

2023年催收结算工作总结(通用7篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

催收结算工作总结篇一

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!

催收结算工作总结篇二

xx年3月份我来到xx项目,主要从事计量、统计以及结算工作。这份工作要求我,首先要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作,既然选择了这个职业,选择了这个岗位,就要全力以赴,尽职尽责地去完成。二是要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自己做到一丝不苟。计量、统计以及结算工作对我来说是一项细致的工作,它的要求很严格,它要求我必须认真、细致。要做到数据准确无误,无误的数据便于以后的查账,所以,必须要认真,仔细无差错。这就要求我们在做工作时必须用严谨细致的态度对待工作。三是责任心。工作对我们来说就是一种责任。我们有义务尽心尽责的去完成,去负责。所以工作的好坏,也取决于你对工作的责任心。四胜作的高效率。对我来说提高工作的效率就是要多学习,从学习中汲取好的可以提高效率的知识,再就是,将问题细化,在短时间内决定,就要当机立断,设定具体时间安排工作,给自己制定严格的最后期限。五是保密性。我所从事的工作具有很大的保密性,尤其在对待外委施工队伍对单价等要保密。在这我也体验了工作对我说是受益非浅。工作虽然很辛苦可是对我真是个学习的机会。从中我体验了工作的性质,学到了很多我未曾接触过的事物和知识。不足之处也存在很多问题。新的一年自己要求自己要有个全新的自我。理清自己的思路,把工作做的更细致化。

二、思想方面：

一个人对自己的工作如果有的喜欢，也许不是太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的价值观，许多事业有成的人，并不是太喜欢自己的工作，但是他们有着高度的责任感和坚忍不拔的敬业精神，他们每天从事着平凡的工作，却做出了不平凡的成绩。可想只要你付出了就会有好的回报的。

在这一年的工作中，难免也出现一些不快乐的事情。我也曾为工作的压力狭益过、郁闷过、焦慢。每个人的工作任务在逐步繁重与细化，工作压力大也是必然。如果自我消极、抱怨是不会解决问题的。不良情绪有时也曾影响过我的工作效率，只是适时调整自己的心态，寻找平衡切入点才是真的有效。我想只要超越自身的狭益、焦虑等消极心态，以积极、健康的情绪来面对工作中的困难与挑战就可以了。我发现快乐的工作法宝就是以宽恕与感激的心态看待自己每天的工作。

从中我也认识到。工作时，首先要以宽恕平和的心态看待工作中遇到的困难，正确评估自己的能力和价值目标，并进行必要的心态调整，努力培养乐观大度的良好性格，提高自己的抗干扰能力，有效转移注意力，使个人的心态在工作中得到转移、释放、调整，消除紧张与疲劳。时刻保持求知向上的心，使工作变成生活的乐趣。

这一年自己也是以抱着感激的心情迎接工作的考验，我时常在想因为这份工作，我体现了自我的价值；因为这份工作，我磨练了我的意志。当静下心来时，我会反思省悟，与诸多下岗失业者相比，感激自己有丰实的薪水；与年迈体弱者相比感激自己有青春与健康；与庸庸碌碌混世者相比感激自己每天充实的工作着。当你把工作做好了，你对自己的行为感到满意，你就会快乐。

三、完成工作计划的具体措施：

20xx年我主要负责xx项目的计量、统计以及结算工作。做好这份工作，首先要熟悉施工图纸与工程量清单，认真仔细核对，建立台账，这对于以后的工程量查找及对比数据，指导施工生产等都会有很大的帮助。二是及时完成每月工程计量工作及统计等各方面要求的表格，认真履行岗位职责，及时与监理、业主等方面沟通，建立一个良好的外部环境。三是与现场质检员及施工队伍及时沟通，对完成工程量及进度做到心中有数，按时完成领导想要的结果。

另外，作为青年知识分子，也要积极的与新老职工多沟通、多交流，共同学习探讨，营造良好的学习氛围，保持“传”“帮”“带”一直诗司保持的优良作风，我们要一直延续下去，更好的把公司的优良传统发扬光大。

