# 担保公司年度工作总结(22篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-06-24

*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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。担保公司年度工...*

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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**担保公司年度工作总结篇一**

一、主要工作内容

在这几个月的时间里，在学习相关业务知识的同时，我参与的工作主要有：

1.跟随部门经理及同事，对一些项目进行保前调查核实，对企业的基本情况、经营情况、财务状况、还款来源等进行综合评估;

2.在部门经理撰写调查报告的过程中，做一些辅助性的工作;

3.出具合同，打印合同，目前经手做过的合同主要有。。。。等企业;

4.负责借款方，出借方在合同，相关文件上签字，及相关手续的完善，在大厅参与办理过几次对接业务;5.跟随部门经理及同事，对借款方进行保后跟踪，调查，及时了解企业相关情况。

二、工作总结

1.在来公司工作之前，我对担保行业方面的知识了解的很少，自己在金融，投资担保，抵押，风险把控等方面的知识和经验比较欠缺，来到公司之后，才对担保行业的相关事项，及工作流程等有了一个详细的了解。在今后的工作中，我一定会重视自身的学习，多向公司领导，同事虚心请教，多学多问，积极参加公司的业务培训，工作之余多关注，学习担保行业的最新资讯，政策及相关知识，以提高自己的业务能力。

2.在对一些项目进行保前调查的过程中，感到自己对一些行业的运作模式及行业相关情况了解的很少，像房地产，矿粉，钢材等行业以前接触的比较少，导致在工作中自己对企业某些方面的判断出现盲区和误差。在今后的工作中，自己一定要加强这方面的学习。

3.在这几个月的工作中，我意识到要更好的做好自己的本职工作——防范，把控和降低风险，保证资金的顺利回收，就必须做到：专业的业务能力和良好的工作态度。在业务能力方面，自己会加强业务知识的学习，及经验的积累，争取早一天有外行变成内行;在工作态度方面，在以前的工作中，我有些粗心，也给工作带来过一些麻烦，在以后的工作中，我会认真对待，积极改正，树立风险意识和工作责任感，尽量减少出错率!在这几个月的工作中，在部门经理及同事的帮助下，虽然在很多方面都有了一定的进步，但是仍然有很多地方的不足，需要更进一步的学习和提高，在以后的工作中，我会继续虚心学习相关知识，不断总结经验教训，不断提高业务能力，认真，用心完成本职工作。在说话，做人方面等方面，也会多学习!希望在各方面都能够有很大的进步!争取早日成为公司一名合格，优秀的员工，能够为公司做出更多，更大的贡献!

**担保公司年度工作总结篇二**

我做到了尽职尽责，我在自己的工作岗位上付出了最大努力，一年以来坚持不懈的工作，没有出现任何的失误，也没有一次迟到早退，受到了领导和同事的称赞，在年底评选中，我被评为公司的“优秀工作者”，这是对我一年工作的极大褒奖。回顾一年的工作，我就是这样过来的

一、主要工作做法

1、抓住中小企业融资主线，不断出击：业务开拓是重点，而中小企业融资业务是我工作的主线，透过不断出击，寻找业务突破点，在中小企业融资过程中结交企业界朋友。无论是担保公司工作，还是协会工作，还是创业投资管理，离不开中小企业融资这条主线。

2、不断创新，创新是生命。20--年是创新的一年，担保的创新，协会的创新，创业投资管理公司的创新，网站的创新，创新是20--年的主旋律。

3、广泛布点，构成业务网络：银行是中小企业融资业务的主战场，当前中小企业融资仍以银行中小企业融资为主;协会、典当行、担保公司是中小企业融资业务的重要来源;网络推广对树立品牌有很好作用。相当一部分业务来自于网络。

4、策划是关键，是制胜的法宝。始终坚持策划为先，抓战略策划、中小企业融资策划、营销策划、网络策划，为客户带给一流的策划。

5、抓项目不放松。深入企业内部，深入调查，与项目负责人搞好关系;选取优质项目，推进项目策划，全方位营销。

二、主要工作业绩

1、担保公司：负责一家担保公司的组建及担保业务管理，制订担保公司的制度和业务流程，带领业务人员开拓担保市场，与多家银行进行合作，并与各行业协会、省企业家协会、省民营企业家协会等建立了协作关系，构成了广泛的业务网络，为担保公司的发展奠定了基础。创造性地开办赎楼和临时过桥贷款，为担保公司前期的收益做了贡献。

2、协会工作：培训工作人员，开通金融网站，千方百计开展业务，用心宣传协会，为会员带给投资咨询和中小企业融资顾问服务。全程主持“橄榄产业化经营”策划案，取得了较好的成绩。用心参与省金融博览会的会务组织。

3、创业投资管理公司：组建一家创业投资管理公司，并担任法人代表。在无资金、无品牌、市场低述的状况下，相继筹划省招商会展中心，开拓股权中小企业融资市场，开展土地转让交易中介业务，虽然尚没有显著业绩，但摸索出可贵的经验。

4、“---”网站方案：探索中小企业融资网站新模式，筹划“---”网站，网站模式和方案逐渐成形，为开拓中小企业融资工作闯出一条新路。以此为契机，推出系列行业或产品网络营销方案，为20--年的发展打下了坚实的基础。

三、明年的工作

1、做好“---”的开发和运营。争取“---”成为主要业务收入来源;

2、开发网络营销软件，作为新的利润来源;

3、项目中小企业融资抓重点，提高成功率;

4、拓展政府招商引资业务，为政府各方位招商引资，个性是将担保公司、基金作为招商引资的突破口;

5、抓策划，以培训促策划。开办“商业计划书策划与中小企业融资实战培训班”。

四、存在的问题

1、经济效益不好。前期投入多，产出少。

2、做的事不少，但常吃力不讨好。

3、热点变换快，未构成现金流量。

4、抓项目，还是抓资金?光抓一头，容易失控。

20--年已悄然过去了。回首过去的一年，感慨万千。20--年对于中国人民来说是很不寻常、很不平凡的一年，对我而言同样如此。20--年，本人应对国际金融危机等严峻挑战，坚持以诚信做人为本，坚持以业务创新为中心，坚持常抓网站工作不松懈，坚持广交金融界朋友的“四个坚持”原则，取得了不菲的成绩。

展望20--年的工作，我还是会继续和20--年的工作一样，坚持不懈，用心进取，在自己的工作岗位上发挥自己最大的潜力，完美的完成上级派给我的任务和我自己应尽的义务，这是责无旁贷的，我相信我是能够做好的!

**担保公司年度工作总结篇三**

20\_\_年\_\_担保有限公司在经县委、县金融办的领导下，以“人无我有，人有我优，人优我转”为经营理念，拓展思路，积极探索，勇于创新，经过全体员工努力拼搏和协同合作，确保各项任务顺利完成。突出表现在：

(1)贷款担保额快速增长。年底累计担保额达\_\_万元。

(2)各项规章制度逐步完善，至今尚未发生风险代偿。

(3)内控制度不断加强。

(4)管理结构趋于合理。

(5)公司发展初见成效。年创利润\_\_万元。

(6)银保合作更加顺畅。公司以良好的信誉和坚实的实力赢得了合作银行的认同。

总结过去，我们主要做了以下工作：

一、灵活经营创佳绩，开拓创新促发展。

1、灵活经营，实现利润最大化。

公司对贷款担保发展缓慢，上不了规模这一情况展开研究，认真分析存在的问题，在提高自身业务能力的基础上，加大与银行合作力度，把工作的主要精力投入到如何拓宽业务领域，在较短的时间内把贷款担保业务做大做强，主要体现在以下几方面：一是细分市场，开展具有特色的贷款担保业务，目标锁定中小型客户群。发展担保业务以小企业及个体户为主，中型企业为辅。二是选择贷款周期短、平、快，项目最长不超过一年。三是根据市场变化，灵活机动地调整公司担保业务支持的重点。四是本着“融资要快找金桥，贷款投资。

我担保”的宗旨，担保业务手续办理要求一个“快”字。五是贷款担保每笔不超过100万元，侧重点放在100万元以内。六是适当降低担保服务“门槛”，在收取风险保证金方面采取以项目的优劣及反担保物风险程度的高低确定收费比例。

2、开拓融资渠道，发展担保业务。

为资金的投入与管理提供必要的服务，是公司资产管理部门的职责。资产管理部门的设置公司有两方面的考虑：一是长远发展的需要，二是能提高业务专业人员素质，要求业务人员既要加强业务能力的培养，还要进行市场开发。另从风险角度考虑，项目开发和项目考察分离符合风险控制要求。今年在市场开发方面，采用灵活经营策略，逐步确定客户群体，积极探索研究新的利润增长行业以拓宽市场。担保实力越强大，银行合作越畅通，担保业务才能稳健发展。

3、加强与银行的合作，促进担保业务的发展。

银行与公司合作初期由于银行对公司的业务能力和实力不了解，因此，公司积极与合作银行多沟通，让银行了解担保公司评审操作程序和工作能力以及公司的真正实力;及时解决业务合作中的不同看法;多次与银行交流融资担保政策使银行认识到合作是互助互利、双赢的关系，通过业务合作加深了银行对公司的信任和支持。

二、防范、控制和化解风险是公司的永恒主题

防范和化解担保风险，提高风险管理水平，建立高效、完善的风险监测体系。在贷款担保项目风险防范方面必须做到事前、事中、事后全程控制，使业务运作达到良性循环。

公司10年在风险控制与风险防范方面成绩显著，主要采取了以下措施：

(1)风险防范抓源头。风险管理部门与各部门之间加强分工协作，采取银行贷款分类管理的办法来防范和化解担保业务可能发生的风险，提高担保质量。依据开展的担保业务实际情况，除了担保前对客户认真调查，仔细分析、评审、规范审批外，实行部门交叉调查评审，对受保护的整体状况全面复查，综合分析，重点对法定代表人的个人修养、财务状况等方面进行审核。

(2)在设计实用可靠的“反担保”措施上，以易变现、易评价、可操作、可触动受保人利益为原则。

(3)对客户实行跟踪服务。适度保持与客户的联系，了解其生产经营变化，适时采取提醒、建议、规劝、告诫等措施，针对非常情况采以非常措施，确保客户按时还款。

(4)关注快到期担保户的偿还能力，促其按期还款，避免延期现象的发生。目前公司贷款担保的客户基本做到按期还款或提前归还贷款，赢得了合作银行的一致好评，并主动提出加大与我公司的合作力度。

(5)建立项目风险程度分类制度，全面动态地反映担保项目的质量和风险变化，及时与各部门沟通，针对可能发生的风险实行预警告之制度。

(6)财产风险跟踪小组。一旦发现有违背担保合同的客户或其财务状况及其偿债能力出现异常情况时，及时要求对担保合同进行调整或修改，终止和取消该担保关系。

(7)实行定期回访制度。对已担保的客户做到回访，除审查其财务资料外，重点要到其经营现场回访考察，并出具回访报告。

三、自身信用建设是公司发展的生命线。

担保是建立在信用的基础上，没有基础，何谈担保?因此加强自身的信用建设对担保业至关重要。经营初期，银行对个别客户担保贷款的资金来源发生变动，可公司对客户的反担保抵押手续已办理完毕，客户满怀信任和希望等待贷款到帐，为了取得客户的信任，公司一方面加大保证金存入，并帮助银行吸收存款，减少银行的放贷压力，另一方面增加合作银行，分散担保贷款。公司采取拆借的办法保证客户如期取得资金，虽然拆借时间不长，但给客户留下了深刻印象：只要金桥担保公司承诺的事情，一定会做到。使银行和客户对公司的信任加倍，对以后市场开发和与银行的合作起到了事半功倍的作用，这就是信用为企业带来的效益。

四、坚持以人为本，发展企业文化

公司坚持以人为本，建设独具特色的企业文化。通过企业文化建设，努力营造和谐、进取、不断创新的工作作风，充分展现员工的创新智慧，增强员工的认同感和团结协作精神，健全考核激励机制，使员工的收入和企业的效益同时成长;不断激励员工开拓进取精神，使所有的员工感到组织上的温暖，满足员工的归宿感，创建一种有利于员工自我目标实现，有利于员工积极性和潜能充分发挥。

希望与困难同在，机遇与挑战并存。20\_年是继08年金融危机以来经济复苏的一年，是公司实现跨越式发展的又一有利时机。我公司将在省担保协会的指导下，不断完善内部管理制度，严格按业务流程进行操作，加强风险防范管理，建立完善风险控制与管理体系，建立科学绩校考核激励约束机制，并与同行多沟通多联系，互助学习，共同进步，为实现公司的宏伟目标而努力奋斗。

**担保公司年度工作总结篇四**

20\_\_年，\_\_担保公司在市委、市政府的坚强领导下，在市财政局等相关各部门大力支持下，担保各项经营业绩不断取得新的辉煌成就，为推动县域经济转型跨越发展创造了有利条件。突出表现在：

一、把握新形势，各项经营指标继续保持良好的增长势头

20\_\_年业务发展指标继续保持上升趋势。当年完成担保放大倍数5.43倍;新增担保总量94568万元，较去年同期增长10.2%，服务小微企业273家，其中新型政银担新增79618万元，较去年同期增长20.8%，税融通新增13500万元，较去年同期增长约41.36%;年末在保321户，较去年增长21户，在保额94898万元(较去年同期增长9.4%)，政银担在保额76288万元，较上年增长13.22%。

20\_\_年财务发展指标始终呈现较快的增长幅度。年末资产33516万元、净资产29516万元，分别比去年大幅增长21.5%、28%，负债3994万元，下降5.8%，营业利润308万元，较上年快速增长，实现了国有资产的保值增值;实现营业收入1538万元，较去年同期增长6.5%，其中担保费收入1082万元，较去年同期增长近10.83%;对外投资收益增长至168万元;预计全年纳税将达到362万元，较去年增长31.12%以上。

二、顺应新期待，各项考评和创先工作不断取得骄人的优异成绩

一是上年度各项考评反馈结果良好。\_\_担保公司继续获得20\_\_年度民营经济扶持资金绩效评价优秀、经营业绩绩效考核优秀结果，省金融办20\_\_年度信用评级结果为a级，工作成效获得省担保集团及各级领导及上级部门的充分肯定与认可。二是代偿率等重要风险指标保持在可控范围。20\_\_年发生代偿25笔3432万元，代偿率3.97%，其中政银担业务代偿率仅为3%，成立以来累计代偿率仅为2.83%。

三、适应新需求，服务小微企业效率水平获得新提升

1、加强宣传，为担保业务的开展营造良好氛围

20\_\_年，多名员工在各级媒体累计发表宣传信息61篇，其中省级简报及主流网站共发表41篇，广泛宣传服务实体经济发展显著成效，提升了社会各界对\_\_担保的认知度。

2、狠抓创新，在提质提效方面打造崭新亮点

一是加大对优质企业的扶持力度。对16家高新技术企业和7家产业化龙头企业累计提供20718万元担保贷款，其中税融通贷款支持额度达5900万元。

二是继续开拓新业务品种。继原有的商标、专利权、股金证、收费权质押、原粮浮动质押等10多种担保创新新产品之外，完成首笔130万元工程履约非融资担保业务，担保业务范围进一步扩大。

