

中小银行外汇业务反洗钱路径研究

□ 邓加宏 潘黎媛 黄琦

随着新兴金融产品、金融平台的蓬勃发展,跨境资金流动的规模大且频繁,使得跨境资金流动的风险因素也更加集中。在这一过程中,中小银行的外汇业务规模虽然相对不大,但是面临的跨境反洗钱风险和国内外大行一样,因此,中小银行在跨境外汇领域的反洗钱工作面临的问题更具挑战性,需要考虑的范围更广。

挑战及不足

外汇业务洗钱是指利用国际贸易活动或者资本跨国投资活动来掩饰犯罪收益和转移价值以使其非法收入合法化的过程。主要有外币结算隐蔽性较高、与银行产品关联度较高、境外主体身份识别难度较大、交易的真实性识别难度较大、跨境资金的流向监测难度大等特征。近年来,

与同业沟通方面 中小银行在与同业日常交流过程中多处于被动地位,经常是接受审查而缺少主动作为;同时,虽然中小银行能按时提交相关资料给合作银行,但本质上并未完全按照要求进行全面的自我反洗钱管理评估,也未能对相关业务流程进行优化、完善反洗钱管理系统等。

人员配备方面 外汇业务在中小银行处于相对“弱势”地位,从业人员或者懂外汇业务人员相对较少;同时,其外汇业务的反洗钱管理在人员配备上存在缺陷,缺少既懂外汇业务又懂反洗钱流程的人,且在调动相关内部资源方

面缺乏相应的权利。

业务办理方面 中小银行一方面要权衡便利化及展业之间的关系,另一方面还要考虑展业及客户配合度的问题。虽然客户业务办理便捷了,但对银行从业人员的展业能力及相关系统的监测识别能力形成了挑战。

科技支撑方面 中小银行的相关外汇业务系统只能满足一些常规的业务,而对于一些新业务的反洗钱管理支撑相对不足;同时,反洗钱管理系统在更新完善时,外汇业务条线的功能基本落后于人民币业务系统。

建议

完善制度建设,做好反洗钱工作保障 持续完善反洗钱日常工作规范,并及时对照监管部门要求修订完善内控制度,健全洗钱风险管理体系。另外,还需落实专人管理、监督反洗钱相关制度的执行情况,及时发现、解决执行中的问题。

强化业务管理,规范反洗钱工作流程 办理跨境业务应严格执行相关政策规定,切实履行展业义务,落实客户分层管理措施;与境外机构开展合作时应

如何推动党史学习教育常态化长效化

□ 贺显久

为贯彻落实中共中央办公厅《关于推动党史学习教育常态化长效化的意见》精神,作为农村金融主力军、地方金融排头兵和普惠金融领跑者的农商银行,如何结合自身实际,在推动党史学习教育常态化长效化中实现高质量发展,笔者试作如下思考。

充分认识历史背景 一是历史的发展。百年来,中国共产党团结带领中国人民取得了新民主主义革命的伟大胜利,开展了社会主义革命、社会主义建设、改革开放伟大革命,推动中国特色社会主义进入新时代,中华民族迎来从站起来、富起来到强起来的伟大飞跃。二是现实的选择。当前,面临百年未有之大变局,世界形势复杂多变,不确定性因素增加,国内受疫情影响,经济下行回升缓慢,为实现中华民族伟大复兴,尤其需要通过推动常态化长效化学习教育,进一步砥砺前行初心使命、坚定理想信念、推进自我革命。三是行业的使命。农商银行肩负支农支小、服务地方的金融服务历史使命,历经70多年的不断发展,取得了令人瞩目的改革成就。特别是近年来,在服务脱贫攻坚和乡村振兴战略、支持地方经济发展、积极履行服务社会有责任、有担当、有温度的形象深入人心。

