

银行公司业务业务发展发言稿(优质5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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行公司业务业务发展发言稿篇一

今年7月份的暑假研修是我的第三次研修体验，去年8月份的暑假研修和9月份国培研修我都参加过。每一次参加研修都有不同的体验和收获。

本来以为自己对于这次研修轻车熟路，可一天的研修证明：没有永远熟悉的道路，只有永远的知识宝库。一天的研修既忙碌也盲目，有劳累也有收获。但最多的是自我反思。因为自己知识匮乏，听报告就有很多疑问：标定是什么意思？原来幼儿教师也可以有幸福感……因为自己幼教理论不够深厚，阅读学员作业慢、点评不到位；因为自己教学理念不够前沿，提出的问题引不起学员的思想共鸣……许许多多的自我不足在我的脑海中回荡。

由此感悟：人什么都可以没有，但不能没有知识；什么都可以放弃，但不能放弃学习。知识的获取没有任何捷径，不可能靠投机不可能凭运气，它唯一有效的途径就是勤奋学习。

研修就为我们提供了学习的平台，这一独特平台让我们零距离的聆听专家的教育理念，解决工作中的许多疑问，还能面对面的与优秀的幼教同仁研讨交流。这样好的研修平台怎能错过！让我们紧紧抓住这次学习的机会，通过研修平台获取最有价值最安全的财富——知识，只要真正拥有了它，别人是偷不走盗不去的。同时由于有些知识会随时间贬值，这就需要我们不断学习，不断地拥有新知识。

全省的幼教同仁们，让我们携手共进，在研修路上共成长，同进步！

银行公司业务发展发言稿篇二

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

首先我要向大家致以真诚的感谢，感谢分公司领导对xx中心支公司长期以来的支持和信任。

20xx年，公司业务发展面临着较大的压力，为了确保20xx年各项经营目标的实现，我公司各级员工克服各种困难，开拓创新，采取积极有效措施，努力推进业务发展，在20xx年没有承保政策性农业保险的基础上，通过全体员工的努力，实现保费收入2897.47万元。

20xx年，我公司发展的总体思路是努力转变公司发展模式，加强销售管理，大力拓展市场，确保有质量有效益的业务增长，继续推进“三定”方案的实施和落实，不断提高人均产能，实现扭亏转盈，确保持续健康发展，为公司形成稳定的盈利能力奠定坚实的基础。

在业务发展方面，公司将坚持效益为先不动摇，实施较为严格的承保政策。公司将在确保质量和效益的前提下，加大业务拓展力度，扭转业务下滑趋势，提高业务增长速度。转变思想观念，彻底摒弃经营费用的思想，以市场为导向，确保业务健康稳定发展。

根据公司历年数据及xx市财险市场规模，我公司预计20xx年实现保费收入3050万元，其中非车险业务占比达到15%，全员人均产能50万元，综合费用率控制在28.50%。承保方面，承保费用控制率28.50%，无应收，优质业务续保率32%，核保回

退率4%，商业车险折扣率90%，批退率1.20%，险种结构达成100%。理赔方面，车险案均减损金额每案120元，第一现场查勘率90%，历年制满期赔付率60%，理赔费用控制率2.60%，绝对估损偏差30%，报案结案率85%。

20xx年，公司在业务开展中将鼓励拓展赔付低、有效益的业务，严格限制或禁止劣质业务，加强整体业务拓展能力，推进业务结构调整，保持业务规模。堵塞理赔环节的跑冒滴漏，综合赔付率达到行业内平均水平。严格费用管控，综合费用率低于行业平均水平。并着力提高承保、理赔速度，提高结案率，不断提高服务水平。

第一、启动全员工作绩效考核。绩效考核工作办法对直销、代理等渠道的考核方法、程序、考核结果的使用、考核的管理和监督作了全面、具体的规定，通过科学的考核制度，调动全体员工的工作和展业积极性。

第二、加强组织领导，总经理室成员实行分片包干制，督导各县区的业务发展工作，加强对基层公司进行全方位的业务培训，业务咨询和业务督办。帮助解决业务发展中的难题，确保全年目标任务的顺利完成。