三是继续推进降费降率。为降低融资成本，继续执行降低担保费率的相关政策，年化担保费率约为0.91%左右，税融通贷款利率近基准利率;累计使用政府过桥资金总额7.5亿元，惠及企业126家，资金周转次数30次。

四是积极消化不良贷款。8—11月，积极开展专项“清降行动”，对部分生产经营困难的企业帮助其化解债务，积极催缴利息，消降了近1亿元的不良贷款，基本完成清降目标。

四、谋划新开局，新时代开启新征程再创新辉煌

20\_\_年，\_\_担保整体工作思路是以20\_\_年12月份中央经济工作会议精神为指引，逐步“调整、完善、提高”，突出稳健经营、严格把控风险，重点防范担保重大风险事件的发生，以实现稳中求进的工作目标，更好为实体经济服务，增强制造业企业的抗压能力，全力支持县域经济建设与发展。

1、服从和服务经济建设大局，担保新增总量在稳定中保持适当规模的增长。20\_\_年，全年目标初定年末在保额10亿元，政银担业务年新增总量8亿元，放大倍数完成5.4倍以上。

2、继续减轻企业运营成本，努力降低担保贷款费率。为进一步降低企业融资成本，扶持实体经济发展，20\_\_年计划将公司年化担保平均费率降至0.8%左右，管好用好政府小微企业过桥专项资金，进一步减轻企业过桥续贷融资负担。

3、完善法人治理结构，提高市场化运营水平。进一步加强董事会、监事会和高级经营管理层治理，进一步调整部门结构，加强人力资源管理，努力增加职工薪酬待遇，严格按市场化原则进行运营，适应现代公司制企业的建设与发展要求。

4、严格防范和控制风险，保障公司可持续发展。一是提高担保门槛，二是严格内部监督稽核，把好准入关，防范和控制道德风险，三是合理用好对外投资政策，获得较高的投资收益，有效弥补公司代偿损失，确保国有资产保值增值，实现公司可持续发展。

**担保公司年度工作总结篇五**

20\_\_年，在市经委的直接领导和市金融办的指导下，公司全体员工上下一心，开拓进取，在起步的第一年取得优异业绩，融资担保额全年超过4亿元;在市委、政府的批准下，公司于今年4月成功合并巨星畜牧融资担保有限责任公司，注册资本从1亿元增加至1.1亿元;累计提取风险准备金达到1250万元，公司总资产超过1.4亿元，较上年同期增长40%;经不懈努力，公司信用等级成立时的aa-升级为aa+，是公司整体素质和核心竞争力实现跨越的重要标志。公司的发展及业务量的增长，为促进我市农村经济发展发挥着积极的作用。

一、融资担保总额超过4亿元，完成年初董事会制定的工作目标

截止年12月底，公司共计为我市各类企业及个人经营者提供各类融资担保105笔，金额4.14亿元，完成年4亿元目标任务的104%。

二、公司成功合并巨星担保公司，资本实力继续壮大

年4月，经市委、政府批准，公司成功合并巨星畜牧融资担保有限责任公司，公司注册资本增至1.1亿元，为确保“十三五”各项目标的实现和公司自身发展奠定了坚实基础。

三、继续保持和提高公司综合素质和核心竞争力

我公司在成立至今，吸取了母公司——市中小企业融资担保有限公司的管理经验，延续了母公司的制度体系，结合自身特色针对运作机制、业务流程，风险控制，行政、人力资源等五大制度体系出台了管理办法，并在工作中持续不断的优化和完善，始终坚持对员工进行思想道德教育和业务能力培训，使团队素质和运行管理能力得到稳步提高。经全体员工不懈努力，于今年12月被大华国信信用管理公司升级为aa+信用等级，资信等级跃升两个级别，这是公司整体综合素质和核心竞争力实现跨越的重要标志，奠定了公司未来可持续发展的坚实基础。

四、加强与金融机构的合作

20\_\_年，公司紧密围绕年初确定的“全面撒网、重点捕鱼”的银行合作方针，先后向国家开发银行、深圳发展银行、中信银行、重庆银行、兴业银行等14家金融机构、10家信用社提交授信资料，并与商业银行、嘉州民富村镇银行、招商银行等5家银行及7家区县信用社签订了合作总协议、开展了业务合作。年有5家金融机构向我公司融资担保授信共计5.8亿元(信用社合作无需授信)。随着公司资本实力持续增强和信用等级的提升，各家金融机构也相继调高对公司担保基金的放大倍数，除一家8倍外，其余放大倍数均可达10倍，有3家金融机构的低风险业务放大倍数均可达20倍，大大提高了公司的资金利用率及融资担保能力。

20\_\_年工作特点：

1、围绕整合担保市场，壮大农业信贷担保体系战略，成功合并巨星畜牧融资担保有限公司

公司提出将市内涉农担保体系重新整合，优化资源配置，壮大农业信贷担保体系的战略。通过多方努力，今年4月公司成功合并巨星畜牧融资担保有限责任公司。合并后的农业担保公司注册资本金由原来的1亿元增至1.1亿元，同时吸收并入了原巨星担保公司优秀的员工队伍。这次合并，不仅增强了公司资本实力，也提升了整个团队的综合素质，有利于公司更好的为全市农业发展提供担保服务和资金支持。

2、创新思路，积极支持企业收购重组

井研蜀秀纺织公司是一家小型民营纺织企业，母公司于为其担保贷款300万元，解决了企业流动资金不足的燃眉之急。由于业主思想保守，管理落后，企业经营效益较差，企业发展不理想。今年，公司得知四川康银纺织公司有意收购蜀秀公司，意识到这是帮助企业走出困境的良好时机，立即作出积极姿态，表示大力支持。在收购的关键时刻，办理担保贷款1100万元，不仅促成了这次收购，还及时解决了企业扩张后的资金需求。

四川祥光农业科技公司是母公司大力支持的一家种植、加工红豆杉的涉农企业。该公司虽有红豆杉种植优势，但加工优势不明显，尤其是加工厂建成后，迟迟无法出产品，销售业绩为零。针对这一情况，我公司主动向其提出引进战略投资者的建议，即可解决资金问题，又可引进先进的工艺技术和管理体制，该公司表示可以考虑。

3、持续加大对“三农”的支持

按照市政府“进一步关注‘三农’”的要求，公司将业务重点面向农村，更好地服务农村经济，着力突破农业发展资金“瓶颈”，促进我市现代农业产业化发展。哈哥集团、国荣公司、五旺公司等一大批农业产业化生产企业得到了公司的大力扶持，解决了资金困难，并逐步成为各区县的龙头企业和支柱产业。

4、与市商业银行达成战略合作关系

为更好的促进银企合作，发挥担保公司的桥梁作用，最大化利用现有资源，公司于年9月与市商业银行达成《战略合作协议》。协议的达成，确立了担保公司和商业银行间的合作伙伴关系，标志着公司与商业银行的合作跨上了一个新的台阶，更好的保障了资金安全，将风险防控措施提上了一个新的台阶。我司和商业银行必将携手共进，为共同推进融资市场发展贡献力量。

**担保公司年度工作总结篇六**

一、主要经济指标实现状况

--年度我担保公司为30家企业，累计带给43笔担保业务，担保金额1436万元，比上年度的1397万元略有增长;为下岗职工带给小额贷款担保21户，担保额63万元;年未在保职责余额1080万元、比去年同期的977万元增加9%。

今年发生代偿二笔，代偿金额55万元，透过及时追偿己收回37万元，其余18万元正在处理中。预计经我公司为我市中小企业带给担保可使受保企业新增职工170人、可使受保企业新增销售5000万、可使受保企业新增利税200万元，在必须程度上为促进我市中小企业的发展、增加税源、扩大就业以及为构筑---社会等方面做出了应有贡献。

二、--年度工作重点

(1)充实和完善各项管理制度、借助信用评价机会、做好信用评价材料的报送，在杭州市信用协会评价中我公司被评为aa---企业、同时被杭州市担保协会授予三等奖。

(2)继续抓公司员工的业务培训。一是利用网络注重平时的学业、二是用心参加担保协会举办的各种业务培训。

(3)抓风险控制。一是以风险控制制度为基础，不断充实完善制度并严格按制度规定办理各项业务手续;二是严格按照法律手续落实反担保作保证;三是及时处理己发生的风险做补救。

(4)加强服务意识、提高服务质量、树立企业形象。

担保业是为企业或个人融资服务，既然是服务业，就要不断提高服务水平和服务质量，诚心诚意为企业服务。

我们要求受保企业以“诚信”为本，我们也就应以“诚”相待，凡是找我们有担保意向的客户，我们都热情接待、及时办理，贴合担保条件的，在手续办理上尽可能方便客户;对不贴合我们担保条件的，尽可能在最短时间内给客户以满意答复。

当前面临的主要困难，是我们公司还没有真正的协作银行。没有银行的认可和协作，担保公司就没有立足点。

为什么我们公司不能与银行签订合作协议，究其原因：一是我们公司的管理水平、信用程度、风险控制潜力等方面还没有充分显现;而更为重要的原因是我们公司的资金结构不合理，在20--万注册资金中，货币资金只有300万，实物资本为1700万，而对于银行来说更看重的是货币资金。

三、--年的工作打算

1、做好信用评价材料的报送，借助信用评价平台提升我们公司的信用度和知名度。

2、开拓新的担保业务，目前我们公司的担保业务只是贷款担保，明年要在工程担保方面开拓新的担保业务。

3、争取与银行建立协作关系，作为我们公司，在新的一年里要进一步抓好担保业务开展、抓好企业内部管理、严格控制担保风险;进一步扩大我们公司的信誉度和知名度，加强与银行的沟通，争取银行的认可和合作;根据当前的实际状况，要解决与银行的签约，更离不开主管公司和地方政府部门的支持，能扩大对我公司货币资金再投入、协调我们担保业与银行的关系。

**担保公司年度工作总结篇七**

一、认真开展调查研究，积极建言献策，努力为行业的发展营造良好的政策和经营环境

协会成立伊始，就非常重视调研工作，通过设计调查问卷，走访会员单位，开展各种形式的专题调研，收集分析行业发展中存在的困难和问题，形成“关于大力扶植信用担保行业促进民营企业快速发展的建议”等调查报告，积极向市委、市政府建言献策，得到了市委市政府的高度重视，担保公司工作计划。如协会提出的“加大担保行业扶持力度，引导成立再担保机构”的意见被吸收进《中共福州市委关于贯彻落实省委八届九次全会精神推动跨越发展的实施意见》的文件中，市政府为此召开“关于大力扶植信用担保行业促进民营企业快速发展专题协调会”，对协会提出的建议和协会工作均给予高度的评价。

协会还积极发挥行业组织在政府、银行金融机构等社会相关部门和企业之间的桥梁纽带作用，在市委\*部、市工商联主持召开的“担保、再担保机构与银行金融机构对接座谈会”等一系列会议上，积极反映会员单位的呼声，提出诸如改善担保环境、深化银担合作、加强行业自律、创新发展方式等建设性意见和建议，努力为行业的发展营造良好的政策和经营环境，得到了上级领导部门和会员单位的一致认可。

二、重视专家团队建设，积极开展咨询评审工作，为行业的规范发展提供专业指导和服务

协会十分重视发挥专家学者在行业发展中的重要作用，通过广泛招募组建了一支由36位担保专家、金融专家、财务专家、法律专家等各类专业人才组成的专家讲师团队，围绕20\_\_年融资性担保公司清理整顿和市场准入这一行业中心工作，先后组织召开“融资性担保公司设立(确认)和变更申报暨担保机构信用评级工作研讨会”、“省市融资性担保业务监管工作座谈会”、“第一届第二次理事会暨融资性担保与再担保工作研讨会”、“融资性担保公司申报工作政策解读会”等4次专题会议，为会员单位做好融资性担保公司申报工作提供咨询辅导服务。

同时，协会还充分发挥专家队伍作为行业主管部门参谋智囊的作用，积极配合监管部门组建专家评审组，先后组织了两次专家评审，已有82家申报单位通过协会专家组的评审顺利获得融资性担保公司资质。协会的专家评审工作也获得了省市监管部门的充分肯定和高度评价，并作为先进经验向全省推广。

三、积极发挥行业组织协调职能，推动行业互信合作，努力提高全行业综合实力和信用水平，增强行业自律

1、着眼行业整体发展，提出切实可行方案，推动建立健全再担保体系

为整合行业资源，深化业务合作，促进行业健康发展，协会设立课题组经过广泛调研论证，提出了建立市级再担保体系的建议，通过构建集“增加信用、分担风险、融通资金和引导投资”四大功能为一体的行业共享平台，以实现抱团取暖，提高行业整体抗风险的能力和综合实力。协会拟定的互助型会员制再担保股份公司的框架设想和设计方案，获得大多数会员单位的积极支持和热烈响应，首期发起单位承诺资金已达1.6亿元，现相关方案已上报有关部门研究决策。

2、积极组织开展各类研讨、培训、交流考察活动，推动行业交流合作，提升从业人员综合素质

通过组团赴上海参加“融资性担保公司管理暂行办法政策解析及担保业务创新与风险控制高级研修班”并安排对口考察交流;积极参与省经贸委组织的赴香港培训与考察;组织考察团赴湖南考察担保业发展经验等多种形式的活动，加强了同行业间的联系和交流，提高担保从业人员的经营管理和业务水平。

3、推动信用文化建设，开展会员单位信用评级工作

为了切实推进我市中小企业信用担保体系的信用建设，协会从20\_\_年8月开始与信用评级机构合作，开展信用评级工作。目前协会会员参评单位已达14家，级别主要集中在(含a+、a-)。该项工作自开展以来，各会员单位的内部管理得到了有效的规范，行业整体素质有所提高，银保合作的关系日益密切，有关单位和部门对参评单位的支持力度也在不断加强。

4、倡导行业自律，引导有序竞争

为营造“依法经营、有序竞争、诚信服务、共同发展”的良好市场环境，进一步加强行业的规范与指导，协会参与发起成立省市担保协会联席会议，会同省担保协会等6家省地市担保协会共同制定了《福建省融资性担保行业自律倡议书》，为促进担保行业健康发展作出努力，工作计划《担保公司工作计划》。

四、加强协会内部建设，建立交流沟通平台，强化会员服务，不断增强协会的吸引力和凝聚力

1、加强协会秘书处的组织和制度建设，保障协会工作的正常运转

在主管部门的扶持下，目前协会秘书处已具备了较为完善的办公场所和设施设备，设置了“一室三部制(办公室、研究培训部、网络资讯部、咨询开发部)”工作机构，配备了3名专职工作人员和5名兼职正副秘书长，明确了各自的职责分工，制订了“打造我市担保业信息服务、研发创新、交流协作和分险投资四大公共服务平台”的战略规划，制定了包括人事行政、财务、文件档案、后勤保障、财产管理等一整套较为完善的《福州市信用担保协会秘书处管理制度》，从而为协会工作的正常运行提供了组织和制度保障。

