# 催人还款工作总结(精选27篇)

来源：网友投稿 作者：静水流深 更新时间：2024-06-30

*催人还款工作总结1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...*

**催人还款工作总结1**

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。

为保证公司利益，提高保全部催收效率，特根据实际情况提出以下工作发展建议：

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，要求相关各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。

**催人还款工作总结2**

每个人都拥有美丽的青春，有的人把青春献给了三尺讲台，有的人把青春献给了雪山哨所，有的人把青春献给了救死扶伤......他们都是快乐而幸福的。而我，一个普通的派出所辅警，也在自己的工作岗位上一路寻找着自己简单的快乐、\*凡的幸福。

20xx年的我，已经从学校毕业出来在社会上打拼了一年了。一年时间说长不长说短也不短，不过我认为已经足以让我认识到了这个社会有多现实。我认为我是被上天眷顾的人，就在20xx年3月30日，我到了翁堵派出所当一名辅警。这个我从小就向往的神秘单位，在我还是学生的时候，偶尔看到电视里的那些警察叔叔阿姨的飒爽英姿，心里总是无比的神往。而如今，我也很荣幸的加入这个集体，这让我激动不已。

20xx年4月1日，是我到派出所工作的第一天，跟所领导和同事认识过后，我被分到了派出所办证大厅，和一名同事学习一些常规工作的处理方法和来所办事群众的接待工作。当时，我怀着激动和期待投入到了工作当中。

记得我出的第一个警也是在4月1日当天晚上。当时我跟同事们都在值班室值班，突然接到报警电话称：“在管粮寨出去一点的地方发生了交通事故，有人员受伤，还有一辆轿车翻到了车路下边，喊驾驶员没有回应，不知道里面情况怎么样了。”当晚，我怀着紧张的心情跟着同事们一起到了事故现场，看着同事们娴熟的处理着事故现场，我茫然不知道自己该做什么。

转眼，我到派出所半年多的时间了，自己也不知道到底跟着我们派出所的民警出了多少警，交通事故、打架斗殴、夫妻矛盾、邻里纠纷等等。我也从什么也不会变成什么事情都可以处理一些。而每当我处理完毕一件事情，心里总会感觉很舒服，在群众的眼光中感觉很自豪。

辅警，是\*机关以合同形式从社会上招聘的人员，他们没有独立的执法权。然而，这一系列造成了在一些人的心里辅警地位比较低的问题。在这半年多的时间里，我也因此而经历了许多烦恼的事情。在处理事情的时候被质疑，在为群众办事的过程中被群众以身份问题中伤。我也曾失落过，也曾消极怠工过，甚至我曾怀疑过自己来这里是不是进错了门。这里完全不是我想象中的样子，有那么一段时间我真的很迷茫，想不通我做这些事情还有什么意义，甚至在这条路上萌生过退意。

“红尘紫陌落清溪，紫竹自生情”。每个人的一生都会是一首诗、一曲歌、一阕宋词，一片荡气回肠的故事，跌宕起伏。记得著名作家刘心武说过这样一句话：“不要指望麻雀会飞得很高，高处的天空，那是鹰的领地。麻雀如果摆正自己的位置，它照样会过得很幸福。”我不知道刘心武是个怎么样的人，不过我很喜欢他这句话。人各有异，想法也各有不同，不过摆正自己的位置，不管别人说什么，尽力做好自己的事情，我觉得这就够了。我学会了尽全力去做好任何一件事情，不管别人有什么想法、有什么看法，不管别人说什么好听或者难听的话，我都努力去把事情做好，把事情办得不失准则而又让群众满意。

半年时光，说短不过转眼，说长却也是200多个日夜。经过半年多的学习，我渐渐的明白派出所日常工作的复杂多变是难以预料的。但是，经过多次的学习使得我积累更多的业务知识和工作经验，从了解到熟悉、从不会到会，从不懂到懂，这其中学习到的知识是书本所学不到的，这都是老同志用工作经验传导的，从而使得我在开展工作中游刃有余。现在，我也开始喜欢上了辅警这份工作了，我相信，在上级\*机关的领导下，在派出所领导和民警的带领下，我再不会像最初的茫然，我的工作一定会越做越好。

**催人还款工作总结3**

半年来，在分局党委和大队中队的统一领导下，\*\*关于加强\*工作和\*队伍建设的重要指示，严格遵循《\*中央关于进一步加强和改进\*工作的决定》和第xx次全国\*会议精神，政治坚定、执法公正，努力为担负起巩固党的执政地位，维护国家长治久安，保障人民安居乐业的重大政治和社会责任做出应有的贡献。现将我半年来工作情况总结汇报如下：

>一、\*业务工作方面

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、尽职尽则，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。

>二、思想政治方面

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\*民警。

>三、廉政建设方面

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\*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。

>四、组织纪律方面

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。要适应新形式下\*工作的新要求，必须要通过对国家法律、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。

**催人还款工作总结4**

一年的时间很快过去了，在一年里，我在领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了工作。我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。认真、按时、高效率地做好工作，积极配合其他同事做好工作。本年度的工作总结主要有以下几项：

1、思想表现、品德素质修养及职业道德

能够认真贯彻基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习知识，工作态度端正，认真负责。

2、工作能力和具体工作

为了搞好工作，不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

3、工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作。工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己。

4、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，做出更大更多的贡献!

**催人还款工作总结5**

>1贷款催收工作总结

（1）承诺还款但是屡次爽约的，这种在前期也会有的偶尔出现，中后期那是更是常见的事。此时我们就需要先去了解客户爽约的原因，而我们的态度是需要聆听客户的解释，不能妄下结论客户在狡辩推脱，过激的对待客户，毕竟这类客户还是有还款诚意的。对于这类客户我们应该告知每次爽约会形成一次负面信用记录，产生一次扣款失败费，耐心聆听，有技巧的沟通，让客户自行说出爽约的`正真原因，还款时间和金额。

（2）不愿意还款的，对于这种客户我们首先需要了解客户的心理，是什么原因引起的，是对前期销售，客户，审批金额或者公司的其他不满投诉，还是对催收过程的态度不满投诉，我们需要对症下药，先\*复客户情绪，帮助他区分投诉和还款是两个概念，对于恶意不还款客户可以向客户说明拒绝还款行为产的法律影响。

（3）死亡的客户，这类客户我们首先要了解真实性，可通过旁敲侧击，向联系人、工作单位、亲友、住址电话侧面有技巧的探明情况是否属实；索要死亡的相关资料；向相关机构资料核实，对于这样的客户我们可以诱导，试探关系人是否能够代位清偿贷款。