在团结协作方面，要锻造良好的团队精神，与各科室积极沟通，遇到问题协商处理。一是营造相互信任的组织氛围，可以增加职工对组织的情感认可。从情感上相互信任，能给职工一种安全感，让职工才可能真正认同公司，把公司当成是自己的，并以之作为个人发展的舞台。二是通过合适的组织形态将每个人安排至合适的岗位，充分发挥集体的潜能。将人的智慧、力量、经验等资源进行合理的调动，使之产生的规模效益，用经济学的公式表述即为：1+12模式。通过这些可以更好的发挥团队的积极作用。

四、企业发展方面建议：

(一)是全员管理。成本管理应该是全员管理。做到全员参与，树立全员经济意识，可以在公司的内部通过签订相应经济合同，理顺公司内部经济关系，做到各单位之间相互连接，相互协作，相互制约，责任分工明确，权力利益相配套。

(二)是成本控制

1、做好事前控制：“先算后干，心中有数。”承接项目之前，可采取风险预测技术，对工程项目的可行性进行风险评估，将风险降到最低程度。利用价值工程，分析工程的功能要求，在保证工程质量的前提下，提出各种施工方案，并从技术和经济上进行对比评价。对于日后的结算等具有积极的意义。另外，应尽量提高投标工程量估算的可靠性，便于宏观调控标价既保证投标的中标率又可以尽量保证各专业工程的成本及合理利润。

对工程进行功能分析，对材料进行性能分析的基础上力求先用价格低的材料，通过诸如改变配合比、使用添加剂等技术手段来降低材料消耗费用。通过建立分包商、材料商资料库来选择合适的分包商和材料商，也可对分包商、材料商采用招投标，实行“货比三家”，选择经济实力强和有现场管理经验、技术力量好、有熟练工人的分包商，以及产品质量好、供货时间能保证、信誉好的材料商。运用统筹法，做好各生产要素配置。对周转材料和机械设备买还是租赁也要反复比较核算，根据当地租赁价格考虑运输、购买及租赁的性价比正确决策。

2、做好事中控制，即工程成本形成过程中的控制，做到“边做边算、不断调整”，切实控制住成本。按照工程施工本身要求和内在规律，编制出技术先进、工艺合理、组织精干的施工方案，均衡安排各个分项工程的进度，按照平面流水、立体交叉的作业原则，合理确定工程施工网络设计，保证工作面不闲置，工序作业不间断，各班组协调有序的作业。

各分项工程都要控制住材料的使用，为了降低损耗，可实行限额配料，根据实际情况同各班组或分包商确定合理损耗率，实行包干使用，节约有奖，超额则罚，使材料用量与个人经济效益挂钩。材料用量要合理，既要减少现场材料过多而造成的管理麻烦，又可增强流动资金现金量，有利于使资产的流动性增强，资金使用更合理。

机械设备和周转材料要合理调度，严格按施工总平面堆放保存，避免二次搬运和损耗浪费。同时要想方设法减少和避免无效管理和劳动，把降低工程成本的理念渗透到每个施工管理环节中。

3、事后控制。“事后清算、以做后效”做好成本考核和成本分析。工程竣工后，做好竣工总成本结算，根据结果评价项目成本管理工作的得失，写出完整总结报告，为成本管理各环节提供必要的资料，落实奖罚制度。

(三)是综合考虑质量、工期与成本的关系在整个工程运行的过程中，都要正确处理好质量、工期与成本的关系，努力提高资金使用效率，降低财务成本和管理成本。

质量控制以预防为主，适当增加质量预防费的支出，可以提高工程质量，杜绝事故的发生，其支出远小于因质量事故造成的损失，即可以获得很大的“隐性”效益。同样，正确处理工期与成本关系，寻找工期点成本，把工期成本控制在最低点，在特殊施工条件下，应比较保证工期所支付措施费与因工期延误造成的损失。

工程竣工决算通过后，应按合同规定，及时收回工程款，不能听任业主无故拖欠工程尾款。

(四)是责、权、利并举要建立明确有效的成本控制制度，推行标准化管理，激励机制和约束机制并举，把成本责任落实到各个岗位，落实到专人，应采取相应的奖罚措施，做到“责、权、利”相结合，使降低成本成为每一管理人员的自觉行动。

充分利用网络等现代化管理手段，实现信息传递的高效率。记录的数据应有根有据，不会出现盲目用经验进行控制带来的失误，并能适时进行跟踪监控，对项目实施过程中的进度、完成工程量、材料消耗、人力安排进行直接控制，及时修正

