# 2024年担保公司个人工作总结及打算(优质15篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-10-25

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**担保公司个人工作总结及打算篇一**

本人于20xx年xx月x日进入公司，目前仍在试用期。过去的2个多月中，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，并已经基本能独立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：

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，到现在我已经能独立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。

1、必须加强营销宣传。虽然我公司是武侯区内唯一的国有政策性担保公司，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唯一的国有政策性担保公司协会，我们拥有相当多的政府资源，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。

20xx年xx月初到20xx年xx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。

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最大的能力，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及打算篇二**

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：

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。

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、“xxx”网站方案：探索中小企业融资网站新模式，筹划“xxx”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。

1、做好“xxx”的开发和运营。争取“xxx”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”。

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，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！

**担保公司个人工作总结及打算篇三**

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：

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;

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!

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、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、“xxx”网站方案：探索中小企业融资网站新模式，筹划“xxx”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“xxx”的开发和运营。

争取“xxx”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;

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，在胡主席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!

**担保公司个人工作总结及打算篇四**

尊敬的领导：

20\_\_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领先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

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(、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

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

20\_\_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20\_\_年抵押注销业务;

3、做好20\_\_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及打算篇五**

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《担保公司年终总结》正文开始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。

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、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/zhichang/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。

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，努力为他们排扰解难，只有这样才能密切企、保关系，达到双赢的目的。

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。

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及打算篇六**

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：

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。

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、“xxx”网站方案：探索中小企业融资网站新模式，筹划“xxx”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。

1、做好“xxx”的开发和运营。争取“xxx”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”。

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，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！

**担保公司个人工作总结及打算篇七**

本人于20xx年—月x日进入公司，目前仍在试用期。过去的2个多月中，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，并已经基本能独立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：

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，到现在我已经能独立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。

1、必须加强营销宣传。虽然我公司是武侯区内唯一的国有政策性担保公司，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唯一的国有政策性担保公司协会，我们拥有相当多的政府资源，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。

20xx年—月初到20xx年—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—公司已经完成放款300万元，—集团完成放款200万元。目前，我正全力完善——的调查工作，以准备下周上会。

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最大的能力，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及打算篇八**

公司在县委、县府的.关心支持下，在县国资委直接领导和指导下，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。

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政策，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xx笔，担保金额xx万元。

2、资产经营情况：

20xx年末公司资产总额xx万元，较投入的国有资本总额5000万元增加1702万元，增值34%。负债总额1355万元(其中：累计计提担保赔偿准备金354万元，累计计提未到期责任准备金526万元，担保保证金424万元)，所有者权益5347万元(其中：实收资本5000万元，资本公积320万元，一般风险准备16万元，盈余公积7万元，未分配利润4万元)。20xx年，公司实现保费收入173万元，净利润1、2万元。

1、努力拓展担保业务，程度缓解企业融资难问题。

作为国有控股的政策性担保公司，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。

1、注册资本金较小。

随着我县中小企业规模的不断发展，对资金的需求也逾来逾大，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5000万元的注册资本单笔贷款只能达到500万元，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%，由于我公司为政策性的担保公司，不以盈利为经营目的，因此我公司目前收费比例仅为1、2%xx1、8%，公司盈利能力不强。

3、担保贷款业务风险存在。

20xx年县政府为支持我县银丰国际商业中心的建设，通过政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xx工程款履约担保代偿及贷款担保累计代偿900余万元，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。

1、请求政府安排资金xx万元扩充公司注册资本力争20xx年达到xx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%xx3%，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政策。

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。

要加强同银行，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及打算篇九**

20xx年，担保四部在过去一年工作过程中，紧紧围绕着领导确定的全年工作目标、经济指标，积极开展各项工作，在小额贷款担保、城市一帮一扶贫解困工程贷款担保、农村妇女棚室经济贷款担保、在保企业及个人定期回访等工作方面取得较大进展。现将工作进展情况、工作中存在问题及近期工作安排总结如下：

（一）、小额贷款担保方面

20xx年，投资公司与担保公司合并重组后，单位领导为优化业务品种、拓展担保市场，我部门由原借贷管理部变更为担保四部，主要负责小额贷款担保业务。

20xx年由本人担任项目经理小额贷款担保业务共4笔，

累计担保金额170万元，累计收取担保费用3.4万元。以上4笔业务企业类型各不相同，分别有经营汽车配件个体工商户、食品经贸类一般纳税人企业、食品加工类小规模企业、工程器械租赁类个体工商户等，虽然笔数不多，但在业务办理过程中对我个人来讲仍然较为成功的完成了小额贷款担保业务经验的探索和积淀，为20xx年更全面更深入开展小额贷款担保业务提供有力保障。

