# 扬州信用担保工作总结(优选19篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-03-06

*扬州信用担保工作总结1时间过得很快，转眼我来到公司已经有四个多月了，在这四个多月的时间里，我学会了很多东西，我还记得第一次开会的时候，你们在会上所讲的那些东西，用一句话来表达那就是“对牛弹琴”，当时一个会开下来我都还是茫然的。当时的心里五味...*

**扬州信用担保工作总结1**

时间过得很快，转眼我来到公司已经有四个多月了，在这四个多月的时间里，我学会了很多东西，我还记得第一次开会的时候，你们在会上所讲的那些东西，用一句话来表达那就是“对牛弹琴”，当时一个会开下来我都还是茫然的。

当时的心里五味杂陈的，不过在后来的日子里，是你们不悔的教导，不厌其烦的讲解，使我对金融和担保公司有了一定的了解，以前我还没有进入这个行业的时候对它的理解是很片面的，不过现在的我对他的诠释又有了新的理解。

>一、20xx年总结

1、通过和大家一起学习，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。

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，像金融和担保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!

>二、20xx年工作思路

1、加强学习，不断提高自己的理论水平，继续向身边的同事学习各种工作的经验，同时在工作实践中总结和积累自己的经验。

2、团结互助，加强与合作银行沟通，争取提高原有担保放大倍数。

3、积极开拓创新业务，扩大公司的发展力度，更好的为中小企业服务，缓解中小企业资金短缺作出应有的贡献。

4、主观主动，提高工作效率和服务水平。

5、全方位的了解客户的真实性及客户综合素质，为客户担保尽可能的减少担保损失。

6、尽可能的到客户的经营场所实地考察，搜集有用的、有价值的资料，对客户的隐藏风险，做出自己正确的判断。

20xx年新的一年新的开始，把不足的努力提高，把做好的越做越好。

**扬州信用担保工作总结2**

>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xxx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aaxxx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、在时间上尽可能快;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。

**扬州信用担保工作总结3**

经过了一年的努力，公司各个方面都有了一定的发展和提升，同时也会发现新的问题，现将一年的审计工作做如下总结。

>一、加强理论学习，不断提高自身素质

注重审计业务理论学习，除参加了地区审计局组织的审计业务培训班的学习外，还比较系统的自学了计算机xx审计系统、xx相关知识、专项审计调查报告写作等内容，特别是参加了x月份xx审计厅举办的“以培代审”固定资产审计调查。通过学习，理论素养得到了进一步的提升，理想信念更加坚定，审计工作思路更加开阔。

>二、依法审计，求真务实

在审计工作中，能够认真贯彻执行《审计法》赋予的审计权限，坚持“依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点”工作方针，始终能够做到：科学审计、文明审计、廉洁审计、客观公正，对自己分管负责的工作能够尽职尽责。一是能够深入审计一线，及时协调和解决审计工作中遇到的具体问题和困难，帮助年轻的审计干部尽快成长；二是，对一些热点、难点、事关百姓切身利益的审计项目，能够亲自深入到基层进行审计调研、了解，掌握第一手资料；同时，能够积极配合局长做好各项审计工作，大力弘扬“依法、求实、严谨、奋进、奉献”的审计精神。

>三、廉洁自律、清廉从审

>四、今后努力的方向

在当今世界正在发生着人类有史以来以来最为迅速、最为广泛、最为深刻的变化，“全球经济一体化”、“知识经济”、“电子商务”、“生物技术”、“基因工程”、“数字地球”等新名词、新事物不断涌现，要深刻意识到知识更新之快，要有不学习就要落后、不学习就赶不上时代的潮流、不学习就要被历史淘汰的危机感。

因此，加强学习，进一步提高审计技术方法和手段的自主创新能力，不断提高审计工作的技术含量和技术水平，尤其是提高宏观层面分析问题、解决问题的能力，不断提高审计质量，把审计工作不断引向深入，用发展的眼光分析经济改革中存在的问题，提出科学可行的审计建议，推动经济体制改革的步伐。

**扬州信用担保工作总结4**

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，加强员工队伍和建设，努力扩大经营。全员遵章守纪，齐心协力，勤俭努力，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：

按受保客户对象划分，企业户笔、共万元；按单1

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。

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，十分珍惜公司既往的努力、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。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、突发事件处置等制度的运行；二是着力实施反担保管理、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的，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》、《\_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、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，努力为其排扰解难，唯其如此，才能密切双（多）方关系，达到共赢目的。

>五、新年度工作思路

20xx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如手，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。

**扬州信用担保工作总结5**

XX年公司在县委、县府的关心支持下，在县\_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。

>一：担保业务及资产经营情况

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16916万元（其中：为中小企业担保48户102笔，担保金额15806万元），年末在保责任余额18980万元，其中：在保企业48户，在保余额17870万元、在保个人30户，在保余额1110万元。

3、担保代偿及追偿工作

20XX年公司累计担保代偿27笔，金额1544万元，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余万元。

通过法院起诉15笔，金额1200余万元，已通过法院执行、调解追偿收回189余万元。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6702万元，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，净利润万元。

