

设计存款方案(通用7篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下就是小编为大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

设计存款方案篇一

1. 客户分类：第一类是政府和公司类客户；第二类是拆迁赔款客户；第三类是个体商户客户；最后一类是普通居民类。

2. 掌握客户信息，保持客户联系。我们柜面人员揽存客户数量较大，如果平时不注重客户资料的收集与汇总便很难记住客户的一些基本资料与投资偏好。所以，我们可以通过复印存单、记笔记等方法记住客户的资料。在闲暇之余，我们可以通过这些资料对客户进行电话、短信、上门走访等形式进行维护。虽说一个简短的电话、一条关心的短信、一次用心的上门拜访是一些微不足道的事情，但这足矣让客户知道我们对他们的重视。例如，像我这样的新员工，可以向各位前辈们讨教经验，和他们一起去走访客户，留住客户。

2. 礼品一定要送!!! 在我们的客户当中，往往有这么一部分以中老年客户为主的客户特别注重活动中的回馈与礼品。而且他们有一大部分是冲着礼品来的，在我们办业务的过程中，他们反应我们答应他们的礼品并没有兑现，这对于我们的声誉有一定影响。除此之外，我观察到有些客户对于我们礼品种类不太满意，我认为可以让客户留下想要的礼品（在可控范围内的），待她下次存款时送给他。

3. 锁定目标，靓号吸引。在我们办理业务的时候，往往会发现有那么一部分客户，存款数额较大，但却并非本网点开户

客户。我认为我们平时预留的一些靓号银行卡往往就能派上用场了，类似这样的大中型客户往往对漂亮、吉利的数字比较感兴趣。一定要发挥我们网点的优势，吸引客户，留住他。

4. 及时向客户提供银行资讯。银行政策时有变动，银行信息日日更新，但这些客户往往无法第一时间得知，因此往往在一些业务方面带来不便。银行储蓄利率调动、业务办理流程变更、存款产品更新、定期存款到期等一系列资讯，我们都可以通过电话或者短信的形式来告知我们的客户，这样既能帮助到我们的客户，也能给我们的工作带来便利。

所有人看来，所谓银行柜员就是大家去银行办理各个业务时，看到的那样，坐在电脑前面一句您好开始，接着需要什么帮助——敲字——盖章——下一位之类的，做了六个月的银行柜员，真的没那么简单，今天想跟大家分享一下我的柜员工作心得。

银行柜面营销的第一个注意事项是要发自内心的去为客户着想，要想到在现在电子交易普及的情况下，客户为什么要来柜台，客户需要解决什么问题，将客户的主要问题快速、高效，令客户满意的解决完后，这时，开始自己的柜面营销较为合适。

设计存款方案篇二

按照保监会20xx年全国保险公众宣传日活动工作要求，为进一步强化我省保险业的公众宣传意识，推动行业形象持续改善和社会公众保险意识不断提高，确保xx宣传日活动扎实开展，特制定本方案。

xx宣传日活动的主题为“xxxx”□20xx年度活动主题是“xxxx”□宣传内容分主题宣传和自主宣传两部分。要通过宣传活动，充分展示保险保障功能和作用，展示我省保险行业履行社会责任、服务民生的良好形象。

坚持务实、节约、高效的原则开展宣传活动。宣传活动坚持公益性。

成立xx活动工作小组，工作小组负责宣传活动的统一督导和实施。工作小组下设办公室，挂靠保监局办公室，负责活动的组织协调和督促指导工作。

省及各设区市保险行业协会要加强对会员公司的活动协调，制定实施方案，组织当地保险公司积极开展宣传活动，努力做到上下联动，呈现全局活动有中心、各地工作有亮点的格局。各保险公司要加强组织落实，明确专人负责，相应成立全国保险公众宣传日活动工作小组，制定具体工作实施方案，开展宣传活动。其中，总公司已经制定统一方案的，可依据总公司标准制定我省具体实施方案。各公司方案中应有包括分管领导、责任部门与联络人的名单。

