

开展党员的心得体会和感悟 开展党员先锋党课心得体会(优质5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

担保行业个人年终工作总结篇一

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：

- 2、在部门经理撰写调查报告的过程中，做一些辅助性的工作；
- 3、出具合同，打印合同，目前经手做过的合同主要有。等企业；
- 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。

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担保公司个人工作总结和经验比较欠缺，来到公司之后，才对担保行业的相关事项，及工作流程等有了一个详细的了解。在今后的工作中，我一定会重视自身的学习，多向公司领导，同事虚心请教，多学多问，积极参加公司的业务培训，工作之余多关注，学习担保行业的最新资讯，政策及相关知识，以提高自己的业务能力。

2、在对一些项目进行保前调查的过程中，感到自己对一些行业的运作模式及行业相关情况了解的很少，像房地产，矿粉，钢材等行业以前接触的比较少，导致在工作中自己对企业某

些方面的判断出现盲区和误差。在今后的工作中，自己一定要加强这方面的学习。

3、在这几个月的工作中，我意识到要更好的做好自己的。本职工作——防范，把控和降低风险，保证资金的顺利回收，就必须做到：专业的业务能力和良好的工作态度。在业务能力方面，自己会加强业务知识的学习，及经验的积累，争取早一天有外行变成内行；在工作态度方面，在以前的工作中，我有些粗心，也给工作带来过一些麻烦，在以后的工作中，我会认真对待，积极改正，树立风险意识和工作责任感，尽量减少出错率！在这几个月的工作中，在部门经理及同事的帮助下，虽然在很多方面都有了一定的进步，但是仍然有很多地方的不足，需要更进一步的学习和提高，在以后的工作中，我会继续虚心学习相关知识，不断总结经验教训，不断提高业务能力，认真，用心完成本职工作。在说话，做人等方面，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！

担保行业个人年终工作总结篇二

第一告别法盲。进入公司后，公司组织安排了许多与业务相关的各法律培训课程——《担保法》、《物权法》、《公司法》、《合同法》、《民法》等，其中还穿插了《诉讼法》、《刑法》、《立法法》的内容。这些培训课程不止使我们熟悉了处理业务的法律依据，更让自己建立了法律的简单框架。虽然没有完全掌握，但有了这些培训的印象，在遇到具体问题的时候我们知道在哪里找到依据，从哪些方面切入分析，以及解决问题的途径。这些培训课程和学习，必定为之后工作的开展打下良好基础，对我的生活产生重大影响，同时也促进个人的成长。

第二协助领导推进完善公司流程。进入公司的一年，得到各部门领导的指导和帮助，积极推进公司业务流程的规范化，

完善和补充公司各业务流程所使用的表格。像《保后跟踪检查报告》，结合公司《担保业务审批流程及细则》、《风险控制细则》、《保后管理条例》及网上搜索的一些资料进行编制，该表格填补了公司保后管理表格的空白。其它方面，完善了公司的《业务初审报告》，主要是细化财务分析的内容；系统的整理了公司各个流程使用的表格，并补充一些还没有编制的表格。这些表格的完善将会大大方便明年业务的开展。不过，所补充和完善的表格毕竟只是按理论编制的，在实践中未必科学，所以针对不同的个案中还需再做补充、修正和调整。

第三积累业务经验。过去的一年，通过公司领导、同事的努力和一些中介合作伙伴的推荐，承接了大量业务。经过筛选，实际审核并记录的业务共有22个。遗憾的是，由于种种原因这些业务我们一个都还没有操作成功。其中不乏像峨山春漫山庄、曲靖鑫马、石娟、李丽这样较为实际又具有可操作性的业务，可是由于无法落实企业实际经营情况、不易把控时间等原因而未能操作。但关键是我公司严苛的风险控制措施导致部分业务流失。

即便如此，虽然没有成功的受理和操作这些业务，通过这些业务的练习，我们对业务的操作方式有了相应的积累，对业务的受理有深入了解，大大方便今后的工作。特别是财务分析方面的知识，它在业务的处理中必不可缺，通过这些业务的积累，基本掌握了财务分析的几个主要控制因素，这直接提高了我们对申请业务的企业的经营状况的认识。另外，通过这些业务，对熟悉公司业务受理条件，受理所需资料，以及查实这些资料真实性和有效性的途径也起到较好的加强作用，这些经验对之后工作的开展大有裨益。

第四过去的一年也让我发现了自身的不足，主要是以下几点：专业知识不足，特别是财务分析方面还有待公司的培训。其他像业务风险的化解方式、技巧也需要积累；说话方式需加强学习。像和客户说话的语气、语速某些时候不是很顺溜；

客户的拓展思路可以再深化。除了与中介合作伙伴合作之外我们还可以和一些房地产公司、典当公司、有实力的寄售行等建立业务往来；团队建设能力亟需努力提升。不仅要保持团队的和谐，还要让团队协调紧密，提高团队的专业性和效率。

总之，过去的一年非常有意义。对我来说，非常感谢公司领导给我这样一个加入信长的机会，也非常感谢公司领导给我的关怀和指导。在将来的一年，希望领导还能给我更多指导和意见，然后为信长的成长更加努力的工作！

2011年12月30日业务部

担保行业个人年终工作总结篇三

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，支持服务客户，努力打造信用的经营理念。

1、加强内部管理，健全组织机构。

作为高速发展的公司，加强内部管理，建章立制，是公司规范经营，稳健发展的基础，因此我们首先从基础工作入手。一是单独设立业务经营部，配备了专业调查人员；二是参照兄弟担保机构的经验，制定了各类业务资料；三是制定了业务操作规定，风险防范措施和各岗位职责；四是配备了电脑、打印机、传真机等硬件设施。明确了网络操作员，确保信息畅通，及时上报业务经营情况。

2、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。另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。

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。

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，是为客户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客户服务。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。

2、开拓业务，讲求一个稳字。作为一家担保企业，要担负起为客户服务的重任，必须要大力开拓业务。但由于担保公司本身的特殊性，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、服务客户，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，诚心诚意的为客户服务，要急客户所急，想客户所想，努力为他们排忧解难，达到双赢的目的。

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、积极开拓创新业务，增加担保种类，更好的为客户服务。

3、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。

担保行业个人年终工作总结篇四

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：

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）

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。

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。

xx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5、8亿元（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。

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1、1亿元，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。

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。

按照市政府“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。

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。

担保行业个人年终工作总结篇五

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；年末在保责任余额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，通过及时追偿已收回37万元，其余18万元正在处理中。预计经我公司为我市中小企业提供担保可使受保企业新增职工170人、可使受保企业新增销售5000万、可使受保企业新增利税200万元，在一定程度上为促进我市中小企业的发展、增加税源、扩大就业以及为构筑***社会等方面做出了应有贡献。

二、xx年度工作重点

(1) 充实和完善各项管理制度、借助信用评价机会、做好信用评价材料的报送，在杭州市信用协会评价中我公司被评为aa***企业、同时被杭州市担保协会授予三等奖。

(2) 继续抓公司员工的业务培训。一是利用网络注重平时的学业、二是积极参加担保协会举办的各种业务培训。

(3) 抓风险控制。一是以风险控制制度为基础，不断充实完善制度并严格按制度规定办理各项业务手续；二是严格按照法律手续落实反担保作保证；三是及时处理已发生的风险做补救。

(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2000万注册资金中，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。