第三、加大与专业运输公司的协调和管理[]20xx年我们将选择有效益的几家车队作为合作伙伴，放弃垃圾业务的承保。对车队的维护设专人负责，从业务咨询、业务承保到后期理赔管理，做到全方位的优质服务，力争车队业务达到一定的规模，为完成全年任务打好基础。

第四、督促各机构加大非车险业务的展业力度[]20xx年要把重点放在意健险、家财险、建工险、货运险、企财险等效益险种上，确保xx中支险种机构搭配合理完善，实现效益险种上规模。

第五、加强与4s店的业务合作，协助城区二个展业机构积极

协调此项业务，使4s店业务做得更长久，保费越做越大。双方合作更加紧密，确保双方互惠双赢。

第六、确保优质业务的顺利续保，我公司在xx经营已数年，但沉淀下来的优质业务规模远远不够。提供优质业务续保率也是xx中支20xx年业务发展的主要环节。

第七、公司已于今年初施行了集中签单，城区的签单集中办理，规范了承保流程，使业务工作流程化、规范化、高效化，为客户提供更优质、更高效的服务，同时有利于公司对签单人员的管理和考核。

第八、加强理赔数据管理。理赔流程的时效需要进一步加快，提升查勘定损管控和缩短操作耗时，缩短赔案流转时限。

通过以上几个方面，并且在各个业务环节制定出严格的服务标准，强化服务意识，兑现服务承诺，把客户满意度作为检验一切工作的根本标准，让广大的客户领略、享受到xx保险的优质服务，最大限度让客户满意，通过提高服务质量和管理水平实现公司的稳健经营，以此树立起xx保险在xx地区的良好口碑。

在内控管理方面，自09年以来，公司已经根据总公司、分公司关于健全公司内控机制，提高风险防范能力的整体部署在加强内部管理方面做了大量工作，业务、财务、理赔及人力资源集中管理初见成效。公司继续将建立现代企业为发展目标，建立起严格的管理框架，通过深化“三定”工作切实提高运行效率，严格执行上级的各项制度和决策。以总、分公司考核思想为指导，科学制订考核指标及考核办法，不断完善考核工作机制。

公司将坚持集约化经营，确保依法合规经营，加强对上级规章制度的执行力，健全完善公司规章制度，通过不断加强内控，堵塞管理漏洞。同时主动加强与同业的交流，主动维护

保险市场秩序。

在人力管理方面，公司将完善人力资源的管理机制，努力建设一支高素质的' 干部员工队伍。建立以能力和业绩为导向、以岗位职责为依据的人才评价选拔机制，坚持通过业绩和能力选拔人才。推动绩效管理的规范化、制度化，逐步形成指标完善、评估合理、应用有效的绩效管理体系。

公司的发展要始终坚持以科学发展观为指导，把握住发展这个大方向，切实提高公司持续发展的能力。

在公司发展进入二次创业的关键历史时期，我们承担着重大责任和使命，公司的二次创业这一重大战略部署带来了严峻挑战和难得机遇。我们将把二次创业所确定的指导思想、战略方针、奋斗目标和战略任务等真正落到实处，主动适应形势任务变化要求，认真学习“二次创业”的相关文件精神，明确自身发展的方向，全面提升自身的业务水平，解决发展过程中出现的各种难题，以“企业文化”为指导，高标准、严要求，认真搞好思想定位，不断强化发展观、服务意识，我希望以“二次创业”为契机，作为xx中心支公司新的事业起点，公司全体员工将保持更加昂扬的工作作风□xx保险的明天会更加美好。

银行公司业务发展发言稿篇三

公司机构业务要始终坚持以市场为导向、以客户为中心、以利润为目标的经营理念，加大营销力度，加强系统管理，努力提高信贷资产质量和经营效益。

公司机构业务的工作目标是：

- (1) 对公存款净增18亿元，市场份额有所增长；
- (2) 同业存款净增3亿元；

(4) 实现保费收入12000万元，保险手续费收入600万元。

(一) 进一步树立客户兴行、营销立行、全员营销的思想，转变机关作风，努力实现“三个面向”，即面向客户、面向市场、面向基层。

(二) 细分市场和客户，明确营销重点。结合当地经济发展状况，根据客户类型、行业特征、经营状况和发展前景，对存量客户和潜在客户分类排队，重点营销电力、电信、石化等国家重点行业客户和财政、法院、税务、教育、医疗等事业机构客户以及城市基础设施建设等重点项目，积极拓展证券、保险、农发行、信用社等同业客户，扩大同业市场份额。

