

担保公司个人工作总结（通用）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1694170697730027.html>

范文网，为你加油喝彩！



要想飞得高
就该把地平线忘掉

担保公司个人工作总结（通用）

担保公司个人工作总结（通用19篇）

忙碌而又充实的工作已经告一段落了，回顾这段时间以来的工作，收获颇丰，是时候抽出时间写写工作总结了。可是怎样写工作总结才能出彩呢？下面是帮大家整理的担保公司个人工作总结，仅供参考，一起来看看吧。

担保公司个人工作总结 篇1

首先非常感谢公司给了我进入担保行业并来到公司工作的机会，从今年公司上班，到现在已经有将近三个月的时间，在这期间，自己有很大的收获和感悟，也有很多不足之处，现将近期工作总结如下：

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，***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！

担保公司个人工作总结篇2

一年的工作就这样结束了，在20xx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。今年是创新的一年，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、市场低迷的情况下，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20xx年的发展打下了坚实的

基础。

三、明年的工作：

- 1、做好开发和运营，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***府招商引资业务，为***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。

回首过去的一年，感慨万千。20xx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。展望新的一年，我还是会继续和20xx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！

担保公司个人工作总结 篇3

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、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。

作为一个公司来说，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。尤其对套货，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。

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***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、明年打算。

20xx年对我来说是值得深思的一年。因此我希望20xx年对我来说是一个新的开始，我将以最新的面貌迎接这全新的一年。今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：

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。

尽早考出担保行业从业资格证书。

认真学习各项***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！

担保公司个人工作总结 篇4

20xx年过去了，在一年里，我在公司领导公积金领导、部门领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，现将个人工作总结如下：

一、虚心的学习

在公司的1年多时间里，公司的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。领导的关爱以及工作条件不断的改善给了我工作的动力，同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感，公司目前蒸蒸日上的业绩和在同行业中的地位以及领导关爱给了我工作的信心。在此，我要感谢公司各部门领导对我的帮助和支持。

二、努力的工作

在这一年里我一直在担保部工作，主要做逾期催收和贷后管理及中心档案管理。这个岗位可以说是防控公司风险的很重要的一道关卡，必须保持坚持不懈的原则，多渠道，多方面的收集信息，努力做好本职工作，尽全力控制贷款逾期率，防止和控制不良贷款的发生。在不断学习充实各方面知识提高个人素养的同时时刻牢固自己的职业操守，不带个人感情进入工作领域。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，遵守公司各方面的规章制度，认真及时做好领导布置的每一项任务，尽自己所能主动为同事分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己。由于此业务是第一次在县区开展，有很多地方需要我们跟住房公积金管理中心工作和交

易中心进行协调，不断地去改进并完善。在此，我要特别感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中支持和指导。

在进入县区的三个月里，催回逾期贷款445人，金额346万元(3458357.72)，变更无效联系电话78人。去交易中心取件292件，整理中心档案356份。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，有问题虚心向同事学习请教，县区虽然人少，件少，却包含了贷款担保的所有业务，俗话说：麻雀虽小，五脏俱全，其业务范围包括抵押资料的收取、担保费用的收取、抵押登记的办理、逾期报表的制作及催收等等。

三、存在的问题担

通过1年多的实践，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

- 1、不够了解贷款担保业务，还需加强学习与认识。
- 2、对一些事情的处理方法欠妥。
- 3、交流以及工作中的协调能力，还需要加强。
- 4、业务知识学习有待加强，工作效率有待提高。

四、努力的方向

20xx年，我的工作计划与目标主要是：

- 1、配合管理部完成上半年抵押登记收件、办理工作；
- 2、完成20xx年抵押注销业务；
- 3、做好20xx年逾期贷款催收业务；
- 4、完成领导交办的其他工作；

虽然来公司的时候还不长，但看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

担保公司个人工作总结 篇5

本人于20xx年10月8日进入公司，目前仍在试用期。过去的2个多月，在公司领导及同事的大力帮助下，我不断了努力学习、坚持实践，已经初步熟悉公司的业务流程，并已经基本能***完成一些比较简单的项目。现在我就过去2个多月的工作作一个总结，以期能帮助我更好的适应工作角色：

一、工作内容

在最初进入公司的日子里，我对公司的业务流程及具体工作方式不是很熟悉，为了能让我更快的进入工作角色，公司领导在同事调查企业时尽可能的安排我参加，而后在我较熟悉开展工作的基本方法后由适当的给我安排了一些撰写调查报告的机会。通过这些工作实践，到现在我已经能**完成一些比较简单的项目。在此，我非常感谢公司领导及同事，让我有机会能学习到很多担保知识，使我的工作能力在过去两个月中有了一些进步。

二、在不断的学习中总结的工作经验

1、必须加强营销宣传。虽然我公司是武侯区内的国有***策性担保公司，但是不少客户不知道我公司的经营情况。目前公司经营仍存在的是等客上门，主动上门营销客户的少。

2、在工作中要不断创新。目前我的工作思维还比较传统，但是在这个日新月异的市场环境中，面对各种各样的问题，我们应当开拓思维，用一些新的方法去解决工作中的各种问题。另外，为公司如何为公司开拓一些合理合法的新业务、新增长点也是我需要思考的。

