

担保公司的工作计划（精选6篇）

篇1：担保公司的工作计划

围绕公司“十二五”进展战略和20xx年总体经营思路，为全面提升员工队伍整体素养，促进良好的职业意识、职业文化、职业道德和职业技能的形成，加强培训质量管理，强化培训体系建设，依据人力资源工作总体支配，特制定本培训方案，以明确全年培训工作目标 and 主要任务。

一、年度培训目标

20xx年将围绕增加业务拓展力气、风险管理力气和服务保障力气，促进公司跨越式进展。为此，结合公司进展和员工力气提升两方面的需求，今年拟实现以下年度培训目标：

(一)植根“打造学习型组织”的思想理念，促进公司实现组织再造，提升全员的学习力气和思索力气，进一步增加竞争力。

(二)加强培训的针对性、适用性和有效性，提高培训向实际工作力气转化的效率，促进员工业绩提升，从而促进公司整体经营业绩的提升。

(三)分层次、分序列，针对公司中高层管理人员和各序列、各部室人员，探究培训形式的多样性。

(四)深入到推动前进各序列的岗位技能和培训考试、考核制度，打造一支敬业、专业、创新、协作的客户经理队伍，为公司实现全年经营目标供应人员保障。

二、培训形式

20xx年以来，公司高度重视员工培训工作，从形式上不断索，通过培训使员工综合素养得到了确定的提升。然而，在具体实施培训过程中，如重数量轻质量、培训效果有待进一步提升等问题也逐步凸显。

鉴于此，20xx年人力资源部拟依据员工学习特点，在培训内容设置，培训时间支配、学习方式方法上作新的探究，讲求培训技，促进培训效果进一步提升。基本措施是：依据员工岗位任职要求，分层级、分序列，有针对性的进行培训。在培训形式上，以公司内部培训师授课为主，外部聘请专业人员授课、参预专业机构培训为辅。在培训内容上，分为新员工培训、业务营销、风险管理、财务管理类培训和通用管理类培训。在培训时间上，每月支配培训课程不少于1次。

为加强内部培训师队伍的建设，公司中层管理人员作为培训师给公司员工讲课，将自己的专业学问和阅历与人共享，授人以渔。

三、项目方案与课程支配

为促进公司员工职业操守、职业技能、业务营销、风险把握、财务管理、服务保障力气的全面提升，分层次、抓重点建立年度培训方案。

(一)新员工培训

新员工培训主要针对20xx年公司新入职员工，主要内容为企业概况与企业文化、人力资源与行政管理制度、业务流程、风险把握流程、财务管理制度等。由各部门内部讲师负责授课，培训后进行笔试，笔试成绩作为员工试用期考核参考依据。

(二)业务营销培训

业务营销培训主要针对业务部负责人、客户经理，主要内容为营销组织与营销理念、项目调查技巧、财务分析、信贷(担保)流程、反担保流程等，形式主要为业务部、授信审查部、信贷管理部内部培训师授课，部份专业课程由外聘专业人员讲授。

(三)风险把握培训

风险把握培训主要针对信贷管理部、授信审查部、内控合规部和客户经理，主要内容为授信制度和流程、尽职调查指引与技巧、法律学问培训、信息系统培训，形式主要为授信审查部、信贷管理部、内控合规部内部培训师授课，同时结合案例分析、阅历相互沟通等培训形式。

(四)财务管理培训

财务管理培训主要针对资产财务部员工，主要内容包括会计核算、会计决算与汇算、税务稽查、预算管理、纳税策划、财务报表分析等，形式主要为资产财务部内部培训师授课。

(五)通用管理培训

通用管理培训针对公司全体员工，主要包括：战略管理、公文协作技巧、人力资源管理、行政管理制度、ppt制作技巧、excel运用技巧等，形式主要为业务部、授信审查部、信贷管理部内部培训师授课，部份专业课程由外聘专业人员讲授。

四、考核机制

将培训内容与公司发展相结合，将培训效果与员工个人进展相结合，以全年经营指标为导向，建立培训考核机制，增加员工参预培训的内在动力，进一步提升培训效果。

1、加强对培训效果的测试。连续坚持人员培训台帐，依据培训课程分别选择实行笔试、笔记检查等不同测试形式，加强对培训效果的检测。

2、各部门每月培训完成率低于80%的，扣减部门季度考核得分。

综上所述，20xx年是公司进展的关键一年，公司上下高度重视培训工作，全力打造学习型组织。各部门负责人也是部门员工力气提升的“第一责任人”。公司人力资源部将全面规范和完善员工培训需求分析、培训资源开发、课程设计、培训过程把握、培训效果评估等培训管理流程中的各个环节，为公司进展做好智力保障工作。

