

最新担保公司副总经理全年工作总结(优质8篇)

每一次工作总结都是我们往前迈进进一步的重要机会，应该认真对待。以下是一些关于思想问题的精彩文章，希望能够激发大家的思维和创作激情。

担保公司副总经理全年工作总结篇一

20__年，是国民经济发展计划“十二·五”收官之年，是毕节试验区推动新一轮跨越发展的起步年，是贝通公司步入正常轨道、积极进取的一年。

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，加强员工队伍和企业文化建设，努力扩大经营。全员遵章守纪，齐心协力，勤俭节约，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、认真落实清理整顿工作。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，十分珍惜公司以往的努力、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的常规年检等，铺平了依法合规经营的道路。

2、积极开展市场营销。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、_____、印章管理、新闻危机、突发事件处置等行政管理制度的运行；二是着力实施反担保管理措施、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、报表和电脑安全五个管理；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实施方案的通知，有针对性地对选学所附“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意见》、《中华人民共和国物权法》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、职业素养、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职场礼仪培训，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、办公室和电话礼仪、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

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，又决定不能急于求成，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，努力为其排忧解难，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

__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拓展市场，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入手，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考核体系并认真实施，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。

担保公司副总经理全年工作总结篇二

xx年很快过去了，迎新之际，我们总结过去的xx年。展望充满希望的xx年，入职以来我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的笑容，可以拉近人与人之间的距离。积极的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作进步和工作的顺利。

为使自己在工作上在新的一年里有一个新的起点，我不断的总结和学习!过去的一年作为工长，基本上每天基本上是在现场颠簸，楼层之间忙碌的奔走度过的，虽然辛苦，但回想起来却是很充实。首先对自己以及各位同事在这一年的工作说声：辛苦了!对这一年里取得成功和失败说声：谢谢!感谢我在成功中获得喜悦，珍惜失败中得到的启迪。我很感谢领导的信任，一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下配合各项工作，在自己的工长岗位忠实的履行了自己的职责，辛劳和泪水并存，也使我看到了自己的不足。同时也使我转变了很多，思考了很多。这些转变都是不知不觉中积累出来的。过去的那些工作日子里充满了激情，也饱含了泪光，甚至也有过挣扎。在老员工的指引下和同事们的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作。

xx年即将远去，面对xx年的工作，在这里，我从个人的角度谈谈自己要为工作的努力：敬业者要认真地、虔诚地、全身心地投入到自己的工作当中，在我的老师卢耀庭卢师傅身上我深刻的识到这一点。他永远是那么的有精神有热情的投入到工作中，尽职尽责，坚持自己的工作理念，不管严寒酷暑，那么一大把年纪，始终坚守自己的质检岗位，从不放松，从不疏忽大意;在质量控制方面，总是不厌其烦苦口婆心的对一

批批工人做技术交底，送走一批又来一批，就这样一直下去，每次我都颇受感触。从他身上我看到了自己的不足，也是一种提高。任何改变对于一个人都是艰难的，从卢师傅身上对比我自己的态度和思想改变了很多。工作方式上有些时候我已试图按照老同事对自己提出和建议的新的工作路径去改变一些态度方式或思路。例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作流程，方法的采纳等！首先提醒自己认识问题的第一步，其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好，这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫怠慢。

通过这一年来我认识到团队的力量和自我的不足，我想改变自己身上一些原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己的一言一行，又像个旁观者在监督着自己。这些在我以往的工作经历中都是没有的。

工作中我有很多优点但还得改进。比如：我沟通能力比较强！人和人交往最大的是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法，关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的。在以前也认为凭着亲和力和真实诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真的想过。在经历了一年工作中，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，达到相互理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，我想这与我从事这个职业经历太浅，个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法，在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧，适当表达自己的想法也让对方愉悦接受，适时运用恰当的方式更好地，更出色地完成自己的工作！我在xx年经历了很多，最后，我要感谢领导给我这个机会，让我敞开心怀说说心里话，同时给予我厚望，我在在新的一年里会更加激情，更加负责的在工作中表现自己，去温暖别人，带动别人，也让