>二、主要工作开展情况：

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。

>三、存在的问题

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，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。

>四、下一步工作打算及建议

1、请求政府安排资金5000万元扩充公司注册资本力争20\_年达到10000万元，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。

**扬州信用担保工作总结6**

20xx年XXXXXX担保有限公司在经县委、县金融办的领导下，以“人无我有，人有我优，人优我转”为经营理念，拓展思路，积极探索，勇于创新，经过全体员工努力拼搏和协同合作，确保各项任务顺利完成。突出表现在：

（1）贷款担保额快速增长。年底累计担保额达XXXX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。20XX年创利润xx万元。

（6）银保合作更加顺畅。公司以良好的信誉和坚实的实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\*\*\*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、可触动受保人利益为原则。

（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，使员工的收入和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。20xx年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，建立科学绩校考核激励约束机制，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。

**扬州信用担保工作总结7**

融入xxx（公司）这个大家庭已经一年，在这一年的时间里，我接触了很多，感触很深，收获颇丰。在领导和同事的悉心关怀和指导下，我学到了人生中难得的处事经验和社会见识，也加深了我对担保行业的了解。针对一年的工作体验，xxxx年度的工作总结如下：

>一、在业务水平方面

从校园出来，进入振原实习，我一直都在学习和进步着。在接触第一个业务（xxx公司）的时候，感觉调查一个企业是一件很简单的事情，但是在经过三次的考察后，我感觉到了，要想把握住企业的基本情况不是一件简单的事情。要想掌握企业的基本情况，不但要了解该企业在整个行业的地位，还要掌握调查的手段和方法。

从整体掌控企业，从细节把控风险，我还记得遇到新业务时那种茫然无措的心情，不知道如何入手，不知道怎样和企业的人沟通，但是作为一个新人，为了克服这一切的困难，我付出了很大的努力。一方面，我通过自身的努力勤练各种技能，提高工作效率；勤读各种业务书籍，增长业务知识。另一方面，我相信“三人行，必有我师”，遇到不懂的业务就及时请教其他同事，待业务办完后再细细总结和消化，为尽快熟悉业务，我每天晚上都坚持总结当天的业务。

在我独立做一个业务的时候，我发现了自己还有许多不足，xxxx公司是我单独处理最多的业务，由于我的考虑不足，在作出决定之前没有请教同事和向领导请示，导致走了不少的弯路。在吸取这个业务的教训之后，我明白了做任何事情都不能急功近利，要在扎实的业务知识的前提下，沉着冷静的对待每个细节，这样才不会出错。在跟着老同事办理几个业务后，整体的业务流程已经清楚，但是还有一些细节事情，需要我们自己去摸索。

刚进入公司的时候，觉得只有和客户打好关系就可以把事情办好，但是实践证明，我错了。进行担保业务，不但要和客户打好关系，也要和银行经理做好联系，因为现在的担保公司还处于弱势，主动营销自己有一定的困难。xxx年十月份我和同事一起走访了一些企业，大部分都被人家拒之门外，很多企业都对担保公司有排斥，这也许是前几年担保公司出事，国家大力整顿担保行业的影响吧。我们也找到了xxx企业的老板电话，进行了一些电话营销，但大多数老板还都是敷衍一下就把电话挂断了。总结下来，担保公司主动营销缺乏优势，通过银行这个平台可以提升担保公司的优势，我觉得应该充分挖掘银行这个道路。我们公司与xx银行、xx银行、xx银行都有合作，但是合作有业务的支行就很少，我们就失去大多的机遇。我觉得应该大力开发银行这条道路，充分利用银行这个资源，来增加我们公司的业务量。

银行与客户都有了，但是还有办理各项抵押、质押和公证等，这些都需要我们去了解和学会办理。应对每个地区不同的办理手续，也是一项很困难的事情，就我所经历的业务知道，每个地区办理的手续都不一样，而且时常都在变化，有时候去一次还不能把业务办理下来。

真的就印证了“政府办事难”的“传说”呀！我觉得身为人民的公仆，拿着纳税人的钱，还不为人民办事的政府真的伤透了人民的心。但是面对这样的事情，我们也要想办法应对，和他们打交道也需要一些沟通的技巧。

虽然在实习的一年中遇到了很多困难的事情，但是天道酬勤，在这一年里，我也不断的成长，学会了怎样处理和应对不同的企业和事情。让我更加坚信，我能胜任这项工作。

>二、在思想方面

公司员工都真诚相待，没有那么多的勾心斗角，这是任何企业都无法比得上的。我们情同手足，以兄弟相称，每一天都结伴而行，一起上班，下班。在这样的氛围下工作，我真的很有在家的感觉。我们一起面对困难，解决困难，享受喜悦，分享烦恼。大家都把公司当成自己的家，把自己的工作当成自己的事业，在这样的环境下，我会不断地成长。

>三、工作中存在问题

这一年里我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

1、基础知识水平不够高。虽然平时每天都有坚持学习，但学习的内容不够全面、系统。大部分时候只是注重学习与自身业务有关的内容，跟业务无关的知识涉猎较少，对很多新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。在工作较累的时候，有时放松对自己的要求和标准，满足于过得去、差不多的状态。

