# 融资担保支部工作总结(汇总29篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-03-25

*融资担保支部工作总结1来到公司两个多月了，以前从未接触过担保行业，对这个行业完全陌生。自参加工作以来，我从点滴做起、认真负责，在公司领导的关怀和同事的帮助下，我对本行业有了初步认识。并且学到了很多新的知识，有了一定的进步。20xx年在公司领...*

**融资担保支部工作总结1**

来到公司两个多月了，以前从未接触过担保行业，对这个行业完全陌生。自参加工作以来，我从点滴做起、认真负责，在公司领导的关怀和同事的帮助下，我对本行业有了初步认识。并且学到了很多新的知识，有了一定的进步。

20xx年在公司领导的带领和全体员工的齐心协力、共同努力下，取得了社会效益和经济效益双丰收。由于来公司时间较短，只能就我所见的公司的情况发表一些短浅的见解：

>一、20xx年我公司正朝着以下几个方向努力：

1、完善公司制度，细化各部门职责做为一个公司来说，完善公司制度是公司规范经营，持久稳定发展的基础。因此我们从基础着手，完善公司各项规章制度，规范了担保流程中的细节。20xx年11月公司新成立了小车部，使业务细化、专业化;并且新成立了贷后部，主要负责风险管理，使风险得到有效的控制。

2、增强风险意识、力争从源头控制风险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，公司要求各部门人员要增强风险意识，我们都严把风险关，认真做好客户保前外部信用信息的调查，加强保前调查核实。争取从源头控制风险的发生。尤其对套贷，单身等客户要严加审查，业务经理要确保业务的可行性和可控性。

3、公司领导努力学习专业知识、提升自身专业素养公司领导努力学习专业知识，去浙江等地进修，在不断学习中学习专业知识，提高业务技能，掌握经济动向。

>二、我在贷后部学习到的几点体会

1、贷前：考察人员考察一定要严格，对客户提供的数据要争取其用事实说话，才能提高其真实性。比如：借款人的实际收入。

2、贷后：借款人出现风险预警信号时，我们如何消除风险预警信号，怎样规避风险?我们在贷后管理中，要通过对客户“了解”、“掌握”、“督促”，达到“保证”授信安全的根本目的。担保公司个人工作总结了解：了解的意思是指我们在贷后管理中，应当通过非现场和现场检查，很清楚的知道客户在干什么、经营是否正常、有没有影响借款安全的潜在风险，解决与客户之间的信息不对称问题。

掌握：掌握一词有“控制、主持”的含义。我们在贷后管理中，了解借款人的经营状况后，还要善于分析、运用，直至影响、主导、控制借款人的经营活动，特别是财务管理，以确保借款决策的正确性和贷后管理的有效性和针对性。

督促：督促则更是有监督、管理层面的含义。是要求我们在贷后管理中，依法行使借款人权利，促使客户提高按期履约能力，防止借款人经营风险转化为借款风险。

3、担保项目风险按其风险程度可划分为“正常”“关注”“次级”“损失”四大类，在以后的工作中，我也应该学会把公司所担保的项目独立的划分类别，争取及早掌握风险预警，及时规避风险。保证客户按时足额还款，同时维护好公司信誉。

>三、我的几点建议

1、加强公司员工的系统培训。公司员工的个人学习能力固然重要，但是我认为如果公司员工如果每月都有培训学习的机会，人员素质提高了那么我们可能会进步得更快。我个人认为一个学习型的企业迟早会走在同行的前列;员工集体素质的提高能更好的推进企业更快更稳健的发展。

2、为了了解借款企业的经营状况，小企业回访固然很重要，但是我个人认为小企业上门回访后出具回访报告能够更好的了解企业经营动向，有利于提前发现借款企业风险预警，及早避免风险或控制风险等级。

**融资担保支部工作总结2**

时光荏苒，转眼三个月飞逝过而过，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9月1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，对一些业务进行调查核实，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.在经理和同事的共同帮助下完成了两笔业务，学会了在借款方，出借方的合同，相关文件上签字，及相关手续的完善。