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，利用好现有合作银行，开发新的合作银行是我们工作中的重点。由于我公司为武侯区内的国有***策性担保公司协会，我们拥有相当多的***府资源，我们必须好好利用这些我公司独有的资源。

4、抓项目不放松，深入研究以老带新模式。深入企业内部，深入调查，与企业负责人搞好关系，进而把握好一些优质企业的负责人，全方位的营销。

三、主要工作业绩：

20xx年10月初到20xx年12月末，我共计参与项目6个，撰写调查报告4份，上会企业3家，其中xx公司已经完成放款300万元，xx集团完成放款200万元。目前，我正全力完善xxxx的调查工作，以准备下周上会。

四、工作中的不足

1、我在工作中存在效率不高的问题，在今后的工作中我应当加强学习与总结，尽快的形成一套合理的工作方法，提高工作中的效率。

2、保后监管不力：在开展一些新项目后，我往往忽视那些已经完成的项目，在今后的工作中，我应当加强保后监管的力度。

五、下一年的工作计划及要求

1、完成公司制定的全年5个亿的放款目标。我必须从加强营销及提高工作效率两方面入手，全力以赴完成这一目标。

2、调整心态，用更好的服务质量去对待客户。担保行业本来就是服务性行业，在今后的工作中，我必须给客户提供更好的服务质量，这样才能的提升公司品牌形象。

3、深入企业内部，认真细致的完成保后监管工作，杜绝一切担保风险。

20xx年已悄然过去了。回首过去的2个月，感慨万千。首先非常感谢公司领导给予我这个工作的机会，也非常感谢领导及同事在平时的工作中对我的大力帮助，没有你们的关怀与帮助，我不可能这么快的适应工作。

展望20xx年，我一定会不断加强学习、积极进取、坚持不懈，在自己的工作岗位上发挥自己的能力，完成公司领导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！

担保公司个人工作总结 篇6

首先非常感谢公司给了我进入担保行业的机会，进公司一年半的时间里，我从开始了解担保行业，到所有的流程掌握和对担保的全面认识，收获了很多，这些都离不开公司领导和全体同事的支持和帮助，在此真诚地说声：谢谢。

下面，我将入职以来的工作情况总结如下：

(一)基本情况。

入职以来，本人认识到自身工作经验不足，社会阅历较浅，为了尽快适应工作，尽快掌握担保行业相关事项，工作流程等，我查阅了大量资料，并虚心请教有经验的同事，实际工作中，我不断学习怎样与银行工作人员沟通，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，及时改进工作方法，充分发挥自身能力，自本年度20xx年4月份负责个贷业务以来，我们业务一部完成近80万的担保业务，这是全体成员齐心协力，共同努力的结果。

(二)树立风险意识。

担保行业是高风险行业，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欠缺，在今后的工作中我会加强学习。多向公司领导、同事请教，工作和生活中多留意财***金融相关***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，认真做好客户信息的调查，对客户的还款能力和家庭经济状况进行综合性的评估，有情况及时向领导汇报，及时维护公司利益，避免将来出现欠款垫付之类事情。

(三)改正不足，积极进取。

回顾20xx年度的工作，本人取得成绩的同时，也有很多犯错和不足的地方。今后我会更加努力，工作中做到不骄不躁，谦虚谨慎，服从公司领导安排，加强与公司同事的沟通与合作，做好各项工作的衔接，脚踏实地，尽职尽责地做好本职工作，争取在新的一年里更上一层楼，为公司创造更多价值。

担保公司个人工作总结 篇7

一、基本情况

1、江西省旅游产业担保有限责任公司是经省***府金融办批准，在省工商局注册的国有独资有限责任公司，具有***法人资格，归属省旅游局管理。公司成立于20xx年8月，由省***府出资组建，首期注册资本3000万元人民币。公司以推动旅游产业大省建设、增加旅游消费与就业、支持旅游产业要素的配套建设和改善旅游企业特别是乡村旅游融资环境为目标，遵循***府指导、市场运作，优化服务、便利融资，规范运作、防范风险等原则，主要为从事旅游创业的中小企业申请流动资金短期银行贷款提供融资担保服务。

2、20xx年是公司开展担保业务的第一年。在积极宣传的基础上，公司根据实际情况，对全省有贷款需求的近30家旅游企业进行了广泛调查，涉及融资额近2亿元。本着稳健的原则，当年累计为5户中小旅游企业提供了融资担保贷款2000万元，其中2家为“三农”旅游经济。这五家企业分别代表了休闲农业、乡村度假、旅行社接待、旅游汽车服务、4A景区等5类旅游产品。相关工作的开展为公司今后谨慎扩大担保业务积累了实践经验。

3、根据公司规模和业务情况，公司设立了担保业务部、风险控制部和综合管理部三个部门。拥有一批注册会计师、经济师、律师、旅游与贸易等专业人才，并通过广纳贤能，致力于组建高素质高效率的专业融资担保团队。

4、公司目前已与农业银行、中信银行等2家银行签订合作协议，与南昌银行、浦发银行等多家金融机构建立合作关系。公司目前提供的全为融资性担保业务，合作银行2家，且承担100%的连带责任保证。