深入领会重大意义 一是有利于

不断提高分析和解决实际问题的能力。中国共产党自成立之日起就将马克思主义作为指导思想,只有推进党史学习教育走深走实,才能在党史学习教育中实践和发展马克思主义,不断探索时代发展提出的新课题、回应人类社会面临的新挑战。二是有利于思想理论再学习、再领悟、再落实。深刻理解和把握“两个确立”的决定性意义,是全党一项长期不懈的重大政治任务,必须把它同学习马克思主义基本原理结合起来,同学习党在各个阶段发展史结合起来,才能更好地以实际行动做到“两个维护”,牢记“国之大者”。三是有利于增强政治自觉。在迈向第二个百年奋斗目标的新征程中,我们必须坚持正确党史观,不断深化思想认识,增强推进中国特色社会主义伟大事业的政治自觉。四是有利于促进全面从严治党向纵深发展。深入推进党史学习教育,就是要继续发扬彻底的自我革命精神,牢记初心使命,坚持全面从严治党永远在路上,保持“赶考”的清醒,以正视问题的自觉和刀刃向内的勇气,总结历史经验教训,不断解决现实问题。

分析总结问题不足 一是创新学习不强。学习主要以集中学习、分散自学、观看新闻视频等传统的方法方式进行,集中学习通常以领导或组织者宣读学习内容、集体观看录像为主的方式,理论学习方式和手段较单一,学习的氛围和效果显现未充分。二是

深入理解不深。学习研讨时,对一些理论文章和政策文件理解欠深邃,没有完全融会贯通。对一些热点、焦点问题深层次互动和思想交流欠充分,学习连续性、系统性、全面性不够强,与时俱进提升政治理论素养的紧迫感、责任感还需加强。三是结合实际不够。理论学习针对性和指导性不够强,与实际工作结合不够紧密,韧性钻劲还需加强,指导实践、推动工作的力度还需提升。

推动落实措施方法 一是将党史学习教育融入日常学习教育中。感悟思想伟力。我们要从党的百年伟大历程中,深刻领悟马克思主义的真理力量和实践力量。保持践行初心使命的战略定力。在新时代实现中华民族伟大复兴的征程上,我们应坚定理想信念,保持践行初心使命的战略定力,凝聚强大力量,奋力开拓民族复兴新征途。发挥引领合力。推动党史学习教育进入基层党组织会议“第一议题”、融入党员干部教育培训“第一课”,在党史学习教育润物细无声中坚定理想信念、坚守初心使命。二是将党史学习教育融入企业文化建设中。加强红色教育。让广大党员干部在红色教育中感悟历史、接受精神洗礼,汲取前进力量、坚定理想信念、筑牢初心使命,做到在复杂形势面前不迷茫、在艰巨斗争面前不退缩。融入主题活动。运用喜闻乐见的形式,将党史学习教育充分融入到日常晨会、企业文化、清廉

严格履行风险评估和内部审核,有效控制跨境业务的洗钱风险。同时,应落实专人负责,并定期进行自查。

强化科技赋能,提高反洗钱工作成效 持续优化反洗钱系统功能和性能,提高反洗钱工作的信息化程度。开发利用共享公共管理信息、异常风险提示等手段,不断提升真实性审核能力和合规风险水平。同时借助业务系统的预警提示功能,让操作人员提早发现风险点。

畅通沟通渠道,加强交流合作 充分利用自律机制的交流平台,及时向同业请教,在日常工作中,加强与先进同业交流等;同时,对于一些原则性、新业态的问题,还需要及时向监管机构进行报告、请示。

加强人员培训,防范操作风险 对外汇条线从业人员除进行日常政策等的培训外,还应持续提升其有效识别和防范洗钱风险的能力。对于培训的内容,还应该增加一些实操性、案例性的培训,培训方式也可以适当增加一些研讨式,如与反洗钱管理、法律合规等部门之间的座谈等。

(作者单位:江苏宜兴农商银行)

金融合规文化建设中,“接地气”“聚人气”,在感悟交流、故事分享、知识问答、红歌共唱、话题讨论、户外拓展、文娛健身等活动中营造学习氛围。落实“共建共创”。通过“党建搭台、业务唱戏”模式,与共建单位共同开展形式多样的学习活动,推进学习教育与业务宣传、普惠金融和服务乡村振兴相结合,全方位借势借力,夯实党建基础,促进业务发展,实现党建与业务的深度融合。学好先进典型。切实用好身边的“活教材”,将党史学习与学先进、学典型结合起来,详实了解中国共产党的百年奋斗史和农商银行发展历程及前辈“挎包精神”先进事迹,做到知史爱党、知史爱国、知史爱行,营造崇尚先进、学习先进、争当先进的良好氛围。三是将党史学习教育融入为民办实事活动中。巩固好支农支小主力军的优势地位,在做小做散、做实做优中充分发挥“小定位、大作为”作用,以优质普惠金融服务打造良好社会形象;进农村、入社区、访企业,主动加强对接,充分利用“金融夜校”“金融课堂”等形式,积极宣讲党史知识、国家惠民政策和金融小常识,开展帮扶慰问孤寡老人和留守儿童志愿服务活,体现为民服务情怀;改善工作作风,主动上门提供金融服务,优化普惠金融产品,主动降息减费让利,助力受疫情影响实体经济复工复产、做大做强,推进服务社会责任担当。

(作者单位:湖南靖州农商银行)

众所周知,在农商银行的传统业务中,贷款营销是提高综合收益的有效手段,是应对利率市场化竞争,稳固银行与客户关系的有力保障。诚然,农商银行扎根基层,面向农村一线,虽然,有着区别于其他商业银行的特殊性,但要想在竞争中取胜,必须要有自身独特的贷款“营销秘籍”。笔者认为,要从念好“三字经”,下好“三着棋”入手,做好农商银行贷款营销工作。

念好“三字经”变被动为主动 业务的发展,人力因素最关键。一是“早”字当头,抓住先机。要从“早”字上下功夫,做到计划早落实、目标早确定、措施早出台。新年伊始,就要将全年的经营指标任务分解到员工,实行全员营销,按月公布目标进度,不等不靠,主动出击,结合开展“金融普惠 党建共创”活动,主动上门拜访,为有效开展贷款营销工作赢得主动权。二是立足“新”字,拓展客户。当前,银行客户竞争越来越激烈,把准客户需求的脉搏,深化、细化对优质客户的差别营销服务是关键环节。要以优质、高效的服务和灵活、多样的信贷产品拓展新客户。三是把握“快”字,维护好存量客户。“金杯银杯”不如客户的口碑。提高办事效率,得到客户的交口称赞胜过任何形式的宣传。对需要办理贷款业务的,要不分假日,做到随到随办。高效的办事效率无形中提升农商银行形象和声誉,通过老客户口碑吸引新客户,为贷款营销起到宣传作用。

下好“三着棋”赢得先机 农商银行对客户贷款营销,要从全面服务客户、加深与客户各方面合作出发,做到口、手和脚并用,下好“三着棋”。一是要勤动口。语言是人类沟通交流的桥梁。客户只有在沟通交流中才能了解到农商银行的信贷产品和一些优惠政策,才能根据自身实际情况进行办理贷款业务。在与客户交流前,要先弄懂每种贷款产品的特点、需要提供的资料、办理流程和时间都要烂熟于心。不仅仅如此,针对不同的客户,例如普通的农户或者有营业执照的个体工商户,要根据客户本身的特点为他们选择合适的信贷产品。客户只有接受了农商银行,才更容易选择农商银行的信贷产品,从而起到事半功倍的效果。二是要勤动手。当今时代是信息时代,人们可以足不出户就会了解到一些自己喜欢的产品,实时了解到大千世界的最新信息。因此,要通过加强多渠道宣传、深化营销渠道搭建、丰富营销活动,不断提升贷款产品推广力度,助推贷款营销稳步开展。重要的是借助现代信息工具,通过发短信、发朋友圈、发抖音等方式进行营销宣传,提高客户认知度和参与度,加大产品宣传覆盖面。比如说,针对沿街商铺,会倾向于推广“创业担保贷”、小微企业“惠商贷”等信贷产品。通过这种定向营销,可以帮助大批个体工商户走出资金短缺的困境。三是要勤动脚。“走千山万水,进千家万户,吃千辛万苦”,这是对老一辈农商银行人“大挎包”精神最好的诠释。作为新一代农商银行人,不应等着客户来找我们,而应该走向客户,拉近与客户之间的距离。要定期组织人员走街串巷,通过发放宣传单、举办金融知识讲座、进市场等方式向商户宣传农商银行信贷产品,普及金融知识。在走访过程中,详细了解客户的基本情况、贷款需求,定期回访客户,与客户搞好关系,时刻了解客户需求,从而达到精准发放贷款的目的,实现银行与客户互赢。

(作者单位:湖南祁阳农商银行)