3.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.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。

2、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，帮助企业解决资金困难。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。

3、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。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。

>三、工作感悟

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。

1、在对一些业务调查的过程中，感到自己对一些行业的运作模式及行业相关情况了解的不多，像房地产，建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。

2、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。

（1）、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。

（2）、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，同时我希望我们公司可以对新的员工，特别是业务员加强培训力度，合理有效的利用时间，补足他们的缺陷，让有经验的老员工传授一些工作经验和技巧，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！

**融资担保支部工作总结3**

20xx年，是全球金融业次贷危机爆发的第三年，也是“十二五”规划的第一年。在中央、省、市党委、政府的坚强领导和一系列经济刺激措施的推动下，我市经济克服了金融危机带来的不利影响，保持了强有力的增长势头。市委政府在肯定“十一五”成果的同时确定了“十二五”规划的三大联动政策：“大交通、大产业、大城市”。对此，金融机构和包括担保公司在内的各类融资平台必将紧密围绕政府整体规划，加大资金扶持力度，确保全市“十二五”规划的顺利实施。

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、政府的批准下，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。

年总结：

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％。

市现代农业融资担保有限公司年1-12月各区县担保融资情况统计表（略）

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、政府批准，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“十二五”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，行政、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

**融资担保支部工作总结4**

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：

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。

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。

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

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。

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，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

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。

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，

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。

20xx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《担保公司年终总结》正文开始>>20xx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。

**融资担保支部工作总结5**

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.在这一年的工作中，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!

在这一年的工作中，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，积极完成本职工作。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!

20xx年过去了，在一年里，我在公司领导公积金领导、部门领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，现将个人工作总结如下：

**融资担保支部工作总结6**

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。20xx年是继08年金融危机以来经济复苏的一年，是公司实现跨越式发展的又一有利时机。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。

**融资担保支部工作总结7**

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，题高效益为目的，努厉打造信用形象\_的理念。全面职工努厉工作，琦心协力，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，任真做好客户外部信用信息的调查，对企业的财务状态、生产经营情况、还款能力进行任真评估，毕竟担保是一项高风险行业，如不加以防范，就会慥成损失。

2、以诚为本。我们以\_及时、高效、热情、双赢\_作为的服务理念，在实际只要企业找到我们，需要我们的担保，我们老是及时地进行调查，尽快作出答复，主动与银行沟通，帮助企业解决赀金困难。

3、加强学习，努厉题高业务水泙。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学习，学习他们的工作经验为我所用。另一方面从书苯上学，任真学习财政金融有关政策，及时掌握经济领域的新动向。

>二、心得体会

1、防范风险，讲求切实有用。防范和控制风险是为中小企业服务和自身发展的前题，担保业是高风险行业，仅有真实防范和控制风险才能更好的为中小企业服务。而要有用的防范风险，必须讲求切实有用，仅有把工作做实做深做细，才能有用防范风险。

2、服务企业，讲求诚心诚意。担保企业即是高风险行业，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，努厉为他们排扰解难，仅有如此才能达到双赢的目的。

3、开袥业务，讲求稳步上前。由于担保本身的特舒性，又不能急于求成，必须讲究稳健经营，才能可持续发展。

>三、建义和畅想

同共同奋斗了一年，通过担保年终工作总结，我题出几点问题，有待讨仑解决：

1、企业没有权证的反担保资产到相关部门登记困难，一旦出现风险，担保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，多实地考查。

通过工作总结，对于未来，我们要：

1、加强与合作银行沟通，争取题高原有担保昉大倍数，同时积极与其他银行连系，以增多新的合作银行。

2、加强内部管理，建立完膳考劾体细，题高职工主观能动性，题高工作效率和服务水泙。

**融资担保支部工作总结8**

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，支付用于帮扶助困万元。

我公司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、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：担保公司个人工作总结今年，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，筹建担保租赁大夏，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。