二、经营与管理情况

1、公司的全部资本金均存在协议银行，没有从事短期投资、发放贷款等监管部门规定不得从事的业务。公司严格按照规定计提各项准备金，已按照当年保费收入的50%提取未到期责任准备金，并按不超过当年年末担保责任余额的1%提取担保赔偿准备金。

2、20xx年，公司对外担保金额2000万元，为实收资本的0.67倍。担保收费为年费率1.5%。截止20xx年上半年在保责任余额1340万元。

3、公司在20xx年度实现收入78万元，成本为64万元，盈利14万元。按相关规定提取各项准备金36万元。公司除日常办公开支外，严格控制各项成本支出。公司流动资产均为银行存款，流动资产质量很好。公司的负债较少，主要是存入保证金。

4、公司治理情况

公司合理设置内部机构，建立符合审慎经营原则的担保评估制度、决策程序、事后追偿和处置制度、风险预警机制和突发事件应急机制，加强对担保项目的风险评估和管理。先后出台了《旅游担保业务管理暂行办法》、《旅游担保业务操作规程》、《审保委员会工作规则》、《旅游担保业务风险管理暂行办法》等一系列规章制度，从制度上保证经营的合规性。根据《江西省融资性担保公司管理暂行办法》的规定，建立并健全公司治理结构，完善议事规则、决策程序和内审制度，保持公司治理的有效性。公司建立了以安全性、流动性、合法性、收益性为准则，市场化运作的可持续审慎经营模式，成立了担保项目审保委员会，规范业务操作程序。公司治理重点防范道德风险，强化担保行业的经营管理。

三、强化风险管理，完善制度建设

担保行业属高风险行业，为切实降低担保风险，公司采取以下三项措施：

1、以修章建制为切入点，健全评审制度。为降低担保风险，狠抓人员管理和制度建设，建立规范的项目决策程序，严格执行《旅游担保业务操作规程》、《旅游担保业务管理暂行办法》、《风险控制管理办法》、《项目经理负责制》等一系列规章制度。风险控制包括担保前评审、担保中的管理和代偿后的追偿，涵盖业务全过程。

2、积极探索有效的反担保组合方案，控制担保风险。反担保措施的制定以控制企业核心资产、核心人物资产为目的，担保措施从开展业务初期的个人无限连带责任和财产抵押，以后又相继增加承租权质押、经营权质押等反担保措施，反担保品种的增加，加大其违约成本，使反担保控制能力加强。

3、加强在保监控，落实现场检查。对在保项目的贷后监控，是降低风险的有效途径之一。贷后监控主要采取以下几种办法：

1)与银行沟通，了解企业资金流的异常变化。

2)通过社会上多种渠道了解企业现状。

3)定期收取企业财务报表。

4)落实在保项目现场检查，检查财务账目、生产情况，反担保物有无变化。

5)对贷款即将到期企业实行提前一个月送达到期通知书，督促企业按期还款。

截止目前为止，公司无代偿情况发生，也没有投诉情况发生。公司还定期对在保企业进行保后跟踪管理，有力地控制风险。

四、存在问题及困难

1、资本金规模偏小，发展空间不足

按照“担保机构对单个企业的融资担保余额不得超过实际注册资本10%”的***策规定，公司对单个企业可担保规模最高仅300万元，不能充分满足全省旅游企业发展壮大的融资需求。

2、风险分担机制尚不健全

担保行业属高风险行业，由于公司担保资金规模偏小，整体抗风险能力较弱，银行认同度不高，要开展业务就必须承担100%的信贷风险。而公司服务的对象以中小型旅游企业为主，其经营规模小、地理分布散、资产质量差，企业发展上具有很大的不确定性，普遍存在企业治理结构不合理、财务管理信息不真实、抵（质）押物变现困难、企业信用度较低的现实状况。

公司目前提供的担保最大金额为500万元。针对不同企业设置反担保，反担保种类主要为房产、机器设备抵押及个人无限连带责任，未出现代偿。公司20xx年担保金额2000万元，准备金按规定标准计提，提取金额36万元，但同公司的实际情况相比，显得不够充足。

3、法律保障有待提高。担保业务涉及物权法、担保法、民法、土地管理法、农村土地承包法等众多法律范畴和大量法律事务，法律关系错综复杂，需要掌握大量法律知识。由于公司缺少风险控制与法律法规专业人员，依靠律师和会计事务所把关，从长远看难以保障公司业务发展需要。

4、公司整体运作和规范化管理水平有待进一步提高。公司成立不久，专业人才少、装备条件差，公司管理人员与业务人员均缺乏担保行业从业经验，金融、行业、法律、审计、评估等方面专业知识有待加强，识别、控制和化解风险的能力有待提高。《江西省融资性担保公司管理暂行办法》的出台，对担保公司的规范发展提出了更高的要求，公司原有的规章制度需结合目前的情况进行补充、修改和完善，继续完善制度建设，稳步推进担保业务。