篇2：担保公司的工作计划

__年公司在县委、县府的有关支持下，在县国资委直接领导和指导下，公司坚持诚实守信，控制风险的经营原则，积极、稳妥地开展工作，充分发挥融资担保杠杆作用，有力地解决和缓解了我县中小企业、个体经营者的生产、经营资金的困难，大力支持了我县中小企业的发展，取得了较好的社会效益。

一：担保业务及资产经营情况

1、担保业务工作

20XX年由于国家宏观经济调控，实行适度稳健的货币政策，压缩银行贷款，我公司为了加强贷款风险管理，降低融资担保风险，采取了压缩融资担保额度的经营策略。20XX年公司累计担保XX笔，担保金额XX万元，年末在保责任余额XX万元，其中：在保企业XX户，在保余额XX万元、在保个人XX户，在保余额XX万元。

3、担保代偿及追偿工作

20XX年公司累计担保代偿XX笔，金额XX万元，其中：为华祥集团提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿XX余万元。

通过法院起诉X笔，金额XXX余万元，已通过法院执行、调解追偿收回XX余万元。其中：XX集团提供的XX国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿XX余万元正在执行过程之中。

3、资产经营情况：

20XX年末公司资产总额XXX万元，较投入的国有资本总额XXX万元增加XXX万元，增值XX%。负债总额XXX万元，所有者权益XXX万元。20XX年，公司实现保费收入XXX万元，净利润XX万元。

二、主要工作开展情况：

1、努力拓展担保业务，程度缓解企业融资难问题

作为国有控股的政策性担保公司，我们始终以促进县域经济发展，提高中小

企业信用，拓宽中小企业融资渠道，推动中小企业改革与发展为首要工作任务。但由于这些企业起步晚，资本偏小，抗风险能力弱，可供反担保抵押的优质资产少，再加之自身的财务制度不健全，财务管理欠规范，在银行的信用记录缺乏，使得他们很难从银行获得贷款。针对这些问题，公司采取财务核查，上门调研，外围调查等措施详细了解企业情况，灵活多样地落实反担保措施，千方百计促成他们与银行部门的沟通。通过我们的不懈努力，使大部分发展前景好，综合效益优的企业顺利取得了担保贷款，解决了他们发展中的资金紧张难题，促成了这些企业快速、健康发展，取得了较好的社会效益。

2、采用灵活多样的反担保措施，为企业发展服务

目前，我们公司采取的反担保措施：一是企业实际控制人和主要经营者个人无限责任保证；二是土地使用权、房产、机器设备抵押；三是承诺函、司法公正等，一方面支持企业发展，另一方面控制公司自身风险，通过以上担保措施为我县X余户企业及X余户个体工商户，通过我公司进行贷款担保，企业资金困难得到缓解，保证了我县中小企业生产的正常进行。

3、不断规范管理，有效控制担保风险

今年以来公司进一步加强了担保业务的风险管理一是针对当前担保业务的具体问题重新制订了担保业务操作办法，加大了对中小企业的服务范围，增强了担保业务的实际操作性。二是完善了担保审查制度，建立了担保审查委员会，从源头上有效控制了担保风险的发生，三是为了我县担保业务长期规范发展，公司已在省中小企业局备案，纳入了省担保行业管理部门统一监管。

三、存在的问题

1、注册资本金较小

随着我县中小企业规模的不断发展，对资金的需求也愈来愈大，而金融部门对单户贷款企业只能按照担保公司注册资本的10%发放担保贷款，因此根据我公司目前X万元的注册资本单笔贷款只能达到X万元，远远不能满足我县中型企业的资金需求。

2、担保业务收费比例低

按照国家规定担保业务收费比例不得高于银行贷款利率的X0%，由于我公司为政策性的担保公司，不以盈利为经营目的，因此我公司目前收费比例仅为1.2%1.8%，公司盈利能力不强。

