

# 最新狠抓存款 存款合作协议(汇总6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 狠抓存款 存款合作协议篇一

甲方：

乙方：

一、双方用商业承兑汇票进行融资。甲方开户银行（中国农业银行盘锦支行）开具保兑函，乙方协调在中国银行昌黎支行质押贷款。

二、金额：贰亿元人民币。时间：叁年。票面金额： 元人民币。银行保兑函核保一次完成。

三、贷出款后，双方各自使用50%，各方的费用各自承担，利息按用款额度支付。

四、操作程序：

1、甲乙双方签订工贸合同及本协议。

2、乙方协调商业承兑汇票（乙方贷款银行确认版本）。

3、甲方开户银行开具出商业承兑汇票保兑函（行长、主办人签字，盖行政章，保函条款乙方贷款银行确认）。

4、商业承兑汇票、工贸合同及银行保兑函，由甲方银行或乙方银行人员带到乙方贷款银行，办理手续，在七个银行工作日内贷出款。

5、贷出款后，乙方按甲方提供的帐号支付甲方使用的50%（扣除贷款利息）。

6、双方所用款项到期各自平仓。

五、双方责任：

甲方责任：

甲方开户银行开具的银行保兑函须真实有效，按要求可办理核保手续。

乙方责任：

乙方用商业承兑汇票质押贷款事宜须真实有效，贷出款后按甲方提供的帐户，及时支付甲方使用的款项。

六、违约责任：

1、如甲方开户银行开不出商业承兑汇票的银行保兑函及不能按约定方式核保，甲方赔偿乙方所产生的费用损失。

2、乙方如贷不出款应赔偿甲方所产生的费用损失。贷出款后不能及时支付甲方所用的款项，乙方要赔偿甲方的损失，甲方有权对商业承兑汇票及银行保兑函声明作废，其后果责任乙方自行承担。

如有一方违反上述约定均属违约，违约方应赔偿守约方的经济损失并承担相应的法律责任。

七、此业务中如出现异议，双方可协商解决，协商不成可由

签约地仲裁部门调解。

八、此协议经双方签字盖章后，即产生法律效力。本协议一式六份，甲乙双方各两份，见证方二份。

此协议

甲方（存款方）：

乙方（接款方）：

一、甲、乙双方本着互助互利的原则，经友好协商后，甲方同意出资拾伍亿元人民币存入乙方指定银行甲方设立的帐户，存定期三年，存款证实书银主带走，到期凭存款证实书提取存款证实书收回本息。

二、乙方负责向甲方支付投资回报，一次性贴息 15+1+1%（ ）特此承诺。

三、经双方确定操作时间后，甲方自带所有资金批复文件，及开户手续前往乙方指定银行。从 至乙方指定地方时，甲方一行 人的’交通食宿费由乙方垫支。

四、甲方到了乙方指定的银行后设立自己的帐户，乙方将\*\*\*万元人民币预付金汇入甲方临户，同时甲方将 \*\*亿元人民币也存入自己的临户。

五、甲方资金显帐后，由银行给甲方出示在3或者8个银行工作日内兑付贴息的承诺函（扣除已付的预付金）。甲方收到银行出具的承诺函同时将 亿元人民币转为三年定期，并与银行办理承诺手续，内容是：三年内不提前支取、不转让、不取消， 不作任何抵押。甲方与银行的承诺手续完善后在3至8个工作日内乙方将贴息费划入甲方指定的个人帐户，首批业务成交完毕。

六、首批业务成交后，甲方负责将剩下 亿元人民币在七个工作日内分批（或一次性）存入甲方帐户，转定后在二十四小时内乙方将贴息一次性按存款转定数额比例支付给甲方指定的个人帐户。

七、违约责任：

1. 若甲方显帐后，乙方存款银行不能出示兑付贴息款的承诺函，无法付清贴息款，属乙方违约，甲方有权终止协议，100万预付金作为违约补偿（由甲方与中介方自行处理）。

2. 若甲方设立帐户后无款入帐或不转定；不能与存款银行办理承诺手续；第二批资金不能按约定的时间入帐转定，视甲方违约，甲方应负相应的法律责任，同时赔偿100万元人民币给乙方（其中30万元奖励给中介方）并索赔全部旅差费用。

