

# 浅谈银行对公存款业务拓展的思路

陈志晨

(中国工商银行股份有限公司大庆分行,黑龙江 大庆 163311)

**摘要:**在银行的日常经营过程中,对公存款是重要的盈利基础保障,同时也是银行保持稳定发展的重要源泉。市场竞争愈加激烈,为了将对公存款业务的市场占有率进一步提升,银行应该采取有效措施提升不同层级部门的理论水平,同时打下坚实的客户基础,为对公存款业务的拓展做好准备,并改变传统的管理理念,创新营销方式,让对公存款业务渠道更加宽广。

**关键词:**银行对公存款;业务拓展;管理理念;营销方式

**[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2021.04.000**

对银行的实际运营来说,对公存款是重要的资金来源,为了保证银行的资金来源充足,应该对相关业务不断进行拓展。

## 1 银行对公存款业务的实际情况分析

对商业银行的整体发展来说,存款是最为主要的负债业务,同时对公存款具体指商业银行采用信用方式,对企事业单位的存款进行吸收。对公存款可以分为很多种,即同业存款、公司存款以及机构存款,对商业银行的日常经营来说,对公存款是重要的银行存款来源,同时对商业银行来说,对公存款是重要的效益保障,能够在一定程度上促进其稳定发展。相对于储蓄存款来说,对公存款的数额较大,并且运行成本低,具有很强的流动性,社会经济建设水平不断提升,对公存款的层次化逐渐变得清晰,并且拥有较为分明的季节性。通常情况下,银行的对公存款相关业务会交由支行以及客户经理部门负责开展,商业银行在最近几年的发展过程中,将自身的对公存款优势进行充分发挥,使产品结构以及期限结构得到有效优化,并且存款的数量大幅提升。为了进一步提升银行占据的市场份额,以及提高自身金融服务的质量和效率,银行应该对对公存款业务进行扩展,从而提升业务发展水平,使内部的监督管理能力得到提高。

## 2 银行对公存款业务开展过程中存在的主要问题

(1)各部门的理论水平需要进一步提升。在银行业的整体发展过程中,对公存款拥有较为悠久的历史,此项业务受传统服务理念的影响较为严重,同时受传统管理制度的制约性较强,在存款结构以及渠道方面受到一定限制,主要原因是银行不同部门具备的管理水平较低,并且管理理念较为传统,同时银行内部的存款业务很难满足实际的发展需求。在管理部门以及营销部门中,缺少对高素质人才队伍建设的重视,存在工作人员年龄结构不合理现象,同时客户经理的专业能力及综合素质较低,银行的竞争力得不到有效提升。

(2)缺少完善的对公存款营销制度。在多数银行内部,具备较为滞后的营销理念,并且在实际工作中,相关政策和规定缺少深度落实,采用的营销措施不够科学合理,日常经营管理中缺少与客户的有效互动和交流,导致银行不得不面对不稳定的大客户关系。并且营销部门的各项指标得不到充分落实,尤其针对管理人员以及营销人员方面,缺乏明确的岗位职责,管理权限不清晰,致使银行与客户的关系处于不稳定状态,存款业务得不到有效增多,银行需要对存款结构进行合理优化。

(3)缺少稳定的客户基础。市场竞争愈加激烈,银行需要面对更加复杂以及多元化的市场环境,部分银行没有针对当地的企业做好市场调查,同时缺少对目标客户的分类和归集,致使自身的发展难以满足业务需求。而营销部门在市场动态方面,缺少合理的细化,不了解客户的基本需求,无法有针对性地提供全面化服务,导致出现客户流失现象。

## 3 扩展对公存款业务渠道的创新路径

(1)提高不同部门的专业能力。为了让自身能够拥有更强的实力应对市场的巨大变化,银行需要始终坚持优质服务为的理念和原则,并提高对人才建设的重视,建立完善的培训制度,并定期组织

不同部门的工作人员进行专业实践,在提高工作人员业务能力的基础上加强对信息化技术的学习,让员工的综合素质得到有效提升。同时银行应该针对对公存款业务进行优秀人才的选拔,让具备较为丰富工作经验的员工从事对公存款业务。同时将管理方案做好细化,合理优化组织结构,并明确不同岗位的职责,建立科学的业务考核体系,使工作人员得到全面约束和督促,进而让各项工作的开展更加规范化。针对营销部门的工作人员,应该定期组织其参加营销技巧以及职业道德培训,使营销部门整体的发展更加平衡。

(2)建立完善的对公存款营销制度。银行应该不断创新对公产品,加强研发,并通过多种方式提高自身服务水平,如运用渠道策略、产品策略以及促销策略等,并针对期限分析、利率分析以及绩效考核等方面,建立健全的制度,同时提高综合评价的科学性及合理性。银行还可以将季度或者年作为考核周期,通过奖惩机制的建立,激发员工工作的积极性,同时提高自身的竞争意识,让对公存款在市场发展过程中占据更大的份额和优势,同时加强网点的基础设施建设,让各项资源得到合理分配。

(3)做好对公存款客户维护工作。银行的对公存款业务开展需要始终坚持以客户为中心,并对客户群体做好研究和分类,以客户的基本需求为导向,树立正确的经营理念,有针对性地编制营销方案,让银行的服务质量得到有效提升。银行还需要对大数据技术进行合理运用,建立内部的数据分析系统,使不同的客户信息资源得到充分利用,同时结合不同客户的实际情况,对其资金流动情况做好基本掌握,同时对具备发展空间的客户群体做好开发。银行应该针对现有的客户做好维护工作,让自身的客户群体更加稳定,减少客户流失的情况。

## 4 结束语

对银行市场竞争力的提升以及经济效益的创造来说,不断扩展对公存款业务有着重要的现实意义。银行应该正视自身存在的问题,提高对公存款业务思路创新意识,建立完善的营销制度,同时定期对内部员工做好专业培训,使其综合素质得到提升,加强与客户的联系和沟通,提高与客户之间的粘合力,让维护工作的实际作用得到充分体现。

## 参考文献

- [1]淮南市农村金融学会课题组,黄晓辉.对公存款形势分析与转型发展研究[J].现代金融,2019,432(02):21-23.
- [2]何莹莹.新形势下商业银行拓展对公存款业务的思考和建议[J].时代金融,2019,No.752(34):75-78.
- [3]余雯.我国城市商业银行对公存款业务发展存在的问题及对策[J].消费导刊,2019(46):143-144.
- [4]付松.商业银行对公业务发展存在的问题及应对策略[J].全国商情,2016,22(22):58
- [5]卢忠军,刘梅梅.浅析商业银行基层银行发展对公存款的几点思考[J].现代经济信息,2019(01):336.