3、担保贷款业务风险存在

20XX年县政府为支持我县银丰国际商业中心的建设，通过政府协调由我公司向华祥集团公司提供工程款履约支付及借款担保，截至目前我公司为银丰国际商业中心工程款履约担保代偿及贷款担保累计代偿900余万元，绵阳新华建筑公司对我公司已通过司法程序要求我公

司承担担保责任，并通过法律手段对我公司在银行开设的帐户进行了查封冻结，虽然我公司通过协调目前法院暂时对银行帐户解冻，但担保人目前履行债务责任的能力较弱，公司担保责任依然存在。

四、下一步工作打算及建议

1、请求政府安排资金XX万元扩充公司注册资本力争20XX年达到XX万元，以进一步支持我县中小企业的发展。

2、提高担保收费比例

建议提高收费比例为2%-3%，并对公司在保企业进行信用等级的评定，对诚实守信的中小企业实行优惠的担保政策。

按照“利益共享，风险共担”的经营原则，着力建立公平，合理的合作关系。加强业务上的沟通联系，在相互推荐客户，参与项目考察中，共同防范和控制风险，有效解决企业融资难题，推动企业信用升级，促进我县信用体系建设。

3、积极做好不良担保贷款的催收工作

要加强同银行，法院的联系通过多种手段措施积极催收已逾期担保贷款，力争将赔偿损失降到最低。

篇3：担保公司的工作计划

一、继续履行辅助管理、自律和服务职能，做大做强我市的担保业

积极配合行业监管部门，认真贯彻执行国家、省市有关融资性担保公司

管理的一系列政策规定，加强对会员单位准入申报和规范整顿工作的服务与指导，倡导行业自律规范，努力改善和优化行业发展环境，提升担保行业整体形象，进一步发展壮大协会的规模和实力，争取会员数超百家。

二、强化培训工作，提升行业人才素质和经营管理水平

进一步充实增强协会的专家讲师团队力量，研究开发担保行业系列培训课程，争取开办担保行业高管、风控、财务、业务等各类专业人才培养班、研修班十期以上，以完善管理人员、业务人员的知识结构和业务技能，提升经营理念和管理水平，促进行业健康发展。

三、进一步加强协会自身建设，夯实协会发展基础

以专业化、职业化、规范化为目标，加强协会自身建设，充实配备专职人才队伍，建立健全组织机构和管理服务运行机制，充实完善协会网站和沟通交流平台，继续推进信

用评级工作，建立担保企业信息统计平台和信用评级数据库，准确、及时地统计担保行业的真实数据。

四、整合行业资源，加快构建市级再担保体系，服务海西经济建设

以协会为依托，整合汇聚行业资源，协调政府有关部门、银行金融机构和企业的关系，建立互助型会员制再信用机构，争取获得50-80亿元再担保综合授信，推动开展百家中小企业与银行金融机构、担保公司的对接活动，为海西建设增添新的动力。

篇4：担保公司的工作计划

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，范文之工作计划:担保公司工作计划。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***部、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讲师团队，围绕2010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设想和设计方案，获得大多数会员单位的积极支持和热烈响应，首期发起单位承诺资金已达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。

3、推动信用文化建设，开展会员单位信用评级工作

为了切实推进我市中小企业信用担保体系的信用建设，协会从2010年8月开始与信用评级机构合作，开展信用评级工作。目前协会会员参评单位已达14家，级别主要集中在*** (含A+、A-)。该项工作自开展以来，各会员单位的内部管理得到了有效的规范，行业整体素质有所提高，银保合作的关系日益密切，有关单位和部门对参评单位的支持力度也在不断加强。

4、倡导行业自律，引导有序竞争

为营造“依法经营、有序竞争、诚信服务、共同发展”的良好市场环境，进一步加强行业的规范与指导，协会参与发起成立省市担保协会联席会议，会同省担保协会等6家省市担保协会共同制定了《福建省融资性担保行业自律倡议书》，为促进担保行业健康发展作出努力，工作计划《担保公司工作计划》。

