# 信用卡催收工作总结【5篇】

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-01-18

*年终总结、半年总结和季度总结是最常见和通用的。 以下是为大家整理的关于信用卡催收工作总结的文章5篇 ,欢迎品鉴！【篇1】信用卡催收工作总结　　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...*

年终总结、半年总结和季度总结是最常见和通用的。 以下是为大家整理的关于信用卡催收工作总结的文章5篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】信用卡催收工作总结**

　　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。

　　要注重研究与开发市场，通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来情况及在我行所占的比重；同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等情况，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

　>　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。

**【篇2】信用卡催收工作总结**

　　今年是我进XXX银行的第五个年头，也是从事资产保全和专职清收工作的第三年，“新常态”形势下，不良清收工作面临巨大挑战。随着国内经济形势持续下行趋势，XX年度不良贷款清收工作较之以往，出现了更大面积的爆发，不良和逾期不断攀升，考核力度加大，工作任务更加艰巨。在这半年里，我作为一个清收人员，在这巨大的压力下，刚开始也是包含激情的去面对和积极的清收，但是在面对越来越多的新增不良贷款，常常有今天辛苦收一万，明天又增几十万的感慨中，渐渐的磨去斗志，消极面对，无能为力之感滋生。

　　直到XXX领导的当头棒喝和恨铁不成钢，让我犹如麻木之人，忽然清醒，自我反思和思考，终于意思到自己的错误所在，在面对困难的情况下，不自我成长和突破，没有规划和目标，不敢迎接新的挑战，畏首畏尾，得过且过，这样的一辈子也是废了。没有准确的自我定位和长远规划，被动消极的工作，无论做什么，无论在哪个岗位，都不会有所成就，工作需要积累，一步一个脚印，正所谓不积跬步，无以致千里，不积小流，无以成江海。终是在行领导的关心和敲打下，我重拾信心和斗志，认真总结以前的不足，仔细梳理现有的工作，作出有条理的规划，坚持做到每周计划安排该做的工作，每天细分，每周总结。

　　截止XX年5月30日，收回不良贷款xx笔，本息金额共计xx万元，另外核销不良贷款xx笔，累计核销金额xx万元，核销后收回

　　的贷款本息合计xx万元。半年累计起诉xx笔，起诉金额xxx万元，现有已申请执行案件xxx笔。

　　这样的成绩对于现在所面临的逾期、不良压力来说，远远不够，对于我自己的目标来说远远不够，但这是一个良好的开头，这是一个很好的基础，在自我规划和安排下，我有信心在年底，取得该有的成绩。

　　在这后面的工作中，要做到了以下几点：

　　>一、工作思路要明确，工作计划要细分，任务安排要合理。

　　首先明确自己的工作，理顺工作的思路，做好工作的计划和安排，按照进度和不断变化的新情况，首先要一个全年工作目标的总体框架，然后按月、按周、按天分解和落实。其次，要明白清收组是一个团队，是一个整体，要合理运用团队的力量，做好工作分工，人尽其用，让团队的每一份子，都能在最擅长的领域发挥最大的作用。

　　>二、注重基础工作的积累。

　　清收工作不是一蹴而就的工作，不要期望与马上就能见到成效，要有计划有安排的去做，正所谓自古修行无捷径，欲上终南需苦辛，清收工作也是如此，没有日积月累的沉淀，就不会有不良清收的成效，做好日常基础工作的积累，为后面不良资产的处置打好坚实的基础。

　　>三、做好不良贷款的梳理和分类，同时关注新增逾期的情况

　　根据不良贷款的实际情况，做好梳理和分类工作，不能一概而就，要根据不同的情况，做好相应的处置措施，做到有条理，有针对性的清收，才能更好更快的收获成效。清收工作的难点在于源头的控制，源头还是在于现有存量贷款中的未暴露风险，做好扎实的贷后管理和检查工作，及时的发现风险，识别风险，在风险形成以后，能提前入手，做好决策，在不良资产处置中，占住先机。清收与控制并举，要收回，也要遏制不良贷款新增。

　　>四、加强催收力度，该强硬时需强硬

　　改变以往催收工作的催收不力，明确催收的目的就是为了要收钱，而不仅仅是一个形式上的过程，真正做到要穷尽一切手段，给被催收人以足够的压力，要形成邮政银行的欠款，真不是好拖欠的，真正打击一部分有能力而没有还款意愿的客户。