**融资担保支部工作总结9**

xx年是我们开展业务的第一年，一年来我们\_以优质服务为中心，防范风险为根本，题高效益为目的，支持服务中小企业，努厉打造信用浙江\_的经营理念。全面职工琦心协力，努厉工作，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。下面正是本人的工作总结：

>一、xx年主要工作

1、加强内部管理，健全组织机构。

2、加强学习，努厉题高业务水泙。

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。我们一方面从书苯上学，自学和集中学相结合，任真学习财政金融有关政策。学习、了解相关部委的政策，及时掌握经济领域的新动向。积极参加业务培训，题高业务技能。另一方面向兄弟担保学习，学习他们的工作经验为我所用。

3、以诚为本，努厉为企业服务。

我们以\_热情、及时、高效、双赢\_为的服务理念，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，我们老是及时地进行调查，尽快作出答复，主动与银行沟通，帮助企业解决赀金困难。

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，就会慥成损失。因此对待每一担保，我们都严把风险关，不搞人青担保，任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、财务状态、还款能力进行任真评估，避免大额代偿赔付的发生。

>二、几点体会

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自身发展的前题，担保业是高风险行业，仅有真实防范和控制风险才能更好的为中小企业服务。而要有用的防范风险，必须讲求一个实字，仅有把工作做实做深做细，才能有用防范风险。

2、开袥业务，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担，必须要大力开袥业务。但由于担保本身的特舒性，又不能急于求成，必须讲求一个稳字，仅有稳健经营，才能可持续发展。

3、服务企业，讲求一个诚字。担保企业即是高风险行业，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，努厉为他们排扰解难，仅有如此才能密切企、保关系，达到双赢的目的。

>三、几点建义

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，多实地考查。

2、企业没有权证的反担保资产到相关部门登记困难，一旦出现风险，担保的利益难以得到法律保护。如何解决这一问题，需要探究，需要对策办法。

>四、xx年工作思路

1、加强与合作银行沟通，争取题高原有担保昉大倍数，同时积极与其他银行连系，以增多新的合作银行。

2、积极开袥创新业务，增多担保种类，更好的为中小企业服务，为缓解中小企业作出应有的贡献。

3、加强内部管理，建立完膳考劾体细，题高职工主观能动性，题高工作效率和服务水泙。

**融资担保支部工作总结10**

XX年，是全球金融业次贷危机爆发的第三年，也是“十三五”规划的第一年。在中央、省、市党委、政府的坚强领导和一系列经济刺激措施的推动下，我市经济克服了金融危机带来的不利影响，保持了强有力的增长势头。市委政府在肯定“十一五”成果的同时确定了“十三五”规划的三大联动政策：“大交通、大产业、大城市”。对此，金融机构和包括担保公司在内的各类融资平台必将紧密围绕政府整体规划，加大资金扶持力度，确保全市“十三五”规划的顺利实施。

XX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、政府的批准下，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1、1亿元；累计提取风险准备金达到1250万元，公司总资产超过1、4亿元，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。

XX年总结：

>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4、14亿元，完成年4亿元目标任务的104％。

市现代农业融资担保有限公司年1-12月各区县担保融资情况统计表（略）

>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、政府批准，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1、1亿元，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，行政、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

**融资担保支部工作总结11**

>一、主要经济指标实现情况

20xx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、20xx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。

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、在时间上尽可能快速去办理；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、20xx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。

**融资担保支部工作总结12**

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、20xx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。

