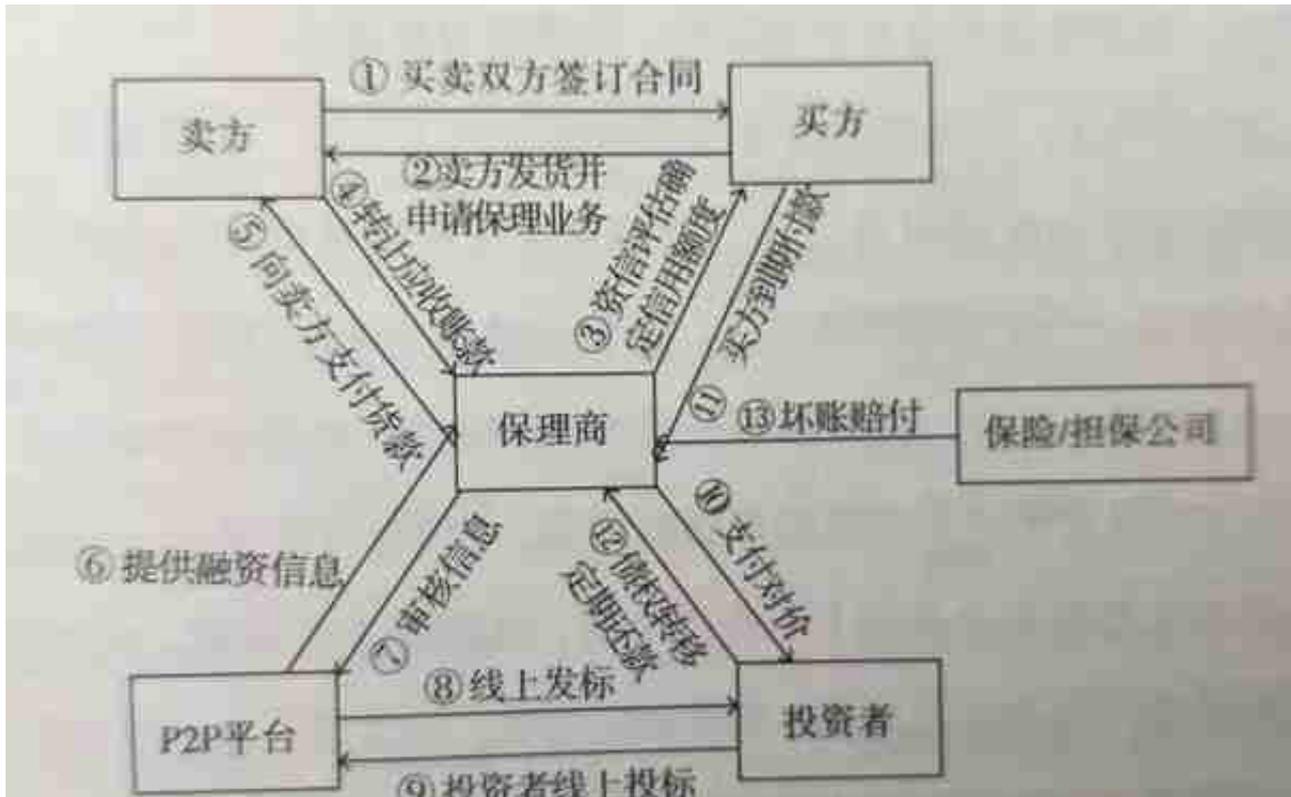


二、商业保理与P2P平台

虽然保理公司从银行获取资金是最容易想到的途径，但是在目前融资难的大环境下，保理公司要想从银行获得资金、提高杠杆并不容易。因此有很大一部分保理公司选择与P2P平台进行合作。

保理公司和P2P平台的合作，主要是通过保理资产包的转让来实现的。以下两个交易结构图大同小异，哪个更合理，取决于具体的保理产品。



商业保理公司与P2P网贷平台的合作模式主要是:企业将应收账款转让给保理公司，形成保理资产后收益权再通过互联网金融平台向投资者出售，到期后保理公司负责回购。

根据保理公司是否以自身名义直接作为P2P交易的资金借入方，P2P与保理的相处模式可分为两类 直接合作模式 与 间接合作模式。

(一) 直接合作模式

保理公司以自身名义直接与投资人完成P2P交易的，为直接合作模式。根据交易标的的不同，直接合作模式又可分为两类，保理公司作为转让人在P2P平台上向投资人转让应收账款或应收账款收益权，即 应收账款转让模式 和 应收账款收益权转让模式。

1、应收账款转让模式

应收账款转让模式，是指保理公司（转让人）将基于保理业务获得的应收账款作为交易标的，转让给P2P平台上注册的投资人（受让人），附随于应收账款的担保措施（简称企业担保，由企业或第三方提供）一并转让给投资人，同时保理公司向投资人提供逾期回购安排的模式。