八、此协议书一式两份，双方各执一份，未尽事宜双方另行协商条款并与此协议同具法律效力。

九、此协议双方盖章签字生效并具法律效力，共同遵守执行。

20xx年 x 月x 日

- 1.存款保险制度下该怎么存款
- 2.储蓄存款提高存款利息方法技巧
- 3.存款承诺书
- 4.关于存款的优秀精选作文
- 5.银行存款工作
- 6.美国存款证明

## 7.存款少如何理财

### 狠抓存款 存款合作协议篇二

#### 新西兰签证存款证明

新西兰移民局在审理去新西兰留学签证存款证明申请时不只要对申请者的资金能力、学生身份的真实性以及健康的品德进行认真的审核，有时还会从申请的特殊性考虑。然而资金能力的有效证明就成为是否可以取得签证的关键因素。专家表示按从前的案例来分析，这是被拒签的很重要的一个原因。

首先，申请者一定要能够提供资金的证明来确保申请者的学费和最起码的生活费，保证能够凭借自己的能力完成学业。

根据新西兰当局的相关规定，申请者如果在新西兰学习三年以上那他的最低生活费是一人一万新西兰币，少于三年的最低一人七千新西兰币。

其次，审查申请者的资金来源。

通常情况下必须要上交真实的银行存款证明书，银行存款的历史到提交申请签证书那天必须要多于半年；同样也可以提交真实的银行利息清单。

假如申请者的资金提供者属于私企或者法人，需要出示企业的营业执照、税务登记证以及企业所得税税率的证明、财务运营情况的凭证还有企业所在地的官方有效证明。

申请者的资金如果需要担保，要填写《学生资金担保表》并且由担保人所在国的银行真实的反映申请者的财务状况。

新西兰留学考察签证类别是旅游类，也称旅游签证。旅游签

证(shortstay)是新洲政府为了方便海外商人来新进行留学考察，洽谈，贸易往来，从而促进新洲经济发展而设立的短期签证类别。

申请旅游签证需要具备的条件

2. 申请人拥有具有一定规模的公司(私营或合营)。赴新目的在于考察发展业务。由该公司出具赴新目的的证明文件及公司的注册登记等。

3. 申请人需要有新西兰方面企业或单位发出的邀请函。

旅游签证持有人在新权限

旅游短期签证必须在新洲境外提出申请，有效期1-3个月。留学考察旅游签证给不少商界人士创造了来新探讨发展的机会，是办理长期留学工作签证及商业投资移民的前奏。

签证时要提供的资料应有

(a)发自一个新西兰的公司或组织的正式邀请函；

(b)细致的行程描述，包括要访问的新西兰公司或组织的详细资料；

(d)你所属的企业组织公司的有关文件。

并且同时办理旅游，探亲，留学，拒签再签等等业务

新西兰旅游签证，签证办理新西兰留学旅游签证关于存款证明的问题

## 狠抓存款 存款合作协议篇三

央行近日发布的《中国金融稳定报告(20\_\_ )》(下称报告)指出,建立存款保险制度,切实加强和完善对存款人的保护,明确在银行机构经营失败时的损失分摊和风险处置机制,有利于及时防范和化解金融风险,维护金融体系稳定。

#该摘要由财秘智能技术提供

银行业在我国金融体系中占主体地位,存款保险制度是金融安全网关键一环。央行近日发布的《中国金融稳定报告(20\_\_ )》(下称报告)指出,建立存款保险制度,切实加强和完善对存款人的保护,明确在银行机构经营失败时的损失分摊和风险处置机制,有利于及时防范和化解金融风险,维护金融体系稳定。

目前,世界上已有140多个国家和地区建立了存款保险制度。实践证明,存款保险制度在保护存款人权益、及时防范和化解金融风险、维护金融稳定中发挥重要作用,已成为各国普遍实施的一项金融业基础性制度安排。

中国人民银行有关部门负责人说,依托存款保险制度,人民银行会同有关部门通过大力宣传存款保险、打击谣言犯罪等措施,快速平息事件,有效维护了公众信心和金融市场稳定。

上述负责人表示,存款保险制度能够加强和完善对存款人的保护,使存款人的存款更安全,主要体现在三个方面:一是通过制定和公布《存款保险条例》,以立法形式为社会公众的存款安全提供明确的制度保障;二是加强对金融机构的市场约束,促使金融机构审慎稳健经营,从而更好地保障存款人的存款安全;三是存款保险是对现有金融安全网的完善和加强。一般来说,完善的金融安全网由中央银行最后贷款人职能、审慎监管和存款保险制度三部分组成。

