# 2024年担保公司工作总结 担保公司工作报告(十三篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-06-09

*担保公司工作总结 担保公司工作报告一20xx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5.43倍；新增担保总量94568万元，较去年同期增长10.2%，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20.8...*

**担保公司工作总结 担保公司工作报告一**

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5.43倍；新增担保总量94568万元，较去年同期增长10.2%，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20.8%，税融通新增13500万元，较去年同期增长约41.36%；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9.4%），政银担在保额76288万元，较上年增长13.22%。

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21.5%、28%，负债3994万元，下降5.8%，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6.5%，其中担保费收入1082万元，较去年同期增长近10.83%；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31.12%以上。

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3.97%，其中政银担业务代偿率仅为3%，成立以来累计代偿率仅为2.83%。

1、加强宣传，为担保业务的开展营造良好氛围

20xx年，多名员工在各级媒体累计发表宣传信息61篇，其中省级简报及主流网站共发表41篇，广泛宣传服务实体经济发展显著成效，提升了社会各界对xx担保的认知度。

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0.91%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7.5亿元，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。

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5.4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0.8%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。

**担保公司工作总结 担保公司工作报告二**

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\*\*\*社会等方面做出了应有贡献。

(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。

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。

**担保公司工作总结 担保公司工作报告三**

时光飞逝，转眼间自20xx年1月8日到公司试用期以曩昔一个多月了，这是我人生中弥足贵重的一段阅历，固然我们公司刚分离出来许多规章在实践中摸索，但在公司谢总的领导下公司赓续壮大，在冉司理的指导下我们在赓续的完善，在胡长锡同事的赞助下渐渐学会基础保证业务流程，同时各方面均取得了必然的提高，现将我的工作环境作如下总结：

一、对付保证，我就是一个初出茅庐的孩童，只有在工作中在实践中处处把稳，多观、多想、多思考、多学习、多问问以较快的速度熟悉公司的规章制度流程，以较好的融入到了我们的这个团队工作中去。

二、在试用期间，兢兢业业学习保证制度，保证章程及保证流程，

只有扎实根基能力用于实践，在十多天的学习中让我对保证有了简单的了解。知识总要归于实践，在同事胡长锡率领下我们第一个实践的调研的`项目便实地调研了，川硐绿茵养殖场和灯塔聚兴食品有限公司，在实际调研扣问中感想感染到本身还有很多不够，由于实践的不够所以工作中扣问知识面不敷，致使无法写出完整的调研申报，但在老同事的赞助下渐渐控制保证业务流程及制度。

三、撰写贷前查询访问是保证贷款的紧张步骤，直接关系到贷款的平安性，在这20天多天的学习中，我一共查询访问了4家企业，并对企业的经营、财务、社会效益、经营环境进行了尽职查询访问和阐发，在同事的赞助下撰写了查询访问申报1份，正在撰写1份，为了科学决策提供根据，尽到查询访问员应尽的岗位职责对查询访问申报真实性、精确性能力做到平安无误。

四、在这一个多月个月的工作期间，我感想感染到本身最必要改进的照样快速的适应度，因为我们公司刚刚分离出来急需更多熟悉业务才能强程度高的工作人员，同时我保证公司考究严谨的工作措施，对保证风险节制有着较高的要求，在这方面我受到了公司领导的多次辅导，受益良多，在往后的工作中，我要赓续的加深专业知识，赓续强化工作方法措施，进步工作效率赓续改进工作进度。

最后，我想表达的是在这一个多个月的试用期期间，公司的领导和同事给予了我许多通知和辅导，同事也给予了我许多赞助，使我真正感想感染到了保证公司的温暖，让我真正从心里乐意加入这支充溢着“激情”的团队，我乐意为公司成长壮大拼出我最大的尽力往返报公司，也请领导和同事能对我的缺点提出批评和指正。我会以更积极，更饱满的热情完成好每一项工作。

**担保公司工作总结 担保公司工作报告四**

20xx年我公司按照市计生委和市房地产管理局的要求，认真贯彻《人口与计划生育法》，履行计生工作的程序和职责，把人口与计划生育工作放在重要位置，以全面开展计划生育优质服务为重点，锐意进取，创新工作，圆满的完成了各项任务，使公司人口与计划生育工作整体水平有了进一步提高。我公司根据国家计划生育政策和要求做到常抓不懈，全年无早婚早育和超生现象。

