

2023年催收团队工作总结报告(通用10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

催收团队工作总结报告篇一

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！

催收团队工作总结报告篇二

时光荏苒，回首已经在中心就职两年有余，在这期间收获颇丰感受良多。作为一名资产保全人，我深切感受到自己的责任。信用卡催收电话业务同样是一种展示我们交行良好系统服务的“窗口”，所以我们每天都以饱满的激情，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。

催收电话业务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。

在即将跨越的这一年里，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。

作为一名优秀的电话催收员工，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，在做好优秀电话催收工作的同时，要身兼带教的责任，把自己的技能，工作心得，电话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；目前我是一名带职人，进行管理代班的工。。

催收团队工作总结报告篇三

自XX月XX日来到XXXX催收与反欺诈部这个大家庭。首先学习了我们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。在这一个月里我秉承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？

催收团队工作总结报告篇四

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问题，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。

催收团队工作总结报告篇五

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。

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20__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20__年的到来，据此作出20__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、20__年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20__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20__年度目标任务而努力奋斗。

催收团队工作总结报告篇六

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。

催收团队工作总结报告篇七

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！

催收团队工作总结报告篇八

我校有共青团员二十多人，少先队员三千五百多人。一年来，在上级团委的指导下和学校党支部的正确领导下，学校团委积极带领全体团员、少先队员认真学习，积极工作，无私奉献，为培养社会主义建设的一代新人做出了应有的贡献，在教育、教学、思想道德等方面取得了可喜的成绩。

思想政治建设是做好共青团、少先队工作的保证。学校团委把思想政治建设摆在工作的首位，认真组织团员学习团大文

件，牢牢把握团大精神，全面提高团员的思想意识认识，树立共产主义的远大理想和全心全意为人民服务的思想，弘扬正气，同心同德，勤学勤教，以身作则，乐于奉献，做到大事讲原则，小事讲奉献、讲谅解，不利于学校的事不做，不利学校的话不讲。全体团员、队员认真学习、努力工作，共同为学校争光，没有发生任何违法乱纪的事。

在团市委、市教育局的关怀指导下，在校领导的关心支持下，在家庭、社会共同参与帮助下，我校团队工作可喜的成绩。学校被市科协评为**年度科技创新优秀组织奖；杨凭招老师荣获**年度xx省“红十字会优秀志愿者之星”称号；王泽洋、郑雅慧同学荣获xx省“优秀少先队员”称号。我校参加省、市级各项比赛中均获得好成绩。

（一）、队伍建设

1、每学年初，学校都要从思想好、素质高的老师中选拔一批优秀辅导员，现我校有大队辅导员3名，中队辅导员47名。从事辅导员工作的老师在评优晋级、职称评定方面都能够加以体现。为提高辅导员综合素质，学校采用“聘、训、研、导、评”等途径来改变他们的工作态度，提高理论修养、业务水平。举办了少先队辅导员观摩培训会，组织他们系统地学习少先队工作的基本知识，并实地观摩少先队主题队会的开展，全体辅导员素质得到了明显的进步。

2、学校大队委通过少代会民主选举产生新的大队委员会，大队委员不但分工明确而且还实行轮岗制度。学校在大队委的基础上还成立学校纪律、队干值勤小组，形成大队委---大队干部---值勤对干三位一体的管理机构，帮助辅导员抓好学校的日常工作，并从中也培育了一批优秀的少先队员。大队部定期召开各种形式的例会，如少代会、中队长会议等，定期组织对队干进行培训，大队辅导员亲临指导，做到培训出成效，工作有成绩。

（二）、阵地建设

- 1、学校有规范的大队室，队干、队员的名单造表成册，少先队活动、会议记录簿。大队部订购了大量书刊杂志：《少先队活动》、《辅导员》、《汕尾教育周刊》等有关书籍，整齐有序地悬挂于队室并指导队员们学习对照。
- 2、组织学生到实践基地进行社会实践活动。学校根据本地实际，利用本校校外德育基地如市福利院进行献爱心活动对学生进行深入的思想教育。

