

# 最新催收员转行 催收工作总结(精选9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 催收员转行 催收工作总结篇一

白驹过隙，来到公司也半年了，从菜鸟催收员成长为老鸟催收员，经手了几百个案子，了解了几百种案情，分析了几百个债务人，发现做催收也是一门学问，一门考验我如何分辨真实与谎言、如何选择顺势或逆势、如何处理事实和狡辩、如何战胜自己和敌人的大学问。做的好与不足，都已成为过去，重要的是如何在即将到来的一年中发扬自己的长处改善自己的不足，以迎接未来更大的挑战。现将过去工作中的事情向领导汇报，希望领导批评指正。一，业绩总结。

2014年7月份至2014年12月份，总回收金额466254.5元，为公司创造佣金62059.5元，为部门创造业绩62059.5\*0.7=43441.65元。对于这份成绩单，自己都很不满意，有愧于公司领导的信任和栽培。二，工作总结。

尊敬的领导您好：

我是xxx自xx月xx日来到xxxx催收与反欺诈部这个大家庭。首先学习了我处贷后催收工作的相关知识，及岗前各位同事的指导和总部的催收培训。然后正式上岗催收一个月。在这一个月里我秉着一边向优秀的同事学习，一边自我总结的工作原则。说说我的认识。

首先、催收能力有待很大的提高，我们是直催部门不是总部电催部门，如果我们的水平还停留在提醒式催收的水平那我们部门就没有存在的竞争力了。我们的另外一个优势就是能落地上门催收，各家银行各家催收公司都在实施上门催收如果不能有过人的技巧怎能保证优先挽回我行的损失。

其次、催收的技巧问题，我们在催收中总会用到交通银行北京办事处司法组这个称谓，首先我们的法律知识要学习，民事诉讼流程、诉讼费、罚金、强制执行、支付令、刑事诉讼流程、刑法条款、刑事处罚后果。如果这些基本知识都不能掌握牢了，轻则客户认为你不专业、重则认为你是骗子。在催收中我们的客户90%以上都是换了单位住宅，怎么能掌握客户的现在资料。对于很多我不是不还就是没钱这种客户我们怎么能督促他想办法把钱还上等问题。在以后的工作中还要不断的学习。

根据河南亿信投资担保有限公司工作的指导思想，我们紧紧围绕着“稳步快速发展”的这一中心。公司迅速占领市场，业务规模进一步扩大，随着借款客户增加、额度增大、风险提高，为保护公司资产安全特成立保全部，负责借后的监管和催收还款工作。纵观半年的业务工作，我们看到经过努力所取得的成果，特别是我部由于成立不久，能在各项资料不全，人员少，时间紧的情况下，团结一致，克服困难，在较短的时间内使催收还款、资产保全等工作有了不小的进展；另一方面我们也看到了借后监管和催收的艰巨性和长期性。

我部自成立以来，迅速进入工作状态，摸清家底，完善不良借款管理机制。随着公司业务的进一步扩大，为保证催收监管工作有计划顺利进行，我部门先后建立融资台账，还款台账和借款档案管理机制，为监管、催收工作打下了良好基础。在借款合同履行期间，对项目进行跟进跟踪考察，认真分析项目运营情况，严控项目经营风险；到期积极催收，提前通知借款单位或个人做好还款准备；逾期还款即时书面通知债务单位或个人，加大催收还款力度；对有还款难度的单位或

个人加以疏导，使其尽快偿还借款。截止目前，多数借款已按时如数偿还，遗留逾期借款也得到了良好的控制。

在工作期间由于经验不足，给借后监管和催收工作造成了一定的难度。公司上半年业务发展迅速，项目监管措施未能及时跟上，给后期的催收工作也造成了不良影响。我公司经营投入的一些项目大多是银行不愿意接受的项目，因此风险加大，为控制风险，必须使用比银行更加严格的监管措施，对涉及额度较大的，应派专人对其进行监管，保证资金的专款专用，减少风险。在保证借款项目安全时，采用的抵押、质押、转让等措施一定要有可控性，在项目执行期间能够及时了解情况，做出反应对策；为增强控制风险能力，尽量要求借款客户提供易变现的抵押物。为保证企业或个人还款能力，在借款时应要求其提供具有还款能力的反担保人，逾期责令反担保人提供连带责任。虽然我公司到目前为止，还未有依靠法律催收的经历，但加大诉讼执行力度，充分发挥依法催收的积极作用，对多次催讨未果，又有财产可执行的赖账户坚决予以催收，对保证公司利益有巨大的作用。