根据逾期客户的不同态度和行为，可以将其分为挑衅型、推托型、受害者型、自信型、顽固型、老练型、保证还款型，共七种类型。针对不同类型的客户，应采用对应的策略进行催收，才可以取得更好的催收效果。

一、挑衅型的客户

1、客户特征：口头及肢体语言具有侵犯性；是最容易解决的一类客户。

2、客户举例：

某客户在第二期还款时就晚了10天，现在第三次还款依旧是逾期状态，信贷员拜访了他的生意，之后还打过好几次电话通知，但该客户面对信贷员的拜访显得异常烦乱并语气强硬的给予了如此的答复：“我就不明白了！我在农行也有贷款，他们从来不像你们这么烦人！我虽然总是迟付但月底我肯定付清，你们并且还要求额外罚金！我还没有晚付十天以上过。”

3、应对技巧：

找出敌对的动机；

让客户发泄，并解释其遇到的挫折；

关怀客户，同情其面对的难处；

当客户冷静下来时，寻找可以解决的方案；

永远不要以硬碰硬。

二、推托型客户

1、客户特征：很难取得联络，从不提供任何解释，也很难拜访到。

2、客户举例：

某客户已经逾期27天了，他的店似乎已经关门，尽管从周围邻居处得知他的店不定期的还开门营业。他从来不接电话，即使我们在店开门的时候拜访，也只能找到一个雇员并且他也说不知道该客户去了哪里。上一次联系该客户时他曾说下周就付款，但从那以后三个星期过去了也没有付。

3、应对技巧：

不断电话联系或者不断上门拜访，直到客户同意对贷款事宜进行探讨；

暗示客户与我们协商将会是个更好的选择。告诉他们：“我本可以给你们提供更好的还款选择。”

成功要素：自信

三、受害者型客户

1、客户特征：客户会表现出极度的悲痛，边哭边讲述现状；她/他会夸大所处的困境，无论协商的过程和结果如何。

2、客户举例：

某客户已经逾期35天，她把生意停了，并且没有找到工作。她总是表现的很谦卑且为贷款负责，但至今她还一点都没有偿付，她告诉我们：“当我的丈夫得知我得到了一笔贷款时，他非常生气，还抢走了那些钱。然后蔬菜都变质了，我不得不关掉了我的店，结果小偷趁店关门又偷了我好多东西…（她边说边哭起来…）”

3、应对技巧：

等到该客户冷静下来，向他/她阐述状况；

向客户表示对其现处困境以同情和理解；

一旦客户得到理解，他/她通常都会变得容易接受其责任；

将重心重新转移到偿还贷款，给予他/她各种还款选择。

四、自信型客户

1、客户特征：他非常顽固，有一点强势、粗鲁，还自认为很聪明很能干。他并不知道状况且看似很清楚诉讼的意义和后果，表现一点都不害怕也不关心。

2、客户举例：

某客户已经逾期15天。我们的信贷员已经拜访了她，但是目前还很难同她达成一致。她很生气的告诉我们：“我所申请的额度被你们的贷审会大大的砍掉了，尽管我仍然领了贷款，但它根本帮我了我。我错过了一个很好的生意机会所以我现在才落到这个下场。我现在根本没有足够的钱来付分期，这不仅仅是我的错，再说我还远远不到30天，为什么你要如此小题大作！你要带律师来去啊，不管怎么样今天我都没钱付，而且你也别想碰我一根毫毛！”

3、应对技巧：

要表现十分坚定，并且显现出对程序和意义的充分了解；

提出强有力的论证和事实；

不要被客户恐吓住；

引领谈话，并且向客户提供可选择的还款方案。

五、顽固型客户

1、客户特征：总是说“我还不了”，“我不会还”，“如果我告诉你我会还那我一定是在撒谎等这类话”，他根本不听你的话或者选择，他们只坚持他们的提议。

2、客户举例：某客户已经逾期25天了，在这期间似乎看不到任何与之达成一致的希望。他提到：“我已经告诉你我还不了，一旦我筹集到了钱我会付。你现在怎么催我都不会有钱。最近生意不好我不能保证任何事情，你站在我这想想，你就知道这很难。我都说了我有了钱就还，我就不明白你干嘛还一直坚持这样。”

3、应对技巧：

一定要耐心；

听完他们的解释后，再次解释为什么政策很严格，且为什么他需要遵守这样的政策；

花一点时间告诉他按时还款的好处和还款的各种方式；

强调还款的过程和按时还款的好处，并及时给出你的建议，保证你领导着谈话，最终你的坚持和专业将会解决一切问题。

六、老练型客户

1、客户特征：通常来自中产阶级/中上阶级。非常友好且受过很好的教育，喜欢炫耀他的社会关系和资产。他们并不害怕任何法律手段且懂得一些金融和法律术语，他们自我感觉良好，且自认为比信贷员懂的更多。

2、客户举例：

某客户已经逾期8天了，信贷员打了个电话后，又前去拜访，但客户告诉他：“你看，我都说了我会还款，你不必担心。我罚金也会付，其他的所有要付的我就会付掉，但现在我在周转上遇到点问题，我的存货已经过季且不能按计划周转，我的毛利润已经下降到影响我的利润率，我一直在努力工作以避免资金流失。我可能要下个月才能还款但我会一次把两笔都付掉。”

3、应对技巧：

表现出对法律手段的程序和其意义的熟悉；

坚持不懈，并且保持友好的态度；

不要理睬其粗鲁的态度及充满敌意的肢体语言；

专业一点，努力让客户通过可行的方案进行还款。

七、保证还款型

1、客户特征：“非常的友善，善于沟通，且一直做保证，但他根本不在意他所承诺的，也很难兑现诺言。

2、客户举例：

某客户已经逾期10天了，信贷员已经拜访3次了且已经3次达成了不断推迟的还款日期。这个客户从来都不兑现其诺言，这次他又说道：“我实在是非常抱歉，我今天在发现我的同伴没有还款，并且他用那些钱采购了更多的织品用于生意……我只需要3天就可以筹集到钱并还款，请给我一点时间好么，我下周四就付掉……”

3、应对技巧：

告诉他兑现其还款诺言的重要性；

强调不兑现诺言的严重后果；

用行动证明你对催收还款是绝对认真的。

当客户出现逾期时，我们需要投入更多的时间，但很多时候我们都忽视了频繁联系和拜访的重要性。客服及信贷员持续的电话联系及拜访逾期客户，可以让他们明白逾期不还是不行的，让他们时时刻刻感受到被催收压力。只有这样客户才会在有钱时第一时间用来还款。

