# 业务员担保书(优质15篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-04-23

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。业务员担保书篇一保证人自...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**业务员担保书篇一**

保证人自愿为受聘于贵公司，就被保证人

一、保证期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_自(先生、小姐、女士)受聘贵公司起，至被保证人与贵公司终止劳动关系之日后一年内。保证期限为不因

劳动合同

的变更及续签而受影响。

二、对被保证人有下列行为给贵公司造成经济损失而应承担民事赔偿责任的，保证人自愿无条件承担连带清偿保证责任，并负责协助办理被保证人离职之一切手续。

1、违反贵公司

规章制度

，使公司蒙受损失。2、侵占贵公司款项及其他财物。

其他使公司蒙受损失的不法行为。

三、保证人在未得到贵公司书面同意的情况下，不得撤回本

保证书

。四、保证人保证在担保期间因工作调动、住所迁移等影响担保工作的，将及时通知贵公司。

五、保证人对被保证人担保范围为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_被保证人给贵公司造成的损失、相应的利息及贵公司实现现债权的费用。

六、保证人因丧失劳动能力、被劳动改造、移居国外等原因丧失保证资格，应在第一时间通知贵司，在被保证人另觅新保证人并办理换保手续前，仍承担保证责任。

与被保证人关系：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**业务员担保书篇二**

业务员即寻找买方与卖方进行交易的经纪人，是指负责某项具体业务操作的人员。例如负责采购的人员、负责销售的人员等等，在制单时，都可以称为业务员。那么你知道业务员

担保书

的范文怎么写的吗?下面是本站小编为你整理的业务员担保书的范文，希望对你有用!

一、被担保人基本资料：

居住地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

工作单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、担保人基本资料：

居住地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

工作单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

附：担保人身份证复印件一份

三、担保事项：(注：以下所指的公司为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

1、被担保人有营私舞弊或其他不法行为导致贵公司造成经济损失;

2、被担保人侵占、私分、贪污、挪用公司公款;

3、被担保人违反保密条款，给公司造成的经济损失。

四、担保方式：担保人承担连带担保以及赔偿责任。

五、担保人承诺：本人与\_\_\_\_\_\_\_\_为\_\_\_\_\_\_\_\_关系，现自愿作为其担保人，在担保期限内以上述担保方式对其在公司工作期间的上述担保事项提供担保。

六、本担保书在担保人、被担保人、用人单位签字或盖章后生效，三方各执一份。

担保人签名：\_\_\_\_\_\_\_\_ 被担保人签名：\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

用人单位盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

被担保人简况

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_ 姓别：\_\_\_\_ 入职时间：\_\_\_\_\_\_\_\_

入职企业：\_\_\_\_\_\_\_\_ 入职部门：\_\_\_\_\_\_\_\_ 岗位：\_\_\_\_\_\_\_\_

担保人简况：

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_ 姓别:\_\_\_\_ 年龄:\_\_\_\_

工作单位:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 职务:\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮编:\_\_\_\_\_\_\_\_

与被担保人关系：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本人担保同志到企业工作，特作以下担保。

1.担保被担保人所提供的一切资料属实，不存在虚假不实之处。

2.担保被担保人在企业工作期间遵纪守法、遵守单位的

规章制度

，并服从工作安排。

3.被担保人在企业上班期间，如有不能胜任工作，违反企业的规定或法律被企业辞退时或是离职、辞职时，本人保证负责督促其将企业所发物品以及欠款归还企业，协助办理好相关离职手续。

4.被担保人在企业上班期间因个人原因造成企业损失按规定需要进行赔偿的，保证督促其进行赔偿。

5.被担保人如因以上事项给企业造成损失的，担保人原意承担相关的法律和经济责任。

担保人签名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本人担保\_\_\_\_\_同志到\_\_\_\_\_公司工作，特作以下担保：

1、保证该同志所提供的一切资料属实，不存在虚假不实之处。

2、保证该同志在贵公司期间能遵纪守法，遵守单位的规章制度，并服从工作分配。

3、该同志在贵公司上班期间，如有不能胜任工作，违反公司的规定或法律，被公司辞退时或是离职辞职时，本人保证负责督促其在离职前向贵公司移交有关的业务、帐务和相关资料，并办协助其办理贵公司规定的所有相关离职手续。

