

最新网点负责人述职报告不足之处(实用5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

网点负责人述职报告不足之处篇一

银行网点经理述职报告是银行网点经理对工作的归纳和总结，通过述职报告，更好的提升对工作的理解和认知，从而提升工作能力和水平，下面是银行网点经理述职报告，欢迎查看阅读。

本人于年1月25日被支行党委任命为营业室经理，任期内主持营业室全面工作，主管对外业务拓展、客户关系维护、安全保卫工作，对部门的工作负全责。在此，向行领导及同事做述职报告：

一、概述

任职期内，本人能忠于职守，严于律己，作风廉洁，大胆管理，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在支行党委的授权范围内积极开展各项工作。任职期内，无发生一起案件事故，实现“安全运行年”目标。在全体员工的共同努力下，本部门业务发展稳健，业务运行机制良好，员工精神面貌较好，部门状况呈良好的发展趋势。

二、履职及廉洁从业情况

1、主要业务指标情况

底，营业室一般性存款为90,408万元，其中储蓄存款47,488万元，企业存款42,920万元，2004年底一般性存款达87,369万元，一般性存款下降了3,039万元，其中储蓄存款新增3,659万元，企业存款下降了6,698万元，实现中间业务收入100.29万元，基金认购、申购536万元，柜台代理保险45.3万元，贷记卡开卡286张。储蓄存款增长不理想，主要原因是今年缺乏新的存款增长点、原有个别大客户由于因dcc上线后系统不支持原有的个人支票业务，而转向其他银行，在我行的存款大幅下降，从年初的近万元下降到700多万元。去年存入的拆迁补偿费陆续到期、新转入拆迁费基本无沉淀、无带来新增存款。而12月下旬，一大客户因用款转走存款4100多万元，导致储蓄存款大幅下降，降幅达前11个月累计增长额的52%。

2、业务拓展主要工作情况

在任职期内，本人始终坚持以工作为重，在工作中以严于律己、宽于待人的标准要求自已，在工作中做到以亲情团结同事，以规章制度规范人，以奖金制度来激励人，部门业务状况稳定，员工团结协作。在业务拓展方面：

1、为了让更多的客户认识、使用我行的金融产品，组织和参与多次户外产品宣传和营销活动。如利用周日或放学时间人流量较大的时段分别在小学、广场、举行户外宣传活动，营销我行重点产品，并充分利用大厅的vcd设备，每天在营业时间不停播放热卖中的基金或建行各产品介绍的光碟，对树立我行业务品牌和业务扩展，起到一定的积极宣传作用。

2、做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，不仅增强原有客户对我行的忠诚度，还为我行带来了新的优质客户。如我科的一名vip客户带他的朋友来开户，为我们带

来800多万元的. 个人存款和1000多万元的对公存款，原有一客户在我行的活期存款达到一定数额就如数转到工行，经我们的努力，该客户在我行开立了定期存款，在我行的存款增加了400多万元。2004年共新增vip客户133人，其中总行级vip客户3人，省行级34人，支行级96人，新增客户存款余额达2,400多万元。

3、积极跟进统发工资续签相关工作。为在同行争夺的情况下顺利续签，做了大量细致、具体的工作。

4、走出银行，发展中间业务。深入到附近的小区、等市场，宣传业务，寻找商机，营销中间业务产品。

3、网点管理方面

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。

我室通过组织员工学习“家园文化”、《银行柜面服务管理办法》和《银行柜面服务标准》，组织全体员工观看“三个代表”在我行先进事迹报告会后，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。开放式柜台多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。

为进一步提高员工的工作积极性,年初，重新制定营业室员工的绩效二次分配考核办法，把考核内容细化、量化，彻底打破部门内部吃大锅饭现象，收到较明显的效果，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。在执行过

程中，我发现仍有不尽合理之处，于是对不利于员工工作积极性的细则，再次征询全体员工意见书，进行二次修改。

修改后，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一张榜公示，使考核更趋公平、公正、公开，通过修改二次分配考核办法，鼓励员工做好柜台服务工作的同时，向目标客户营销产品、发展vip客户，从传统操作、核算型柜员向核算、营销并重的复合型柜员转变。为增加部门的凝聚力，在紧张、繁忙的工作之余，组织一些有益身心的活动。