2、加强会员发展和管理的力度，协会的规模和实力显著增强

在会员的发展和管理上，秘书处做到勤联系，频走访，建立完善并即时更新会员档案资料。成立半年多来，协会秘书处工作人员先后走访了数十家会员单位，深入了解会员企业的实际情况，帮助解决工作中遇到的问题和困难。目前协会影响力日益扩大，会员数量和实力与日俱增。在半年多的时间里协会的会员数量从成立之初的50家发展到70家，增加了20家，会员单位的资本实力(注册资本)近百亿。

3、建立协会网站和会员单位联络员制度等交流沟通平台，不定期开展联

谊活动，增进会员之间的联系和友谊

协会的网站已初具影响，我们将努力充实和不断完善网站的内容，同时协会还建立了会员单位联络员制度和即时通讯qq群(目前在线91人)，实现了协会文件、通知和信息的实时传递;秘书处还建立了会员单位乔迁、会员单位领导庆生等联谊庆贺制度，协会还通过组织白沙湾一日游、不定期聚餐等活动，将日常工作与联谊交流活动相结合，使协会的工作更加生动活泼，更富有人情味，从而有效增强了协会的吸引力和凝聚力。

五、加强党建工作，引导会员单位积极参与公益事业，努力配合上级部门的工作开展

协会党支部在陈敦演书记的带领下，队伍不断扩大，目前已有9位正式党员，1位入党积极分子和13位新申请入党人员。协会支部在“创优争先”活动中开展了如组织党员赴马尾海事局开展先进性教育和学习等多项活动，使党员、入党积极分子在协会工作、各自生产、工作岗位中更好地发挥先锋模范作用。

20xx年，自然灾害频发，协会积极响应上级部门的号召，动员会员单位向灾区捐款捐物，奉献爱心。在青海玉树泥石流、闽西北洪灾中，世创担保、闽泽担保、恒升担保、金海岸担保等会员单位及协会党支部在第一时间热心捐款数十万元，为灾区人民送去一片爱心;在工商联组织的百名榕商与百名“三老”结对帮扶活动中，两位孤寡老人得到的源发担保和中瑞担保两家副会长单位的热心帮扶与捐助，使他们树立信心、克服困难、乐观生活;在植树造林活动中，协会积极主动地捐款4000元，用以支持我市绿化建设;在“两报”的征订中，我们的工作同样得到了广大会员单位的理解、支持与配合，订阅单位近30家。

以上五个方面是协会成立半年多来的工作总结。回顾过去，成绩斐然;展望未来，任重道远。20\_\_年是担保行业步入规范发展的元年，协会的工作也将面临着各种新的机遇和挑战。在新的一年里，我们要坚定信心，发扬成绩，继续推进“四个平台”的建设，努力将我会打造成制度健全、结构合理、廉洁高效，全面履行职能的优秀行业组织。20\_\_年协会的重点工作是：

一、继续履行辅助管理、自律和服务职能，做大做强我市的担保业

积极配合行业监管部门，认真贯彻执行国家、省市有关融资性担保公司

管理的一系列政策规定，加强对会员单位准入申报和规范整顿工作的服务与指导，倡导行业自律规范，努力改善和优化行业发展环境，提升担保行业整体形象，进一步发展壮大协会的规模和实力，争取会员数超百家。

二、强化培训工作，提升行业人才素质和经营管理水平

进一步充实增强协会的专家讲师团队力量，研究开发担保行业系列培训课程，争取开办担保行业高管、风控、财务、业务等各类专业人才培训班、研修班十期以上，以完善管理人员、业务人员的知识结构和业务技能，提升经营理念和管理水平，促进行业健康发展。

三、进一步加强协会自身建设，夯实协会发展基础

以专业化、职业化、规范化为目标，加强协会自身建设，充实配备专职人才队伍，建立健全组织机构和管理服务运行机制，充实完善协会网站和沟通交流平台，继续推进信用评级工作，建立担保企业信息统计平台和信用评级数据库，准确、及时地统计担保行业的真实数据。

四、整合行业资源，加快构建市级再担保体系，服务海西经济建设

以协会为依托，整合汇聚行业资源，协调政府有关部门、银行金融机构和企业的关系，建立互助型会员制再信用机构，争取获得50-80亿元再担保综合授信，推动开展百家中小企业与银行金融机构、担保公司的对接活动，为海西建设增添新的动力。

**担保公司年度工作总结篇八**

一、年度工作总结

(1)充实和完善各项管理制度、以优质服务为中心，防范风险为根本，提高效益为目的.

(2)、加强学习，努力提高业务水平。担保是高风险行业，对于从业人员除了要有较高的风险意识以外，还必须要有丰富的业务知识和实际业务操作能力。因此，我们非常重视自身的学习。我们一方面从书本上学，自学和集中学相结合，认真学习财政金融相关政策。学习、了解有关部委的政策，及时掌握经济领域的新动向。积极参加业务培训，提高业务技能。另一方面向兄弟担保公司学习，学习他们的工作经验为我所用。

(3)抓风险控制。一是以风险控制制度为基础，不断充实完善制度并严格按制度规定办理各项业务手续;二是严格按照法律手续落实反担保做保证。

(4)、以诚为本，努力为企业服务。我们以“热情、及时、高效、双赢”为公司的服务理念，在实际工作中能急企业所急，想企业所想，只要企业找到我们，需要我(请您继续关注好范文网)们的担保，我们总是及时地进行调查，尽快作出答复。

4、加强保前调查核实，严把风险关。

担保是一项高风险行业，如不加以防范，就会造成损失。因此对待每一担保，我们都严把风险关，不搞人情担保，认真

做好客户保前外部信用信息的调查，对企业的生产经营情况、财务状况、还款能力进行认真评估，预防代偿赔付的发生。

严格按照《融资性担保各项制度》与《小会计制度准则》合规合法经营，建立健全各项财务制度.自觉接受监管部门的监督。

二、20xx年的工作打算

1、做好信用评价材料的报送，借助信用评价平台提升我们公司的信用度和知名度。

2、我们公司，在新的一年里要进一步抓好担保业务开展、抓好企业内部管理、严格控制担保风险;进一步扩大我们公司的信誉度和知名度，为银企合作贡献自己的一份力量。

**担保公司年度工作总结篇九**

这一年多来，我们“防范风险为根本，以优质服务为中心，支持服务中小企业，提高效益为目的，努力打造信用形象”的理念。全体员工努力工作，齐心协力，共办理担保业务488笔，担保金额27960万元，累计担保金额47792万元，取得了社会效益和经济效益双丰收。

一、20\_\_年主要工作

1、严把风险关，加强保前调查核实。对每一笔担保，我们都严把风险关，认真做好客户外部信用信息的调查，对企业的财务状况、生产经营情况、还款能力进行认真评估，毕竟担保是一项高风险行业，如不加以防范，就会造成损失。

2、以诚为本。我们以“及时、高效、热情、双赢”作为公司的服务理念，在实际只要企业找到我们，需要我们的担保，我们总是及时地进行调查，尽快作出答复，主动与银行沟通，帮助企业解决资金困难。

3、加强学习，努力提高业务水平。对于从业人员除了要有较高的风险意识以外，还必须要有丰富的业务知识和实际业务操作能力。因此，我们一方面向兄弟担保公司学习，学习他们的工作经验为我所用。另一方面从书本上学，认真学习财政金融相关政策，及时掌握经济领域的新动向。

4、加强内部管理。作为新组建的公司，加强内部管理，建章立制，是公司稳健发展的基础，因此我们首先从基础工作入手。一是参照其他优秀担保机构的经验，制定了各类业务资料;二是单独设立业务经营部，配备了专业调查人员;三是配备了电脑、打印机、传真机等硬件设施，明确了网络操作员，确保信息畅通，及时上报业务经营情况;四是制定了业务操作规定，风险防范措施和各岗位职责。

二、心得体会

1、防范风险，讲求真实有效。防范和控制风险是为中小企业服务和公司自身发展的前提，担保业是高风险行业，只有切实防范和控制风险才能更好的为中小企业服务。而要有效的防范风险，必须讲求真实有效，只有把工作做实做深做细，才能有效防范风险。

2、服务企业，讲求诚心诚意。担保企业既是高风险行业，也是服务行业，就要讲求诚心诚意的为中小企业服务，想企业所想，要急企业所急，努力为他们排扰解难，只有这样才能达到双赢的目的。

3、开拓业务，讲求稳步向前。由于担保公司本身的特殊性，又不能急于求成，必须讲究稳健经营，才能可持续发展。

三、建议和畅想

同公司共同奋斗了一年，通过担保公司年终工作总结，我提出几点问题，有待讨论解决：

1、企业没有权证的反担保资产到政府有关部门登记困难，一旦出现风险，担保公司的利益难以得到法律保护;

2、对担保企业要加强培训，特别是如何把握受保企业的经营风险方面多讲案例，多实地考察。

通过工作总结，对于未来，我们要：

1、加强与合作银行沟通，争取提高原有担保放大倍数，同时积极与其他银行联系，以增加新的合作银行。

2、加强内部管理，建立完善考核体系，提高员工主观能动性，提高工作效率和服务水平。

**担保公司年度工作总结篇十**

某融资担保公司风险控制部管理办法风险控制部管理办法 总则

为建立和健全昆明长青融资担保有限公司信用风险管理体系，提高信用风险管理水平，有效管理信用风险并降低信用风险损失，根据《中华人民共和国银行业监督管理法》、《中华人民共和国商业银行法》、《贷款通则》以及《商业银行信用风险内部评级体系监管指引》等有关法律法规，制定风险管理办法。一、风险管理概况

所谓风险管理，就是人们对潜在的意外损失进行辨识、评估，并根据具体情况采取相应的措施进行处理，即在主观上尽可能有备无患或在无法避免时亦能寻求切实可行的补偿措施，从而减少意外损失或进而使风险降低。

风险管理是关系企业的存亡。不少企业家特别是投资商因忽视了风险管理或因对风险估计不足或判断错误，从而在经营或在投资活动中遭受巨额亏损，甚至导致企业破产倒闭。

风险管理直接影响企业的经济效益。做好风险管理工作，可避免许多不必要的损失，从而降低成本，增加企业利润。通过转移风险，可将潜在的重大损失转移给他人，否则，就只能束手束脚，错过赢利的大好时机。做好风险管理有助于提高重大决策的质量，做好风险管理，有助于确立企业的良好信誉，从而为企业的广泛开拓业务打下良好的基础。

风险管理还有助于加强企业的社会地位，有助于其履行社会责任，自然也有助于企业发展与其他合作者的友好协作关系。

随着社会的不断发展，行业间相互依赖日趋紧密，但彼此间的商业关系却因竞争激烈而变化无常。永恒的信任不复存在，新的损失风险也不断增加。因此风险研究与管理已成为企业的重要工作。

一、信用风险的管理

信用风险管理是指通过制定信息政策，指导和协调各机构业务活动，对从客户资信调查、付款方式的选择、信用限额的确定到款项回收等环节实行的全面监督和控制，以保障应收款项的安全及时回收。

信用风险管理的目标是将信用风险控制在可以接受的范围内而获得最高的经风险调整收益:提高资产健全性，以特定的借款人、企业集团、行业、地区、产品等类似的风险特征对信用风险进行分类并管理，防止信用风险向某一方面偏重，把信用风险可能导致的非预期损失控制在适当的水平内。在可承受的范围内管理因交易对手不履行债务而导致的一定时间内可能发生的预期损失及非预期损失。

三、流动性风险的管理

1)调整好资产结构，保证资产的流动性，控制支付风险向信用风险的转化。 ( (2)加强金融监管，规范金融竞争秩序，杜绝不正当竞争;(3)建立健全业务操作规章制度，严格按章办事; (4)加强员工队伍建设，培养高素质的人才; 四、市场风险管理

市场风险管理根据行业的风险分为a、b、c，各类型的定义如下: 区分 定义

重点管理具有较高的成长性，但行业发生波动的可能性较高，在经济 a 行业 萧条时信用损失较高的行业。

历史损失率高、行业内破产的相关性高、在行业景气时也需 b 要持续加强管理的行业。

现实损失率高，激烈的竞争使得行业环境急速恶化，需要进 c 行严格的信用风险管理的行业。 五、操作风险管理及其他风险管理

担保公司能否持续经营的根本保证在于风险控制。担保公司的运营规划将风险控制贯穿到市场、管理、财务和投资等涉及到经营活动的每一个环节。本办法针对可能出现经营风险的主要层面都提示了应对措施。确保有效的执行风险控制和风险管理。

(一) 分析经济环境及市场环境等重要外部环境的变化对信贷资产组合产生的影响，并根据分析结果采取适当的应对方案; (二)定期监测不良贷款率、不良资产率、逾期率、信用损失率、违约率等可利用的内部信用风险管理指标，并对其进行综合分析; (三)风险管理部定期对各业务部门的信用风险管理工作进行检查和监督，健全内部的制约机制。

?风险管理部门组织架构、职责: 风险管理部门 风险管理部经理 风险管理部组长

风险管理部一组 风险管理部二组 主管昆明地州八县 主管昆明主城区

?风险控制部业务流程 调查人员在企业调查之前与风险控制部基本对接，风险控制部搜集了解企业及所属行业基本

信息 开始

风险控制部搜集企业相关信息 调查部尽职企业调查，完整收集资 料后与风险控制负责人对接 风控项目负责人核对资料，与调查 部及时沟通完善企业资料

风控项目负责人整理资料陈述企业风险未通过 召集风险控制部集中开会提出否定原因

讨论 通过

制定风险控制部意见书 申请召开贷审会 制定合同 签署合同 风险控制部办理反 担保物登记手续

资料归档(填写归档登记表) 在保回访(评定企业风险等级，对企业进行分 级管理) 贷后回访 到期回访

?风险控制业务流程注解

1、基本对接:调查人员在去企业调查之前与风险控制部基本对接，包括贷款 企业名称，贷款金额，贷款期限，担保费率，企业从属行业性质。2、搜集信息:风险控制部基本了解企业情况之后搜集企业基本信息与从属行 业相关信息。

3、项目负责人对接:通过调查部尽职调查，风险控制部根据企业所处行业及经营状况、借款人实际情况的不同，秉承务实高效，抓大放小且实质重于形式的原则，对企业的贷款用途及信用状况，经营管理能力、经营理念、发展趋势及近期财务指标主项核证(应收、应付主要客户往来记录，其他应付项目落实、成本分布明细等)进行详细对接。