## 增强中小银行信用和竞争力

报告称，有序处置高风险金融机构风险，健全金融机构公司治理，扎实推进存款保险制度实施，推动完善市场化、法治化的金融风险处置机制。

分析人士称，从中小银行看，存款保险对中小银行更有利。业内人士表示，通过建立存款保险制度，完善金融机构市场化退出机制，可以为民营银行、中小银行的健康发展提供坚实的制度保障。一般来说，存款保险对不同经营质量的金融机构实行差别费率，并采取及时风险纠正措施，有利于促进形成有效竞争、可持续发展、主要面向“三农”和小微企业的中小金融机构体系。

交通银行首席经济学家连平强调，通过观察银行存贷比等指标可以看到，当前绝大多数中小银行状况良好，并不存在外部担忧的大面积风险。中小银行目前整体风险可控。

银行业在我国金融体系中占主体地位，存款保险制度是金融安全网关键一环。央行近日发布的《中国金融稳定报告(20\_\_ )》(下称报告)指出，建立存款保险制度，切实加强和完善对存款人的保护，明确在银行机构经营失败时的损失分摊和风险处置机制，有利于及时防范和化解金融风险，维护金融体系稳定。

目前，世界上已有140多个国家和地区建立了存款保险制度。实践证明，存款保险制度在保护存款人权益、及时防范和化解金融风险、维护金融稳定中发挥重要作用，已成为各国普遍实施的一项金融业基础性制度安排。

中国人民银行有关部门负责人说，依托存款保险制度，人民银行会同有关部门通过大力宣传存款保险、打击谣言犯罪等措施，快速平息事件，有效维护了公众信心和金融市场稳定。

上述负责人表示，存款保险制度能够加强和完善对存款人的保护，使存款人的存款更安全，主要体现在三个方面：一是通过制定和公布《存款保险条例》，以立法形式为社会公众的存款安全提供明确的制度保障；二是加强对金融机构的市场约束，促使金融机构审慎稳健经营，从而更好地保障存款人的存款安全；三是存款保险是对现有金融安全网的完善和加强。一般来说，完善的金融安全网由中央银行最后贷款人职能、审慎监管和存款保险制度三部分组成。

## 增强中小银行信用和竞争力

报告称，有序处置高风险金融机构风险，健全金融机构公司治理，扎实推进存款保险制度实施，推动完善市场化、法治化的金融风险处置机制。

分析人士称，从中小银行看，存款保险对中小银行更有利。业内人士表示，通过建立存款保险制度，完善金融机构市场化退出机制，可以为民营银行、中小银行的健康发展提供坚实的制度保障。一般来说，存款保险对不同经营质量的金融机构实行差别费率，并采取及时风险纠正措施，有利于促进形成有效竞争、可持续发展、主要面向“三农”和小微企业的中小金融机构体系。

## 狠抓存款 存款合作协议篇四

20xx年是工行成长史上浓墨重彩的一年，工行告成迈出了股份制改革的第一步□20xx年对支行来讲，是辛苦耕耘的一年，是适应变革的一年，是开辟立异的一年，也是理清思路、加快成长的一年。在这一年里，各支行及部属分理处机构交易整合安稳成长，综合交易系统周全促成并获得预期目标。在这一年里，构造和带领赐与了我很多进修和锻练的机遇。

1、强化交易进修，进步本身综合本质，适应新局势的必要。

我从事储蓄工作以来，非常珍视个人交易本领的培养进修。为储户供给典范优良办事的同时，吃苦钻研交易技巧，在谙练把握了原交易流程的根本，自动当真地进修新交易、新知识，碰到不懂的处所谦和向带领及专业科请传授习。跟着银行改革的必要，我的工作本领和综合本质获得了较大程度的进步，交易水温和专业技巧也跟着工行各阶段的改革获得了更新和进步。

2、以高度的责任心，用户至上的办道理念，将优良工作落到实处。

20xx年，我在长江村储蓄所任交易主管，紧张当真重控、内控、核算质量、及柜面平常交易。经过议定加强内控办理，全地点客岁分行展开的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前3、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无过错柜员”。我始终坚定“客户第一”的思维，把客户的事变当作本身的事来办，换位思虑题目，急客户之所急，想客户之所想，斗胆开辟思维，征对差别客户采纳差别的工作方法，竭力为客户供给最优良办事，以博得客户对我行交易的赞成。在长江村储蓄所工作期间，我同繁多客户由客户谊成长成朋侪情，屡次遭到差别类别客户的称赞，从未接到过一路客户投诉。