现将我公司20xx年计生工作情况总结如下：

公司领导把计划生育工作摆上重要议事日程。

一是指定计生兼职人员，积极开展计生调研工作，认真组织实施。

二是定期召开计生工作会议，听取各部门计划生育工作情况汇报，力促计划生育工作正常有序、高效开展。

三是落实责任，进一步实施计划生育目标管理责任书，明确计生责任，层层抓落实，把计生工作列入了年度工作规划和目标管理考评范畴，定期研究布署。

公司始终把宣传教育放在计划生育工作的首位，一是要求各部门认真学习《中华人民共和国人口与计划生育法》、《流动人口计划生育工作管理办法》、《安徽省计划生育条例》等有关计划生育法律法规。二是积极开展形式多样的宣传活动，如利用网站、宣传栏等形式宣传已婚育龄群众的人口与计划生育政策及生殖保健知识教育。

建立计生档案，对公司已婚男女职工建卡立档。掌握育龄职工的避孕情况。公司已婚职工人数46人，现有育龄妇女38人，都实行晚婚晚育，今年以来我公司无一例违反计生工作事件发生。同时，严格执行国家晚婚政策，对符合晚婚条件的，提前申报生育指标，公司计划生育率、节育率、独生子女办证率、晚婚率等指标都达到了100%。另外，为保障女职工的合法权益，公司积极推进女职工生育保险工作，有效地保障了公司女职工生育期间的生活和基本医疗保健需要。

20xx年公司坚持依法管理，计生政策得到了较好的落实，实现了责任书所要求的各项目标，20xx年我们将继续深入细致地做好计划生育工作，确保计生工作指标圆满完成。

时间过得很快，转眼我来到公司已经有四个多月了，在这四个多月的时间里，我学会了很多东西，我还记得第一次开会的时候，你们在会上所讲的那些东西，用一句话来表达那就是“对牛弹琴”，当时一个会开下来我都还是茫然的。

当时的心里五味杂陈的，不过在后来的日子里，是你们不悔的教导，不厌其烦的讲解，使我对金融和担保公司有了一定的了解，以前我还没有进入这个行业的时候对它的理解是很片面的，不过现在的我对他的诠释又有了新的理解。

一、通过和大家一起学习，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。

二、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，像金融和担保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。

三、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！

一、加强学习，不断提高自己的理论水平，继续向身边的同事学习各种工作的经验，同时在工作实践中总结和积累自己的经验。

二、团结互助，加强与合作银行沟通，争取提高原有担保放大倍数。

三、积极开拓创新业务，扩大公司的发展力度，更好的为中小企业服务，缓解中小企业资金短缺作出应有的贡献。

四、主观主动，提高工作效率和服务水平。

五、全方位的了解客户的真实性及客户综合素质，为客户担保尽可能的减少担保损失。

六、尽可能的到客户的经营场所实地考察，搜集有用的、有价值的资料，对客户的隐藏风险，做出自己正确的判断。

20xx年新的一年新的开始，把不足的努力提高，把做好的越做越好。

**担保公司工作总结 担保公司工作报告五**

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20xx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。20xx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，xx年初开始向其他区县全力推进。截至xx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xx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、区县政府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。

xx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。

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，负责融资企业的初癣推荐，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%收龋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。

**担保公司工作总结 担保公司工作报告六**

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，到现在已经有将近一年的时间，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：

在这一年的时间里，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xx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，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，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!

**担保公司工作总结 担保公司工作报告七**

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：

1.跟随部门经理及同事，对一些项目进行保前调查核实，对企业的基本情况、经营情况、财务状况、还款来源等进行综合评估。

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xxx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，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！

**担保公司工作总结 担保公司工作报告八**

ⅹⅹ年是德惠担保公司这只新打造的巨轮在金融海洋里正式开 始起步远航的第一年，虽然明知前面有巨浪、有暗礁、有暴风雨在等 待着它，但都阻挡不了它对蓝色海洋的向往，毅然决然地迎着朝霞， 坚定地向前驶去。