>2贷款催收工作总结

我公司是经四川省人民\*金融办20xx年x月x日批准筹建，20xx年x月x日正式开业。开业以来，公司严格按照有关规定积极开展业务，在市、县人民\*金融办、人民银行的关心和指导下，在公司领导的正确领导下，在公司各位股东的鼎力支持下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了较好的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。回顾和总结公司成立以来的工作，主要有以下几个方面：

一、业务发展\*稳，经营效益实现稳定。开业以来，经过公司上下一致的努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。截止年末累计发生业务xxx笔，累计发放贷款xxx万元，累计实现业务收入xxx万元。上缴各项税费X万元，各项成本费用支出X万元，年末实现净利润X万元。截至年末贷款余额XXXX万元，到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

二、建章立制，确保业务有序发展。良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务水\*相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《安全保卫制度》、《印章使用管理规定》及《贷款审批委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为小额贷款公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各相工作规范有序进行。

三、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，并邀请专业人员进行信贷、管理、消防安全等相关知识讲座，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态；二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识及从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

四、努力开拓市场，用足用好经营资金。开业来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲臵。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，公司积极向商业银行融资洽谈，为公司经营的连续性铺\*道路。

五、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定；内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，在做到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高；当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。

>3贷款催收工作总结

本催收贷款小组上周一、至周五对涡水镇辖内马头冲村委、黄家冲村委、涡水村委、金坑村委等区域进行了一次催收和工作跟进，现就下乡情况作个简单汇报。

涡水镇共有六个村委会。分别是瑶龙、六联、大竹湾、马头冲、黄家冲、涡水村委，7800人口。当地农民以林业为主，农业为辅。

该区域共有借款农户19户。已签回催收通知书13户，现金收回2户，收回本金600元，利息500元。其中；达成还款意向的有4户。分别是房六贵、房生二企、房买些社二企、沈双郎，借款本金4600元。未签回通知书的4户，其中，一人在广州打工，有二户（沈二、盘瑶角二）已丧失诉讼时效。

金坑片区的收回现金三笔，分别是房伟利、房军海、房志勇。金额共1550元，其中，本金1250元，利息300元。另达成还款意向的一户，是内田村委内新村的房石头，借款本金2300元。

其他情况汇报：黄家冲良东二组，黄家村村委（已和涡水村委合拼）借款二笔，金额10000元，需部门领导和涡水村委现任干部协助解决。大龙村委要求开个专用账户，以便于日后划拨入来的专款能做到专款专用。本人已和塘冲分社负责人作了联系。

本周工作计划是：除了继续跟进有意愿还款的欠款农户外，对香坪镇辖区催收一次。

>4不良贷款催收工作总结

1、催款应该直截了当。催款不是什么见不得人的事，也没有什么妙语，最有效的方式就是有话直说，千万别说对不起，或绕弯子。

2、在采取行动前，先弄清造成拖欠的原因。是疏忽，还是对产品不满，是资金紧张，还是故意，应针对不同的情况采取不同的收帐策略。

3、直接找初始联系人。千万别让客户互相推诿牵着鼻子走。

4、不要做出过激的行为。催款时受了气，再想办法出出气，甚至做出过激的行为，此法不可取。脸皮一旦撕破，客户可能就此赖下去，收款将会越来越难。

5、不要怕催款而失去客户。到期付款，理所当然。害怕催款引起客户不快，或失去客户，只会使客户得寸进尺，助长这种不良的习惯。其实，只要技巧运用得当，完全可以将收款作为与客户沟通的机会。当然，如果客户坚持不付款，失去该客户又有大不了的？

6、当机立断，及时中止供货，特别是针对客户“不供货就不再付款”的威胁；否则只会越陷越深。

7、收款时间至关重要，坚持“定期收款”的原则。时间拖得越久，就越难收回。国外专门负责收款的机构的研究表明，收款的难易程度取决于帐龄而不是帐款金额，2年以上的欠帐只有20%能够收回，而2年以内的欠帐80%能够收回。

8、最大的失策之一是要求先付一部分款。经验证明，应该要求全额付款，虽说拿到一点总比一点没拿到好，却不如收回更多。

9、采取竞争性的收款策略。只要客户还在营业，他总得向供货商付款。如果你没有收到钱，那他肯定位给了别人。获得优先付款机会的供应商通常是与客户保持长期良好业务关系和个人关系的企业，因为谁都不愿意跟朋友闹翻脸。

10、收款要有“钻劲”，要有穷追不舍的精神。我从实践中摸索出了对债务人（业务当事人、主管负责人、财务负责人）实行“三紧跟”的战略，即紧跟在办公室里，紧跟在吃饭上厕所的后面，紧跟在下班回家的途中。虽说有些过份，不得已而为之啊！滴水石穿，绳锯木断，有时确也起到了“功夫不负有心人”的作用。

11、收款要有“柔劲”。从道义上讲，欠别人的款，心有歉意，理应对债权人礼宾相待。但不少欠债单位，有的对你板着老脸，有的对你不屑一顾，有的甚至不让你进门！收债人此时就得屈尊就下，用兵之计，攻心为上，说尽人间好话暖语，赔上一个真诚的笑脸，对那“三种人”实施“情感投资”，精诚所至，为争金石所开。

12、收款要有“韧劲”。清收欠款是一项长期艰苦的业务，讨债人要有一种坚韧不拔的毅力，哪怕别人无理地把你象打发乞儿一般，也须忍辱负重，坚守阵地。临阵逃脱，则会前功尽弃。看见了一丝曙光，决不放过机会，同时要学会诉苦，不能同情对方，相反要让对方同情。

13、求助于专业收帐人员或诉诸法律。总有一些骗子和不讲理的客户存心赖帐不还，与他们讲理无异于“对牛弹琴”，采取正常的收款方法往往难于奏效，而一些很不正规、甚至别出心裁的催帐方式则有奇效。因此，当收款难度较大时，可以请那些有特殊收款能力和丰富收款经验的“专业收帐人员”去收帐。如果此法仍不能奏效，剩下的唯一选择就是直接诉诸法。