1、结合《民法通则》、各种案例和银行催收工作经验，以求对公司的催收不良借款、落实债权债务、保全企业资产工作有所帮助。提出如下建议：（1）不良借款催收一定要用书面形式，不能只通过借款人归还本金或利息来中断诉讼时效；（2）逾期借款催收通知书除要求借款人、反担保人签名盖章外，还应要求其盖上手印、写上签收日期；（3）应积极主张对担保人的追索权；（4）对已生效的法律文书不要忘记对所有被告（含借款方、反担保方）的申请执行等。

2、多管齐下，加大力度催收不良借款，要求相关部门在艰巨的催收工作中，继续采取超常规的手段与办法，抓住机遇，努力寻找盘活不良资产的突破口。上下密切配合，在催收攻坚留下的“硬骨头”中再逐笔分析，继续采取“一户一策”等有效手段，根据各户沉淀原因分别制定出催收盘活化险方案，并制定了2012年催收不良借款考核奖励办法，按年兑现

专项奖励等有关考核规定，加大呆账借款核销力度，化解不良资产风险。

3、实行大额不良借款专人负责跟踪管理制度，千方百计、不遗余力地协助保全部进行催收，并共同对有关借款、反担保单位进行催收及协商还款事宜。

4、密切注意企业的动态，多方面了解有关社会信息和当地经济发展趋势，多方面了解该情况对我们的有利性及该债务的可收回性，以尽力挽回出借资金损失。

5、为尽快使抵债资产得以处置与变现，应深入调查待处置抵债资产的实际情况，积极协助联系拍卖公司对待处置抵债资产进行拍卖处置。

## 催收员转行 催收工作总结篇二

### 一、基本情况

### 二、工作特点

(一)加强基础管理，促进合规发展。今年以来，进一步加强了信用卡业务管理，根据中央和地方调控政策，按照监管要求，严格执行内部规章制度，合规发展信用卡业务。

1、档案管理进一步规范。今年落实了专人管理信用卡业务档案，明确了档案管理岗位职责。档案管理岗检查档案合规后予以归档。本年新形成的档案已按时装订归档，同时对历年档案进行了清理、装订归档。对历年乐分卡申请资料全部装订成册，归档保管。从9月1日起，建立了发卡环节责任人管理台帐。建立了档案登记簿，严格执行查阅、借阅、复制档案的相关制度。

2、客户准入进一步规范。为从源头控制信用风险，今年进一

步严格了客户准入标准，严格按工作意见和专题会议指定的对象发卡和拓展特约商户，明确发卡对象主要为行政事业单位人员、本行个人贵宾客户和资产类法人客户高管，拓展特约商户对象主要为宾馆、酒店、旅游景点、大型超市和卖场、房产和汽车销售企业、医院、学校、行政收费单位等。先后下发了“信用卡业务十二大禁令”、“四个一律不发卡”，全面规范客户准入。

3、岗位制约进一步规范。根据信用卡业务岗位分离的要求，设立了营销岗、受理岗、调查岗、审批岗、催收岗，分别安排了不同人员从事不同岗位，对审批岗和营销岗、审批岗和调查岗、审批岗和催收岗实行了岗位分离。严格控制操作风险。

4、发卡流程进一步优化。根据总行《\_\_\_x贷记卡发卡业务操作规程》对全行发卡流程实施优化，大大提高了贷记卡发卡效率。从客户申请到网点受理，然后直接邮寄到市分行，减少了支行这一中间环节。市分行受理、录入、调查、审批上送，全流程时间从以前的平均30天缩短到3个工作日。基本实现了前台贴近客户，后台集中处理的发卡模式。

(二)加强不良清收，遏制风险扩大。明确了贷记卡不良贷款清收责任人。对当年新增不良贷款实行责任清收，对存量不良贷款采取电话催收、信函催收、上门清收、法务清收(包括经侦队、法院)等多种方式清收。截止9月30日，拨打催收电话246人次，寄送催收挂号信425封，上门清收20人次，累计收回不良贷款96.89万元，不良贷款余额为346.31万元，比上月下降26.35万元。不良率从最高的5.21%下降至4.14%，贷记卡不良贷款风险扩大的趋势基本得到遏制。