(三) 加强客户的维护工作。要调查、汇总本行牵头与客户签订的合作协议和授信协议，主动与这些客户联系，加快落实协议内容，积极开展各项业务，真正做到有的放矢，提高经营效益。对已与我行签订合作协议、尚未开展实质性业务或业务需求不足的客户，要做好跟踪服务。要建立高层领导定期会晤制度和定期访客制度，增强服务跟进意识，加强与客户的沟通，做好客户维护工作。

(四) 创新服务手段，针对不同的客户采取不同的服务策略，给客户提供一条龙服务。强化对代理保险、国际结算等中间业务的营销，加强对现金管理系统、银保通等新型服务和产品的营销推广，整合柜面、媒体、客户经理、金融超市、网上银行等营销渠道，进一步扩大市场营销的覆盖面和渗透力。

(五) 积极推广和实施产品经理制、首席客户经理制和公司客户定点联系行制度，实行联合营销，上下联动，增强营销合力，进一步提升营销的层次和效益。

(一) 认真做好公司机构业务部门自律监管工作，定期和不定期地组织实施现场检查和非现场监测，全面掌握全行市场营销、业务经营、系统管理的基本情况及存在的主要问题、风

险及拟采取的措施。

(二)进一步优化公司客户结构和贷款结构。要加大优良客户的开发和维护力度，不断优化客户资源；大力压缩自主类贷款，控制引导类贷款，保证重点类贷款，做好公司机构类客户结构和贷款结构调整的监测工作，特别是对集团性、系统性客户以及授信额度较大或管理难度较大的客户要进行重点监管。

(三)认真执行信贷新规则，做好贷前调查，实事求是地反映客户的资信情况和经营状况，把好贷款准入关；同时要加强贷后管理工作，明确部门职责，规范贷后检查，建立健全风险预警机制，有效防范风险。

(四)加强与事业法人、金融同业及政府机构的合作。一是加强银证、银期合作，积极开办银证通和银证转账业务，推出与湘财证券的集中理财业务，开展与期货公司的业务合作及保证金封闭运行业务；二是加强与银行同业的合作，继续开展代理现金领缴业务和寄库业务，特别是要加强与农村信用社的业务合作，在代理业务上有更多突破；三是加强与地税和国税局的业务合作，在试点工作的基础上，全面开展“银税一体化”业务；四是加强对事业法人客户的营销和管理工作，重点与二甲以上医院、重点大专院校、重点中学等开展密切合作；五是继续推广五保合一工作和拓展新型农村合作医疗工作；六是加强与政府机构的合作，对已签定《合作意向书》的，要加紧做好落实工作。

(五)加强保险代理业务的管理工作。一是建立、完善保险代理业务的组织体系；二是将保险代理手续费收入指标纳入二级分行综合考核指标体系，增强二级分行发展代理保险业务的内在动力；三是出台《中银行信贷客户财产保险代理业务实施细则》，推行客户经理“双单”责任制；四是整合自身保险资源，突破性发展自身财产、人员统一投保工作；五是发挥网点网络优势，大力发展柜面代理保险业务；六是引进和推广“银保通”系统，运用先进技术手段促进保险代理业务发展。

(六)构建信息资源共享机制。建立准确对称的市场营销信息系统，及时搜集了解客户信息、市场信息和同业竞争信息，并在维护开发客户的过程中不断更新信息，以达到全行系统资源共享、信息互通，增强市场营销的主动性，提高全行的市场竞争能力。

(一)完善客户经理制，充分调动客户经理的积极性。要建立和完善科学的业绩考评和奖惩机制，实现客户经理的等级管理，完善客户经理制。把根据业绩考核作为客户经理等级晋升和奖惩的标准，加强对客户经理的选拔和管理，充分调动客户经理的积极性。

(二)加强系统培训，提高人员素质。对客户经理实行分专业管理，建立专业人才档案，加强业务培训，今年分行将组织现金管理、项目调查评估、保险等集中培训，还将通过外出观摩学习、内部岗位轮换、典型案例研讨等形式不断提高客户经理综合素质。