以党建引领农商银行思想政治工作

□ 罗司龙

在新的发展形势中,各种环境因素不断交织,使得社会环境处于复杂的状态。为此,对农商银行从业者的思想提出了挑战,这就要求农商银行要高度重视党建工作,全面贯彻落实新时代党的组织路线,以党建为指引,促进思想政治工作新体系的构建,切实发挥好党建引领作用和保障作用,保证现代金融企业自身建设工作可以最大化地发挥自身的效能。

重新审视发展形势 树立新时代发展理念

正确的思想,引领正确的实践。因此作为农商银行,要能够重新审视发展形势,树立新时代发展理念,才能在新的发展格局中,做到得心应手。为此,需要做好的工作有:其一,能够积极主动巩固拓展“不忘初心、牢记使命”主题教育成果,深刻理解的二十大精神的内涵,保证以先进的思想去武装头脑,使得思想政治教育工作能够展现出新时期、新特点。其二,行党委要能够切实地发挥效能,将党建作为引领,关注精品金融服务机构的打造,着眼于经营情况,精确化分析员工与系统的交互关系,保证发展的目标可以朝着更理想的方向进展,在创新中寻求转型的切入点,保证农商银行的发展能够进入到协同的状态。其三,做好党建工作,要做到思想上的重视,坚持典型引路、示范带动,工作中常抓不懈,常抓常新,探索党建与业务深度融合思路,从理论要求到业务实践,从支部到党委一体推进,与时俱进,开拓进取,才能更好的引领农商银行在新时代有新思想、开拓新思路争取新作为。

注重经营方向的设定 实现新文化环境的构建

金融市场环境越发复杂,不确定因素比较多,此时更需要设定明确的经营方向,保证新文化环境能够得以构建。为此,作为农商银行,需要做好的工作主要有:其一,可以不断挖掘发展的新动力,保证价值认同机制得以构建,为新发展格局的构建奠定基础。坚持党对于金融工作的集中统一领导,切实推动党的建设,坚持从严治党,从严治行等原则,保证能够细化金融工作三大任务,将新发展理念渗透其中,保证银行可以成为促进社会经济的中坚力量,作为输血者,要能够敢于担当,秉持普惠金融理念,保证创新发展之路能够走顺。其二,切实做好宣传教育工作,保证金融从业者进入到理念认同

的状态。为此需要积极主动实现历史素材的规整,以先进的技术呈现银行发展历史,正面归结在此过程中的经验教训,实现文化长廊的构建,保证党建、经营、风采、文明等主题可以不断整合进去。切实开展大营销、大走访活动,改变以往融资理念,关注民营企业的需求,以开放的心态去面对市场金融需求。其三,设定互动加油站,保证在实际新文化环境构建中,不同的行为主体都可以投入其中,增强交互性,使得企业企业文化价值可以不断呈现出来。在体验类型交互活动开展期间,可以将红色资源融入进去,将党员故事融入进去,保证各个岗位的员工可以正确理解企业文化魅力,在人文关怀活动中,在送别会活动中,感受企业的人文价值理念,才能够实现发展共识的塑造。

关注员工需求的满足 激发员工的积极性

思想政治工作的诉求,是保证全体员工思想能够统一、价值能够统一、行动能够统一,在调动和激发人活力的基础上,使得人心不断凝聚、塑造合力,促进发展,这样才能够保证企业与员工之间的关系朝着和谐的方向进展。从这个角度来看,此时需要注意的节点有:其一,切实地做好创新管理机制的优化。在政策上要能够坚持给资源、给权力,保证资源与权力可以不断下沉,使得基层能够展现出多方面的效能,确保资源配置进入到更加科学有效的状态。从措施的角度来看,要能够不断寻求路径,不断寻找方法,关注结构与过程,讲究精细化关系,确保头部指挥和直接营销的职能能够不断发挥出来。在监督层次上,能够不断给压力,给约束,实现全体会议承办机制的构建,保证在主体会上,可以不断实现经营业绩的领先,保证标杆效益不断呈现出来。再者要积极实现完善考核、表彰和问责体系的构建,坚持奖惩整合,保证干部队伍可以不断提升自己,并对自己提出更高的要求,有着明确的目标引导,才能够保证与员工一起更好地努力,促进员工工作的积极性不断提升,助推农商银行持续稳健发展。

(作者单位:山东费县农商银行)