# 政银担工作总结(必备7篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-01-30

*政银担工作总结1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...*

**政银担工作总结1**

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\*\*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\*\*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，\*\*，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\*\*，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，\*\*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\*\*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！

**政银担工作总结2**

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。在担保公司担任投资负责人的20xx年度工作之中，我帮助担保公司实现经济效益，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x%。

（二）、适应职位转换，提升工作实效

在20xx年7月23日之后，我完成了担保公司投资负责人的交接工作，被调任到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。切实学习和了解了理财公司的各项理财工作实际，充分结合理财公司的经济业务，开展各项理财经营工作，为实现理财公司的利益实效而不懈努力，实际提升了理财公司的\'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。

**政银担工作总结3**

20xx年已悄然离去，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。20xx年是一个忙碌而充实的一年，忙并收获着、累并快乐着，因为这一年又让我学到了许多宝贵的工作经验，也有了许多不一样的感悟。现将工作总结如下：

在这一年里，立足本职工作，严格遵守各项工作制度，认真对待工作，完成了上级交付的任务。

1、全程参与了担保公司大部分在保客户的保前调查工作并撰写了部分调查报告，同时及时与客户沟通，做到还款与续保工作有效衔接；

2、参与了小贷公司、租赁公司部分项目尽职调查及报告撰写工作，并按时通知客户按合同约定及时还本付息；

3、积极参与供应链金融业务的相关工作，做好合同的审核、签订、收发货及对账、开票、收付款等事宜；

4、协助风控部做好保（贷）后检查工作，对客户进行不定期的现场调查或电话咨询，及时了解企业相关情况，分析客户的经营情况以及可能产生的风险并做好预防措施；

5、与银行客户经理等沟通交流，维护好与银行间的合作关系。

这些充实的工作内容让我获得了十足的成长，也让我在面对工作中出现的问题时更乐于去钻研业务知识，努力提高自己的职业素养。当遇到不会处理的工作问题时，首先我会自己去梳理一些公司现有业务的合同及其他文件，期望从中得到启发。另外，我也会积极去向领导或者同事请教自己不懂的地方。在我看来，与同事一起工作时，身边的每个人都是我的老师，可以让我学到他们的闪光点。

担保、小贷和融资租赁及供应链金融均属于类金融行业，作为金融行业，防范和控制风险理应作为公司的首要工作，认真对待。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，金融行业是高风险行业，只有切实防范和控制风险才能更好的为中小企业服务，为公司自身的发展奠定基础。同时，金融行业既是高风险行业，也是服务行业，既然是服务行业，就应做好服务工作。在日常工作中，做到诚心诚意的为客户服务，要急客户所急，想客户所想，努力为客户排扰解难，只有这样才能密切我公司与客户的关系，加强客户黏性，在客户群体中留下好口碑，从而助力我公司业务的拓展，实现双赢的目标。

从事担保、租赁和小贷业务已经七年了。我的成长也是在不断遇到问题，而后分析问题，最后解决问题的过程中得到的。当然，在这一年的工作里，我也表现出了许多不足的地方，比如：发现问题、解决问题的能力需要进一步提高，沟通协调能力需要进一步提高，自主学习的能力需要更一进加强等等。在这个知识更新换代更快、金融业务种类层出不穷的时代，现有的知识和业务水平难以支撑日常工作的开展，因此应不断的加强学习，才能跟上步伐。认识到自己的不足，也会让我在20xx年的工作中，更加注重这些方面，从而调整好自己的状态，更好的完成工作，让自己和公司一起成长。

正如开篇提到的`那样，20xx年已然过去，所有的工作成绩都留在了过去，成为了自己未来工作的动力；获得的成长以及所看到的自己的不足都是进步的一方面。对于即将开始的20xx年的工作，我会对自己进行思想、方法等全方位的适应和调整，提前做好工作计划。

20xx年我们将继续本着为客户提供优质服务为中心、防范风险为原则，提高效益为目的，在积极拓展业务的同时，及时加大风险控制力度，合理配比客户结构，优化客户群体。一方面淘汰一批风险相对较高的企业，降低公司风险；另一方面努力拓展新客户，同时为信用较好实力较强的老客户适当提高授信额度，在解决客户融资难题的同时也提高了我公司的效益。

积极做好供应链金融业务相关工作，加强供应链金融相关知识的学习，以更加严谨的态度做好客户的审核、业务模式的架构、业务流程的拟定等工作。近年来，供应链金融业务逐渐被市场所看好，为此\_办公厅发布了《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见（国办发【20xx】84号）》，尤其该文件将积极稳妥发展供应链金融作为一项重点任务。我公司果断抓住这一机遇，积极开展供应链金融业务，主动营销、积极拓展业务，依托金融产品开展大宗商品贸易业务。同时加强与银行等金融机构之间的合作，增加供应链金融产品、优化产品结构，为客户提供更多的选择和更多的服务，在保证公司效益的前提下实现共赢。

新的一年我将继续做好本职工作，完成领导布置的各项任务，尽职尽责。不断修炼本领，强化自己的技能，要使自己的业务水平、职业道德有一个新的提高，为公司的发展尽一份力。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，公司的快速发展催人奋进。我希望把缺点和不足留在20xx年，把优点和成长带到20xx年。我决心再接再厉，更上一层楼，在本职岗位上做出更大的贡献。

**政银担工作总结4**

20xx年，担保四部在过去一年工作过程中，紧紧围绕着\*\*确定的全年工作目标、经济指标，积极开展各项工作，在\*\*\*\*担保、城市一帮一扶贫解困工程贷款担保、农村妇女棚室经济贷款担保、在保企业及个人定期回访等工作方面取得较大进展。现将工作进展情况、工作中存在问题及近期工作安排总结如下：

>一、工作进展情况

(一)、\*\*\*\*担保方面

20xx年，投资公司与担保公司合并重组后，单位\*\*为优化业务品种、拓展担保市场，我部门由原借贷管理部变更为担保四部，主要负责\*\*\*\*担保业务。

20xx年由本人担任项目经理\*\*\*\*担保业务共4笔，累计担保金额170万元，累计收取担保费用万元。以上4笔业务企业类型各不相同，分别有经营汽车配件个体工商户、食品经贸类一般\*\*\*企业、食品加工类小规模企业、工程器械租赁类个体工商户等，虽然笔数不多，但在业务办理过程中对我个人来讲仍然较为成功的\'完成了\*\*\*\*担保业务经验的探索和积淀，为20xx年更全面更深入开展\*\*\*\*担保业务提供有力保障。

(二)、城市“一帮一”扶贫贷款担保方面

城市“一帮一”扶贫解困工程贷款担保，由大庆市总\*\*牵头，以龙江银行为借款主体，以四县部分下岗职工为贷款主体，以我公司为担保人的大型贷款扶贫项目。

20xx年由本人担任项目经理“一帮一”贷款担保业务共11笔，其中已放款8笔，累计在保金额为38万元，其余3笔已出担保函，累计收取担保费用万元。随着该项工作陆续开展，在该项工作过程中主要有两点收获：一是，在担保业务思路上有所拓展。二是，在该项目调研过程中，下岗职工表现出强而自信的创业激情给了我较大的鼓励，让我在工作中更负热情、更有责任感。

(三)、农村妇女棚室经济贷款担保方面

为全面贯彻落实财金[20xx]72号，黑财际金[20xx]65号文件精神，积极响应\*\*、市\*关于加快发展棚室经济的\*\*号召，进一步推动我市农村妇女创业就业工作。为将担保贷款\*\*进一步落到实处，惠及广大农村妇女，在部门经理\*\*下，本人快速投入到该项目工作当中去，并在工作当中取得一定成绩。

20xx年由本人担任项目经理农村妇女棚室经济贷款担保业务共78笔，累计担保金额为486万元，累计收取担保费用万元。

(四)、在保企业及个人监管方面

我部门成立时间较短，截至目前所有贷款企业及个人均处于保证期间，但在工作过程中作为本人始终贯彻单位各项风险防控方针、\*\*，并以此为依据对在保企业及个人在保后监管方面开展以下工作：一是，以通讯方式与企业法人保持适时联系，了解企业近期生产经营状况、资金使用状况、新项目进展情况等企业相关信息。二是，通过银行信贷人员了解贷款企业及个人还本付息情况。三是，通过申保企业及个人的关联企业及关系人了解其经营情况。四是，定期回访企业，实地考察其经营情况及管理水\*。以上工作方法为本人真实、有效、负责的做好保后监管工作奠定基础。

>二、工作中存在问题

(一)、从事担保工作时间较短，在担保流程上通过一年实践经验收获较大，有能力承接并完成相关项目，但在项目审核过程中，非常规方向调研不够全面，需进一步提高捕捉风险更深层、更全面要素的能力。

(二)、对城市“一帮一”及农村妇女棚室经济贷款担保重视程度不够，耐心程度不足。主要表现为调研报告完成水\*不高，逻辑性不强等。

>三、下步工作重点

(一)、强化服务意识和风险防范意识。

我部门在推进\*\*\*\*担保工作中，强化服务意识和风险防范意识，结合\*\*\*\*担保客户群体特点，积极探索和创新该项工作的新方法、新措施。根据申保企业及个人的基本情况，专门制定出评价标准和评价方法，总结出快捷高效又尽可能\*\*风险的业务办理流程，创新出一些风险\*\*的措施和\*\*。

(二)、开拓视野，拓展思路。

在推进\*\*\*\*担保工作的同时，密切与各银行配合，结合各申保客户经营项目具体特点，着力对特色项目等提供\*\*，实现信用资源的优化配置，及时调整工作思路，拓宽寻找优质客户的视野，延伸\*\*\*\*担保业务。

>四、结论

以上即本人在过去一年工作中的总结汇报，\*\*\*\*担保业务任重而道远，随着新业务品种日趋成熟视野逐渐开阔，本人将一如既往，牢记服务中小企业的宗旨，努力工作，恪尽职守，力争做到担保业务大军中优秀一员。

**政银担工作总结5**

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\*\*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\*\*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，\*\*，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\*\*，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，\*\*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\*\*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！

**政银担工作总结6**

十月八号，国庆长假结束，公司成立五个月的节点眼看到来，每个人心中的梦想和压力使十月的气氛骤然紧张了起来。十月是公司发展的关键一个月，十月是承上启下，继往开来的一个月，下面把十月的工作总结如下财务工作单独汇报，不在本总结体现。

>一、 各部门完成的主要工作

业务一部，理财任务为xxx万元，完成xxx万元，完成率xxx%，其中老客户新签订xxx万元、老客户的转介绍签约金额xxx万元，理财顾问工作签约金额xxx万元，新增客源有七位已经签约(签约金额xxx万元)。业务二部，理财任务为xxx万元，完成xxx万。完成率xxx%。借款业务金额为xxx万元。主要工作是对贷款客户的资金跟踪，利息催纳和完善贷款客户信息。办公室工作较杂，主要完成工作有公司三秦报，环城之窗广告，小区展板的维护;前台接待完善，远程会议系统联通，纪律考勤，人员招聘与解职，老年体检活动策划，理财说明会得组织，暖心工程组织等，待完成工作有公司《总章》《员工手册》的完善，碎戏拍摄和作用策划，电梯门的维护等工作。

>二、好的方面、不足方面及问题分析

(一)好的方面，思想上，公司员工大多数工作积极性高，主观努力意愿强，愿意深入学习本职，并通过实践来体现本职。公司常务副总汪涛，在公司的发展建设中投入了大量的心血，是公司最操心的人，是把xxx做为自己的事业，把自己的事业当做生命的人，用智慧和包容实践的人。潘建兰，来到公司后，带来了很好的工作理念，工作经验，大公无私倾囊相授，把公司整体利益从内心至于个人利益之上。公司大发展才能个人利益化，团队思想必将在每个人的心底荡起涟漪。xxx，xxx22号理财会，在压力面前没有找理由，而是迅速调整思路，当即寻找客户，有很强的随机应变能力，解决问题的能力。行动上，作为理财这种开疆拓土的工作，难度还是相当大的，大家在工作中都付出了很大的努力，有些可能出了成绩，有些可能没有，但是你们的努力将永远记在历史的年轮上，将永远记在你们成长的历程中。一部经理xxx，工作中，时时在思考工作的方向和详细实践工作的方法。她安静的时候不是坐在那里思考，就是在本子上做详细的记录，有了想法会和大家详细的交流，然后实践。思路清晰，工作主动，工作上优秀的业绩充分证明了这一点，内心的坚强加上些许的沧桑让这朵玫瑰越发显得铿锵。二部经理xxx，敏锐的嗅觉，优秀的接待能力，专业的`讲课技巧，让我们不禁要问，不禁期待，还有多少才能没有发光。xxx通过自己的努力发展了优秀的理财顾问段师，xxx，xxx在业务上也迎头赶上，签下订单。xxx，办公室工作认真负责，条理清晰，对占用自己休息时间的工作没有怨言。两名新加入员工也都很努力的在学习。每个人身上都有很多的优点，这里不再一一列举了，天生我材必有用，优秀的品质就要发扬传承下去。