一年来，公司在省工信厅的大力帮助下、在市委、市政府的正确 领导下、在公司董事会科学管理下、在银信部门的大力支持下、在全 体员工的共同努力下，取得了经济效益、社会效益双丰收。

一、一年工作回顾 截止到11 月末，共接待业务 381 笔，其中业务咨询124 笔，不 符合信贷政策未予受理业务153 笔，受理业务104 笔。 公司累计担保额9652 万元，其中ⅹⅹ年新增担保贷款7686 万元， 同比20xx 年增长390.946%，银行正在审批业务2183 万元。 受理“万民创业小额贷款”业务84 笔，担保金额2536 万元；受 理中行个人贷款业务5 笔，担保金额150 万元；受理开发银行企业贷 款10 笔，担保金额2900 万元；受理吉林银行一汽支行企贷业务2 笔， 担保金额500 万元；受理联保业务 3 笔，总担保额度8000 万元，分 保1600 万元。 企业贷款担保6439 万元，占新增担保额的83.78%；发放委托贷 款 5 笔，总计金额 980 万元；实现担保收入\*\*\*万元，完成利税\*\*\* 万元，提取风险准备金\*\*\*万元，未到期责任准备金\*\*\*万元。

一年来，公司主要做了以下几项工作：

1、增加资本金，提高担保能力 20xx 年，我们的最大担保额度为 300 万元，受此额度限制，企 贷业务无法开展。为了解决担保能力不足，应对过旺的企业融资需求， 年初，我们将资本金增加到 5500 万元，实现单笔担保额度达 550 万 元，基本满足了我市中小企业、微小企业的流动资金融资需求，为今 年业务达亿元奠定了坚实的基础。

2、实施内部调整，优化组织结构 公司成立之初，设立了三个部，但由于人员少、业务多，在开展 业务过程中，造成了人员过于分散，阻碍了业务的正常开展，为了优 化人力资源，实现效率最大化，公司在ⅹⅹ年及时的进行了人员调整， 打破了原有的三个部建制，成立了四个业务组，即业务接待组、业务 受理一组、业务受理二组、业务协调组。通过内部调整，搭建了“两 会三部四组”的组织构架，完善了组织结构建设，确保了业务开展顺 畅有序。

3、制定《绩效考核办法》，落实任务指标 在确保风险可控的前提下，公司制定了权、责、利明晰的《绩效 考核办法》，该《办法》明确了员工的职责和报酬，同时，为了确保 全年工作目标的实现，公司又细化了工作任务，分人员、分任务、分 阶段进行业务考核和验收。一系列制度的出台，充分调动了职工工作 的积极性和主动性。

4、强化宣传、积极扩大认知面 去年，由于公司刚刚成立，在机构建设、人员培训、出口行对接、 业务品种设计不到位等等情况下，采取低调开展业务的原则，不发动、 不宣传。但随着业务的开展，业务人员素质逐步提高，担保能力逐渐 加大，为企业解决融资问题的能力显著增强，公司有能力、有必要实 施“走出去战略”，积极开展对外宣传，先后在《诚信快报》投放封 面广告，覆盖全市中小企业、工商业户，宣传效果明显；组织召开“德 惠市启动省开行融资模式动员大会”，邀请到省工信厅倪连山副厅长、 省开行钟小龙副行长出席，并在会上做重要讲话，扩大公司影响力。

5、推行业务模板化操作、提高业务受理速度和质量 在业务开展过程中，注重总结业务规律，针对不同行业的特点研 究制定不同模板，逐步实现业务受理模板化，凸显业务受理的关键点， 以调查报告为主线进行业务调查，既提高了业务受理的速度，同时也 把握住了风险控制点，提高了业务受理的质量。

6、积极推进对外合作、扩大业务范围 公司紧紧围绕银信部门这一融资源头开展对外合作，积极发展对 外交流，成果较为显著：促成德惠市政府与开发银行吉林省分行签订 全面合作协议；促成省担保公司与德惠市政府签订全面合作协议；与 省开发区信用担保投资有限责任公司建立友谊关系；参考开发银行 “抚松融资模式”“园区融资模式”，创立更符合我市实际情况的“德 惠融资模式”，通过一系列的对外交流活动，拉近了德惠担保公司与 银信部门的距离，拓宽了德惠域内企业融资渠道，也为解决我市开发 区基础设施项目融资提供了新的思路，开辟了新的途径。

