# 2024年担保公司的年度工作总结 担保公司半年工作总结(八篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-04-02

*担保公司的年度工作总结 担保公司半年工作总结一一年来，公司在省工信厅的大力帮助下、在市委、市政府的正确 领导下、在公司董事会科学管理下、在银信部门的大力支持下、在全 体员工的共同努力下，取得了经济效益、社会效益双丰收。一、一年工作回顾 截止...*

**担保公司的年度工作总结 担保公司半年工作总结一**

一年来，公司在省工信厅的大力帮助下、在市委、市政府的正确 领导下、在公司董事会科学管理下、在银信部门的大力支持下、在全 体员工的共同努力下，取得了经济效益、社会效益双丰收。

一、一年工作回顾 截止到11 月末，共接待业务 381 笔，其中业务咨询124 笔，不 符合信贷政策未予受理业务153 笔，受理业务104 笔。 公司累计担保额9652 万元，其中ⅹⅹ年新增担保贷款7686 万元， 同比20xx 年增长390.946%，银行正在审批业务2183 万元。 受理“万民创业小额贷款”业务84 笔，担保金额2536 万元；受 理中行个人贷款业务5 笔，担保金额150 万元；受理开发银行企业贷 款10 笔，担保金额2900 万元；受理吉林银行一汽支行企贷业务2 笔， 担保金额500 万元；受理联保业务 3 笔，总担保额度8000 万元，分 保1600 万元。 企业贷款担保6439 万元，占新增担保额的83.78%；发放委托贷 款 5 笔，总计金额 980 万元；实现担保收入\*\*\*万元，完成利税\*\*\* 万元，提取风险准备金\*\*\*万元，未到期责任准备金\*\*\*万元。

一年来，公司主要做了以下几项工作：

1、增加资本金，提高担保能力 20xx 年，我们的最大担保额度为 300 万元，受此额度限制，企 贷业务无法开展。为了解决担保能力不足，应对过旺的企业融资需求， 年初，我们将资本金增加到 5500 万元，实现单笔担保额度达 550 万 元，基本满足了我市中小企业、微小企业的流动资金融资需求，为今 年业务达亿元奠定了坚实的基础。

2、实施内部调整，优化组织结构 公司成立之初，设立了三个部，但由于人员少、业务多，在开展 业务过程中，造成了人员过于分散，阻碍了业务的正常开展，为了优 化人力资源，实现效率最大化，公司在ⅹⅹ年及时的进行了人员调整， 打破了原有的三个部建制，成立了四个业务组，即业务接待组、业务 受理一组、业务受理二组、业务协调组。通过内部调整，搭建了“两 会三部四组”的组织构架，完善了组织结构建设，确保了业务开展顺 畅有序。

3、制定《绩效考核办法》，落实任务指标 在确保风险可控的前提下，公司制定了权、责、利明晰的\'《绩效 考核办法》，该《办法》明确了员工的职责和报酬，同时，为了确保 全年工作目标的实现，公司又细化了工作任务，分人员、分任务、分 阶段进行业务考核和验收。一系列制度的出台，充分调动了职工工作 的积极性和主动性。

4、强化宣传、积极扩大认知面 去年，由于公司刚刚成立，在机构建设、人员培训、出口行对接、 业务品种设计不到位等等情况下，采取低调开展业务的原则，不发动、 不宣传。但随着业务的开展，业务人员素质逐步提高，担保能力逐渐 加大，为企业解决融资问题的能力显著增强，公司有能力、有必要实 施“走出去战略”，积极开展对外宣传，先后在《诚信快报》投放封 面广告，覆盖全市中小企业、工商业户，宣传效果明显；组织召开“德 惠市启动省开行融资模式动员大会”，邀请到省工信厅倪连山副厅长、 省开行钟小龙副行长出席，并在会上做重要讲话，扩大公司影响力。

5、推行业务模板化操作、提高业务受理速度和质量 在业务开展过程中，注重总结业务规律，针对不同行业的特点研 究制定不同模板，逐步实现业务受理模板化，凸显业务受理的关键点， 以调查报告为主线进行业务调查，既提高了业务受理的速度，同时也 把握住了风险控制点，提高了业务受理的质量。

6、积极推进对外合作、扩大业务范围 公司紧紧围绕银信部门这一融资源头开展对外合作，积极发展对 外交流，成果较为显著：促成德惠市政府与开发银行吉林省分行签订 全面合作协议；促成省担保公司与德惠市政府签订全面合作协议；与 省开发区信用担保投资有限责任公司建立友谊关系；参考开发银行 “抚松融资模式”“园区融资模式”，创立更符合我市实际情况的“德 惠融资模式”，通过一系列的对外交流活动，拉近了德惠担保公司与 银信部门的距离，拓宽了德惠域内企业融资渠道，也为解决我市开发 区基础设施项目融资提供了新的思路，开辟了新的途径。

7、创新市场、开拓思路、探索行业化融资担保新模式 借助“开行德惠融资模式”，组织成立了包括德惠市粮食经营行 业融资促进会等八个行业协会，并指导其初期工作，初步探索了行业 融资担保模式。在业务推进过程中，制定《粮食仓单贷款担保管 理办法》等操作实务，开拓了业务范围、锻炼了担保队伍。 8、加大培训力度、迅速提高员工业务素质 今年，公司将业务培训作为常态工作来抓，坚持天天学习、月月 培训，先后邀请、聘请了十余人次进行专门培训，并针对业务受理中 出现的新问题、新情况开展专题讨论，通过一年的高强度学习、培训， 公司业务人员的水平得到迅速提高，基本满足了业务需要。

回顾一年所做的工作，作为德惠担保人来说，大家的感触都是颇 深的，总结一年的工作，下面几点是值得我们自豪的： 第一、新增担保额度近亿元； 第二、业务品种丰富多样、业务水平稳步提升； 第三、对外合作不断扩大、合作成果显著； 第四、队伍建设得到加强、机制建设不断完善； 第五、有效化解了代偿风险； 第六、得到省工信厅、市政府的高度评价和认可；

二、目前存在的问题

1、业务人员市场开拓能力弱、工作水平仍有待提高 公司业务人员目前的工作风貌、精神状态比较突出，但业务营销 能力不强，存在坐等业务上门的心理，不能主动开发业务，一定程度 上影响了业务的扩展。公司自成立之初一直将人员培训作为重中之 重，但现有业务人员大部分为非财会专业，处理业务时无法迅速找到 突破口，增加业务受理时限，成为优质服务的羁绊，虽然经过近一年 的学习、实践，但仍需进一步提高业务水平。

2、规章制度落实不到位、保后监管重视程度不足 公司已制定《内部管理规章制度》十八条、《业务运行管理规范》 八项，但落实仍不到位，影响公司规范化运行。 业务人员在受理业务时忽略已作业务的保后监管，虽然目前尚无 一例代偿项目，但仍需提高认识。

3、业务受理时间结构上不合理 今年下半年完成5485 万元，占全年任务总额71%。与银行放款 任务相反，公司目前上半年完成任务比例过小，导致下半年任务压力 过大，加之下半年银行放款任务基本完成，致使业务开展步履维艰。

4、信贷出口少、竞争压力不断增大 虽然公司已与六家金融机构签订合作协议，但由于成立时间短， 注册资本少，很多担保品种由于无法达到银行准入门槛而无法开展， 尤其是企贷项目，目前可以开展企贷品种的只有省开行和吉林银行一 汽支行两家，受各行信贷政策制约，很多项目无法通过审批，严重影 响企业融资。 同时，由于信贷出口少，无法满足日益增长的多样化融资需求， 致使公司业务开展面临过大的竞争压力。

5、未完成政府融资任务 受国家信贷政策影响，年初制定为市政府立项的重点项目融资的 目标没有完成，一定程度上影响了项目的进展。

6、担保能力仍然不强 一些规模以上企业融资需求不能直接满足，费用方面与省市担保 相比无竞争力，造成潜在客户流失。

三、ⅹⅹ年工作计划 ⅹⅹ年，我们将秉承“求实、创新、规范、发展”的经营理念， 实现四个转变，一是业务组受理业务由原来的业务受理多样化向业务受 理专业化转变；二是反担保设计由原来的单纯以抵押为主向抵押、质 押并重转变；三是担保方式上由独立担保向联合担保转变；四是保后 监管有粗放式管理向精细化管理转变。 工作目标 担保贷款额度达 1.5 亿元、发放委托贷款 5000 万元以上、为政 府实现融资1 亿元左右，中小企业、微小企业融资担保占总担保额度 的70%以上，实现担保收入350 万元以上。

具体措施

1、细化工作目标，提高员工工作的紧迫感和责任感 ⅹⅹ年，是我们工作的起步阶段，在任务指标上，虽有分配，但 落实上没有认真执行，今年，我们将真正按照工作目标化要求员工开 展业务，通过工作目标细分，明确目标、明确责任；公司将严格执行 绩效工资制度，充分体现多劳多得、少劳少得、不劳不得的工资分配 制度；严格实施阶段验收制度，对完成分配指标50%（含）以下的员 工，坚决辞退。

2、实施 “走出去”战略，调动员工工作的积极性和主动性 改变业务人员坐等业务上门的思想，除写报告、上会外，不受签 到制约，不坐班、不签到；实施汇报制度，每周周一上班，业务组向 综合部提交一周工作计划书，周五下班前，向综合部上报一周工作进 展情况报表，综合部向总经理上报工作简报。 走出去开发市场，利用自身人际关系等有利资源，扩大担保业务 范围。

3、加强业务人员培训，尽快提高员工工作水平 在ⅹⅹ年学习、培训的基础上，总结经验、适时调整方向，在ⅹ ⅹ年主要以考核方式约束业务人员继续加强自身学习，加强专业性研 究，提高业务水平、提高理论层次。

4、提高服务质量，向服务要业绩 通过产品研发，业务设计等提高服务质量，积累优质客户，增强 公司长远发展能力。

5、强化与银行合作、破解担保融资出口瓶颈 提高与银行合作水平，扩大业务范围，便捷业务程序，从而优化 服务质量。

6、充分发挥平台融资优势，迅速开展业务，解决业务受理时间 结构上的失衡问题 加快开展“开行德惠融资模式”，发挥行业协会在融资担保中的 重要作用，既可以扩大目标客户群，又可增强风险防范能力。

7、密切与相关业务单位的联系 通过与相关业务单位的联系，掌握行业发展信息，把握行业发展 方向，提高决策水平。

8、完善公司制度建设、加大落实力度 利用一年的时间，逐步将公司制度建设、文化建设贯彻到每位员 工思想深处，增强企业认同感，为下一步成立集团公司做好思想铺垫。 9、克服一切困难、努力完成政府融资任务。 按照既定指标，积极为政府重点项目实现融资需求，切实解决重 点项目资金短缺问题，不辜负市委、市政府的初衷及期望。

**担保公司的年度工作总结 担保公司半年工作总结二**

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。</span

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：

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与账目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理;

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;

5、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作;

6、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的\'发票不付款;

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。

**担保公司的年度工作总结 担保公司半年工作总结三**

xx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;年未在保责任余额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，通过及时追偿己收回37万元，其余18万元正在处理中。预计经我公司为我市中小企业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\*\*\*社会等方面做出了应有贡献。

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

(2)继续抓公司员工的业务培训。一是利用网络注重平时的学业、二是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;三是及时处理己发生的风险做补救。

(4)加强服务意识、提高服务质量、树立企业形象。

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

我们要求受保企业以诚信为本，我们也应该以诚相待，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公司的资金结构不合理，在20xx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。

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政府部门的支持，能扩大对我公司货币资金再投入、协调我们担保业与银行的关系。

**担保公司的年度工作总结 担保公司半年工作总结四**

自20xx年12月9日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。

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。

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。

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。

**担保公司的年度工作总结 担保公司半年工作总结五**

xx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。

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。

**担保公司的年度工作总结 担保公司半年工作总结六**

利辛县发展中小企业信用担保有限公司成立于20xx年12月，20xx年正式运营，成立时注册资本金仅150万元。在县委、县政府和财政局的直接领导下，在社会各界的大力支持下，经过几年的经营，几年的拼搏，特别是经过20xx年、20xx年和20xx年三次增资扩股，截止到20xx年12月底，担保公司的注册资本已达1亿元整。公司先后与县联社、县农发行和县农行建立了担保业务合作关系。几年来，担保公司严格坚持“三项基本制度”，在不断扩大担保贷款规模的基础上，努力规避风险，担保公司成立以来累计担保贷款6亿多元，有效地发挥了对本地金融信贷市场的融通和桥梁作用，对发展地方经济、优化投资环境和融资环境都起到了积极的促进作用，取得了明显的经济效益和社会效益。

1、20xx年担保业务开展情况

20xx年担保公司全年共完成担保贷款22468万元，其中：从县联社担保贷款20908万元、从县农行担保贷款1260万元、从县农发行担保贷款300万元。在上述担保贷款中为企业担保贷款40笔共计9130万元，为个体工商户担保贷款759笔共计13338万元，目前在保余额为21635万元，全年实现保费收入492.2万元，实现净利润113.42万元。