4、该同志在贵公司上班期间如因个人原因造成公司损失按规定需要进行赔偿的，本人保证督促其进行赔偿。

5、若被担保人因不遵守、不履行上述约定给贵公司造成损失而未能及时进行赔偿时，本人愿意承担连带的的法律和经济责任。

被担保人(签名)： 担保人(签名)：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

**业务员担保书篇三**

工作两个月后，针对公司老板提出的“报价就是见光死，不能报价”；“我们有进出口权，什么都可以卖“等问题，我们作出如下月工作总结，以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题：

因互联网是在虚拟的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留意以下几个方面：

1. 公司经营产品及价格定位：

a. 公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。 作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

b. 报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表。

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。 价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略， 发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。

外贸竞争异常急烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

2.公司给客户的信心及信誉度如何？

这是网络开展客户最首要的因素，即你的公司实力如何，产品况争力怎样，公司服务怎样？信心和信誉是双向的。

解决方法：第三方认证；网站及产品的丰富程度；业务员准确快捷的服务。

客户最想了解的是什么：

1你是不是做这个产品多时了。

2你对产品了解多少。

3你这个人的人品如何。

4当然价格是否有竞争力是不可少的必要条件。

要做到以上4点你就必须做大量的资料搜索，收集，比较工作，在这个过程中要抓紧学习这类产品的专业知识。否则客户会对你不放心。只有你能把该类产品讲的很清楚，技术关键在那里，质量如何控制，价格的定位为什么是这样，原材料又是如何如何....。客户才会对你放心和信任。取得客户的信任－－很重要啊！

客户关注的几个问题如沟通不好，决无下文。如产品的`规格、技术参数、所达标准，价位，打算订购的数量，做什么品牌，该品牌在当地是否有影响力，和哪些企业有过生意往来，及做外贸时间长久等。

3. 你的商贸语言及技巧如何？

对客户的任何信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可啰嗦。邮件中语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

4、想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

1、做好质量营销。

2、树立“客户至上”服务意识。

3、强化与客户的沟通。

4、增加客户的经营价值。这就要求企业一方面通过改进产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值；另一方面通过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗，以降低货币和非货币成本。从而来影响客户的满意度和双方深入合作的可能性。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。

找客户的渠道，生意的产生是多样化的。

**业务员担保书篇四**

今年伊始，旗建行审时度势，认真分析研究当地的经营形势，明确目标，抓住了有利时机，在刚刚结束的旺季营销活动中，建行旗支行营业部在信用卡发卡及账户金销售上取得了骄人业绩。截至3月末，信用卡发卡446张，完成了计划任务的186%，完成全年任务的95%，账户金交易额达到4964万元，位居全区第二。

——精心组织，提高执行力。面对旺季营销众多的任务指标及繁杂而大量的业务，该行及早行动，从12月就着手制定首季营销方案，确定营销目标，深入企事业单位，了解客户情况和需求，从而确立了以该行代发工资的行政事业单位为主，采取元旦、春节两大节日期间办理银行卡业务赠送精美礼品的措施，并制定了以银行卡为纽带，捆绑营销存款和其它产品的首季营销活动方案。

——分解任务指标，调动全体员工的积极性。结合上级行分配的任务和信用卡的激励政策，该行制定了目标任务，将信用卡分解到每位员工，要求员工在活动期间每月办5张信用卡，支行领导走出去上门营销，起到了表率作用，带动了全体员工，使每个人都行动起来。为提高执行力，加大了通报力度，利用每日晨会将任务的完成情况定期进行通报，营造出一种每日争先恐后做业务的良好氛围，调动了全体员工的积极性，活动中多数人都超额完成了目标任务，保证了支行总体任务的顺利完成。

——做好宣传，让客户认可产品。目前一些客户面对各家银行推出的众多产品目不暇接，对各种产品的特点、功能缺乏足够的了解，该行加大对信用卡的宣传力度，支行印制了宣传单，将信用卡的功能、开通条件、收费标准等作了简明扼要的介绍，方便了客户的理解和阅读。一对一地为客户进行讲解。通过宣传使客户对信用卡有了进一步的认识，转变了观念，促使该行信用卡营销的成功率有了极大提高。

——充分利用系统，做好预审批发卡。信用卡预审批系统上线，给了该行更多的营销商机。该支行抓住这一商机，高度重视预审批系统的使用，指定一名客户经理专门负责此项工作，并且制定了操作流程，明确了每一流程的职责。并以激励机制充分调动柜员、大堂经理及客户经理的积极性，利用团队的力量去组织营销。活动期间三个月平均营销成功率达到了较高的比率，扭转了预审批营销为零的局面。

据了解，在此次营销活动中，建行前旗支行营业部在黄金营销方面，注重挖掘客户，掌握客户信息，发现客户需求。抓住有利时机，开展单项产品攻坚战。经过全行上下团结一致，共同努力，2月份账户金交易额就达到2306万元。(做为一名在广发银行信用卡从事营销工作近一年多的营销人员，一直以来，我认为在营销产品中都要具备：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。不过在短短时间里，让我深深体会到，无论做任何事情，都要对自己充满信心。营销工作总结从事营销行业除了对自己要有足够信心，有经验之外，更重要的是自已的一种心态。我是一名刚刚被提升为小分组长的营销人员，对刚被提升，我感到非常荣幸，但无形的压力也朝我袭来，但适当的压力可以给与我推动力，在这里我也想与大家分享下，相信很多在公司工作的同事，他们也有独特的见地。博众长而用之，这样才能为自已在打开一片天地!

心得一：对自己要有信心。

在我刚开始从事营销工作的时候，要拜访客户时犹豫再三不敢进门，好不容易鼓起勇气进门，却又紧张得不知说什么，刚刚开口介绍产品，就被客户三言两语打发出来。一次又一次的拜访失败，我开始为自己在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自已找借口的同时，我已经变得相当的消极了。消极的情绪给我工作带来很大影响，后来领导得知此事，他找我聊了许多，他告诉我：“一名合格的营销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户是的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言介绍给客户”。这番话深深的刻入我的脑海中，每当我低落的时候，我都会暗暗给自已鼓劲，我坚信一点，只要对自己有信心、对产品有信心，那我已经成功了一半。

心得二：给自已在不同时期制定一个力所能极的目标

每个人都要合理安排每一天的工作，都要有计划性、目的性，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，这种情况往往是事倍功半，得不偿失。在我做为一个新营销小分组长，除了我自己，还要带领组员，既然带领了一支小团队，那要有周详的工作计划、合理时间安排、充分调配人员、良好的团队精神等等。给自己、组员制定一个力所能及的目标!

心得三：要瞬间获得客户的信赖

在营销产品的时候，我们要与客户交朋友，让客户对自己有好感、信赖。与客户初次见面时的说辞非常重要，好的开场白往往是成功的一半。当然，瞬间获得客户好感、信赖不仅仅体现在初次见面，交谈时客户可能在很长时间对营销员是无动于衷的，但在一些细节上的改变或许可以赢得客户的倾心。

心得四：在营销失败中学到新知识

常言道：“失败乃是成功之母”!在营销过程中，很多时候我们都会遇到形形色色的客户，也许你幸运，遇到很好说的客户，但也有倒霉的时候，客户专门叼难你。所以很多时候失败了，不要气馁。要从事情的根本去找原因，为什么失败，是专业知识不到位，还是营销技巧不如人，希望下次不要常犯同样错误。

以上几点是我从事营销员到营销小分组长一职的一些心得体会，如果我们能做到：“把握现在、向过去学习、着手创造将来。想象一个美好的将来是什么样子的，制定一个切实可行的计划，今天就做些事情使之成真。明确你的目标，发掘让你的工作和生活更有意义的方法，你会更快乐，更成功。

以上成绩的`取得离不开领导的大力支持和广大同事的密切合作，在平时的工作中，支行领导在业务资源配置上倾力相助，广大同事也积极向我推荐客户，确保了在营销各类理财产品方面客户资源的丰富与持续。成绩只能说明过去，未来更需努力，作为支行的一份子，我将趁着20\_年的东风，在继续做好各项工作的同时，力争将销售工作做得更好、更细、更强。

**业务员担保书篇五**

保证人自愿为受聘于贵公司，就被保证人

一、保证期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_自(先生、小姐、女士)受聘贵公司起，至被保证人与贵公司终止劳动关系之日后一年内。保证期限为不因劳动合同的变更及续签而受影响。

二、对被保证人有下列行为给贵公司造成经济损失而应承担民事赔偿责任的，保证人自愿无条件承担连带清偿保证责任，并负责协助办理被保证人离职之一切手续。

1、违反贵公司规章制度，使公司蒙受损失。2、侵占贵公司款项及其他财物。

其他使公司蒙受损失的不法行为。

三、保证人在未得到贵公司书面同意的情况下，不得撤回本保证书。四、保证人保证在担保期间因工作调动、住所迁移等影响担保工作的`，将及时通知贵公司。

五、保证人对被保证人担保范围为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_被保证人给贵公司造成的损失、相应的利息及贵公司实现现债权的费用。

六、保证人因丧失劳动能力、被劳动改造、移居国外等原因丧失保证资格，应在第一时间通知贵司，在被保证人另觅新保证人并办理换保手续前，仍承担保证责任。

与被保证人关系：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**业务员担保书篇六**

乙方(受聘人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方根据国家有关法规、规定，按照自愿、平等、协商一致的原则，签订本协议。

第一条：申请业务员的条件：

1.年满 8周岁的中华人民共和国公民均可申请，唯申请人不得为：列入国家公务员、现役军人或法律.法规规定不得兼职的人员及中国政府禁止的任何和非法组织成员。

2.服从管理，有拓展业务能力。

第二条：协议期限

1.协议有效期：自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

2.聘用期满前，经双方协商一致，可以续订聘用协议。

第三条：工作岗位

1.甲方根据公司需要聘用乙方为兼职产品业务员。

2.甲方根据公司需要及乙方的业务、工作能力和表现，可以调整乙方的工作岗位，不再签订岗位聘用协议。

第四条：工作纪律

1.严格遵守国家的法律、法令、依法经营，依法纳税。

2.尊重社会公德，遵循自愿、公平、诚实、信用的原则开展业务活动。

第五条：工作报酬

1.甲方按有关规定及制度，根据乙方的业务实绩、贡献大小给予发放工资及奖励(具体发放标准详见奖励制度)

2.甲方薪水结算为周薪，每星期六为薪水发放日

第六条：其它事项

1.甲乙双方因实施聘用协议发生人事争议，按法律规定，先申请仲裁，对仲裁裁决不服可向人民法院提起诉讼。

2.本协议一式贰份，甲方一份，乙方一份，经甲、乙双方签字后生效。

3.本协议条款如与国家法律、法规相抵触时，以国家法律、法规为准。

甲方(盖章) ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**业务员担保书篇七**

202\_年转瞬即逝，回首今年的工作，即有遇到困难和挫折时的惆怅，也有硕果累累的喜悦。在公司领导的正确带领下，在同事们的大力帮助下，个人较好的完成了各项工作任务，现将本年度具体工作完成情况总结如下：

一、全年销售完成情况

二、具体工作开展情况

(一)强化内涵，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的内涵素养，这样才能跟得上时代的发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想内涵素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

(二)遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，做到不迟到不早退;在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

(三)做好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础;此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

三、明年计划

(一)加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二)围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三)进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己我积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20\_\_年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

202\_年即将过去，我来到\_\_水泥已经有九个多月的时间。感谢\_\_水泥各位领导对我的关心和信任，感谢\_\_水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢\_\_运营管理区的各位领导，感谢\_\_中联、\_\_中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

