

最新担保公司工作汇报 担保公司年终总结 (通用10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？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。

担保公司工作汇报 担保公司年终总结篇一

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。

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。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。

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、不够了解工作业务，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。

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、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！

担保公司工作汇报 担保公司年终总结篇二

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，勤俭节约，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:接受保客户对象划分,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，十分珍惜公司以往的努力、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。

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。

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，努力为其排忧解难，唯其如此，才能密切双(多)方关系，达到共赢目的。

担保公司工作汇报 担保公司年终总结篇三

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。

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。

（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借款合同为主合同，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？

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。

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。

（一）理论在实践面前显得惨白无力

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

损失的资产价值及其他无形损失将超过20xx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。

担保公司工作汇报 担保公司年终总结篇四

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，还必须要拥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。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。期间也有很多犯错过和不足的地方，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，在新的一年里，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。

担保公司工作汇报 担保公司年终总结篇五

xx年，是全球金融业次贷危机爆发的第三年，也是“十三五”规划的第一年。在中央、省、市党委、政府的坚强领导和一系列经济刺激措施的推动下，我市经济克服了金融危机带来的不利影响，保持了强有力的增长势头。市委政府在肯定“十一五”成果的同时确定了“十三五”规划的三大联动政策：“大交通、大产业、大城市”。对此，金融机构和包括担保公司在内的各类融资平台必将紧密围绕政府整体规划，加大资金扶持力度，确保全市“十三五”规划的顺利实施。

xx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。

xx年总结：

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%。

市现代农业融资担保有限公司年1-12月各区县担保融资情况统计表（略）

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。

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。

xx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。

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。

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。

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。

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。

担保公司工作汇报 担保公司年终总结篇六

(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、可触动投保人利益为原则。

(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)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。

担保公司工作汇报 担保公司年终总结篇七

- (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實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、可触动投保人利益为原则。

(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 and 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。

担保公司工作汇报 担保公司年终总结篇八

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。

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、可触动投保人利益为原则。

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。

担保公司工作汇报 担保公司年终总结篇九

**年，是国民经济发展计划“十二·五”收官之年，是毕节

试验区推动新一轮跨越发展的起步年，是贝通公司步入正常轨道、积极进取的一年。

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，勤俭节约，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。

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

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，十分珍惜公司以往的努力、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。

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。

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，努力为其排忧解难，唯其如此，才能密切双（多）方关系，达到共赢目的。

**年，我们将继续秉承“政策性导向、企业化管理、市场化运作”的宗旨，遵照“规范管理、服务至上、讲究效益、稳健发展”的经营方针，坚持“安全、流动、效益”三性原则，深化“强化服务、控制风险、合理创利”理念，借助毕节试验区强力推动新一轮跨越发展的大好形势机遇，顺势而为，奋力拼搏，积极服务，更多、更快、更好地服务中小企业和个人客户，服务试验区建设和发展。

一是坚持“诚实守信、公平竞争”的合作价值取向，加强与辖内原有和即将产生的各小额贷款公司间的业务深度合作，扩大担保业务量，同时，探索业务合作新领域、新方式等。

二是坚持“诚实守信、为客保密”的合作价值取向，多渠道、多方式开展宣传，进一步提高公司知名度和公信力，加大力度开展市场营销，在全社会各界各行业拓展市场，积极创新业务领域，努力扩大公司主、副营担保业务范围。

三是继续加强与辖内各银行、信用社等间的沟通，争取银行、信用社支持合作，实现为其贷款业务提供融资担保。

四是积极参加省、市行业主管部门举办的各项培训、研修班或讲座、报告会等，同时，积极寻求途径、渠道，加强与市、省内同行业间的信息和工作经验交流，以期开阔视野，丰富知识，拓宽工作思路。

五是继续加强以“担保”业务为核心、其他相关业务和工作需要为重点的员工职场技能培训，着力推进员工整体综合素质

质提高，提升员工人力资源资本价值。

六是从建立和实施内部责任约束及考评机制入手，补充和完善担保业务风险控制措施，重点加强受保前的客户调查、评估和审察，规范和细化审批流程，进一步强化担保业务风险的内部控制工作。

七是对外既注意加强对违约业务的监管、对违约客户的防范、制约、孤立和惩戒，更注重正面典型的打造和正面宣传效应，注重诚信典型的树立和宣传，最大限度地扩大其宣传及舆论影响，纯洁担保业务市场，共建和谐、培育诚信。

八是强化和优化内部管理，建立内部激励机制和考核体系并认真实施，提高员工工作热情，提高全员主观能动性、创造性，提高公司工作质量、效率，提高服务水平。

担保公司工作汇报 担保公司年终总结篇十

一、2013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。

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、2014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。