——催收工作总结10篇

**催人还款工作总结6**

一、20xx年年终工作总结

20xx年5月份开始进入公司，到20xx年11月份正式加入验收组，参与公司药品入库的验收。在这期间不断的加强了对药品的认识。起初由前辈带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导日常工作的流程和操作方式。在老师傅们的热心指导下，我依次对公司总体情况、部门的运作流程、即将从事的岗位进行了了解，并积极参与相关的工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学知识。跟其他的同事一起齐心协力，协助同事完成部门工作。 在这一年中完成比较好的方面有：

（1）积极参加公司的培训，弥补了某些知识的欠缺，对药品有了更好的了解；

（2）掌握了验收岗的主要职责和日常工作的具体操作，对所接触的日常业务有了更深的认识；

（3）可以独立解决工作中遇到的一些问题和困难。比如操作中失误的修正、顾客的某些咨询等日常碰到的问题；

（4）增强了医药的服务意识；

（5）遵守公司的规章制度，与同事和睦相处。存在需要修正的方面：

（1）对药品的了解还有待加强；

（2）对日常的单据整理、归类条理性还有待加强；

（3）在药品验收过程中，差错依然存在，日常的操作失误未能有效的避免；

工作中的自我评价：

在这一年中，自己在工作上有收获也过失。具有上进心，及时弥补对药品知识的了解；工作认真负责，对自己经手的事负责，勇于承认自己的过错，在过错中得到了成长；与同事和睦相处，较好的完成日常的工作任务，在同事身上学到了很多，不断提升了自身的工作技能；保持和同事沟通，加速适应到工作环境中不懂的地方，要虚心求教。但是有时候工作上的操作失误给同事带来了很多麻烦，在此感谢他们的不耐烦教导，使我在过错中得到成长。

二、20xx年的工作计划

吸取上一年度的经验教训，在新的一年里希望不断提升自己，特此制定此规划：

（1）在工作之余，抽出一定的时间加强来对药学知识的学习，弥补自己在药学方面的欠缺；

（2）在工作过程中，不断去提升自己的工作技能，争取做好医药服务的工作，更好的完成日常的工作；

（3）努力去了解单据的整理及其重要性，各类药品的分类，药检的保管等；

（4）吸取上一年度的教训，认真的核对药品信息，减少药品验收差错，对存在的差错进行统计和归类，努力达到零差错的这一要求。 在新的一年里，主要是提升自己的工作技能，增强药学知识；减少差错。

刘珍珍

20xx年1月3号

**催人还款工作总结7**

以前总觉得催收就是直接打电话让客户还钱，开口就是何时还钱，为啥答应又没还，不是找本人就是找家人或联系人，时间一长客户一多更是没有了方向，越发的觉得催收起来很吃力。然而这次催收课程，虽然只有半天时间，但却受益匪浅，让我有了新的领悟，以下是我个人觉得值得学习和借鉴的地方：

>一、心态方面

对于逾期客户，总觉得他们很可恶，既然贷款了就该按时还款，但是听了xx老师说的，要相信我们的客户都是想要还款的，也都是有能力还款的，只有自己坚信我们的客户都是好客户，要多去了解客户逾期的真正原因，毕竟一个客户伴随我们最少都是一年，如果只是一味的争吵或辱骂，即使这次还了下次还是会发生，长久下去客户数量增多催收起来就力不从心了。

>二、催收过程中采取的策略

xx老师有句话说我记忆犹新，她告诉我们每次的催收都是次谈判的，对于不同的客户那需要的方式方法也不一样，这边我将逾期客户分为三部分：前期(1—5天)、中期(6—18天)、后期(19—28)。

1、对于前期逾期的客户，催收的重点是态度上要以礼相待，虽然逾期了，但是我们并不是责怪你，只是提醒并知会你一声，让客户有愧疚感。

2、对于中后期的客户，首先我们需要了解的是客户正真逾期的原因，可以通过客户背景和催收记录，其次就是在催收的态度。以下是催收过程中常出现的几种逾期状况如何处理：

(1)承诺还款但是屡次爽约的，这种在前期也会有的偶尔出现，中后期那是更是常见的事。此时我们就需要先去了解客户爽约的原因，而我们的态度是需要聆听客户的解释，不能妄下结论客户在狡辩推脱，过激的对待客户，毕竟这类客户还是有还款诚意的。对于这类客户我们应该告知每次爽约会形成一次负面信用记录，产生一次扣款失败费，耐心聆听，有技巧的沟通，让客户自行说出爽约的正真原因，还款时间和金额。

(2)不愿意还款的，对于这种客户我们首先需要了解客户的心理，是什么原因引起的，是对前期销售，客户，审批金额或者公司的其他不满投诉，还是对催收过程的态度不满投诉，我们需要对症下药，先\*复客户情绪，帮助他区分投诉和还款是两个概念，对于恶意不还款客户可以向客户说明拒绝还款行为产的法律影响。

(3)死亡的`客户，这类客户我们首先要了解真实性，可通过旁敲侧击，向联系人、工作单位、亲友、住址电话侧面有技巧的探明情况是否属实；索要死亡的相关资料；向相关机构资料核实，对于这样的客户我们可以诱导，试探关系人是否能够代位清偿贷款。

(4)对于无能力还款的，我们先了解客户是客户无能力还款的原因，来判定客户是长期的还是短期内的无还款能力。对于这样的客户我们也是需要从多方面了解客户的真实性，对于长期的是否可以联系家人看看是否有意愿，对于短期的除家人外，更对的是关注该客户自身是否又具备还款能力。

(5)暂时无应答的，这个是我们最头疼也是最常见的。首先我们要认清客户是目前不方面还是不能接听，这时我们可以在不同时间段拨打，或已短信方式联系；对于不愿意接听我们催收电话的我们可以以通过联系人核实客户的目前状况，要求代为联系。

催收中遇到的不仅仅是以上这几种状况，催收不单单是催收还钱那么简单的事，催收是门学问，是需要技巧和策略，这样才能事半功倍。

——验收工作报告

验收工作报告

**催人还款工作总结8**

如水光阴如梭，本人自20xx年3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。\*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）三月底分期还款规则的变更，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！

**催人还款工作总结9**

在这两天的实习工作学习中使我收获颇丰感受良多。因为是刚进入公司，对于公司的业务以及一些章程都是不知道的，所以我们这两天的任务就是努力的掌握公司培训的知识。

这两天虽然我没有开展业务，但是作为公司的一员，我深切感受到自己的责任。而这两天我也看到正式员工工作，发现这个工作同样是一种展示交行良好系统服务的窗口，他们都以饱满的激情，用心的服务，真诚的沟通，以切实为客户利益角度而着想赢得客户的信任。