（一）主题宣传

x月x日当天各单位要开展互动活动和宣传活动。

（1）互动活动

a□组织公众参观xx12378保险消费者投诉维权热线中心，了解保监局信访投诉处理工作相关情况。

b□组织公众参观xxx等相关情况。

c□组织公众参观xx相关情况。

d□在xx保险网开设与网友互动栏目，为公众答疑解惑，普及保险知识。

（2）宣传活动

保险典型案例宣传主题。在全国保险公众宣传日前后一段时间，由行业统筹资源，统一开展以保险理赔典型案例为主要内容的宣传活动。

(1) 报纸宣传；

(2) 电视宣传；

(3) 手册宣传；

(4) 视频宣传；

(5) 网络宣传。

(二) 自主宣传

重点围绕我省xx业“创新年”建设宣传和xx监管核心价值理念□xx行业核心价值理念等内容开展宣传。保监局宣传保险监管核心价值理念、保险监管创新等，促进行业进一步依法合规经营。保险行业协会统筹资源，宣传普及保险基础知识，总结展示行业创新成效。保险学会加强保险创新理论研究，服务行业发展，提高行业影响力。保险公司重点宣传保险产品、保险服务等方面的创新，如宣传农业保险、大病保险创新服务经济社会发展的情况，宣传保险公司通过创新加强诚信服务理念、提升服务品质的情况，宣传保险行业核心价值理念、普及防灾减灾知识等。

1、高度重视，充分认识活动意义。全国保险公众宣传日活动是保监会安排部署的、为全行业发展打基础、树形象的重点工作。各单位务必高度重视，加强组织领导，确定分管领导为第一责任人，明确专门的机构和直接责任人，保障人、财、物的投入，确保宣传活动各项工作落到实处。

2、认真组织，营造活动宣传声势。省及各设区市保险行业协

会要加强联动，形成同步统筹、上下联动的全省宣传声势。各保险公司省级分公司要组织协调本系统开展宣传活动。各设区市保险行业协会、各保险公司省级分公司应于x月x日前向省保险行业协会报送xx日活动方案。

3、做好总结，推动活动长效开展。各单位要在活动过程中做好相关数据统计、先进事迹记录和资料留存等工作。各设区市保险行业协会、各保险公司省级分公司应于x月x日前向xx会报送活动总结。省保险行业协会将汇总全省活动开展情况，形成书面总结报告向xx保监局报送。宣传日结束后，各单位应当继续利用各种资源，组织做好活动后续期的宣传各项工作，推动活动持续深入长效开展。

设计存款方案篇三

1、活动对象:支行全体存款客户。

2、活动时间:20xx年x月x日-20xx年x月x日。

3、活动规则:活动期间，凡是到支行办理存款业务满xx元的客户即可获得一次抽奖资格。活动期末抽取20名幸运客户，分别赢取价值xx元的x商品。

(二)开展“贷款喜得奖，好运日日来”主题活动

1、活动对象:支行全体贷款客户。

2、活动时间:20xx年x月x日-20xx年x月x日。

3、活动规则:活动期间，凡是到支行办理贷款业务的客户即可获得一次抽奖资格。活动期末抽取20名幸运客户，分别赢取价值xx元的x商品。

(三)开展“用电子银行，得惊喜好礼”主题活动

1. 活动对象:支行全体企业网银、个人网银和手机银行客户。
2. 活动时间:20xx年x月x日-20xx年x月x日。
3. 活动规则:活动期间，一是支行企业网上银行客户使用企业网银完成账务类交易5笔(含)以上，累计金额达100万元即可参与抽奖。活动期末抽取10名幸运客户，分别获赠价值xx元的x商品。二是支行个人网上银行客户、手机银行客户分别完成个人网上银行、手机银行账务类交易5笔(含)以上，且每笔金额超过200元即可参与抽奖，各获赠以下奖品:一等奖20名(个人网银和手机银行用户各10名)，分别赢取价值xx元的x商品。二等奖500名(个人网银和手机银行用户各250名)，分别获赠100元话费充值卡一张。

设计存款方案篇四

截止3月底，我行对公贷款达xxx亿元，但授信公司类客户存款仅为xxx亿元，授信客户贷款与存款之比仅为1:0.2，存款比例严重偏低。据了解，部分同业在向客户发放贷款时，提出的存款条件为贷款：存款比例达到1:1，甚3至达到1:2。