五、自我评价

1、公司内部组织架构设置合理，业务工作流程规范，有完善的规范性文件和内部管理规章制度。

2、针对旅游企业的特点，积极探索有效的反担保组合方案，控制担保风险。

反担保措施的制定以控制企业核心资产、核心人物资产为目的，担保措施从开展业务初期的个人无限连带责任和财产抵押，以后又相继增加承租权质押、经营权质押等反担保措施，反担保品种的增加，加大其违约成本，使反担保控制能力加强。截止目前为止，公司无代偿情况发生，也没有投诉情况发生。

担保公司个人工作总结 篇8

20xx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、20xx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，及时上报业务经营情况。

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***金融相关***策。学习、了解有关部委的***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、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，帮助企业解决资金困难。

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，对企业的生产经营情况、财务状况、还款能力进行认真评估，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，必须讲求一个实字，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，必须要大力开拓业务。但由于担保公司本身的特殊性，又不能急于求成，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，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，努力为他们排忧解难，只有这样才能密切企、保关系，达到双赢的目的。

三、几点建议

1、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。

2、企业没有权证的反担保资产到***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、20xx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，同时积极与其他银行联系，以增加新的合作银行。

2、积极开拓创新业务，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。

担保公司个人工作总结 篇9

转眼间从进入xx那时算起已经一年多了。一年多的时间说长不长，说短也不短。时间让我对于担保行业有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任正在从事的岗位工作。

在这一年多以来我有很多感悟和收获，首先非常有幸能加入公司，并能参与公司的组建和成立，能同公司共同成长。感谢领导对我的关心和栽培，让我一个初出茅庐的毛头小子有幸到市xx担保公司去学习和培训，让我能认识和融入到这个蓬勃发展的朝阳行业，之后又能到云南去聆听行业专家学者的经验传授，使我受益匪浅。然后是在这一年多的工作时间中，明亮优越的办公环境和激情向上的工作氛围使我更加的热爱担保工作，也促使我严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，认真完成任务，履行好岗位职责。让我在各方面有了点成绩，非常感谢领导对我的支持和肯定。

从工作到现在，一直从事担保业务工作，20xx年在担保业务上先后担任过A角和B角，参与完成担保项目7笔，实现再保余额1695万元，还协助市公司完成担保项目1笔，实现再保余额500万元，完成委贷项目1笔有1000万元。在新开始的20xx年，第一季度里合作完成担保项目3笔，实现再保余额1030万元。在20xx年的后三个季度里，我一定更加努力工作，争取在完成年度目标的基础上有大幅提升增加。

时代在变、环境在变，担保的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的xx员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己。

担保公司个人工作总结 篇10

我公司挂牌成立以来，作为市第四家民间资本性质的担保公司加入“市中小企业信用担保协会”以来，已走过了三个年头。

三年来，松银担保公司担保业务、队伍不断发展壮大，与银行金融机构的合作层次不断加深。在促进担保业的发展和推动银保、银企合作方面都取得了可喜的成绩。截止20xx年第二季度，我担保公司共为融资诉求企业实行货币担保70家，担保金额3亿元。

公司注册资本总金额9900万元，扩资增股5100万元，后续储备资金2700万元。帮助基础设施建设担保资金2400万元。在保贷款余额8500万元。

公司在发展的同时，不忘回馈社会，支付用于帮扶助困13.8万元。

我公司十分注重合作金融机构资本运作问题，并互之于体现效益，以成为民营资本服务于中小企业的重要组成部分。在着力解决货币、抵押担保瓶颈、缓解中小企业融资难方面发挥着越来越突出的功能与作用。

特别是为钢贸行业中的中小企业，审视和卓识了江苏、福建、苏闽商投资企业的稳健，敢拼会赢的经营经商理念。依托分区域商会、让有血缘、份缘、业缘情感相连、文化相融、理念相近经营者。在控制风险的前提下，利益捆绑、实力叠加，发挥资本信用信增的乘数效应，强强联合的战

略联盟，逐步成为连接银行和中小企业的桥梁和纽带。在取得可喜成绩和巩固的基础上：今年，我们将在市经委的领导下，市中小企业信用担保协会的督促下，朝着自身行业规范发展，行业自律，有序竞争的方向迈进。着实、更加有效地改善服务理念和意识为钢贸行业、中小企业的服务。

一、为银保合作拓宽层次和空间，继续为银企合作搭建可持续性良好互信、宽松平台，促进“三方”共创双赢。

近期来，松银担保公司在拓宽银保合作的层面和空间、合作规模上与苏南长三角周边城市相比还略显薄弱。20xx年度我们将在市经贸委等相关经济综合部门的指导下。

一是积极创新、积累资本、通过扩资增股方式增强自身硬件设施的、固定资本的投入与建设，筹建担保租赁大厦，钢贸生产资料交易楼，建立永久性综合服务平台，竭力打造降低融资成本，促进钢贸物流流通与金融部门扩大合作范围、合作规模。

二是积极参与担保机构信用评选。以市中小企业组织牵头担保机构参加全省开展的信用评级工作为契机，通过规范和完善将级别结果录入全国统一的企业信用信息基础数据库，进而提升我担保公司企业工作效能、职能和功能。三是探索建立银保、银企沟通例会制度。和邀请专家、学者就目前国内金融形势，探索把控风险的有限机制。分析银保、银企合作的状况、研究合作中的存在的突出、热点、焦点问题，并研究不断改进和发展的相关工作举措。