2、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务出发，对其他同事的业务和领导作出的一些关系整个企业全局发展的重大决策不理解，尽管也按领导的要求完成了工作，心里面还是会有一些其他的想法。

3、整体掌控企业风险能力较弱。在接到业务的时候，不能全面的从整体评价企业，往往把控不了企业的其他风险方面，这样对一个业务经理来说，是很不称职的。

>四、工作计划

下年公司计划担保额达到xx个亿，在保证xx年的基础上，稳步提升业务量，在xx年时我将吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快地成长和进步。其中，以下几点是我下年重点提高的地方：

1、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识的总结工作；

2、工作要注重时效、注重结果，一切工作团结着目标的完成；

3、要提高工作和学习新知识的主动性，特别是关于对担保知识的学习，努力提高自身的工作效率和质量；

4、要提高大局观，思想问题不仅从自身业务出发，还应站在整个公司角度思考问题；

5、大力开发合作银行（x行、x行、x行）的支行，最大限度的利用现有的资源；

6、在保证质量的前提下，努力完成明年的工作计划（xxx万）；其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，下年我会坚持多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个同事学习他们身上的优秀工作习惯和丰富的技能，配合实际工作不断地进步。

xxx年即将过去，我将会带着我这一年的经验教训迈入xxx年，将优点发扬光大，把缺点一点一点地改正，努力做好自己的本分，为振原贡献自己的力量。

**扬州信用担保工作总结8**

20年，担保公司在市委、市政府的坚强领导下，在市财政局等相关各部门大力支持下，担保各项经营业绩不断取得新的辉煌成就，为推动县域经济转型跨越发展创造了有利条件。突出表现在：

>一、把握新形势，各项经营指标继续保持良好的增长势头

20年业务发展指标继续保持上升趋势。当年完成担保放大倍数倍;新增担保总量94568万元，较去年同期增长，服务小微企业273家，其中新型政银担新增79618万元，较去年同期增长，税融通新增13500万元，较去年同期增长约;年末在保321户，较去年增长21户，在保额94898万元(较去年同期增长)，政银担在保额76288万元，较上年增长。

20年财务发展指标始终呈现较快的增长幅度。年末资产33516万元、净资产29516万元，分别比去年大幅增长、28%，负债3994万元，下降，营业利润308万元，较上年快速增长，实现了国有资产的保值增值;实现营业收入1538万元，较去年同期增长，其中担保费收入1082万元，较去年同期增长近;对外投资收益增长至168万元;预计全年纳税将达到362万元，较去年增长以上。

>二、顺应新期待，各项考评和创先工作不断取得骄人的优异成绩

一是上年度各项考评反馈结果良好。担保公司继续获得20年度民营经济扶持资金绩效评价优秀、经营业绩绩效考核优秀结果，省金融办20年度信用评级结果为A级，工作成效获得省担保集团及各级领导及上级部门的充分肯定与认可。

二是代偿率等重要风险指标保持在可控范围。20年发生代偿25笔3432万元，代偿率，其中政银担业务代偿率仅为3%，成立以来累计代偿率仅为。

>三、适应新需求，服务小微企业效率水平获得新提升

1、加强宣传，为担保业务的开展营造良好氛围

20年，多名员工在各级媒体累计发表宣传信息61篇，其中省级简报及主流网站共发表41篇，广泛宣传服务实体经济发展显著成效，提升了社会各界对担保的认知度。

2、狠抓创新，在提质提效方面打造崭新亮点

一是加大对优质企业的扶持力度。对16家高新技术企业和7家产业化龙头企业累计提供20718万元担保贷款，其中税融通贷款支持额度达5900万元。

二是继续开拓新业务品种。继原有的商标、专利权、股金证、收费权质押、原粮浮动质押等10多种担保创新新产品之外，完成首笔130万元工程履约非融资担保业务，担保业务范围进一步扩大。

三是继续推进降费降率。为降低融资成本，继续执行降低担保费率的相关政策，年化担保费率约为左右，税融通贷款利率近基准利率;累计使用政府过桥资金总额亿元，惠及企业126家，资金周转次数30次。

四是积极消化不良贷款。8—11月，积极开展专项“清降行动”，对部分生产经营困难的企业帮助其化解债务，积极催缴利息，消降了近1亿元的不良贷款，基本完成清降目标。

>四、谋划新开局，新时代开启新征程再创新辉煌

20年，担保整体工作思路是以20年12月份中央经济工作会议精神为指引，逐步“调整、完善、提高”，突出稳健经营、严格把控风险，重点防范担保重大风险事件的发生，以实现稳中求进的工作目标，更好为实体经济服务，增强制造业企业的抗压能力，全力支持县域经济建设与发展。

1、服从和服务经济建设大局，担保新增总量在稳定中保持适当规模的增长。20年，全年目标初定年末在保额10亿元，政银担业务年新增总量8亿元，放大倍数完成倍以上。

2、继续减轻企业运营成本，努力降低担保贷款费率。为进一步降低企业融资成本，扶持实体经济发展，20年计划将公司年化担保平均费率降至左右，管好用好政府小微企业过桥专项资金，进一步减轻企业过桥续贷融资负担。