(3)、及时、合理地调整服务窗口和设备硬件。

为更好为我行贵宾客户实施差别化服务，营业室在业务柜台增加了二个vip贵宾服务窗口，有效避免贵宾客户等候时间过长，同时减轻了贵宾室柜员的工作压力。通过与科技部门的沟通合作，重新整合营业室开放式基金销售系统的安排，使每一个营业窗口都安装了系统，大大方便了有基金需求的中高端客户。

自dcc系统上线后，在分管行长的大力支持下，我室实行了分区服务，在原有的基础上，辟出贵客客户服务区，专门为vip客户和个人理财客户服务，不受理一般客户业务，以便留住和吸引更多的客户成为我行的vip客户，为我行带来更大的效益。

(4)、与风险经理一起，做好员工培训工作。

今年的工作重点之一是抓员工培训。我部坚持每天班前会和每周集中一次培训，每周保证有2-3小时的学习时间。为提高培训效果，我科在传统宣读形式的基础上，尝试采取外请保险公司人员、本行他所营销精英分享柜台营销经验、让员工参与游戏、柜台实操展示等多种生动活泼的形式，取得良好

的效果。6月份开始，在保证对外营业的同时，安排员工脱产参加dcc培训工作。

4、廉洁从业情况

本人在职期间，在政治思想方面，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习十六届四中全会精神，紧跟时代步伐，不断转变观念，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。

作为部门负责人，对部门的业务发展及安全运行负主要领导责任，我能团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、化平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，我也不断参加在线学习，提高自己的业务及管理水平，因为二十一世纪，比的不是学历、也不是财力，比的是学习力。

三、工作中存在的问题及今后工作设想

在变幻莫测的市场中，我部存款增长不理想，基础工作管理工作仍有待加强，如会计核算差错居高不下□vip客户识别率较低，业务拓展能力有限等，这都是我们明年重点的工作内容。作为部门负责人，在许多方面也存在许多不足：

- 1、工作创新能力不足，未能带领团队打开新的工作局面。
- 2、在员工管理中也由于缺乏经验，考虑、处理某些问题时不够周到。
- 3、本人的综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。

以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

网点负责人述职报告不足之处篇二

自担任营业经理以来，xx善于从自己多年的业务实践中总结经验，使自己的业务能力和管理能力不断得到了提高，在支行领导与同事的共同努力下，华夏分理处的各项业务素质有了明显的提高，内控机制日渐完善，服务规范、服务技巧也有了明显的改观；分理处柜员在县支行以及市分行各项业务测试中能取得优异成绩，在2004年11月xx地市分行业务大擂台赛上，分理处两名员工为县支行取得团体第一发挥了重要的作用，银行网点经理工作报告。

一是以“身先士卒”感召人。在平常的工作中，她努力做到要求别人做到的，首先自己要做到做好，要求别人不做的，首先自己不做。处理工作不搞特殊化，也没有人情可言。她认为在制度和规范面前，只有自己做到了做好了，才能要求别人做到做好，于是她平时事事都把工作做到员工前面去，以自己的言行举止带动全体员工勤于工作，乐于奉献。因分理处人员紧张，加班加点是常有的事，特别是2004年7月dcc系统的上线，近2个多月的时间，不分上班和休息，她整天把精力都扑在工作上。特别是近五轮的dcc测试，整天扑在工作上，从早上7点30分到网点一直到晚上11点多，中饭和晚饭都在网点将就了。将近有一个多月的时间，因早上上班，孩子还在梦里，晚上回家，孩子已睡着了，连续有好几天都没能和孩子见面。为了做好分理处的工作，她对家庭欠的太多了，她的丈夫在乡镇工作，工作也很繁忙，家务活和小孩子只有全都扔给了年迈体弱的婆婆，工作报告《银行网点经理工作报告》。

