

2023年催收工作总结个人月报(模板7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

催收工作总结个人月报篇一

光如水光阴如梭，本人自20xx年3月份担任催收主管工作至今，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。

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，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。

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！

催收工作总结个人月报篇二

在市分行党委正确领导下，信用卡工作认真贯彻省分行信用卡工作会议和市分行年度工作会议精神，紧紧围绕考核指标和“稳发展、深转型、强管理”工作方向，大力拓展市场，严密防控风险，在相关部门协助下，经过全员共同努力，取得了阶段性成绩。总结如下：

信用卡业务运行基本平稳，市场拓展初见成效，业务规模止跌回升，内控水平进一步提高。截止9月30日，累计发卡28519张，其中有效卡xx张，比年初分别增加1853张、9564张；客户数达到18030户，其中活动客户数为12837户，比年初分别增加1287户、6564户；累计拓展特约商户1048户，其中有效商户529户，比年初分别增加220户、118户；贷款余额8372万元，其中不良贷款余额346万元，比年初分别下降9886万元、-53万元，比6月末分别增加1161万元、-25万元，不良率为，比年初上升个百分点，比6月末下降1个百分点，实现信用卡业务收入万元。

(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。

（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，累计收回不良贷款万元，不良贷款余额为万元，比上月下降万元。不良率从最高下降至，贷记卡不良贷款风险扩大趋势基本得到遏制。

（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

进一步规范特约商户受理银行卡行为。在“xx欢享无限”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”“xx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；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。

（一）勇于开拓精神不够。信用卡业务是一项新兴业务，必须有勇于开拓精神去推动发展。但是，全行信用卡业务市场营销开拓精神不够，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），涵盖了信贷业务前台和后台。与快速发展、严控风险工作目标相比，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。

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。

催收工作总结个人月报篇三

20xx年，我校工会在市教育工会和学校党支部的正确领导下，高举_建设有中国特色的社会主义理论的伟大旗帜，深入学习、贯彻_“三个代表”讲话的精神，深入学习《_中央_关于深化教育改革，全面推进素质教育的决定》，坚持以法治会，加强自身管理体系的建设，组织全校教职工团结进取、奋力开拓，加强学校的物质文明建设和精神文明建设，紧紧围绕教育教学这一中心开展工作，从实际出发，以提高教职工整体素质为重点，充分行使其职能，维护教职工的合法权益，锐意进取，创新务实，充分发挥了新形势下工会组织的桥梁纽带作用，为促进我校教育教学工作的顺利完成作出了积极的贡献。我们主要作了以下几方面的工作。

1. 要提高学校教育教学水平就必须有一支思想素质好，业务素质强的教师队伍，师德师风建设是提高教师队伍素质的重要工作，也是学校的灵魂所在。为了进一步加强和提高我校教师师德师风建设，结合市教育局有关文件精神，我校教育工会和教科处于8月21——24日举行了为期四天的师德培训。全校教职员工参加了此次专题培训。

8月21——24日全校教职工在学校多媒体教室听取了我校四位校长的专题报告，钱德匀校长从师德培训的目的、意义上强调了师德培训对我校发展的重要性，并指出师德培训是实施素质教育，配合新课程改革的需要；是树立教师形象，改进教师工作，提高教育质量的需要；是实现依法治校、文明执教的需要。陈素仙校长作了具体的师德培训布置，要求全校教职员工要统一认识，端正态度，排除困难，认真学习，通过此次培训认真反思自己的教育教学工作，争取在接下来的工作中能够有更突出的表现。杨俊江校长强调加强政治理论的学习，让教师树立正确的人生观、职业观。良好的品德、正确的价值观不是靠空泛的说教形成的，它缘于人对人生、对理想、对社会的正确认识，只有在提高教师政治理论水平的基础上，才能将师德工作落在实处。以及全校教师进行了“如何做好新世纪教师”的分组讨论，并撰写了师德学习心得，对自己的教育教学工作进行了深刻的反思，并利用小组集中培训的时间，进行了个人反思结果交流。