(三)加强市场营销，促进贷款增加。一方面加大了发卡和特约商户拓展力度，扩大用卡客户群体，改善银行卡受理环境，另一方面加大优惠促销力度，主动刺激持卡人用卡，进一步规范特约商户受理银行卡行为。在“\_\_\_欢享无限”的市场营

销总体框架下，先后开展了“开卡有礼”、“首刷抽奖”、“奥运随心拍”、“\_\_\_\_乐游韩国，特价出行”、“汽车分期”、“消费分期”等活动。截止9月30日，贷记卡贷款余额为8372万元，剔除上年大额分期提前还款因素，比年初增加2612万元，增幅为45.3%；分期业务贷款余额为1421万元，其中商户分期余额为242万元，消费分期余额为1179万元。

(四)加强专业培训，提高队伍素质。先后开展了信用卡产品知识综合培训、分期业务知识专项培训、发卡业务流程优化培训，安排有关人员在新入行员工培训班讲授信用卡知识二次。通过培训，大多数员工掌握了信用卡基本知识，能开口营销信用卡产品，全员信用卡业务素质和营销技能进一步提高。

### 三、存在问题

(一)勇于开拓精神不够。信用卡业务是一项新兴业务，必须有勇于开拓的精神去推动发展。但是，全行信用卡业务市场营销的开拓精神不够，总是被动营销，没有主动营销意识。主要表现为：一是不能准确判断客户的金融需求。营销人员面见客户时，习惯于营销存款和贷款，对于客户需求缺乏敏感性，未能针对客户需求营销信用卡产品。二是为完成任务而营销信用卡产品。各支行很少从业务发展的角度去做信用卡营销工作，总是在任务压头时才突击完成，对业务发展和经营效益贡献不大，发展难以持续。三是畏难情绪较多。面对任务不是积极思考主动谋发展，而是推诿和消极应对，找出很多理由为自己辩解，总说信用卡业务难做。这种营销精神不彻底改变，业务就不能持续、快速、有效发展。

(二)促销宣传活动不够。前期虽然做了一些促销和宣传活动，但是效果显著的不多。由于促销和宣传活动针对性不强，对客户刺激力度不够，市场影响力较小，品牌效应没有很好地发挥，直接导致发卡、消费贷款、收入上升缓慢。

(三)建设专业队伍不够。一是从业人员相对不足。信用卡业务流程涉及营销、受理、录入、调查、审查、审批、贷后管理、不良清收、风险分析等多个环节(岗位),涵盖了信贷业务的前台和后台。与快速发展、严控风险的工作目标相比,人员数量相对不足。主要表现为信用卡营销岗位和不良清收岗位人员缺乏。二是从业人员素质不高。部分信用卡从业人员年龄高学历低,专业知识少,学习能力差,不能适应信用卡业务工作。三是从业人员稳定性不足。信用卡业务管理岗位人员从事专业工作达三年以上的不多,大部分都是新调整到信用卡业务管理岗,新老交接不连贯,极大地增加了培训工作量,同时加重了工作负担。

#### 四、工作打算

为圆满完成任务,做好来年工作储备,在后三个月,主要做好以下工作:

(一)进一步落实指导意见。《关于加快信用卡业务有效发展的指导意见》(\_\_\_\_)和《全市农行信用卡业务会议纪要》(\_\_\_\_)已印发各支行,要对照文件要求一项一项抓落实,全面解决营销问题、队伍建设问题、促销和宣传问题,严格管控风险,努力推动信用卡业务有效发展。

(二)进一步加强市场营销。市场营销是我们工作中永恒的主题,只有持续不断地抓营销才能持续发展。市场营销是主动性工作,要把全行思想统一到主动营销上来。一是做好网点营销。发动网点人员营销信用卡业务产品,重点营销个人贵宾客户,争取人均营销10户。二是做好联动营销。信用卡部门要联合公司部营销资产类法人客户及其高管,提高特约商户和贷记卡覆盖率,争取营销**bmp**商户1户。三是做好公务卡发卡工作。

## 催收员转行 催收工作总结篇三

如水光阴如梭，本人自 20xx 年x月份担任催收员工作至今，已经有快一年时间。一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初面试的时候，自己连什么是催收，外方是做什么的都不清楚。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的催收行业，便成了我的当务之急。