这个工作也许是繁忙而机械单调的，然而面对各类客户，我们的要求是不仅仅做到账款回收，同时又要有耐心专业、良好沟通技巧、真诚的倾听、熟练解答客户的疑难的态度，用点点滴滴的服务让客户真正理解我们是这样一种友善友情提示的电话工作岗位。而在公司里，可能每个人的年龄都不是很大，显得很有朝气。而且在培训时，李主任对我们说这个培训其实就是一个交流会，不用太压抑。这也使我紧张的心情放轻松许多。并且公司就像一个大家庭，里面的人都相互帮助，很有团队合作精神。我想我们应该很快就能融入这个大家庭，融入工作中。适应这个社会，走出校园。

**催人还款工作总结10**

光阴如水岁月如梭，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。\*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，我始终坚持学习各种金融法律、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）三月底分期还款规则的变更，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！

**催人还款工作总结11**

从我们xx物管来看，x月份我们经历着十分严峻的考验，物业租赁行业的整体下滑和局部的缩水，正衡量着行业信息的共享实体，物业租户经营的日益紧张的态势，证明着消费需求的供求不等，物价整体上涨，使部分商户的经营处于挣扎线范围。公司人事的突然变动，暴露重多问题和责任心的忠实体现。想想，x月份对于我们企业来，是一个全面的考验和衡量。为此，针对x月份的工作总结如下：

>一、思想上端正自己的工作状态，“日清日毕”正是我们追求的境界。

x月份以来，随着大环境的重多影响，公司高层充分的认识到现实存在的危机和问题，于是提出日工作汇报制度，对物业租赁和酒店管理工作要求每日进行工作汇报，可采取多种方式，让公司高层心知肚明，从而可以更好的调整工作方向。

我也开始着这一新的制度，从思想上给自己已更高的警觉，时刻提醒着自己每天工作必须在多少范围和完成的状态，翻开一个月的工作汇报，发现自己对每天的工作更有条理性，也通过自己的努力和同事们的协调、帮助下，基本完成了物业和酒店设定的工作事项，虽对自己的工作不是很完美，但我感觉到自己有勇敢去面对工作和责任的勇气，甘于付出。

>二、物业租赁工作的有序跟进，99%的完成了当月租赁和续签工作，做到了信息综合发布和有效拓展，为接下来的租赁工作奠定基础。

前不久集体公司董事长过来召开物业租赁工作会议，对我们的工作提出了新的、更高的要求，在激烈的会议中，我接收了更多的是批评，更多的是董事长对我工作的否定，仔细想想董事长的一番话说得也是对的，一个老板对员工有这样的要求，是希望我们能更加成熟，快速提升。一个乐观的我不会因为严厉的批评而临阵退缩，停止不前，更多的是让自己全面渗透，快速反应，提前聚集租赁信息和选择优质客户，从而和他们保持好良好的沟通和关系。

x月份，物业共成功租赁N家客户进场，及时填补了物业商铺和写字楼空缺现象，维持了现有的商铺100%出租的局面，在同等的租赁环境下，我们是算比较成功的，周围物业都分别出现商铺空租或者停业状态。为此，自我感觉x月份租赁工作是有进步的。

在全面发布租赁信息的过程中，主要从这几个方面进行了跟进和提

提升：

1、物业现有临街广告位的租赁广告宣传，体现了环市东黄金流通广告的真实价值。借助物业的一号楼梯口、二号楼梯口、移动广告牌、灯箱广告牌、和现场租赁场地的广告牌，很直白的告诉世人，东都国际美食街现有黄金铺位出租。通过一个月租赁信息的累计可以看出，现场广告的作用明显，从租赁客源分析来看，现场广告占有40%的成交率和电话咨询率。

2、利用报纸广告作用，直观的获取租赁信息。在周一、周三的报纸分类信息公告的作用下，让更多需求者前来沟通和查看场地。从x月份的情况来看，分类广告的作用不够明显，从报社的发布来分析，x月份通过报社来发布租赁信息的比比皆是。

**催人还款工作总结12**

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，针对违法违规行为，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”。20xx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20xx年初至20xx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。

我还把这张表格与四周的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项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，我对于银行的各类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，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。

**催人还款工作总结13**

随着银行体系主体多元化竞争格局的形成和资本市场功能的完善，对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点，同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化，既为银行业创造了机遇又提出了挑战。要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍---催收员队伍。但是否催收员队伍的成员具有较强的业务能力和服务意识，是否真正认知催收员的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在这里我仅从自己在学习中所学到的如何做一名合格催收员，谈谈个人的一点想法:

一、催收员必须具备应有的素质

催收员既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。银行营销心得。

1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。

2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。

3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。银行营销心得。

4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。

5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

二、催收员要善于把握市场信息

及时满足客户需求作为一名催收员，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。

三、催收员应做好客户营销与客户维护工作

催收员作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，催收员要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的主要是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对催收员的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合；其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。

时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。第三，在与客户的交往中，催收员要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时搜集整理、分析资料，实时监测客户信用情况；并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金；必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度减少资金损失。

四、催收员应不断地注重金融创新，加大优质服务，力争实现“双赢”思维决定行动，行动决定结果。

催收员必须具有较强的开拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的.开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。催收员在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是催收员的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动……虽说事情都很平常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的催收员，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自已的形象，做出信用社自已品牌，从而最终实现我们的利润最大化。

**催人还款工作总结14**

开班第一课：由井大张泰城校长主讲“红色资源融入高校教育教学的理论与实践”，张校长历数井大十年来坚持用井冈山精神办学的历程和心得，善于调动现场气氛，语言幽默，有大师风范。他从高等教育的各种资源分析入手，开篇点题，从红色资源是优质教育资源、应用红色资源进行教育教学设计、独特的教育教学内容需要独特的教育教学方法、红色资源教与学应遵循的原则等四个方面分别进行了阐述，整体感觉是对教学工作，尤其是思政课教学改革探索非常有启发意义(因没拷到课件，笔记内容较多，待日后有空再整理出来)。另外，我个人对张校长上课时提到的几个教育理念也非常认同(以下不一定是原话，根据讲座内容及自己的理解整理而成，如有偏颇，敬请指正)：

理念1：大学，首先要成人(健全人格)，其次是成才!故当前许多高校将大学的人才培养目标定位为“培养高级人才”是不准确的，这也映射出我国应试教育的弊端，世界上大部分国家把信仰、诚信等品质放在学生培养的第一位，而中国却把能力、素质放在第一位!以至于出现“在小学时，教育学生要有远大理想，而到了大学，还要教育学生不要随地吐痰”这类现象。