二是以“真诚友善”团结人。“与己为善；此为上也；与人为善。为大上也；人人为善，此乃上上也！”这是一个单位、一个团体能否精诚团结、和睦相处的关键所在。在工作中她从关心员工工作和生活入手，经常进行换位思考，设身处地为员工着想，取得员工的信任，进而取得全体员工对其工作上

的支持，群策群力，全面做好分理处各项业务工作。充分调动每个人的主观能动性和积极性，不为小事斤斤计较，着力营造同事之间，工作上支持、人格上信任，以信任促进团结的融洽、和谐的工作环境，最大限度的发挥每个员工的潜能！在分理处处营造“家”的氛围，哪个员工病了，她都第一时间送去分理处全体同事的问候，现在分理处从主任到员工大家工作上同事关系，生活上朋友关系，同事之间关系融洽。有些家庭问题还和同事商量，大家尽量想办法解决。如果有哪个同事出现业务差错了，大家主动帮助解决分析，尽自己能力为同事找回损失。

文档为doc格式

网点负责人述职报告不足之处篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

竞争，是一个永恒的话题。在人类历史乃至整个自然界的进化中，无时无刻不存在着竞争，“物竞天择，适者生存”，达尔文道出了自然进化的法则银行营业部主任竞聘，从某种意义上说，它是竞争的法则。今天我站在这里参加竞聘，就是想在这一法则中检验一下自己的能力，为我们农发行做更大的贡献。我要感谢在座各位领导能够给我这个机会，我会好好把握。

参加工作以来我始终以一颗赤诚之心戍守本职，以无限热情开启工作，身后留下的是辛勤的汗水，收获的是丰富的工作经验。过去的工作中也囊括了领导的谆谆教诲和同事的大力支持，今后我将继续孜孜以求，争取做出更大的贡献。应聘银行副行长的职位，我充满希望，也满怀信心。我的信心主要来源于以下几点优势：

第一、我政治素质过硬，具有良好的个人素质。

我接受过良好的教育，有着近七年的党龄，闲暇之余我经常学习一些党的文件，不断提高自己的政治觉悟。我谦虚、谨慎、诚实，乐于助人，廉洁奉公、为人正直，做事讲原则，严格遵守职业纪律。工作中不断加强作风建设，增强服务意识，自觉塑造自银行主任竞聘演讲身形象，加强部门协调和合作，做到表率为先、享受在后，不以权谋私，不计较个人得失，不投机取巧，不弄虚作假，不欺上瞒下。

第二、我具有扎实的知识丰富的的工作经验。

我毕业于四川银行学校，学的是农村金融专业，具有完备的理论知识。参加工作后，新的形式对人员提出了新的要求，为了跟上时代的步伐，我不断加强学习[]20xx年到20xx年我在中共四川省委党校经济管理专业大专班学习，知识体系更加完善。我参加工作已经22年了，从事过多种岗位工作，无论做什么我都把工作当作学习积累的过程，从而收获了丰富的工作经验，尤其是信贷方面的，不论是什么业务我都能够游刃有余地做好。

第三、我具有较强的管理协调能力。

我熟悉银行工作的政策性、法规性，善于通过制定一些规章制度来加强管理。平时工作中我就喜欢看一些管理方面的书，崇尚现代管理竞聘网点主任念，我相信这些对我做好以后的工作必将大有裨益。工作中我善于组织协调各个部门之间的关系，善于协调领导和员工的关系。使各项工作在和谐的环境中有条不紊地开展。

第四、我爱岗敬业，勇于创新

自从参加工作的那一天，我就深深地喜欢上了这份工作。并且以极大的热情投身工作。“干一行就要爱一行，爱一行就

要专一行”，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。对于银行工作我向来大胆探索，勇于创新，使得工作更加得心应手。

奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”参加今天的竞聘我并不是为了寻求职位上的荣耀，我只是感觉自己非常具备统领银行副行长的各项工作的能力，我自信能在这一工作岗位上，发挥出我的个人能力，为我们农发行的辉煌明天出一份力。各位领导、各位评委，如果能够得到各位的垂爱，让我走上银行副行长的工作岗位，我将不辱使命，开拓创新，银行营业部主任竞聘用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们的支持，具体来讲，我将做好以下几点：