对于现有的授信客户，应进一步深入挖掘客户潜力，从日常结算和存款等方面，进一步提高其对我行的综合贡献。拟由副行长、总监、支行行长形成攻坚小组，对各支行授信客户进行攻坚，加大授信客户存款占比。同时围绕现有客户的上下游关系，选择部分优质客户开展产业链营销。

设计存款方案篇五

七夕节(8月2日)是我国重要的民族传统节日之一，为了保护和传承好这一非物质文化遗产，充分发挥传统节日在弘扬中

华优秀传统文化和加强公民思想道德建设中的载体作用，教育和引导人民群众树立正确的爱情观、婚恋观，促进家庭和睦和社会和谐，分局决定于8月份开展“我们的节日·爱在七夕”主题活动，具体实施方案如下：

深化“我们的节日”主题活动，以社会主义核心价值观体系建设为根本，广泛开展“我们的节日·七夕节”主题活动。通过开展一系列丰富多彩的活动，凸显七夕节爱情忠贞、家庭幸福等文化内涵，引导人们认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统，促进现代家庭观念的健康成长，在全社会形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

以“爱情忠贞、家庭幸福”为主题，引导人们追求爱情忠贞美满、家庭和睦幸福的美好生活。

1、开展“爱在七夕·中华经典诵读”活动。分局组织开展爱情诗词征集或诵读活动，倡导忠贞的爱情观；各科室组织开展吟诵经典爱情诗篇、传诵美丽爱情故事等中华经典诵读活动，引导人们感受传统文化魅力，努力把积极的人生追求、高尚的情感境界、健康的生活情趣传递给干部群众。

2、开展“爱在七夕”各类文化活动。分局将组织开展篝火情歌会活动，将中华忠贞爱情的传统文明发扬光大，营造家庭美满、社会和谐的氛围，将“我们的节日·爱在七夕”主题活动推向高潮。

1、高度重视、精心组织。“我们的节日·七夕”是分局文明办倡导开展的“我们的节日”主题活动的重要组成部分，是群众性精神文明创建活动的重要载体，各科室要结合我局正在开展的文明单位创建活动，加强领导，精心组织，做到广泛参与、形式多样、丰富多彩、教育深刻。各科室要精心组织活动内容，把节日期间的中华经典诵读引向深入。

2、突出主题、形式多样。要以陶冶人民群众高尚情操为主线，

突出爱情忠贞、家庭幸福、社会和谐这个主题，要注重创新活动内容、形式和载体，将中华优秀传统文化与现代文明紧密结合起来，引领文明风尚，陶冶高尚情操，提升文明素养。

3、加强宣传，营造氛围。要加大宣传力度，充分发挥各类媒体的作用，广泛宣传各单位、各科室深入开展“我们的节日？爱在七夕”活动情况，及时报道广大干部群众的过节心得，营造浓厚的节日氛围。

设计存款方案篇六

根据货币支付的形式，可以把薪酬分为两部分：

一部分则体现为间接货币报酬的形式，间接地通过福利（如养老金、医疗保险）以及服务（带薪休假等）支付的薪酬。

你问员工们是什么让工作变得有吸引力，名列第一的因素通常不是钱，而是上级对他盲作的赞赏和认同。经过咨询多方人事专家，业主及一些勇敢的低薪者，我们总结出6个不花钱却能使低薪职员倍受激励的方法。

这项活动意义不。如果评选权在管理者手中，职工们不明真相，会认为那是活动，因而丧失兴趣。若是以工作成绩为基础，成绩突出者总是那几个；若轮流获奖，那更不会激起什么干劲儿了，因为机会是均等的。但是若能想办法让客户给职工一些额外奖励，效果就不同了，比如一位客户存了一堆促销用的帽子，你就可以安排他们给参与项目的职工每人发一顶，这将会使员工觉得他的工作有附加值。当别人问他，嘿，你在某某公司的工作怎么样？他会说，工资很低，但有时会发些东西。