理念2：信念对一个人非常重要。信念和知识没有多大关系。革命战争年代，许多仁人志士都是现在所谓的“文盲”，但他们面对严峻的革命形势、面对敌人的威逼利诱，从未动摇过对党的信念和忠诚。而现在一些腐败堕落分子，可以说学历很高，知识不少，可一旦遇到

理念3：党性教育是具体的，不是空洞的，具体的表现在四个方面：1.党性教育是忠于党、忠于人民的教育(爱党、爱国，有大爱精神);2.党性教育是尽职尽责干工作的教育(即要踏踏实实做好本职工作，在平凡岗位上起带头示范作用);3.党性教育是道德情操的教育(党员首先要具备并模范饯行一个社会公民必备的社会公德、家庭美德、个人优良品格);4.党性教育是拒腐防变的教育。

1.乡镇党建工作个人总结

2.支部党建个人工作总结

3.机关党建个人总结

4.乡镇党建工作个人总结报告

5.党建个人工作总结

6.党建组织员个人总结

7.金融人员党建工作个人总结

8.党建个人工作总结范文

**催人还款工作总结15**

我部在公司的直接领导下，认真贯彻落实公司的指示精神，顺利完成各项工作任务。现将我部x月份的工作总结和下一月的工作安排报告如下：

>一、当月任务完成情况

1、严格落实人员、车辆出入管理制度。x月份以来我部工作还是以安全为重点，对外来人员及车辆严格查证，落实制度，坚持原则，严禁无证人员及车辆进入我部管辖区域。并严格交接班制度，利用交接班时间进行工作讲评，对查出的问题及时纠正解决，同时对执勤设备等进行清点检查，避免财产流失。

2、x月份以来业主单位会议较多，我部保卫中队积极配合布置会场，搬运桌椅，在会议保障人员不足的情况下抽调接待人员协助进行会议保障工作，本月共保障各类大小会议20场次，服务参会人数1330人次。

3、董事长前来我部检查指导工作，并更换监控显示器，我积极协调上报业主单位，完成付款事宜。

4、加强对新入职人员的在岗培训，利用早出操晚点名对新人进行礼节礼貌、工作流程、工作方法等的培训教育，同时要求老同志对新入职人员做到生活上的关心，工作上积极传授经验，使新人很快融入到我部大家庭里来。

5、x月份我部车场新交费车辆较多，一方面要求执勤人员尽快熟悉新交费车辆，掌握车辆动态，督促车场管理人员不定时巡查，确保车场安全，一方面要求执勤人员认真落实车辆出入管理制度，坚持原则，严格车辆出入，保证了车场的有序。

6、我部积极配合支行后勤站对楼层内松动瓷砖进行了登记，消除了安全隐患，确保了其他各项工作的正常开展。

7、我部利用周末时间组织保卫人员对大厅雨棚进行了清洗，并配合分行管家部对员工餐厅卫生进行了清理，清洗地面，擦拭物品，为就餐人员创造了一个干净、卫生的就餐环境。

8、针对人员流动性大的现状，我部与员工积极沟通、谈心，了解员工思想动态，关心员工业余文化生活，努力创造一个温馨而积极向上的生活环境，稳定人员思想，稳定队伍。

>二、下步工作计划

(一)、工作目标

1、认真学习领会和全面贯彻落实公司的一系列指示精神和决策部署，完成各项工作任务。

2、完善部门工作，培养一支纪律严明，作风过硬的保安队伍。

3、做好与公司及业主单位在各项工作的沟通、协调、协助。

(二)、主要工作计划措施

1、通过在岗培训提高本部员工的岗位形象、安全意识及服务意识。

2、加强对办公大楼外围及周边区域环境的巡查及监控，提高周边环境的安全系数。

3、督促业主单位对存在的问题进行整改及存在问题的跟进与处理。

4、做好巡查工作，特别是对重点部位检查，夜间加强巡查力度。

5、加强对车场的管理，提高员工的主动意识做好车辆指引避免刮擦及占道情况的发生。

6、配合人力资源部门把好本部门的用人关，做好队伍建设，打造一支，安定、团结、素质高、岗位技能突出、责任心强的安保队伍，确保安全。

全面总结x月份各项工作的不足，加强部门工作、工作纪律、岗位责任、岗位技能的管理、教育、培训，充分调动队员的工作积极性和主动性，增强工作意识、责任感，使全体员工全身心地投入到工作中去。

**催人还款工作总结16**

>一、心态要\*稳

作为戒毒场所的普通民警，以什么样的心态面对用人机制灵活多样、工作方式复杂多变、场所地域差别明显，岗位分配参差不齐、单位经济收入差距带来的思想影响，将直接制约自身发展。如不具备\*抑、消除来自社会以及生活、工作等方面的压力，其思想波动必然影响工作质量与效率，甚至丢失工作岗位。所以，具备成熟稳健的性格心理，是合格民警必备的基本素质之一。好高骛远，妄自菲薄往往滋生烦恼。只有实事求是地评价自己，少一些浮躁，才能在劳教事业中找到适合扮演的角色。需之起点不同，差距必然客观存在;能力不同，发展必有快慢之分;业绩不同，待遇必有高低之别。境况好时，不以物喜，境况不好时，不以己悲，始终以常人心态面对荣辱得失，这才是合格民警追求的心理品质。知识改变命运。一般地说，“能力恐慌”越大，填充知识的意识就越强，业务优势就越明显，生存压力就越小，心态就越\*稳。

>二、目标要明确

人生没有目标，就像航船迷失了方向，俗话说得好：“英雄不问出处”。所以，劳教民警的发展完全掌握在自己手里。在倡导能力胜于资历的年代，\*庸无为的人必将面临淘汰。要树立“以作为求地位”的思想，对人生的某个时段，或一定的工作期限内，为自己设计一个明确的目标。当然，这个目标要切合实际，特别是要因人而异，因时而异，并随情况变化适时修正调整。目标太高，实现不了，容易挫伤锐气;目标太低，出不了成绩，影响个人发展。那么，制订一个什么样的目标才既符合岗位要求又切合自身实际呢?一般来说，要依据劳教场所对各层次岗位人员的考核要求并结合自身实际，在什么层次就拟定这个层次的发展目标。概括起来就是“跳起来摘桃子”。通常情况下，个人工作目标应包含工作态度、业务技能、服从意识、团队精神、遵章守纪、工作业绩等内容，有量化考核要求的还应有奋斗指标。同时，目标一旦确定，就必须处理好说与做的问题。那种写在纸上、挂在墙上、喊在嘴上，落实不到行动上的目标尤如形同虚设，对自身没有任何意义。只有不畏艰难险阻，为实现目标耐得住寂寞、守得住清贫的人，才有可能到达理想的彼岸。