7、创新市场、开拓思路、探索行业化融资担保新模式 借助“开行德惠融资模式”，组织成立了包括德惠市粮食经营行 业融资促进会等八个行业协会，并指导其初期工作，初步探索了行业 融资担保模式。在业务推进过程中，制定《粮食仓单贷款担保管 理办法》等操作实务，开拓了业务范围、锻炼了担保队伍。 8、加大培训力度、迅速提高员工业务素质 今年，公司将业务培训作为常态工作来抓，坚持天天学习、月月 培训，先后邀请、聘请了十余人次进行专门培训，并针对业务受理中 出现的新问题、新情况开展专题讨论，通过一年的高强度学习、培训， 公司业务人员的水平得到迅速提高，基本满足了业务需要。

回顾一年所做的`工作，作为德惠担保人来说，大家的感触都是颇 深的，总结一年的工作，下面几点是值得我们自豪的： 第一、新增担保额度近亿元； 第二、业务品种丰富多样、业务水平稳步提升； 第三、对外合作不断扩大、合作成果显著； 第四、队伍建设得到加强、机制建设不断完善； 第五、有效化解了代偿风险； 第六、得到省工信厅、市政府的高度评价和认可；

二、目前存在的问题

1、业务人员市场开拓能力弱、工作水平仍有待提高 公司业务人员目前的工作风貌、精神状态比较突出，但业务营销 能力不强，存在坐等业务上门的心理，不能主动开发业务，一定程度 上影响了业务的扩展。公司自成立之初一直将人员培训作为重中之 重，但现有业务人员大部分为非财会专业，处理业务时无法迅速找到 突破口，增加业务受理时限，成为优质服务的羁绊，虽然经过近一年 的学习、实践，但仍需进一步提高业务水平。

2、规章制度落实不到位、保后监管重视程度不足 公司已制定《内部管理规章制度》十八条、《业务运行管理规范》 八项，但落实仍不到位，影响公司规范化运行。 业务人员在受理业务时忽略已作业务的保后监管，虽然目前尚无 一例代偿项目，但仍需提高认识。

3、业务受理时间结构上不合理 今年下半年完成5485 万元，占全年任务总额71%。与银行放款 任务相反，公司目前上半年完成任务比例过小，导致下半年任务压力 过大，加之下半年银行放款任务基本完成，致使业务开展步履维艰。

4、信贷出口少、竞争压力不断增大 虽然公司已与六家金融机构签订合作协议，但由于成立时间短， 注册资本少，很多担保品种由于无法达到银行准入门槛而无法开展， 尤其是企贷项目，目前可以开展企贷品种的只有省开行和吉林银行一 汽支行两家，受各行信贷政策制约，很多项目无法通过审批，严重影 响企业融资。 同时，由于信贷出口少，无法满足日益增长的多样化融资需求， 致使公司业务开展面临过大的竞争压力。

5、未完成政府融资任务 受国家信贷政策影响，年初制定为市政府立项的重点项目融资的 目标没有完成，一定程度上影响了项目的进展。

6、担保能力仍然不强 一些规模以上企业融资需求不能直接满足，费用方面与省市担保 相比无竞争力，造成潜在客户流失。

三、ⅹⅹ年工作计划 ⅹⅹ年，我们将秉承“求实、创新、规范、发展”的经营理念， 实现四个转变，一是业务组受理业务由原来的业务受理多样化向业务受 理专业化转变；二是反担保设计由原来的单纯以抵押为主向抵押、质 押并重转变；三是担保方式上由独立担保向联合担保转变；四是保后 监管有粗放式管理向精细化管理转变。 工作目标 担保贷款额度达 1.5 亿元、发放委托贷款 5000 万元以上、为政 府实现融资1 亿元左右，中小企业、微小企业融资担保占总担保额度 的70%以上，实现担保收入350 万元以上。

具体措施

1、细化工作目标，提高员工工作的紧迫感和责任感 ⅹⅹ年，是我们工作的起步阶段，在任务指标上，虽有分配，但 落实上没有认真执行，今年，我们将真正按照工作目标化要求员工开 展业务，通过工作目标细分，明确目标、明确责任；公司将严格执行 绩效工资制度，充分体现多劳多得、少劳少得、不劳不得的工资分配 制度；严格实施阶段验收制度，对完成分配指标50%（含）以下的员 工，坚决辞退。