3、完善法人治理结构，提高市场化运营水平。进一步加强董事会、监事会和高级经营管理层治理，进一步调整部门结构，加强人力资源管理，努力增加职工薪酬待遇，严格按市场化原则进行运营，适应现代公司制企业的建设与发展要求。

4、严格防范和控制风险，保障公司可持续发展。

一是提高担保门槛，

二是严格内部监督稽核，把好准入关，防范和控制道德风险，

三是合理用好对外投资政策，获得较高的投资收益，有效弥补公司代偿损失，确保国有资产保值增值，实现公司可持续发展。

**扬州信用担保工作总结9**

时光荏苒，不知不觉中一年的时光已悄然飞逝。自20xx年3月进入了xx公司，已有近两年时间。作为一名担保业务部客户经理，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，逐步提升了自身的素质和才能。回首过去近两年的时间，公司陪伴我走过人生很重要的.一个阶段，使我对于担保行业有了更加深入的了解，提高了自身技能，更能胜任现在的岗位。现就入职以来的工作情况汇报如下：

>一、各项业务指标完成情况

1、实现7笔业务放款5600万元(xx公司1500万、xx公司300万、xx公司800万、xx公司20xx万、xx公司1000万)，实现担保费收入168万，评审费收入万元。

2、担任业务B角，配合同事完成9笔业务放款，共计6650万元(xx公司300万、xx公司1000万、xx公司450万、xx公司1500万、xx公司900万、xx公司500万、xx公司1000万元、xx公司1000万元)，实现担保费收入万，评审费收入万元。

3、本着风险控制为第一原则，解保后不续保AB角业务12笔，共计7600万元：xx公司1000万、xx公司500万、xx公司1000万、xx公司1000万、xx公司500万、xx公司800万、xx限公司500万、8/1xx公司1000万、xx公司500万、xx公司500万、xx公司300万。

4、为公司创造监管资金500万元：xx300万、xx200万。

>二、工作中存在的不足

●存在问题：贷前调查工作有时抓不住核心点，对企业风险点揭示不深入。

◇造成原因：由于各个行业、企业特点各不相同，对企业的风险判断更多地来源于实践经验的累积。

◇改进策略：对于企业的贷款调查，从以下几点方面进行，并把每一点落到实处：借款企业法人主体真实性、合法性；借款企业信用状况的调查；借款企业管理人员资质和管理能力的调查；生产经营状况的调查；借款企业财务情况的调查；借款企业现金流量的分析；担保情况的调查；还款能力的评判。

>三、20xx年工作计划

在经济新常态下，担保行业面临诸多挑战。我作为一个年轻的客户经理，需要在成长中适应行业规则，并以稳健经营、资金安全为主的风险防范意识，在业务操作中经营好风险、控制好风险。在风险中寻找生存机会，在具体业务工作中应着实做好以下几点：

1、担保、贷前调查必须详细、充分。

2、资金业务必须具备足值的抵押物和还款来源，缺一不可。

3、对担保贷款的用途做到清楚、明白，依据贷款用途严控贷款额度。

4、不能过于轻信借款人的信用。

5、所有业务必须按流程走。

6、贷后管理不能放松，必须按时检查、监督，减少后患。

7、对担保企业要学会筛选、放弃，对已担保的企业，如果风险正在发生，要及时发现，找到解决办法，才能规避代偿的发生。

在即将到来的20xx年里，我会坚持认真、执着、踏实的工作作风不变，加强风险把控，改善工作方法，提高工作效率以及与银行紧密合作，业务发展上稳中求进。

**扬州信用担保工作总结10**

xx中小企业信用担保有限公司是\*\*\*府投资成立的专业性担保机构，注册资本金亿元。公司从1999年成立以来，以服务地方经济，支持地方中小企业发展为宗旨，坚持\*\*\*策性导向、公司化管理、市场化运作，累计为地方中小企业提供担保73亿元，累计支持企业1800多户。20xx年公司被中国联合资信评估公司评为AA+级信用，被国家\*\*\*主持的全国担保机构联席会议评为全国十大最具影响力的担保机构。

中小企业融资难是个普遍性的问题，正如全国各地一样，xx地方中小企业的快速发展也受到资金问题的困扰。多年来，xx市委、市\*\*\*府一直高度重视中小企业发展问题，先后出台一系列重大举措，包括中小企业融资试点工作、信用体系和担保体系建设、做大作强起龙头带动作用的\*\*\*策性担保机构等。国家开发银行四川省分行主动服务地方经济，发挥开发性金融在解决地方经济“难点”、“热点”方面的作用，大胆探索创新，在银行界率先与当地\*\*\*府合作，开展中小企业贷款业务，促进信用体系和融资担保体系建设。这一举措为解决xx当地中小企业融资难问题开辟了新的途径，对xx地方经济尤其是县域经济的发展具有重要意义。xx中小企业担保公司作为当地最大的\*\*\*策性担保机构，在市委、市\*\*\*府的关心支持下，在市中小企业局的指导和帮助下，公司密切与开发银行四川省分行、各区县\*\*\*府和平台公司合作，抓住机遇，求实创新，发挥市级平台公司的龙头作用，充分利用好开发性金融资源，支持地方中小企业发展，使开发性金融支持xx中小企业融资担保工作取得显著成效。