4、审核及完善资料:通过对借款人的贷前，贷中审核内容主要 有:?借 款方的实际贷款用途; ?借款方的基本信息(包括其基础资料，充分了解借款方的偿还能力及信誉程度); ?抵押物的基本情况，质押物的基本情况; ?第三方保证情况等相关的资料的核证 5、风险控制部论证风险:风险控制部贯穿整个贷款业务操作的全过程，秉承齐抓共管，协调一致， 从企业内部管理上把握贷款担保风险，其主要风险论证包括: ?担保申请人的基本资料

a、法人

1、营业执照、税务登记证、组织机构代码证、工商信息查询单; 2、公司简介、验资报告、公司章程; 3、法人代表身份证、法人代表证明书和授权委托书;4、申请担保的董事(股东)会决议及董事(股东)会成员签字样本; 5、借款用途有关的证明材料(购销合同、合作协议等);6、近二年财务审计报告、近三个月财务报表(资产负债表、损益表、现金流量表)、银行对账单和近三个月的税单及水电费清单;7、贷款卡及银行信贷登记咨询系统信息单，与报表不符应详细说明; 8、主要存货明细、固定资产明细、应收账款明细及账龄分析表、或有负债情况表等;9、反担保人\\\\物\\\\企业的有关资料;10、其他有关资料(如生产经营或投资项目取得的环保许可证明，医药、卫生、采矿等特殊行业持有有权部门颁发的生产、经营许可证明等)。 b、自然人

1、个人简介; 2、身份证件及婚姻证明(如身份证、公务员证、教师证、警官证等); 3、银行征信报告; 4、工作及收入证明;5、近三个月的水费、电费、煤气费、或其它能证明其住址的付款收据; 6、家庭/个人资产清单; 7、担保能力的证明，如房产证复印或其它资产证明。 c、其他组织(略)?实际贷款用途:通过借款方贷款的实际用途，综合分析其真实性、合法性。 ?经营管理能力(主要包括管理团队组成、股权关系、分工协作性等)。a.贸易背景的真实性和可行性(合同的核实、采购商实力和信用资质、信用证开立行资质和信用证特殊条款、违约责任等)b.产品的供应能力(产能“瓶颈”、质量保证、成品质量测试) 经营团队目标战略(了解借款方在行业中的地位、经销区域，以及竞争对手、比较优势与劣势)c.销售网络中的分销点和物流是否牢固; 成功经验的深度和广度，是否支持继续增长; d.e.关联企业的担保风险及其表现形式(多头授信、多头贷款风险;资产混同风险;财务状况虚假风险;资金挪用风险) f.生产饱和度(设备的投入使产能大大提高，需分析提高的产能，能否被顺利消化)生产的现场状况 g.应了解企业和项目背景，了解企业负责人的信用和能力，考察企业管理团队和整体素质，企业市场竞争情况、销售和利润，弄清借款用途和还款来源;主要核实企业现金流的真实情况，生产型企业，通过考察企业主要生产经营场所，核实企业存、发货明细判断企业生产销售情况;贸易型企业，通过核实企业上、下游客户情况判断企业销售获利情况;?财务控制:担保业务直接涉及担保财产、费用收取、财务分析、债务承担、会计处理和相关信息披露等，决定了财务控制在担保业务中有举足轻重的重要作用，这一环节主要考虑如下表:企业的资产情况 企业的收益情企业现金流情况 企业近三年资产情 况 况分析

企业收入及利润状资产负债长期偿债能力 应收账款周转 况分析 率 率

存货周转率 实际存货财务核实情况(账簿、纳税申报表原 量 凭证、原始单据及银件审核

行对账单抽查) ?银行负债及或有负债情况; ?非财务因素: a.分析、判断担保申请人的主体资格、还款意愿;b.分析环境对企业的影响，主要包括:企业在行业中的地位、产品的市场竞争能力等;c.分析企业的还款能力，主要通过对其现金流的分析掌握企业的真实财务状况和偿债能力，预测企业未来的发展趋势，预计在未来的借款期间是否能够产生足够的现金流来偿还借款;?不同意担保:陈述企业风险提出否定原因 ?反担保措施设立:对获得批准担保的企业/自然人，必须以其合法有效、易于变现的资产作抵押或质押，或提供认可的第三方信用担保作反担保，反担保金额应大于担保金额，不能重复抵/质押，根据审批情况，可同时采用一种或几种反担保措施。不允许有纯信用风险敞口;借款主体所有股东、高管及财务主管必须做个人连带责任保证;反担保措施的具体要求: a、抵押

对抵押物的总体要求是:足值、可变现、且变现能力强，我公司对抵押反担保的具体要求有:(1)持有红本房地产证的商品房抵押的，应到国土局办理抵押登记，签署授权委托书并办理公证。反担保金额为评估净值的100%;(2)不能办理抵押登记的非商品房(含持有绿本房地产证的房地产、褐本房屋所有权证的房地产等)、土地、农村集体土地、宅基地等房地产，收回相关原件保管;(3)红本房产证房产或变现性强的抵/质押物的评估净值必须占借款金额的60%以上，敞口部分可以采用个人信用、企业信用等保证方式进行补充，不允许有纯信用敞口，特殊情况须经评审会同意。

(4)对于与银行合作的抵押加担保类的融资项目，担保金额可放大到评估净值的100%。但原则上不论是抵押给我司作为反担保，还是直接抵押给银行，抵押物必须办理完善相应的法律和抵押登记手续;(5)以机器设备抵押，必须是产权明晰、价值较高的大型成套通用设备，购置发票齐全，设备成新率在70%以上，反担保金额为评估净值的30%——50%，风险控制部项目经理应按有关规定在工商局办理抵押登记手续;(6)以车辆抵押，要求产权明晰，设备成新率在70%以上，营运用途的使用期在三年以内，反担保金额为评估净值的30%——50%，风险控制部项目经理按有关规定在车管所办理抵押登记手续;(7)以船舶抵押，必须权属清晰，购置手续完备，成新率在70%以上，反担保金额为评估净值的30%——50%，风险控制部项目经理按规定到海事部门办理抵押登记手续;(8)对于符合抵押反担保条件的机器设备、交通工具等，除了办理相应的法律手续外，还应由抵押人向保险公司购买以我公司为第一受益人的财产保险，期限为担保期限加上六个月延长期之和; b、质押

(1)对易保管、易变现且价格相对稳定的存货可作质押，但必须采用委托专业监管公司监管的形式，反担保额不超过质物评估净值的60%，其价值可由公司聘请第三方专业人士评估确定;(2)应收账款质押:付款方经考察核实必须是诚信企业，信用记录良好。必须由借款人、担保人、付款方签署正式的三方协议(或签署债权转让形式的三方协议)，付款方必须书面承诺按时将应付款打入担保方认可的账户，担保方应对该账户进行实质性的监管，以保障借款及时归还;(3)股权质押:股权质押企业必须经过出质方或质权方的批准认可，在款项未能按时归还的情况下，质权方能够通过参股的方式实现其质押权益;(4)上市公司股票质押，应到股票托管机构办理股权质押登记，同时由第三方证券公司进行托管，签署三方协议，规定卖出止损点，保障质押人权益;(5)特殊情况须经评审会同意; (6)出现以下情况之一的不得采取质押作为反担保措施: ?质押物不能满足足值、可变现和变现性强的特点;?不能够找到信誉可靠的第三方进行托管、监管或者仓管; ?难以在质押期间内完好保存; ?质押物及其凭证难以辨认真伪; ?质押物难以准确的以货币衡量其价值;?其他信息不对称因素。 c、第三方信用反担保

(1)信用反担保人和信用反担保企业的反担保资格的审核条件、提交材料应等同于担保申请人和担保申请企业;(2)反担保企业的财务状况、偿债能力(如主营业务收入、净利润、净资产、现金流量净值)等方面的综合实力应优于担保申请人;(3)要求担保申请企业的法人代表、财务负责人、主要负责人/实际控制人作为第三方信用反担保人承担无限连带责任;(4)鼓励同行业或上下游企业等采取互保联保的方式作为信用反担保; 5)个人信用反担保人担保金额的量化标准: (6、同意担保:风险管理部讨论论证后，制定风险控制部意见书

风险控制部门业务意见书 企业名称: 担保金额: 贷款银行: 担保期限: 行业分类:建筑业:? 生产业:? 贸易业:? 汽车4s店:? 农业:?房地产业:? 实际贷款用途: 项 目 简 述 1.行业风险评价: 行

**担保公司年度工作总结篇十一**

20\_\_年，是我公司成功拿到\_\_银行授信的第一年，一年来我们“以优质服务为中心，防范风险为根本，提高效益为目的，支持服务中小企业，努力打造信用担保”的经营理念。这一年，是公司突破的一年，积极进取的一，颇有成就的一年。

一年来，公司以国家行业管理法规、政策为指针，以依法、合规经营为宗旨，以服务社会、开拓市场为根本，以防控风险为重心，进一步建章立制，加强员工队伍和企业文化建设，努力扩大经营。全员遵章守纪，齐心协力，勤俭努力，有序推进各项工作，稳步发展担保业务，公司运行安全，取得了一定新成绩。

一、各项业务指标完成情况

1、顺利完成上年末\_\_户(笔)共\_\_\_\_万元在保业务的安全解保。

2、全年实现受保业务\_\_户(笔)\_\_\_\_\_万元，其中:按受保客户对象划分,企业\_户笔、共\_\_\_\_万元;按单笔受保金额划分,百万元以上业务\_户(笔)\_\_\_\_万元;顺利完成解保当年受保业务笔\_\_\_万元。

3、年末在保业务笔\_\_\_\_万元，其中企业\_笔，\_\_\_\_万元;个人\_笔，\_\_\_\_万元。

4、全年度月平均担保余额\_\_\_\_万元，业务放大倍数仅为\_\_\_\_万元。

5、存入担保业务保证金\_\_\_\_万元，提取赔偿及责任准备金\_\_\_\_万元。

6、全年未发生委托担保业务、代管担保基金业务。

7、全年未发生代偿业务、事项。

8、全年实现各项业务收入\_\_\_\_万元，亏损\_\_\_\_万元，较上年大幅减亏,减亏幅度达\_\_%;实现税金及各项附加\_\_万元。

9、实现全年安全无任何事故、案件发生。

二、各项主要工作开展情况

1、认真落实清理整顿工作。

年初起，根据省经信委、中小企业局和行署金融办关于清理、规范融资性担保机构的工作部署和要求，公司全员高度重视,十分珍惜公司既往的努力、成绩和现有局面，更倍加珍惜上级主管部门对本公司的关爱和扶持，下大力开展整顿工作，抓紧时机和期限，积极完善相关条件，落实各项申报工作，达到市场准入要求，报请地、省审批，完备了经营许可的证照手续，开展了原有相关证照明的常规年检等，铺平了依法合规经营的道路。

2、积极开展市场营销。

为做大做强担保业务，公司除根据核准的“融资性担保”这一主营业务开展营销外，还曾积极开展副营六项业务的营销，在开展主营业务营销中，积极与区域内各银行、社广泛接触、联系和协商，虽未突破性搭建起合作平台，但增进了联系、了解和互信，在行署金融办关照支持下，与地市农行开展了深入的商洽，为建立合作关系奠定了一定基础。

据此，公司调整营销方向和工作重心，加大力度加强了与辖内各小额贷款公司业务合作，打开了融资性担保业务局面，取得了长足进步;同时，在副营业务方面也有了新的尝试。

3、加强制度、内控建设。

年内，公司下大力在业务制度、管理制度、内控制度建设等方面开展了一系列工作。

一是先后拟订、印发、组织学习、深入贯彻落实员工考勤、\_、印章管理、新闻危机、突发事件处置等行政管理制度的运行;

二是着力实施反担保管理措施、客户信用及风险评级、受保业务跟踪检查、在保业务质量分类、资产质量定期评级等业务运行和风险防控工作制度的建立和推进;

三是加强保前调查分析评估，加强资料、档案、台账、报表和电脑安全五个管理;

四是按金融办要求，认真实施通过《中小企业信用担保业务信息报送系统》每季度定期及时向上级报送相关报表资料等，确保工作质量效率。

4、加强学习提高素质打造新型员工队伍。

一是为主动了解、掌握和适应市场开展业务，组织全员认真学习了地委、行署关于印发毕节试验区新一轮改革发展实施方案的通知，有针对性地选学所附“方案”，助力推进业务;

二是继续加强与本公司业务和工作相关、相近的行业主管政策、法规(如银监会发改委等部门《关于促进融资性担保行业规范发展的意见》、《中华人民共和国物权法》等)、国家时政要闻、同行业运行报道等的学习，自觉自律;

三是为进一步提高员工队伍素质，适应现代社会经济发展需要、适应现代企业制度，拟订、印发、组织学习、深入贯彻落实本公司《员工行为守则》，引导全员从职业道德、职业素养、职业纪律、职业安全等方面自觉意识、掌握和实践运用;

四是用较长时间加强员工职场礼仪培训，从基本礼仪(礼貌礼仪修养、仪表与仪容、言谈与举止、应对与进退)、营业办公礼仪(营业礼仪服务规范、办公室和电话礼仪、公务会议礼仪)、商务外联礼仪等方面入手，帮助员工整体提高礼仪素养;五是积极参加上级组织的各类专业培训，不同层次地提高员工队伍素质。

三、存在困难和不足

1、搭建起与银行界业务合作的平台，更多更好更快地为中小企业、个人等客户提供担保业务服务，仅仅是担保企业的一方之愿，在主动、努力与各家银行沟通，争取合作工作中，既有准入门槛上存在不少条件上的客观性差距，但在其主观意愿上，更存在不小的质疑、歧视、排斥性障碍，因而，虽经百般努力，也难有突破性进展。这也是当前更大范围的同行业普遍面临的问题和重大困难。对此，我们决不放弃和气馁，仍将继续作更大努力。

2、由于上述问题和困难原因，很大程度上制约着担保业务发展，一方面是造成资金闲置，另一方面是月平均担保余额过小，业务放大倍数仅为\_，经营效益很不理想。

四、工作体会

1、防范风险，重在求“实”。防控风险是担保行业的安身立命之本，是担保业务的“灵魂”，也是公司自身发展和更好地为中小企业服务的前提。担保业务是高风险业务,只有扎实做好保前调查、核实;受保时落实审查、反担保措施;保后落实跟踪管理等，切实防范和控制风险，才能更好的为中小企业服务。而要有效的防范风险,必须求实,只有把工作做实做细,才能有效防范风险。

2、开拓业务，必须坚持“稳健”。担保企业要担负起为中小企业服务的重任，必须大力开拓业务，但担保企业自身的特殊性，又决定不能急于求成，必须讲求一个“稳”字，只有稳健经营，才能可持续发展。

3、服务企业，必须讲求“诚信”。担保企业也属于服务行业，而其服务行业的特征，决定了自身在经营中必须讲求双向“诚信”——既要求受保企业(客户)对己“诚信”，自身更要诚心诚意地为中小企业、个人等客户服务，要急客户所急，想客户所想，努力为其排扰解难，唯其如此，才能密切双(多)方关系，达到共赢目的。

**担保公司年度工作总结篇十二**

来到公司两个多月了，以前从未接触过担保行业，对这个行业完全陌生。自参加工作以来，我从点滴做起、认真负责，在公司领导的关怀和同事的帮助下，我对本行业有了初步认识。并且学到了很多新的知识，有了一定的进步。