期间在变、环境在变，银行的工作也不时变化着，每天都有新的东西呈现、新的环境产生，这都必要我跟着局势而变化。进修新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，进步本身的履岗本领，把本身培养成为一个交易周全的工行员工，更好地筹划本身的职业生活是我所竭力的目标。固然，在一些细节的处理和操纵上我还存在必定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时候以“办事无尽头，办事要立异，办事要长期”的办道理念鞭策和美满自我，在带领和同事们的关心、教导和救助中进步本身、更加严厉要求本身，为工行的改革成长进程添砖加瓦，将优良办事工作落到实处！

## 狠抓存款 存款合作协议篇五

居民储蓄额的高低对一国的经济增长、投资以及居民的生活等方面都有着不同程度的影响。那么储蓄存款的措施有哪些呢？以下是本站小编整理的资料，仅供参考，欢迎阅读。

一、强化客户发展基础。围绕“六大市场”、“六大客户群”及其上下游客户，加快目标客户批量拓展，增加有效客户数量，扩大新的优质客户资源，夯实储蓄存款业务发展基础。同时，加强中高端客户营销与维护，深挖资源潜力，进一步提高中高端客户忠诚度和贡献度。

二、强化重点项目拉动。把代发工资业务作为扩大储蓄存款的一项重要手段来抓，围绕目标客户，落实具体责任人，明确争揽时限，确保及时争揽到位。突出抓好县域代发工资争揽工作，努力扩大县域储蓄存款市场。加快推进折换卡项目争揽进程，以重点项目拉动储蓄存款、借记卡市场进一步扩大。

三、强化重点产品营销。加大银行卡营销力度，以卡营销带动储蓄存款增长。加快第三方存管业务发展，围绕证券公司，大力开展营销攻关，促进第三方存管客户有效增长，扩大储蓄存款来源。加强个人金融业务部门与其他部门的协调联动，实行个人金融产品与电子银行、银行卡业务捆绑营销，促进储蓄存款与各项业务同步发展。大力开展个人金融业务营销宣传活动，充分发挥财富中心、贵宾理财中心平台优势，每月组织一次理财营销活动，吸引高端客户，促进储蓄存款进一步增长。

四、强化渠道建设。大力优化网点布局，加快推进网点向新市场、新区域转移，进一步提高网点经营效率和市场竞争力，促进包括储蓄存款在内的个人金融业务快速发展。

五、强化考核激励。加强对客户经理、大堂经理考核，切实发挥客户经理、大堂经理的营销作用。加强个人金融业务储蓄存款占比指标考核问则，确保各项任务指标顺利实现。

六是强化服务推动。深入开展“服务价值年”活动，强化网点服务达标考核，加强员工服务技能培训，以全行服务水平提升推动储蓄存款持续、快速增长。

众所周知，只有实现存款量的重大突破和结构的根本调整，才能按照资产负债比例管理的要求加大贷款投入，从而提高存款的综合效益，实现利润最大化。今年一季度我行存款增长放缓，进入四月份甚至呈持续下滑之势，对银行的信贷、各项经营目标、风险等造成影响，如何扭转局面、实现存款量的突破是眼下继续突破的瓶颈。

## 一、一季度存款情况

3月末，麻城市金融机构整体呈现存款增缓的趋势。但是其中有一枝独秀，麻城市农信社各项存款余额891210万元，比年初净增205835万元。

## 二、存款减少的影响

虽然存款依然成增长态势，但是增幅放缓，尤其与高速增长的贷款相比，存款增速更显“捉襟见肘”。3月的最后一天，同业金融机构存款市场上利息冲高到万分之一。这一利率已经超过了基金公司货币基金产品给同业的存款利率，没有任何风险的银行存款竟然比基金公司有风险的产品回报率还高。同业市场利息冲高的背后，是银行受到“缺血症”的威胁。