**业务员担保书篇八**

一、考核目标

1、年度任务考核指标为： 万元；

2、认真办理经手调查、融资、担保、还贷、拓展工作。

二、奖惩细则

1、担保业务部门奖金实行半年度考核制度，绩效奖金将按照半年度完成任务所收取保费的0.5%发放。若完成全年任务，还将发放全年保费总额的0.2%作为年终奖金。

2、部门负责人及客户经理所负责的担保项目若出现不良，则只发放基本工资，直至全部收回贷款本息。

3、部门负责人及客户经理应对担保期限内发放贷款的`安全性负责，担保责任自放贷之日起至该笔贷款本息全额回收为止。

三、生效条款

本责任书自责任人签字后生效，一式两份，由责任人和公司各留存一份，具有同等效力。

四、附则

责任人已经通篇阅读完毕本责任书，自愿接受并执行，如果不能达标，愿意按照责任书的约定及公司规定，接受人事和经济处罚。

考核单位： 责任人：

年 月 日

甲方（全称）长春市文轩广告有限责任公司

乙方（被担保人）（姓名）：

丙方（担 保 人）（姓名）： 丙方今愿担保乙方依据劳动合同进入甲方任职。

1、丙方担保乙方在任职期间内严格遵守国家法律和甲方有关规章制度，品行端正，诚恳负责无弄虚作假、营私舞弊行为。

2、由于乙方违反劳动合同的约定给甲方造成经济、信誉、形象等方面的损失时，丙方负责连带责任。

订担保书后，方可解除担保责任。

5、乙方经批准辞职或解聘，在公司办理完所有手续，并与甲方无任何债权、债务关系后，担保人应于员工离职半年后，而无未了事项时方能解除担保责任，保证书自动失效。

6、未办理担保手续，或担保人不合要求时，不能办理乙方上岗手续。

7、经查实乙方与丙方串通，进行虚假担保，甲方即可将乙方辞退。甲方保留追究相关责任法律责任的权利。

甲方： 年 月 日 （盖章）

乙方： 年 月 日 （签字）

1、担保人、被担保人姓名应同身份证一致，不得改写同音或同义字，由担保人、被担保人亲自签名。

2、担保人单位公章应清晰，为单位行政章或单位人事部门章，单位其它内部部门章无效。

3、担保人、被担保人身份证复印件应清晰，注意是否在有效期内。

**业务员担保书篇九**

我叫xxx，自20xx年xx月份进入公司，转眼间工作也大一年了，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：

一年多来，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：

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。

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。

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。

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。

在这一年多时间，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!

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。

**业务员担保书篇十**

20xx年公司在县委、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、2xx万元。

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%-1、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。

1、请求政府安排资金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。

文档为doc格式

**业务员担保书篇十一**

(一)进一步完善健全公司各项制度，更新投资理念。通过多参与高等院校的相关学习课程、企业实地培养两种方式，进一步提高公司的人才素质，不断更新投资理念。为公司的进一步发展，提供有力的人力资源保证。

(二)进一步探索和完善创业投资程序。根据财政部、国资委、证监会、社保基金会联合下发的《关于豁免国有创业投资机构和国有创业投资引导基金国有股转持义务有关问题的通知》，为了规避国有股的转持风险，公司将进一步完善创业投资程序并拟成立宁波经济技术开发区创业投资公司。

(三)加大股权投资力度，尝试对区内企业开展风险投资。金帆公司的重点投资方向除了跟踪、服务、促进企业上市外，明年重点引导、服务如雪龙、永发、弘讯科技、柯力电气、大港意宁以及海天精工等拟上市企业的上市前准备工作。

与此同时，将尝试像能之光、华亚光伏等以技术创新为特色的高新技术企业的风险投资。对处于初创期的高新技术企业进行风险投资，更有利于区内企业的发展，加快区内企业上市进程，更好地推动区内经济的发展。

(四)建立股权投资基金，鼓励、引导、募集民间资本投向金融股权投资领域，20xx年初先成立金仑、民创、金润三支基金。

(五)进一步拓宽投资的基础工作范围，更广泛地接触国内各大创投公司，择优与之建立合作伙伴关系，为公司开展各项投资工作打好基础。

(六)在20xx年的工作基础上，启动北仑区村镇银行项目，运行浙江国际船舶与船用设备交易市场，启动信用合作社的改制工作。

(七)尝试参与股票二级市场的投资，将股票投资与股权投资结合起来，以利于把握市场方向及市场的活跃程度。

**业务员担保书篇十二**

债务人：

第一条 被保证的主债权

是指根据上述债权人单独或者任何组合与债务人之间因履行《合作协议》、买卖合同、订货单等(以下简称：主合同)而形成的单独或者任何组合的债权，包括形成于本保证书签署时及其前后，每个债权人享有的主债权的最高额度为人民币 元整。

第二条 保证方式

本保证未经债权人的同意不可撤销。只要债务人没有履行其义务或者出现可能无履行能力的情形时，保证人自愿承担连带付款义务。

第三条 保证期间

保证期间为债务人最后一笔债务履行期届满之日起两年止。

第四条 保证范围

本保证担保的范围包括：主合同项下的债务本金、利息、罚息、违约金、损害赔偿金和为实现债权而实际发生的费用(包括但不限于诉讼费、律师费、调查费、差旅费等)。

第五条 争议解决

1. 因本保证而造成的任何纠纷，如果债权人为多个的，债权人有权授权其中一个债权人，在本担保书签订计上海市长宁区人民法院，代表所有债权主张权利。

2. 因主合同或者保证人过错造成本保证书无效的，保证人应在保证范围内赔偿债权人全部损失。

1、保证人：(正楷) (签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (个人)