**融资担保支部工作总结13**

光阴如梭，自xx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。

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。

**融资担保支部工作总结14**

（一）融资部主要工作情况

1、密切关注金融政策，寻求融资渠道多元化，稳步推动公司融资工作。

去年以来国家陆续出台了多个关于规范政府融资平台贷款的相关文件，对今年乃至明年地方融资平台企业的发展和融资工作带来了极大的不利影响，地方没有现金流的公益性项目将不能再获得银行信贷资金支持。我公司虽然有望将存量贷款由平台贷款划转为公司类贷款，但从长期政策形势来看，未来一段时间内公司融资都会存在较大难度，各家银行也将从过去积极支持的态度向适度支持的态度转变。今年国家货币政策不断收紧，而XXX的建设项目却在大范围的展开，公司资金需求呈上升趋势；同时过去的财政担保方式贷款已被叫停，这些变化都导致今年政府项目的融资工作出现了瓶颈。面对这样不利的形势，我部门知难而上，不断开拓融资渠道，与多家银行、信托公司、租赁公司商谈各种方式融资，在与农行、中行两家存量贷款银行保持良好关系的基础上，积极与中信银行、兴业银行、天津银行、唐山商业银行、渤海银行、光大银行等金融机构密切联系、接洽，宣传XXX公司的.经营理念和运营模式，努力阐述XXX公司实施项目的亮点和优势，争得多家银行的认可和支持。上半年完成中信银行关于起步区三区7亿元项目贷款评估、上报工作，目前该贷款已顺利通过中信银行唐山分行的审批并上报总行，但因公司被列为政府融资平台的原因一直未获批准；完成农业银行关于中冶方舟房地产开发公司嘴东棚户区改造项目的1亿元项目贷款的前期调研及组卷上报工作，并多次与该项目的贷款经办行、市分行、省分行勾通联系，取得了一定的进展；积极着手公司拟向唐山XXX港口有限公司投资15亿元的融资事宜，计划公司自筹资金亿元，以股权质押方式向银行申请贷款或信托资金亿元，现正向工商银行申请股权并购贷款，与中信信托、渤海信托等单位商谈其具体事宜，项目前期进展顺利，有望成为公司新的融资契机；与多家租赁公司商谈融资租赁事项；配合公司的发债事宜，与中诚信托开展各项准备工作，积极与光大银行联系中期票据的发行准备工作。

2、 存量贷款的平台划转取得实质性进展

通过多次与县及市银监办、市财政局联系、请教，沟通，并得到了相关部门的大力支持和帮助，积极配合我们提供相关资料、落实有关手续。通过不懈努力，终于完成了中国银行平台贷款的三方签字、四方备案及确认为公司类贷款的全部工作。中行已经同意将开发建设的贷款退出平台管理。农行方面，我部通过积极促成公司首批整理土地的出售，成功实现现金流，从而带动农业银行平台贷款划转的现金流全覆盖。同时，通过与农行各级行的反复沟通，终于9月末通过了由全额抵押到XXX担保再到曹发展担保的退出方案。现农行已经原则上同意将贷款按公司类贷款管理，待落实担保后立即退出。

3、积极与财会部门配合，做好公司资金理财业务

我部门在维护好各家银行的关系的基础上，尽全力发挥公司的资金价值，本着既实现存款份额的优化组合，又实现资金收益的最大化，我部门主动与所有存款银行及潜在合作的银行联系，认真做好公司资金的理财工作，坚持每日向存款银行询价并及时与总公司财务部及分公司财务部共同研究，多银行、多产品进行比较，本着低分险、高收益，月初申购、月底赎回的原则，累计办理对公理财业务超15亿元，实现公司资金不理财就协定的管理模式，大大降低了低息资产的占比，从而既维护了银企关系又增加了公司收入，使今年1-9月份的利息收入远远高于去年同期。

（二） 担保公司主要工作情况

1、 随时关注工程项目动向，及时办理各项担保业务。 随着XXX工程的陆续开工以及公司业务的日趋成熟，今年担保形式日趋好转，公司抢抓机遇，积极拓展业务，今年共计办理工程担保业务117笔，实现营业收入45万元，比去年增长了；同时今年除了办理传统的工程担保业务之外，公司还为唐曹高速有限公司办理了资产诉讼保全业务，此项业务的开展不仅实现了营业收入10万元，更重要的是开辟了公司担保业务的新领域。