>三、工作要争先

在人才需求供大于求的时代，如何保持自己在工作岗位的核心竞争力，维护好既得利益，追求更好的发展，是摆在每个民警面前且不得不引起思考的现实问题。对待这个问题的态度应该是以不变应万变，即：不变的\'永远是工作的高标准。工作标准高，工作态度就会发生转变，自身要求就会更严，也就容易一次就把工作做好。工作高标准谈起来易，做起来却很难。首先是工作思路要清。思路决定出路。缺乏对工作性质、特点以及岗位要求的分析，工作主次不分，四处用力，就难有高标准。比如，针对劳教工作政策性强和场所以人为本的管理理念两个显着特点，要求劳教民警必须十分熟悉劳教业务方面的政策及法律法规，具备很强的服务意识和较强的沟通协调能力，才能有效避免说错话，办错事的现象发生。其次是要有一流的工作业绩。工作业绩最能检验民警工作是否高标准。要以始于岗位所需、终于群众满意为标准，围绕单位和自身工作目标，在认真履行职责、维护办公秩序、注重信息反馈、保持良好关系和业务技能、工作效果等方面出成绩，达到办一件，成一件，不留遗留问题的最低目标，努力争当让领导放心地“交任务、压担子”的优秀民警。

>四、责己不责人

面对劳教工作转型时期各种矛盾和思想相互交织的实际，单枪匹马、单打独斗的时代早已不复存在，取而代之的是优化人力配置，整合资源优势，形成强势群体，增强团体竞争能力。这就要求民警必须具备良好的团队意识，以诚待人，通过把展示能力与人格魅力相结合，以理服人。首先，硬件要“硬”。所谓“硬件”，是指在业务技能，独立工作，解决棘手问题等方面要技高一筹。在遇到矛盾和问题时，要多从自身查找原因，责己不责人。其次是软件不“软”。所谓“软件”，是指自身性格、心理、思想素质以及工作风格等，是民警历练的终身课题。尊重别人性格，承认别人领导风格、工作方法，有助于融洽人际关系，为开展工作创造条件。再次是正确把握团结协作的度。能否正确理解并处理好领导与被领导、指导与被指导、同事间相互配合等问题，往往成为制约民警发展的瓶颈。要本着“有则改之，无则加勉”的态度，在熟悉单位流程、岗位规则以及工作模式的基础上，经常反思有没有超越法规、规定以及日常工作、生活习惯，出现有损形象和同事自尊等方面的言行，才能真正做一名合格的民警。

**催人还款工作总结17**

过去的一年中，自来水公司认真贯彻执行市委、市政府“三大战略”，进一步解放思想，深化改革，加强管理，加快发展，紧紧围绕年初制定的奋斗目标和工作任务努力工作。

一、工作采取的主要措施

全年各项任务早分解，早明确、早落实。年初总公司对所属各单位工作制定详细的计划，明确任务职责，严格按目标责任制考核办法一月一检查，将水费收入作为加强供水工作基础地位的一项硬指标加以落实，促进了公司各项工作的顺利开展。

二是加强生产管理。

实行生产成本定量包干责任制，定单位耗、定设备维修费用，搞好节能降耗，改造机械设备，降低生产成本，节约电耗；调度室科学合理组织生产调度，确保正常供水，节约制水成本。根据实际情况，努力做好各地区的安全供水，健全各项管理制度，规范用水计量，总公司只从政策上给予指导协调，因工作措施得力，目前其经营态势良好。

三是加强营业收费管理，提高水费回收率。

继续与营业所签订“售水费用含量包干责任制”合同，全年收费任务逐月进行分解，当月结算兑现，完成和超额完成任务给予奖励，未完成任务进行处罚，营抄收费人员切实加强责任心，稽查部门切实履行职责，强化监督管理，坚决杜绝违章用水行为，努力提高供水回收率。

四是着力对第三产业的管理。

具体措施是对劳动服务公司实行“定管理人员，定专班队伍，定责任目标”，用“经济风险抵押”的形式进行承包。校表中心积极开展校表工作，多方面寻找校表业务，为公司减轻压力，同时校验不合格水表提高公司用水计量的准确率。

五是着力对人的管理。

积极推进现代企事业科学用工制度，落实劳动、人事、分配三项制度改革，积极探索有利于发展的企业改革新路；严格执行各项规章制度，继续在全公司实行双向选择，竞争上岗，对不能胜任工作的干部职工进行末位淘汰，调动干部职工的工作积极性，提高办事效率。

总结一年来的工作，主要有几个特点：

**催人还款工作总结18**

我于20xx年3月份正式加入公司验收组，参与公司药品入库的验收。在这期间不断的加强了对药品的认识。在公司同事和领导的热心指导下，我依次对公司总体情况、部门的工作流程、即将从事的岗位一一进行了了解，并积极参与相关的工作，按照实际工作，用理论知识完成了对药品保管、药品验收、药品运输、药品复核等环节进行了了解掌握；同时也参加质管科对员工的培训，弥补了某些知识的欠缺，现将工作中遇到的一些问题总结一下。

一、在这一年中完成比较好的方面有：

1、积极参加部门的培训，弥补了某些知识的欠缺，对药品有了更好的了解；

2、掌握了验收岗位的主要职责和日常工作的具体操作，对所接触的药品验收工作有了更深的认识；

3、可以独立解决工作中遇到的一些问题和困难。比如操作中失误的修正、顾客的某些咨询等日常碰到的问题；

二、存在需要修正的方面：

1、对日常用到的计算机系统的掌握和使用还有待加强。

2、对药品的了解还有待加强；特别是对特殊药品的来货验收和处理还有待进一步向质管科领导学习。

3、药品验收过程中，差错依然存在，日常的操作失误未能有效的避免；主要体现在这些方面：

（1）药品入库验收是一个非常重要的环节，药品到货时收货员收货完之后验收人员在验收时应该以“质量第一”的观念，坚持原则，不徇私情，严把药品质量关，杜绝假、劣药品流入企业内部。应根据《验收程序》和《质量验收细则》从事药品质量验收。对购进药品销后退回药品进行逐品种、逐规格、逐批次验收，不得漏验。