2、保证人：(正楷) (签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (个人)

3、保证人：(正楷) (签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (个人)

时间： 年 月 日

保证人

**业务员担保书篇十三**

有人说，金融是经济的血液，很庆幸自己能加入输血者的行列，为中小企业解决融资困难尽自己的微薄之力，以下是“担保公司业务员工作计划”希望能够帮助的到您！

有人说，金融是经济的血液，很庆幸自己能加入输血者的行列，为中小企业解决融资困难尽自己的微薄之力。融资担保行业对我来说是一个全新的行业，也有幸公司能给我这个机会和平台，与公司一同成长。当前中国经济正面临着经济结构转型的关键时期，高通胀、低增长、高房价、低收入等一系列经济，采取稳健的财政政策和货币政策成为20xx年宏观经济调控的主基调，在这种市场流动资金严重不足的情况下，众多中小企业面临着一场生死之战，流动资金濒临断裂成为大多数企业共同面临的问题。对于担保行业的从业人员来讲，无疑是一次绝好的发展机会，当然陷阱和机会往往只是一步之遥。收益与风险同在，怎样在良莠不齐的客户群中，通过我们自己的专业知识和风险控制能力去糙取精，找出我们的准客户，是每个从业者必须具备的能力。但深知自己的能力还远远不及，作为业务人员，给自己制定了以下工作和

学习计划

，希望通过自己的努力和勤奋，能更快更好的完成各项工作。

一、职业道德和专业素养

业务部作为公司的窗口，直接面对客户，个人的一言一行代表着公司的形象，因此必须树立良好的个人形象和精神风貌，掌握全面的业务知识。我们给客户传递的不只是信任感，更是一种信赖感。担保行业不同于一些传统行业，我们不需要对客户卑躬屈膝，当然也不能唯我独尊。应该不卑不亢、坚持原则、自信、大方，建立一种互利、互信、平等的合作关系。

熟悉公司每种业务的办理流程和所需资料，加强专业知识的学习，如财务、法律等，是我工作的第一要务;了解每个行业的发展状况、变化趋势，结合自贡本地经济结构特点，重点掌握化工、机械加工、塑料制品、建筑建材等传统基础性行业的现状和趋势，成为我第二阶段的学习目标。学会分析企业的经营情况，建立一套分析模型，从定性分析做到定量分析，使每个企业的真实经营情况得以还原，帮助我们更好的判断风险、评价风险、控制风险，成为我第三阶段的学习目标。

二、营销渠道的开发和维护

做业务离不开营销，一个好的业务人员不仅是会卖产品，更是会营销自己。树立良好的精神风貌和专业的个人形象，有道德、讲原则，在工作中游刃有余，展现自己独特的人格魅力，我想，营销的第一步已经成功了。怎样才能建立自己的营销体系，不仅能使客户找到你，还能与客户成为朋友，其中第一条就是得到银行、信用社、邮政储蓄等一系列金融机构的支持，与他们建立良好的合作关系，让他们为我们带来更多优质的客户。第二、让客户为你带来更多的客户，认真对待每一笔业务，用心对待每一个客户，相信他就会给你带来更多的客户，你的财富就会源源不断。第三、通过网络、媒体等公共平台需找你的目标客户，当然也包括你的亲戚朋友都会成为你的帮手，有效的利用身边一切可以利用的资源、整合资源，相信就能事半功倍。

三、加强反担保方案的设计能力

通过这段时间跟随公司团队所做的几笔业务，我发现担保公司在执行反担保时比较被动，大多的反担保措施都只能在

合同

中约定，难以得到法律层面的支持。能否成功的设计反担保方案成为我们控制风险的关键。众所周知，各项指标都很优秀的企业都不会成为我们的客户，能与我们合作的都是存在某种瑕疵的企业，在这种情况下，我们既要控制风险又要开展业务，给我们提出了更高的要求。对客户的反担保要做到深入挖掘，重点分析，按照公司领导的核心要求“增大客户的还款意愿，增加客户的违约成本”，那么我们必须对客户进行深入、细致的调查，摸清企业的真实情况，特别是法人的个人资产要深入挖掘，不容客户隐瞒或虚构，只有这样才能对症下药，设计出最佳的反担保措施。其次，换位思考，从客户角度出发分析哪些反担保措施是客户觉得制约力最强的，在反担保设计中做到“覆盖面广，核心抵押物突出，执行难度低，变现能力强”。