20\_\_年在公司领导的带领和全体员工的齐心协力、共同努力下，取得了社会效益和经济效益双丰收。由于来公司时间较短，只能就我所见的公司的情况发表一些短浅的见解：

一、20\_\_年我公司正朝着以下几个方向努力：

1、完善公司制度，细化各部门职责做为一个公司来说，完善公司制度是公司规范经营，持久稳定发展的基础。因此我们从基础着手，完善公司各项规章制度，规范了担保流程中的细节。20\_\_年11月公司新成立了小车部，使业务细化、专业化;并且新成立了贷后部，主要负责风险管理，使风险得到有效的控制。

2、增强风险意识、力争从源头控制风险担保是一项高风险行业，如不加以防范，就会造成损失。因此对待每一担保，公司要求各部门人员要增强风险意识，我们都严把风险关，认真做好客户保前外部信用信息的调查，加强保前调查核实。争取从源头控制风险的发生。尤其对套贷，单身等客户要严加审查，业务经理要确保业务的可行性和可控性。

3、公司领导努力学习专业知识、提升自身专业素养公司领导努力学习专业知识，去浙江等地进修，在不断学习中学习专业知识，提高业务技能，掌握经济动向。

二、我在贷后部学习到的几点体会

1、贷前：考察人员考察一定要严格，对客户提供的数据要争取其用事实说话，才能提高其真实性。比如：借款人的实际收入。

2、贷后：借款人出现风险预警信号时，我们如何消除风险预警信号，怎样规避风险?我们在贷后管理中，要通过对客户“了解”、“掌握”、“督促”，达到“保证”授信安全的根本目的。担保公司个人工作总结了解：了解的意思是指我们在贷后管理中，应当通过非现场和现场检查，很清楚的知道客户在干什么、经营是否正常、有没有影响借款安全的潜在风险，解决与客户之间的信息不对称问题。

掌握：掌握一词有“控制、主持”的含义。我们在贷后管理中，了解借款人的经营状况后，还要善于分析、运用，直至影响、主导、控制借款人的经营活动，特别是财务管理，以确保借款决策的正确性和贷后管理的有效性和针对性。

督促：督促则更是有监督、管理层面的含义。是要求我们在贷后管理中，依法行使借款人权利，促使客户提高按期履约能力，防止借款人经营风险转化为借款风险。

3、担保项目风险按其风险程度可划分为“正常”“关注”“次级”“损失”四大类，在以后的工作中，我也应该学会把公司所担保的项目独立的划分类别，争取及早掌握风险预警，及时规避风险。保证客户按时足额还款，同时维护好公司信誉。

三、我的几点建议

1、加强公司员工的系统培训。公司员工的个人学习能力固然重要，但是我认为如果公司员工如果每月都有培训学习的机会，人员素质提高了那么我们可能会进步得更快。我个人认为一个学习型的企业迟早会走在同行的前列;员工集体素质的提高能更好的推进企业更快更稳健的发展。

2、为了了解借款企业的经营状况，小企业回访固然很重要，但是我个人认为小企业上门回访后出具回访报告能够更好的了解企业经营动向，有利于提前发现借款企业风险预警，及早避免风险或控制风险等级。

3、完善公司网站。现在人们的生活离不开网络，企业发展离不开推广，网站建设能够更好的推广我们的公司，提高公司的知名度，让客户较全面的了解我们的公司。我个人认为，完善公司网站是一件很必要的事情。

四、20\_\_年的打算

20\_\_年对我来说是值得深思的一年。因此我希望20\_\_年对我来说是一个全新的开始，我将以最新的面貌迎接这全新的一年。20\_\_年虽然学到了很多知识，有了一些进步。但还存在许多不足：个别工作做得还不够完善，这有待遇在今后的工作中加以改进。

最后祝我们的盛融担保有限公司在新的一年里再创新高!

**担保公司年度工作总结篇十三**

一年的工作就这样结束了，在一年的工作中，我做到了尽职尽责，我在自己的工作岗位上付出了最大努力，一年以来坚持不懈的工作，没有出现任何的失误，也没有一次迟到早退，受到了领导和同事的称赞，在年底评选中，我被评为公司的“优秀工作者”，这是对我一年工作的极大褒奖。回顾一年的工作，我就是这样过来的

一、主要工作做法

1、抓住中小企业融资主线，不断出击：业务开拓是重点，而中小企业融资业务是我工作的主线，透过不断出击，寻找业务突破点，在中小企业融资过程中结交企业界朋友。无论是担保公司工作，还是协会工作，还是创业投资管理，离不开中小企业融资这条主线。

2、不断创新，创新是生命。是创新的一年，担保的创新，协会的创新，创业投资管理公司的创新，网站的创新，创新是的主旋律。

3、广泛布点，构成业务网络：银行是中小企业融资业务的主战场，当前中小企业融资仍以银行中小企业融资为主;协会、典当行、担保公司是中小企业融资业务的重要来源;网络推广对树立品牌有很好作用。相当一部分业务来自于网络。

4、策划是关键，是制胜的法宝。始终坚持策划为先，抓战略策划、中小企业融资策划、营销策划、网络策划，为客户带给一流的策划。

5、抓项目不放松。深入企业内部，深入调查，与项目负责人搞好关系;选取优质项目，推进项目策划，全方位营销。

二、主要工作业绩

1、担保公司：负责一家担保公司的组建及担保业务管理，制订担保公司的制度和业务流程，带领业务人员开拓担保市场，与多家银行进行合作，并与各行业协会、省企业家协会、省民营企业家协会等建立了协作关系，构成了广泛的业务网络，为担保公司的发展奠定了基础。创造性地开办赎楼和临时过桥贷款，为担保公司前期的收益做了贡献。

2、协会工作：培训工作人员，开通金融网站，千方百计开展业务，用心宣传协会，为会员带给投资咨询和中小企业融资顾问服务。全程主持“橄榄产业化经营”策划案，取得了较好的成绩。用心参与省金融博览会的会务组织。

3、创业投资管理公司：组建一家创业投资管理公司，并担任法人代表。在无资金、无品牌、市场低述的状况下，相继筹划省招商会展中心，开拓股权中小企业融资市场，开展土地转让交易中介业务，虽然尚没有显著业绩，但摸索出可贵的经验。

4、“---”网站方案：探索中小企业融资网站新模式，筹划“---”网站，网站模式和方案逐渐成形，为开拓中小企业融资工作闯出一条新路。以此为契机，推出系列行业或产品网络营销方案，为的发展打下了坚实的基础。

三、明年的工作

1、做好“---”的开发和运营。争取“---”成为主要业务收入来源;

2、开发网络营销软件，作为新的利润来源;

3、项目中小企业融资抓重点，提高成功率;

4、拓展政府招商引资业务，为政府各方位招商引资，个性是将担保公司、基金作为招商引资的突破口;

5、抓策划，以培训促策划。开办“商业计划书策划与中小企业融资实战培训班”。

四、存在的问题

1、经济效益不好。前期投入多，产出少。

2、做的事不少，但常吃力不讨好。

3、热点变换快，未构成现金流量。

4、抓项目，还是抓资金?光抓一头，容易失控。

已悄然过去了。回首过去的一年，感慨万千。对于中国人民来说是很不寻常、很不平凡的一年，对我而言同样如此。，本人应对国际金融危机等严峻挑战，坚持以诚信做人为本，坚持以业务创新为中心，坚持常抓网站工作不松懈，坚持广交金融界朋友的“四个坚持”原则，取得了不菲的成绩。

展望的工作，我还是会继续和的工作一样，坚持不懈，用心进取，在自己的工作岗位上发挥自己最大的潜力，完美的完成上级派给我的任务和我自己应尽的义务，这是责无旁贷的，我相信我是能够做好的!

**担保公司年度工作总结篇十四**

时光荏苒，不知不觉中一年的时光已悄然飞逝。自20\_\_年3月进入了\_\_公司，已有近两年时间。作为一名担保业务部客户经理，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，逐步提升了自身的素质和才能。回首过去近两年的时间，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我对于担保行业有了更加深入的了解，提高了自身技能，更能胜任现在的岗位。现就入职以来的工作情况汇报如下：

一、各项业务指标完成情况

1、实现7笔业务放款5600万元(\_\_公司1500万、\_\_公司300万、\_\_公司800万、\_\_公司20\_\_万、\_\_公司1000万)，实现担保费收入168万，评审费收入3.4万元。

2、担任业务b角，配合同事完成9笔业务放款，共计6650万元(\_\_公司300万、\_\_公司1000万、\_\_公司450万、\_\_公司1500万、\_\_公司900万、\_\_公司500万、\_\_公司1000万元、\_\_公司1000万元)，实现担保费收入199.5万，评审费收入6.75万元。

3、本着风险控制为第一原则，解保后不续保ab角业务12笔，共计7600万元：\_\_公司1000万、\_\_公司500万、\_\_公司1000万、\_\_公司1000万、\_\_公司500万、\_\_公司800万、\_\_限公司500万、

\_\_公司1000万、\_\_公司500万、\_\_公司500万、\_\_公司300万。

4、为公司创造监管资金500万元：\_\_300万、\_\_200万。

二、工作中存在的不足

●存在问题：贷前调查工作有时抓不住核心点，对企业风险点揭示不深入。

◇造成原因：由于各个行业、企业特点各不相同，对企业的风险判断更多地来源于实践经验的累积。

◇改进策略：对于企业的贷款调查，从以下几点方面进行，并把每一点落到实处：借款企业法人主体真实性、合法性;借款企业信用状况的调查;借款企业管理人员资质和管理能力的调查;生产经营状况的调查;借款企业财务情况的调查;借款企业现金流量的分析;担保情况的调查;还款能力的评判。

三、20\_\_年工作计划

在经济新常态下，担保行业面临诸多挑战。我作为一个年轻的客户经理，需要在成长中适应行业规则，并以稳健经营、资金安全为主的风险防范意识，在业务操作中经营好风险、控制好风险。在风险中寻找生存机会，在具体业务工作中应着实做好以下几点：

1、担保、贷前调查必须详细、充分。

2、资金业务必须具备足值的抵押物和还款来源，缺一不可。

3、对担保贷款的用途做到清楚、明白，依据贷款用途严控贷款额度。

4、不能过于轻信借款人的信用。

5、所有业务必须按流程走。

6、贷后管理不能放松，必须按时检查、监督，减少后患。

7、对担保企业要学会筛选、放弃，对已担保的企业，如果风险正在发生，要及时发现，找到解决办法，才能规避代偿的发生。

在即将到来的20\_\_年里，我会坚持认真、执着、踏实的工作作风不变，加强风险把控，改善工作方法，提高工作效率以及与银行紧密合作，业务发展上稳中求进。

业务1部：\_\_

20\_\_年1月7日

**担保公司年度工作总结篇十五**

首先十分感谢公司给了我进入担保行业的机会，此刻我进公司已有半年的时间，在这半年时间里。我从开始的了解担保行业，从一个对担保一知半解到所有的流程掌握和对担保的全面认识，这都是我在这段工作中的收获。在公司领导和全体同事帮忙下，开始适应工作，并不断改善工作方法，努力在提高自身综合素质，提高自己对所处行业的高度职责感，发挥自己的潜力，努力为公司创造更多的价值。

(一)基本状况

入职以来，我认识到自身的工作经验不足，社会阅历不够，需要不断的加强学习，个性是对业务上的知识，经过半年多的学习和锻炼，自己在工作上取得必须的进步。从开始的什么都不懂，逐渐学习了解担保行业相关事项，了解工作开展的过程，学习怎样与客户打交道，怎样在坚持工作原则以及维护公司利益的前提下灵活处理工作中遇到的细节问题。自进公司以来，在学习的同时也开展了工作。

(二)树立风险意识

担保是高风险行业，对于从业人员除了要有较高的风险意识以外，还务必要有丰富的业务知识和实际业务操作潜力。自己在这方面的经验和知识都还很欠缺，因此，我在今后的工作中必须要重视自身的学习。一方面加强从书本上学习，多向公司领导、同事请教，多学多问。在工作和生活中留心关注财政金融、相关部委的政策，及时掌握经济领域的新动向。公司从事的是高风险行业，如不加以防范，就会对公司利益造成损失。在工作中务必加强保前调查核实，从源头上严把风险关，认真做好客户保前外部信用信息的调查，对企业的生产经营状况、财务状况、还款潜力进行综合性的评估，有异议及时向领导汇报，提出自己的见解，及时维护公司利益，及时避免出现代偿赔付的发生。

(三)不断学习提升综合素质

公司以“合作共赢发展”为公司的服务理念，在实际工作中，客户需要我公司担保，自己要及时地听从公司领导安排，抓紧保前工作调查，及时开展相关工作，主动与银行沟通，与客户联系，帮忙客户解决资金困难、快速融资。在处理与客户沟通的问题上，多向客户经理学习与人沟通的艺术，在坚持工作原则，坚持公司利益为主的前提下。不得罪客户，主动开展工作，主动与客户沟通，衔接相关事项，不让经手的担保业务在自己手上的因为自己工作的原因出现延误，拖沓，影响公司形象，损害公司的利益。在编写相关资料的时候，多向身边经验丰富的同事学习，多向客户经理学习文字表达的准确性和严谨性。

(四)改正不足，用心进取

进入公司以来，自己在学习锻炼中成长。期间也有很多犯错和不足的地方。担保行业是个高风险的行业，防范风险，讲求真实性。防范和控制风险是担保业务安身立命之本，是为中小企业服务和公司自身发展的前提，而要做到实实在在，降低风险，就务必让出错率降到最低，及时更进自己的工作方法，工作态度。树立风险意识，树立高度的工作职责感。在工作中做到不焦不躁，编写资料不马虎，对工作严格谨慎的作风，发现并减少各个风险点，稳稳的从业务方面把控好风险。加强与公司同事的沟通合作，做好各项工作的衔接过程。用心进取把工作做好，把业务水平提升上去。

今年已经过去，总结过去的不足，继续持续良好的工作作风，在新的一年，公司将不断的完善相关制度，将迎来更大的发展机遇，身为公司的一员我将继续努力，继续学习不懂的地方，总结相关业务办理成功的经验。不断的提升自己业务潜力，不断进取。克服自己不足之处，以对工作、对事业、对公司高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好本职工作，不辜负公司领导和同事对我的期望。

**担保公司年度工作总结篇十六**

首先非常感谢公司给了我进入担保行业的机会，现在我进公司已有半年的时间，在这半年时间里。我从开始的了解担保行业，从一个对担保一知半解到所有的流程掌握和对担保的全面认识，这都是我在这段工作中的收获。在公司领导和全体同事帮助下，开始适应工作，并不断改进工作方法，努力在提高自身综合素质，提高自己对所处行业的高度责任感，发挥自己的能力，努力为公司创造更多的价值。