银行公司业务发展发言稿篇四

尊敬的各位领导、各位代表：

大家好！

按照会议安排下面由我代表xxx单位就20xx年生产经营工作，做表态发言，不妥之处请批评指正。

上午，听取了公司工作报告和工会工作报告，深受鞭策、倍受启发和鼓舞。特别是工作报告，催人奋进，意义深远，更使我们明确了今后的方向、完善了发展思路，进一步坚定了继续推动公司通信业务跨越发展的信心和决心。

在过去的一年里□xxx单位全体员工付出了辛勤和汗水，在分公司各部门的支持和帮助下客服了种种困难、解决了一些发

展中存在的问题，圆满完成了公司下达的各项任务指标，同时也得到了回报，员工积极性和士气进一步增强，发展信心倍增。回首20xx年，我们深感：与自己比，虽然得到了较快的发展，但与全区各兄弟县相比，还有很多的差距和不足，需要更加百倍的去努力。

新年开局目标已明确，各项任务艰巨而繁重，“开好头”“起好步”意义重大，相信在区市公司的坚强的领导下，团结带领全体员工，以跨越追赶的气魄和争先创优的勇气，不管任务有多重，压力有多大，市场有多复杂，只要我们以坚韧不拔的毅力和执着追求的精神，热情干事，激情创业□20xx年各项发展目标就一定会实现。

一是增强责任意识，强化内部执行力。把这次会议精神，特别是两个工作报告传达到每位员工，认真学习好、贯彻好、落实好，对公司决策部署和工作重点细化量化，加强指导、分解落实、明确时限、责任到人。

二是紧紧抓住以完成总体收入目标为主线，带领全体员工，以增加收入做为企业发展的中心任务，狠抓落实，千方百计为收入的增加献计献策。

三是坚持加快移动业务发展的思路。

1、千方百计抓政企单位客户、抓团购，坚持中高端和单c机的发展策略，分行业、分领域，挖掘空白，以政务监管及执法等4类行业应用为突破口，努力拓展政企市场，以业务发展带动收入增加，以发展要效益，做到量、质并重。

2、充分发挥行业客户经理作用，不断进行项目开拓，以抓项目带动业务发展和收入的增量。

3、继续着力以宽带发展带动移动业务发展的组合发展策略，让今后宽带+c的发展模式被广大客户所认知、认可，以增加

移动客户的发展量。

4、以公司的代营、代办了各项优惠政策充分调动和扩大社会代办和农村代办力量。找出能人，让“能人能干事，能干成事”，能得到丰厚的回报，使其形成良性循环，进而激发代办、代营的业务发展积极性。

5、把商业店面作为20xx年移动业务普及的重点区域之一，利用分组走访的方式责任落实到人，开展走访式营销，提高该客户群的移动业务占有率和认知率。

四是继续把宽带和光纤业务的发展紧紧抓住，作为增量促收的利器之一，利用宽带和光纤电路的稳定客户资源，作为带动移动业务发展的手段，以提高产品融合，规避传统业务的离网风险。

五是重视移动增值业务发展，手机报、189邮箱、通信助理、天翼影视等应用，以个性化的互联网wap业务为业务重点，大力开展增值业务的宣传和演示力度。以营业厅为营销主阵地进行3g业务的演示，增加移动业务的附加值和粘合度。

六是继续以绩效考核为导向，充分用好绩效考核这个杠杆来撬动市场，调动员工积极性、主动性。

七是充分重视客户维系和服务工作，努力完成公司测算和下达的移动保有、宽带续包和移动有效客户数等维系指标，将服务与客户维系二者充分结合，将分公司客户维系挽留系统应用要求和奖惩措施同各部门要求有机结合起来。继续保持盐池业务基本面，即：固网语音的基本走势，同时狠抓服务管理，为业务有效发展和收入的增加奠定基础。增强形象意识，营造和谐氛围，加强优质服务工作，努力提升服务水平，在服务水平上逐步与其它运营商区分开来，让客户选择中国电信无后顾之忧。

八是认真落实党风廉政建设责任制，加强安全生产，确保“一方平安”。

各位领导、各位代表，此次会议目标已明确，使命催人奋进，让我们更加紧密的团结起来，以只争朝夕的进取精神，合心合力谋发展，励精图治促发展，为xxx单位和谐和可持续发展谱写更加辉煌的篇章。