2、应收账款收益权转让模式

应收账款收益权转让模式，是指保理公司（转让人）将基于保理业务获得的应收账款的收益权作为交易标的，转让给P2P平台上注册的投资人（受让人），同时向投资人提供逾期回购安排的模式。

3、模式解读

两种直接合作模式下，都可以引入一个担保责任兜底方 保险公司。由专业的信用保险公司承保买家信用风险（买家即保理业务下应收账款的债务人），在应收账款因债务人破产、无力偿付债务以及拖欠货款等各种导致应收账款损失的情形时，信用保险公司将对无法收回的应收账款进行赔付。

两种直接合作模式下，投资人所获得的担保增信措施也稍有不同。在应收账款转让模式下，投资人获得的担保主要来自于应收账款转让后附随的担保权利的转移，包括但不限于抵押担保、质押担保、保证担保或回购安排等。

在应收账款收益权转让模式下，保理公司转让给投资人的是应收账款的收益权，应收账款的所有权仍然归保理公司所有，但保理公司可以通过承诺逾期回购的方式为其应收账款收益权转让向投资人提供增信。

（二）间接合作模式

保理公司自身不直接与投资人完成P2P交易，而是以其掌握的客户资源向P2P平台推荐优质企业，该等经推荐的优质企业直接与投资人完成P2P交易的，为间接合作模式。根据企业完成的交易类型的不同，间接合作模式又可分为两类，企业作为借款人在P2P平台上向投资人贷款或企业作为转让人在P2P平台上向投资人转让应收账款，即 借贷模式和 应收账款转让模式。

1、借贷模式

借贷模式，是指通过保理公司推荐的具有融资需求的企业，以自身名义向P2P平台上注册的投资人直接贷款，以应收账款质押或企业自身财产提供企业担保的模式。

2、应收账款转让模式

间接合作模式下的应收账款转让模式，是指通过保理公司推荐的具有融资需求的企业（转让人），将基于基础交易合同获得的应收账款作为交易标的，转让给P2P平台上注册的投资人（受让人），向投资人提供应收账款逾期回购安排或以企业自身财产提供企业担保的模式。

3、模式解读

对投资人而言，保理公司在间接合作模式之中是看不见摸不着的隐形人。保理公司就相当于是一个居间人，主要任务就是利用自身的客户资源和业务优势为P2P平台筛选企业，将信用和还款能力俱佳的优质企业介绍给平台。

也有保理公司会以担保方的角色出现在间接合作模式中，为自身引荐的企业向投资人提供担保。间接合作模式下的借贷模式是P2P的常规交易模式，间接合作模式下的应收账款转让模式是直接合作模式下的应收账款转让模式的简化版。

双方能够达成的主要原因有两点:首先，保理公司选择P2P网贷是因为平台募资能力强、门槛较低，通过合作协议，保理公司能够快速实现再融资;其次，P2P网贷选择保理资产更多是因为看中保理资产回款途径多样(原债务人回款、原债权人回款、保理公司回购等)和平台投资者对保理资产稳定性和还款期限的青睐。

但是相对而言，在P2P网贷平台上的融资成本可能更高。根据各个网贷平台的数据进行分析，与保理公司签署战略合作协议的A类平台，一般给予投资者的投资回报是年化10%左右，平台收取的居间费用大概是0.5%~2%，甚至更高。所以保理公司的综合资金成本为10%~15%左右。市场决定了这些成本很难降低，项目年化收益率不到10%，很难吸引投资者。

2014年8月，深圳国投商业保理有限公司(下称“国投保理”)与P2P网贷平台礼德财富合作，首推P2P网贷创新型保理融资项目(礼德优选—保理融资项目)，年化收益率为9%~13%，还款周期为1~12个月。之后，许多保理公司与P2P网贷平台签署战略合作协议，以P2P网贷平台为主要的再融资渠道。

目前，P2P平台上的保理项目都为大型核心企业的上下游供应商，还款能力有保障。P2P网贷应收账款类产品的收益率基本处于8%~12%。一方面，收益率受限于供应商能够承受的应收账款融资的成本。

商业保理产品的投资期限较灵活，月前一般以1~6个月的短期项目为主。另一方面，商业保理业务是基于真实贸易背景的交易，风险相对较低，因此相应的风险补偿也会降低。

三、商业保理与第三方平台

电子商务的蓬勃发展，为商业保理业务的拓展提供了契机;商业保理通过与第三方平台的合作，可以提供对买卖双方都有益处的商业保理业务。

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。蚂蚁小贷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。

商业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。与第三方公司合作是这种业务模式的关键。

四、商业保理与资产证券化

保理资产证券化是指保理公司出于融资需求，将从各个卖方手中受让的缺乏即期流动性但具有可预期的、稳定的未来现金收入流的应收账款集中起来，形成一个应收账款的资产池，然后对这些资产进行信用增级，将它们转变成可在证券市场上流通和出售的证券。

