

# 校园小戏迷教材分析 燕子教学反思教学 反思(模板8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 担保公司个人工作总结篇一

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在一个收获的季节，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——。成为了普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢给了我工作的机会，是您——延伸了我继续展翅的梦想。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了\*\*人“海纳百川”的胸襟，感受到了\*\*人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了\*\*人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而惊喜万分。

带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位。回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有半夜从床上蹦起来的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

一、萌芽阶段(11月7日—11月31日)。在这期间，我主要是熟悉日常工作流程。比如熟悉产权、国土的权证办理流程，业主的咨询解释工作，房屋的维修整改流程，其涉及到的事情比较芜杂，具有较强的随机性，有时急着要同时处理好几件事情，而有时却闲得无聊。并且在这些事情上，都缺乏表面层次性，在没有对其内在属性得到充分了解的情况下，很难通过直观在第一时间内得出比较正确的判断，因为在接收到每一信息时都没有明确的标识哪个是重点哪个是非重点，哪些事情紧急哪些事情不急，哪些信息是需马上传达的哪些信息是需过滤掉的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。当然了，在这期间，是我出错的高峰期了，特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会追着工程师或老员工问这问那，他们总是能不胜其烦地解说。从中让我学到了许多自己以前所未学到的东西。经常也和业主进行交流，从他们那里能够学到自己在其他地方所不能学到的东西，所以他们都成了我的良师益友。

二、成长阶段(12月1日—12月31日)。通过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导，在此阶段的工作上作了一定的调整，开始分类进行工作制定每日计划，客户部的权证办理工作、业主咨询解释工作、整改流程工作、业主的谈判工作等四大类。在这期间，协助了部门的权证办理工作，业主相关权证的领取步骤，办理所需资料，以及办理时的相关注意事项。业主的咨询解释工作是多样性的，让我清楚的看到了自己对专业知识的不足和服务质量需要提高，我向领导、同事及其他相关工作部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使业主满意，也让自己更好的服务于业主。在这里，我清楚的认识到：站在我面前的每一位业主，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使，与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。

这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。同时，这种精神也深入到工程的整改中，通过维修小组对房屋质量的整改工作，首先要尽快整改业主反映的问题。一定要及时整改。因为这个问题容易影响业主生活秩序或家装进度。一旦业主停工会带来工期和经济的损失，更严重的是会影响上帝的心态，破坏了新房给他带来的愉快心情。一旦业主心情被破坏了质量本身的问题已不在是主流，抚平业主的心灵深处的创伤则变成了我使命的当务之急了。这不仅提高工作效率，也增加了美誉度；其次对整改施工单位的监督，提升整改质量水平。在这期间我多次与维修工程师一同深入到实践中，找到发生房屋质量问题的根源所在，比如：铝窗渗水，主要原因是窗密封胶和玻璃胶日久老化；门窗拼接不规范；窗墙结合处与土建部分衔接不够紧密。再如：墙面裂纹的裂纹、空鼓，墙体裂纹由砌体砂浆不饱满，不同材料交接处理不合理，装修开槽操作不规范等造成；空鼓是抹灰时墙体润湿不够或一次抹灰太厚以及细砂含量太重造成。通过现场的实践工作，这样可以更好的监督施工单位施工的质量，也增强了我的信心。

三、成熟阶段(20xx年1月1日一至今)通过前两个月对工作的不断熟悉与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的提高，在工作效率上也有了一定的改善。此时也已顺利交房，但交房后的集中整改工作也随即展开。报修的数量是前期的数倍，对于这种情况，为了控制这种现象的发展，就需要对这些整改原因进行现场勘察，找出症结，对症下药。其中发现误报、重复报修、及部分业主自身的装修操作的不规范等导致的报修占了很大一部分。将这种报修整改降低至最低点，对于整改报修、整改关闭的流程完善，就显得十分重要，同时也为我们的后期工作带来了方便，鉴于此，在领导的帮助下、在部门同事的协助下对整改报修的流程进行了部分完善。首先从根源抓起，对业主报修问题的责任性、真实性进行核查是否属于正常维修整改范围。