2、实施 “走出去”战略，调动员工工作的积极性和主动性 改变业务人员坐等业务上门的思想，除写报告、上会外，不受签 到制约，不坐班、不签到；实施汇报制度，每周周一上班，业务组向 综合部提交一周工作计划书，周五下班前，向综合部上报一周工作进 展情况报表，综合部向总经理上报工作简报。 走出去开发市场，利用自身人际关系等有利资源，扩大担保业务 范围。

3、加强业务人员培训，尽快提高员工工作水平 在ⅹⅹ年学习、培训的基础上，总结经验、适时调整方向，在ⅹ ⅹ年主要以考核方式约束业务人员继续加强自身学习，加强专业性研 究，提高业务水平、提高理论层次。

4、提高服务质量，向服务要业绩 通过产品研发，业务设计等提高服务质量，积累优质客户，增强 公司长远发展能力。

5、强化与银行合作、破解担保融资出口瓶颈 提高与银行合作水平，扩大业务范围，便捷业务程序，从而优化 服务质量。

6、充分发挥平台融资优势，迅速开展业务，解决业务受理时间 结构上的失衡问题 加快开展“开行德惠融资模式”，发挥行业协会在融资担保中的 重要作用，既可以扩大目标客户群，又可增强风险防范能力。

7、密切与相关业务单位的联系 通过与相关业务单位的联系，掌握行业发展信息，把握行业发展 方向，提高决策水平。

8、完善公司制度建设、加大落实力度 利用一年的时间，逐步将公司制度建设、文化建设贯彻到每位员 工思想深处，增强企业认同感，为下一步成立集团公司做好思想铺垫。 9、克服一切困难、努力完成政府融资任务。 按照既定指标，积极为政府重点项目实现融资需求，切实解决重 点项目资金短缺问题，不辜负市委、市政府的初衷及期望。

**担保公司工作总结 担保公司工作报告九**

时光飞逝，转眼间自20xx年1月8日到公司试用期以过去一个多月了，这是我人生中弥足珍贵的一段经历，虽然我们公司刚分离出来很多规章制度在实践中摸索，但在公司谢总的领导下公司不断壮大，在冉经理的指导下我们在不断的完善，在胡长锡同事的帮助下逐渐学会基本担保业务流程，同时各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下总结汇报：

一、对于担保，我便是一个初出茅庐的孩童，只有在工作中在实践中处处留意，多看、多想、多思考、多学习、多问问以较快的速度熟悉公司的规章制度流程，以较好的融入到了我们的这个团队工作中去。

二、在试用期间，兢兢业业学习担保制度，担保章程及担保流程，

只有扎实基础才能用于实践，在十多天的学习中让我对担保有了简单的了解。知识总要归于实践，在同事胡长锡带领下我们第一个实践的调研的项目便实地调研了，川硐绿茵养殖场和灯塔聚兴食品有限公司，在实际调研询问中感受到自己还有许多不足，由于实践的不足所以工作中询问知识面不够，致使无法写出完整的调研报告，但在老同事的帮助下逐渐掌握担保业务流程及制度。

三、撰写调查报告贷前调查是担保贷款的重要步骤，直接关系到贷款的安全性，在这20天多天的学习中，我一共调查了4家企业，并对企业的经营、财务、社会效益、经营情况进行了尽职调查和分析，在同事的帮助下撰写了调查报告1份，正在撰写1份，为了科学决策提供依据，尽到调查员应尽的岗位职责对调查报告真实性、准确性才能做到安全无误。

四、在这一个多月个月的工作期间，我感受到自己最需要改进的还是快速的适应度，因为我们公司刚刚分离出来急需更多熟悉业务能力强水平高的工作人员，同时我担保公司讲究严谨的\'工作方法，对担保风险控制有着较高的要求，在这方面我受到了公司领导的多次指点，受益良多，在今后的工作中，我要不断的加深专业知识，不断强化工作方式方法，提高工作效率不断改进工作进度。

