面发展, 创造良好经济效益。

二、总体思路

认真学习人民银行营业管理部x年金融机构反^v^工作要点, 掌握精神实质与深刻内涵, 以深入开展反^v^培训为核心, 以创新反^v^工作方法为手段, 以提升反^v^工作整体水平为目的, 全面开展反^v^各项工作, 提高我营业部全体人员反^v^意识, 掌握反^v^操作技能, 推动反^v^工作向纵深发展, 争取获得新突破, 做出新成绩。

三、工作内容

1、成立组织，加强领导

为加强对反^v^工作的领导，特成立营业部反^v^工作领导小组，由营业部经理任组长，营业部副经理、客户服务主管、信息技术主管、财务主管、柜台人员等任成员。客户服务部为我营业部反^v^专门机构，具体履行反^v^工作管理职责，指定1名人员为反^v^专职人员。

2、健全制度，确保执行

我营业部要在认真学习、执行公司《反^v^内部控制暂行办法》、《反^v^工作岗位职责》、《客户^v^风险等级划分标准》、《客户^v^风险等级划分工作流程》、《可疑交易线索报告制度》等一系列制度的基础上，结合人民银行反^v^工作要求和业务操作环节制定本营业部反^v^内控制度，并及时向当地人民银行报送。本营业部反^v^内控制度，要具有完整性和可操作性，覆盖反^v^法律法规的各项要求，并与本营业部的实际操作相结合，细化到各业务环节、各岗位人员操作环节。本营业部制定的反^v^内控制度，本营业部全体人员必须严格执行，确保反^v^工作有效开展。

3、加强宣传，建立机制

一是继续做好反^v^宣传工作。我营业部要制定反^v^宣传计划，继续通过投资者教育园地张贴、营业部大厅悬挂标语、电子宣传屏幕、摆放宣传折页、设立咨询台等方式持续开展反^v^宣传工作，达到客户自觉配合和支持营业部开展反^v^工作，共同打击^v^和恐怖融资活动。

二是建立反^v^培训长效机制。我营业部要加强对全体人员的反^v^培训，建立反^v^培训长效机制，做到全员培训与

重点培训相结合；专题理论与实务操作相结合；内部培训与外部培训相结合。通过培训，切实提高我营业部全体人员的反^v^意识，掌握反^v^技能，真正把反^v^工作落到实处，确保取得成效。

4、加强客户身份识别工作

一是随着经纪业务档案电子化管理、客户信息影像采集拍摄工作的完成，我营业部要进一步加强对存量客户的身份识别工作，及时联系客户更新证件资料，提高客户身份识别的有效性。

二是我营业部在为客户办理业务时，应认真了解实际控制客户的自然人和交易的实际受益人，核对客户身份证件或身份证明文件，完整登记客户基本信息。应通过持续识别和重新识别，对客户身份资料进行补充，特别是职业信息的补充。三是我营业部在业务流程、内控机制中要加入客户身份识别、尽职调查等反^v^工作要求和控制措施，提高反^v^工作效率与质量。

5、加强客户风险等级分类工作

一是我营业部应按照公司客户^v^风险等级划分标准和工作计划要求，按时完成客户风险等级分类及标注工作。

二是我营业部要进一步加强客户尽职调查工作，将客户风险等级划分工作与客户身份识别工作相结合，对不同风险等级的客户采取不同的客户身份识别措施，通过持续识别、重新识别、定期回访，不断调整客户的风险等级，加大对高风险客户的监控力度。

6、加强可疑交易分析及报告工作

一是我营业部采取系统筛选和人工识别相结合的方式，加强

对可疑交易的分析，重点关注需人工识别的账户，强化反^v人员的自主识别能力，加强主观分析和判断，在客观指标分析的基础上充分发挥主观能动性，提高可疑交易分析和报告的价值。对所有的分析过程和结论要留痕备查。