### 一、理论学习使我对催收行业有了一个初步的认识和了解

信用卡催收员隶属于信用控制部门，主要负责过期欠款的提醒和催收。一般来说，根据负责的欠款时间的不同，分为几个等级[front-end][mid-end]和back-end[]工资也因而有不同。要求反应灵敏，有一定心理承受能力，能在压力下工作，部分要求有较强英语对话能力。平时工作主要是根据数据库里显示的欠款客户名单打电话去提醒及催交。

### 二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高

一直以来学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

这年工作业务方面，可以说是变革的一年。对于我个人来讲确实大大小小也经历一些思想的风暴：（1）三月底分期付款规则的变更，造成业务难度迅猛提升，工作强度大大增长；（2）七八月份前排部分催收员整组转岗中排支援；（3）以及近期优秀录音、转坐席评分等问题；（4）更重要的是我从一名普通员工晋升为带职人，工作重点的转变，这期间是经历了一段不短的思想挣扎期。



作为一名优秀的催收员工，我仅需要有质有量完成好本职工作，做到零投诉零质检，每天都有新进步；当我升为带教干部时，在做好优秀催收工作的同时，要身兼带教的责任，把自己的技能，工作心得，沟通诀窍毫无保留的教授给同事，并成为团队里的影响力带动其共同成长！

## 催收员转行 催收工作总结篇四

和对我的用心培养，感谢经理给予工作上的鼓励督促，让我学到了很多知识和工作经验，其次是感谢我的合作团队，团队的核心就是我们能干好工作的力量，感谢同事们在工作上相互鼓励和配合。

20xx年的销售工作结束以后，我们就全力以赴的为下一个销售季节做准备工作，我们总体上分为三个环节。

（一）下乡回访：深入村屯调查走访，记录了农户使用我们的产品反馈出来的信息。这些信息都是非常有价值的。从而能看出农户对产品的信任度和明年的购买意向。

（二）宣传工作：继续加大宣传力度，扩大宣传范围，让农户对我们这种经营模式有更新的认识，以及给他们带来的利益，以至达到对这种经营方式的认可。

（三）发展业务员。我们在每个村屯都发展了业务员，他们多数都是种植大户，或者是在村里有一定影响的人，能起到带头作用，充分发挥他们的宣传组织，带动作用，带领农户来买肥。

回顾过去的工作过程中，也存在了很多不足，也给工作带来了许多的麻烦。我要努力学习业务知识，弥补不足之处。随着销售系统的不断更新，改进，销售量逐渐的加大，收款工作的侧重点也逐渐在改变，收款工作不能停留在简单的收款，核算，报账上，应不断的更新自己的知识领域，提高工作质

量，结合本行业的工作特点，认真进行工作总结，，吸取经验，查找不足，为公司及时，准确，完整的提供财务信息，确保门店的工作的全开展。做好自己的本职工作。

## 催收员转行 催收工作总结篇五

### 一、清收清欠完成情况

#### （一）清收清欠指标完成情况

本年清收清欠目标值\*\*亿元，三项指标控制金额\*\*亿元。截止\*月底，完成清收清欠\*\*亿元，三项指标余额\*\*亿元，调减清收清欠完成值后实际完成\*\*亿元，占目标值的\*\*%，低于时间进度\*\*个百分点。

#### （二）“两金”压降指标完成情况

截止\*月底，两金总额\*\*亿元，较年初增加\*\*亿元，增幅\*\*%，其中合同资产增加\*\*亿元，应收账款增加\*\*亿元，其他应收款增加\*\*亿元，存货减少\*\*万元，两金总额增幅\*于营业收入增幅\*\*个百分点。

### 二、2021年清欠工作措施

一是公司下发了《关于做好\*\*的通知》、《关于开展\*\*专项清理工作的通知》、《关于下达\*\*考核指标的通知》，对收尾项目应收账款、其他应收款全覆盖进行了往来核对，对差异原因进行了分析整改，夯实了清欠回款基础；二是公司采用了“一对一”模式召开清收清欠推进会，与\*\*家单位签订了《清收清欠责任书》，明确了春节前清收确权和清欠回款的必保值、努力值、争取值。三是研究下发了《重点项目清收清欠考核办法及指标》，重奖重罚，确保春节前资金平稳有序；四是结合实际，制定了《\*\*清收清欠督导方案》，分\*\*个组对重点项目进行包保督导，采用重、难点项目公司

主管领导包保督导，重点项目公司分管领导包保督导，一般项目公司业务部门包保督导的三级督导模式，压实了清收清欠责任，目前各重点项目部门包保人已全部驻扎项目进行现场帮扶。五是各督导组每月通过召开清收清欠视频促进会，及时掌握各项目当月清收清欠完成情况，解决清收清欠工作中存在的问题，不断传导压力，激发动力；六是按月整理下发清收清欠完成通报，鼓励先进，鞭策后进。

### 三、工作亮点

#### （一）执行了一套系统全面的精准重点项目督导例会方案

每月公司董事长、总经理等十位班子成员按组分别通过现场或视频例会的方式对\*\*个包保重点项目进行督导，灌输项目要突破传统束缚,创新思想,坚定信心,提升对清收清欠工作重要性的认识,真正将清收清欠工作付诸于实践,落实到每一个细节。

#### （二）制定了一套系统全面的其他应收款清理方案

总部根据项目其他应收款清理情况针对已到期各类保证金、押金制定催要计划，明确具体承办人员，对于长期挂账的其他应收款查明了原因，分清责任，制定了处理方案，对形成的年代久远、回收无望的呆坏账并有确凿证据表明无法收回的其他应收款项，整理说明原因。

#### （三）聚焦指标、精准施策，用好以会代训抓细抓实清欠工作

三四季度总部密集召开\*次清收清欠推进会，集团公司副总经理、公司党委书记、董事长出席并作出重要指示，会上逐一分析重点项目指标完成值较差原因，下一步工作重点。总部包保人员全部驻扎项目进行现场帮扶，并督促要求各项目经理必须亲力亲为,对工作中的每一环节亲自督办、亲自过问，

及时掌握工作进度和工作的具体实施情况,在清收清欠相关工作过程中要充分发挥领导的表率作用,以此推进工作的开展。

#### (四) 加强考核、压实责任、确保其他应收款项应收尽收

为调动各单位清理其他应收款的积极性,增加企业货币积累,压减其他应收款金额,公司下发《关于下达\*\*考核指标的通知》,按协议约定到期应收回的款项、无明确约定退还时间但现场已履约完毕的款项、缴纳时间超过5年的各类押金下达清欠指标,明确每笔挂账款责任人,采用回款即奖,定期考核,净额兑现的奖罚原则,确保及时回收各类款项。

#### 四、清欠工作存在的问题

一是由于清欠负责人重视不够,认识不足,没有把这项工作摆到重要的议事日程。二是在客观上,由于拖欠时间的延续,一些业主机构、人员和经营状况在不断发生变化,特别是一些政府拖欠的项目受到地方保护主义的干扰,无形中增加了清欠的难度。三是在公司内部,由于管理基础工作薄弱,合同签订不规范或存在漏洞,设计变更增加工程量的签证未能及时办理,竣工结算资料不全,工程质量、工期进度等问题没有得到及时处理,导致债权数额不能确认,给业主继续拖欠造成借口,使清欠催收变得更加艰难。

这充分说明,在这方面还有大量工作亟待去做,清欠工作任务依然十分繁重。这就要求我们必须把这项工作摆到重要的工作日程,坚定信心,迎难而上,以加强经营管理、有效遏制新的拖欠为主线,以清收国家重点工程建设项目拖欠的工程款为重点,以突破一批重点、难点项目为目标,采取有力措施,加大工作力度,打一场清欠催收攻坚战,努力在清理外欠款工作中取得实效。

#### 五、下一步措施

## （一）改进清收清欠工作的财务管理

加强账龄分析，敦促业主确认债务。各项目应定期对本项目的债权债务数据进行汇总，定期召开清收清欠工作分析会议，特别是针对应收款项的账龄数据及时进行统计与更新，并按照账龄长短进行排序整理。根据《民法总则》第一百八十八条第一款规定，“向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间为3年”，即针对企业而言，各项应收款项的诉讼时效为3年，因此项目应关注本项目应收款项的账龄，并将3年作为一个重要的实际节点对应收款项的账龄风险进行提示和预警，对于临近3年账龄的应收款项，应积极与业主进行沟通，通过邮寄应收款项询证函等方式，让业主签字盖章确认债务，促成该笔应收款项的诉讼时效中断归零。同时对于各类应收款项应根据账龄长短和信用风险大小和会计准则要求，计提坏账准备，确认坏账风险，加强风险管理。

## （二）夯实清收清欠基础工作，完善激励机制

科学合理的组织架构是清收清欠工作完成的基础。清欠部、工程经济部负责提供每个工程项目的清收清欠相关数据，并向各个项目部下达清收清欠指标；各个工程项目的项目经理为清收清欠工作的第一责任人，负责具体项目的清收清欠工作；法律合规部是项目清收清欠工作的协办部门，负责对清收清欠工作中原始资料、合同和协议内容、工作方式等提出法律意见，并参与应收债权纠纷案件的协商、调解、仲裁、诉讼、执行等工作。各部门各司其职，工作任务和压力层层传导，确保清收清欠工作扎实完成。另外，公司印发《关于下达重点项目清收清欠考核办法及指标的通知》，完善了考核和奖惩措施，调动所有相关部门和人员的工作积极性，20\*\*年年初将对重点项目进行奖罚兑现，形成赏罚分明、“能者上、庸者下”的良好工作局面。

## （三）梳理清收清欠工作流程，提高管理水平

20\*\*年清欠部将对工程项目流程进行梳理，找到清收清欠的重要工作节点并提高管理水平。在项目承揽阶段，合同的签订过程涉及到大量与清收清欠工作密切相关的合同条款，特别是对付款方式和条件、质保金条款等要认真进行评审，积极与甲方沟通和谈判，争取到对企业有利的合同约定方式。在项目合同执行过程中，要加强对工程建设进度和工程质量的管理力度，提高甲方满意度，促使甲方尽早进行工程量验工计价、尽快付款，加快回款进度；对于甲方履约付款不理想的项目，要积极与甲方进行沟通，在必要的情况下，可以考虑采用诉讼和资产保全等法律手段积极维权。在项目执行完毕后，要积极关注质保金的回收情况，与甲方积极做好沟通和协调并创新回款方式，尽早收回工程质保金。

#### （四）依法维权，充分利用国家法律法规，维护企业

合法权益根据《办公厅关于清理规范工程建设领域保证金的通知》，目前施工企业只需要交纳投标保证金等四类保证金和农民工工资保证金这四类保证金，如果业主和建设方要求施工企业交纳其他非法保证金，应予以拒绝。20\*\*年清欠部积极关注国家最新法律法规和政策变化，充分维权，切实维护企业合法权益。

#### （五）创新工作方式，尽量减少资金垫付和占用

根据《关于进一步推动中央企业工程建设领域保证金保函替代工作有关事项的通知》（国资厅发财管〔2017〕49号）的要求，2022年清欠部将积极与业主和建设方沟通，尽量使用保函，来代替直接支付资金。

## 催收员转行 催收工作总结篇六

根据河南亿信投资担保有限公司工作的指导思想，我们紧紧围绕着“稳步快速发展”的这一中心。公司迅速占领市场，业务规模进一步扩大，随着借款客户增加、额度增大、风险

提高，为保护公司资产安全特成立保全部，负责借后的监管和催收还款工作。纵观半年的业务工作，我们看到经过努力所取得的成果，特别是我部由于成立不久，能在各项资料不全，人员少，时间紧的情况下，团结一致，克服困难，在较短的时间内使催收还款、资产保全等工作有了不小的进展；另一方面我们也看到了借后监管和催收的艰巨性和长期性。

我部自成立以来，迅速进入工作状态，摸清家底，完善不良借款管理机制。随着公司业务的进一步扩大，为保证催收监管工作有计划顺利进行，我部门先后建立融资台账，还款台账和借款档案管理机制，为监管、催收工作打下了良好基础。在借款合同履行期间，对项目进行跟进跟踪考察，认真分析项目运营情况，严控项目经营风险；到期积极催收，提前通知借款单位或个人做好还款准备；逾期还款即时书面通知债务单位或个人，加大催收还款力度；对有还款难度的单位或个人加以疏导，使其尽快偿还借款。截止目前，多数借款已按时如数偿还，遗留逾期借款也得到了良好的控制。

银行不愿意接受的项目，因此风险加大，为控制风险，必须使用比银行更加严格的监管措施，对涉及额度较大的，应派专人对其进行监管，保证资金的专款专用，减少风险。在保证借款项目安全时，采用的抵押、质押、转让等措施一定要有可控性，在项目执行期间能够及时了解情况，做出反应对策；为增强控制风险能力，尽量要求借款客户提供易变现的抵押物。为保证企业或个人还款能力，在借款时应要求其提供具有还款能力的反担保人，逾期责令反担保人提供连带责任。虽然我公司到目前为止，还未有依靠法律催收的经历，但加大诉讼执行力度，充分发挥依法催收的积极作用，对多次催讨未果，又有财产可执行的赖账户坚决予以催收，对保证公司利益有巨大的作用。