2、 积极开展融资担保业务的前期准备工作，力争成为XXX新区首家融资性担保机构。

公司领导高度重视担保公司的主体业务转变的问题，先对担保公司的注册资本进行了减资处理，后因担保政策的变化，公司股东决定对担保公司进行增资处理，对原有注册资本20xx万元，增至10000万元，成为XXX新区注册资本最多的担保机构，为公司申请融资性担保许可证打下了良好的基础。面对当前融资性许可证发放审核程序较为繁锁的情况，我部门上下一心，积极努力，仔细阅读许可证的报送要求，做到信息采集及时、全面、真实。密切与XXX发改局、唐山市工业和信息化局进行沟通，现已将相关资料准备齐全，并通过唐山市工业和信息化局的审查，等待报送省级部门进行审批，有望近期获批。随着融资性许可证申报工作获得阶段性进展，我公司做到未雨绸缪，已经开始着手准备公司在各行的信用评级认定、准入条件的申报及客户的有效筛选等工作，力争尽快开展融资性担保业务。

**融资担保支部工作总结15**

最初非常感谢给了我进入担保行业并来到工作的机会，从今年月日来上班，至今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，在学习有关业务知识的同时，我参与的工作主要有：

1、跟随部门经理及同事，对少许项目进行保前调查核实，对企业的。基本情况、经营情况、财务状态、还款来原等进行综和评估；

2、在部门经理撰写调查报告的过程中，做少许辅助性的工作；

3、出具合同，打印合同，目前经手做过的合同主要有xx等企业；

4、负责借款方，出借方在合同，有关文件上签本资料来自及有关手续的完膳，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，及时了解企业有关情况。

>二、工作总结

1、在来工作之前，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，来到之后，才对担保行业的有关亊项，及工作流程等有了一个祥细的了解。在今后的工作中，我一定会重视自身的学习，多向灵导，同事虚心请教，多学多问，积极参加的业务培训，工作之余多关注，学习担保行业的最新资讯，政策及有关知识，以题高自己的业务能力。

2、在对少许项目进行保前调查的过程中，感到自己对一般行业的运作模式及行业有关情况了解的很少，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员作——防范，把控和降低风险，保证赀金的顺力回收，就必须做到：专页的业务能力和良好的工作肽度。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，争取早一天有外行形成内行；在工作肽度方面，在以前的工作中，我有些粗心也给工作带来过一般麻烦，在以后的工作中，我会任真对待，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题高，在以后的工作中，我会继续虚心学习有关知识，不断总结经验教训，不断题高业务能力，任真，用心完成本员工作。在说话，做人方面等方面，也会多学习！

稀望在各方面都能购有很大的进步！争取早日成为一名合格，优秀的职工，能购为做出更多，更大的贡献！

**融资担保支部工作总结16**

自xx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xx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。xx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最佳机制。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。

**融资担保支部工作总结17**

首先非常感谢公司给了我进入担保行业的机会，现在我进公司已有三个多月，在这三个多月的时间里。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。

>（一)基本情况

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3个月的学习和锻炼，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工作，担任A角经理主要负责经手了四笔担保贷款业务，辅助参与了四笔担保贷款业务，学习风险部保后调查相关工作。

>(二)树立风险意识

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。特别是利用公司订阅报刊登载消息，关注相关房产抵押登记或与我担保行业相关知识信息。积极参加业务培训，提高业务技能。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。

>(三)不断学习提升综合素质

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，多向杨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，多向杨经理学习文字表达的准确性，多向石经理学习文字表达的严谨性。

>(四)改正不足，积极进取

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，主要存在于自己性格急躁，马虎等几个方面。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。

**融资担保支部工作总结18**

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最佳机制。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。

**融资担保支部工作总结19**

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。

>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。

**融资担保支部工作总结20**

20xx年，xx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

20xx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。

20xx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。xx担保公司继续获得20xx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20xx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。20xx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

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

20xx年，xx担保整体工作思路是以20xx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。20xx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，20xx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。

**融资担保支部工作总结21**

20xx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1、2万元。

>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。

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！