　　>五、熟练掌握法律知识，灵活运用法律武器

　　不良贷款清收工作，还需要熟悉相关法律，一是保证在催收的工程中，催收行为的合法性。二是通过保全、诉讼、执行等手段来收回我行的不良贷款。灵活运用法律武器，送传票、开庭、送判决书，到最后的强制申请执行都是对老大难不良贷款清收有很好的效果。在送传票、开庭、送判决书等流程中，我全面参与，并在这些过程中，直接向客户施加影响，一般来说客户在面对吃官司的事情上，若有钱或是能够想到办法筹钱，大多会把钱还上。

　　>六、不断反省，总结不足，加强学习和自我提高

　　小组内部形成每周一次的总结例会机制，和月度总结机制，总结工作中的不足以改进，提炼工作中好的做法以发扬。在下班时间，还要加强学习相关的业务及制度，和注重学习相关的法律知识，清收工作需要法律知识为支撑，才能更好的做好催收工作，取得最大催收成效。

　　在接下来的工作中，我将加倍工作和学习，以更高的标准要求自己，提高自身专业素质，以高效的、创造性的工作报答XXX的培养和组织的关心，为XXX更加美好的未来而贡献一己之力。

**【篇3】信用卡催收工作总结**

　　自2024年7月6日华商小额贷款有限责任公司开业以来，在嘉峪关市金融办、中国人民银行和中国银行业监督管理委员会的指导和大力协助下，在公司领导、公司各位股东的正确领导下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，共同努力取得了令人较为满意的经营业绩，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2024年的工作，现将2024年有关工作总结汇报如下：

　　>一、取得的成绩：

　　1、学习公司的相关规章制度、贷款政策及贷款利息政策等。良好的制度是管理一个公司的基础，是公司持续发展、稳定发展、长久发展的保障，是公司的软实力，它确保我公司业务的长久有序发展。在公司成立初期，我公司就组织制定了《华商小额贷款有限责任公司规章制度》。进公司的初期，我认真学习了公司的各项规章制度，懂得了应该干什么，明确了工作分工，为我在公司的循章办事奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序的进行。

　　2、半年来，经过公司上下一心，一致努力，我公司业务经营取得了令人相对满意的经营业绩—业务发展平稳，经营效益实现稳定。2024年7月至2024年12月，华商小额贷款有限责任公司累计发生

　　业务40笔，累计发放贷款3081万元，累计利息收入94.9917万元，已收利息47.0017万元，应收未收利息47.9900万元。到期贷款收回率90%以上，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。在此过程中，我积极配合公司做好贷款相关工作，遇到办理房产抵押贷款的客户，陪同客户到房管局做好他项权登记手续以及后期他项权证的领取等。

　　3、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强化风险防范，对每笔贷款，我和公司业务人员裴萌舒一起做好贷前调查工作，亲自到客户的工作地点询问贷款客户的真实情况，工资情况，有无负债等，尽量多了解客户信息，作好调查后回公司将客户信息如实汇报给上级领导，以便上级对贷款客户作以初步了解。在贷款中期做好贷款资料，在贷款后期做好对贷款客户的跟踪及催收利息等相关工作。

　　>二、存在的不足及改进措施：

　　1、部分贷款客户在还本付息上严重逾期。自开业以来，大部分客户保证了每月20号以前交清利息，到期还本付息，但是同时也出现个别客户严重逾期，例如，贷款客户康英贷款壹拾万元，自次月起没有及时交利息，我公司联系客户时发现客户预留的联系方式一直联系不到本人及其家人，此后多次联系未果，公司也进行了家访，针对此类类似贷款客户，我们需进一步加强风险防范，做好贷前调查，摸清客户的真实负债及偿还能力;贷中审查;贷后监查，做好对贷款客户的跟踪。对在库的客户，也要加强管理，筛选出信用度良好的客户，以便后期二次贷款的操作。

　　2、业务模式相对单一，可运营的资金仅限于注册资本及贷款利息收入，一旦资金都贷出去，公司的业务基本就属于停滞状态，担保贷款发展不成熟，信用贷款公司也没有明确的规定。在今后的工作中需积极开拓嘉酒市场，发展担保贷款。

　　3、贷款资金量过于集中。我公司年末统计贷款资金大部分集中在大客户群体上，大客户资金运用量大，周转资金量也大，公司资金有限，集中在大客户群体上放贷的话，就没办法开展小额分散业务，我们需按相关要求拓展“小额分散业务”。