对于利益高于一切的人来说，口头表扬可能是只听楼梯响，没见人上来，但对于追求上进的员工来说，它却意味着鼓励。口头表扬被认为是当今企业中最有效的激励办法。

被激励的员工是那些有问题、有想法的人，尽管他们的想法并不总切实可行，但作为管理者，你应该鼓励百家争鸣、百花齐放，让他们说，唯其如此，企业才可生机勃勃。如果你对员工持肯定和引导的态度，员工们就会主动替公司分忧。

皱眉头、瞪眼睛、指东划西，而所有这一切都会被看作是老板的权力和控制欲，而不是员工们值得依赖的小心翼翼的领头羊，其结果无疑会引起敌对情绪，合作便举步维艰。

一位低薪员工说：老板有次对我说，‘这些都需在下午之前装进盒子，打上标签，装进货箱后运到车库，等你做完了，还有些别的事需要你忙。’然后就走开了。这让我感觉自己是在程序中重要的一环，老板相信我能做好，我由此得到鼓励，要证明自己能做好，不让他失望。

管理人员对员工们偶尔的小小违规行为若能持微笑但缄默的态度，也能缔造公司内部健康、和谐的气氛，使员工们感觉管理带有人情味而安居乐业。

设计存款方案篇七

单身基本情况介绍：郭小姐，27岁，本科学历，研究生在读，公关部经理，月薪5000元左右，奖金浮动在每月1500元，各种福利累积每月平均500元。感觉自己的收入还可以，但每月几乎存不下钱，有时还要向父母临时借钱周转。

1. 单身基本情况介绍

2. 个人资产负债表简要分析

(1)净资产分析：净资产为296884，你现在的资产水平基本达到小康状况。我们建议你可以通过进行收益比较高的投资，以达成；更上一层楼；的目标。

(2)流动性分析：流动比率为260%，流动性资产过多，你需要将部分流动资产转向投资性活动。

(3)投资性资产分析：投资比率为31.7%，偏低，你的投资借贷太多。

(4)长期比率分析：长期比率为136.89%，理想水平。但根据资产负债的构成来看，家庭的净资产占总资产的比例为42.53%，已低于50%这一安全的水平。一旦债务到期或经济不景气时，可能出现资不抵债的情况。

1. 现金规划现金支出表

其中：贷款支出高于40%的临界水平，目前达到50%，已经超过了安全的界限。应考虑通过提前还贷、延长债务偿还期限等方式，降低月供水平。同时，对于一般家庭适当准备家庭应急基金3-6个月家庭消费为宜约为17103-34206元。

2. 消费支出规划、(节约开支-消费管理)

支出前后对比表(月)

结论：家庭支出构成中，家庭的收入来源较为单一。目前家庭月度节余资金441元、年度节余资金5292元，占家庭年总收入的6.125%。这一比率称为储蓄比例，反映了你的家庭控制开支和能够增加净资产的能力。

3. 支出规划

生活支出、信用卡支出、娱乐消费支出、汽车和其他支出、公共费用的支出等方面节约，统计后，减少不必要的开支，可以节约共计20110元。

结论：对于这些节余资金，可作为理财的资本金。通过精打

细算，我们居然可以省下20110元！占家庭收入的37.6%。是原来的6倍。可以利用这笔钱进行投资理财。

目前，年保费支出为1800元，占家庭年总收入的比例是2.07%，低于5%-15%的合理水平。

经过测试：风险承受能力：中

你属于：中庸型投资者。（略）

分析还款能力：具有一定还款能力，但是需要一套合理还贷方式(住房、汽车贷款)，先用个人资产负债表中的其他资产10万元，提前还贷。减少利息支出。

1. 由于年轻人原始积累较少，所以建议将每月节省的资金做基金定投。目前市场处于相对底部，未来获利空间较大，基金定投每月投入资金交少，而且还可以有助于；月光族；养成良好的储蓄习惯。根据计算公式，假设条件不变，每个月投1000元，经过20年就可达到近99万元的净收益，共计123万元的本金收益。

2. 保险消费支出目前的比例较少。需要适量投保：以郭小姐目前的财务状况，分红险是优先考虑的对象，同时健康和意外险也是不容忽视的！通过投保消费型的重大疾病保险来堵住重大疾病这个；黑洞；，从而为自己的未来构筑坚强的；堡垒；。

现在：资源配置优化，投资灵活。