

# 最新银行员工年终总结报告 银行员工年终总结(精选10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 银行员工年终总结报告篇一

自从xx年11月9日交通银行银行乔迁新址，我就成为了分行的一名会计人员，从事柜面的个人储蓄业务，也是就综合柜员。在银行这个岗位算是比较基础和繁琐的工作了。正常下班之后，要轧账、送库、培训新出的制度和业务、节假日银行正常营业还得加班、不能出现长短款现金差错等。虽然工作是机械、枯燥的，但是那时候我们学会了最基本的银行会计业务和金融知识，认识并维系了我的第一批客户群。

从xx年3月26日起，我终于摆脱了柜面的“束缚”，进行“走出去”营销。突然从一个繁杂、事无巨细的会计人员转换成一个“自由”的营销人员。没有陌生拜访的经验，没有客户资源，没有目标客户，像一个没头的苍蝇一样穿梭在大街小巷。俩个月的时间，走遍了周边的商户。营销别人的过程就是自己成长的一个过程。客户是多样的，需求也是不同的，营销客户实际上营销自己，相信你才会选择你的产品。

从五月份开始，我又到海通证券做延伸柜台，主要从事营销客户办理我行资金托管业务。由于当时整个的证券市场不景气的缘故，开户的人不是很多，但是还是发现很多机会的。

七、八月份我又来到了零售信贷部从事内勤的工作。主要做客户信息录入、资料整理、楼盘现场收件、带领客户做预告登记、抵押登记等事项。压力不是很大，但也异常繁琐。每

一笔贷款都是有风险的，我们需要营销更多客户的同时，把控风险。贷款客户在我看来其实是比较优质的客户，因为他很“稳定”，只要没有还清欠款，十几年、几十年内不得不对银行“不离不弃”。这样的话，交银理财卡、信用卡、基金定投、得金宝（有提前还款计划，但未到一年的客户）等都可以做。零售信贷部应该至少有一个专门负责个金业务的员工，充分挖掘贷款客户资源，毕竟做个贷客户的业务比一个新客户的业务要容易的多。

另外，要改变客户对于还款借记卡的普遍认识，那不仅仅是一张只能还房贷的卡片，还可以做理财、买理财、存定期等理财功能。

## 银行员工年终总结报告篇二

时代的发展已使银行业由一个最安稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对银行业职员来讲，比以往任甚么时候侯更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益剧烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习掌控这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些实在不是只简单地学些操纵规程就会的，还要懂些相干的微机操纵知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种以为掌控一定的会计操纵技能就是合格职员的片面善习。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思惟活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不但要加强自己的专业理论学习和相干业务技术的学习，进步自己的业务技能，还要有针对性地进行法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不但做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，特别在业务交换上，主动向同事们先容自己工作中的好方法，

悉心帮助业务不太熟练的同道进步操纵技能，帮助他们共同进步业务水平，进步我们整体的服务质量。我们青年员工不但要自己学习，还要带动其他同事一起学，构成良好的学习氛围，不断进步本身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同道佩服的技术型人才。

敬业爱岗是我们每个人应具有的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高务远，总抱怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，实在天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟习，我们就应当在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重任，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推委，要虚心向老同道请教，积极寻求解决题目的办法，题目解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈复辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投进到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的上风，掌控新业务新技能后要向其他同事讲授，使大家都尽快掌控以增进业务的更快发展。

良好的言行服务塑造农行良好的的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开辟进取，不断创新。做为前台部分的一位普通员工，我们不但要为客户服好务，还要深进了解客户的需求，还需要甚么样的产品，然后将此信息反饋给后台科技部分，便于其研究开发新产品或整合现有产品，进步产品功能的丰富性，便利性从而进步全行的综合竞争力，做为年轻的一位治理者，我们要组织调和现有的劳动资源，实现劳动化，效力化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为已任，开辟进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这类情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工建立一种积极向上的良好氛围，建立农行一流的品牌形象，

为xx农行的健康强大发展做出贡献!

## 银行员工年终总结报告篇三

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了光大银行的发展状况、机构构成等企业文化;在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和平支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来;在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声;始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复;结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错;下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

## 银行员工年终总结报告篇四

xx年，我满怀对金融事业的向往与追求走进了中国银行长沙支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。

时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在中国银行长沙支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行业务员，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。

是的，在中国银行长沙支行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到中国银行长沙支行人的真诚，感受到在中国银行长沙支行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，更不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，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。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

## 银行员工年终总结报告篇五

我工作的岗位是xx银行的一个服务窗口，我的一举一动都代表着我行的形象。所以，在我的工作中，不允许有一丝一毫的.失误和马虎。大家都知道，我行的储蓄业务是最忙的，所以每天我们的工作都很重，但每个人都能很积极的完成。每天接待的顾客有几百个，所以，在这种工作环境下，我极力要求自己在任何方面都要仔细，严格按照规章制度来完成自己的任务。下面是我的具体陈述：

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

xx所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……x行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

## 银行员工年终总结报告篇六

20xx年度在集团公司主管领导的高度重视和支持下，克服审计部自有人手不足等困难，成功从二级企业借调财务部长等业务能手来支援，二级企业财务部长熟悉管理与业务流程，

给审计工作进展带来必须便利，推动年度审计工作顺利完成。

质量是内部审计工作的生命。审计部从制度、手段和成果管理等多个层面入手，全面提升内部审计工作质量。

在管理标准化方面，审计部在审计管理、内部控制、风险管理、审计档案等方面，制定和完善了管理办法和实施方案，详细规定审计年度计划制定、方案设计、证据收集、底稿日志编写、报告质量控制、档案管理等全流程标准体系，逐步构成一整套行之有效的内部审计制度体系。

在信息化方面，随着企业erp系统上线运行，erp系统丰富的信息量和强大的查寻与信息分析功能能够大大助力审计工作。审计人员用心学习erp流程操作、深化erp审计系统应用，着手开展erp环境下的项目审计工作。

20xx年，由于审计人手不足，我们将预算执行结合财务收支管理、自保效益并轨进行审计，在进行预算执行的过程审核时，针对财务收支、资产管理、内控制度执行、内控流程操作等状况进行贴合性检查，发现各种问题，及时与各单位沟通，提出

## 银行员工年终总结报告篇七

我叫\_\_\_\_\_，现在，我将这三个月来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

我所在的岗位是\_\_行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，\_\_\_\_\_的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。



由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的'把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

\_\_\_\_\_所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹妹态度真不错……\_\_行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我

也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

## 银行员工年终总结报告篇八

在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！今天，我们正把如火的青春献给平凡的中国银行长沙支行岗位，中国银行长沙支行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们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。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。众所周知，在中国银行长沙支行辖内，分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其

是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。

一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。储蓄乃立社之本□xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

## 银行员工年终总结报告篇九

回顾xx年，我在xx分社工作天，在营业部工作天，这x天中，从我手里收入的现金超过亿，付出超过千万，没有一张假币能逃过我的法眼；接触形形色式的客户，超个的不少，有些能用平和口气解决迷雾，有些能用灿烂笑容嘻嘻过海，不能的，我用夸张而有技术含量的表情挫其蛮气，抚安燥心；爱我岗位，开心工作，我善于在工作中发现美，这一年我遇到附加价值的客户有个，一位笑容像安在旭，一位魅力得像胡

军，另外一位则像端庄版的吴雁祖；本人生爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，厕所洗得飘香反光；本着好记不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入私人笔记本以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm关心它，揣摩它，终于熟悉其脾，并于节假日主动承担照顾它的任务；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；珍惜生命爱惜生命，对于二道门，我总是第一时间按照文件步骤模拟实践，以正规的格式去执行并以最好的态度去变成习惯；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为信社尽点绵力的细胞银行。

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福！

增加工作成果——你做了别人没有做的。

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使

我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大（即使仅为了保证我们的优厚待遇），只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要成为一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

## 银行员工年终总结报告篇十

8月3日进入光大银行，参加了新员工在棋盘山的拓展活动，在拓展训练的过程中增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员，银行新员工工作总结。在随后的业务培训中我大致了解了光大银行的发展状况、机构构成，掌握了最基本的综合知识、运营知识及前台的具体操作规范；技能训练中熟练掌握了点钞、翻打传票等技能。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作并和同事建立了良好的伙伴关系，在顺利通过分行组织的新员工上岗考试后顺利加入了和平支行，成为和平支行这个大家庭中的一员。

到今天已经入行快5个月，虽然还是在试用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题

要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位；在结账后，和同事之间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把和平支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

本人201x年8月3日进入光大银行，至今已5个月的时间，工作总结《银行新员工工作总结》。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：