存款的少增已经限制了进一步发放贷款的脚步，由于存款放缓和贷款加速导致不少银行的存贷比接近红线，股份制银行尤为严重。

由于目前商业银行贷款增量和存款增量存在期限错配问题，如果存款持续分流，加上货币政策紧缩预期，则很可能会引发银行体系的流动性风险。商业银行的贷款增量主要是中长期贷款，而存款多为短期存款，存在期限错配的问题。事实上，今年以来，银行中长期贷款在银行贷款中所占比例就不断上升。与此同时，居民储蓄减少引发的存款活期化，将造成银行可贷资金数量下降，也使得银行资金来源变得越来越不稳定。

### 三、导致存款下降的原因分析

#### (一) 行业竞争加剧

近年来，随着外资银行麻城市汇丰村镇银行的进入，麻城市信用合作社和建设银行的迅速扩张，对公存款的竞争日趋激烈。在多种因素的共同作用下，原有的资金分布及再分配模式被打破，并由此导致了对公存款业务竞争的新格局，麻城农行之前拥有的优质对公资源大量流失。

作为还未改制的麻城市信用合作社因其具有灵活多变的机制，竞争能力较强。一是存量客户的金融资源流失严重。信用社纷纷推出各种优惠条件，一批公存老户开始转向信用社，金融资源严重流失。二是优质新户竞争困难。为吸引大量优质客户将他行资金转过来，抓住新兴企业资金短缺的特点，给他们提供贷款绿色通道。三是网点辐射面广，在各村镇都设有服务点。由于现在大量农村人口外出打工，麻城乡镇市场拥有大量的存款资源，这在一定程度上占有了很大的市场份额。

#### (二) 新兴互联网金融的影响

今年1月，“余额宝”、“微信理财通”等新兴互联网金融产品继续膨胀，分流了银行大量存款。以余额宝为例，自20xx年6月问世以来，短短数月，其开户数超过了4900万户，筹资

规模突破2500亿元。

派生存款的减少是存款紧缺的重要原因。派生存款是指银行由发放贷款而创造出的存款。存款增长乏力主要是因为今年整个贷款的投放量不如去年猛，导致社会上的资金并不是那么充沛。

一方面，宏观调控导致的信贷紧缩效应正在显现，今年政府频频出台政策，对地方融资平台贷款、房地产行业贷款、个别行业贷款进行限制和监管。另一方面，信贷派生存款减少，主要是票据贴现被大量压缩，银行承兑汇票保证金存款大大减少。

另外，央行几次调高存款准备金率压低了存款派生系数，今年新增的大量贷款是中长期贷款，这些贷款绝大部分形成了资本性投资，理论上讲，这部分贷款不能派生存款。派生存款规模主要受到以下四种限制：中央银行规定的法定准备金、现金漏损、超额储备、贷款资本性投资。目前银行贷款相当一部分是资本性贷款，从总量上讲，资本性投资没有乘数效应。

#### (四) 民间投资分流

春笋般不断成长起来。民间资本的投资迎来了“春天”打破了银行业垄断经营的堡垒。民间资本运行具有简便快行的特性，为这一资本运行开拓了广阔的空间，银行业较紧的经营政策为这一资本运行开辟了畅通无阻的通道。不少居民在社会游资高利率的诱惑下，支取了大批存款。

#### (五) 自身因素

虽然“春天行动”在政策和措施方面都提出了很多，但是在具体落实方面还是出现了很多问题，比如为完成任务而完成任务，不是将客户真正的留在了农行，服务意识不强及营销

意识不强，不能让客户真正收获到互惠惠利的经济效益，主要在留住存款的同时不能很好的推荐我行的高收益产品，导致考核时间一过，存款大量流失的局面，从而不能达到“双赢”。

## (六) 理财激增，传统的存款模式已打破

理财产品也分流了一部分个人和企业存款。随着人们生活水平的提高以及观念的改变，理财服务正逐步成为人们居家生活必不可少的一部分。麻城市居民理财意识不断增强，资金流向呈现出住房投资势未冷、家庭车辆购路攀比风又起，基金、券商集合理财、私募产品成为居民的理财投资热点，新的投资热点逐渐滋生。

理财不只属于普通个人，也是日益增长的企业的需求。在对私理财业务火爆之后，对公理财业务也风生水起，现在各家商业银行都积极拓展更多的公司业务理财产品，希望通过对公理财业务挖转客户存款。对企业来说，现代企业对金融机构的需求不再是简单的“存贷汇”老三样。暂时闲路的资金、尚未使用的融资款、从证券市场撤出的投资，对于诸如此类的资金，越来越多的企业已不再满足于一“存”了事，而是希望通过购买银行对公理财产品获取比同期银行存款更高的收益。另外，基金、券商目前也在推出一些风险低、流动性高、专门针对企业的产品，成为企业另一个理财渠道。