　　4、我们与同行交流较少，小额公司在发展的业务的过程中难免遇到有客户无款可贷或资金空置，我们应与同行建立长期的友好合作关系，互通信息，合理利用好资金。

　　对于2024年存在的问题，将予以高度的重视改进并改正，好的方面继续发扬。我们将以饱满的热情迎接2024年的到来，据此作出2024年年度的工作计划：

　　1、做好前厅接待、保持接待厅卫生干净整洁。

　　2、做好对贷款客户的前期调查，如实了解客户信息并做以反馈、同时做好对贷款客户的跟踪服务等后期工作。

　　3、尽力完成上级领导下发的任务，并做好一些领导安排的其他临时性工作。

　　4、2024年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的2024年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司2024年度目标任务而努力奋斗。

**【篇4】信用卡催收工作总结**

　　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。

　　2024年7月份至2024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。

　　在工作中，经常会碰到债务人说马上付款，这些人中的绝大部分是不能在三天之内付款的，原因有两类，一类是：忘了付款、财务忘了付款、老板没有签字等等；另一类是打马虎眼、找托词。对付这类还算友善的债务人，先不着急发飙，接下来要做的是问清没有及时付款的原因以及了解公司大体状况，付款人是谁？公司账上有没有钱？工资能否正常发放？领导知不知道欠款的情况？负责付款的最高领导是谁？这些情况了解之后再要领导的联系电话，最好是手机和邮箱。顺便核实一下地址、工商登记资料。

　　接下来的是直接找付款的最高领导，找其他人都是浪费时间。俗话说“阎王好见，小鬼难缠”，在催收过程中很多时候碰到的都是小鬼，销售部（采购部）推付款要找财务部；财务部又说流程还没走到她们这里，要销售部去走完流程再找她们。还有一个有必要提到的，那就是前台，前台这个不可或缺的角色是万万不能得罪的，她在公司的体系中是没有一点话事权的，但却是公司信息最灵通的，哪个部门负责、该找哪位领导前台最清楚，包括他们的电话。前台这类人，我们称之为“绵羊”，一般情况下是很好对付的，直接说事找谁负责就可以。碰到个别厉害的，能用各种理由借口挡住我们，我们也无法核实真实情况，这时候就需要晓之利害、道之以德理、威之以利益，这类人我们称为“狐狸”。销售部和财务部两个并列的部门，或多或少都有互掐的苗头，至少不会有阖家欢乐一家亲那么深层次的友好关系，对付他们一个反间计就差不多了，打销售部一巴掌，给财务部一颗糖，马上就能找到最后的BOSS。

　　和领导通话要保持最起码的尊敬态度，再怎么说也是领导，肯定有过人之处。碰到行事果断、视野远大这类领导，一般都能顺利解决付款问题，这类人我们称之为“鹰”。碰到那种又好面子又不解决问题的领导，要是他软硬不吃，我们可以通过其他途径来达到目的，比如让他的客户来通知他欠款的事情，这类人我们称之为“驴”。拥有“驴”这类领导的公司也多半规模不大，经营状况不是很好，还款能力大打折扣。

　　在2024这个崭新的一年，我会不断学习、积极进取，不断提高业务能力，不断扩充行业知识，以到达催收高峰。一方面是提高电话催收能力，通过案例分析、反复推敲债务人心理、听催收录音、模拟对话等方式来提高自己的水平。另一方面是提高信函催收能力，通过学习催收大师信函催收教程，工作中的写函培训按照多写、多看、多参照进行，写出自己的风格。为公司创造利益，才能为自己创造利益。也祝公司事业顺利，在2024年挣个钵满盆盈！

**【篇5】信用卡催收工作总结**

　　时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，作为农村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。

　　首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小ks。有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以看到实现我人生的价值和梦想。

　　在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。第一、我们要学会看人。因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

　　第二、我们要学会培养客户、留住客户。我们是做业务，客户是我们的上帝。那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢?贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢?因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想到以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

　　第三、我们要学会管理。我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

　　第四、我们要学会做人。“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就要保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

　　第五、往后专业知识、工作能力和具体工作

　　1、在领导指导下，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。在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。明确努力方向，提出改进措施。

　　作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

　　2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

　　3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

　　总结了这三个月来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。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，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！