(二)不足及分析，今天是十月份工作总结，一个重要的事实，我们的任务没有完成，注定了我们的总结充满些许凉意。我们每个人都应该思考，我们到底什么地方出了问题，做的不到位?下面根据大家的总结和表象提供几个切入点供大家思考：

1、核心竞争力，现在西安有140多家担保公司，老百姓为什么选择鑫融辉，我们的优势在哪?我们的核心竞争力在哪?我想我们虽然不一定是，但是占领第一梯度阵营是没有问题的，我们是有核心竞争力的，我们的核心竞争力就来自于踏实做事，诚实守信，合法经营。不是，业务工作艰难必然有欠缺的核心竞争力元素。公司正在联系房地产营销公司，希望获得突破。

2、公司架构，激励机制的合理性、公平性。公司一直致力于给大家搭建一个公平、合理、高效，具有很强生命力的竞争平台，让大家能够踏实工作，就像足球运动员在球场上尽情奔跑一样，自由的选择传球还是射门。期望中的架构是一个具有像肯德基一样非常完善，可复制的架构，遇到一场甘霖他就能够遍地开花的架构。这是办公室的工作，我们办公室做的不理想，我在努力探索。

3、执行力，公司的发展，执行力是重中之重，个人的发展执行力亦是重中之重。公司执行力弱了，不是对大家仁慈，而是害了大家，是对所有人的不公平，将会摧毁大家奋斗的信心，就像牛奶事件，害了多少人。个人执行力弱了，就像那个挖坑的故事，他总是在快要挖出水的时候放弃，他挖了很多坑，比别人付出更多的体力，但是没有挖到水，如果人生如此，实际上你是在压缩自己的生命。武士狭路相逢，从容的拔出你的战刀，宁可战死，马革裹尸，不能被吓死。何况是打卡，抽烟等这些小事呢，对自己狠一点。

4、做好传帮带首要做好批评和接受批评的心里准备。或者说教育与被教育，帮助与被帮助。在我看来，他们的意思差不多。我在这里可以给大家讲个钓鱼的故事。(会上展开讲)只有我们都把心态放平和，真心的帮助，虚心的接受，我们业务骨干的本领才能传承，新鲜血液的点子才能完善实施。

5、广告宣传的定位和方法。广告宣传的投入是很大的，三秦报，环城之窗期期有我们的新闻广告，小区有展板，有电梯门，我们成立了前台接待，希望能区分哪些广告的力度大，但是总得来说通过这些媒介获得的客户还是相当有限的，那么广告的着力点在哪呢?如何扩大影响?

6、学习氛围。不客气的讲我们的学习氛围不好，我们主动学习的氛围太差。大家看过侯勇演的《大染坊》吗?我非常喜欢的电视剧。侯勇演的陈六子，智慧，仁义，最后成功，看看他是怎样学习的，主动性非常强。不要说主动性了，现在每天开会介绍的方法，又有多少人深入的思考过，然后去实践过?

7、忽视回报制度。余世维29岁做到日本航空的副总，众多优秀品质其中之一就是良好的回报习惯。订酒店故事。(会上展开讲)我们有客户经理和客户交流表格，是为了培养大家的良好的回报习惯，可有些恐怕觉得是多此一举。

>三、已经采取的措施

(一)、《感恩的心》系列活动，绝不仅仅是公司的文化，感恩的心是一种心态，是一种生活的态度，他对我们整个人生都有重要的指导意义。

(二)、寻找转让的房地产营销公司，转让的酒楼等实体经济以提高竞争优势。

(三)、奖励，部门能够完成任务的奖励1000元，个人每完成50万奖励1000元。

(四)、处罚，严格执行力，采取末位淘汰竞争机制。

(五)、形成决议，开辟东郊市场，重点攻克西光，华山，黄河，秦川等国有厂家属区

十月已经过去，十一月份即将开始，任重而道远，愿大家总结经验教训，限度发挥当下自身优势，扬长避短，努力奋斗!

**政银担工作总结7**

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、做好20xx年逾期贷款催收业务;

4、完成领导交办的其他工作;

虽然来的时候还不长,但看到的讯速发展,我深深地感到骄傲和自豪.我会用歉虚的肽度和饱满的热情做好我的本员工作,为创造价值,同一起瞻望美好的未来!

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！