# 做催收实习报告600字5篇范文

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-01-01

*催收行业分很多种，有的是电话催收，有的是上门催收等等方法方式催收，仔细阅读，下面由小编给大家分享一些关于做催收实习报告，方便大家学习，希望可以帮到正需要这份资料的你。在这两天的实习工作学习中使我收获颇丰感受良多。因为是刚进入公司，对于公司的...*

催收行业分很多种，有的是电话催收，有的是上门催收等等方法方式催收，仔细阅读，下面由小编给大家分享一些关于做催收实习报告，方便大家学习，希望可以帮到正需要这份资料的你。

在这两天的实习工作学习中使我收获颇丰感受良多。因为是刚进入公司，对于公司的业务以及一些章程都是不知道的，所以我们这两天的任务就是努力的掌握公司培训的知识。在第一天培训的时候李主任就考虑到了我们是第一次进入公司实习，所以她把我们实习时的心态问题放在最前面，要我们调节一下心态，毕竟从学生到进入社会是有一个挺大的转变的，希望我们能尽快的适应工作。随后我们也学习了公司的考核标准、发展前景、目前合作的银行和基础的业务知识。第二天我们就针对第一天所学知识的答疑，接着我们就继续学习了一下公司身份和个人身份、业务操作流程和信用卡的基础知识。而业务操作流程有电话催收、网络调查、信函催收、户籍调查、外访调查、刑事立案和法院起诉。最后还培训一些客户可能会问到的问题以便我们在以后的工作中能够尽可能的使客户满意。

这两天虽然我没有开展业务，但是作为公司的一员，我深切感受到自己的责任。而这两天我也看到正式员工工作，发现这个工作同样是一种展示交行良好系统服务的窗口，他们都以饱满的激情，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。 这个工作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。

而在公司里，可能每个人的年龄都不是很大，显得很有朝气。而且在培训时，李主任对我们说这个培训其实就是一个交流会，不用太压抑。这也使我紧张的心情放轻松许多。并且公司就像一个大家庭，里面的人都相互帮助，很有团队合作精神。我想我们应该很快就能融入这个大家庭，融入工作中。适应这个社会，走出校园。

**做催收实习报告600字二**

如水光阴如梭，本人自20\_\_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!

**做催收实习报告600字三**

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。

**做催收实习报告600字四**

目前，电话催收、外访催收和委外催收是较初步的催债方法，而网络拍卖、曝光个人信息、诉讼则是后期硬性的解决途径。其各自的特点及适用情形如下：

电话催收：催收人员利用电话进行沟通，避免人情压力与尴尬，减少直接冲突，但效果因人而异。

外访催收：在电话催收未果之时，以合情合法的现场外访予以辅助。外访催收是一种非常直接有效的催收方式，很多银行及小额信贷机构都在用。

委外催收：将不良贷款项目委托给有相应资质的第三方催收公司进行催收。能够节省委托单位的人力物力，凭借专业的第三方机构更好地回收欠款，但成本较高。

网络拍卖：在法律法规许可的条件下，将债务人的资产如房子、车子、债权等，做成适合散户投资的产品，在互联网上予以拍卖，能以较快速度归还逾期款项。

诉讼催收：即向法院提起诉讼进行催收，诉讼类型包括民事诉讼、刑事诉讼两种。诉讼催收针对的欠款人群主要是有能力还款却不还的借款人。

曝光个人信息予以施压或加入黑名单：P2P平台曝光逾期用户的个人信息来进行催收，但操作不慎就有涉嫌侵犯隐私的嫌疑，业界极少采用。

值得一提的是，诉讼催收常常是平台或第三方担保，通过债权转让获得诉权进而起诉债务人，业内人士认为，前者易触碰银监会明确的四条红线之一，即“平台本身不得提供担保”。理由是，平台自己回购债权的行为实际上就是一种自我担保。

小额信贷企业的催收行为，在保证及时有效地收回欠款时，必须在符合相关法律法规的前提下展开。现行的催收规定，可参考《民法通则》、《民事诉讼法》、《最高人民法院关于适用如干问题的意见》、《合同法》、《最高人民法院关于人民法院审理借贷案件的如干意见》，以及地方各高等法院出台的相关审理意见等。

不同逾期时段的催收重点在哪里

对于P2P网贷、消费金融、小贷公司等小微金融机构的催收者而言，处理逾期案例和客户是家常便饭。催收者表示，在催收中不仅要讲求策略，更要把催收举措落到实际。下面就不同逾期时段的客户进行分别对待，帮助催收者更好的处理各种逾期。

逾期1-5天的催收方式

1、关注客户逾期的原因。

2、不致电联系人，或者只是致电联系人了解客户近况，并不透露客户贷款信息

3、以热情服务客户为主，用提醒的方式进行催收。

逾期6-17天的催收方式

1、有意识的\'关注客户本人的联系方式、工作信息、居住信息等是否变更、及时更新数据。

2、致电联系人了解客户近况，并不透露客户贷款信息，对知晓客户贷款的，透露贷款信息，并要求联系人督促客户还款。

3、加大催收的频率，每天不同时段至少通过两个电话3次以上联系客户。

逾期18-30天的催收方式

1、联系到客户的情况下想客户充分说明逾期时间过程的不利影响，并将升级催收方式。

2、联系不上客户情况下可对贷款人透露贷款信息，并让联系人代为转告客户还款事宜，也让其联系人转告在不处理还款将产生的不利影响。

3、再次加大催收的力度，每天不同时段通过所有联系人电话联系客户。

对严重逾期的客户应采取的方案：

1、电话催收和短信催收的频率再次加强，并不断更新客户新的信息，需找新的突破点。

2、外访、信函催收的增加，多种催收手段同时交叉进行。

3、对联系人的施压加大力度，增加联系人代偿的可能性。

4、营业部建立和维护客户的催收档案，开讨论会交流总结。

**做催收实习报告600字五**

在这两天的实习工作学习中使我收获颇丰感受良多。因为是刚进入公司，对于公司的业务以及一些章程都是不知道的，所以我们这两天的任务就是努力的掌握公司培训的知识。在第一天培训的时候李主任就考虑到了我们是第一次进入公司实习，所以她把我们实习时的心态问题放在最前面，要我们调节一下心态，毕竟从学生到进入社会是有一个挺大的转变的，希望我们能尽快的适应工作。随后我们也学习了公司的考核标准、发展前景、目前合作的银行和基础的业务知识。第二天我们就针对第一天所学知识的答疑，接着我们就继续学习了一下公司身份和个人身份、业务操作流程和信用卡的基础知识。而业务操作流程有电话催收、网络调查、信函催收、户籍调查、外访调查、刑事立案和法院起诉。最后还培训一些客户可能会问到的问题以便我们在以后的工作中能够尽可能的使客户满意。

这两天虽然我没有开展业务，但是作为公司的一员，我深切感受到自己的责任。而这两天我也看到正式员工工作，发现这个工作同样是一种展示交行良好系统服务的窗口，他们都以饱满的激情，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。 这个工作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。

而在公司里，可能每个人的年龄都不是很大，显得很有朝气。而且在培训时，李主任对我们说这个培训其实就是一个交流会，不用太压抑。这也使我紧张的心情放轻松许多。并且公司就像一个大家庭，里面的人都相互帮助，很有团队合作精神。我想我们应该很快就能融入这个大家庭，融入工作中。适应这个社会，走出校园。[\_TAG\_h2]

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！