# 担保行业年终总结六篇

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-06-03

*小编今天找了一篇文章，担保行业年终总结六篇，分享给大家学习参考，希望有一个积极的学习状态。关注，查看更多精彩。第一篇: 担保行业年终总结　　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...*

小编今天找了一篇文章，担保行业年终总结六篇，分享给大家学习参考，希望有一个积极的学习状态。关注，查看更多精彩。[\_TAG\_h2]第一篇: 担保行业年终总结

　　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，认真学习财政金融相关政策，及时掌握经济领域的新动向。

　　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，努力为他们排扰解难，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;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。

**第二篇: 担保行业年终总结**

　　忙碌而充实的20xx年悄然过去，在20xx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20xx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20xx年度的工作进行总结，并将20xx年度的工作计划如下：

　　>一、20xx年工作回顾

　　在20xx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20xx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20xx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，20xx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20xx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。

　　>二、20xx年工作计划及未来展望

　　在未来一年度的工作中，我将紧密结合公司工作实际，在20xx年度的工作基础上，超越20xx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。

**第三篇: 担保行业年终总结**

　　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，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。

　　>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，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。

　　>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；

　　4、拓展政府招商引资业务，为政府各方位招商引资，个性是将担保公司、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！

**第四篇: 担保行业年终总结**

　　ⅩⅩ年是德惠担保公司这只新打造的巨轮在金融海洋里正式开始起步远航的第一年，虽然明知前面有巨浪、有暗礁、有暴风雨在等待着它，但都阻挡不了它对蓝色海洋的向往，毅然决然地迎着朝霞，坚定地向前驶去。

　　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ⅩⅩ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。

**第五篇: 担保行业年终总结**

　　>一、主要经济指标实现情况

　　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。

　　>二、xx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\*\*\*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。

　　>三、xx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。

**第六篇: 担保行业年终总结**

　　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\*\*等企业；

　　4.负责借款方，出借方在合同，相关文件上签本资料来自及相关手续的完善，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，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！