四、加强协会内部建设，建立交流沟通平台，强化会员服务，不断增强协会的吸引力和凝聚力

1、加强协会秘书处的组织和制度建设，保障协会工作的正常运转

在主管部门的扶持下，目前协会秘书处已具备了较为完善的办公场所和设施设备，设置了“一室三部制(办公室、研究培训部、网络资讯部、咨询开发部)”工作机构，配备了3名专职工作人员和5名兼职正副秘书长，明确了各自的职责分工，制订了“打造我市担保业信息服务、研发创新、交流协作和分险投资四大公共服务平台”的战略规划，制定了包括人事行政、财务、文件档案、后勤保障、财产管理等一整套较为完善的《福州市信用担保协会秘书处管理制度》，从而为协会工作的正常运行提供了组织和制度保障。

2、加强会员发展和管理的力度，协会的规模和实力显著增强

在会员的发展和管理的力度上，秘书处做到勤联系，频走访，建立完善并即时更新会员档案资料。成立半年多来，协会秘书处工作人员先后走访了数十家会员单位，深入了解会员企业的实际情况，帮助解决工作中遇到的问题和困难。目前协会影响力日益扩大，会员数量和实力与日俱增。在半年多的时间里协会的会员数量从成立之初的X家发展到X家，增加了X家，会员单位的资本实力(注册资本)近百亿。

3、建立协会网站和会员单位联络员制度等交流沟通平台，不定期开展联谊活动，增进会员之间的联系和友谊

协会的网站已初具影响，我们将努力充实和不断完善网站的内容，同时协会还建立了会员单位联络员制度和即时通讯QQ群(目前在线91人)，实现了协会文件、通知和信息的实时传递;秘书处还建立了会员单位乔迁、会员单位领导庆生等联谊庆贺制度，协会还通过组织白沙湾一日游、不定期聚餐等活动，将日常工作与联谊交流活动相结合，使协会的工作更加生动活泼，更富有人情味，从而有效增强了协会的吸引力和凝聚力。

五、加强党建工作，引导会员单位积极参与公益事业，努力配合上级部门的工作

开展协会党支部在陈敦演书记的带领下，队伍不断扩大，目前已有9位正式党员，1位入党积极分子和13位新申请入党人员。协会支部在“创先争优”活动中开展了如组织党员赴马尾海事局开展先进性教育和学习等多项活动，使党员、入党积极分子在协会工作、各自生产、工作岗位中更好地发挥先锋模范作用。

2010年，自然灾害频发，协会积极响应上级部门的号召，动员会员单位向灾区捐款捐物，奉献爱心。在青海玉树泥石流、闽西北洪灾中，世创担保、闽泽担保、恒升担保、金海岸担保等会员单位及协会党支部在第一时间热心捐款数X万元，为灾区人民送去一片爱心;在工商联组织的百名榕商与百名“三老”结对帮扶活动中，两位孤寡老人得到的源发担保和中瑞担保两家副会长单位的热心帮扶与捐助，使他们树立信心、克服困难、乐观生活;在植树造林活动中，协会积极主动地捐款4000元，用以支持我市绿化建设;在“两报”的征订中，我们的工作同样得到了广大会员单位的理解、支持与配合，订阅单位近XX家。

以上五个方面是协会成立半年多来的工作总结。回顾过去，成绩斐然;展望未来，任重道远。2011年是担保行业步入规范发展的元年，协会的工作也将面临着各种新的机遇和挑战。在新的一年里，我们要坚定信心，发扬成绩，继续推进“四个平台”的建设，努力将我会打造成制度健全、结构合理、廉洁高效，全面履行职能的优秀行业组织。

篇5：担保公司的工作计划

有人说，金融是经济的血液，很庆幸自己能加入输血者的行列，为中小企业解决融资困难尽自己的微薄之力。融资担保行业对我来说是一个全新的行业，也有幸公司能给我这个机会和平台，与公司一同成长。当前中国经济正面临着经济结构转型的关键时期，高通胀、

低增长、高房价、低收入等一系列经济、民生问题摆在中国政府面前，采取稳健的财政政策和货币政策成为2012年宏观经济调控的主基调，在这种市场流动资金严重不足的情况下，众多中小企业面临着一场生死之战，流动资金濒临断裂成为大多数企业共同面临的问题。对于担保行业的从业人员来讲，无疑是一次绝好的发展机会，当然陷阱和机会往往只是一步之遥。收益与风险同在，怎样在良莠不齐的客户群中，通过我们自己的专业知识和风险控制能力去糙取精，找出我们的准客户，是每个从业者必须具备的能力。但深知自己的能力还远远不及，作为业务人员，给自己制定了以下工作和学习计划，希望通过自己的努力和勤奋，能更快更好的完成各项工作。