施工中发生的问题，减少成本管理中委托代理链过长带来的负面效应及成本信息损失和信息失真。

总结，是为了吸取教训；计划，是为了走得更远。展望20xx年的工作，我将会更加的努力下去。在自己的工作岗位上不断的进步，取得更大的成绩，相信不断的成长中，我会为公司的发展做出我的贡献，相信自己一定能够在20xx年做的更好！

催收结算工作总结篇三

- 1、利润全年帐面实现盈余xx万元，税后利润xx万元；
- 3、人均利润xx万元(税后)；
- 4、资产利润率xx%□
- 5、收入成本率xx%□
- 6、利息收回率xx%□

年初以来，我部围绕市分行和省分行工作思路，积极开展“合规管理年”和“企业文化推进月”活动，加强探索符合现代银行财务经营机制，健全和提高各项制度的执行力。

（一）加大重要岗位人员的强制休假力度。主要是组织好本部门掌管印、押、证及会计记帐员、复核员、出纳员等重要岗位的强制休假和岗位轮换。全年我部对柜员经理、记帐员、出纳员、复核员等岗位进行了强制休假，共计天，次/人。

（二）加强内部操作风险的管理。一是我部通过每旬、每月查库对印、押、证和重要空白凭证检查核对，确保帐款、帐实相符；二是定期进行内外帐务核对工作，除每月初由记帐员核对银企帐务余额外，我行还每半年换人上门进行一次核

对，并全部收回对帐单，确保银企帐帐相符。

一是根据市分行星级柜员管理办法制订了《奉新县支行营业网点星级柜员管理暂行办法》；二是开展员工基本技能星级考评，积极岗位练兵提高技能，员工学习积极性普遍提高。

我行营业结算部结合“企业文化推进月”活动，积极开展优质服务活动，以此为契机提升临柜人员业务素质和服务水平。一是加强强学习，规范服务，充分体现“客户是金，用心服务”的价值理念，体现“讲究诚信、微笑服务、高效便捷、细致体贴”的要求，二是根据客户所需，不断改进服务手段，做到诚信服务、规范服务、便民服务、文明服务。建立了咨询服务台，营业窗口配置了饮水机、便民伞、医药箱，为客户提供“一站式服务”、限时服务；三是推行窗口服务规范，从服务语言、服务行为、服务标准、服务质量上加以提升服务窗口建设；四是开办电话短信服务，强化银企对帐，对重点账户采用短信服务方式，使客户及时了解本单位账户资金进出情况，提高了客户资金安全性，及时防范风险。

催收结算工作总结篇四

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。

(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，先平复客户情绪，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生的法律影响。

(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便还是不能接听，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。

自x月x日来到xx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xx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。

再次、思想认识要改变，催收也是销售的一种。以前觉得催收就是要账谁要回来的多谁的任务完成的好就是优秀的了。我们直催部门也是银行的一个窗口部门，我们的一言一行都代表着银行的形象。我们不但是催收也是客服。最后、我对我们行的催收工作的疑问。

1、我们的外访考核每月25单，如果我只是为了完成这个任务去外访，我可以把明知道无效的地址集中外访一遍，快又简单。

3、很多的欺诈案件按正常案件委托给我们是否有点不公平

以上就是我的工作总结，展望新的一年，希望公司在今年的

基础上，继续努力，发挥优势，改进不足，让公司快速、稳定、长期的发展。

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。

催收结算工作总结篇五

光阴如水岁月如梭，本人自20__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，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。

(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！

催收结算工作总结篇六

时光荏苒，春已远去，夏正火热。回首过去的一年，看着自己在工作的道路上所走过的足迹，我感到无比的欢欣和鼓舞，这一程，有风沙坎坷，亦有喜露甘甜，如果要用一句话来概括的话，那就是“成功无他，用心而已”。朴实而简单，但是却表达了我整个工作历程的真谛。