别人关注自己，这是一件很幸福的事感谢所有帮助支持我的每一位同事让我一步一步的走到了今天！

担保公司副总经理全年工作总结篇三

大家好！

一、对工作的总结

回顾公司一年来的工作，可以用两句话来概括：总的形势是好的，取得了一定的成绩。但同时也暴露出很多的问题和不足，需要我们加以改正。

一年来，在公司的领导下，全体干部员工围绕公司年初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了令人满意的成绩□20xx年公司共完成产值100524627.8元，实现销售收入95114090.8元，利润1758902.86元。同时，化机、化工两个分支单位也都较好地完成和超额完成了各项任务。化机完成产值17671029元，创历史新高；农药化工完成11370398元；而顺酐则一改过去亏损的局面，实现盈利。这一切为我公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤劳动分不开的，在此，我代表公司对全体干部员工表示最真挚的谢意！

一、抓住时机，上马顺酐二期工程

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从20xx年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的情况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的.员工就

表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是应该肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

二、积极进取，圆满完成b级锅炉制造资格证的取证工作

大家知道，我公司原有的锅炉制造资格证为c级，随着市场的不断发展，c级锅炉制造资格已逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人员及其资格上以及设备加工方面已满足b级锅炉制造资格的要求。为此，从xxxx年5月份起，我们开始全力投入到b级锅炉制造资格的取证工作上来，并于12月16日顺利通过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原来已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照iso9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量提供了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面。

其次，化机全体员工自7月xx日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊情况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

现在，我们已顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更

要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以管理求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年来所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己最大力量。

2、加强培训，力求打造一支高素质员工队伍。我公司始终坚持对新员工的培训制度，而顺酐车间的员工更是天天都在培训，同时还定期对员工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，xx给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己职责的教育课。通过学习这篇xx，我们大家要深刻体会xx的内涵，要结合xx检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难

的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

同志们，说到这儿，我认为大家有必要深深反思一下：这样做说明了什么？只能说明，我们的员工还没有强烈的紧迫感和责任感；我们的素质还不够高，我们的心还没有完全用在为企业的发展出力献策上来。大家应该考虑这样一个问题：你为企业是付出的多呢，还是得到的多呢？总之，我希望大家都能明白这样一个道理：“企业靠我发展，我靠企业立业”，只有员工和企业真正心连心，企业才能发展，员工也才能真正得到利益。

担保公司副总经理全年工作总结篇四

20__年____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____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__万元。

(6) 银保合作更加顺畅。公司以良好的信誉和坚实的實力贏得了合作銀行的认同。

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、可触动投保人利益为原则。

(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 and 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。20__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，建立科学绩效考核激励约束机制，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。

2022年担保公司年度工作总结

担保公司副总经理全年工作总结篇五

自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13.8万元。

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。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厦，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“银一保一企”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。

担保公司副总经理全年工作总结篇六

光阴如梭，自xxxx投资有限责任公司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。在这里我将自己的工作做如下总结，以便于明年的工作能顺利地开展工作。

自x月x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□xx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x万元，扩资增股x万元，后续储备资金x万元。帮助基础设施建设担保资金x万元。在保贷款余额x万元。

公司在发展的同时，不忘回馈社会，支付用于帮扶助困x万元。

xx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xx行业中的中小企业，审视和卓识了xx□xx□xx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。

近期来□xx公司在拓宽银保合作的层面和空间、合作规模上与xx周边城市相比还略显薄弱。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xx区朱方路xx路受让商业（二、三级）地块35亩，筹建xx大厦，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级。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xx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xx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。

担保公司副总经理全年工作总结篇七

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：

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xx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，多向领导，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，导致在中自己对企业x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。

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/3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，的员工，能够为公司做出更多，更大的贡献！

担保公司副总经理全年工作总结篇八

某某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20__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。20__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，__年初开始向其他区县全力推进。截至__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、某某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，某某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__年新增客户177户，贷款规模4.78亿元。

两年来，在开发银行四川省分行、某某中小企业担保公司、区县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，新培育上百万税收企业2家，新培育规模以上企业3家。

__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54.48%，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，并出资组建政府投资的平台公司，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，负责融资企业的初筛推荐，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。某某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1.5%收取区县平台公司和委托银行的手续费合计0.4%—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_____评议机制、风险分担机制、风险控制机制。

_____评议机制：各区县成立贷款企业_____评议小组，选择熟悉企业或行业的_____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_____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，某某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、当地政府和平台

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_____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。