二是我营业部反^v工作领导小组要充分发挥作用，加强可疑交易分析力度，对可疑交易开展尽职调查，严格审核和把关可疑交易，提高报告质量。

7、加强客户身份资料和交易记录的保存工作

一是我营业部要加强客户身份资料和交易记录的保存工作，切实做到“安全性”、“完整性”“准确性”和“保密性”。

二是我营业部要做好客户资料的保存工作，确保经纪业务客户资料完整齐全。三是我营业部要建立专门的档案库房，配置必要的设施，保管客户身份资料和交易记录，严格按照公司《客户档案管理标准化条例》有关规定进行保管，确保档案的安全、完整、准确，防止客户身份资料和交易记录的缺失、毁损和不真实，防止泄露客户身份信息和交易信息。

8、加强反^v非现场监管信息报送工作

一是我营业部要加强反^v非现场监管信息报送工作，在每季度结束后5个工作日内向当地人民银行报送反^v非现场监管信息。

二是我营业部要加强对证券行业反^v非现场监管报表内容的学习和研究，加强与当地人民银行沟通，进一步明确数据统计标准和勾稽关系，提高报表报送质量。

9、加强反^v自查工作

我营业部要根据公司检查计划和方案做好反^v自查工作，

提高和改进反^v^工作，确保反^v^工作扎实持久开展，并及时将自查报告报送公司法律合规部。

四、工作要求

1、提高认识，强化落实

我营业部全体人员要认真学习本工作计划，提高对反^v^工作的认识，强化落实意识，制订工作计划，把反^v^工作推向高潮，做出新贡献，新成绩。

2、明确目标，完善责任

我营业部全体人员要根据本工作计划的要求，明确目标，完善责任，做到人人发动，人人参与，保证反^v^工作认真开展，取得成效。

3、广泛发动，营造氛围 我营业部全体人员要运用多种形式，广泛宣传反^v^工作的重大意义，提高大家的参与意识，增强搞好反^v^工作的紧迫感、责任感，营造反^v^工作的浓厚氛围，为搞好反^v^工作打下扎实的基础。

识别工作计划的误区篇四

反^v^工作是一项长期性、系统性的工作，下面梳理了证券反^v^工作总结，供大家参考借鉴。

证券反^v^工作总结范文一：

银行、保险、证券是金融行业的三个重要的组成部分。随着经济社会的迅速发展，经济犯罪形式呈多样化发展趋势，这对金融业反^v^工作提出了新的要求。证券行业作为资本市场最大的融合体，具有市场交易资金庞大、交易品种复杂繁

多、交易对手众多且不确定等特点，使得不法分子以此为掩护成功逃避执法机关的打击，成为^{^v^}犯罪新的重点领域。

一、通过证券业渠道进行^{^v^}主要有下面几种形式：

1、利用虚假账户或他人账户进行证券交易

主要表现为客户利用虚假身份证明文件、资料或租借他人的身份证件开立证券资金账户进行交易，掩盖犯罪资金的来龙去脉和真实的所有权关系。

2、短期集中交易

客户开户后，短期内大量买卖证券然后迅速销户。具体的表现形式为，客户开户后立即大量买卖证券，然后通过复杂交易模糊资金交易痕迹，将不法资金与合法资金融合，然后迅速卖出股票变现，以买卖股票盈利方式模糊资金性质。

3、频繁进行转托管、撤指定

客户在证券经营机构开设证券资金账户后，利用改变指定交易、转托管方式实现股票份额的转移，进而实现股票套现。比如开户人通过多次转托管把股票转到其他证券公司，然后将股票卖掉转移资金或者通过撤销指定交易方式重新在第二家指定交易实现资金的转移，掩盖资金流动痕迹。

4、通过证券公司内部不同账户进行证券转移

客户通过构造虚假事实，伪造各类证明文件到营业部办股票过户手续，然后将股票卖掉，转移资金，掩盖资金的流动痕迹。如客户为了达到^{^v^}目的可能构造虚假信息，办理假继承和假赠送业务从而实现证券转移。

5、通过投资公司转移资金进行^{^v^}

“v”分子为了掩盖资金的真实来源，将非法资金转移到投资公司，通过投资公司进行证券投资。此种方式能混淆资金的实际控制人，并且没有明显的交易痕迹。

6、通过并购上市公司，公司公开上市进行“v”

一方面“v”分子在上市公司并购过程中寻找机会，把非法资金用于收购兼并上市公司，取得从非法到貌似合法的地位，在收购完成达到洗白及获利目的后通过证券市场退出。另一方面“v”分子在公司上市前以非法资金认购公司股份，成为原始股东当公司公开上市时，再从中抽出资金这种方式容易发生在筹建阶段和增资扩股阶段。

二、证券业营业部层面反“v”对策

证券营业部是证券行业反“v”工作的前线阵地，直接参与客户账户的开立、撤销，账户资金监控，可疑行为上报等工作，肩负着重要的任务。上述六种反“v”的形式中，营业部层面可涉及到的主要是前四种。因此营业部层面必须针对反“v”特点采取有效的反“v”措施，有力打击反“v”行为。

1、加强从业人员对开户人员提供信息真伪的识别能力

在营业部开立账户是进行证券交易的第一步，这也是把好“v”关的第一步。证券公司对开户需提供的资料要明确。一是客户身份识别的基本内容。这是对所有客户都要求的内容，具体可以包括现有客户身份基本信息中的内容，如自然人客户包括客户的姓名、性别、国籍、职业、收入状况、住所地或者工作单位地址、联系方式，身份证件或者身份证明文件的种类、号码和有效期限等。法人、其他组织和个体工商户客户基本信息包括客户的其中包括住所、经营范围、可证明该客户依法设立或者可依法开展经营、社会活动的执照、证件或者文件的名称、号码和有效期限、实际控制人信息等。

因此，在现有的操作流程中，营业部从业人员要严格按照流程要求进程操作。提高从业人员对开户人员提供信息真伪的识别能力，降低虚假账户的开立机会。

2、按客户类别和风险类别设置识别程序

分别规定不同的客户身份识别内容，证券业金融机构客户身份识别可以按照客户类别，如国内公司、国外公司、私人所有的公司、对冲基金、私募基金、居民、非居民、来自高风险地区的投资者、政治敏感人物等类别分别规定不同的客户身份识别程序和内容。对于高风险的客户应该采取持续的客户身份识别和重新识别程序，以获取更多的信息以确定客户身份和交易目的。

3、加强可疑交易监控及上报

由于证券业的反^v工作比银行业的更为复杂更难控制，因此证券行业更加注重对可疑交易的监控。目前营业部设置有风险及可疑交易监控专员，发现问题及时上报^v犯罪形式是不断更新的，更加隐蔽，更加难以被发现，因此这要求从业人员提高反^v敏锐性，加强学习，提高识别能力。

4、加大基层营业部反^v知识培训，提高全员反^v意识

由于^v犯罪的隐蔽性、复杂性，在判断是否为^v时需要较强的专业结算、外汇、工商、海关等相关知识。如果反^v工作人员仅限于理解法规的字面含义缺乏经验与专业技能就不能真正发现^v的线索!而反^v工作也需要大量涉及法律、金融、会计等方面知识的适合型人才恰恰基层营业部的反^v人员在这方面比较欠缺各类监管机关要通过举办各种业务培训班来培养工作人员的专业技能提高工作人员的业务水平和对大额可疑交易的监测、分析水平。