从学生到社会工作人员，角色转变，让我思考人生，工作中的，用心感悟，让我明白工作中，只有胸怀目标、矢志不移的坚定信念，才能奋勇向前。去年夏天，我正式步入工作岗位，走进了现实的社会。角色的转变带给我无尽的思考，成熟仿佛在一瞬间走来。当自己开始要独自去面对一个不熟悉的世界的时候，当自己学会独立的思考问题的时候，当自己需要一个人应对困难与波折的时候，我慢慢的学会了感恩，学会了照顾自己，同时对未来也充满了期待和惶恐。对我来说，成长或许是一件痛苦的事情，但更多的时候带给我的是振奋。因为伴随着成长，我越来越深刻地体会到肩上责任的重要性，包括对自己的责任，对家人的责任，还有对企业的责任。

我之前在劳务公司工作，岗位是出纳，现在在结算中心，主要负责资金收付，还有账务处理。岗位轮换，使得我学到了很多工作技能。也使得我养成了无所畏惧、勇往直前的工作态度。仔细说来，过去短短一年的时间，我经历了很多，也成长了很多。不同的岗位教给我不同的知识，不同的同事教给我丰富的经验。

从劳务公司到结算中心，让我对建筑行业的两种模式有了更加深刻的认识。通过一年的工作，我对公司各项业务有了比较熟悉的了解，劳务公司面对的是各个施工班组，而结算中心又是面对各个内部单位，两者的工作不同，需要的技能也不一样。经过摸索与学习，我渐渐明白了，在不同的工作岗位上该如何承担自己的职责与责任。总体上来说，经过了一年多的实践，我把在学校内学到的知识与实际结合在一起，总结了很多有用的东西。

去年刚踏入这个行业时，我对自己所要从事的工作还是一知半解。进入公司后，我参加了为期半个月的岗前培训和一天的素质拓展。通过公司各个部门的领导为我具体讲解企业文化和各个部门的一些职能，我迅速的了解了公司的内部情况，熟悉了自己的工作环境，明确了自己的工作目标。

还记得刚工作那会，我满脑子的都是疑问，虽然在学校也接触过相关的理论知识，但当面对实际的工作时，那些理论显得特别的单薄，到实际工作中根本不知怎么运用。就拿简单的对账来说，虽然有足够的理论知识，但面对实实在在的账单，还是不知道如何下手，脑子乱乱的，心里也特别的着急。还好有陈姐在一旁鼓励我：“刚开始工作都这样，要沉得住气，凡事慢慢来，不要慌，财务工作最需要的就是冷静，静下心来慢慢的想，慢慢的理”。接下来陈姐又帮助我把对账的思路从新理了一下。在陈姐的帮助下，我不仅很快的完成了对账，并且掌握了对账的基本要领。

20xx年8月初，我正式走上工作岗位，被分到劳务公司，成为

劳务公司的一名出纳，负责日常的现金收付、工资的发放以及劳务费的支付、银行的对账工作、凭证账簿的装订及归档工作。在劳务公司工作期间，由于工作需要，需要和很多人打交道，如总包、银行、外管处，各施工队班组等，应对这些不同方面的人，需要不同专业知识与沟通能力技能，尽管大多时候都是处理一些细小琐碎的事，但协调好了，就能大事化小、小事化了，协调不好工作就会非常被动。通过与他们打交道，我的沟通能力和技巧大大的提高了。

为了搞好工作，我把业余时间和节假日全部搭上了，包括和朋友压马路的时候，我满脑子想的都是劳务费支付、银行对账工资发放等问题，记得有一次，因为工资发放对帐时候银行人员出错了，导致个别工作人员工资结算出错，我积极的去与银行沟通，确实把工作做到点上了，工夫不负有心人，我的出色表现得到了上级领导的肯定。我也懂得了一个浅显的道理：工作中除了讲求奉献，还要学会沟通，学会去聆听他人的心声。

任何工作都需要思考。多彩的世界带给了我们无限的思考，每次思考都是一次进步，思考使我们的思维更加严密，每次思考使我们渐渐走向成熟。有时候，每个人都不可避免地进入新的环境，要融入其中，就只能学会适应环境了。现代人要有很强的学习能力，不断的学习，终生的学习，在自己的一生中不断地接受新事物。

20xx年3月中旬，由于工作需要我借调到结算中心，结算中心是由局内部设立的，办理各内部单位资金往来结算、资金调拨、运筹，以降低资金成本、提高资金使用效益的内部资金管理机构。结算中心的工作对财务人员的细心程度要求特别高，尤其是在所有款项都从网上银行支付的情况下，更容不得有一丝的疏忽，必须细之又细，严把财务的最后一道关。我在结算中心主要负责收款、付款，以及账务处理。在结算中心的工作是繁忙的，但同时也是充实的。每天早晨打开电脑的第一件事就是查询各个银行网银的一些情况，是否有收