2. 积极进行新课程教法学习，促进教学质量的提高。为了提高教师的业务素质，促进教学质量的提高，我们除了组织教师学习业务知识，提高业务水平外，还组织所有教师学习了新课程教法，举办校园公开课、多媒体教学、新课程教法学习及应用等一系列的活动，调动了广大教师的参与积极性和竞争意识，使一大批全能的教师脱颖而出，为我校素质教育打下了良好的基础，有力地促进教育教学质量的提高。

搞好工会自身建设，努力提高业务水平，是新形势对工会的要求，也是工会工作上新台阶的有力保障。

1. 加强工会干部队伍建设。为使我校工会工作更有活力，真正起到桥梁和纽带的作用，我们注意工会干部自身素质的提高，平时深入职工群众，和职工打成一片，倾听大家的呼声，并积极做好教职工的思想工作，真心实意为群众说话办事，在职工群众中树立了良好的威信。为了响应全体教师的要求；今年中秋节期间我们学校组织了全体教师赴溱潼湿地公园学习考察工作，通过这次活动加强了全校教师之间的相互沟通和了解；也增强了学校教师的合作精神；使我校教师群体更加和谐。在第29届校运会上，教师们一展风采，或跑，或跳，或投，既锻炼了教师的体质，又愉悦了教师的身心，提高了教师的工作热情，增强了教师的团结协作的意识。

2. 调动女教职工的积极性，发挥女职工的半边天的作用。女职工在我校教职工中所占的比例很大，发挥女职工的作用，对我校各项工作来说都是至关重要的。今年工会利用中秋节节日时间开展了“溱湖郊游”，丰富了我校女教师的业余生活；校运会上，女教师的趣味跑等项目，极大地调动了我校女教师的工作热情。

3. 男职工是我校的核心力量，平时积极组织男教师开展篮球比赛，以丰富男教师的课余时间，也为增强教师的身体素质。

我校工会时刻把群众的冷暖挂在心上，为教职工排忧解难，使他们没有后顾之忧，全身心地投入教学工作。我们坚持做好走访慰问工作，帮助困难职工和离退休职工解决一些实际问题。遇到我校的教职工生病住院，校领导必前去看望，并送去慰问品，这在学校已形成惯例。学校领导还非常重视教师的保健工作，定期组织女教师做体检，使部分教师能及时发现病情，及时得到了治疗，从而保证了教师的身体健康，增强了女教工的自我保健意识，使他们能够无后顾之忧，全身心地投入到教学工作中去。想职工之所想，急群众之所急，千方百计地为教职工排忧解难，使教职工保持旺盛的参赛干劲和激情。

1. 继续以教学为中心，教研教改为主题，思想政治教育为核心，进一步加强工会的制衡性，完成桥梁纽带，维护法制的支柱作用。
2. 继续开展丰富多彩的校园文化娱乐活动，改善福利待遇，把关心职工生活放在首位。
3. 继续深入开展对新的工会法和章程的学习。
4. 进一步加强校际间的联谊活动。

总之，我校工会在学校党支部和上级工会的领导下，经其“端正思想、确立地位、履行职能、维护利益”的工作原则，经过一年的努力，取得了一定的成绩，但与上级工会的要求还有一定的差距，我们有决心，在今后的工作中，发扬成绩，克服不足，以开拓创新精神，不断提高工会工作水平，更好地发挥工会的积极职能作用，为我校工会工作再登新台阶做出更大的贡献。

催收工作总结个人月报篇四

总结就是把一个时段的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的总结，它可以提升我们发现问题的能力，是时候写一份总结了。总结你想好怎么写了么？下面是小编为大家收集的信用卡催收员工作总结，希望对大家有所帮助。

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。

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？（其他银行欺诈由专人负责并且提成都很高）

催收工作总结个人月报篇五

光阴如水岁月如梭，本人自20xx年_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。

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。

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！

催收工作总结个人月报篇六

x月1日，我物业公司进驻三期安置小区，这一个月来，我全体员工团结一心，艰苦奋斗，勇于拼搏，不断创新，进一步完善和改进了公司的管理和服务质量，取得了可喜的成绩：组建了一支优秀的物业管理团队，创建了一种科学的管理模式和先进的管理理念、管理方法，以及严格的质量标准和工作程序；形成了服务与管理相结合的专业分工体系。