二、进一步加强担保公司与金融机构的合作。

目前，国际金融危机对相关实体经济的影响颇深。尤其是对市中小企业发展有一定冲击。可抵押资产有所缩水，财务状况有所转弱。在此困难时期，主动与金融银行机构沟通，达成共识，精诚合作是十分具有迫切性、必要性、重要性的，只有通过“银—保—企”三方合作，才能共克时艰。一方面担保公司需认真贯彻人民银行南京分行下发的《关于进一步推动金融机构与信用担保机构加强合作的指导意见》精神，通过担保公司甄别，择优选择实力底子较强，依法经营、管理规范、财务较之健全、诚实守信的钢贸、中小企业作为合作对象。促使合作走制度化、规范化、长期化。通过历年合作征求金融银行放大放贷敞口比例。

另一方面，我们担保公司应树立规范、稳健的发展意识，要把中小企业融资担保作为主营业务，进一步加强与金融机构的合作，并针对主管部门和评级机构分析发现的潜在风险和薄弱环节。提高风险识别能力和管理水平，在支持企业发展过程中实现自身发展。

三、持续改善对中小企业融资、拓宽金融渠道的服务。

在巩固市内客户和中小企业服务的同时，需内部建立健全机构设置及相关制度，改进和优化担保信贷流程，配合金融部门金融产品的创新，服务效率的提升。并深入探讨和引进淡马锡中小企业业务模式。

在当前经济相对困难的形势下，担保公司要树立大局意识和责任意识。对已经出台的支持中小企业发展的各项信贷***策措施，要读懂、读细、抓实、抓好。积极探索建立、健全钢贸中小企业融资量化考核制度。要对基本面和信用记录较好、有竞争力、有市场、有订单但暂时出现经营或财务困难的中小企业特点的融资产品和服务方式，利用授信、开证、押汇、保理等多种担保融资手段，进一步拓宽中小企业的融资渠道，并做好对中小企业的金融信息咨询和代客理财服务。要

加强中小企业金融统计和信息报送工作，探索建立适合中小企业特点的融资信息动态监测制度，及时掌握中小企业金融服务信息。

担保公司个人工作总结 篇11

首先非常感谢公司给了我进入担保行业并来到公司工作的机会，从今年月日来公司上班，到现在已经有将近三个月的时间，在这期间，自己有很大的收获和感悟，也有很多不足之处，现将近期工作总结如下：

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xxxx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，***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！

担保公司个人工作总结 篇12

一、主要经济指标实现情况

20xx年度我担保公司为30家企业，累计提供43笔担保业务，担保金额1436万元，比上一年度的1397万元略有增长；为下岗职工提供小额贷款担保21户，担保额63万元；年末在保责任余额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，通过及时追偿已收回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提供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，在一定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xxx社会等方面做出了应有贡献。

二、20xx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级企业、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、

二是积极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；

三是及时处理已发生的风险做补救。

(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，我们也应该以“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，符合担保条件的，在手续办理上尽可能方便客户、在时间上尽可能快速去办理；对不符合我们担保条件的，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、风险控制能力等方面还没有充分显现；而更为重要的原因是我们的资金结构不合理，在2000万

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、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、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；根据当前的实际情况，要解决与银行的签约，更离不开主管公司和地方***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。

担保公司个人工作总结 篇13

20xx年xxxxxx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xxxx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xx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***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产生的风险，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，针对可能产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。20xx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，严格按照业务流程进行操作，加强风险防范管理，建立完善风险控制与管理体系，建立科学绩效考核激励约束机制，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。

担保公司个人工作总结 篇14

20xx年，xx担保公司在市委、市***府的坚强领导下，在市财***局等相关部门大力支持下，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

20xx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***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%），***银担在保额76288万元，较上年增长13.22%。

20xx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。xx担保公司继续获得20xx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20xx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。20xx年发生代偿25笔3432万元，代偿率3.97%，其中***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

20xx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xx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***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***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

20xx年，xx担保整体工作思路是以20xx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。20xx年，全年目标初定年末在保额10亿元，***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，20xx年计划将公司年化担保平均费率降至0.8%左右，管好用好***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***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。

担保公司个人工作总结 篇15

20xx年，是我公司成功拿到xxx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，积极进取的一年，颇有成就的一年。

一年来，公司以国家行业管理法规、***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xx万元在保业务的安全解保。
- 2、全年实现受保业务户（笔）xx万元，其中：按受保客户对象划分，企业户笔、共xx万元；按单笔受保金额划分，百xx万元以上业务户（笔）xx万元；顺利完成解保当年受保业务笔xx万元。
- 3、年末在保业务笔xx万元，其中企业笔xx万元；个人笔xx万元。
- 4、全年度月平均担保余额xx万元，业务放大倍数仅为。
- 5、存入担保业务保证金xx万元，提取赔偿及责任准备金xx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xx万元，亏损xx万元，较上年大幅减亏，减亏幅度达%；实现税金及各项附加xx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、保密工作、印章管理、新闻危机、突发事件处置等行***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***策、法规（如银监会***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***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