证券反^v^工作总结范文二：

为了进一步加大预防和打击反^v^犯罪力度，普及反^v^知识，营造有利于反^v^工作的外部环境，天水广场营业部根据人民银行天水市中心支行精神，按照公司总部要求，营业部切实履行反^v^义务，增强营业部反^v^和反恐怖融资意识，决定开展以“预防^v^维护金融安全”为主题宣传月活动。通过这一系列行之有效的举措，确保了反^v^宣传扎实的开展，取得了较好的成效。

主要活动内容有以下几项：

1、面向营业部工作人员、重点为柜台工作人员开展宣传

识别工作计划的误区篇五

客户经理是商业银行核心竞争力的重要组成部分。作为现代商业市场的客户经理，需要正确把握客户的心理需求，用专业的服务素养赢得客户的信任，并运用恰当的方式打动客户，影响客户的决定，最终赢得客户的信任。

1 商业银行优秀客户经理需要具备的素质

一个合格的客户经理应该具备以下基本素质：愿意对运营绩效负责；能够在发展市场营销技巧以及在鼓励他人去完善新的方法等方面比别人看得更远；能够努力做到对事情有预见性；善于向他人表达其观点和看法；具备根据本职工作进行广泛而深入思考的能力；一旦确定了基本目标和策略，能很快将其付诸行动；能够有效地利用银行内外的一切资源；能与高层管理人员建立良好的工作关系，能通过合适的渠道将其建议提交给高层管理者，能有效地说服别人接受其建议并且能知道如何从其它部门获得必要的支持；能主动向上级管理者提供关于业务状况的重要信息，而不是被动地等待管理

部门来询问；懂得如何去了解客户对产品和营销活动的反应；具备良好的职业素养，比如敬业爱岗、守信、遵纪守法、办事效率高、经营作风稳健、具有开拓创新精神等。

2 提高商业银行客户经理综合能力的措施

通过培训提高商业银行客户经理的专业技能

除了培训方式和讲师队伍外，培训内容是最重要部分。想要切实提高客户经理综合素质，培训内容需要涉及全面。除了传统的产品、业务专业知识培训，还应加强各种财务技能、营销技能的培训，如针对成功或者失败的营销项目进行实例剖析和研讨等。此外，还可邀请风险管理部门的专家定期围绕那些没有被风险管理部批准或者获得批准的案例进行解析，这样不仅有助于增强客户经理的风险意识和风险掌控能力，也有助于加强客户经理和风险经理之间的“换位思考”和沟通交流。

通过日常工作管理提高商业银行客户经理综合素质

通过建立绩效考核制度提高商业银行客户经理的积极性与主动性

客户经理的业绩考核有助于激发客户经理对本职岗位业务技能的学习和提高实现指标的动力。业绩考核关键是要做到长期利益与短期利益相结合。考核指标的制定有五大原则，包括具有弹性、可以度量、双方同意、可以实现和有时限性，即对总目标要分段分解。商业银行客户经理考核指标主要有收益、各项银行业务指标、客户关系的发展，要细化对客户经理的工作绩效的管理，并通过参考零售客户对客户经理的评价来评估服务的好差，公开、公平、公正地评估客户经理的工作，将其工作与收益绑定，刺激客户经理的工作积极性和上进心。此外，商业银行可以对客户经理每年度进行考评，对客户经理上年度的工作绩效和综合素质进行综合评定，优

胜劣汰，进一步促进客户经理综合素质的提升。

通过个性化指导提高商业银行客户经理综合能力

商业银行客户经理作为一支营销团队，由一定数量的成员组成。而每个客户经理在团队中的表现在求大同的前提下，仍然会有存小异的地方，这就需要对每个客户经理的具体情况进行评估，并加以正确引导和管理。客户经理虽然有统一的专业素质要求，但毕竟性格迥异，有信心不足型的客户经理、优秀型客户经理、缺乏干劲性的客户经理、骄傲自满型客户经理、虎头蛇尾型的客户经理等等，他们面对的银行客户和遇到的问题也不一样，针对客户经理的不同状况给予个性化指导，才能有效提高综合能力水平。