2、担保公司运营产生的相关效益分析

①、有力地促进了全县中小企业、个体工商户、农业生产经营大户和养殖大户的发展，为他们提高装备水平、把握商机、加快发展提供了新的便捷融资渠道。担保公司20xx年全年提供贷款担保22468万元，按投入产出比1:1.6测算，新增产值和销售额35949万元，按10%毛利计算，增加企业生产经营毛利润3595万元。

②、创造了新的就业岗位，为提高就业率及社会稳定做出了贡献。20xx年在保余额21635万元，按每投入8万元增加一个就业岗位测算，全年为社会可创造2704个就业岗位。

③、为财政增加了税源，按gdp综合税收贡献率6%测算，累计可增加税金3130.6万元。

④、化解并承担了银行的贷款风险，降低了银行的信贷成本，提高了银行的贷款积极性，有力地促进了银行对县域经济发展的投入。

3、20xx年担保公司经营管理中存在的主要问题

①、资本金少，担保贷款规模受限制。由于公司注册资本金少，达不到我县建行、工行、中行等多家金融机构合作门槛，担保业务的合作银行就少，几年以来开展担保业务主要是与县联社合作。由于缺乏竞争，担保业务范围、贷款额度、办理速度等方面都受到制约，由于担保基金较少，再加上20xx年12月份银行收紧银根，压缩贷款规模，担保公司全年只完成担保贷款22468万元，没有达到年初制定的确保2.3亿元、争取2.6亿元的目标。

②、担保贷款代偿数额较大，清收难度也比较大。前期由于公司在风险控制、风险责任等方面还存在不完善的地方，加之清收代偿资金力度不够，因此几年来累计代偿资金数额比较大，同时，清收的难度也比较大，不仅花费了不少的精力和时间用于清收，而且也影响正常担保贷款业务的开展。

③、人员少，业务水平还有待进一步提高。担保公司和小额贷款公司两个公司目前只有业务人员5名，随着两个公司的业务量的迅速扩大，人员明显不足，没法明确管理人员与业务人员职责，没法区分内勤与外勤，岗位设置不能细化，另外员工的整体业务水平、服务意思等方面还有待进一步的提高。

利辛县发展中小企业信用担保有限公司20xx年总体工作目标是，完成公司注册资本金1亿元，进一步扩大担保贷款业务范围和担保贷款额度，实现全年担保贷款3亿元，实现保费收入600万元，实现净利润150万元，担保贷款代偿率控制在3%以内。为实现上述工作目标，担保公司20xx年主要抓好以下几个方面的工作：

1、进一步加强制度建设，规范操作行为，完善反担保措施。要建立和健全公司内部管理制度，严格遵守担保业务“三项基本制度”，规范操作行为，强化贷前调查，严格审批手续，完善反担保措施，努力规避风险，确保资金安全。

2、进一步拓宽担保贷款渠道，广泛开展同商业银行的.合作关系。在担保公司注册资本金达到1亿元的目标之后，公司要积极主动地同我县商业银行开展担保业务合作关系，进一步拓宽担保贷款业务范围，优化担保贷款环境，扩大担保贷款规模，提高担保贷款办理速度，增强为企业和个体工商户提供流动资金的能力。同时，担保公司要主动加强与企业的联系，全面了解我县企业的经营状况，不断扩大担保贷款服务对象，积极主动地为企业排忧解难，进一步促进我县经济又好又快的发展。

3、要不断创新思路，采取灵活多样的反担保措施。担保公司要在规避风险、确保资金安全的前提下，不断创新思路，采用灵活多样的反担保措施，完善反担保手续，切实为企业提供优质快捷的服务。

4、加大代偿资金清收力度，严格控制代偿率。担保公司要进一步增强风险意识，加强贷后管理与服务，严格执行担保贷款合同，及时催要到期担保贷款，对逾期的担保贷款，要依照反担保合同的约定，该通过财政扣发担保人工资的要坚决扣发，该依法起诉的要坚决依法起诉，力争把损失降到最低水平，把担保贷款代偿率控制在3%以内。

5、要增人增效，加强队伍建设。担保公司20xx年要通过公开招考的办法，增加部分员工，扩大队伍。要采取多种方式加强员工的学习与培训，全面提高员工的政治素质和业务素质，提高服务意识，提高办事效率，清正廉洁，一心为公，促进公司健康快速发展。

**担保公司的年度工作总结 担保公司半年工作总结七**

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

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

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

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

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

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

**担保公司的年度工作总结 担保公司半年工作总结八**

xx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。

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。

担保公司年度工作总结，小编给大家就介绍到这里了

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！