>一、基本情况

xx中小企业担保公司与开发银行四川省分行合作开展中小企业融资担保工作正式起步于20xx年10月，新津县作为首批试点县与开发银行签订合作协议，获得授信5000万元。20xx年12月，第一批10户企业共1200万贷款得到落实。经过近一年的试点，20xx年初开始向其他区县全力推进。截至20xx年底，全市20个区市县与开发银行签订合作协议，协议贷款总金额22亿元。其中新津、高新区、金牛区、双流等14个区县已正常开展业务，另有3个区县的首批贷款正在落实。另外，开发银行四川省分行、xx中小企业担保公司分别与高新区天府软件园、双流蛟龙工业港、青羊区工业集中发展区(西区)签订了融资担保合作协议，协议金额4亿元。同时，xx中小企业担保公司通过开发银行一亿元的软贷款支持，增加了注册资本，担保资金实力进一步夯实。经两年左右的运达作，开发银行中小企业融资工作累计发放贷款6亿多元，其中，仅20xx年新增客户177户，贷款规模亿元。

两年来，在开发银行四川省分行、xx中小企业担保公司、区县\*\*\*府平台公司和中小企业的共同努力下，开发性金融支持中小企业贷款工作取得了显著成效。获得贷款支持的中小企业整体上销售规模、利税、劳动就业水平都有明显增长，促进了中小企业成长，推动了县域经济发展。以新津县为例，获得贷款支持的18家企业营业收入平均增长18％，总入库税金比上年同期增加1200万元，安置农村劳动力和城镇下岗人员1200名。18户获得贷款企业中，新培育上百\*\*\*收企业2家，新培育规模以上企业3家。20xx年双流县获得开行贷款支持的29家企业，入库税金比往年平均增加％，高出全县平均水平32个百分点。受金融生态恶化影响，经济发展水平相对落后的金堂、蒲江县，金融机构已多年没有在当地新增贷款规模，中小企业发展受到资金短缺严重制约。通过开发银行中小企业融资平台，金堂有6家，浦江有5家企业获得开行贷款，实现了担保公司在这两个区县融资担保业务“零”的突破。

目前，开发银行中小企业融资担保的市县两级构成的中小企业融资平台和网络体系已搭建起来，体系和运作机制已基本建立并初步完善。两年来运作正常，无一笔贷款逾期现象。许多企业获得贷款支持的同时，管理规范程度和水平有所提高，诚信意识明显增强。开发性金融支持中小企业贷款在金融界起到示范和带动作用，许多银行分支机构受其带动，开始把新的业务增长点放在中小企业项目上。多家金融分支机构正在与我公司接触，商讨如何借鉴开发性金融支持中小企业的经验和运作模式，与我公司建立起长期稳定的合作关系。

>二、运作模式

1、开发银行中小企业融资平台组织及贷款模式

首先，各区县成立开发银行中小企业融资领导小组，并出资组建\*\*\*府投资的平台公司，同时在当地选定一家金融分支机构作为委托贷款银行。区县平台公司在当地融资领导小组指导下开展工作，负责融资企业的初选、推荐，作为借款主体向开发银行贷款并作为委托人通过委托银行将贷款转贷给中小企业，负责贷后管理和本息回收。xx中小企业担保公司作为市级平台公司，负责对区县推荐的企业进行调查评估，作为保证人为区县平台公司在开发银行贷款提供担保，同时为区县平台公司向企业发放委托贷款提供担保。

贷款模式主要有平台公司统贷借款，担保公司担保；企业直接借款，担保公司担保；平台公司借款，借款企业联保三种方式。基本模式为平台公司统贷借款，担保公司担保。

目前，开发银行贷款利率在基准利率上浮10％，担保公司担保费按每年担保额％收取。区县平台公司和委托银行的手续费合计％-1％。

2、开发银行合作中小企业贷款业务运作机制

开发银行中小企业贷款主要建立了三个运作机制，即民主评议机制、风险分担机制、风险控制机制。

民主评议机制：各区县成立贷款企业民主评议小组，选择熟悉企业或行业的民主评议人员对区县推荐的企业进行评议，提高审查决策的公正性和效率。通过民主评议的企业再向担保公司和开发银行推荐。

风险分担机制：对于借款平台打捆贷款的项目，如出现损失，xx中小企业担保公司承担贷款损失的70％，开发银行承担损失的18％，区县平台公司承担损失的12％。开发银行要求各区县平台公司在开发银行存入打捆贷款10％-12％的风险保证金。对于企业直接贷款，担保公司提供担保的项目，开发银行暂不实行风险分担。

风险控制机制：构建开发银行、担保公司、当地\*\*\*府和平台公司、委托放款银行、中小企业信用促进会共同参与的风险控制机制。不单就某个企业或某个环节来控制风险，主要通过各方联动、组织优势和制度建设来落实风险管理。例如，开发银行不对具体企业进行调查，主要以民主评议结论、担保公司审保调查和企业财务审计结果作为评审依据。

>三、主要做法

1、强化服务意识和风险防范意识，创新工作方法和措施

xx中小企业担保公司在推进开行合作中小企业融资担保工作中，强化服务意识和风险防范意识，结合开行中小企业融资工作特点，积极探索和创新担保工作的新方法、新措施。根据各区县中小企业的基本情况和开行统贷业务特点，公司专门对融资企业制定出评价标准和评价方法，设计了快捷高效又尽可能控制风险的操作流程，创新出一些风险控制的措施和手段，并对开行贷款企业担保收费给予优惠。例如，我们在各区县对企业民主评议阶段就提前介入进行定性初查，提高了区县推荐项目的审保通过率和效率；在审查软件企业、高新技术创业企业、农业产业化企业时，我们根据各自行业的特点，在调查重点、评价方式、评价指标方面予以适当调整，通过授信额度控制、设定技术准入条件、网络公示等方法探索，公司对高科技企业的担保扶持方法渐趋完善；针对许多中小企业没有物的反担保措施情况，我们发挥风险控制的联动机制优势，和当地\*\*\*府配合，对其尚未取得土地证的土地、在建工程、企业存货等资产进行监管，创新反担保措施。公司以平台公司统贷方式为主，加大对中小企业融资服务整体覆盖面，同时对个别具有重点产业示范带动作用的优秀项目，努力争取直贷，采取点面结合，多种方式支持企业。

2、结合区市县区域经济和产业集群特点，优化担保资源配置

我们在推进开发性金融中小企业融资担保工作的同时，密切与开行的配合，结合各地县域经济和优势产业特点，着力对重点产业和特色产业提供支持，力求开发性金融资源支持中小企业的效用最大化，实现信用资源的优化配置。我们在高新区和青羊区，就重点支持了电子信息和软件企业、精密模具制造企业、生物医药企业；郫县和都江堰，我们分别重点支持了豆瓣生产企业和农家乐项目。而在蒲江和金堂，我们把支持重点放在农业产业化龙头企业项目上。在武侯和崇州，则结合区域内皮鞋、皮革、家具产业集群的特点对企业提供支持。另外，我们还根据各区县\*\*\*府和开行各阶段的工作重点，对台资企业、留学归国创业企业、微小型企业提供支持。随着工业向园区集中，各地工业园区蓬勃发展，优势产业和优质客户更多在园区聚集。我们及时调整工作思路，拓宽寻找优质客户的视野，把开发性金融中小企业融资担保服务体系延伸到工业园区。20xx年4月以来，开行、担保公司陆续与蛟龙工业港、天府软件产业园、青羊工业集中发展区签订了合作协议，目前，园区推荐的许多项目已得到开行贷款支持。

3、树立“大担保”理念，发挥市级平台公司龙头作用，积极促进信用担保体系建设

在大力推进开行合作中小企业融资担保工作中，xx中小企业担保公司始终树立“大担保”的理念，充分发挥公司作为市级平台公司的龙头带动作用，积极促进开发性金融中小企业融资担保体系的建设。一方面，我们在项目开发、风险控制、对外合作中是把“大担保”思路运用到解决具体问题上，通过体系、制度、和联动机制优势把握风险、推动工作；另一方面，担保业的持续健康发展也依赖于信用担保体系的完善以及长效机制的建立。我们要以“大担保”的观念，促进开发性金融中小企业融资担保体系的建设。

我们与市、各区县融资领导小组密切配合，通过信用促进会、民主评议会、各种座谈和培训会等渠道，加强与企业、\*\*\*府、委托贷款银行的沟通，向企业宣传诚信意识，向开行中小企业贷款工作的联动各方介绍我们的理念，标准和流程，提高联动效率。为了提高效率，防范风险，公司还与开发银行四川省分行建立了定期工作交流和沟通机制。为了使公司工作更好的与各区县对接，20xx年起，公司按区县对业务部门作了责任分工，并确定了各区县对口的联络人员。我们通过业务培训等方式，加强与各区县平台公司的交流，经常同各区县平台公司工作人员一起调查项目，交流讨论对工作的建议。通过培训、交流和实践，许多区县平台公司整体工作质量和效率都有很大提高。促进了开行中小企业融资担保整体工作的发展。目前，经过各方密切配合，共同努力，一个\*\*\*府，银行、担保公司和中小企业“四方联动”的开发性金融中小企业融资担保体系已初步形成，有效缓解我市中小企业融资难矛盾，促进中小企业和地方经济的发展。

>四、存在的问题和建议

总结和回顾两年来与开发银行合作支持中小企业融资担保工作实践，还明显存在一些问题，主要体现在：

1、一些区县工作推动力度不够，推荐项目质量有待提高，贷后管理工作还显薄弱。

2、由于开行人员精干，人手少，任务重，开行统贷项目上报审批的时间较长，整体效率还有待提高。

3、由于融资担保各个环节的原因，中小企业融资成本仍相对偏高。

4、开发银行贷款期限、品种单一，尚不能满足中小企业融资的多样化需求。

建议开发银行今后能推出更多贷款品种，充分发挥开发性金融支持中小企业的资金成本优势对中小企业给予更优惠的利率支持。

中小企业融资难题的解决任重而道远。xx中小企业担保公司将一如既往，牢记服务中小企业的宗旨，发挥市级\*\*\*府平台公司的龙头作用，密切与开发银行四川省分行以及各区县\*\*\*府中小企业管理部门和平台公司的配合，共同开创开发性金融支持中小企业融资担保工作的新局面。

**扬州信用担保工作总结11**

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；

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。

>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，\*\*\*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!

**扬州信用担保工作总结12**

20xx年xx担保有限公司在经县委、县金融办的领导下，以“人无我有，人有我优，人优我转”为经营理念，拓展思路，积极探索，勇于创新，经过全体员工努力拼搏和协同合作，确保各项任务顺利完成。突出表现在：

（1）贷款担保额快速增长。年底累计担保额达xx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xx万元。

（6）银保合作更加顺畅。公司以良好的信誉和坚实的实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、可触动受保人利益为原则。

（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，使员工的收入和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。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，建立科学绩校考核激励约束机制，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。

**扬州信用担保工作总结13**

20XX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、\*\*\*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1亿元增加至亿元；累计提取风险准备金达到1250万元，公司总资产超过亿元，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。

>一、融资担保总额超过4亿元，完成年初董事会制定的工作目标

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，金额亿元，完成年4亿元目标任务的104％。

>二、公司成功合并巨星担保公司，资本实力继续壮大

年4月，经市委、\*\*\*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。

>三、继续保持和提高公司综合素质和核心竞争力

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\*\*\*、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。

>四、加强与金融机构的合作

20XX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。

20XX年工作特点：

1、围绕整合担保市场，壮大农业信贷担保体系战略，成功合并巨星畜牧融资担保有限公司

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。

2、创新思路，积极支持企业收购重组

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。

3、持续加大对“三农”的支持

按照市\*\*\*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。

4、与市商业银行达成战略合作关系

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。

**扬州信用担保工作总结14**

>一、基本情况

1、江西省旅游产业担保有限责任公司是经省政府金融办批准，在省工商局注册的国有独资有限责任公司，具有独立法人资格，归属省旅游局管理。公司成立于20\_年8月，由省政府出资组建，首期注册资本3000万元人民币。公司以推动旅游产业大省建设、增加旅游消费与就业、支持旅游产业要素的配套建设和改善旅游企业特别是乡村旅游融资环境为目标，遵循政府指导、市场运作，优化服务、便利融资，规范运作、防范风险等原则，主要为从事旅游创业的中小企业申请流动资金短期银行贷款提供融资担保服务。

2、20\_年是公司开展担保业务的第一年。在积极宣传的基础上，公司根据实际情况，对全省有贷款需求的近30家旅游企业进行了广泛调查，涉及融资额近2亿元。本着稳健的原则，当年累计为5户中小旅游企业提供了融资担保贷款202\_万元，其中2家为“三农”旅游经济。这五家企业分别代表了休闲农业、乡村度假、旅行社接待、旅游汽车服务、4A景区等5类旅游产品。相关工作的开展为公司今后谨慎扩大担保业务积累了实践经验。

3、根据公司规模和业务情况，公司设立了担保业务部、风险控制部和综合管理部三个部门。拥有一批注册会计师、经济师、律师、旅游与贸易等专业人才，并通过广纳贤能，致力于组建高

素质高效率的专业融资担保团队。

4、公司目前已与农业银行、中信银行等2家银行签订合作协议，与南昌银行、浦发银行等多家金融机构建立合作关系。公司目前提供的全为融资性担保业务，合作银行2家，且承担100%的连带责任保证。

>二、经营与管理情况

1、公司的全部资本金均存在协议银行，没有从事短期投资、发放贷款等监管部门规定不得从事的业务。公司严格按照规定计提各项准备金，已按照当年保费收入的50%提取未到期责任准备金，并按不超过当年年末担保责任余额的1%提取担保赔偿准备金。

2、20\_年，公司对外担保金额202\_万元，为实收资本的倍。担保收费为年费率。截止20\_年上半年在保责任余额1340万元。

3、公司在20\_年度实现收入78万元，成本为64万元，盈利14万元。按相关规定提取各项准备金36万元。公司除日常办公开支外，严格控制各项成本支出。公司流动资产均为银行存款，流动资产质量很好。公司的负债较少，主要是存入保证金。

4、公司治理情况

公司合理设置内部机构，建立符合审慎经营原则的担保评估制度、决策程序、事后追偿和处置制度、风险预警机制和突发事件应急机制，加强对担保项目的风险评估和管理。先后出台了《旅游担保业务管理暂行办法》、《旅游担保业务操作规程》、《审保委

员会工作规则》、《旅游担保业务风险控制管理办法》等一系列规章制度，从制度上保证经营的合规性。根据《江西省融资性担保公司管理暂行办法》的规定，建立并健全公司治理结构，完善议事规则、决策程序和内审制度，保持公司治理的有效性。公司建立了以安全性、流动性、合法性、收益性为准则，市场化运作的可持续审慎经营模式，成立了担保项目审保委员会，规范业务操作程序。公司治理重点防范道德风险，强化担保行业的经营管理。

>三、强化风险管理，完善制度建设

担保行业属高风险行业，为切实降低担保风险，公司采取以下三项措施：

1、以修章建制为切入点，建全评审制度。为降低担保风险，狠抓人员管理和制度建设，建立规范的项目决策程序，严格执行《旅游担保业务操作规程》、《旅游担保业务管理暂行办法》、《风险控制管理办法》、《项目经理负责制》等一系列规章制度。风险控制包括担保前评审、担保中的管理和代偿后的追偿，涵盖业务全过程。

2、积极探索有效的反担保组合方案，控制担保风险。反担保措施的制定以控制企业核心资产、核心人物资产为目的，担保措施从开展业务初期的个人无限连带责任和财产抵押，以后又相继增加承租权质押、经营权质押等反担保措施，反担保品种的增加，加大其违约成本，使反担保控制能力加强。

3、加强在保监控，落实现场检查。对在保项目的贷后监控，是降低风险的有效途径之一。贷后监控主要采取以下几种办法：

1)与银行沟通，了解企业资金流的异常变化。2)通过社会上多种渠道了解企业现状。3)定期收取企业财务报表。4)落实在保项目现场检查，检查财务账目、生产情况，反担保物有无变化。5)对贷款即将到期企业实行提前一个月送达到期通知书，督促企业按期还款。

截止目前为止，公司无代偿情况发生，也没有投诉情况发生。公司还定期对在保企业进行保后跟踪管理，有力地控制风险。

>四、存在问题及困难

1、资本金规模偏小，发展空间不足

按照“担保机构对单个企业的融资担保余额不得超过实际注册资本10%”的政策规定，公司对单个企业可担保规模最高仅300万元，不能充分满足全省旅游企业发展壮大的融资需求。

2、风险分担机制尚不健全

担保行业属高风险行业，由于公司担保资金规模偏小，整体抗风险能力较弱，银行认同度不高，要开展业务就必须承担100%的信贷风险。而公司服务的对象以中小型旅游企业为主，其经营规模小、地理分布散、资产质量差，企业发展上具有很大的不确定性，普遍存在企业治理结构不合理、财务管理信息不真实、抵（质）押物变现困难、企业信用度较低的现实状况。

公司目前提供的担保最大金额为500万元。针对不同企业设置反担保，反担保种类主要为房产、机器设备抵押及个人无限连带责任，未出现代偿。公司20\_年担保金额202\_万元，准备金按规定标准计提，提取金额36万元，但同公司的实际情况相比，

>显得不够充足。

3、法律保障有待提高。担保业务涉及物权法、担保法、民法、土地管理法、农村土地承包法等众多法律范畴和大量法律事务，法律关系错综复杂，需要掌握大量法律知识。由于公司缺少风险控制与法律法规专业人员，依靠律师和会计事务所把关，从长远看难以保障公司业务发展需要。

4、公司整体运作和规范化管理水平有待进一步提高。 公司成立不久，专业人才少、装备条件差，公司管理人员与业务人员均缺乏担保行业从业经验，金融、行业、法律、审计、评估等方面专业知识有待加强，识别、控制和化解风险的能力有待提高。《江西省融资性担保公司管理暂行办法》的出台，对担保公司的规范发展提出了更高的要求，公司原有的规章制度需结合目前的情况进行补充、修改和完善，继续完善制度建设，稳步推进担保业务。

>五、自我评价

1、公司内部组织架构设置合理，业务工作流程规范，有完善的规范性文件和内部管理规章制度。

2、针对旅游企业的特点，积极探索有效的反担保组合方案，控制担保风险。反担保措施的制定以控制企业核心资产、核心人物资产为目的，担保措施从开展业务初期的个人无限连带责任和财产抵押，以后又相继增加承租权质押、经营权质押等反担保措施，反担保品种的增加，加大其违约成本，使反担保控制能力加强。截止目前为止，公司无代偿情况发生，也没有投诉情况发生。

**扬州信用担保工作总结15**

一、把握新形势，各项经营指标继续保持良好的增长势头

二、顺应新期待，各项考评和创先工作不断取得骄人的优异成绩

一是上年度各项考评反馈结果良好。\_\_担保公司继续获得20\_\_年度民营经济扶持资金绩效

三、适应新需求，服务小微企业效率水平获得新提升

1、加强宣传，为担保业务的开展营造良好氛围

2、狠抓创新，在提质提效方面打造崭新亮点

一是加大对优质企业的扶持力度。对16家高新技术企业和7家产业化龙头企业累计

二是继续开拓新业务品种。继原有的商标、专利权、股金证、收费权质押、原粮浮动质押等10多种担保创新新产品之外，完成首笔130万元工程履约非融资担保业务，担保业务范围进一步扩大。

三是继续推进降费降率。为降低融资成本，继续执行降低担保费率的相关政策

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！