

商业保理指由非银行金融机构开展的保理。具体是指销售商将其与买方订立的货物销售（服务）合同所产生的应收账款转让给保理公司，由保理公司为其提供贸易融资、应收账款管理与催收等综合性商贸服务。本文重点讲解商业保理的集中业务模式。



商业保理10大业务模式排行榜

### 03、反向保理业务模式

世界银行的Leora Klapper在《反向保理在中小企业供应链融资中的作用》详细阐述了反向保理的机制。同普通保理不同，反向保理模式中，保理公司选择信用良好的企业作为核心企业，同核心企业签署合作协议，对其供应商提供保理融资服务。反向保理重点审核核心企业的信用和交易记录。核心企业通常为大型企业，信息透明度高，反向保理可以规避卖方欺诈风险，降低了获得历史交易信息和信用信息的难度和成本。保理公司通过同核心企业合作，可以同核心企业的多家供应商开展保理业务，降低营销成本。

反向保理需要保理公司同核心企业建立合作关系，重点在于对核心企业的营销能力。营销核心企业，得到核心企业的信任，需要素质较高的业务人员，针对每家核心企业的具体情况设计方案。

### 04、双保理业务模式

国际保理通常为双保理。在双保理模式下，由出口商与出口国所在地的保理商签署协议，出口保理商与进口保理商双方也签署协议，相互委托代理业务，出口保理商根据出口商的需要提供保理服务。

FCI发布的《国际保理业务通用规则》（简称GRIF）详细介绍国际保理业务处理的规则。国内保理商可以通过加入FCI或IFG称为会员，开展国际保理业务。同出口企业签署保理协议后，保理公司向进口保理商申请核准进口商信用额度。进口保理商一旦核准进口商信用额度，在核准额度内的有效应收账款的信用风险由进口保理商承担，保理公司可以据此对出口商融资。但是，保理公司并不是就高枕无忧了。根据GRIF，进口保理商有反转让应收账款的权利，进口保理商可以将已受让的应收账款再次转让回来，并解除其对反转让应收账款的所有义务。GRIF规定了6种反转让的情形。

在双保理模式下，即使已核准应收账款，也不能保证进口保理商承担信用风险。因此，保理公司不能因为双保理而放松应收账款审查。为了降低由此带来的风险，保理公司应了解贸易双方，确保出口商的履约能力，避免因货物质量问题而使进口商提出抗辩；同时，应了解进口商的资信和支付能力。因为，进口保理商作为出口保理商代理人 and 进口商信用担保人的双重身份，若进口商有偿付能力，则进口保理商的利益与出口商一致，它会竭尽全力争取自己或出口商胜诉，以便根据判决要求进口商付款，避免或减少损失；若在诉讼前已经获知进口商无偿付能力，进口保理商就有可能站在进口商的一边希望自己或出口商败诉，达到解除赔付责任的目的。进口商的偿付能力是进口保理商行为取向的关键。因此，保理公司审核进口商的偿付能力和进口保理商的信用



商业保理10大业务模式排行榜

除中国进出口信用保险公司外，信用保险在保险公司业务占比较低，特别是国内贸易信用保险，尽管政府积极支持，信用保险业务发展并不普遍，仅仅依靠保险公司推荐客户办理保理业务，业务规模有限。开展信用保险业务模式的保理公司应积极营销客户投信用保险。

#### 06、应收账款过程监控业务模式

在电子商务中，为了避免买卖双方的不诚信行为，出现了第三方支付机构。买方购买商品，款项由第三方控制，待买方确认收到货物后，第三方将款项支付给卖方。在这种情况下，应收账款期限短，风险低。如卖方有融资需求，保理公司只要与第三方支付公司合作做好过程控制，融资信用风险低。阿里小贷公司向淘宝商家提供订单贷款，贷款基于卖家店铺已发货、买家未确认的交易订单金额，买方确认后自动还款。有保理公司对航空公司应收机票款进行融资。旅客购买机票后，机票代理人将票款经过国际航空运输协会支付给航空公司，时间需要15天左右。在这期间，航空公司需要资金，保理公司与国际航空运输协会确认应收机票款后，发放保理融资款，待收到机票款后收回融资。

应收账款过程监控业务模式需要得到第三方公司的密切配合，没有第三方公司提供应收账款信息、款项划付至指定账户等，业务无法开展。第三方公司

合作是这种业务模式的关键。应收账款过程监控业务模式通常单笔金额小、期限短，保理业务笔数多，需要建立业务处理系统取代人工操作。

## 07、应收账款催收业务模式

应收账款催收是保理业务的基本要素。但是，多数保理公司并没有将催收作为业务内容。首先，国内保理公司的保理业务基本上都是有追索权保理，如果应收账款到期付款人不能偿付，保理商首先向融资企业追偿，而不是向付款人催收。其次，催收应收账款需要专门的法律人才和催收技巧，国内保理公司偏重于保理融资，缺乏催收人才。

企业确实需要应收账款催收服务。目前一些律师事务所和讨债公司提供应收账款催收服务。律师事务所主要通过司法手段追讨应收账款，一些讨债公司采取的手段五花八门。保理公司在保理业务中已进行了赊销信用管理和应收账款管理，了解应收账款债务人的基本情况，保理公司通常有专业的法律人员，具备应收账款催收的条件。即使有追索权保理业务也应催收应收账款服务，一方面通过催收，降低应收账款坏账率，降低风险，另一方面满足客户应收账款坏账风险管理服务要求，收取相关费用，提高盈利能力。



如有保理公司专门对医疗设备行业开展保理业务，保理公司了解各类医疗设备的厂家、品牌、性能、价格，经销商的销售能力，各医院的支付记录和支付能力，能准确的营销目标客户，控制业务风险。

## 10、银行代理模式

保理公司同银行建立良好的合作关系，同银行开展合作，除了前面介绍的同银行开展双保理之外，还可以为银行提供做银行想做不愿做的服务，成为银行的外包服务商。

银行开展供应链金融业务，需要存货质押、应收账款转让或质押等来控制风险，但是银行没有足够的人力来监管存货和管理应收账款，银行业也不愿干这种费力费时的工作。保理公司根据银行的需求，接受银行委托监管存货和管理应收账款，为其提供相应服务，让银行专注做其信贷业务，通过分工合作加强业务风险控制，提高业务效率，促进对中小企业的金融服务，实现保理公司和银行双赢。

银行（特别是股份制银行）人力成本高，人员有限，不愿花费精力开展前期调查，希望直接和目标客户开展业务，同时银行受经营区域，不能对异地企业办理业务。保理公司根据银行需求，作为银行一种营销渠道为银行提供服务。了解银行保理业务的条件，根据银行条件筛选客户并进行相关调查后，向银行推荐业务，银行审核通过后直接办理保理融资业务或受让保理公司应收账款办理再保理。通过保理公司的筛选推荐，银行扩展了营销渠道，并提高了业务的通过率，降低业务营销成本，并可通过保理公司跨越经营区域的限制。保理公司收取中介费用或差价，也突破资金来源的瓶颈。