（二）、城市“一帮一”扶贫贷款担保方面

城市“一帮一”扶贫解困工程贷款担保，由大庆市总工会牵头，以龙江银行为借款主体，以四县部分下岗职工为贷款主体，以我公司为担保人的大型贷款扶贫项目。

20xx年由本人担任项目经理“一帮一”贷款担保业务共11笔，其中已放款8笔，累计在保金额为38万元，其余3笔已出担保承诺函，累计收取担保费用1.5万元。随着该项工作陆续开展，在该项工作过程中主要有两点收获：一是，在担保业务思路上有所拓展。二是，在该项目调研过程中，下岗职工表现出强而自信的创业激情给了我较大的鼓励，让我在工作中更负热情、更有责任感。

（三）、农村妇女棚室经济贷款担保方面

保贷款政策进一步落到实处，惠及广大农村妇女，在部门经理领导下，本人快速投入到该项目工作当中去，并在工作当中取得一定成绩。

20xx年由本人担任项目经理农村妇女棚室经济贷款担保业务共78笔，累计担保金额为486万元，累计收取担保费用18.7万元。

（四）、在保企业及个人监管方面

我部门成立时间较短，截至目前所有贷款企业及个人均处于保证期间，但在工作过程中作为本人始终贯彻单位各项风险防控方针、政策，并以此为依据对在保企业及个人在保后监管方面开展以下工作：一是，以通讯方式与企业法人保持适时联系，了解企业近期生产经营状况、资金使用状况、新项目进展情况等企业相关信息。二是，通过银行信贷人员了解贷款企业及个人还本付息情况。三是，通过申保企业及个人的关联企业及关系人了解其经营情况。四是，定期回访企业，实地考察其经营情况及管理水平。以上工作方法为本人真实、有效、负责的做好保后监管工作奠定基础。

捉风险更深层、更全面要素的能力。

（二）、对城市“一帮一”及农村妇女棚室经济贷款担保重视程度不够，耐心程度不足。主要表现为调研报告完成水平不高，逻辑性不强等。

（一）、强化服务意识和风险防范意识

我部门在推进小额贷款担保工作中，强化服务意识和风险防范意识，结合小额贷款担保客户群体特点，积极探索和创新该项工作的新方法、新措施。根据申保企业及个人的基本情况，专门制定出评价标准和评价方法，总结出快捷高效又尽可能控制风险的业务办理流程，创新出一些风险控制的措施和手段。

（二）、开拓视野，拓展思路

在推进小额贷款担保工作的同时，密切与各银行配合，结合各申保客户经营项目具体特点，着力对特色项目等提供支持，实现信用资源的优化配置，及时调整工作思路，拓宽寻找优质客户的视野，延伸小额贷款担保业务。

以上即本人在过去一年工作中的总结汇报，小额贷款担

保业务任重而道远，随着新业务品种日趋成熟视野逐渐开阔，本人将一如既往，牢记服务中小企业的宗旨，努力工作，恪尽职守，力争做到担保业务大军中优秀一员。

20xx年1月5日

**担保公司个人工作总结及打算篇十**

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。20xx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20xx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。

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、“xxx”网站方案：探索中小企业融资网站新模式，筹划“xxx”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。

1、做好“xxx”的开发和运营。争取“xxx”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;

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”。

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。

20xx年已悄然过去了。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。20xx年，在xxxxx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20xx年的工作，我还是会继续和20xx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!

**担保公司个人工作总结及打算篇十一**

首先特殊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：

在这几个月的时间里，在学习相关业务学问的同时，我参预的工作主要有：

1.跟随部门经理及同事，对一些项目进行保前调查核实，对企业的基本状况、经营状况、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，做一些关心性的工作。

3.出具合同，打印合同，目前经手做过的\'合同主要有xxx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，在大厅参预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，准时了解企业相关状况。

1.在来公司工作之前，我对担保行业方面的学问了解的很少，自己在金融，投资担保，抵押，风险把控等方面的学问和阅历比较欠缺，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，我确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，主动参预公司的业务培训，工作之余多关注，学习担保行业的最新资讯，政策及相关学问，以提高自己的业务力气。

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状况了解的很少，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推断消逝盲区和误差。在今后的工作中，自己确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，保证资金的顺当回收，就必需做到：专业的业务力气和良好的工作态度。在业务力气方面，自己会加强业务学问的学习，及阅历的积累，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，我有些马虎，也给工作带来过一些麻烦，在以后的工作中，我会认真对待，主动改正，树立风险意识和工作责任感，尽量削减出错率！