## 四、实现存款增长的几点建议

要从抓源头入手，大力拓宽上升渠道，实现存款持续稳定地增长。

### (一) 实施优质客户战略 把牢系统大户

要把竞争财政、社保、住房公积金等系统优质客户作为发展对公存款业务的营销重点。根据业务发展的需要配备了财政、

社保系统专职客户经理，并有针对性地制定财政、社保系统客户金融服务方案，集中营销和维护市级财政、社保系统客户，指导各行营销和维护财政、社保系统客户。与此同时，要求各行处要充分利用本行产品优势，着力竞争住房公积金存款，采取有力措施提高全行公积金存款同业占比水平。

一是瞄准目标客户，主动联系做好增存稳存工作。对公存量大户，如：高速公路、市属重点工程、财政、医保、劳动社保、水电、住房公积金等单位，主动联系，经常上门拜访，争取客户支持。二是捕捉信息，闻风而动，对他行的对公存款大户，要调动一切积极因素，有步骤的挖转。三是要对现有存量客户加大感情投入，友情链接。

## (二)精挑细选目标市场，以贷引存

一般法人公司贷款、小企业贷款、个人贷款三箭齐发，抢占资产业务制高点，并以贷款为抓手，加强与有贷户的全面合作，客户经理专人负责，使有贷户存款“颗粒归仓”，防止“跑冒滴漏”。

在发展对公存款业务时，坚持在高质量发展的基础上加快发展速度，做到质量与速度兼顾，效率与效益同步。为此，在细分市场的基础上，确定深入做好公司无贷客户的稳存和增存列为发展对公存款业务的重点。深入做好大公司无贷户客户营销工作，积极拓展各工业园区、经济开发区、出口加工区等招商引资、重点基础设施和重点项目客户市场，进一步夯实对公存款客户基础。加大对优质房地产项目的贷款投放力度，从开发新的项目资源入手，制定具体工作方案，安排专人不间断的深入开展资源调查，扎实推进“搜盘活动”，全力开展项目储备，力争介入新的项目。

## (三)加强相互协调配合 争夺同业客户

为了谋求金融同业的相互协作，互惠互利，实现共赢。紧贴

麻城市市场的发展变化情况，适时调整营销策略，要求对公存款部门要切实加强与同业客户的交流与合作，不断扩大与同业合作范围，畅通合作渠道，提升合作效益。并按照属地管理的要求，要求相关行处对所辖区内的同业机构加大营销力度。真正做到目标明确，重点突出，策略得当，营销见效，在谋求对公存款业务稳健发展的同时，推动公司业务可持续发展。

#### (四) 开展金融创新

约定存款、协定存款、结算保付、消费基金、税收专户、清欠专户、承兑汇票保证金存款、技改自筹资金专户存款、单位定活两便存款、单位大额存单等存款种类。同时成立新业务开发机构，根据经济发展需要，适时开办新的适应形势需要的存款种类，以满足客户的不同需要。

#### (五) 完善信息机制

1. 明确信息内容。一般来说须重点掌握的信息有三类：一是各企事业单位的微观经济情况，主要包括：(1)基本情况，反映行业类别、经营范围、资金(费用)来源及规模；(2)生产经营情况，反映企业生产能力，原材料购进与产品销售渠道，商品的购进与销售情况以及企业的盈亏状况；(3)存款情况，反映存款行、存款性质及数额、期限、贷款行及数额；(4)企业对各家金融机构(包括工行)的印象、评价，对工行的要求及建议；(5)单位负责人及财务人员的性格、水平。二是国家宏观经济信息，主要包括：(1)政府建立各种专项基金的计划，目前看来，此类基金主要集中在劳动保险、养老统筹保险、扶贫、环保、教育等领域内。(2)政府在国土、煤炭、户口迁转、交通运输等各项领域内建立收费机构的计划。(3)铁路、公路、民航及社会公益事业等基础设施建设计划。三是其他金融机构的业务举措及公存形势。

2. 多渠道获取公存信息。一方面，可选择如下渠道直接获取

信息：如对企事业单位及其主管部门定期走访；在重点单位、有关部门聘请信息员；召开银企联谊会，积极参与政府组织的与资金有关的各种会议。另一方面，亦应重视间接渠道，如上下行之间的纵向信息传递、兄弟行之间的横向信息共享以及通过对有关文件资料进行查阅分析而捕捉到公存信息。

## 核心存款的意义和商业银行考核导向预期

商业银行总行对个人存款考核口径的纠结并不是没有道理。个人存款的三个口径中，大口径存款指标反映的是客户全量资金流，不管客户资产以何种形式存在，只要资金流在至少说明客户还在；人行口径存款是数据最权威，最便于考核比较的口径，也是重要的人气指标；但是相对于大口径和人行口径存款，核心存款对商业银行也有重要的现实意义。目前国内商业银行的主要利润来源还是贷款收益，而核心存款是商业银行放贷资金主要来源，如果没有稳定增长的核心存款，银行的放贷资金无法保证。作为分支行贷款余额可以超过存款余额，但是作为总行必须考虑全行的存贷比问题。因此虽然不少基层行对大口径存款考核的呼声很强烈，从客户维护的角度讲大口径考核更科学，但是笔者以为只要国内商业银行的盈利还主要是靠存贷利差，商业银行总行不太可能放弃或者放松对个人核心存款的考核。相反，未来数年如果经济好转、股市回暖，一方面客户信贷需求增加，另一方面个人客户资金加速向基金股票等非存款资产转移，商业银行间对核心存款的争夺会更加激烈，各银行对核心存款的考核和要求甚至会更加严格。

个人存款新增的理想状态当然是大中小口径存款协同发展，以大口径和人行口径存款作为核心存款的“蓄水池”和“涵养林”，促进核心存款稳定增长。但是现实情况是很多分行出现了大口径或人行口径存款新增良好，而核心存款新增偏弱的情况。以近年来坚持个人大口径存款导向的某国有银行广东分行为例，截止11月30日该行广东分行今年以来核心存款日均新增148.14亿元，时点新增213.84亿，系统排名分别

是第7和第6;相对于其排名系统第1的存量规模和同期600-700亿的全量资金新增额来讲,核心存款新增还是稍显偏弱的。可以预见,即使商业银行在未来某些年份或某些领域体现大口径存款的考虑导向,那也必须建立在核心存款新增良好的基础,一旦核心存款新增状况持续偏弱,仍会回炉到考核核心存款为主的状态。

## 大口径存款思路下核心存款拓展模式的局限

只要总行仍坚持个人核心存款的考核和要求,分支行就无法长时间超脱的只做大口径和人行口径存款,而必须考虑核心存款的增长问题。在大口径和人行口径存款的模式下,商业银行核心存款的拓展更多的依赖资产形态之间的转换。即首先用理财产品、基金cts等网络住客户的资金;然后将理财产品期限设计成关键时点到期或成立,动员客户在季末年末将cts资金转回银行、将货币基金赎回,确保这些非存款的资产在期末以核心存款的形式存在。目前很多分行存量口径存款中,核心存款占比达到70%以上;但在当年新增的大口径存款中,却是非核心存款的新增达到70%以上。

大口径模式下的核心存款拓展思路是商业银行当前的现实选择,但是这种模式至少面临着三大挑战:一是理财产品收益率的比拼严重压缩了银行的盈利空间,因此不少银行对理财产品实行总量控制。二是资金形态的转换只能解决核心存款时点新增问题,无法解决日均新增问题,试想理财产品年化收益率普遍比一年期定存利率高出2-3个百分点以上,尝过理财产品甜头的客户怎么可能将大资金长期放在核心存款?三是关键时点整个市场都缺钱,货币基金收益率很高,客户不愿赎回;证券公司也在发行理财产品吸引cts资金留存证券账户,因此关键时点行外资金向行内资金的转移也将变得越来越困难。

很多对银行基层机构反映这样的困惑和抱怨:客户能买到年化收益率4-6%以上的理财产品,我们用什么理由说服客户存

核心存款?我们硬引导客户存核心存款，不是等于把客户往别的银行推吗?的确，在大额存款理财化的趋势下，向大客户要核心存款越来越难，这个问题几乎无解。因此核心存款的拓展，除了目前“以大口径存款的思路、以资产形态的转换为主要手段”这条路以外;我们还必须立足长足、根据核心存款本身的特点，探索和开辟出另外一些道路。尽管这些工作的见效时间会比较长，无法立竿见影;但是开始这些工作已经变得迫在眉睫。

要探索个人核心存款新增的其他道路，我们必须先分析核心存款的变化趋势。笔者以为，未来的核心存款，尤其是相对低成本和稳定的核心存款，将呈现出金额分散化、客户低端化、区域农村化、渠道网络化的趋势。

1. 金额分散化。目前几千万存款的客户银行可以为其定制理财产品，几百万存款的客户都想着做资产配置，几十万存款的客户也可以很方便的捣腾点理财产品。今后想让客户几百万甚至几千万的资金几年如一日的存在银行会更加不现实，大额核心存款的维护成本会越来越高。未来还能长期放在核心存款，甚至无所谓放在活期存款上的资金，大多是客户应付日常生活和产生支出的零散资金。同时，利率市场化配套的存款保险制度对单个客户存款损失的赔偿是有限额的，这也可能导致客户会把存款更加分散于各家银行。因此核心存款必将会越来越呈现出分散化和小额化的趋势。

2. 客户低端化(高龄化)。存款是各类金融资产中风险最小、收益最低的品种。高端客户投资信息多、投资渠道广、风险承受能力和意愿高，客户层级越高aum资产中核心存款的占比越低。年轻人处于支出大于收入、有余钱想着博一把让“钱生钱”的阶段，较少能将资金长期放在核心存款;而中老年人正处于收获的季节，也是经不起折腾的年龄，需要将资产逐渐向低风险的核心存款转移。因此，未来获取核心存款越来越依赖于中低层级和中老年龄的客户，或将呈现出“高端客户和年轻客户重点做大口径存款，核心存款主要

来源于中低端客户和中老年客户”的局面。同时，在信息化程度不断提高、自助设备和电子渠道广泛使用的情况下，银行多服务一名客户的边际成本几乎为零。以前认为不值得关注的中低端客户群体现在逐渐变得有价值了，这些客户积少成多，也能成就大格局。

心存款的比重相对更低；而乡镇和农村客户相对保守些，投资意识偏弱些，资产中核心存款的比重稍高些。本届政府的工作重点之一是推进城镇化，而城镇化的主要受益者就是农村和农民，乡镇和农村地区也将蕴含丰富的金融资源，也是竞争相对不激烈的地区。从这些年商业银行个人核心存款的新增情况来看，县域及以下地区整体要好于城区，个人核心存款呈现明显的“下乡”趋势；预计未来几年来乡镇和农村地区更将成为核心存款新增的主要地区。

4. 渠道网络化。随着社会经济的发展和网络化程度的提高，资金的使用效率越来越高，资金就是不断的因投资、消费、支付等原因流动，核心存款更多的表现在资金流动过程中的暂时停歇。因此，要获取核心存款，就必须追根溯源至资金源头，或者“潜伏”到这些资金流动道路上去“截流”。今后，要客户在关键时点帮忙存点钱会变得越来越难，因为客户很可能确实没钱，他们的钱都“在路上”。

## 狠抓存款 存款合作协议篇六

甲方中国xx银行 县支行。

负责人，行长。

乙方 县农村信用合作社联合社。

二、甲方在存款到帐当日，按照乙方存入款项的金额开具约期存款定单交付乙方。

- 三、约期款项存入期限为 个月，自存单记载日当日开始计息。
- 四、双方约定存款利率为月利率 ‰，合同履行期间，在无国家法律禁止性规定的情况下，该利率不得变更。
- 五、甲方按季向乙方支付存款利息，特殊情况征得乙方同意也可到期支付存款利息，存款利息由甲方直接转入乙方在甲方开立的结算帐户。
- 六、约期存款乙方在到期时一次性支取，特殊情况经提前通知甲方也可提前支取，提前支取的，按照同业往来利率支付存款利息。
- 七、乙方利用约期存款定单为本单位及乙方客户进行质押、提供担保时，甲方应当积极协助办理核押等相关手续。
- 八、本合同未尽事宜，由双方协商予以补充，补充协议作为本合同的组成部分。
- 九、甲乙双方就本合同履行而发出通知、征得同意、达成补充协议等，均须采用书面形式，并加盖本单位公章或者业务专用章。
- 十、本合同自甲乙双方签章之日起生效，存款支取后自动终止。
- 十一、本合同一式三份，甲乙双方各持一份，报人民银行备案一份。