(一)基本情况

入职以来，我认识到自身的工作经验不足，社会阅历不够，需要不断的加强学习，特别是对业务上的知识，经过半年多的学习和锻炼，自己在工作上取得一定的进步。从开始的什么都不懂，逐渐学习了解担保行业相关事项，了解工作开展的过程，学习怎样与客户打交道，怎样在坚持工作原则以及维护公司利益的前提下灵活处理工作中遇到的细节问题。自进公司以来，在学习的同时也开展了工作。

(二)树立风险意识

担保是高风险行业，对于从业人员除了要有较高的风险意识以外，还必须要有丰富的业务知识和实际业务操作能力。自己在这方面的经验和知识都还很欠缺，因此，我在今后的工作中一定要重视自身的学习。一方面加强从书本上学习，多向公司领导、同事请教，多学多问。在工作和生活中留心关注财政金融、相关部委的政策，及时掌握经济领域的新动向。公司从事的是高风险行业，如不加以防范，就会对公司利益造成损失。在工作中务必加强保前调查核实，从源头上严把风险关，认真做好客户保前外部信用信息的调查，对企业的生产经营情况、财务状况、还款能力进行综合性的评估，有异议及时向领导汇报，提出自己的见解，及时维护公司利益，及时避免出现代偿赔付的发生。

(三)不断学习提升综合素质

公司以“合作 共赢发展”为公司的服务理念，在实际工作中，客户需要我公司担保，自己要及时地听从公司领导安排，抓紧保前工作调查，及时开展相关工作，主动与银行沟通，与客户联系，帮助客户解决资金困难、快速融资。在处理与客户沟通的问题上，多向客户经理学习与人沟通的艺术，在坚持工作原则，坚持公司利益为主的前提下。不得罪客户，主动开展工作，主动与客户沟通，衔接相关事项，不让经手的担保业务在自己手上的因为自己工作的原因出现延误，拖沓，影响公司形象，损害公司的利益。在编写相关资料的时候，多向身边经验丰富的同事学习，多向客户经理学习文字表达的准确性和严谨性。

(四)改正不足，积极进取

进入公司以来，自己在学习锻炼中成长。期间也有很多犯错和不足的地方。担保行业是个高风险的行业，防范风险，讲求真实性。防范和控制风险是担保业务安身立命之本，是为中小企业服务和公司自身发展的前提，而要做到实实在在，降低风险，就必须让出错率降到最低，及时更进自己的工作方法，工作态度。树立风险意识，树立高度的工作责任感。在工作中做到不焦不躁，编写资料不马虎，对工作严格谨慎的作风，发现并减少各个风险点，稳稳的从业务方面把控好风险。加强与公司同事的沟通合作，做好各项工作的衔接过程。积极进取把工作做好，把业务水平提升上去。

今年已经过去，总结过去的不足，继续保持良好的工作作风，在新的一年，公司将不断的完善相关制度，将迎来更大的发展机遇，身为公司的一员我将继续努力，继续学习不懂的地方，总结相关业务办理成功的经验。不断的提升自己业务能力，不断进取。克服自己不足之处，以对工作、对事业、对公司高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好本职工作，不辜负公司领导和同事对我的期望。

20\_\_年12月24日

**担保公司年度工作总结篇十七**

一年的工作就这样结束了，在 20××年一年的工作中，我做到了尽职尽责，我在自己的工作岗位上付出了最大努力，一年以来坚持不懈的工作，没有出现任何的失误，也没有一次迟到早退，受到了领导和同事的称赞，在年底评选中，我被评为公司的 ， “优秀工作者” 这是对我一年工作的极大褒奖。回顾一年的工作，我就是这样过来的：

一、主要工作做法：

1、抓住中小企业融资主线，不断出击：业务开拓是重点，而中小企业融资业务是我工作的主线，通过不断出击，寻找业务突破点，在中小企业融资过程中结交企业界朋友。无论是担保公司工作，还是协会工作，还是创业投资管理，离不开中小企业融资这条主线。

2、不断创新，创新是生命。20××年是创新的一年，担保的创新，协会的创新，创业投资管理公司的创新，网站的创新，创新是 20××年的主旋律。

3、广泛布点，形成业务网络：银行是中小企业融资业务的主战场，当前中小企业融资仍以银行中小企业融资为主;协会、典当行、担保公司是中小企业融资业务的重要来源;网络推广对树立品牌有很好作用。相当一部分业务来自于网络。

4、策划是关键，是制胜的法宝。始终坚持策划为先，抓战略策划、中小企业融资策划、营销策划、网络策划，为客户提供一流的策划。

5、抓项目不放松。深入企业内部，深入调查，与项目负责人搞好关系;选择优质项目，推进项目策划，全方位营销。

二、主要工作业绩：

1、担保公司：负责一家担保公司的组建及担保业务管理，制订担保公司的制度和业务流程，带领业务人员开拓担保市场，与多家银行进行合作，并与各行业协会、家协会、省民营企业家协会等建立了协作关系，形成了广泛的业务网络，为担保公司的发展奠定了基础。创造性地开办赎楼和临时过桥贷款，为担保公司前期的收益做了贡献。

2、协会工作：培训工作人员，开通金融网站，千方百计开展业务，积极宣传协会，为会员提供投资咨询和中小企业融资顾问服务。全程主持“橄榄产业化经营”策划案，取得了较好的成绩。积极参与省金融博览会的会务组织。

3、创业投资管理公司：组建一家创业投资管理公司，并担任法人代表。在无资金、无品牌、市场低述的情况下，相继筹划省招商会展中心，开拓股权中小企业融资市场，开展土地转让交易中介业务，虽然尚没有显著业绩，但摸索出可贵的经验。

4、“”网站方案：探索中小企业融资网站新模式，筹划“”网站，网站模式和方案逐渐成形，为开拓中小企业融资工作闯出一条新路。以此为契机，推出系列行业或产品网络营销方案，为 20××年的发展打下了坚实的基础。

三、明年的工作：

1、做好“”的开发和运营。争取“”成为主要业务收入来源;

2、开发网络营销软件，作为新的利润来源;

3、项目中小企业融资抓重点，提高成功率;

4、拓展政府招商引资业务，为政府各方位招商引资，特别是将担保公司、基金作为招商引资的突破口;

5、抓策划，以培训促策划。开办“商业计划书策划与中小企业融资实战培训班”。

四、存在的问题：

1、经济效益不好。前期投入多，产出少。

2、做的事不少，但常吃力不讨好。

3、热点变换快，未形成现金流量。

4、抓项目，还是抓资金?光抓一头，容易失控。 20××年已悄然过去了。回首过去的一年，感慨万千。

20××年对于中国人民来说是很不寻常、很不平凡的一年，对我而言同样如此。20××年，在xx科学发展观的指引下，本人应对国际金融危机等严峻挑战，坚持以诚信做人为本，坚持以业务创新为中心，坚持常抓网站工作不松懈，坚持广交金融界朋友的“四个坚持”原则，取得了不菲的成绩。 展望 20××年的工作，我还是会继续和 20××年的工作一样，坚持不懈，积极进取，在自己的工作岗位上发挥自己最大的能力，完美的完成上级派给我的任务和我自己应尽的义务，这是责无旁贷的，我相信我是能够做好的!

**担保公司年度工作总结篇十八**

20--年我公司按照市计生委和市房地产管理局的要求，认真贯彻《人口与计划生育法》，履行计生工作的程序和职责，把人口与计划生育工作放在重要位置，以全面开展计划生育优质服务为重点，锐意进取，创新工作，圆满的完成了各项任务，使公司人口与计划生育工作整体水平有了进一步提高。我公司根据国家计划生育政策和要求做到常抓不懈，全年无早婚早育和超生现象。

现将我公司20--年计生工作情况总结如下：

一、加强领导，落实责任

公司领导把计划生育工作摆上重要议事日程。

一是指定计生兼职人员，积极开展计生调研工作，认真组织实施。

二是定期召开计生工作会议，听取各部门计划生育工作情况汇报，力促计划生育工作正常有序、高效开展。

三是落实责任，进一步实施计划生育目标管理责任书，明确计生责任，层层抓落实，把计生工作列入了年度工作规划和目标管理考评范畴，定期研究布署。

二、增强宣传，营造氛围

公司始终把宣传教育放在计划生育工作的首位，一是要求各部门认真学习《中华人民共和国人口与计划生育法》、《流动人口计划生育工作管理办法》、《安徽省计划生育条例》等有关计划生育法律法规。二是积极开展形式多样的宣传活动，如利用网站、宣传栏等形式宣传已婚育龄群众的人口与计划生育政策及生殖保健知识教育。

三、完善措施，加强管理

建立计生档案，对公司已婚男女职工建卡立档。掌握育龄职工的避孕情况。公司已婚职工人数46人，现有育龄妇女38人，都实行晚婚晚育，今年以来我公司无一例违反计生工作事件发生。同时，严格执行国家晚婚政策，对符合晚婚条件的，提前申报生育指标，公司计划生育率、节育率、独生子女办证率、晚婚率等指标都达到了100%。另外，为保障女职工的合法权益，公司积极推进女职工生育保险工作，有效地保障了公司女职工生育期间的生活和基本医疗保健需要。

20--年公司坚持依法管理，计生政策得到了较好的落实，实现了责任书所要求的各项目标，20--年我们将继续深入细致地做好计划生育工作，确保计生工作指标圆满完成。

**担保公司年度工作总结篇十九**

我叫，自20xx年7月份进入公司，转眼间工作也大半年了，一年也接近了尾声。在这期间，我始终怀着一颗感恩的心，按照公司的要求，严格对待自己，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，较好地完成了自己的本职工作，现将工作情况总结如下：

半年多来，我自觉遵守公司的各项规章制度，参加公司组织的各项活动，服从领导安排，团结同事，发挥主观能动性，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。我重点学习的还是有关于房产方面的知识，牢固树立了全心全意为公司服务的宗旨和正确的世界观、人生观和价值观，以下是完成的主要工作：

一、公司网站的建设

随着互联网的普及与发展，网站已逐渐成为各行业对外进行展示、信息沟通最方便、最快捷的平台。网站作为宣传公司的窗口，以其较低的宣传成本、直观的公司形象展示、高效快捷的公司信息更新，越来越受到企业的欢迎。为了更好的宣传公司，提升公司形象，公司领导在年初就做出了要建立公司网站的决定，我荣幸的参与了此项工作。

在公司网站的建设过程中，我充分利用自己的专业知识，与同事通力协作;在确立网站的主题风格时，我积极的请教各部门的领导，虚心听取领导的建议和意见，不畏困难，终于在领导的支持和同事的帮助下完成了这项工作，为公司的发展添上了自己的一份力量。

二、公司内部无纸化办公系统的架设

随着公司的发展，公司业务量的增多，现有的办公环境已经逐渐的开始制约了公司的发展。为了打破发展瓶颈，营造更好的发展空间，采用无纸化网络办公就被慢慢的提上了议程。无纸化网络办公不仅可以解决这些问题还可以实现资源共享，提高办公效率，而且也可以使工作人员的办公

更加轻松自如，同时也节减了许多不必要的开支。这项工作，在领导的支持和同事的协助下，已于日前圆满的结束。

三、加强自身学习，提高业务水平

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识用到工作实践当中，丰富阅历，扩展视野，使自己尽快地适应工作并成为优秀的工作者。平时闲暇时上网搜索有关贷款、融资、金融租赁等方面的文章内容，并结合业务部学习有关公司业务方面的知识，让自己对公司的业务范围以及操作流程等都有了进一步的认识。

四、对公司文化有了更深一步的了解

公司一直强调，如果我们紧紧的团结在一起，用我们的力量拧成一股麻绳，那我们将无比强大。在没有进入公司以前，我就参加过公司组织的活动，那时候就已经能感觉到同事们之间的凝聚力，就像一家人一样;进入公司以后参加过公司的很多活动，更是每一次都能让我感觉到我们是一个很团结很强大的团队。在这里，同事之间互相关心，友爱相处，处处都能感受到家的温馨。

五、存在的问题和今后努力方向

在这半年多时间，本人能敬业爱岗、全力以赴地开展工作，过程中也逐渐意识到自身存在的一些问题和不足，主要表现在以下几个方面：第一，工作的主动性有待提高;第二，些许工作还不够细致，协调方面还不够到位;第三，由于个人原因导致于工作相关的专业知识储备不足。在今后的工作中，我会努力改正这些不足之处，一定要做到：

第一，积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

第二，努力钻研业务，在观察中学习，在学习中观察，积极向领导、其他部门和同事学习和沟通。全方面协调好部门成员的关系，明确工作任务，仔细分析有关业务方面的各类材料，多进行换位思考，耐心细致。

第三，加强学习，拓宽知识面。

俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为了公司的发展做出的贡献。相信公司的明天会更好!

六、明年的工作计划

首先要努力负责的做好公司网站的日常维护工作，还是要不断地提高自身的知识水平，与各位同事一起团结协作。其次要做的就是利用好公司内部的信息平台，致力于为公司所有需要信息的地方提供大的数据支持。

**担保公司年度工作总结篇二十**

--年是我们公司开展业务的第一年，一年来我们“以优质服务为中心，防范风险为根本，提高效益为目的，支持服务中小企业，努力打造信用浙江”的经营理念。全体员工齐心协力，努力工作，共办理担保业务264笔，担保金额12940万元，累计担保金额15538万元，取得了社会效益和经济效益双丰收。一、--年主要工作1、加强内部管理，健全组织机构。

作为新组建的公司，一切都得从头开始，而加强内部管理，建章立制，是公司规范经营，稳健发展的基础，因此我们首先从基础工作入手。一是单独设立业务经营部，配备了专业调查人员;二是参照兄弟担保机构的经验，制定了各类业务资料;三是制定了业务操作规定，风险防范措施和各岗位职责;四是配备了电脑、打印机、传真机等硬件设施。明确了网络操作员，确保信息畅通，及时上报业务经营状况。

2、加强学习，努力提高业务水平。

担保是高风险行业，对于从业人员除了要有较高的风险意识以外，还务必要有丰富的业务知识和实际业务操作潜力。因此，我们十分重视自身的学习。我们一方面从书本上学，自学和集中学相结合，认真学习财政金融相关政策。学习、了解有关部委的政策，及时掌握经济领域的新动向。用心参加业务培训，提高业务技能。另一方面向兄弟担保公司学习，学习他们的工作经验为我所用。

3、以诚为本，努力为企业服务。

我们以“热情、及时、高效、双赢”为公司的服务理念，在实际工作中能急企业所急，想企业所想，只要企业找到我们，需要我们的担保，我们总是及时地进行调查，尽快作出答复，主动与银行沟通，帮忙企业解决资金困难。

4、加强保前调查核实，严把风险关。

担保是一项高风险行业，如不加以防范，就会造成损失。因此对待每一担保，我们都严把风险关，不搞人情担保，认真做好客户保前外部信用信息的调查，对企业的生产经营状况、财务状况、还款潜力进行认真评估，避免大额代偿赔付的发生。