(3) 应积极主张对担保人的追索权；

(4) 对已生效的法律文书不要忘记对所有被告（含借款方、

反担保方) 的申请执行等。

中再逐笔分析，继续采取“一户一策”等有效手段，根据各户沉淀原因分别制定出催收盘活化险方案，并制定了20xx年催收不良借款考核奖励办法，按年兑现专项奖励等有关考核规定，加大呆账借款核销力度，化解不良资产风险。

3、实行大额不良借款专人负责跟踪管理制度，千方百计、不遗余力地协助保全部进行催收，并共同对有关借款、反担保单位进行催收及协商还款事宜。

4、密切注意企业的动态，多方面了解有关社会信息和当地经济发展趋势，多方面了解该情况对我们的有利性及该债务的可收回性，以尽力挽回出借资金损失。

5、为尽快使抵债资产得以处置与变现，应深入调查待处置抵债资产的实际情况，积极协助联系拍卖公司对待处置抵债资产进行拍卖处置。

在总结上年工作的同时，我们将继续增强开拓创新意识，积极探索下年资产保全工作的新思路，继续对现有的不良借款（包括抵债资产）进行深入、全面、认真清理，根据成因、金额、催收难度等因素对不良借款再进行分类排队，分类施策，完善奖励机制，促进员工的积极性；同时着重建立整合优势，对待处置的资产进行有机的分类置换和组合，以便打包处置，从而降低处置成本，提高打包资产的整体价值等；以便进一步完善借款风险防范和补偿机制，努力做好资产保全工作，减少企业资产损失。

## 催收员转行 催收工作总结篇七

一、心要诚。

作为一名优秀的信贷工作者，必须要相信你的客户是明白事



理的，这是有信心收回不良贷款的前提。其次，必须要学会换位思考，并拿准你的客户心理想的是什么。用“将心比心”的方法，用你真诚的心去与客户进行沟通，用你的亲和力让你的客户去相信你、信任你，这样通常能达到较好的效果。有的甚至在没钱支付利息的情况下，向左邻右舍借也会把利息还上。

## 二、信息收集要准、全。

针对目前我社不良贷款形成的一个重要原因是农村劳动力大量输出，导致无法找到借款人的情况，虽然某些农户内心是有还款意愿的，因身在异地而影响其归还时间；或是存在侥幸心理，以为身在异地，时间长了债务自然就消灭了，最终导致形成不良贷款。鉴于该种情况，我们不仅要通过各种途径取得该借款人的联系方式和近期收入情况，还要用真诚的心去打动其亲朋好友，让他们为我们当“说客”，这样的“说客”往往比我们的信贷人员更具有说服力。

## 三、软硬兼施。

针对某些恶意逃废债务的借款人，千万不要被他们的表面“强硬”所吓倒。其实在他们最“强硬”的时候，便是他们最心虚、最没底气的时候。这种情况除了让当地“德高望重”的人士“协助”，充分对其进行思想“打击”外，我们也必须采取相应的强硬措施，在法律允许的范围内，坚决予以收回。

## 四、广结“高朋智士”。

每个地方都会有几位德高望重、明白事理、办事公道的人。往往这样的人在当地说话都是比较有分量的，且其本人心胸也较为开阔，与之相处很轻松，好象总有说不完的话、讨论不完的问题。和这样的人结为朋友，不仅会使你的工作在本地能很好很快的展开，还能让你把这一地区不良贷款形成的

隐患消灭在萌芽状态，便于贷后管理，对个人和工作都将受益无穷。

综合以上四点，便是我从事外勤工作以来在同事那学习和自身实践经验的总结。个人认为其中最重要的一点是要学会“沟通”，这是与人良好相处的前提，要再能懂点心理学方面的知识，那你的工作将更加如鱼得水了。

## 催收员转行 催收工作总结篇八

不断向先进典型学习，以他们为榜样，做到廉洁奉公、爱岗敬业、无私奉献。而且在工作、学习和生活中，时刻约束自己。在实际工作中，时刻严格要求自己，严谨、细致、尽职尽责，努力做好本职工作，团结同志，认真完成各项任务指标。