例如：是否是业主的操作不当(主要是门窗铝合金五金配件)，通过对业主的解释工作和指导正确操作的方法是完全可以避

免业主的报修投诉，同时避免了施工单位进行整改，增加了维修成本及工作量，却又没有根本性的解决问题，每次整改几乎业主都要现场监工，还造成了业主对满意度的下降。其次，整改后的复查和回访落实到每一个责任人。复查可以检验施工单位的整改效果和整改质量，避免施工单位的偷工减料，造成整改不彻底的后遗症。回访首先可以提高业主的满意度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的意见和建议，提高了我们的工作质量，又何乐而不为呢？通过整改流程的完善，并在实际工作操作中得以实施，集中整改工作得以顺利完成。

但这不是三分钟热情，在后期的正常整改工作中还要继续实施下去，还要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。随着时间的推移，在公司领导和同事的帮助之下，我不断成长，解决了一个又一个的质量投诉问题。这些问题可谓各式各样、五花八门，在这里我不一一阐述。

## 担保公司个人工作总结篇二

### 一、2013年度工作总结

(1) 充实和完善各项管理制度、以优质服务为中心，防范风险为根本，提高效益为目的。(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) 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做保证。

(4)、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。

4、加强保前调查核实，严把风险关。

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，预防代偿赔付的发生。

严格按照《融资性担保各项制度》与《小会计制度准则》合规合法经营，建立健全各项财务制度.自觉接受监管部门的监督。

二、2014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、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，为银企合作贡献自己的一份力量。

## 担保公司个人工作总结篇三

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

## 担保公司个人工作总结篇四

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。

### 1、加强内部管理，健全组织机构。

作为新组建的公司，一切都得从头开始，而加强内部管理，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，还必须要拥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、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，主动与银行沟通，帮助企业解决资金困难。

## 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。

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。

2、开拓业务，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，努力为他们排忧解难，只有这样才能密切企、保关系，达到双赢的目的。

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，多实地考察。

2、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。如何解决这一问题，需要探讨，需要对策办法。

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，更好的为中小企业服务，为缓解中小企业融资作出应有的贡献。

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。

## **担保公司个人工作总结篇五**

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。

## 担保公司个人工作总结篇六

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，经过半年多的学习和锻炼，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了工作。

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。

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，多向客户经理学习与沟通的艺术，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，多向客户经理学习文字表达的准确性和严谨性。

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，在新的一年里，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。

## **担保公司个人工作总结篇七**

一、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。

二、主动学习、尽快适应，迅速熟悉环境，了解报批报建工作内容。主动、虚心向领导、同事请教、学习，基本掌握了相关的工作内容，工作流程、工作方法。

三、工作积极、认真、负责，通过不断学习、请教，总结积

累，较好地完成了领导安排的各项工作任务。

- 1、在领导的安排下，与上海设计部积极沟通和联系，就梅墟项目与政府各相关部门积极沟通和征询，为方案的顺利进行提供了有效帮助。
- 2、凭工作经验和进度，结合公司实际，努力把工作计划与工作进度密切结合，使计划和进度有效、有序进行。
- 3、根据项目情况，结合公司一级计划，有预见性地开展工作，努力在条件成熟的情况下把所有与项目有关的事务提前进行并完成。
- 4、尽所能和所掌握的关系，配合并帮助其他部门完成相关工作，提供我所能提供的帮助。
- 5、在计划要求时间内，提前完成立项备案，为项目正常进行提供了条件。
- 6、提前把交通分析、日照分析和环境分析完成前期文本和制作，为下一步工作做好最充分的准备。
- 7、与土地部门积极沟通，加强联系，有效完成了地块高压线路迁移的说服，并在有效时间内敦促政府部门制定了高压线路搬迁方案，为项目进行提供了有利保障。
- 8、配合公司领导对土地交接工作进行积极的跟踪和有效监督，为领导做好参谋，为土地顺利和正常交接提供本人职责范围内所能进行的工作。
- 9、利用个人关系，积极为其他部门提供力所能及的帮助和支持，热情无怨言。与同事之间相处、加强沟通、团结协作，以尽快更好的融入团队。