款、是否有退票，同时需要了解是哪个单位的收款，退票的原因等等，并一一把进账单填好。白天的时间通常都是在支付各内部单位的一些款项，到月底的时候为了能尽快把这个月的账理出来，往往需要加几天班，抓紧时间做账，以便月底能及时的同各个内部单位、各个银行以及局资金部对账。

还记得刚来结算中心的时候，摆到我面前的首要问题就是如何用erp做账？当时我非常疑虑，心里很不安，但这种不安很快被打消，在局办刘姐以及公司的各位前辈的指导下，很快就已经开始上手做账了。不到一天的时间，刘姐就和我完成了交接。接下来，我面对的便是如山的账务了，我知道自己不会的还很多，甚至连最简单的查账都还没学会。遇到困难的时候，我就第一时间向前辈们请教。3月底的时候，时间非常紧迫，紧接着而来的就是面对各个内部单位的对账工作，以及银行的对账工作，当时心里真的挺没底了，慌乱的不知道该怎么办，在慌乱过后，很快平静下来，因为时间并不允许我考虑太多，我必须马上进入状态，多亏在何总的耐心指导下，我才一步步的进入状态，第一天四公司账对上了，第二天青岛公司对上了三公司对上了，接着各个公司的账务逐步理清了，直到4月中旬，一季度的各种对账工作已经告一段落了，心中感慨万分，仔细回头想想，这半个月来虽然忙碌，但一切都是值得的。

结算中心的工作看似反复枯燥，似乎每天都在干着同一件事情，然而我却不那么认为。在结算中心工作，每天都需要高度的认真，容不得一丝马虎，慢慢地磨练了我的耐心。在结算中心工作期间，收获很大。通过思考，我不仅明确了自己的工作方向，还从宏观上看到公司的发展情况。明白了学习的过程就是思考的过程，并且我相信：“点点滴滴，造就不凡”有今天积累，就有明天的辉煌。

1、自我学习的主动性还需要加强。在过去，总是在遇到问题的时候才会想去请教别人或查询相应的资料，从来不会事先就把自己的不会的解决掉。

2、理论与实践不能很好的相结合。常犯眼高手低的毛病，自认为理论知识学的很扎实，然而到了实际工作中总是觉得处理不够好，这一点尤其深刻，给工作带来不少的麻烦。还有就是不够耐心，财务工作最重要的是数字，可数字常常让人厌烦不已，可是对于一个财务工作者，耐心是非常重要的。因此，在今后的工作中，我一定会培养自己的耐心，积极地做好工作。

回首过去，我感慨很多！我要感谢一路上帮助过我的领导和同事们，没有你们的热心帮助，就没有我今天的成长，没有你们一如既往的支持，就不会有我今天的成绩。“滴水之恩，当涌泉相报。”自古以来，感恩就是做人的基本品质，我会把这些好心人永远的记在心里，并把对他们的感恩之情化作在工作中的动力，为公司做出更大的贡献。生命不息，勤奋不辍！

成绩不应该定格在了昨天，展望未来，我任重而道远！前行的路上，我还有很多的東西去学习，还有很多的不足去完善。拼搏奋斗依旧是我的主旋律，我要用我的努力来报答领导的栽培和同事们的鼓励，生命不息，奋斗不止！未来，我要以只讲贡献，不求回报；只讲奉献，不求索取为坐标，与时俱进，开拓创新，力争把本职工作做到。

催收结算工作总结篇七

自__月__日来到____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。

再次、思想认识要改变，催收也是销售的一种。以前觉得催收就是要账谁要回来的多谁的任务完成的好就是优秀的了。我们直催部门也是银行的一个窗口部门，我们的一言一行都代表着银行的形象。我们不但是催收也是客服。最后、我对我们行的催收工作的疑问。

1、我们的外访考核每月25单，如果我只是为了完成这个任务去外访，我可以把明知道无效的地址集中外访一遍，快又简单。

3、很多的欺诈案件按正常案件委托给我们是否有点不公平？