四、建立科学的风险评价体系

虽然风险控制不是我们的工作重点，但作为业务人员的我应该尽自己所能把风险控制在第一阶段。首先确保收集资料的详尽、真实、准确，其次在现场调查中做到客观、深入、细致，做到多渠道、重验证，全方位对企业进行了解调查，利用好工商部门、银行、税务部门、企业上下游关系等诸多渠道。业务人员也应该是一个多面手，对财务和风控也应该认真学习，建立一套定量的风险评价体现，使自己在工作中也能反复验证，不断改进。使自己的业务能力得到全面提升。

五、强化服务意识和风险防范意识，创新工作方法和措施

人不仅要会走路，而且应该学会不走寻常路。任何时期的墨守陈规、固步自封终将导致被淘汰，对于高速发展的现代企业更是如此。担保业是一个受政策面和资金面制约力极强的行业，要在这个行业里立足、生存，必须要学会创新，才能更好的应对不断变化的市场。尤其是国家正在逐步实行利率市场化改革，说明国家正一步一步放宽金融市场，把资金交给市场，使优质资源得到更大限度的资金支持，更好的发挥市场效应，使市场的供求关系得以最大限度的提升，当然这样加大了整个金融体系的风险，那么我们更要学会更好的控制风险，解读政策、顺应政策、应用政策，制定更合理的发展方向，并针对一系列宏观经济的变化更好、更快的对我们的工作方法做出调整，不断提升风险防范意识和服务意识，创新思维，这样才能更好的完成工作。

对于当今金融危机，竞争激烈而现实 的社会，让自己成为一个真正有实力的管理 者，为自己创造一个美好的未来，有着重要 的战略意义。20xx年，对于我个人来说， 又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新再次展现自己的又一开始。

也是我非常重要的一年。对此，我订立了20xx年公司管理人员

个人工作计划

，以便 使我个人能在新的20xx年里有更大的进步 和成绩。

一、熟悉公司新的

规章制度

和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理 工作。

1.制订部门职员工管理规范，加强职员工自觉约束自已工作散漫等不良行为的意识,促使其培养文明修养,积极爱岗的精神风 貌,使其日常上班工作符合公司职业规范和要求。

2.各职员工应按时出勤,未经工程部负 责人批准，请假将依工厂考勤记录为准作旷 工论处;正常上班时间被发现窜岗逗留作风 散漫当事人需作警戒和书面检讨。

3.工作方法改善：加强部门协作沟通, 营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时 第一时间到现场去了解问题,分析问题,解决 问题，制订符合实情的工程及相关部门工作 反馈改善方案和办法，建立20xx年员工培 训工作计划,加强技能训练和心态教育,稳定 人员流失。

4.明确职员工的职责和工作任务调度分 派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和 《工程部管理职责》规定的职责,其工作任务 可根据公司部门需要服从上级随时调配支 持。

5.工程设计管理过程中要充分听取各方 面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问 题，组成审查班子进行认真的论证，如还有 疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向,正确认识自己, 纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文 化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能 力,让自己真正走上管理道路。我也会向其它 同事学习，取长补短，相互交流好的工作经 验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我的20xx年个人工作计划与发 展方向，希望通过自己的努力及他人的协助 能够成功的达成计划并突破，20xx年取得 更好的成绩，全面提高自己。

(一) 进一步完善健全公司各项制度，更新投资理念。通过多参与高等院校的相关学习 课程、企业实地培养两种方式，进一步提高公司的人才素质，不断更新投资理念。为公司的进一步发展，提供有力的人力资源保证。

(二) 进一步探索和完善创业投资程序。根据财政部、国资委、证监会、社保基金会联合下发的《关于豁免国有创业投资机构和国有创业投资引导基金国有股转持义务有关问题的通知》，为了规避国有股的转持风险，公司将进一步完善创业投资程序并拟成立宁波经济技术开发区创业投资公司。

(三) 加大股权投资力度，尝试对区内企业开展风险投资。金帆公司的重点投资方向除了跟踪、服务、促进企业上市外，明年重点引导、服务如雪龙、永发、弘讯科技 、柯力电气、大港意宁以及海天精工等拟上市企业的上市前准备工作。