对物业管理的理念进行战略性的转变。

我物业公司自成立以来，管理理念经历了从“管理型”到“服务型”的深刻转变，抛弃了过去以管理者自居的姿态，倡导了“服务育人，业主至上”的全新服务理念。我物业公司在发展过程中即使遭遇到了内外环境的严重挑战，但为业主、使用人服务的理念也一直在沿伸，同时也得到了广泛的好评。但公司管理层并没有满足可喜成绩的取得，而是以积极的态度正视在服务过程中存在的服务专业性不强，服务内涵不深，员工待遇过低以及成本过高等问题。今年开始，公司便审时度势，着手狠抓安全防范、环境卫生和维修事宜，劲拼品牌建设，提高公司的运作效率和竞争力。

品牌建设

催收工作总结个人月报篇七

1-9月份期间我的岗位是客服中心主任，根据工作需要我从10月份至今被调到供热抢修队工作。回顾一年来的工作，主要从以下几个方面汇报如下：

一、____-____年供热期大用户热费的催收工作：

1. 编写____年一季度经济活动分析材料，通过热费统计分析发现，趸售用户欠费占欠费总额的，厂部领导安排由我负责趸售用户的清欠回收工作，在厂部和供热公司领导的支持下，于____年8月22日趸售热费全部回收。
2. 完成了职业学院____-____年供热期陈欠万元热费，预收____-____年供热期热费万元。
3. 属于锡市财政局陈欠的直供热费和趸售热费补贴款，曾多次与锡市政府、锡市财政局和锡市供热办的领导沟通，并发文《关于拨付锡林热电厂供热趸售热价补贴的请示》截止到10月底累计回收直供欠费万元，趸售热费补贴款500万元。
4. 热费回收率偏低，已严重地影响到全厂的职工的切身利益，为此成立了《关于成立锡林热电厂热费清欠工作组的通知》，按照分工我主要负责趸售和大用户的催费任务，在____年10月24日完成了全部催费任务。

二、为了进一步完善和认真贯彻公司下发的《供热营销管理制度》，依据《内蒙古自治区城镇供热管理条例》、《锡林浩特集中供热管理办法》，并结合我厂的供热实际情况，利用近个月的业余时间完成了《锡林热电厂供热营销管理制度》的修编工作。

三、微信缴费方案是在____年就已经确定，但是受到西三矿财务的制约，于____年热源厂全员回归锡林热电厂后，在供热公司领导的大力支持下，重新与收费软件厂家和厂财务部对接，为了保证收费软件服务器的安全性，联系厂家加装了防火墙和前置服务器，于____年7月1日顺利地实现了微信收费业务。

四、鑫晨公司在____年度预交趸售热费万元，一直在西三矿

财务挂账不予退还，然而鑫晨公司欠锡林热电厂热费，有我负责组织编写鑫晨公司、西三矿和锡林热电厂《三方调帐协议》，解决了三方财务长期存在的账务问题。

五、在____年4月份，组织报装、统计和稽查专业对所有欠费用户的用热情况统计汇总，最终确定____-____年供热期热费的发行(即给财务确定热力收入提供依据)。

六、供热公司是在____年12月份回归锡林热电厂，其中____-____年供热期的10-11月份热费在西三矿发行，该供热期回收的热费未及时转到锡林热电厂，热费回收率是公司营销部检查的重点，供热公司安排我负责西三矿和锡林热电厂财务的对账工作，经过认真梳理顺利地通过了公司营销部的检查。

七、在____年7月1日前，新供热期热费生成之前，由我负责组织报装人员和收费软件厂家，分别对新录入的用户信息逐条核实，通过大家的共同努力，收费软件热费生成后如期实现了用户享受预交优惠的政策。

八、____年按照锡市政府安排，由蒙东锆热电厂切改我厂供热的学府佳园和铁路三期小区用户预交热费161万元，一直未移交我厂，厂里授权为原告代理人对该厂提起法律诉讼。

九、____年3月份，按照厂部和供热公司领导决定将香榭丽舍广场的1387户分户收费，有我组织报装人员和软件厂家仅有4天时间就完成了所有用户信息的录入生成热费，实现用户在3月5日能够正常缴费。