

商业计划书财务预算表(精选7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

催收工作总结篇一

尊敬的先生/女士：

您于年月日与我公司签订了购买号

楼单元室的《房屋认购单》。按认购单约定您应于年月日向我公司支付房款（人民币）元（），但至今我公司未收到该款。根据认购单条款规定，我公司从年月日起计算您的违约金，计算方法为：所欠房款*欠款天数* 4 %，至年月日止您的违约金累计为（人民币）元，每再延迟支付房款一天，则违约金增加元。

希望您尽快前来我公司交清上述房款及违约金，若年月日前您仍未前来交清该房款及违约金，按合同有关逾期付款规定，我公司将解除与您签订的《房屋认购单》，您须承担由此产生的一切法律后果。

多谢合作！

（公司章）年月日

我公司联系人：联系电话：

催补按揭资料函

尊敬的先生/女士：

部申请贷款所需的相关资料，并积极配合银行，公证处等相关单位参

与资料的初审，但您至今仍未交齐全部申请贷款所需的相关资料，现

我公司再次通知您，您必须在年月日前交齐申请贷

款所需的相关资料，否则我公司根据双方签订的《商品房买卖合同》

规定，终止合同。

（公司章）

年月日

我公司联系人：联系电话：

终止合同通知书（按揭）

尊敬的先生/女士：

请贷款所需的相关资料，并积极配合银行，公证处等相关单位参与资

料的初审，但经过我公司的多次通知，您至今未提交全部申请贷款所

需的相关资料，仍未积极配合来营销中心协商处理办法。现我公司根

据双方签订的《房屋认购单》规定，终止合同，请您于年月

日前来我公司结算相关款项，否则我公司将采取法律手段对您所购买的房产进行处理，对此您须承担一切法律后果。

注：随信附上“退房申请书”一张，请您签名后一并携来交给我公

司。

（公司章）

年月日

我公司联系人：联系电话：

终止合同通知书（非按揭）

尊敬的先生/女士：

订的《商品房买卖合同》对逾期付款的有关规定，决定终止该合同。

请您于年月日前来我公司结算有关款项，否则我公

司将采取法律手段对您所购买的房产进行处理，对此您须承担一切法

律后果。

注：随信附上“退房申请书”一张，请您签名后一并携来交给我公

司。

（公司章）

年月日

我公司联系人：联系电话：

催收工作总结篇二

根据河南亿信投资担保有限公司工作的指导思想，我们紧紧围绕着“稳步快速发展”的这一中心。公司迅速占领市场，业务规模进一步扩大，随着借款客户增加、额度增大、风险提高，为保护公司资产安全特成立保全部，负责借后的监管和催收还款工作。纵观半年的业务工作，我们看到经过努力所取得的成果，特别是我部由于成立不久，能在各项资料不全，人员少，时间紧的情况下，团结一致，克服困难，在较短的时间内使催收还款、资产保全等工作有了不小的进展；另一方面我们也看到了借后监管和催收的艰巨性和长期性。

我部自成立以来，迅速进入工作状态，摸清家底，完善不良借款管理机制。随着公司业务的进一步扩大，为保证催收监管工作有计划顺利进行，我部门先后建立融资台账，还款台账和借款档案管理机制，为监管、催收工作打下了良好基础。在借款合同履行期间，对项目进行跟进跟踪考察，认真分析项目运营情况，严控项目经营风险；到期积极催收，提前通知借款单位或个人做好还款准备；逾期还款即时书面通知债务单位或个人，加大催收还款力度；对有还款难度的单位或个人加以疏导，使其尽快偿还借款。截止目前，多数借款已按时如数偿还，遗留逾期借款也得到了良好的控制。

银行不愿意接受的项目，因此风险加大，为控制风险，必须使用比银行更加严格的监管措施，对涉及额度较大的，应派专人对其进行监管，保证资金的专款专用，减少风险。在保证借款项目安全时，采用的抵押、质押、转让等措施一定要有可控性，在项目执行期间能够及时了解情况，做出反应对策；为增强控制风险能力，尽量要求借款客户提供易变现的抵押物。为保证企业或个人还款能力，在借款时应要求其提