在这几个月的工作中，在部门经理及同事的关怀下，虽然在很多方面都有了确定的进步，但是照旧有很多地方的不足，需要更进一步的学习和提高，在以后的工作中，我会连续虚心学习相关学问，不断总结阅历教训，不断提高业务力气，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及打算篇十二**

光阴如梭，自xxxx投资有限责任公司20xx年x月成立已经有x个月的时间了，在领导的正确领导下，各项工作都在有条不紊地开展着，自己得到了充分的锻炼，并从中得到了很多收获，又了解到了自己的不足，可以说这段时间的工作经历对我来说是终身受益的。在这里我将自己的20xx年工作做如下总结，以便于明年的工作能顺利地开展。

作为公司的一名财务人员，我所负责的就是出纳的日常工作。对于一家新成立的公司来说，20xx年我的工作任务并不是很重，主要的工作具体包括：

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行;

3、及时做好各项发生额的制单工作;

4、及时到银行缴纳公司各项税款;

7、每月及时地到银行进行对账工作。另外，由于领导的安排，我还负责鞍山达道湾中小企业担保有限责任公司的以上出纳工作以及每月到地税局办理担保公司个人所得税、工会经费申报。在这些日常工作的处理中，我学到了很多知识。首先对与银行的业务往来有了深刻的理解。其次，熟悉了公司需要缴纳的税款的税种、税率。

同时也发现了自己的不足之处：

1、学习不够。理论基础、专业知识、工作方法等方面有时还不能满足工作要求;

2、工作精神不是很饱满，有时候还会存在惰性心理;

3、由于财务工作是比较细致的工作，当遇到工作量比较大的时候，有时处理起来不够认真细致。在底，公司的财务工作有了较大的变动。20xx从年起，公司的财务账目工作将完全由我们自己负责，而我也不再负责鞍山达道湾中小企业担保有限责任公司的出纳工作。公司账目的完全交接意味着明年工作量的加大，同时，由于公司在明年经营范围的拓宽，业务种类的丰富以及实际工作越来越多，账目进出会更加频繁，所以可以预见的是，明年的财务工作是有一定的压力的.

因此，我要做好充分的思想准备，迎接新的挑战在新的一年里我要做到：

1、加强理论学习，进一步提高自身素质。通过对国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。多学习一些关于出纳方面的相关知识，提高自己的业务水平。

2、增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

3、熟悉公司的主要业务。对公司的经营项目、经营范围以及业务重心的了解，可以帮助我更好地完成出纳的日常工作。

4、加强自身的修养。为了更好地为公司服务，更好地展示公司的精神面貌，就必须提高自身的修养。好的自身修养可以为公司树立好的形象，从而间接地为日常工作提供更加便利的条件。

20xx年马上就要离我们悄然远去了。迎接我们的将是崭新的20xx年。在这岁末年尾之际，我把本年度的工作做了以上总结。在新的一年里，我将在工作中不断学习，努力提高自身业务水平，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在领导的帮助下，保持自己的优点，改进不足，使今后的工作能完成得更加出色，为公司的发展添砖加瓦。

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：

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：

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。

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！

**担保公司个人工作总结及打算篇十三**

本人于20xx年10月8日进入公司，目前仍在试用期。过去的2个多月中，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，并已经基本能独立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：

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，到现在我已经能独立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。

1、必须加强营销宣传。虽然我公司是武侯区内唯一的\'国有政策性担保公司，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唯一的国有政策性担保公司协会，我们拥有相当多的政府资源，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。

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。

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最大的能力，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及打算篇十四**

尊敬的领导：

上半年度即将过去，我在公司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：

在来公司工作之前，我对担保行业方面的知识了解较少，自己在融资担保、投资担保，风险把控等方面的知识和经验比较欠缺，来到公司之后，身边的同事以丰富的行业经验来教导我，让我对担保行业的相关事项及工作流程等有一个全面的了解。

在这半年的工作中，我意识到要更好的做好自己的本职工作须注意以下几点：

1、防范风险，防范和控制风险是担保业务安身立命之本，是为区内乡镇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区内乡镇服务。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、落实“反担保”措施，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、对客户实行保后跟踪服务。适度保持与客户的联系，了解其实际经营变化，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。目前公司融资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、开拓业务，促进业务多元化发展。作为一家国资背景的担保企业，要担负起为区内乡镇服务的重任，同时要积极开拓新的业务模式，如应收账款质押担保，政府发债类的担保等业务模式，以此来实现公司的可持续发展。

**担保公司个人工作总结及打算篇十五**

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：

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xxx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。

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！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn