# 担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路(14篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2025-04-05

*担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路一业务部作为公司的.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...*

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路一**

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。

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。

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”。

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。

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。

成都建设融资担保公司xx分公司

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路二**

围绕公司“十二五”发展战略和20xx年总体经营思路，为全面提升员工队伍整体素质，促进良好的职业意识、职业文化、职业道德和职业技能的形成，加强培训质量管理，强化培训体系建设，根据人力资源工作总体安排，特制定本培训计划，以明确全年培训工作目标和主要任务。

20xx年将围绕增强业务拓展能力、风险管理能力和服务保障能力，促进公司跨越式发展。为此，结合公司发展和员工能力提升两方面的需求，今年拟实现以下年度培训目标：

（一）植根“打造学习型组织”的思想理念，促进公司实现组织再造，提升全员的学习能力和思考能力，进一步增强竞争力。

（二）加强培训的针对性、适用性和有效性，提高培训向实际工作能力转化的效率，促进员工业绩提升，从而促进公司整体经营业绩的提升。

（三）分层次、分序列，针对公司中高层管理人员和各序列、各部室人员，探索培训形式的多样性。

（四）深入推进各序列的岗位技能和培训考试、考核制度，打造一支敬业、专业、创新、协作的客户经理队伍，为公司实现全年经营目标提供人员保障。

20xx年以来，公司高度重视员工培训工作，从形式上不断索，通过培训使员工综合素质得到了一定的提升。然而，在具体实施培训过程中，如重数量轻质量、培训效果有待进一步提升等问题也逐步凸显。

鉴于此，20xx年人力资源部拟根据员工学习特点，在培训内容设置，培训时间安排、学习方式方法上作新的探索，讲求培训技，促进培训效果进一步提升。基本措施是：根据员工岗位任职要求，分层级、分序列，有针对性的进行培训。在培训形式上，以公司内部培训师授课为主，外部聘请专业人员授课、参加专业机构培训为辅。在培训内容上，分为新员工培训、业务营销、风险管理、财务管理类培训和通用管理类培训。在培训时间上，每月安排培训课程不少于1次。

为加强内部培训师队伍的建设，公司中层管理人员作为培训师给公司员工讲课,将自己的专业知识和经验与人分享，授人以渔。

为促进公司员工职业操守、职业技能、业务营销、风险控制、财务管理、服务保障能力的全面提升，分层次、抓重点建立年度培训计划。20xx年培训计划由以下项目组成：（详见附件：《20xx年培训计划表》）

（一）新员工培训

新员工培训主要针对20xx年公司新入职员工，主要内容为企业概况与企业文化、人力资源与行政管理制度、业务流程、风险控制

流程、财务管理制度等。由各部门内部讲师负责授课，培训后进行笔试，笔试结果作为员工试用期考核参考依据。

（二）业务营销培训

业务营销培训主要针对业务部负责人、客户经理，主要内容为营销组织与营销理念、项目调查技巧、财务分析、信贷（担保）流程、反担保流程等，形式主要为业务部、授信审查部、信贷管理部内部培训师授课，部份专业课程由外聘专业人员讲授。

（三）风险控制培训

风险控制培训主要针对信贷管理部、授信审查部、内控合规部和客户经理，主要内容为授信制度和流程、尽职调查指引与技巧、法律知识培训、信息系统培训，形式主要为授信审查部、信贷管理部、内控合规部内部培训师授课，同时结合案例分析、经验交流等培训形式。

（四）财务管理培训

财务管理培训主要针对资产财务部员工，主要内容包括会计核算、会计决算与汇算、税务稽查、预算管理、纳税策划、财务报表分析等，形式主要为资产财务部内部培训师授课。

（五）通用管理培训

通用管理培训针对公司全体员工，主要包括：战略管理、公文协作技巧、人力资源管理、行政管理制度、ppt制作技巧、excel运用技巧等，形式主要为业务部、授信审查部、信贷管理部内部培训师授课，部份专业课程由外聘专业人员讲授。

将培训内容与公司发展相结合，将培训效果与员工个人发展相结合，以全年经营指标为导向，建立培训考核机制，增强员工参与培训的内在动力，进一步提升培训效果。

1、加强对培训效果的测试。继续坚持人员培训台帐，根据培训课程分别采取笔试、笔记检查等不同测试形式，加强对培训效果的\'检测。

2、各部门每月培训完成率低于80%的，扣减部门季度考核得分。

综上所述，20xx年是公司发展的关键一年，公司上下高度重视培训工作，全力打造学习型组织。各部门负责人也是部门员工能力提升的“第一责任人”。公司人力资源部将全面规范和完善员工培训需求分析、培训资源开发、课程设计、培训过程控制、培训效果评估等培训管理流程中的各个环节，为公司发展做好智力保障工作。

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路三**

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。

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路四**

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。

(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。

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路五**

xxxxxxx公司位于xxxxxxxxx，于20xx年6月16日在xx省xx市完成了工商登记和注册的全部手续，并经xx省财政厅批准，公司注册资本金达到xx亿元，目前是xx市最大的一家股份制担保公司，凭借雄厚的资金支持，优秀专业的人才团队，领先的经营理念，紧密完善的业务流程及风险体系，以诚信为先、服务至上、防范风险、创新品牌、稳健发展的理念为企业宗旨，努力打造xx担保行业的第一品牌。

目前，我公司已经同xx市工商银行、交通银行、城市商业银行、农村合作银行等近十家银行签订了担保战略合作协议，通过全体员工的努力，在20xx年度担保业务总额达到近一亿元，成绩属于过去，未来还得从今天开始。20xx年成绩的取得是xx担保这个团队共同努力的结果。

现将公司20xx年工作计划安排如下：

1、业务指标。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。今年公司计划完成担保额xx亿元。担保收入实现xxx万元。

2、业务范围。今年公司在保持xx市场份额稳中有增的基础上，业务范围将扩展至整个xxxx地区。

3、业务品种。今年公司将继续开展企业流资类贷款担保；

大力拓展个人类贷款担保业务，特别是个人消费类贷款担保以及个人投资贷款担保；稳步开展商业票据贴现担保、银行承兑汇票开票担保、机械设备按揭贷款担保和自管仓库存货质押担保业务；积极拓展建设项目工程担保业务；继续开发其它适宜的`贷款担保业务新品种。

4、担保能力。今年公司采取四项主要措施来提高公司抵御担保风险能力。一是公司将发展再担保公司业务，向公司交纳再担保基金，再担保公司承担部分风险，以分散担保风险。二是公司将进一步扩大公司资本金，提高抗风险能力。三是同行业内其他担保公司联合担保，以满足大中型企业担保需求，并实现跨区担保。四是严格执行会计制度，提取风险准备金，自觉接受区相关部门的监管。

5、风险控制。今年公司将进一步加强风险控制制度建设，增强公司在担保项目的风险审查和保后检查工作力度，使公司继续向良性健康快速的方向发展，提高公司风险控制的能力。

6、管理水平。今年公司将继续向有关部门争取支持和政策优惠，为担保业务创造良好的经营环境；公司已经安排进行信用评级的跟踪评级，为公司继续争取支持创造更有利的条件；公司经营班子也将得到充实和加强；公司还将进一步优化激励考核机制，为大家创建良好的工作平台，并且加强内部管理，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。

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路六**

1、申请筹建阶段：(在xx年6月底以前完成)

(1)、成立贵州省兴和融资担保股份有限公司筹备工作组;

(2)、准备筹建贵州兴和融资担保股份有限公司的资料;

(3)、向工商管理部门申请拟设机构名称预先核准;

(4)、向贵州省申请筹建。

2、筹建开业阶段：(争取在xx年8月底以前完成)

(1)、完成融资担保公司注册，组织完成开业庆典。

(2)、引进4-6名专业人才，初步满足业务经营需求。

(3)、建立符合公司经营要求的规章制度。

(4)、至少与2家银行机构签署业务合作协议。

(5)、争取实现担保业务零的突破。

(6)、 在资金保障的前提下实现融资业务收入50万元。

(7)、组织内部人员进行业务培训。

3、稳定发展阶段(xx年8月至12月)

(1)、公司人员增加到10-16人，逐步充实健全业务拓展部、风险管理部、行政部、财务部，基本满足公司发展需求。

(2)、补充完善规章制度。

(3)、新签2家合作银行机构，使合作金融机构扩展到4家。

(4)、完成担保业务5000万元，实现担保业务收入150万元。

(5)、在资金保障的前提下实现投融资业务100万元。

(6)、筹划实施公司网站建设。

1、贵州省中小服务中心黔贷通。

黔贷通网络融资平台于20xx年11月6日正式启动，该平台由省经信委(省中小企业局)组建并开通，其建设目的为引导银行业金融机构加大对工业经济、中小微企业贷款的投放，建立和深化政府、银行、企业、担保四位一体长效合作机制，更好的服务中小微企业，解决信息不对称，缓解中小企业融资难等问题。黔贷通融资平台目前拥有贵州省内20xx多家注册会员企业数据。全省各大银行、担保机构、中小微企业均签约合作，企业登录网络融资平台进行申请贷款、政策咨询等，该平台可以通过线上数据筛选配比，线下召开融资座谈会议等形式向我司推荐融资企业。

2、贵阳市西路商圈

市西路处于花果园与黔灵公园交通枢纽地带，且是各大厂商的重要批发基地。该商圈共拥有包括香港名店街、女人大世界、男人大世界、裕华商场等44家大中型商场，年销售额接近100亿元。经营户从最开始的30余户逐渐变成了96年前的几百户，再发展到了20xx年左右的8000余户，到了现在，超过1.2万户商家在此经营。我司与市西路物业管理方贵州昊峰物流有限责任公司签订合作协议，由该管理公司向我司推荐客户。

3、昊峰集团百家战略联盟。

贵州昊峰集团在省政协经济委员会和省中小企业局以及贵州省国际国内公关协会等相关部门的大力支持下，于xx年9月8日正式百家企业战略联盟，该战略联盟平台目前拥有贵州省内各行业成熟企业150多家会员，我司与昊峰集团签约合作开展融资担保业务，昊峰集团向我司提供无限连带保证责任。

4、贵州省医药商业协会。

贵州省医药商业协会是经省经贸委批准，由国有大型医药公司和具备规模的民营医药企业联合组成。该协会是全省性的医药商业行业、非营利性的社会组织，会员除省医药公司等大型国有医药经营企业外，还吸纳了诸如贵州一树药业、神奇药业等民营企业近100家大中型医药公司参与，我司将联合重庆银行零售银行部开展针对药业企业的融资担保业务。

5、贵阳金石产业园。

6、贵州省西部建材石材城、贵州省装饰材料流通协会。 贵州省西部建材石材城位于贵阳市花溪区石板镇金石产业园区内，系贵州省泉州商会会员联合组建的.贵州西部建材城开发有限公司投资建成。目前已投资建设贵州金石大商汇石材城一期6万平方加工厂房，二期将建成10万平方米厂房及5万平方石材展示厅，xx年引进了宜家、百安居等连锁品牌家居建材项目。还将配套建设海鲜、干货、铁观音等集散专业市场。目前石材加工、瓷砖销售签租商户200余家。

7、仁怀市白酒协会。

公司在上述平台资源合作运营稳定的基础上，努力开拓担保+私募、担保+投资、担保+信托等新型业务模式，着力引进开发私募、基金、信托、证券、保险公司等金融机构，拓展以融资担保及其配套服务为主，投资担保为辅的主营业务及各项衍生业务。在风险可控的前提下寻求更多符合公司特质的资本增值途径。

xx年准入重庆银行、贵阳银行、贵阳农村商业银行、贵阳花溪合作银行，申报各行担保授信总额3亿，通过加强与合作银行的沟通，争取20xx年将担保放大倍数由准入5倍提高至8倍以上，银行担保续授信总额达到6亿，同时积极与全国性银行联系沟通，做好国有银行及股份制银行的准入工作。针对业务平台资源，公司将在各市场稳定合作的基础上，于20xx年将业务范围扩展至全贵州省各地州市区。

1、传统融资担保业务品种。公司将开展企业流动资金类贷款担保;拓展个人类贷款担保业务;稳步开展商业票据贴现担保、银行承兑汇票开票担保、机械设备按揭贷款担保、存货质押担保、应收账款质押担保业务;积极拓展建设项目工程担保业务;继续开发其它适宜的贷款担保业务新品种。

2、非融资性担保业务品种。

(1)、投资担保：担保于投资相结合，以投资促担保，以担保做投资。借鉴桥隧模式，优选项目，以小的资金做股权投资，以担保做股权，获取较高的收益。以担保做投资，将融资担保公司发展为金融控股公司，有利于对担保企业的风险控制，获取高额收益，同时减少担保风险。

(2)、信托融资担保：通过担保渠道寻找优秀项目，与信托机构合作，借鉴路衢模式合政府之力和市场之力，引入政府专项引导基金，联合投资公司、担保公司，共同开发中小企业债权集合信托计划产品，并代理信托产品的销售，实现企业债权资产证券化。

(3)、私募股权投资基金：通过担保公司，以有限合伙公司模式，设立股权基金，筹集资金。先选择优质项目，对项目进行包装，通过少量资金入股和担保，募集项目所需资金。

(4)、资产交易担保：协助银行和企业处置不良资产，并为资产交易提供担保。利用融资担保公司的项目资源优势，开展资产交易中介业务，获得佣金收入。为土地、房产或股权交易双方提供担保，保证双方的交易安全。

(5)、民间融资担保：开拓民间融资担保场，融资担保公司

做为民间融资的中介，帮助民间资金寻找出路，为民间借贷提供担保。一是利用庞大的民间资金，做民间借贷的中介，为民间借贷牵线搭桥;二是为民间借贷设计合同和方案，为借款人提供还款担保。担保公司可获取中介佣金和担保费收入。相对一般担保，收益率较高。

(6)、开展招投标担保、合同履约担保、诉讼保全担保等。

3、担保能力。今年公司采取四项主要措施来提高公司抵御担保风险能力。一是公司将发展再担保公司业务，向公司交纳再担保基金，再担保公司承担部分风险，以分散担保风险。二是公司将进一步扩大公司资本金，提高抗风险能力。三是同行业内其他担保公司联合担保，以满足大中型企业担保需求，并实现跨区担保。四是严格执行会计制度，提取风险准备金，自觉接受区相关部门的监管。

4、风险控制。今年公司将进一步加强风险控制制度建设，增强公司在担保项目的风险审查和保后检查工作力度，使公司继续向良性健康快速的方向发展，提高公司风险控制的能力。

5、管理水平。今年公司将继续向有关部门争取支持和政策优惠，为担保业务创造良好的经营环境;公司已经安排进行信用评级的跟踪评级，为公司继续争取支持创造更有利的条件;公司经营班子也将得到充实和加强;公司还将进一步优化激励考核机制，为大家创建良好的工作平台，并且加强内部管理，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。

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路七**

20xx年，我国经济仍然存在诸多不确定因素，一是国际金融环境不容乐观，欧元区国家经济形势进一步恶化，中东地区政治局面不稳，美国市场仍旧未能走出低迷态势，从而影响我国的一大批进出口企业，导致国内经济局势不稳，gdp增速减缓；二是我国为抑制通货膨胀，加大宏观调控力度，数次提高存款准备金率，银行信贷政策紧缩；三是原材料价格波动幅度较大，增加了企业的成本，加大了企业的资金困难。为保持我市经济增速强劲势头，给继续扩大融资规模带来新的挑战，据此提出以下目标：

（一）我公司全年担保融资目标为确保5亿元争取5.5亿，并以此作为公司考核目标。

（二）鉴于经济走势的不确定性，信贷政策的收紧可能会造成相当部分企业流动性降低，考虑到涉农企业经营风险较大，加之公司处于初创阶段，面对的.客户规模较小，按业务增长幅度比例适度调高逾期代偿额，全年风险代偿率控制在8‰以内。

发展目标和思路是：通过不断创新，优化资源配置，在继续保持公司现有业绩的基础上，积极开拓业务，争取创出优异业绩，实现公司自身进一步发展。

（一）调整经营思路，拓宽业务领域。一是对符合党委、政府发展战略和政策导向的新兴产业，在风险基本可控的前提下，放宽条件给予支持。二是对各区县招商引资项目进行培育扶持。三是积极加强与四川省现代农业融资担保有限公司合作，对市内涉农企业资金需求较大、超过公司担保上限，且母公司难以解决的，通过与省农担公司的联手，满足这部分企业的融资需求。四是创新服务，探索有效解决“三农”信贷难的新途径。

（二）继续保持与现有合作银行良好关系，努力开拓担保渠道，积极争取更多银行授信。公司将针对银行在授信时提出的一些规定，继续与银行保持沟通，争取采取直接授信为主再授信为辅的方式，争取获得更多银行授信，开拓银行渠道资源。

在新的一年里，我们将紧密围绕市委、市政府发展战略，在市经委的坚强领导下，与时俱进，奋发图强，开拓进取，全力提高农业企业信贷增量，为确保我市“三农”经济持续增长作出更大贡献。

二ｏxx年一月三日

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路八**

20xx年是xx担保公司贯彻集团全面转型变革的关键一年，作为xx资本重要业务板块，无论外部形势还是内部要求都给xx担保公司的风险管理工作提出了更高的挑战和目标。20xx

年我们要紧紧围绕集团公司20xx年经营工作思路，进一步完善风险管理体系建设，创新风险管理手段，推动公司业务稳健发展。

20xx年面临国内经济持续波动下行，授信客户各类信用风险呈多发态势，银行及担保公司贷款安全受到前所未有的冲击。面对复杂多样的风险表现形式，xx担保公司通过多种举措不断防控和化解各类风险。一是制定了担保授信政策指引，并动态地为业务定位、布局、创新提供方向指引及指导；二是进一步优化了风险管理部整体架构，突出了技术支撑和管理服务的工作职能；三是开展了两轮项目巡查工作，对所有项目进行细致的风险摸排，并制定了“一户一策”项目管控方案；四是优化了多项操作风险管控流程，重新修订了担保业务合同，制定了在业务中引入强制执行制度的方案，在项目评审会中建立了法务人员独立发表审查意见的制度，法务工作领域不断拓宽，对公司业务经营的支撑服务作用进一步凸现等。通过以上方面的工作，推进了xx担保公司全面风险管理的竞进提质。

20xx年，中国经济在向新常态转换的过程中，其结构、方式和体制的改变逐步推进并显现，导致20xx年经济增速面临着较大的压力，信贷资产质量必然将面临更加严峻的挑战。

20xx年，武汉市围绕着做好新常态下的经济发展、公共服务、市场监管和社会管理工作，在城建攻坚计划、“三旧”改造计划、生态文明建设计划、城市综合管理计划的引导下，在物流建设、金融中心建设、交通建设、生态园区和产业园区为主的项目工程中取得了一定的进展，其后续投资的力度将为武汉市经济发展提供强劲动力，为公司在20xx年更好地服务于武汉客户提供了契机。从公司层面看，集团公司变革转型调整，进一步的资本实力增强都将使xx担保公司的组织架构、管理模式、经营能力方面更加强健。

基于以上分析，20xx年我们将面对以下机遇和挑战：一是20xx年外部经济的缓慢复苏使企业扩产缺乏动力，贸易环境的不稳定性会对公司客户产生一定的影响；二是货币内部供应与影子银行供应的同步趋紧形态将扭转，企业面临的融资方式更加灵活，但准入门槛提高、融资成本增加等问题导致企业的借款风险在近期内难以缓解；三是随着企业面临的生存环境更加复杂多变，风险发生部位正逐步蔓延和相互交叉感染，使担保公司的风险管理工作也将面临着更大的挑战；四是银行于20xx年进行的大规模收贷活动作用明显，在基本面回暖的情况下，除去因收贷因素倒闭的企业，一批在强压下生存下来的优质企业将可能提高企业

经营质量、盈利能力，担保公司也将面临更多更优的选择。

因此，倾向政策的冲击仍存留在信贷市场中，实体经济与信贷市场面临着更复杂的局面，我们只有提升全面风险控制与管理能力，方能稳步发展。

20xx年，xx担保公司风险管理工作思路是：密切关注宏观经济政策、市场行情的变化，顺应经济的运行规律，做到因势而谋、应势而动、顺势而为，进一步“优化结构、精细管理、坚持全方位、全过程全面主动的风险管理”，为公司经营转型下的业务发展提供差异化、前瞻性和保障性服务。

优化结构，就是要优化业务结构，提升非融业务及低风险业务占比，实施差异化管理；优化行业结构，坚持“有进有退”，进退有序；优化客户结构，不断降低单户担保额，降低集团性质的担保余额，扩大客户基数；优化组织结构，提升评审会质量和风险管理人员的素质。

精细管理，就是要加强保前、保中、保后的履职管理，不仅要形式上合规，更要重实质风险的防控，要将精细管理浸润到公司的经营理念之中，贯彻于经营和管理的各个环节，落实到每位员工。

（一）健全风险管理组织体系，实现全方位、全过程的精细化风险管理

在20xx年风险管理工作中，xx担保公司要持续推进风险管

理体系建设，从优化风险管理环境、提升风险应对能力、完善内部控制、建立风险信息处理与报告机制、进行后评价等多方面入手，全面提高风险管控能力，实现全方位、全过程的精细化风险管理。重点做好以下几个方面的工作：

1、全面梳理流程。20xx年xx担保公司风险管理部门将独立承担担保板块的风险管理工作，不再与集团的风险管理交叉，因此要全面梳理现有业务及管理流程，根据当前的业务经营特点和资源配臵状况，完善内部控制制度，找出关键控制点，针对每一控制点，制定控制办法、管理人员和操作人员职责等措施，使管理制度逐步系统化、规范化、科学化。

2、建立内控机制。根据集团的管控要求，树立全员、全程内控理念，建立前、中、台分工制约机制，明确各部门内控职责，将责任分解到人，建立起清晰的追踪路径，并抓好精细化管理的落实工作，形成层层落实的\'工作氛围。

3、强化风险约束。进一步完善保后管户主责任人制度、分层次的贷后监管制度、定期风险预警制度、责任追究制度的建设，从根本上解决保后管理薄弱的问题，提高信贷风险全过程管理水平。

4、提升信息管理。要不断优化信息系统流程管理，提高信息系统对各部门的协同作用，努力将各项制度改进的要求通过流程系统来实现，提升专业化、精细化管理水平。

（二）不断调整优化结构，推进风险的差异化管理

1、优化业务结构，实施融资性和非融资性担保的差异化管理。在20xx年业务结构上，应提高非融业务占比，将非融业务规模占比由目前的19%提升至 %，力争业务规模突破 亿元。同时，要根据各类担保业务的战略定位、政策把握、业务特点、责任承担、风险承受能力等，实施专业化和差异化的风险管理原则，对非融业务设计差异化的流程制度，提高运营效率和管控措施。

2、优化行业结构，坚持“有进有退”的行业选择。20xx年要紧盯信贷行业政策和市场风险，做好“两高一剩“行业持续性退出，政策调整下的防御性退出，风险客户的及时性退出，节约资本占用的战略性退出。在20xx年行业选择上，应对加大对新兴产业、现代服务业、高新产业集群的支持力度；积极支持利用生活水平改善和消费类相关产业；积极支持现代制造业和依附本地产业集群项下制造企业；严格房地产项目贷款，审慎择选建筑类企业，实行限额管理；暂停钢贸、煤炭贸易和大宗生产物资贸易类企业授信等。

3、 优化客户结构，降低单户担保额。应积累广泛客户资源，坚持多户、额度适中的原则，将公司平均单户担保额由目前的1200万元降至1000万元以下。在单个项目授信额度上，大型或集团客户授信不突破3000万；中小型客户授信不突破1500万；小微型客户不突破500万。

4、优化组织结构，提升项目评审质量和风险管理人员素质。

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路九**

按照《江西省融资性担保机构管理暂行办法》和《江西省融资性担保机构申报审批工作指引》的要求，抚州市\*\*\*\*有限公司与自然人\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*等拟筹建抚州市\*\*担保有限公司。

在担保公司组织的设计上，坚持“走可持续发展的商业性道路”的指导思想，既体现商业性、盈利性和可持续性，同时又坚持“自主经营、自我约束、自我发展、自担风险”的原则。

由抚州市\*\*\*\*有限公司与自然人\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*等共同出资成立“抚州市\*\*担保有限公司”。资本规模：资本金3000万元，其中：抚州市\*\*\*\*有限公司出资xx60万元，占总股本的52%；\*\*\*出资750万元，占总股本的25%；\*\*\*出资390万元，占总股本的xx%；\*\*\*出资300万元，占总股本的xx%。公司注册资金来源为股东的实际投资，全部以货币资金出资。

担保公司组织是按照《中华人民共和国公司法》设立的有限责任公司，由股东共同制定公司章程，公司的内部组织机构严格按照《公司法》的有关规定设置。内设股东会、董事会、担保业务评审委员会。公司实行严格的法人治理结构，

自主经营、自负盈亏；实行董事会领导下的总经理负责制。

内设部门：内设担保业务部、风险管理部、财务部、综合管理部、担保业务评审委员会等。

在服务方向上，坚持以工业企业、农业产业化龙头企为重点，积极拓宽市内担保客户市场。对符合担保条件的中小企业融资需求，优先安排担保计划，优先向合作银行推荐；对银行推荐的.符合担保条件的中小企业融资需求，优先予以担保。

在政策支持上，坚持扶优限劣和为市内中小企业发展服务的担保政策。不断拓展为市内中小企业担保服务的外延与内涵，全方位、多领域、深层次地“合作无极限”。对市内优势龙头产业和新兴产业企业以及高新技术产业企业优先给予担保综合授信，安排其正常合理的融资担保需求，支持优质客户做大做强。

在具体措施上，建立与抚州市、县（区）属经济管理部门工作衔接机制，建立与市内企业的业务联系机制，紧紧围绕区域经济发展产业政策，以点带面，择优扶持。广泛联系合作银行，全力推介融资项目，积极推动银企对接。

在国家政策允许范围内，为企业提供贷款担保、票据承兑担保、贸易融资担保、项目融资担保、信用证担保、其他

融资性担保业务。兼营诉讼保全担保、投标担保、预付款担保、工程履约担保、尾付款如约偿付担保等履约担保业务、与担保业务有关的融资咨询、财务顾问等中介服务、以自有资金进行投资、再担保和办理债券发行担保业务及监管部门规定的其他业务。

公司将依据发展情况，适时增加人员，以适应发展的需要。在发展的起步阶段，岗位及人员设置如下：

董事长1人，负责公司的内部管理及计划的审批工作。 总经理1人（由董事长兼任），负责公司业务的全般管理，对董事会负责。

副总经理2人，协助总经理分管相关部门，办理总经理委托事项，对总经理负责。

担保业务部4人，负责担保项目的受理、调查、初审、签约等管理工作。

风险管理部3人，负责贷款风险的控制、法律事物的处理等工作。

财务部2人，负责公司内部财务管理、贷款发放、文书档案、公司其他事物工作。

综合管理部3人，负责行政、人事、后勤、固定资产管理等工作。

担保业务评审委员会人员，由部门负责人、外聘高级专

业管理人员组成，主要对担保项目的把关审批，防范各类风险的发生。

公司员工从有一定经验的、从事过相应工作岗位的有丰富的工作经验的人员中间招募（现时考虑曾经从事过这行业的退休人员），要求具有大专以上文化程度，三年以上实际工作经验，工作认真负责，创新开拓意识强。定期不定期的开展业务方面的培训与教育。

采用岗位责任与激励机制相结合的办法，调动员工的积极性。薪酬待遇实行基本工资+岗位工作+绩效工作+补贴+奖金的激励措施。

公司选址在抚州市玉茗大道，这里中小企业密集，信息通畅，交通方便，是开办担保公司理想的场所。

作为驻地在抚州市的一家为中小企业提供信用担保的担保机构，面向全市发展，争取三至五年内进入全市资产规模较大、综合实力较强、业务品种齐全的专业担保企业，为造就一个区域性担保行业和促进区域经济发展做出积极的贡献。使公司拥有具有稳定收入的服务产品和逐年增长的客

户群，在担保规模和盈利水平方面都成为抚州全市内担保行业的佼佼者。

作为专业性的担保机构，除了体现政府的社会经济发展政策，以求社会效应最大化的目标以外，经济效益和担保的效率也要放在重要的位置，从风险方面考虑，多元化的经营才能保证赢利的稳定性。所以公司在以担保业务为主的同时，同时兼做股权投资、风险投资、资本运作、项目评估、管理咨询及担保延伸服务等业务。

公司的获利

（1）担保业务收取费率不超过银行贷款利率50%的担保费。同时，公司要求被担保企业或个人提供足额的反担保资产，以规避担保风险；

（2）坚持担保业务和资金营运、投资、理财等业务共同发展的多元化经营策略，构建公司新型盈利模式和利润增长点，在三年内，担保公司担保投资、资金营运收入达到全部营业收入的50%以上。

（3）资产管理可有效提高公司净资产的回报率，是主营业务收入的重要补充。净资产利润率xx%以上，盈利能力达到市内同行业先进水平。

（4）担保配套服务拓展了担保业务的服务范围，保证担保项目的资信质量，增加了担保业务的附加价值，是对担保业务的垂直整合；

（5）担保基金委托管理业务延伸了公司的资金链，能在不增加公司资本需求压力和有效降低风险的前提下广泛开拓担保市场，提高了业务整体服务水平和盈利能力；

（6）反担保资产的处置及资产证券化业务是公司化解担保风险的重要手段，公司反担保资产和银行抵押资产的有效处置以及资产证券化业务亦是公司今后潜在的赢利增长点。

（一）申请筹建阶段：（在20xx年5月20日以前完成）。

1、成立抚州市\*\*担保有限公司筹备工作小组；

2、准备筹建抚州市\*\*担保有限公司的资料；

3、向工商管理部门申请拟设机构名称预先核准；

4、拟定高级管理人员名单；

（二）筹建阶段：（争取在20xx年6月xx日以前完成）。

1、召开发起人会议；

2、制订章程及相关管理制度；

3、与政府有关部门及金融机构沟通；

4、向抚州市人民政府金融办申请筹建；

5、提出开业申请。

（三）开业阶段（争取在20xx年6月底以前完成）。 经江西省人民政府批准开业后，依法办理各项注册、登记手续，正式挂牌开业。

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路篇十**

1、 完成融资担保公司注册，组织完成开业庆典。

2、 引进4-6名专业人才，初步满足业务经营需求。

3、 建立符合公司经营要求的规章制度。

4、 至少与一家银行机构签署业务合作协议。

5、 争取实现担保业务零的突破。

6、 在资金保障的前提下实现融资业务收入50万元。

7、 组织内部人员进行业务培训。

1、 公司人员增加到8-xx人，逐步充实健全业务拓展部、

风险管理部、行政部、财务部，基本满足公司发展需求。

2、 补充完善规章制度。

3、 新签一家合作银行机构，使合作金融机构扩展到2家。

4、 完成担保业务20xx万元，实现担保业务收入50万元。

5、 在资金保障的前提下实现投融资业务xx0万元。

6、 筹划实施公司网站建设。

7、 联系一家省外知名担保机构，组织一次业务交流培训。

1、 公司人员增加到11人。

2、 新签1家合作金融机构，使公司合作金融机构达到3家。

3、 完成担保业务3000万元，实现担保业务收入70万元。担保业务品种扩大到贷款担保、票据业务担保、保函担保等。

4、 在资金保障的前提下实现投融资业务收入xx0万元。

5、 完成公司网站建设，树立良好的企业形象。

6、 开始筹建内部信息系统建设。

1、 新签1家合作金融机构，使公司合作金融机构达到4 家。

2、 完成担保业务3000万元，实现担保业务收入70万元。

3、 在资金保障的前提下实现投融资业务收入xx0万元。

4、 争取完成公司信息系统建设。

5、 确保资产质量，不良赔付控制为0.

第一年度计划实现收入540万元，其中担保业务收入190万元，投融资业务收入350万元。

人员工资标准确定： 单位：万元

岗位 人数 人均年收入 小计 人均保底收入 小计 人均月固定收入 小计 副总经理 1 20 20 14 141.16 1.16 业务部经理 1 xx xx 7 70.58 0.58 客户经理 5 5 25 3.6 180.3 1.5 风险部经理 1 xx xx 7 70.58 0.58 风险经理 1 5 5 3.6 3.60.3 0.3 行政部经理 1 7 7 4.8 4.80.4 0.4 财务部经理 1 7 7 4.8 4.80.4 0.4 出纳 1 3.6 3.63 3 0.25 0.25 合计12 67.687.6 47.862.2 5.17

第一年是公司发展比较艰难也是比较重要的一年，主要工作是打好基础，所以在绩效考核上采取的是高保底高提成的理念，这样才能吸引人才留住人才。主要思路有：

1、 人员收入按7:3比例，70%为固定收入，30%为考核收入。

2、 对融资担保公司总体绩效考核比例第一年建议按收入的

xx%考核，预计的总收入是540万元，总绩效54万元，基本才能保证所有人员的总体收入水平，担保公司再制定具体考核办法。基本想法是按月考核，承担风险的收入60%当月兑现，40%风险解除后兑现，不承担风险的.当月兑现，这样激励效果比较明显。

3、 客户经理实行等级基础工资制度，初步考虑是分为一、二、三级，基础工资分别是3000元、3500元、4000元，一级客户经理是初始级，每半年根据业绩重新确定等级，做到公平公开，按劳分配，从而营造积极健康的工作氛围。

4、 设立专项绩效。与一家省级分行签署合作协议一次性奖励2万元；参与集团公司投资项目营销运作，运作成功的适当给予专项奖励；集团公司认可有重大贡献的适当给予专项奖励。

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路篇十一**

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。

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路篇十二**

1、申请筹建阶段：(在20xx年6月底以前完成)

(1)、成立贵州省兴和融资担保股份有限公司筹备工作组;

(2)、准备筹建贵州兴和融资担保股份有限公司的资料;

(3)、向工商管理部门申请拟设机构名称预先核准;

(4)、向贵州省人民政府申请筹建。

2、筹建开业阶段：(争取在20xx年8月底以前完成)

(1)、完成融资担保公司注册，组织完成开业庆典。

(2)、引进4-6名专业人才，初步满足业务经营需求。

(3)、建立符合公司经营要求的规章制度。

(4)、至少与2家银行机构签署业务合作协议。

(5)、争取实现担保业务零的突破。

(6)、 在资金保障的前提下实现融资业务收入50万元。

(7)、组织内部人员进行业务培训。

3、稳定发展阶段(20xx年8月至12月)

(1)、公司人员增加到10-16人，逐步充实健全业务拓展部、风险管理部、行政部、财务部，基本满足公司发展需求。

(2)、补充完善规章制度。

(3)、新签2家合作银行机构，使合作金融机构扩展到4家。

(4)、完成担保业务5000万元，实现担保业务收入150万元。

(5)、在资金保障的前提下实现投融资业务100万元。

(6)、筹划实施公司网站建设。

1、贵州省中小服务中心“黔贷通”。

“黔贷通”网络融资平台于20xx年11月6日正式启动，该平台由省经信委(省中小企业局)组建并开通，其建设目的为引导银行业金融机构加大对工业经济、中小微企业贷款的投放，建立和深化政府、银行、企业、担保“四位一体”长效合作机制，更好的服务中小微企业，解决信息不对称，缓解中小企业融资难等问题。”黔贷通“融资平台目前拥有贵州省内20xx多家注册会员企业数据。全省各大银行、担保机构、中小微企业均签约合作，企业登录网络融资平台进行申请贷款、政策咨询等，该平台可以通过线上数据筛选配比，线下召开融资座谈会议等形式向我司推荐融资企业。

2、贵阳市西路商圈

市西路处于花果园与黔灵公园交通枢纽地带，且是各大厂商的重要批发基地。该商圈共拥有包括香港名店街、女人大世界、男人大世界、裕华商场等44家大中型商场，年销售额接近100亿元。经营户从最开始的30余户逐渐变成了96年前的几百户，再发展到了20xx年左右的8000余户，到了现在，超过1.2万户商家在此经营。我司与市西路物业管理方贵州昊峰物流有限责任公司签订合作协议，由该管理公司向我司推荐客户。

3、昊峰集团百家战略联盟。

贵州昊峰集团在省政协经济委员会和省中小企业局以及贵州省国际国内公关协会等相关部门的大力支持下，于20xx年9月8日正式百家企业战略联盟，该战略联盟平台目前拥有贵州省内各行业成熟企业150多家会员，我司与昊峰集团签约合作开展融资担保业务，昊峰集团向我司提供无限连带保证责任。

4、贵州省医药商业协会。

贵州省医药商业协会是经省经贸委批准，由国有大型医药公司和具备规模的民营医药企业联合组成。该协会是全省性的医药商业行业、非营利性的社会组织，会员除省医药公司等大型国有医药经营企业外，还吸纳了诸如“贵州一树药业”、“神奇药业”等民营企业近100家大中型医药公司参与，我司将联合重庆银行零售银行部开展针对药业企业的融资担保业务。

5、贵阳金石产业园。

6、贵州省西部建材石材城、贵州省装饰材料流通协会。 贵州省西部建材石材城位于贵阳市花溪区石板镇金石产业园区内，系贵州省泉州商会会员联合组建的贵州西部建材城开发有限公司投资建成。目前已投资建设贵州金石大商汇石材城一期6万平方加工厂房，二期将建成10万平方米厂房及5万平方石材展示厅，20xx年引进了宜家、百安居等连锁品牌家居建材项目。还将配套建设海鲜、干货、铁观音等集散专业市场。目前石材加工、瓷砖销售签租商户200余家。

7、仁怀市白酒协会。

公司在上述平台资源合作运营稳定的基础上，努力开拓“担保+私募”、“担保+投资”、“担保+信托”等新型业务模式，着力引进开发私募、基金、信托、证券、保险公司等金融机构，拓展以融资担保及其配套服务为主，投资担保为辅的主营业务及各项衍生业务。在风险可控的前提下寻求更多符合公司特质的资本增值途径。

20xx年准入重庆银行、贵阳银行、贵阳农村商业银行、贵阳花溪合作银行，申报各行担保授信总额3亿，通过加强与合作银行的沟通，争取20xx年将担保放大倍数由准入5倍提高至8倍以上，银行担保续授信总额达到6亿，同时积极与全国性银行联系沟通，做好国有银行及股份制银行的准入工作。针对业务平台资源，公司将在各市场稳定合作的基础上，于20xx年将业务范围扩展至全贵州省各地州市区。

1、传统融资担保业务品种。公司将开展企业流动资金类贷款担保;拓展个人类贷款担保业务;稳步开展商业票据贴现担保、银行承兑汇票开票担保、机械设备按揭贷款担保、存货质押担保、应收账款质押担保业务;积极拓展建设项目工程担保业务;继续开发其它适宜的贷款担保业务新品种。

2、非融资性担保业务品种。

(1)、投资担保：担保于投资相结合，以投资促担保，以担保做投资。借鉴“桥隧模式”，优选项目，以小的资金做股权投资，以担保做股权，获取较高的收益。以担保做投资，将融资担保公司发展为金融控股公司，有利于对担保企业的风险控制，获取高额收益，同时减少担保风险。

(2)、信托融资担保：通过担保渠道寻找优秀项目，与信托机构合作，借鉴“路衢模式”合政府之力和市场之力，引入政府专项引导基金，联合投资公司、担保公司，共同开发“中小企业债权集合信托计划”产品，并代理信托产品的销售，实现企业债权资产证券化。

(3)、私募股权投资基金：通过担保公司，以有限合伙公司模式，设立股权基金，筹集资金。先选择优质项目，对项目进行包装，通过少量资金入股和担保，募集项目所需资金。

(4)、资产交易担保：协助银行和企业处置不良资产，并为资产交易提供担保。利用融资担保公司的项目资源优势，开展资产交易中介业务，获得佣金收入。为土地、房产或股权交易双方提供担保，保证双方的交易安全。

(5)、民间融资担保：开拓民间融资担保场，融资担保公司做为民间融资的中介，帮助民间资金寻找出路，为民间借贷提供担保。一是利用庞大的`民间资金，做民间借贷的中介，为民间借贷牵线搭桥;二是为民间借贷设计合同和方案，为借款人提供还款担保。担保公司可获取中介佣金和担保费收入。相对一般担保，收益率较高。

(6)、开展招投标担保、合同履约担保、诉讼保全担保等。

4、担保能力。今年公司采取四项主要措施来提高公司抵御担保风险能力。一是公司将发展再担保公司业务，向公司交纳再担保基金，再担保公司承担部分风险，以分散担保风险。二是公司将进一步扩大公司资本金，提高抗风险能力。三是同行业内其他担保公司联合担保，以满足大中型企业担保需求，并实现跨区担保。四是严格执行会计制度，提取风险准备金，自觉接受区相关部门的监管。

5、风险控制。今年公司将进一步加强风险控制制度建设，增强公司在担保项目的风险审查和保后检查工作力度，使公司继续向良性健康快速的方向发展，提高公司风险控制的能力。

6、管理水平。今年公司将继续向有关部门争取支持和政策优惠，为担保业务创造良好的经营环境;公司已经安排进行信用评级的跟踪评级，为公司继续争取支持创造更有利的条件;公司经营班子也将得到充实和加强;公司还将进一步优化激励考核机制，为大家创建良好的工作平台，并且加强内部管理，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。

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路篇十三**

xx年，我将严格按照公司发展规划和相关要求，不断加强学习，强化工作措施，履行岗位职责，完善自我，提升自我，实事求是地参与公司建设，充分发挥和挖掘公司的资源优势和潜力，增强公司凝聚力和竞争力，推进公司健康、持续、快速发展。

以“各项制度基本完善，业务发展初具规模，经济效益有所提高，服务水平客户认可“为目标。认真履职尽责，正确认识当前公司存在问题和发展前景，带领团队力争把公司打造成一支“坚韧创新型，专业快捷型，凝聚和谐型，稳健诚信型“的融资担保行业一流团队。科学有效地掌握和运用各项规章制度办理业务，防范风险，规范行为，加强业务服务推广，使融资担保客户群体进一步扩大，中间业务（金融咨询、投资咨询）客户群体有所突破，进一步巩固服务对象的忠诚度。

在具体工作上，我将以推进公司发展为准则，以自我提升，团队提升、业务提升为抓手，认真做到勤学习，提高业务能力。勤动手，坚守工作职责。勤思考，理论联系实际。勤动脑，提升专业独立性。主要做好以下工作。

一是建强优质高效团队。建立健全完整、科学、有效的组织体系和知识互补型的专业化团队。进一步招贤纳士，引进人才，提高公司核心竞争力。实现管理、经济、信贷、风控、会计、法律、计算机等专业人才合理配备。

二是加强企业文化建设。学习先进的管理理念和方法，全面提升自身和员工素质。积极创建学习型企业，推进企业文化建设，树立创品牌意识，扩大公司在本行业、本地区、乃至全国的知名度和影响力，抢占和扩充融资担保行业的\'市场占有份额。

三是扩大市场开发力度。制定强有力的奖惩措施。在开发市场，招商客户的工作中要奋力拓展，勇于创新，制定强有力的奖惩措施，加大落实公司整体战略部署力度。

四是加强风险防控建设。建立被担保企业风险状况初步判断、被担保企业信用等级评估系统、被担保企业反担保措施评估系统、被担保企业授保额度评估系统。确保公司业务安全运营。

**担保公司工作计划和目标 担保公司工作思路篇十四**

xx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，我公司为了加强风险管理，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1.2万元。

1、努力拓展担保业务，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。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，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，而金融部门对单户企业只能按照担保公司注册资本的10%发放担保，因此根据我公司目前5000万元的注册资本单笔只能达到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。

1、请求政府安排资金5000万元扩充公司注册资本力争20xx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，力争将赔偿损失降到最低。

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！