二、几点体会

1、防范风险，讲求一个实字。防范和控制风险是担保业务安身立命之本，是为中小企业服务和公司自身发展的前提，担保业是高风险行业，只有切实防范和控制风险才能更好的为中小企业服务。而要有效的防范风险，务必讲求一个实字，只有把工作做实做深做细，才能有效防范风险。

2、开拓业务，讲求一个稳字。作为一家担保企业，要担负起为中小企业服务的重任，务必要大力开拓业务。但由于担保公司本身的特殊性，又不能急于求成，务必讲求一个稳字，只有稳健经营，才能可持续发展。

3、服务企业，讲求一个诚字。担保企业既是高风险行业，也是服务行业，既然是服务行业，那么就要讲求一个诚字，诚心诚意的为中小企业服务，要急企业所急，想企业所想，努力为他们排扰解难，只有这样才能密切企、保关系，到达双赢的目的。

三、几点推荐

1、对担保企业要加强培训，个性是如何把握受保企业的经营风险方面多讲案例，多实地考察。

2、企业没有权证的反担保资产到政府有关部门登记困难，一旦出现风险，担保公司的利益难以得到法律保护。如何解决这一问题，需要探讨，需要对策办法。

四、--年工作思路

1、加强与合作银行沟通，争取提高原有担保放大倍数，同时用心与其他银行联系，以增加新的合作银行。

2、用心开拓创新业务，增加担保种类，更好的为中小企业服务，为缓解中小企业融资作出应有的贡献。

3、加强内部管理，建立完善考核体系，提高员工主观能动性，提高工作效率和服务水平。

**担保公司年度工作总结篇二十一**

担保公司担保风险预警机制

(一)、风险预警机制是指通过保后检查，发现担保风险的早期预警信号，运用定量和定性分析相结合的方法，尽早识别风险的类别、程度、原因及其发展变化趋势，并按规定的权限和程序对问题担保采取针对性处理措施以及时防范、控制和化解担保风险。

(二)、风险预警信号

1、财务状况预警信号

⑴、资产负债率较年初有大幅上升; ⑵、连续三个月流动比率较年初大幅下降; ⑶、库存连续两个月比担保前较大幅度减少;⑷、流动负债增加额大于流动资产增加额; ⑸、连续三个月应收账款增幅超过销售收入增幅; ⑹、其他应收账款占流动资产比重过高; ⑺、注册资本变更减少;⑻、或有负债大幅度增加。

2、经营效益状况预警信号

⑴、销售收入较上年同期下降幅度较大; ⑵、经营活动净现金流量大幅度减少; ⑶、货款回笼连续两个月大幅度下降;

3、内部核算情况预警信号

⑴、账龄1年以上的应收账款占比过高或有较大幅度上升; ⑵、存货账实不符; ⑶、存在负债未入账现象; ⑷、注册资本未按规定到位;⑸、对外投资有较大损失。

4、担保状况预警信号

⑴、保证人的生产经营状况恶化;

⑵、抵(质)押物被有关机关法查封、冻结、扣押; ⑶、抵(质)押物市场价值与评估价值差距拉大; ⑷、抵(质)押物变现价值与评估价值差距拉大;⑸、抵(质)押物所有权发生争议; ⑹、抵(质)押物变现能力降低; ⑺、抵(质)押物实际占管人管理不善; ⑻、担保人的经营机制和组织结构发生较大变化。

5、非财务因素预警信号

⑴、股东之间或高层管理人员之间矛盾较大;

⑵、主要经营者经常出入高消费场所，出现赌博、吸毒违反社会公共道德行为;

⑶、内部组织结构不合理，管理水平低，内部案件较多; ⑷、财务制度管理混乱，报表严重失实。 ⑸、经常性拖欠职工工资，职工情绪对立;⑹、存在违法经营问题;

⑺、业务伙伴关系恶化，出现较大经济纠纷; ⑻、受到税务、工商或质检等部门处罚; ⑼、未按期办理年检手续; ⑽、公司业务性质发生重大变化;⑾、主要股东发生重大变化;

⑿、市场供求发生变化，市场价格发生较大波动; ⒀、政府政策对该行业发展作出严格限制; ⒁、遭受重大自然灾害或意外事故，造成财产损失;

6、与金融部门及担保企业关系预警信号

⑴、被金融机构及其他担保企业宣布为信用不良客户; ⑵、拖欠银行贷款本息; ⑶、逃废银行债务;

⑷、不能按期偿还债务，被债权人起诉;

⑸、对银行和本公司的态度发生变化，缺乏坦诚的合作态度，领导人约见困难，住所经常无人或失去通讯联系;

⑹、拒绝提供财务报表和其他报表资料; ⑺、提供严重失实的财务报表或其他资料; ⑻、多种还款来源没有落实; ⑼、企业签发空头友票。

(三)发现预警信号后的处理方法

一旦发现被担保人出现预警信号时，应立即通过有关途径加以核实，并择机采取以下一种或几种措施，防止损失发生或扩大：

1、对于发现某些有较大潜在或现实风险的被担保人的情况，担保部、风控部经理要及时报告总经理，并立即参与保后检查，提出处理意见，采取果断措施。

2、对于已经拖欠银行贷款本息的被担保人，应立即核查其在银行全部本外币债权(如在银行的存款)，必要时协助银行从其在银行存款户中抵扣已欠银行贷款本息或采取财产保全措施。

3、对于拖欠本金或利息，造成本公司被迫垫款而在规定期限内仍不改正的，要立即取消对被担保人的信用担保，提前处置反担保物。

4、对于在保后检查中发现《委托担保合同》或《反担保合同》条款不利于保护本公司权益或者存在漏洞的，要采取必要的补救措施，或者与当事人协商变更合同条款或重签合同。

5、对于发现被担保人未按合同约定用途使用担保资金的，要及时采取措施限期要求其纠正，对于不能限期纠正的，视情节轻重可同银行协商收回全部贷款和信贷承诺，并根据有关法规予以追究。

6、担保贷款逾期后，应立即核查反担保人的代偿能力或反担保品变现清偿价值，对于反担保人代偿能力不足或反担保品不足额等实际反担保能力下降的担保业务，应按照合同约定或在与被担保人协商的基础上，采取追加反担保、调整反担保结构(质押、抵押、第三方保证)、立即执行反担保偿债等措施，以减少本公司的代偿损失。

7、对于出现暂时性经营困难、已经或有可能出现风险的被担保人，应与被担保人就挽救其公司经营困难或危机进行磋商，通过谈判确定是坚持要求被担保人偿还全部欠款，还是要求被担保人根本改变经营规模或经营方向，以便增加本公司收回剩余欠款的机会，或者向被担保人提出或要求其提出债务重整方案，包括重估项目现金流量，重新确定被担保人偿还银行贷款(或本公司代偿款)本息的时间表，并要求其董事会通过债务重整方案，以保证及时还款。

8、对于原材料供应或产品销售出现困难而影响银行贷款按期归还的被担保人，可根据需要通报银行，在他们的批准和协调下，安排与被担保人主要的上下游关联企业协商，对于被担保人的主要上下游关联企业施加影响，如提高对其原材料赊销比例、延缓应付款解付，以缓解被担保人的生产经营或资金运转困难。

9、对于资本金不足或筹资成本过高的并发生逾期贷款的被担保人，可协助其寻求新的低成本融资渠道或增加资本性负债，如协助其争取发行信托企业债券，或协助其与其他被担保人合资、合伙经营或联营等形式吸收外部资金还款。

10、对于已经或预计出现贷款逾期或本公司已被迫为其代偿的被担保人，要设法密切追踪其在银行资金账户的资金流转，查证其货款回笼情况及大额资金进出及其汇款银行账号等信息，为伺机通过法律程序冻结其大额资金账户做好准备。

11、对于法人代表持有外国护照或拥有外国永久居住权的，其拥有的企业在国外有分支机构的，其家庭主要成员在国外定居或者在国外开办公司的民营或外商合资、独资企业贷款担保，要特别关注法人代表出国及企业的资金往来的情况，防止其将资金转移到国外或资金用途不明的转账行为，防上携款潜逃。一旦发现这些迹象，要及时采取应对措施。

12、对于缺乏还款诚意的被担保人，应征得贷款银行同意，通过行政或法律手段(如发出律师函等)或对其主要上下游关联企业施加压力，影响其作出偿还贷款的努力;必要时采用媒体爆光其不良行径、将其列入金融系统的“黑名单”等手段，督促其还款，以减少进一步的损失。

13、对于为国有企业贷款担保(含政策性贷款担保)而出现代偿，应与其政府主管部门协商，争取减免税收等优惠政策，及时还贷;或协同银行向有关法律机构提出仲裁或依法起诉，以达到代偿债权实现的目的;或采用代偿转投资办法，实施债务人资产重组等经济、法律手段，以收回代偿资金。

简洁版担保公司工作总结8

山东君邦担保有限公司

风险控制绩效考核办法

为进一步推动担保贷款风险控制工作，有效降低风险，提高公司效益，公司在坚持统一政策、分级管理、强化归集,考核到人，奖罚兑现的原则，对各公司所担保贷款风险管理工作进行统一和规范，特制订本办法。

一、指导思想

1、以风险控制考核为依据，确保安全无风险。

2、严格控制代偿发生，确保代偿额度负增长。

3、以诉讼保全为最终手段，确保担保损失最小化。

二、任务目标

1、严格审核公司及分公司贷款担保的审批，确保审查无责任。

2、年逾期率不超过1.2‰,代偿率不超过2.2‰，代偿金额控制在万元之内。

3、定期和不定期监督检查客户经理部及分公司经理部风险控制及考察制度的落实情况，并定期写出检查报告。

三、涉及风险管理各类人员的考核：

(一)、对客户经理前期市场调查业务通过回访考核

1、回访时借款人及担保人电话号码要正确无误，号码不正确或停机，所留电话无法联系到借款人及担保人，扣罚责任人100元/次。

2、担保人对于担保事项及所承担责任应非常明确，有不明确者扣罚责任人50元/次。

3、客户经理考察客户必须到借款人家中及经营场所进行实地考察。其中任一项未到者扣罚50元/次。

4、客户经理要将还款方式及相关事项以及逾期后果详细告知借款人。借款人其中有一项不详者，扣罚责任人 50元/次。

5、客户经理要严格按照公司规定的收费标准收取相应费用，如出现收费与规定不符的(申请减免的除外)，一经证实扣罚责任人当月工资，并由公司对其做处理决定。

6、借款人对客户经理服务态度不满意，扣罚责任人50元/次。

回访人员每月整理每日的回访表格，对出现的问题进行分类，统计数据报于综合财务部，由综合财务部报公司领导审批根据所统计数据每月对客户经理进行扣罚。

(二)、对回访人员的考核

1、回访时间，客户经理将放款客户资料，自放款起一周内交于资料管理员处，资料管理员三天内将所报资料审核完毕，回访人员根据资料管理员审核客户资料情况，三天内将已审客户资料进行回访。

2.回访人员要情绪好，声音听上去应该友好、自然;不得与客户交谈与担保贷款无关的话题，

3.注意语速一定要让顾客把要说的话说完，不要打断他。对他说的话作简要而又清楚的记录。如果顾客抱怨的话，不要找借口，客户有的问题解决后要在第一时间里及时回访客户，告知处理结果

4.回访人员要懂得相关担保贷款及相关业务专业知识，如果客户不明白还款情况要及时通知客户还款金额及时间，告诉客户注意应该提前还款，保证信誉，避免产生银行逾期，造成不良。

5.提高对突发事件的处理能力，根据客户素质注意调整自己的心理素质。

回访人员如违反上述任何一条，扣罚回访人员50元/次。由综合财务部报公司领导审批根据所统计数据每月对客户经理进行扣罚。

(三)、如担保客户出现逾期，对催收人员(我公司外派银行人员、经办客户经理，风险管理部)的考核：

1、对我公司外派银行人员的催收考核：

①新老客户(除涉诉、逾期频率极高且前期难以电话催收的客户除外)刚出现逾期后，由我公司驻银行外派人员负责每日电话催要，电话通知要有记录，记录中载明其逾期原因及还款意愿;同时，了解客户的逾期原因，请客户明确还款时间。客户答应明确还款时间的，到时要及时催要。并且保证：区中行担保客户逾期10日内的不超过12笔，市中行担保客户逾期10天内的不超过8笔，建行担保客户逾期30天内的不超过\_\_\_笔，工行担保客户逾期30天内的不超过\_\_\_笔，农行担保客户逾期30天内的不超过\_\_\_笔，同时对其负责的客户定期向风险管理部反馈催收结果。如果出现超出规定笔数，扣罚责任人10元/笔，如果出现控制在规定笔数以内，每减少一笔，奖励责任人10元，最后测算由风险管理部报总经理审批。

②对于逾期客户在电话催收后，仍然每日电话联系催收，力争逾期客户在10日内还款。

2、对风险管理部的催收考核：

①中行担保客户逾期11---20日，工、农、建行逾期超过30日不足60日的由风险管理部负责电话催收，或者去客户经营场地与客户交谈，了解客户经营情况和资金回收情况，加强催收;同时，与客户的担保人联系一起催收。并保证区中行担保客户逾期11---20日内的不超过12笔，市中行担保客户逾期11---20日内的不超过15笔，建行担保客户逾期超过30日不足60日的不超过\_\_\_笔，工行担保客户逾期超过30日不足60日的不超过\_\_\_笔，农行担保客户逾期超过30日不足60日的不超过\_\_\_笔，同时对其负责的客户定期向总经理反馈催收结果。如果出现超出规定笔数，扣罚责任人10元/笔，如果出现控制在规定笔数以内，每减少一笔奖励责任人10元，最后测算由风险管理部报总经理审批。

②中行担保客户逾期21日以上、工、农、建行逾期超过60日不足90日，给客户送达逾期催收函(或寄发)并上门催收，上门催收要有记录，记录中载明其逾期原因、还款意愿及还款计划，这样给客户加大压力，让客户明白逾期时间越长责任越大、罚息越多。并保证区中行担保客户逾期21日以上30日内的不超过5笔，市中行担保客户期21日以上30日内的不超过8笔，建行担保客户逾期超过60日不足90日的不超过\_\_\_笔，工行担保客户逾期超过60日不足90日不超过\_\_\_笔，农行担保客户逾期超过60日不足90日不超过\_\_\_笔，同时对其负责的客户定期向总经理反馈催收结果。如果出现超出规定笔数，扣罚责任人10元/笔，如果出现控制在规定笔数以内，每减少一笔奖励责任人10元，最后测算由风险管理部报总经理审批。

③对于逾期客户在电话催收或者送达逾期催收函后，仍然每日电话联系催收，直至还款。

④送达逾期催收函后，与客户担保人联系让其承担担保责任替其还款。

⑤实在不能还款、长时间拖欠不能还款的连续逾期超过3期或累计逾期超过6期的经多方催收无果的钉子户的担保贷款由风险管理部汇总借款人所有资料并形成书面告，上报总经理，由总经理决定是否责令其提前结清贷款或者进入相应的担保代偿或诉讼程序。决定借款人提前结清贷款的，由总经理下达“提前还款函”通知借款人及保证人，如借款人在“提前还款函”要求的期限内仍未归还，则进入代偿及相应的司法诉讼程序。