半年来，在大队中队领导及同志们的关心帮助下，抓获违法犯罪嫌疑人数十名，调解纠纷300余起. 抢险救灾十余起为人民群众挽回财产损失数万元。心得体会范文同时在自己上班期间加强巡逻摸索一套防“两抢”的工作方式，做到少发“两抢”严防恶性案件发生，在半年上班期间无恶性案件发生，圆满完成了上级交给的各项工作任务，为巡逻辖区的治安秩序稳固发展打下了坚实的基础。有力的净化了巡逻辖区社会风气。

认真贯彻执行党的决议和有关精神，注重思想政治修养，通过不断学习和实践，树立无产阶级的世界观、人生观和价值观，时刻牢记并努力实践全心全意为人民服务的根本宗旨，始终保持忠于党、忠于祖国、忠于人民的政治本色，并不断提高政治、理论、思想意识、职业道德、社会公德等方面的觉悟，不断改造自己的主观世界，努力争做一名政治思想过硬，业务能力强的新世纪、新阶段的公安民警。

回顾半年的工作学习，检查自身存在的问题，我发现存在以下问题：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的公安科技迅速发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性将不能适应新的要求。

二是在工作压力大的时候，有时情绪过于急躁，这是自己政治素质还不够高的表现。

今年以来，我将加强组织纪律意识贯穿到工作生活中。不仅是从小事做起，点滴做起，严格要求自己。更在日常生活中注意遵守各项规则制度，入党申请书每一天上下班，每一次接处警，每一次接待群众，我都做到严格规范，坚持精益求精，不断提高对自身的要求，确保纪律严明，作风过硬。

针对以上问题，我为明年确定了努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。要适应新形势下公安工作的新要求，必须通过对国家法律、法规以及相关政策的深入学习，增强分析问题、理解问题、解决问题的实际能力。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

三是打牢全心全意为人民服务的思想，脚踏实地的工作。时刻用周部长四句话为行动指南，以新世纪、新阶段的三大历史使命为己任，深入群众，虚心向人民群众学习，不断丰富警民关系，把为人民服务的宗旨观念落实到行动中去。切实提高行政执法效率，真正成为一名便民、利民，保障人民安居乐业的合格警察。

## 催收员转行 催收工作总结篇九

这篇关于银行工作人员个人年终总结，是工作总结之家特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

转眼间从进入银行那时算起已经满了第五年。五年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，银行工作人员提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。

最近这一年，我作为一名银行员工，亲身感受了银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、要害绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节治理、精细化治理，针对违法违规行，也有了更多的预防和惩戒措施，非凡是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。2009年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至地审批组担任合规性审查岗工作。

从支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。从2009年初至2009年9月末，我总计完成了230笔公司类贷款、8笔公司类授信业务的合规性审查工作，合计金额万元；完成了80笔公司类信用等级评定的合规性审查，其中aa级60笔□a级86笔□bbb级84笔；完成80笔个人类贷款的接收、

送审、下发决策意见工作，合计金额800万元。较好地完成了本岗位的工作任务要求。

地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现银行利益的化。

地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。我通过自学，运用我们常用的财务软件中的公式与函数编制了一张财务表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。

业务都有深入的了解。

加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求；积极参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。在地分行与地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的

至关重要;在由地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“银行优势产品与营销”培训班上,我对于银行的各种信贷业务有了明确而充分的熟悉,知道了哪些是应该重点向客户推荐的,哪些是正在开发并着力推广的,以及如何办理,有何优势与不足;在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上,我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解,如对于企业集团应该在哪些地方加强关注,对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读,从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况,合理判定,熟悉到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效的工作来当好“银行资产的看门人”。除此之外,每当有新的有关行内发文,我也认真参加部门内的例会和学习会,学习文件精神,在工作中落到实处。非凡是有时还请来行内相关部门人员现场讲解业务中的疑难点,更是我学习的好时机。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事,把握全方位的知识,了解政策变化、行业风险,才能在审批组岗位上成为一名合格的职业人。

时代在变、环境在变,银行的工作也时时变化着,天天都有新的东西出现、新的情况发生,这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识,把握新的技巧,个人工作总结适应四周环境的变化,提高自己的履岗能力,把自己培养成为一个业务全面的银行员工,更好地规划自己的职业生涯,使我所努力的目标。当然,在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺,我会在今后的工作、学习中磨练自己,在领导和同事的指导帮助中提高自己,发扬优点,弥补不足。