

2024 年对公申请书（共 8 篇）

对公账户可以提现，前提是你公司的基本账户，其他的一般账户不行以提现，只能转账。一般银行提现是要说明理由的，通常是工资，差旅费，备用金等，数额大的银行可能不会给提。看是否可以通过转账方式操作

怎样运用银行对公账户

最近我们酒店为了申请一台 ps 机，新办了一个银行的基本账户，但对于基本账户的基本操作一点都不了解，知道了要提现的时候要开支票，发工资的时候，我们申请账户的时候的人数与我们的实际人数有出入，这样有关系吗？假如我们的货款不从基本户里面转可以吗？基本帐户是主帐户，一般帐户、专用帐户等是协助帐户。基本帐户具有对公帐的一切功能。当然一般帐户除了不能支持现金外，办理货款的结算是可以的...至于你说到的代发工资人数不知是什么意思。银行是不负责审查工资代发人数的。发工资可以开现金支票，那必需得从基本帐户支出，一般帐户是不能取现的。另外你单位完全可以托付银行代发，手续简便，差错率小，同时还能减轻你们的工作量。你们单位安装的 POS 也是用于结算的。客户划卡后资金次日会自动转入你单位的对应帐户。只要定期同银行对帐就可能了，只是你们单位必需付给银行肯定的手续费，费率嘛由你们和银行协商，可以计价还价的。1、基本存款账户是存款人因办理日常转账结算和现金收付须要开立的银行结算账户。一个企业事业单位只能在一家银行开立一个基本存款账户。存款人的工资、奖金等现金的支取只能通过基本账户办理。代发工资的话一般是没有关系的，你只要和银行签订代发工资合同，后后供应工资清单支票(有的银行要磁盘)就可以了，银行不行能到单位实地检察的，，货款不从基本帐户转当然是可以的，你也可以从一般帐户转，假如你的企业财务做得不是很正规，还可以从个人结算帐户转，这更银行是没有关系的，只是从对公帐户取款的话只能通过基本帐户来办(一般状况下)

对公账户怎么用？

请问您是开的什么性质的账户？依据您据说是第一次在银行开对公账户，应当是基本账户吧？

依据您的业务须要，您可以购买现金支票、转账支票和电汇凭证等重要空白凭证。现金支票主要用于从对公账户中日常支取现金。

转账支票主要用于同城转账业务，比如说跟同城其他个人或是对公账户转账时运用。电汇凭证则用于对异地账户办理转账业务。

填写各类凭证要留意的要点：书写规范、正确，印鉴清楚、完整，合理敏捷运用各类凭证，可让您省不少手续费。呵呵。

第 6 篇：对公存款

当前阶段，整个银行业对公存款上升缓慢，一些中小银行甚至出现负增长的现象，为了稳定存款，各家银行已经将负债业务重点转移到对公存款营销工作上来，下面笔者依据自己的工作阅历及调研走访状况，谈谈农行对公存款下降的主要缘由和做好对公存款工作的几点看法和建议。

第一、宏观政策影响，对公户存款稳定性较差。2024 年初以来，人民银行共 6 次上调存款打算金率，上调幅度合计高达 3%。因此在整体宏观政策影响下，各银行都紧缩银根，限制放贷规模，从而导致企业流淌资金短缺严峻，对公户存款纷纷取出用于企业经营流淌。其表现之一就是信贷投放减缓导致派生性存款下降、之二是对公户资金回流后很快被企业提走用于其经营支出，对公存款稳定性较差；

其次、存款上升减缓、同业竞争压力大。上半年整个金融业存款增速减缓、甚至有的银行出现负增长，各家银行为月末完成存贷比指标以及面临的资本足够率补充压力，纷纷“非正常”揽储，以求月末时点冲刺存款规模。

由此可见，对公存款下降问题已经凸显、亟待解决，依据笔者的工作阅历及农行存款营销工作现状，认为当前对公存款工作应重点做好以下几点：

第一、加大营销激励措施、开展存款专项营销竞赛活动，确保对公存款稳定上升。存款工作

不行懈怠，当前应通过开展营销竞赛活动，并以强有力的正向激励为保证，主动抢占客户资源；

其次、加大对公账户大额资金流向监控，刚好驾驭信息稳存、增存。应建立起全新的对公存款变动报告、监控机制，对超过 500 万元以上的对公存款转入、转出由基层网点报告到监控专员进行汇总、分类，并指定客户经理对客户进行一对一营销，力争最大限度的留住存款；

第三、以供应融资支持为着力点，强化贷款牵引作用。一方面为了提升贷款客户存款贡献度，农行已经制定并推行全新的贷款利率定价体系，贷款利率定价以客户贡献度为核心指标，以制度来引导贷款客户提升对我社的忠诚度；另一方面，以公司客户供应信贷服务为切入口，充分利用有限的放贷资源，“以贷引存”，扩大公司客户存款来源渠道。凡在我社取得贷款的公司客户，应将基本账户的开立、日均存款贡献度、销售资金回行率作为贷款附加条件，做出硬性约定；第四、强化联动、做好存款流失客户回来工作。对存款大额流失的对公客户确定重点名单，责成市场部锁定目标、责任到人，将已经流失的客户重新营销回来；

第五、提升服务水平、打造服务品牌。一方面成立客户服务监督中心，组成专业服务监督队伍，坚持“以客户为中心”的服务理念，打造特色服务品牌，赢取客户信任；另一方面通过网上银行、白金卡等特别服务手段，主动抢占客户市场，争取客户资源。

存款乃农行生命之本、立社之源，做好存款营销工作须要全辖员工戮力拼搏、上下一心、全员竟发，共筹盛业。

第 7 篇：公对公感谢信

篇 1：对某某公司的感谢信

****公司*经理：

您好！

首先让我们向您及贵公司表以诚心的感谢，感谢您能在百忙之中拨冗为我们开展了一场声情并茂的座谈会。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/878071134076006113>