（三）、制度建设

- 1、学校规定每周星期一举行升国旗仪式，要求全体师生严肃、认真，以表达对国旗的尊敬。校长在国旗下讲话，对学生进行革命传统教育和思想教育。
- 2、学校规定每周一上午第二节课为各中队队会课时间，各中队应订好主题，开展好主题队会。队会课做到有方案、有步骤、有目的，认真施行。
- 3、学校大队部规定每周五下午第三节为学校值日队干和学校国旗班的培训时间，培训队干的基本知识和操作技术，提高队干的素质。

学校通过“雏鹰争章”行动和开展“主题月”活动，培养了少先队员的创新精神，促进了少先队员素质的全面提高，帮助队员增强自学、自理、自护、自强、自信意识和能力。

（一）、加强礼仪教育，养成良好习惯

- 1、开学初，学校要求各中队组织学生逐条学习《小学生日常行为规范》，学校对规范学生行为采取正面教育的办法，充分利用学校的资源、发挥好中队黑板报的导向宣传作用，通

过值勤队干，值日教师的监督检查，让年级与年级、中队与中队进行竞赛评比，并把结果列入中队每周流动红旗评比内容中。使各中队的队风、队貌都有着不同程度的转变，大大促进了良好校风的形成，队员在校做到了行为规范，文明守纪，并无一例较大违纪现象。

2、紧抓常规德育，努力构建起德育管理体系。学校按照国家教育部颁布的《小学生日常行为规范》、《中小学生守则》的要求，切合实际地制定《小学生在校一日常规》、《班主任每天必讲、队干每天必查、学生每天必做》等一系列规章制度，认真实施《公民道德建设实施纲要》和《中共中央关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》，加大养成教育的力度、大力倡导体验教育，提高德育的实效性。努力把少年儿童思想道德教育与公民道德建设有机地衔接起来，通过举办签名仪式、知识竞赛、演讲比赛等多种形式，使少年儿童切实带头讲道德，养成良好的行为习惯，使“爱国、守法、知礼、诚信”的道德纲要，在队员中以实际行动，从小事做起，从我做起。全体教师充分利用课堂对队员进行教育，发挥其主渠道的作用；课间充分开展“做文明学生”抓好一日常规，规范学生的日常行为；课外充分利用第二课堂、组织好学生校外实践基地的参观、教育活动，逐步构建起从班级到校园，从课上到课外，从校内到校外的德育体系。从课内到课外，学生在生活的每个层面，每个环节都受到了很好的教育，促使学生养成良好的道德品质和行为习惯。

3、开展“创文明班风，做文明学生”“学校流动红旗”评比活动。让少先队员当家作主，队干值日站岗、巡查，管理学生上学、放学秩序，检查评比课间操，做到每周每级评选一次“文明班”的流动红旗，通过这种班班有对比，人人有竞争的机制，有力地促进良好校风的形成，培养学生热爱班级、热爱学校的好思想。

（二）、坚持科技创新活动

学校一直把科技创新活动作为学校工作的一项重要内容。每年的科技活动月都认真组织学生开展科技创新活动，并举行科技创新比赛，举办科技创新成果展览。同学们参加科技活动的积极性高，纷纷选交作品参加比赛，并获省市大奖，学校获市优秀组织奖。

在团市委、市教育局、学校领导、社会各界人士的关心支持下，xx市实验小学团队工作一直以稳健扎实的良好势头不断前行，取得了许多的成绩。但是辅导员培训制度不健全、学校经济与环境等问题，在一定程度上制约了市实验小学团队工作的开展，离上级的要求还存在一定差距。今后，我们必将躬身自省，艰苦奋斗，努力再创新高。