谢谢大家！

银行公司业务发展发言稿篇五

我行个人业务发展的指导思想是：以党的十六大精神为指导，围绕有效发展和加强管理两大主题，以提高效益为目标、以市场营销为手段，积极丰富负债业务内涵增加储蓄存款份额，提高消费信贷比重，拓展中间业务规模，加快个人业务发展；以完善管理为基础、以业务创新为动力，健全和完善风险防范机制与控制体系，优化个人业务组织体系和考核机制，抓住重点市场和优质个人客户，创新产品、改善服务，实施面向市场发展战略，使个人业务成为全行收益的增长点。

- 1、人民币储蓄存款增加14亿元。
- 2、个人消费贷款增加10亿元，其中除个人住房贷款外，其他消费贷款增加6亿元。
- 3、小额押贷款增长5%。
- 4、个人消费贷款收息率达到97%以上，不良贷款比例控制在1%以内。
- 5、完成总行下达的国债发行任务，做好国债的兑付工作。
- 6、加强开放式基金、柜台记账式国债、黄金等项业务新业务

市场营销，新增经办网点240个。

7、新建成亿元所3个。

(一) 提高认识、形成共识，增强紧迫感，努力做大、做强个人银行业务。

当前我国经济进入了持续稳定发展的新阶段，党的十六大为我们描绘了本世纪末来20年我国全面建设小康社会的宏伟蓝图和目标。随着经济的快速增长，居民个人逐渐成为社会财富的主要拥有者，在为银行提供大量资金来源的同时，也对个人资产业务和其他金融服务提出了新的更高的要求。加快个人银行业务发展，这是适应当前我国经济增长和社会进步的必然要求。

近年来，我国实行积极的财政政策和稳定的货币政策，鼓励消费、扩大内需，宏观经济保持稳定增长态势，恩格尔系数不断下降，人均可支配收入增加，人均gdp已达到促进个人银行业务快速发展的水平。宏观经济良好的发展形势，为商业银行个人的发展提供了有利的条件。

从国内外银行业当前服务对象和业务重点的发展趋分析，个人银行业务有着巨大的发展空间，是商业银行利润的重要源泉之一，已成为银行业最具潜力的利润增长点并成为竞争的焦点。

从我行自身业务发展的需要看。当前，我行个人业务虽然有了长足的发展，但储蓄存款市场份额不高，消费信贷比重偏小，仍然是我行当前个人业务的突出矛盾。

面对这样的发展机遇和竞争局面，我们必须要有紧迫感，全行上下形成加快个人业务发展的共识，采取必要的措施和发展战略，扎实工作，把个人业务做大、做强。

(二)大力组织储蓄存款。储蓄存款作为主要的资金来源的地位在较长时期内不会改变，规模就是实力，份额决定地成是不争的事实。调整资产结构，加快个人消费信贷业务发展也需发不断增加存款作为支撑，我们必须牢固树立存款就是效益的观念，继续下力气做好储蓄存款的组织工作。一是要认真组织开展好“迎新春”优质服务竞赛活动。近年来，银行每年新年伊始都要大力组织开展该项重要的公关活动，其意义是重要的，作用是显著的。各行要做到领导重视、精心安排，即要营造浓郁的迎新春氛围，树立银行亲合的社会形象，又要加强业务宣传力度，充实活动内容，改进和提高服务质量，结合各地实际，创新竞赛活动形式和内容，使竞赛活动扎实有效地开展，努力实现“开门红”，为全年个人业务工作开好局、起好步。二是要继续抓好教育储蓄工作。做到早布置、有任务、有考核，切实把教育储蓄工作落到实处，促进教育储蓄存款的持续增长。三是积极做好“储而保”业务的宣传营销工作，要结合“迎新春”竞赛活动，把这一储蓄与保险有机结合的新产品，作为重要内容加以宣传。创新业务品种，丰富负债业务内涵，适应客户多样化需求。

(三)加快个人信贷业务发展。一是要继续大力发展汽车消费贷款业务，以此为龙头，带动个人资产业务发展。二是要积极稳妥地发展个人生产经营贷款业务。该项业务总行已于2002年年底正式推出，这对于支持私营经济发展，拓展银行个人金融服务领域有着十分重要的意义。各行要接合自身实际，按照业务管理办法对有关贷款对象和条件、额度、期限和利率等要求，积极开办此项业务。

三是要扩大个人消费贷款管理系统的应用范围，提高个人信贷业务电子化管理和操作水平。

(四)加快中间业务发展。要认真开办好开放式基金代理销售业务，积极推广应用柜台记账式国债、黄金业务。要扩大经办网点数量，增加服务范围，方便客户交易。要按照各项新业务对经办网点相关条件的基本要求，增加必需的硬件设施。

要加强新业务的宣传营销力度，提高广大客户对开放式基金等业务的认知度。改善营销方式，落实销售激励政策，调动业务人员积极性，促进新业务的快速健康发展。

要进一步重视和做好国债代理业务，发挥国债代理业务稳存揽储和创收的功效。努力完成推销任务，认真做好兑付工作。

发展中间业务要把工作的重心放在城市和城镇这个重点市场上，把服务重点定位在有潜力的高价值核心客户群上。把落脚点放扩大业务规模，增加收益上。要通过优化营销模式，改进服务手段，整合业务品种，增强我行中间业务的市场竞争力。

(五)加强风险控制。在加快个人业务发展同时，必须十分注意加强风险防范工作，避免盲目追求业务规模、随意增加业务品种，忽视风险控制和防范的倾向。一是要控制个人信用风险的蔓延。特别是针对当前假按揭等金融诈骗行为，加强个人贷款的贷前、贷中、贷后的风险防范力度。二是要坚持准入标准，从源头上遏制和防范风险。要坚持住房信贷大中城市为重点的发展方针。以住房开发贷款为先导、以个人住房按揭贷款为重点，支持和培育大型优质房地产开发商，果断退出中小房地产企业。四是针对不同的消费信贷业务品种采取有针对性的防范措施。对汽车消费贷款，要针对今后消费的旺盛需求以及车市行情的快速变化等情况，界定合理的客户群体，把营销的重点放在经济型轿车上。并根据客户的不同情况，适当调整贷款额度和期限、调高借款人首付款，高低贷款期，以降低汽车贷款风险。五是严格坚持制度，提高工作人员业务操作水平和训练程度，减少柜面人员操作失误，加强各项新业务风险管理工作，加大技术支撑力度，采取有效的防范措施，提升银行卡业务、代理业务和其他业务的安全性。

(六)提高个人业务营销能力。要着力改变目前个人业务管理分散、层次多、形式单一的现状，树立全员营销的指导思想。

要努力通过建立营销经理考核机制，实施有效的营销策略联盟，延长营销链条、扩大营销网络，逐步形成布局合理、层次清晰、形式多样的适应金融市场新的发展趋势的营销体系，提高我行个人业务市场竞争能力。一是各前台业务部门要依托自身客户资源优势积极营销个人业务实行交叉营销。二是各后台业务部门要加强内部支持，营造良好的个人业务发展内部环境，为个人业务发展匹配必要的、充分的资源。三是建立健全个人业务营销激励考核机制，促进个人业务全员营销战略的实施。要积极探索和制定实施营销记分管理办法，对分支行领导、个人客户经理、一般员工分别制定营销考核计划。分别对不同业务进行具体的量化考核、营销记件记分管理办法，各类员工每营销一笔业务均有计分和奖励。营销终身奖励激励办法的，通过营销成果与员工收入、远期利益的密切挂钩，有效地激发每一位员工参与营销的积极性，推动全员营销战略实施。

(七)以人为本，加强员工培训，提高员工素质，有效配置人力资源。为了适应个人业务加快发展的要求，必须注意做好员工个人业务培训工作，合理地配置人力资源，充分发挥员工的能动性。一是要以新业务推广应用为重点，对经办网点员进行应知、应会适应性培训，搞好开放式基金、记账式国债柜台交易、个人记账式黄金业务的扩散培训。二是要落实基金从业人员等资格考试的奖励政策，对取得证书的员给予一定额度的奖金。鼓励广大员工积极参加相关从业资格考试，系统地、有效地提高员工发展新业务的能力。三是要根据个人业务的特点和发展要求，各行、各相关部门密切配合，以培训为先导，以调整为手段，按照柜面操作人员、重要窗口理财经理、个人客户经理和产品经理和管理人员不同层次和不同知识、技能要求，合理配置人力资源，努力做到人尽其才。