

担保公司业务工作计划 (精选3篇)

篇1：担保公司业务工作计划

一、职业道德和专业素养

业务部作为公司的窗口，直接面对客户，个人的一言一行代表着公司的形象，因此必须树立良好的个人形象和精神风貌，掌握全面的业务知识。我们给客户传递的不只是信任感，更是一种信赖感。担保行业不同于一些传统行业，我们不需要对客户卑躬屈膝，当然也不能唯我独尊。应该不卑不亢、坚持原则、自信、大方，建立一种互利、互信、平等的合作关系。

熟悉公司每种业务的办理流程 and 所需资料，加强专业知识的学习，如财务、法律等，是我工作的第一要务；了解每个行业的发展状况、变化趋势，结合自贡本地经济结构特点，重点掌握化工、机械加工、塑料制品、建筑建材等传统基础性行业的现状和趋势，成为我第二阶段的学习目标。学会分析企业的经营情况，建立一套分析模型，从定性分析做到定量分析，使每个企业的真实经营情况得以还原，帮助我们更好的判断风险、评价风险、控制风险，成为我第三阶段的学习目标。

二、营销渠道的开发和维护

做业务离不开营销，一个好的业务人员不仅是会卖产品，更是会营销自己。树立良好的精神风貌和专业的个人形象，有道德、讲原则，在工作中游刃有余，展现自己独特的人格魅力，我想，营销的第一步已经成功了。怎样才能建立自己的营销体系，不仅能使客户找到你，还能与客户成为朋友，其中第一条就是得到银行、信用社、邮政储蓄等一系列金融机构的支持，与他们建立良好的合作关系，让他们为我们带来更多优质的客户。第二、让客户为你带来更多的客户，认真对待每一笔业务，用心对待每一个客户，相信他就会给你带来更多的客户，你的财富就会源源不断。第三、通过网络、媒体等公共平台寻找你的目标客户，当然也包括你的亲戚朋友都会成为你的帮手，有效的利用身边一切可以利用的资源、整合资源，相信就能事半功倍。

三、加强反担保方案的设计能力

通过这段时间跟随公司团队所做的几笔业务，我发现担保公司在执行反担保时比较被动，大多的反担保措施都只能在中约定，难以得到法律层面的支持。能否成功的设计反担保方案成为我们控制风险的关键。众所周知，各项指标都很优秀的企业都不会成为我们的客户，能与我们合作的都是存在某种瑕疵的企业，在这种情况下，我们既要控制风险又要开展业务，给我们提出了更高的要求。对客户的反担保要做到深入挖掘，重点分析，按照公司领导的核心要求增大客户的还款意愿，增加客户的违约成本，那么我们必须对客户进行深入、细致的调查，摸清企业的真实情况，特别是法人的个人资产要深入挖掘，不容客户隐瞒或虚构，只有这样才能对症下药，设计出最佳的反担保措施。其次，换位思考，从客户角度出发分析哪些反担保措施是客户觉得制约力最强的，在反担保设计中做到覆盖面广，核心抵押物突出，执行难度低，变现能力强。

篇2：担保公司业务工作计划

一、认真开展调查研究，积极建言献策，努力为行业的发展营造良好的政策和经营环境

协会成立伊始，就非常重视调研工作，通过设计调查问卷，走访会员单位，开展各种形式的专题调研，收集分析行业发展中存在的困难和问题，形成“关于大力扶植信用担保行业促进民营企业快速发展的建议”等调查报告，积极向市委、市政府建言献策，得到了市委、市政府的高度重视。如协会提出的“加大担保行业扶持力度，引导成立再担保机构”的意见被吸收进《中共福州市委关于贯彻落实省委八届九次全会精神推动跨越发展的实施意见》的文件中，市政府为此召开“关于大力扶植信用担保行业促进民营企业快速发展专题协调会”，对协会提出的建议和协会工作均给予高度的评价。

协会还积极发挥行业组织在政府、银行金融机构等社会相关部门和企业之间的桥梁纽带作用，在市委、市工商联主持召开的“担保、再担保机构与银行金融机构对接座谈会”等一系列会议上，积极反映会员单位的呼声，提出诸如改善担保环境、深化银担合作、加强行业自律、创新发展方式等建设性意见和建议，努力为行业的发展营造良好的政策和经营环境，得到了上级领导部门和会员单位的一致认可。

二、重视专家团队建设，积极开展咨询评审工作，为行业的规范发展提供专业指导和服务

协会十分重视发挥专家学者在行业发展中的重要作用，通过广泛招募组建了一支由36位担保专家、金融专家、财务专家、法律专家等各类专业人才组成的专家团队，围绕20__年融资性担保公司清理整顿和市场准入这一行业中心工作，先后组织召开“融资性担保公司设立(确认)和变更申报暨担保机构信用评级工作研讨会”、“省市融资性担保业务监管工作座谈会”、“第一届第二次理事会暨融资性担保与再担保工作研讨会”、“融资性担保公司申报工作政策解读会”等4次专题会议，为会员单位做好融资性担保公司申报工作提供咨询辅导服务。

同时，协会还充分发挥专家队伍作为行业主管部门参谋智囊的作用，积极配合监管部门组建专家评审组，先后组织了两次专家评审，已有82家申报单位通过协会专家组的评审顺利获得融资性担保公司资质。协会的专家评审工作也获得了省市监管部门的充分肯定和高度评价，并作为先进经验向全省推广。

三、积极发挥行业组织协调职能，推动行业互信合作，努力提高全行业综合实力和信用水平，增强行业自律

1、着眼行业整体发展，提出切实可行方案，推动建立健全再担保体系

为整合行业资源，深化业务合作，促进行业健康发展，协会设立课题组经过广泛调研论证，提出了建立市级再担保体系的建议，通过构建集“增加信用、分担风险、融通资

金和引导投资”四大功能为一体的行业共享平台，以实现抱团取暖，提高行业整体抗风险的能力和综合实力。协会拟定的互助型会员制再担保股份公司的框架构想和设计方案，获得大多数会员单位的积极支持和热烈响应，首期发起单位资金已达1.6亿元，现相关方案已上报有关部门研究决策。

2、积极组织开展各类研讨、培训、交流考察活动，推动行业交流合作，提升从业人员综合素质

通过组团赴上海参加“融资性担保公司管理暂行办法政策解析及担保业务创新与风险控制高级研修班”并安排对口考察交流;积极参与省经贸委组织的赴香港培训与考察;组织考察团赴湖南考察担保业发展经验等多种形式的活动，加强了同行业间的联系和交流，提高担保从业人员的经营管理和业务水平。

篇3：担保公司业务工作计划

首先非常感谢公司给了我进入担保行业的机会，现在我进公司已有了半年的时间，在这半年时间里。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。

(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，还必须要拥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。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。

(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。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。