催收团队工作总结报告篇九

xx年因工作需要、受组织重托，我担任了xx支行信用卡部总经理，一年来在市行领导的正确指导下，以市行整体工作部署为指导思想，在信用卡部日常工作中坚持以客户为中心、以市场为导向的运作体系，树立全新的服务形象，打造独特的经营理念，各项工作取得长足发展。截止年末，信用卡部本部门超额3,006张完成市行下达全年发卡任务，实现收入955万元，中间业务收入达574万元。借此机会将一年来的工作做如下述职。

xx年对我来说是十分有意义的一年，经过多年孜孜不倦的追求，我终于在党组织的关怀和老党员的熏陶下，敲开了党组织的大门，有幸成为中国共产党的预备党员，开始了自己政治生命的新篇章。特别是年初伊始受分支行领导任命，我走上了xx支行信用卡部总经理的工作岗位，全面负责信用卡部的日常管理工作；可以说工作岗位的变动、工作担子的加重、新政治生命的开始让我深深感到进一步提高自身素质真是刻不容缓。

在工作中，我十分注重业务素质的培养。自己除了对《中国信用卡》、《中国金融时报》每期必看、每天必读，以掌握大量有关信用卡的国内、国外，本行、它行的信息外，更注重学习上级行下达的各种文件领会其思想内容；注重学习经常变化的新增的业务品种、业务内容，自己必须做到融会贯通。通过学习使得自己能够更好的胜任本职工作；通过学习我个人不论是敬业精神、思想境界、还是业务素质都有了很大提高。

信用卡部在xx年一直由我一个人主抓全面工作，没有配备副手。所以在工作协调布置上我特别注意加强修养，时刻约束自我并做到三个学习：

一是向行领导学。学习上级行领导的领导风范和工作艺术，做到谦虚谨慎，尊重服从。

二是向同志学。在信用卡部内部，我信奉“众人拾柴火焰高”的道理。对重大事宜，工作安排首先与卡部的业务经理、各组组长共同商议，共同探讨每一项工作的重点、难点及注意事项，防患未然，避免“一言堂”所带来的负面影响。

三是与卡部的每一位同志共勉。领导信任我让我来负责卡部的全面工作，但这不等于说我就没有缺点。所以在日常工作中我坚持做到严于律己、宽以待人，让员工们感到卡部大家庭的温暖，感受到工作着是美丽的。

四是坚持公平原则，在用人方面能够出己公心，坚持公平、公正、公开的原则，工作能够充分调动员工的积极性。

从xx年年年初到现在信用卡部开展了一系列的如“吃就有礼”、“消费积分抵年费”等一系列优惠持卡人的宣传活动，再加上营销中心不定期的、大都在休息日搞的宣传活动。我不管怎么累，家里有多少事，我都坚持亲临现场，坚持到各宣传点寻视。用自己的行为从点滴做起，维护信用卡部的整体形

象，维护xx行的社会威信。

可以说是领导的信任，同志们支持才使我有信心接任卡部总经理的工作。在这里我是要特别感谢市行行长及各营业网点的诸位行长对我工作的理解、支持、帮助。

一年来，我思考最多的就是怎样才能让更多的人在短时间内认识并接受xx信用卡？怎样才能让xx卡走进千家万户？为了开展业务，我独辟蹊径，以客户的身份亲自到中行办理长城卡、到工行办理牡丹卡、到建行办龙卡，仔细研究其他行有关信用卡的开展情况、服务及管理情况，做到知己知彼。就是通过这些耐心细致的工作我不仅找到了做好xx信用卡的突破口，而且为xx信用卡的发行闯下一片天空。仅以沈阳邮政局为例，我在调查中发现邮政局不仅是大的国营，收益性单位，而且收入相对稳定。我就以此为切入点，多次登门拜见邮政局有关领导，宣传xx信用卡特点和优势。在与邮政局领导达成共识的情况下，通过该局下发红头文件和专人负责的形式，与邮政局合作共发卡达2751张。

催收团队工作总结报告篇十

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。

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）

XXX

20xx年xx月xx日