最后，我想表达的是在这一个多个月的试用期期间，公司的领导和同事给予了我很多关照和指点，同事也给予了我很多帮助，使我真正感受到了担保公司的温暖，让我真正从心里愿意加入这支充满着“激情”的团队，我愿意为公司发展壮大拼出我最大的努力来回报公司，也请领导和同事能对我的缺点提出批评和指正。我会以更积极，更饱满的热情完成好每一项工作。

**担保公司工作总结 担保公司工作报告篇十**

光阴如梭，自xxxx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。</span

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。

**担保公司工作总结 担保公司工作报告篇十一**

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：

在公司的1年多时间里，公司的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。领导的关爱以及工作条件不断的改善给了我工作的动力，同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感，公司目前蒸蒸日上的业绩和在同行业中的地位以及领导关爱给了我工作的信心。在此，我要感谢公司各部门领导对我的帮助和支持。

在这一年里我一直在担保部工作，主要做逾期催收和贷后管理及中心档案管理。这个岗位可以说是防控公司风险的很重要的一道关卡，必须保持坚持不懈的原则，多渠道，多方面的收集信息，努力做好本职工作，尽全力控制贷款逾期率，防止和控制不良贷款的发生。在不断学习充实各方面知识提高个人素养的同时时刻牢固自己的职业操守，不带个人感情进入工作领域。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，遵守公司各方面的规章制度，认真及时做好领导布置的每一项任务，尽自己所能主动为同事分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己。由于此业务是第一次在县区开展，有很多地方需要我们跟住房公积金管理中心工作和交易中心进行协调，不断地去改进并完善。在此，我要特别感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中支持和指导。

在进入县区的三个月里，催回逾期贷款445人，金额346万元(3458357.72)，变更无效联系电话78人。去交易中心取件292件，整理中心档案356份。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，有问题虚心向同事学习请教，县区虽然人少，件少，却包含了贷款担保的所有业务，俗话说：麻雀虽小，五脏俱全，其业务范围包括抵押资料的收取、担保费用的收取、抵押登记的办理、逾期报表的制作及催收等等。

通过1年多的`实践，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、不够了解贷款担保业务，还需加强学习与认识。

2、对一些事情的处理方法欠妥。

3、交流以及工作中的协调能力，还需要加强。

4、业务知识学习有待加强，工作效率有待提高。

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;

虽然来公司的时候还不长，但看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

**担保公司工作总结 担保公司工作报告篇十二**

首先非常感谢公司给了我进入担保行业的机会，进公司一年半的时间里，我从开始了解担保行业，到所有的流程掌握和对担保的全面认识，收获了很多，这些都离不开公司领导和全体同事的支持和帮助，在此真诚地说声：谢谢。

下面，我将入职以来的工作情况总结如下：

入职以来，本人认识到自身工作经验不足，社会阅历较浅，为了尽快适应工作，尽快掌握担保行业的相关事项，工作流程等，我查阅了大量资料，并虚心请教有经验的同事，实际工作中，我不断学习怎样与银行工作人员沟通，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，及时改进工作方法，充分发挥自身能力，自本年度20xx年4月份负责个贷业务以来，我们业务一部完成近80万的担保业务，这是全体成员齐心协力，共同努力的结果。

担保行业是高风险行业，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欠缺，在今后的工作中我会加强学习。多向公司领导、同事请教，工作和生活中多留意财政金融相关政策，及时掌握经济领域的新动向。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，认真做好客户信息的调查，对客户的还款能力和家庭经济状况进行综合性的评估，有情况及时向领导汇报，及时维护公司利益，避免将来出现欠款垫付之类事情。

回顾20xx年度的工作，本人取得成绩的同时，也有很多犯错和不足的地方。今后我会更加努力，工作中做到不骄不躁，谦虚谨慎，服从公司领导安排，加强与公司同事的沟通与合作，做好各项工作的衔接，脚踏实地，尽职尽责地做好本职工作，争取在新的一年里更上一层楼，为公司创造更多价值。

**担保公司工作总结 担保公司工作报告篇十三**

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。

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

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。

年工作特点：

一、围绕整合担保市场，壮大农业信贷担保体系战略，成功合并巨星畜牧融资担保有限公司

，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。

二、创新思路，积极支持企业收购重组

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。

三、持续加大对“三农”的支持

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。

四、与市商业银行达成战略合作关系

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，公司于年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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找