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、媒体等公共平台需找你的目标客户，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，大多数的反担保措施都只能在合同中约定，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。

四、建立科学的风险评价体系

虽然风险控制不是我们的工作重点，但作为业务人员的我应该尽自己所能把风险控制在第一阶段。首先确保收集资料的详尽、真实、准确，其次在现场调查中做到客观、深入、细致，做到多渠道、重验证，全方位对企业进行了解调查，利用好工商部门、银行、税务部门、企业上下游关系等诸多渠道。业务人员也应该是一个多面手，对财务和风控也应该认真学习，建立一套定量的风险评价体现，使自己在工作中也能反复验证，不断改进。使自己的业务能力得到全面提升。

五、强化服务意识和风险防范意识，创新工作方法和措施

人不仅要会走路，而且应该学会不走寻常路。任何时期的墨守陈规、固步自封终将导致被淘汰，对于高速发展的现代企业更是如此。担保业是一个受政策面和资金面制约力极强的行业，要在这个行业里立足、生存，必须要学会创新，才能更好的应对不断变化的市场。尤其是国家正在逐步实行利率市场化改革，说明国家正一步一步放宽金融市场，把资金交给市场，使优质资源得到更大限度的资金支持，更好的发挥市场效应，使市场的供求关系得以最大限度的提升，当然这样加大了整个金融体系的风险，那么我们更要学会更好的控制风险，解读政策、顺应政策、应用政策，制定更合理的发展方向，并针对一系列宏观经济的变化更好、更快的对我们的工作方法做出调整，不断提升风险防范意识和服务意识，创新思维，这样才能更好的完成工作。

篇6：担保公司的工作计划

XXXXXXXX公司位于XXXXXXXXXX，于XX年6月16日在XX省XX市完成了工商登记和注册的全部手续，并经XX省财政厅批准，公司注册资本金达到XX亿元，目前是XX市最大的一家股份制担保公司，凭借雄厚的资金支持，优秀专业的人才团队，领先的经营理念，紧密完善的业务流程及风险体系，以诚信为先、服务至上、防范风险、创新品牌、稳健发展的理念为企业宗旨，努力打造XX担保行业的第一品牌。

目前，我公司已经同XX市工商银行、交通银行、城市商业银行、农村合作银行等近十家银行签订了担保战略合作协议，通过全体员工的努力，在XX年度担保业务总额达到近一亿元，成绩属于过去，未来还得从今天开始。XX年成绩的取得是XX担保这个团队共同努力的结果。

现将公司XX年工作计划安排如下：

1、业务指标。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。今年公司计划完成担保额XX亿元。担保收入实现XXX万元。

2、业务范围。今年公司在保持XX市场份额稳中有增的基础上，业务范围将扩展至整个XXXX地区。

3、业务品种。今年公司将继续开展企业流资类贷款担保；

大力拓展个人类贷款担保业务，特别是个人消费类贷款担保以及个人投资贷款担保；稳步开展商业票据贴现担保、银行承兑汇票开票担保、机械设备按揭贷款担保和自管仓库存货质押担保业务；积极拓展建设项目工程担保业务；继续开发其它适宜的贷款担保业务新品种。

4、担保能力。今年公司采取四项主要措施来提高公司抵御担保风险能力。一是公司将发展再担保公司业务，向公司交纳再担保基金，再担保公司承担部分风险，以分散担保风险。二是公司将进一步扩大公司资本金，提高抗风险能力。三是同行业内其他担保公司联合担保，以满足大中型企业担保需求，并实现跨区担保。四是严格执行会计制度，提取风险准备金，自觉接受区相关部门的监管。

5、风险控制。今年公司将进一步加强风险控制制度建设，增强公司在担保项目的风险审查和保后检查工作力度，使公司继续向良性健康快速的方向发展，提高公司风险控制的能力。

6、管理水平。今年公司将继续向有关部门争取支持和政策优惠，为担保业务创造良好的经营环境；公司已经安排进行信用评级的跟踪评级，为公司继续争取支持创造更有利的条件；公司经营班子也将得到充实和加强；公司还将进一步优化激励考核机制，为大家创造良好的工作平台，并且加强内部管理，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。

XXXXXXXX公司

XX年12月15日