担保公司个人工作总结 篇16

首先非常感谢公司给了我进入担保行业的机会，现在我进公司已有三个多月，在这三个多月的时间里。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3个月的学习和锻炼，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工作，担任A角经理主要负责经手了四笔担保贷款业务，辅助参与了四笔担保贷款业务，学习风险部保后调查相关工作。

(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***金融、相关部委的***策，及时掌握经济领域的新动向。特别是利用公司订阅报刊登载消息，关注相关房产抵押登记或与我担保行业相关知识信息。积极参加业务培训，提高业务技能。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，多向杨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，多向杨经理学习文字表达的准确性，多向石经理学习文字表达的严谨性。

(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，主要存在于自己性格急躁，马虎等几个方面。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，及时改进自己的工作方法，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。

担保公司个人工作总结 篇17

从总公司调派到恒泰担保公司已经有段时间了，从决定被调派的那天起，我就在心理默默的对自己说要好好珍惜来之不易的机会，认真的学习担保公司的业务知识。我被安排在业务部，这里的同事年纪都差不多，所以我们大家很快的熟悉起来，这也为我迅速融入到这个公司铺下了良好的基石。下面我主要把我这段时间的工作内容、工作认识和工作体会认真的总结下。

一、工作内容

在汇报我工作内容的时候首先介绍下担保业务的流程，它主要有申请登记、受理调查、审核评议、担保决策、签订合同、保后管理和风险管理几个部分组成的。在这里我主要从事的是受理调查工作，也会参加了风险管理的工作，提出自己的法律意见。

业务受理调查工作是整个业务流程中最重要也是最繁琐的阶段。通过这段时间的学习和实际操作，我熟悉了这个阶段的操作流程：首先是企业向公司申请担保，初步判断该企业是否可以为其担保，若判断可以为其提供担保，然后让他们提供相关材料，这些材料主要包括营业执照、机构组织代码、法定代表人身份证复印件、法定代表人结婚证和财务报表等等相关材料。这里要注意一点是业务员必须要认真审查这些材料的真实性和准确性，复印件与原件是否一致，最后要根据相关材料评定该企业的经营状况、偿还能力和发展前景等。如果以上材料真实可靠，下一步就是去公司实地考察。

而到企业的经营场所去勘查，是为了更加实际的全面的了解该公司的相关情况，并就其之前提供的相关材料进行进一步核实。首先一般调查该企业法定代表人的品质，确定其在职阶段主要经营思路，和个人有无不良记录从而确定其还款态度；其次要对其提供的反担保措施的合法性进行调查，确定担保物的权利无瑕疵和反担保企业或人的资信状况。

经过以上资料提供和现场勘查，回来必须形成一个调查报告。详细而真实的描述担保企业的各个方面情况，以便评审会议时候，评审委员能够全方位的了解企业情况，从而做出正确判断。

二、工作认识

（一）对担保业务的见解

在来担保公司之前，对担保公司只是有一定的了解，现在经过这段时间的学习，更加深刻的了解了这点。一般担保业务有融资机构（债权人）、担保企业（债务人）、担保公司（担保人）和反担保企业或个人（为担保公司提供担保的企业或个人）这几个主体。其中融资机构和担保企业之间是债权和债务的关系，担保公司为担保企业向银行提供担保，而反担保企业为担保企业向担保公司提供担保。这样分析其实就很简单的理清这几个主体之间的法律关系了，这里有两层法律关系。第一层担保关系以银行的贷款合同为主合同，担保公司为担保人；第二层的担保关系以委托担保书为主合同，反担保企业或反担保人为担保人。

为什么企业不直接向融资机构提供担保，反而求助担保公司呢？

我刚刚进入担保公司也有这样的疑问，经过一段时间的学习我理清了里面的问题。这里有两个原因：

第一，从融资机构角度考虑，他们是为了转嫁风险，毕竟担保公司的信誉和偿还能力肯定比一般的企业强，这个时候他们基本上是零风险的拿到本金和利息；

第二，从担保企业考虑，如果直接向融资机构提供担保，他们提供的担保物价值会大打折扣（银行的规章制度决定），比如一个厂房评估价格为1000万，而融资机构只会认可该房产能担保600万甚至更少的贷款，这样加大了担保企业的提供担保的难度。

（二）担保业务的风险

公司经营有风险是在所难免的，而担保公司不同的是，相对一般生产型企业其风险偏大，正如上次培训的时候葛律师说过，担保公司就是奶牛，吃的是草（拿到的担保费），挤出去的是奶（发生企业经营不利的代偿款）。这个比喻恰到好处的描述了担保公司的经营风险，所以担保公司必须严防死守防止担保风险的发生，若发生代偿情况再加上反担保措施不到位，那么公司小半年的业务都将付诸流水。

正是因为这样担保业务人员要时刻的保持风险意识。通过工作时候的学习和观察，发现担保业务的风险从企业申请担保的时候开始一直到解除担保合同是一直存在的，所以一个细节没处理好都可能导致风险的发生。下面简单介绍下，担保业务容易出现的风险。