一、摆正位置，转变角色到位。

作为一名副行长，既是行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，我将履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。一是以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。二是要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识当好参谋。结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策。三是要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心。和其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

二、加强粮油收购资金管理

继续把支持粮食流通作为自己的第一要务，大力支持粮食储备体系和流通体系建设，在维护农民利益和社会稳定，确保国家粮食安全的同时，加大对粮棉油产业化龙头企业的支持

力度，增加和扩大中间业务，有力地促进“三农”发展，实现宏观调控目标。加强对粮棉油收购资金管理，确保农副产品收购资金供应。此外还要认真做好收购资金管理工作，采取有效措施，迅速改革粮食收购资金管理方式，对粮食企业自主经营收购和调入粮油所需资金，按照市场化要求，把握信贷重点，加大投入力度，全力支持夏秋粮油银行网点竞聘收购。

三、培植新客户、大力开拓多种业务。

我将筛选出能与我行信贷支持相配套又有发展潜力的企业，培植新的客户，拓宽收息渠道。积极开办粮油产业化龙头企业和粮油加工企业、其他粮食企业的贷款业务。做好业务范围内企事业单位的存款和协议贷款、同业存款等。两眼向外，向大力发展中间业务，在总结代理保险、代理资金结算、代收支付工作经验的基础上，着眼企业和我行自身两大资源，探索新的中间业务发展方向，促使员工树立效益兴行意识。

我将通过以上努力让保险代理收入突破***元，实现全年粮油收购、调销、储备贷款达到***元，投放粮油收购贷款***元，使我行在全年实现经营利润***元，实现帐面利润***元。

尊敬的各位领导，评委，“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要实现上面的工作目标，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。如果承蒙大家的厚爱，给我一个施展才华、发挥潜能的平台，我将全力以赴，以切实的行动，来回报大家的信任！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

网点负责人述职报告不足之处篇四

回顾一年来的工作，我切身感受到：信贷部是一个和谐、务实、高效的团队，在这个团队里，既有分工，又有协作，相互配合，相互支持。在这样的团队里工作，心情舒畅，干劲很足。

(二)团队是力量的源泉

从资料库建设到案件综合治理，从迎接有关部门的检查到整改报告，从结构调整到考核任务的完成，时间紧，人手少，任务重，但我们都圆满地完成了，这全靠团队的力量，整体作战能力强大的团队是我们能够完成如此巨大工作量的力量源泉。

(三)无私的奉献最感人

在此，感谢信贷部这个和谐的团队，感谢朝气蓬勃、充满活力的各位同事，特别是敢于在综合管理工作岗位上默默无闻的奉献者，谢谢你们!xx年，我们继续战斗!

五、xx年的打算

xx年，将是我行又快又好发展的一年，我将在总行各级领导的正确领导之下，努力提高管理水平，当好助手，确保完成总行下达的年度经营管理目标任务。

尊敬的各位领导、各位同志：

你们好!我于1月通过竞聘上岗，行党委组织委任我为主任，主持工作至今。在担任分理处主任以来，我能够认真贯彻落实有关金融政策方针，立足本职工作、爱岗敬业、无私奉献。在工作中，紧紧围绕分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”“强力出击、两翼齐飞”的经营策略，抓住“发展与控制”二大工作主题不放松，团结带领一班人，艰苦创业，锐意开拓，为我行事业的发展鞠躬尽瘁。随着我行股改上市紧锣密鼓的进行，改革创新步伐加快、发展管理要求更高、各项任务也非常繁重，作为一名基层网点的主任，我既深感责任重大，又有干好工作的强烈使命感。现在就将我任职期间的思想工作情况汇报如下：

一、政治思想学习情况：

本人注重提高政治思想素养，认真学习和努力提高理论水平和思想素质。

学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交思想汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。

在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

二、履行职务情况：

1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知自己责任重大。在分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长万元，余额仅为万元，公司企业存款余额为零的