#### 四、存在问题及解决办法：

1、由于在原单位主要从事行政、经营和项目管理的工作，对于房产公司的工作内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。在试用期内还没有完全与公司的习惯和规章相融入，这需要领导和同志们的传帮带。

2、工作中有时过于自信，对有些复杂工作估量过于简单，造成了工作上的被动，有急于求成之状，求功心切。

在短短的三个月时间里，我个人以为取得了一点成绩，但离领导的要求和自我要求尚有很大差距。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极、热情、认真地完成好每一项工作。

### 担保公司个人工作总结篇八

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。

## 担保公司个人工作总结篇九

(六)开展“青春活力，青年梦想”主题大讨论。加深各级团组织间的交流，促进各区域的团组织间的学习与发展。分别举行公司内部团干座谈会和与穿山海事团组织的共建交流。组织公司团干参加股份公司和白峰镇的团干培训班，努力从思想、组织、作风上改进团组织的工作内容，树立求真务实的作风、密切联系青年的作风、勇于接受批评的作风。

### 一、\_\_年主要工作

#### 1、加强内部管理，健全组织机构。

作为新组建的公司，一切都得从头开始，而加强内部管理，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，还必须要拥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、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，主动与银行沟通，帮助企业解决资金困难。

办公室工作最大的规律就是“无规律”、“不由自主”，一年到头都忙忙碌碌，加班加点连轴转，没有脚踏实地的作风，没有无私奉献的精神，真是难以胜任办公室工作。甘于奉献、诚实敬业是办公室工作人员的必备人格素质。两年来，本人踏踏实实地做好上级领导交给的各项任务，不靠一时的热情和冲动，坚持每天从零开始，以积极热情地态度投入工作，只要工作需要，从不计较个人得失。20\_\_年本人年度考核为优秀。

食堂方面日常管理方面：保障食堂卫生清洁，能让每位员工吃上放心和比日常管理方面：较满意的饭菜，每周正餐保证有五个菜品，每天更换菜样，每月不定期给食堂人员讲解一些食品卫生和安全方面的知识，让每个食堂人员时刻注意安全操作，北区食堂在有限的条件下能较好的完成各项工作，能把可口的饭做给北区每个员工，特别是在下半年人员紧张的情况下南北区食堂人员克服困难做好每顿饭菜。账目方面：账目方面：从我接手后能把食堂进出费用和每月盈亏情况做成账目，能更好的了解和调情成本，员工充饭卡的现金我能按时记账按时上交，做到账目清楚。

建立员工的监督考核体系，考核内容进一步量化，确保后勤主要工作管理的目标的实现。同时与公司绩效考核有效结合，真正发挥考核对工作的促进作用。

#### 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。

## 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。

2、开拓业务，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，努力为他们排忧解难，只有这样才能密切企、保关系，达到双赢的目的。

## 三、几点建议

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，多实地考察。

在上半年的税务工作中我们克服了许多困难，通过积极参加国、地税局举办的办税人员岗位培训以及查阅大量的财务资料，顺利完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。通过对税务筹划的学习，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局各项报表的填制工作。

2、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。如何解决这一问题，需要探讨，需要对策办法。

#### 四、\_\_年工作思路

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，更好的为中小企业服务，为缓解中小企业融资作出应有的贡献。

对于自身的发展来说，\_\_年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得\_\_年初给自己定下了5000万的客户资产，最终在\_\_年初达到了，在\_\_年12月31日，看客户的资产损失将近1/3，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年最大的不足。

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。