第一，接收材料环节的风险；对企业提供的材料，业务经理必须严格的审查真实性。在现实中经常会出现这样一种情况，担保企业按照我们的要求提供了所有材料的复印件也加盖公章了，是不是一定就能确定其材料的真实性呢？其实不然，这个时候必须要企业出具资料原件，并认真核对原件和复印件是否一致，只有这样才能规避提供虚假材料给担保业务的判断产生误导。

第二，立项确定环节的风险；这个环节处理不好的，只会给公司的资源带来浪费。这个立项环节主要考虑的就是第一还款来源，也就是担保企业经营能力；一般是观察该企业产品的销售利率，

并和市场上相同或者类似商品的有关数据进行对比，来确定该产品的优势。次要观察第二还款来源，比如抵押的财产，或者反担保企业和反担保人的资信情况，确定第二还款来源能够减少风险的发生几率或者说把损失最小化，所以说我们业务经理一定要衡量好这个第二还款来源。

第三，实地调查环节的风险，实地调查阶段主要关注担保企业的实物资产，比如工厂设备，仓库库存等，通过看生产设备，能看出该企业的先进水平，看库存也能看出企业的销售情况和库存积压率。实地考察阶段同时要进一步核实担保企业提供材料的真实性。

三、工作体会

（一）理论在实践面前显得惨白无力

在来担保公司的时候，我特意的把担保法相关内容仔细复习了一遍，有一次和一个业务经理去办不动产抵押登记，在路上我们就聊起了这个不动产抵押登记有关的手续，当时我就问了假如这个不动产上有其他抵押权人，假如发生代偿，怎么分配抵押财产。他很好奇的看着我说到，房管局规定：“一个抵押财产只能有一个抵押人，即使该财产的价值大于所担保债权”。我听后就很感慨，因为我国担保法

第三十五条明确规定，财产抵押后，该财产的价值大于所担保债权的余额部分，可以再次抵押，但不得超出其余额部分。也就是说我国担保法明确规定了可以“一物多次担保”，只要下一次抵押的债权不得超出其余额部分。但常州房管局竟然为了方便，而规定了禁止一物多次担保，明显违法。所以即使理论知识再多，不经过实践也是虚无缥缈的。

（二）专业知识的巩固刻不容缓

对担保的相关法律我还是比较熟悉的，可是真正在实践中，应用比较多的可能是一些部门规章，而我对这一块是一个盲点。比如说，应收账款质押是需要登记的，不登记不产生质押效力，这个法律规定的是很清楚，但是现实中就遇到一个很棘手的问题，应收账款在哪个部门登记呢，登记需要什么手续呢等等问题，我茫然了。所以专业知识的巩固和扩大化学习还是刻不容缓的。

（三）一些个人感悟

在今年大环境的影响下，我们担保公司也代偿了好几笔业务。当然经济形势严峻是其中的主要原因，但是我们作为不管是业务经理或者风险管理工作的必须时刻保持着风险意识，把公司的风险降到最低。这里我提出一个观点，从受保企业的角度看担保风险。即违约成本对他们担保决策的影响：

1、当违约成本大于守信成本的时候，作为一个正常的理性人，企业一般会遵守合同，如期还款和利息。如企业提供市场价值2000万元的抵押物办理登记手续，取得借款1000万元。如果企业违约，损失的资产价值及其他无形损失将超过2000万元，而守信成本仅1000万元的本息甚至可能获得更长远的发展。显然，违约是极其不划算的，企业在主观上一般会选择还贷。

2、当违约成本小于守信成本的时候，企业则具有了违约的诱因。如企业提供市场价值500万元的抵押物办理登记手续，及夫妻双方的连带保证，取得借款1000万元。如果企业违约，损失的资产价值及其他无形损失在实际控制人看来也就500万元，而遵守合同则需支付1000万元的本息。显然，从表面看违约是很划算的，因此企业在主观上有可能选择违约。

所以我个人觉得在考虑反担保措施的时候，可以通过违约成本和守信成本两个角度考虑。作为一个国有企业不仅仅是获取公司效益，而且也要模范起到承担一定的社会责任，所以我们既不能过度的加大违约成本造成企业承担多余压力，也不能过度减少违约成本造成我们担保企业风险大增，寻找违约成本和守信成本二者的切合点是我们以后工作需要努力的方向。

最后我要谢谢领导能够为我提供这样的学习锻炼机会，在恒泰担保不仅仅学到了在总公司学不到的知识，也认识到了很多新朋友，这里有相处融洽的同事，也有和蔼可亲的领导。现在我从业务部调到风险部，在新的工作岗位中我会尽心、尽职、尽力的完成工作，贡献自己的力量。

担保公司个人工作总结 篇18

20xx年公司在县委、县府的关心支持下，在县***直接领导和指导下，公司坚持诚实守信，控制风险的经营原则，积极、稳妥地开展工作，充分发挥融资担保杠杆作用，有力地解决和缓解了我县中小企业、个体经营者的生产、经营资金的困难，大力支持了我县中小企业的发展，取得了较好的社会效益。

