

# 2023年催收周工作总结(精选9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 催收周工作总结篇一

光阴如水岁月如梭，本人自20\_\_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。

### 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。

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！

## 催收周工作总结篇二

为进一步加大清欠力度，明确清收责任，防止坏账损失，降低资金占用，维护公司整体利益，针对我公司实际情况，针对应收账款催收原则及考核办法拟定草案如下：

1. “谁销售，谁回款”的原则。欠款形成的事业部为收清收的责任主体；财务部门负责分析与考核，及时提示问题和防范风险。

2. 逐级落实清收责任的原则。集团公司对各事业部进行考核；各事业部依据本办法制定具体的考核政策，逐笔落实责任部门和责任人；各事业部负责人是欠款清收的第一责任人。

3. 集中清收与日常管理相结合的原则。各事业部要在加强应收款项日常管理的基础上，集中力量组织突出清收活动。

4. 广开渠道，多方清收的原则。对欠款的清收事业部要积极采取各项措施，主动与对方对账、认定债权，采取抵抹账、债务重组、法律诉讼等多种方式进行清收，千方百计回收其欠款。

5. 分类考核，逐笔清收的原则。鉴于一年期以上的欠款均不同程度的存在着坏账损失的风险，因此，各事业部应逐笔进行分析，逐笔落实责任，逐笔组织清收，逐笔进行考核。

1. 只奖不罚。对已有证据表明已进入破产程序清收无望或采取诉讼方式并胜诉但回收困难的老欠款，只奖不罚。其中：对已进入破产程序的欠款按实际回收金额的5%进行奖励；对已起诉但难以执行的按实际回收金额的3%进行奖励。对其中账龄在一年以上的符合坏账报损的欠款，各事业部应积极取得证据并按程序进行核销，核销部分不奖不惩；对未及时取得证据并按程序核销的，按0.5%的比例进行罚款。

2. 重奖轻罚。对双方存在纠纷、债务人公司结构发生变更、当事人下落不明，清收确有困难的欠款，重奖轻罚。对此类欠款各单位应积极采取主动与对方对账、重新认定债权、抵抹账、债务重组、法律诉讼等方式进行清收。其中：按回款额的3%进行奖励；按抵抹账金额或债务重组金额的1.5%进行奖励；按未完成清收金额的1%罚款。

3. 奖罚对等。对于有还款能力拒不归还欠款的客户和通过努力清收有望的客户，各事业部应加大清收力度，采取有效的清收办法，直至动用法律诉讼手段，确保年内收回，考核政策为奖罚对等，奖罚标准均为1%。

4. 只罚不奖。对于按照合同规定正常结算的欠款，只罚不奖，完不成清收任务，按少回收额的1%罚款且在款项收回前停止

其事业部费用报销。

5. 不奖不罚。对合同期内各类押金、质保金、保证金，不奖不罚；对合同期满的，各公司应及时收回本金，逾期未收回的按合同规定少回收额的1%进行罚款。

分别为20xx年9月30日和20xx年12月31日，其中：9月为集团欠款专项清收督导月，活动结束后对阶段性清收工作进行通报，并根据清收情况进行奖励，未完成全年清收任务的暂不罚款，但停止对应事业部的费用报销。终了根据各事业部欠款的最终完成情况清算奖罚。

### 催收周工作总结篇三

\_\_年因工作需要、受组织重托，我担任了\_\_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。

#### 一、努力学习，全面提高自身素质

\_\_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\_\_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。

## 二、加强修养，时刻注意自我约束

信用卡部在\_\_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\_\_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\_\_行的社会威信。

### 三、勤奋工作，回报大家对我的关爱

可以说是领导的信任，同志们的支持才使我有信心接任卡部总经理的工作。在这里我是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\_\_信用卡?怎样才能让\_\_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\_\_信用卡的突破口，而且为\_\_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\_\_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。

## 催收周工作总结篇四

### 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。

## 催收周工作总结篇五

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。。

## 催收周工作总结篇六

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。

## 催收周工作总结篇七

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？

## 催收周工作总结篇八

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！

## 催收周工作总结篇九

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，以市行整体工作布

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，同志们们的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规定时间内认识并接受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。在与邮政局领导达到共识的情况下，通过该局下发红头文件和专人负责



形式，与邮政局合作共发卡达2751张。