（2）验收员必须认真做好药品入库验收记录，应按供货单位、数量、到货日期、品名、剂型、规格、批准文号、批号、生产厂商、有效期、质量状况、验收结论、验收合格数量、验收日期，验收人员等内容逐项记录，并记录电子文档，应真实完整，可追溯，至少保存五年。

（3）验收员凭供货企业随货同行凭证验收药品，凭证不为手写，应是电脑票据，并加盖供货企业药品出库专用章原印章。

（4）验收特殊药品未按特殊药品有关规定验收，特殊药品在电脑上没有具体的验收程序，对特殊药品的认识和掌握还有待进一步加强。对需要冷藏药品没有做到完整的验收记录，冷藏药品来货时对温湿度的数据没有及时监测和记录。

（5）对不合格药品的验收没有详细注明处理措施。

（6）对进口药品的验收应有“进口药品注册证”、“进口药品检验报告书”、“进口药品通关单”并加盖有调出单位质管机构鲜章。进口预防性生物药品，血液制品应有《生物制品进口批件》，并加盖有调出单位质管机构的红字印章。

（7）对退货药品的处理；验收人员在收到“已销药品退货通知单”后，须对退货进行复验，验收合格后，方可移入合格品区

（8）含麻黄碱类复方制剂的验收入库管理：质量管理部验收组负责含麻黄碱类复方制剂的验收，做到票、帐、货相符。该类药品到货后，验收人员应依据药品说明书中标注的成分及时分辨出该类药品，并按照其储存条件放入相应库的待验区中。在依照验收程序对该类药品进行实物验收合格后应及时通知物流部门上架入库。并在仓库内设立含麻黄碱类复方制剂专区，将该类药品集中存放，并设立明显标志。

（9）明确验收员的责任：自觉学习药品业务知识和药品监督管理法规，努力提高验收工作技能。在这方面还需要加强学习弥补工作中的不足之处。

**催人还款工作总结19**

如水光阴如梭，本人自20xx年3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）三月底分期还款规则的变更，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！

**催人还款工作总结20**

20xx年，在局党组和办公室的领导下，我加强学习、努力工作，圆满完成了办公室安排的各项工作任务。

做为一名汽车驾驶员，按照派遣，安全完成每一项出车任务，保证科室执法任务顺利完成，是我的本职工作。为此，我时刻提醒自己做到以下“五点”：

一是任劳任怨出车。无论派遣什么样的任务，我都乐于接受，并按时出车。20xx年，局里的监督检查工作任务依然十分繁重，除了国庆安保之外，今年票据管理工作方面的行车需求也很大，几乎每天都有任务，不论多累、不论早晚、不论工作日还是休息日，我都毫无怨言，按照派遣，任劳任怨的出车。20xx年，我共出车xx趟，行车xxx公里。

二是安安全全行车。在工作中，我始终保持清醒的头脑，虽然驾驶员的工作很单调，但要求有很强的责任心，驾车中来不得半点马虎，必须集中精力，按章操作。自己能够时刻把“安全”二字放心间，做到“马达一响，集中思想，车轮一转，注意安全”，车行万里路，开好每一步，十分把握七分开，留下三分防意外，集中思想行驶不闲谈，中速行驶不开英雄车、不酒后驾车、疲劳驾车、赌气驾车，防止任何事故的发生，保证安全行车。截止到20xx年末，我负责的金杯车已经行驶了xx万公里，始终保持着“零事故”的记录。

三是勤俭节约保养车。俗话说，磨刀不误砍柴工。我十分注重

车辆的保养，严格要求自己随时保持车况良好，发现问题，及时解决。在20xx年的车辆维修方面，自己做到了先请示后修理，先报告再执行，做到维修和配件讲质量、比价格，到单位指定的汽车维修厂去修理，力争做到能小修决不大修，能自己修理的决不到修理厂去修理，勤俭节约降低费用。

四是给大家提供优质服务。平时，我注意保持车辆整洁、卫生、干净，让每一位乘车者都有一种舒适感和亲切感；每天上下班都坚持先检查车况，在确认车况良好的情况下才出车，防止路上出问题影响正常办事；出车时总是提前下楼，决不让领导和科室人员等，路上尽量设计好省时、便捷的路线，让执法人员顺利完成任务。这些细节问题，看起来不起眼，实际上正体现了驾驶员的服务质量。20xx年我在这几方面十分注意，赢得了科室人员的满意。

五是力所能及做好后勤维修工作。除了驾驶车辆，我在分局还负责后勤维修等工作，在出车之余，我能够力所能及的帮助分局维修水电等，积极参加分局和办公室组织的各种集体活动。

回想20xx年的工作情况，找差距、比贡献，我还存在这样、那样的缺点，如学习不够主动，文化水平还比较差，思想认识不够高，服务质量还有待提高等等。在新的一年里，我要不断加强学习，努力提高自己的文化素质，多看书多学习；工作中，要服从管理、埋头苦干，把安全责任落到实处，努力完成好每一项任务。

**催人还款工作总结21**

在大队领导的正确指导和关心下，结合大队和自身工作的具体实际情况，认真分析思考研判，扎实勤奋工作，在各方面取得了比较好的成绩，圆满完成了领导交给的各项任务，现将20xx上半年以来的思想和工作情况汇报如下，请领导批评指正：

关于“德”方面

一方面：我坚持用科学发展观来武装自己，认真学习政治理论和\*业务知识，努力提高自身的思想觉悟和政治理论水\*。坚决贯彻执行党的基本路线和各项方针政策，立场坚定，是非分明。始终牢记全心全意为人民服务的宗旨，坚决“文明执法”“执法为民”。以新时期人民警察职业道德、人民警核心价值观严格要求自己。辅警个人工作总结。始终坚持“人要精神，物要整洁，说话和气，办事公道”的原则，认真倾听事件双方人员的辩解和困难群众的诉求。另一方面：自己始终坚持尊重领导、团结同志、尊重家人、尊重民警，在家听家长的话，在单位听领导的话，在工作中经常开展批评与自我批评活动，对自身和同事们在工作、生活、思想上出现的情绪波动，做到及时发现、及时掌握、及时协调、及时鼓励，坚持职业道德养成教育，消除心理障碍，始终保持积极向上的心态进行工作。

关于“能”方面

在工作中，自己从事的是协同民警处理110接

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找