供具有还款能力的反担保人，逾期责令反担保人提供连带责任。虽然我公司到目前为止，还未有依靠法律催收的经历，但加大诉讼执行力度，充分发挥依法催收的积极作用，对多次催讨未果，又有财产可执行的赖账户坚决予以催收，对保证公司利益有巨大的作用。

(3) 应积极主张对担保人的追索权；

(4) 对已生效的法律文书不要忘记对所有被告（含借款方、反担保方）的申请执行等。

中再逐笔分析，继续采取“一户一策”等有效手段，根据各户沉淀原因分别制定出催收盘活化险方案，并制定了20xx年催收不良借款考核奖励办法，按年兑现专项奖励等有关考核规定，加大呆账借款核销力度，化解不良资产风险。

3、实行大额不良借款专人负责跟踪管理制度，千方百计、不遗余力地协助保全部进行催收，并共同对有关借款、反担保单位进行催收及协商还款事宜。

4、密切注意企业的动态，多方面了解有关社会信息和当地经济发展趋势，多方面了解该情况对我们的有利性及该债务的可收回性，以尽力挽回出借资金损失。

5、为尽快使抵债资产得以处置与变现，应深入调查待处置抵债资产的实际情况，积极协助联系拍卖公司对待处置抵债资产进行拍卖处置。

在总结上年工作的同时，我们将继续增强开拓创新意识，积极探索下年资产保全工作的新思路，继续对现有的不良借款（包括抵债资产）进行深入、全面、认真清理，根据成因、金额、催收难度等因素对不良借款再进行分类排队，分类施策，完善奖励机制，促进员工的积极性；同时着重建立整合优势，对待处置的资产进行有机的分类置换和组合，以便打

包处置，从而降低处置成本，提高打包资产的整体价值等；以便进一步完善借款风险防范和补偿机制，努力做好资产保全工作，减少企业资产损失。

催收工作总结篇三

一、基本情况

二、工作特点

(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。本年新形成的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、复制档案的相关制度。

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的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的要求，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。

4、发卡流程进一步优化。根据总行《___x贷记卡发卡业务操作规程》对全行发卡流程实施优化，大大提高了贷记卡发卡效率。从客户申请到网点受理，然后直接邮寄到市分行，减少了支行这一中间环节。市分行受理、录入、调查、审批上送，全流程时间从以前的平均30天缩短到3个工作日。基本实现了前台贴近客户，后台集中处理的发卡模式。

(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96.89万元，不良贷款余额为346.31万元，比上月下降26.35万元。不良率从最高的5.21%下降至4.14%，贷记卡不良贷款风险扩大的趋势基本得到遏制。

(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，进一步规范特约商户受理银行卡行为。在“___欢享无限”的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”、“___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45.3%;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 and 营销技能进一步提高。

三、存在问题

(一) 勇于开拓精神不够。信用卡业务是一项新兴业务，必须有勇于开拓的精神去推动发展。但是，全行信用卡业务市场营销的开拓精神不够，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的金融需求。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的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，但是效果显著的不多。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)，涵盖了信贷业务的前台和后台。与快速发展、严控风险的工作目标相比，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的不多，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。

四、工作打算

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的指导意见》(____)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。

(二)进一步加强市场营销。市场营销是我们工作中永恒的主题，只有持续不断地抓营销才能持续发展。市场营销是主动性工作，要把全行思想统一到主动营销上来。一是做好网点营销。发动网点人员营销信用卡业务产品，重点营销个人贵宾客户，争取人均营销10户。二是做好联动营销。信用卡部门要联合公司部营销资产类法人客户及其高管，提高特约商户和贷记卡覆盖率，争取营销bmp商户1户。三是做好公务卡发卡工作。

催收工作总结篇四

光阴如水岁月如梭，本人自20xx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。

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。

(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！

催收工作总结篇六

自20xx年x月x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？