一、担保业务及资产经营情况

1、担保业务工作

20xx年由于国家宏观经济调控，实行适度稳健的货币***策，压缩银行贷款，我公司为了加强贷款风险管理，降低融资担保风险，采取了压缩融资担保额度的经营策略。20xx年公司累计担保132笔，担保金额16916xx万元（其中：为中小企业担保48户102笔，担保金额15806xx万元），年末在保责任余额18980xx万元，其中：在保企业48户，在保余额17870xx万元、在保个人30户，在保余额1110xx万元。

3、担保代偿及追偿工作

20xx年公司累计担保代偿27笔，金额1544xx万元，其中：为华祥集团（文映祥）提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余xx万元。通过法院起诉15笔，金额1200余xx万元，已通过法院执行、调解追偿收回189余xx万元。其中：华祥集团（文映祥）提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余xx万元正在执行过程之中。

3、资产经营情况：

20xx年末公司资产总额6702xx万元，较投入的国有资本总额5000xx万元增加1702xx万元，增值34%。负债总额1355xx万元（其中：累计计提担保赔偿准备金354xx万元，累计计提未到期责任准备金526xx万元，担保保证金424xx万元），所有者权益5347xx万元（其中：实收资本5000xx万元，资本公积320xx万元，一般风险准备16xx万元，盈余公积7xx万元，未分配利润4xx万元）。20xx年，公司实现保费收入173xx万元，净利润1.200万元。

二、主要工作开展情况：

1、努力拓展担保业务，最大程度缓解企业融资难问题

作为国有控股的***策性担保公司，我们始终以促进县域经济发展，提高中小企业信用，拓宽中

小企业融资渠道，推动中小企业改革与发展为首要工作任务。但由于这些企业起步晚，资本偏小，抗风险能力弱，可供反担保抵押的优质资产少，再加之自身的财务制度不健全，财务管理欠规范，在银行的信用记录缺乏，使得他们很难从银行获得贷款。针对这些问题，公司采取财务核查，上门调研，外围调查等措施详细了解企业情况，灵活多样地落实反担保措施，千方百计促成他们与银行部门的沟通。通过我们的不懈努力，使大部分发展前景好，综合效益优的企业顺利取得了担保贷款，解决了他们发展中的资金紧张难题，促成了这些企业快速、健康发展，取得了较好的社会效益。

2、采用灵活多样的反担保措施，为企业发展服务

目前，我们公司采取的反担保措施：一是企业实际控制人和主要经营者个人无限责任保证；二是土地使用权、房产、机器设备抵押；三是承诺函、司法公正等，一方面支持企业发展，另一方面控制公司自身风险，通过以上担保措施为我县50余户企业及30余户个体工商户，通过我公司进行贷款担保，企业资金困难得到缓解，保证了我县中小企业生产的正常进行。

3、不断规范管理，有效控制担保风险

今年以来公司进一步加强了担保业务的风险管理一是针对当前担保业务的具体问题重新制订了担保业务操作办法，加大了对中小企业的服务范围，增强了担保业务的实际操作性。二是完善了担保审查制度，建立了担保审查委员会，从源头上有效控制了担保风险的发生，三是为了我县担保业务长期规范发展，公司已在省中小企业局备案，纳入了省担保行业管理部门统一监管。

三、存在的问题

1、注册资本金较小

随着我县中小企业规模的不断发展，对资金的需求也越来越大，而金融部门对单户贷款企业只能按照担保公司注册资本的10%发放担保贷款，因此根据我公司目前5000xx万元的注册资本单笔贷款只能达到500xx万元，远远不能满足我县中型企业的资金需求。

2、担保业务收费比例低

按照国家规定担保业务收费比例不得高于银行贷款利率的50%，由于我公司为***策性的担保公司，不以盈利为经营目的，因此我公司目前收费比例仅为1.2%-1.8%，公司盈利能力不强。

3、担保贷款业务风险存在

20xx年县***府为支持我县银丰国际商业中心的建设，通过***府协调由我公司向华祥集团公司提供工程款履约支付及借款担保，截至目前我公司为银丰国际商业中心（华祥集团公司）工程款履约担保代偿及贷款担保累计代偿900余xx万元，绵阳新华建筑公司对我公司已通过司法程序要求我公司承担担保责任，并通过法律手段对我公司在银行开设的帐户进行了查封冻结，虽然我公司通过协调目前法院暂时对银行帐户解冻，但担保人目前履行债务责任的能力较弱，公司担保责任依然存在。

四、下一步工作打算及建议

1、请求***府安排资金5000xx万元扩充公司注册资本力争20xx年达到10000xx万元，以进一步支持我县中小企业的发展。

2、提高担保收费比例

建议提高收费比例为2%-3%，并对公司在保企业进行信用等级的评定，对诚实守信的中小企业实行优惠的担保***策。

按照“利益共享，风险共担”的经营原则，着力建立公平，合理的合作关系。加强业务上的沟通联系，在相互推荐客户，参与项目考察中，共同防范和控制风险，有效解决企业融资难题，推动企业信用升级，促进我县信用体系建设。

3、积极做好不良担保贷款的催收工作

要加強同银行，法院的联系通过多种手段措施积极催收已逾期担保贷款，力争将赔偿损失降到最低。

担保公司个人工作总结 篇19

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、20xx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***金融相关***策，及时掌握经济领域的新的动向。

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，努力为他们排忧解难，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***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。

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发