2、由我公司担保客户经办人员及经办人员的分管领导负责：

①担保贷款自放款一年内的客户逾期自己负责清收;如自己不积极催收，造成逾期难以催收或者其他原因造成公司损失的的，扣罚经办人50元/笔，扣罚经办人员的分管领导100元/笔。

②经常逾期，在我公司外派银行人员及风险管理部催收无果或者发生代偿后须积极协。如果发生代偿，金额在1000(含1000)元以下的，扣罚经办人200元/笔，扣罚经办人员的分管领导300元/笔。代偿金额在1000元以上的，扣罚经办人代偿额的20%/笔，扣罚经办人员的分管领导代偿额的30%/笔。上述扣罚款如在3个月内自己回收，将扣罚工资予以补回，如3个月收不回，扣罚波工资将不予补回。如果由风险管理部收回，将不予补发，如果由经办人员及风险管理部共同收回的，退回扣罚工资的一半。

③如果客户经理(经办人)连续3月完不成公司指标或者出现上述2种情况之一的，责令经办人下岗催收2个月，催收期间只发生活费。如不适合催收工作，公司将予以辞退。

四、风险管理部在担保审核及公司担保贷款客户出代偿后催收款考核，奖励按月兑现。

1、全年贷款担保审核无责任，年底奖励20\_\_元。如出现一笔因审核把关不严而引起的风险事故，取消年底奖励，并每笔处责任人300元罚款。

2、收回08年底前垫款(不含起诉类)的，单笔金额一万元以内的，每笔奖励500元;一万(含)以上的按收回垫款的8%进行奖励。收回09年及以后新生垫款，每月根据担保客户向贷款银行缴纳保证金的百分数进行奖励(如客户经理收回的不奖励)：中行客户交纳保证金\_\_\_%,建行客户交纳保证金\_\_\_%，工行客户交纳保证金\_\_\_%，农行行客户交纳保证金\_\_\_%。

五、但要注意，在催收工作中做到情感催收，以人为本，做好说明解释工作，以优质的服务，以真情打动贷款户，实行人性催收，因此工作人员在催要过程中，既要显示催款的力度，又要讲究方式方法，不要引起正常经营客户的反感。而对长期逾期客户及不负责任的担保人要注明，在催收还款完毕后，坚决列入黑名单，以后不予担保放贷。

六、凡涉及公司风险责任人员应该协助公司领导及其他部门需要协助的事项。

七、本办法由公司制定，修改解释亦同。

八、自20\_\_年十一月一日起执行。

山东君邦投资咨询有限公司

20\_\_年10月29日

简洁版担保公司工作总结9

一年的工作就这样结束了，在20\_\_年一年的工作中，我做到了尽职尽责，我在自己的工作岗位上付出了努力，一年以来坚持不懈的工作，没有出现任何的失误，也没有一次迟到早退，受到了领导和同事的称赞，在年底评选中，我被评为公司的，“优秀工作者”这是对我一年工作的极大褒奖。回顾一年的工作，我就是这样过来的：

一、主要工作做法：

1、抓住中小企业融资主线，不断出击：业务开拓是重点，而中小企业融资业务是我工作的主线，通过不断出击，寻找业务突破点，在中小企业融资过程中结交企业界朋友。无论是担保公司工作，还是协会工作，还是创业投资管理，离不开中小企业融资这条主线。

2、不断创新，创新是生命。20\_\_年是创新的一年，担保的创新，协会的创新，创业投资管理公司的创新，网站的创新，创新是20\_\_年的主旋律。

3、广泛布点，形成业务网络：银行是中小企业融资业务的主战场，当前中小企业融资仍以银行中小企业融资为主;协会、典当行、担保公司是中小企业融资业务的重要来源;网络推广对树立品牌有很好作用。相当一部分业务来自于网络。

4、策划是关键，是制胜的法宝。始终坚持策划为先，抓战略策划、中小企业融资策划、营销策划、网络策划，为客户提供一流的策划。

5、抓项目不放松。深入企业内部，深入调查，与项目负责人搞好关系;选择优质项目，推进项目策划，全方位营销。

二、主要工作业绩：

1、担保公司：负责一家担保公司的组建及担保业务管理，制订担保公司的制度和业务流程，带领业务人员开拓担保市场，与多家银行进行合作，并与各行业协会、省企业家协会、省民营企业家协会等建立了协作关系，形成了广泛的业务网络，为担保公司的发展奠定了基础。创造性地开办赎楼和临时过桥贷款，为担保公司前期的收益做了贡献。

2、协会工作：培训工作人员，开通金融网站，千方百计开展业务，积极宣传协会，为会员提供投资咨询和中小企业融资顾问服务。全程主持“橄榄产业化经营”策划案，取得了较好的成绩。积极参与省金融博览会的会务组织。

3、创业投资管理公司：组建一家创业投资管理公司，并担任法人代表。在无资金、无品牌、市场低述的情况下，相继筹划省招商会展中心，开拓股权中小企业融资市场，开展土地转让交易中介业务，虽然尚没有显著业绩，但摸索出可贵的经验。

4、“\_\_\_”网站方案：探索中小企业融资网站新模式，筹划“\_\_\_”网站，网站模式和方案逐渐成形，为开拓中小企业融资工作闯出一条新路。以此为契机，推出系列行业或产品网络营销方案，为20\_\_年的发展打下了坚实的基础。

三、明年的工作：

1、做好“\_\_\_”的开发和运营。争取“\_\_\_”成为主要业务收入来源;

2、开发网络营销软件，作为新的利润来源;

3、项目中小企业融资抓重点，提高成功率;

4、拓展政府招商引资业务，为政府各方位招商引资，特别是将担保公司、基金作为招商引资的突破口;

5、抓策划，以培训促策划。开办“商业计划书策划与中小企业融资实战培训班”。

四、存在的问题：

1、经济效益不好。前期投入多，产出少。

2、做的事不少，但常吃力不讨好。

3、热点变换快，未形成现金流量。

4、抓项目，还是抓资金?光抓一头，容易失控。20\_\_年已悄然过去了。回首过去的一年，感慨万千。20\_\_年对于中国人民来说是很不寻常、很不平凡的一年，对我而言同样如此。20\_\_年，在\_科学发展观的指引下，本人应对国际金融危机等严峻挑战，坚持以诚信做人为

本，坚持以业务创新为中心，坚持常抓网站工作不松懈，坚持广交金融界朋友的“四个坚持”原则，取得了不菲的成绩。展望20\_\_年的工作，我还是会继续和20\_\_年的工作一样，坚持不懈，积极进取，在自己的工作岗位上发挥自己的能力，完美的完成上级派给我的任务和我自己应尽的义务，这是责无旁贷的，我相信我是能够做好的!

简洁版担保公司工作总结10

我叫\_\_\_，自20\_\_年7月份进入公司，转眼间工作也大半年了，一年也接近了尾声。在这期间，我始终怀着一颗感恩的心，按照公司的要求，严格对待自己，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，较好地完成了自己的本职工作，现将工作情况总结如下：

半年多来，我自觉遵守公司的各项规章制度，参加公司组织的各项活动，服从领导安排，团结同事，发挥主观能动性，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。我重点学习的还是有关于房产方面的知识，牢固树立了全心全意为公司服务的宗旨和正确的世界观、人生观和价值观，以下是完成的主要工作：

一、公司网站的建设

随着互联网的普及与发展，网站已逐渐成为各行业对外进行展示、信息沟通最方便、最快捷的平台。网站作为宣传公司的窗口，以其较低的宣传成本、直观的公司形象展示、高效快捷的公司信息更新，越来越受到企业的欢迎。为了更好的宣传公司，提升公司形象，公司领导在年初就做出了要建立公司网站的决定，我荣幸的参与了此项工作。

在公司网站的建设过程中，我充分利用自己的专业知识，与同事通力协作;在确立网站的主题风格时，我积极的请教各部门的领导，虚心听取领导的建议和意见，不畏困难，终于在领导的支持和同事的帮助下完成了这项工作，为公司的发展添上了自己的一份力量。

二、公司内部无纸化办公系统的架设

随着公司的发展，公司业务量的增多，现有的办公环境已经逐渐的开始制约了公司的发展。为了打破发展瓶颈，营造更好的发展空间，采用无纸化网络办公就被慢慢的提上了议程。无纸化网络办公不仅可以解决这些问题还可以实现资源共享，提高办公效率，而且也可以使工作人员的办公

更加轻松自如，同时也节减了许多不必要的开支。这项工作，在领导的支持和同事的协助下，已于日前圆满的结束。

三、加强自身学习，提高业务水平

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识用到工作实践当中，丰富阅历，扩展视野，使自己尽快地适应工作并成为优秀的工作者。平时闲暇时上网搜索有关贷款、融资、金融租赁等方面的文章内容，并结合业务部学习有关公司业务方面的知识，让自己对公司的业务范围以及操作流程等都有了进一步的认识。

四、对公司文化有了更深一步的了解

公司一直强调，如果我们紧紧的团结在一起，用我们的力量拧成一股麻绳，那我们将无比强大。在没有进入公司以前，我就参加过公司组织的活动，那时候就已经能感觉到同事们之间的凝聚力，就像一家人一样;进入公司以后参加过公司的很多活动，更是每一次都能让我感觉到我们是一个很团结很强大的团队。在这里，同事之间互相关心，友爱相处，处处都能感受到家的温馨。

五、存在的问题和今后努力方向

在这半年多时间，本人能敬业爱岗、全力以赴地开展工作，过程中也逐渐意识到自身存在的一些问题和不足，主要表现在以下几个方面：第一，工作的主动性有待提高;第二，些许工作还不够细致，协调方面还不够到位;第三，由于个人原因导致于工作相关的专业知识储备不足。在今后的工作中，我会努力改正这些不足之处，一定要做到：

第一，积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

第二，努力钻研业务，在观察中学习，在学习中观察，积极向领导、其他部门和同事学习和沟通。全方面协调好部门成员的关系，明确工作任务，仔细分析有关业务方面的各类材料，多进行换位思考，耐心细致。

第三，加强学习，拓宽知识面。

俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为了公司的发展做出的贡献。相信公司的明天会更好!

六、明年的工作计划

首先要努力负责的做好公司网站的日常维护工作，还是要不断地提高自身的知识水平，与各位同事一起团结协作。其次要做的就是利用好公司内部的信息平台，致力于为公司所有需要信息的地方提供大的数据支持。

**担保公司年度工作总结篇二十二**

来到公司两个多月了，以前从未接触过担保行业，对这个行业完全陌生。自参加工作以来，我从点滴做起、认真负责，在公司领导的关怀和同事的帮助下，我对本行业有了初步认识。并且学到了很多新的知识，有了一定的进步。

20xx年在公司领导的带领和全体员工的齐心协力、共同努力下，取得了社会效益和经济效益双丰收。

由于来公司时间较短，只能就我所见的公司的情况发表一些短浅的见解： 一、20xx年我公司正朝着以下几个方向努力：

1、完善公司制度，细化各部门职责

做为一个公司来说，完善公司制度是公司规范经营，持久稳定发展的基础。因此我们从基础着手，完善公司各项规章制度，规范了担保流程中的细节。20xx年11月公司新成立了小车部，使业务细化、专业化;并且新成立了贷后部，主要负责风险管理，使风险得到有效的控制。

2、增强风险意识、力争从源头控制风险

担保是一项高风险行业，如不加以防范，就会造成损失。因此对待每一担保，公司要求各部门人员要增强风险意识，我们都严把风险关，认真做好客户保前外部信用信息的调查，加强保前调查核实。争取从源头控制风险的发生。尤其对套贷，单身等客户要严加审查，业务经理要确保业务的可行性和可控性。

3、公司领导努力学习专业知识、提升自身专业素养

公司领导努力学习专业知识，去浙江等地进修，在不断学习中学习专业知识，提高业务技能，掌握经济动向。

4、公司人性化的管理带给我很大的工作动力。

二、我在贷后部学习到的几点体会

1、贷前：考察人员考察一定要严格，对客户提供的数据要争取其用事实说

话，才能提高其真实性。比如：借款人的实际收入。

2、贷后：借款人出现风险预警信号时，我们如何消除风险预警信号，怎样规避风险?我们在贷后管理中，要通过对客户“了解”、“ 掌握”、“督促”，达到“保证”授信安全的根本目的。

了解：了解的意思是指 我们在贷后管理中，应当通过非现场和现场检查，很清楚的知道客户在干什么、经营是否正常、有没有影响贷款安全的潜在风险，解决与客户之间的信息不对称问题。

掌握：掌握一词有“控制、主持”的含义。我们在贷后管理中，了解借款人的经营状况后，还要善于分析、运用，直至影响、主导、控制借款人的经营活动，特别是财务管理，以确保贷款决策的正确性和贷后管理的有效性和针对性。

督促：督促则更是有监督、管理层面的含义。是要求我们在贷后管理中，依法行使贷款人权利，促使客户提高按期履约能力，防止借款人经营风险转化为贷款风险。

2、担保项目风险按其风险程度可划分为“正常”“关注”“次级”“损失”四大类，在以后的工作中，我也应该学会把公司所担保的项目独立的划分类别，争取及早掌握风险预警，及时规避风险。保证客户按时足额还款，同时维护好公司信誉。

三、我的几点建议

1、加强公司员工的系统培训。

公司员工的个人学习能力固然重要，但是我认为如果公司员工如果每月都

有培训学习的机会，人员素质提高了那么我们可能会进步得更快。我个人认为一个学习型的企业迟早会走在同行的前列;员工集体素质的提高能更好的推进企业更快更稳健的发展。

2为了了解贷款企业的经营状况，小企业回访固然很重要，但是我个人认为小企业上门回访后出具回访报告能够更好的了解企业经营动向，有利于提前发现贷款企业风险预警，及早避免风险或控制风险等级。

3、完善公司网站

现在人们的生活离不开网络，企业发展离不开推广，网站建设能够更好的

推广我们的公司，提高公司的知名度，让客户较全面的了解我们的公司。我个人认为，完善公司网站是一件很必要的事情。

四、 20xx年的打算

20xx年对我来说是值得深思的一年。因此我希望20xx年对我来说是一个

全新的开始，我将以最新的面貌迎接这全新的一年。

20xx年虽然学到了很多知识，有了一些进步。但还存在许多不足：个别工作做得还不够完善，这有待遇在今后的工作中加以改进。

因此，在新的一年中，我要求自己：

① 在工作中更应尽心、尽职、尽责、尽能的来报答公司给予的恩惠。 ② 尽早考出担保行业从业资格证书。

③ 认真学习各项政策规章制度和专业知识努力使工作效率和工作质量进入一个新水平。为盛融担保有限公司的发展做出更多的贡献。

最后祝我们的盛融担保有限公司在新的一年里再创新高!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找