与此同时，将尝试像能之光、华亚光伏等以技术创新为特色的高新技术企业的风险投资。对处于初创期的高新技术企业进行风险投资，更有利于区内企业的发展，加快区内企业上市进程，更好地推动区内经济的发展。

(四) 建立股权投资基金，鼓励、引导、募集民间资本投向金融股权投资领域，20xx年初先成立金仑、民创、金润三支基金。

(五) 进一步拓宽投资的基础工作范围，更广泛地接触国内各大创投公司，择优与之建立合作伙伴关系，为公司开展各项投资工作打好基础。

(六) 在20xx年的工作基础上，启动北仑区村镇银行项目，运行浙江国际船舶与船用设备交易市场，启动信用合作社的改制工作。

(七) 尝试参与股票二级市场的投资，将股票投资与股权投资结合起来，以利于把握市场方向及市场的活跃程度。

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。

**业务员担保书篇十四**

忙碌而充实的2024年悄然过去，在2024年度的工作中，我在公司董事会领导的正确指导下，在各级部门以及员工的\'支持配合下，较好地完成了董事会所安排部署的各项工作任务，全面完成了职位的转换工作，应该可以说我在2024年度的工作，交出了一份满意的答卷。为进一步完满的完成自身在未来一年度中的工作任务，现对2024年度的工作进行总结，并将2024年度的工作计划如下：

在2024年度的工作中，我紧密结合我公司的发展实际，以全面提升第三方金融信誉，发展第三方金融效益为工作目标。创新学习新型工作思路，做好岗位变换工作。实际为自身所就职的公司创建效益，提升利益。

（一）坚持本职工作，实际提升效益

截止至2024年7月23日，我在xx担保公司投资部担任负责人职位工作，在工作中我坚守自身的岗位职责，努力做好各项担保投资工作，结合本部门实际业务拓展工作项目，实时掌握公司投资担保业务的操作流程，及时的搜集本行业相关信息，分析当下市场发展趋势，并对公司的担保投资工作提出合理化的建议和意见，较为满的完成了公司交办下达的各项考核指标，并与各部门人员建立起了良好的工作关系。在xx担保公司担任投资负责人的2024年度工作之中，我帮助xx担保公司实现经济效益xx，完成担保投资项目xx项，投资担保工作xx项，较于去年相比，2024年度同期的担保投资工作效益上升了xx%。

（二）适应职位转换，提升工作实效

在2024年7月23日之后，我完成了xx担保公司投资负责人的交接工作，被调任到xx理财公司担任总经理职位，同时监管投资部门工作。在工作中，我紧抓岗位职责，改善岗位思想，切实公司工作实际，展开了各项学习与调研工作。我及时的转换了自身的职位思想，逐步的提升了自身的工作管理能力。切实学习和了解了xx理财公司的各项理财工作实际，充分结合xx理财公司的经济业务，开展各项理财经营工作，为实现xx理财公司的利益实效而不懈努力，实际提升了xx理财公司的经济效益。

在未来一年度的工作中，我将紧密结合公司工作实际，在2024年度的工作基础上，超越2024年度的工作实效，进一步加深自身的理论建设与能力建设，为突出提升公司理财效益而奋斗。

1。在做好现阶段各项理财业务的前提下，同时全面开拓创新的理财业务。

2。实际提升公司理财业务效益，提升效益百分点，落实新型制度模式，带领公司职员做好各项理财工作。

3、及时了解理财相关信息动态，分析近阶段理财形式，结合公司业务实际，开展创新理财工作。此外，我还将坚持自身的理论学习，不断扩创自身的知识技能，做到理论与实际工作相结合，实际开拓各项理财工作。

在未来一年度的工作之中，我将切实工作实际，全身心为提升公司理财效益而不懈努力。希望在未来的工作之中，我能够在xx理财公司的理财工作中，充分发挥自身的能力价值，与公司的员工良好配合，全面实现理财效益的高效提升。

**业务员担保书篇十五**

自三年来，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。

松银担保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。

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督导下，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，初步计划在市润州区朱方路长江西路受让商业(二、三级)地块35亩，筹建松银担保租赁大夏，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的企业工作效能、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。

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。

在巩固市松川钢贸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政策措施，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。

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