(一)、保理资产证券化的交易结构流程

保理公司根据自身融资需求，将自身应收账款进行筛选组合，组成将要进行证券化的基础资产池；

证券公司和基金子公司设立SPV，采取专项计划资产证券化模式，对保理公司经营范围、债务承担、并购和重组进行限制；

保理公司将应收账款转让给SPV，并保证达到法律上要求的“真实销售”标准；

中国供应链金融年会
Annual Conference of China Supply Chain Finance

3th
第三届

2019中国供应链金融年会
2019年3月14日 周四 北京
主题：数字化时代智慧供应链的革新与未来

会议议程

一、签到 (08:20-09:00)

二、致辞 (09:00-09:30)
李毅中 全国政协经济委员会副主任、工业和信息化部原部长 (拟)
魏建国 中国国际经济交流中心副理事长
王忠民 全国社保基金原副理事长
张燕玲 中国银行原副行长、中国交易银行50人论坛主席

三、第3届中国供应链金融“行业标兵大奖”颁奖典礼 (09:30-09:40)
宣读表彰决定 (09:30-09:35)
颁奖仪式 (09:35-09:40)

四、《中国供应链金融年鉴 (2019)》发布仪式 (09:40-09:50)
发布仪式 (09:40-09:45)
解读报告 (09:45-09:50)

五、茶歇 (09:50-10:00)

六、主题演讲 (10:00-11:10)
宋 华 中国人民大学商学院副院长
黄金老 苏宁银行董事长
杨 斌 浦银金融租赁有限公司CEO
范征韬 上上签客户成功总监、中国供应链金融产业生态联盟常务理事单位

七、圆桌讨论 (11:10-12:00)
圆桌论道一：数字化时代智慧供应链的革新与未来 (11:10-12:00)
1、您认为当前数字供应链的发展处于哪个阶段？
2、数字供应链金融的主要动力来源于哪些方面？
3、区块链、大数据、人工智能等金融科技如何赋能供应链，从而推动供应链金融发展？
4、智慧供应链时代，供应链金融如何更“智慧”、更“科技”、更“先进”、更“完善”？
5、数字供应链的未来，您认为将往哪些方向发展？
6、产业+科技+金融，如何构建数字供应链金融的产业生态圈？
圆桌嘉宾：
纪 纲 蚂蚁金服副总裁

一、主题演讲：(13:30-15:40)

二、茶歇 (15:40-15:50)

三、圆桌讨论 (15:50-17:30)
圆桌论道二：新形势下，如何破解供应链金融资金困境 (15:50-16:40)
1、银行资金作为供应链金融的主体，应如何创新自身产品、完善自身风控，更好的为供应链金融企业输血？
2、如何充分利用资本市场的资金与渠道，为供应链金融引一池活水？
3、如何创新新模式，让供应链金融与ABS、ABN等产品更加相生相融？
4、如何打通保险、信托、金融租赁等资金渠道，更好服务于实体经济的小微企业？
5、如何通过金融科技的深度运用以及跨界联动，提升资金方的风险识别和风险控制能力，从而降低资金成本，服务实体经济。
6、供应链金融服务方，如何提升自身能力，以获得资金方的认可与青睐？
邀请嘉宾：
李新彬 中国工商银行公司业务部副总经理
姜永强 小米金融科技负责人

圆桌论道三：创投视角下，产业互联网供应链金融的机遇与挑战 (16:40-17:30)
1、以创投的视角，什么样的供应链金融企业，是目前投资机构最青睐的投资标的？
2、以创投的视角，在供应链金融生态下，哪类机构更容易获得创投资金 (基础设施、金融科技、供应链企业等)？
3、以创投的视角，在供应链金融企业发展过程中，哪个阶段更容易活动创投资金？
4、站在供应链金融企业的角度，如何更好的展示自身，以赢得投资机构的关注与帮助？
5、创投机构应该如何提升对行业的感知力与敏感度，挖掘、捕捉to B服务的未来独角兽？
邀请嘉宾：
王广宇 华软资本董事长
曾 峥 启赋资本合伙人



报名参会、抢票

长期坚持提供干货不易，如文章引起大家共鸣、对大家有帮助，请大家赞并转发，以支持我们提供更多干货，谢谢。

专注十年，持续打造全面有价值的贸易金融知识库

- 央行全面取消企业银行账户许可！账户开立之日即可收付款|
- 中行4位高管调整|
- 开年第一大单！王健林把万达百货全卖了|
- 助贷会被杀死吗？|
- 国际贸易诈骗骗术不断升级 出口企业如何练就火眼金睛|
- 中国生鲜供应链行业前景分析|
- 重磅| 央行银保监会证监会等五部门发文鼓励发展农村供应链金融|
- 贸易金融的数字化转型与变革|
- 应收账款质押权人能否通知约束次债务人向债务人清偿|
- 一文看懂银行的同业业务|

更多关键词，请到公众号对话框输入，获取更多干货。

商务合作请联系手机号同微信：18501955840、13581626425（备注合作事由）

给我【好看】你也越好看