困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短个月时间就实现了储蓄存款净增万元，公司企业存款净增万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。由于我行网点整合，分理处于2月与支行并账，并于200年月在南湖路重新开张营业，分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。

要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达万元，全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“”百日吸存竞赛活动中去。

在工作中，克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的吸储热情，通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果。截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增万元，完成全年任务的%;外币存款净增万美元，完成全年任务的%;公司存款净增万元，完成全年任务的%，各项余额达余万元。

2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。

在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按

照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户多个，吸储存款余万元。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和业务水平外，作为网点的一线员工，我更注重加强业务技能水平的提高，只有这样才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。到分理处后，我时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在近年来总行省行组织的多次业务技能测试中，分理处合格率为100%，能手率达到90%。我也在多次测试中取得了“中文文章录入一级能手”“储蓄传票录入二级能手”和“计算器三级能手”的好成绩。

4、发扬团队精神，促进业务健康发展。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事

们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。

大家心往一处想，劲往一处使，以往士气低落的分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

三、存在的不足和今后努力的方向：

回顾这些年来的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以下几点：

1、对理论学习未引起足够重视，认为分理处是做实际工作的，业务发展第一位，学好不如干好；到位，面临行股改上市，员工的思想情绪不够稳定，影响了工作的开展；2、对外协调能力需进一步加强；在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持分理处业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“淡季攻坚”第二轮储蓄存款竞赛活动中去，勤奋务实，为行事业发展尽职尽责。努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对行的激情和热情，为我热爱的行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

网点负责人述职报告不足之处篇五

自担任营业经理以来，xx善于从自己多年的业务实践中总结经验，使自己的业务能力和管理能力不断得到了提高，在支行领导与同事的共同努力下，华夏分理处的各项业务素质有了明显的提高，内控机制日渐完善，服务规范、服务技巧也有了明显的改观；分理处柜员在县支行以及市分行各项业务测试中能取得优异成绩，在11月xx地市分行业务大擂台赛上，分理处两名员工为县支行取得团体第一发挥了重要的作用，银行网点经理工作报告。

一是以“身先士卒”感召人。在平常的工作中，她努力做到要求别人做到的，首先自己要做到做好，要求别人不做的，首先自己不做。处理工作不搞特殊化，也没有人情可言。她认为在制度和规范面前，只有自己做到了做好了，才能要求别人做到做好，于是她平时事事都把工作做到员工前面去，以自己的言行举止带动全体员工勤于工作，乐于奉献。因分理处人员紧张，加班加点是常有的事，特别是207月□dcc系统的上线，近2个多月的时间，不分上班和休息，她整天把精力都扑在工作上。特别是近五轮的dcc测试，整天扑在工作上，从早上7点30分到网点一直到晚上11点多，中饭和晚饭都在网点将就了。将近有一个多月的时间，因早上上班，孩子还在梦里，晚上回家，孩子已睡着了，连续有好几天都没能和孩子见面。为了做好分理处的工作，她对家庭欠的太多了，她的丈夫在乡镇工作，工作也很繁忙，家务活和小孩子只有全都扔给了年迈体弱的婆婆，工作报告《银行网点经理工作报告》。

二是以“真诚友善”团结人。“与己为善;此为上也;与人为善。为大上也;人人为善，此乃上上也!”这是一个单位、一个团体能否精诚团结、和睦相处的关键所在。在工作中她从关心员工工作和生活入手，经常进行换位思考，设身处地为员工着想，取得员工的信任，进而取得全体员工对其工作上的支持，群策群力，全面做好分理处各项业务工作。充分调动每个人的主观能动性和积极性，不为小事斤斤计较，着力营造同事之间，工作上支持、人格上信任，以信任促进团结的融洽、和-谐的工作环境，最大限度的发挥每个员工的潜能!在分理处处营造“家”的氛围，哪个员工病了，她都第一时间送去分理处全体同事的问候，现在分理处从主任到员工大家工作上同事关系，生活上朋友关系，同事之间关系融洽。有些家庭问题还和同事商量，大家尽量想办法解决。如果有哪个同事出现业务差错了，大家主动帮助解决分析，尽自己能力为同事找回损失。