

保理公司是做什么的（商业保理的8大业务模式详解）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。本文重点为您讲解商业保理的八大业务模式。

商业保理的8大业务模式，尤其是最后一种，现在知道还不晚

一、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》详细介绍了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成为会员，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规定，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。

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，还应了解进口商的资信和支付能力。

二、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，可以与核心企业的多家供应商开展保理业务，降低营销成本。

商业保理的8大业务模式，尤其是最后一种，现在知道还不晚

三、赊销信用风险管理业务模式

赊销实际上是向买方贷款，买方不付款就会形成坏账。因此，卖方签署赊销合同其实也是在签署一份信贷合同。在签署合同前，企业应该向银行一样了解买方的经营状况、信用信息，进行信用评级，确定是否赊销，赊销的期限和额度。如果没有做这些工作，就像银行没有调查直接放款一样，出现坏账的概率很高。

但是，通常卖方缺乏判断信用风险的专业能力。作为专业商业信用管理的保理公司可以为卖方提供相应服务，帮助客户调查买方的资信状况，选择赊销客户，设定赊销额度和赊销条件，事前控制坏账风险，并根据实际交易情况调整赊销额度和条件，对于经营状况恶化的客户，应及时降低赊销额度或停止赊销。这样，控制了应收账款的坏账风险，也为企业和保理公司开展融资业务奠定基础。

赊销信用风险管理业务模式要求保理公司具有企业资信调查和商业信用风险评估能力。

四、应收账款管理业务模式

国内保理机构鲜有管理客户销售分户账的，通常只是登记已受让的应收账款并监控回款账户。由于缺乏对客户销售情况的整体了解，应收账款额度控制、应收账款核准、期限确定等工作比较困难。保理机构之所以不管理销售分户账，主要有两方面原因：

（1）客户认为自己有足够财务人员，能够处理应收账款账务，没有销售分户账管理的需求，同时害怕暴露商业信息；

（2）保理机构认为管理销售分户账工作繁琐，无利可图。

销售分户账管理是保理业务的重要要素，是保理机构获得应收账款信息的必要手段，通过管理销售分户账，可以详细了解应收账款信息，统计分析应收账款回款的准确率、逾期率和坏账率等，充分了解应收账款质量，选择符合条件的应收账款进行保理融资，确定保理融资额度和期限。

保理机构管理多家客户的销售分户账，实现规模化和专业化，收取管理费也能带来相当可观的收益。

销售分户账管理技术要求不高，是个劳动密集型工作，需要较多的账户管理人员，同时还需要建设销售分户账管理系统，提供工作效率，降低操作风险。

商业保理的8大业务模式，尤其是最后一种，现在知道还不晚

五、信用保险业务模式

目前，银行已同保险公司合作开发出了融资产品。企业凭相关单据、投保信用保险的有关凭证、赔款转让协议等，即可享受资金融通业务。

保理公司也可以同保险公司合作，由保险公司提供应收账款信用保险，保理公司提供保理融资服务。

为了促进信用销售，财政部和商务部联合下文，对商贸企业投保国内贸易信用险提供政府50%的补贴，鼓励商贸企业投信用保险，获得信用保险融资。国内信用保险的实际费率在1%左右。

但是，对于已投信用保险的应收账款，并不能保证保理公司万无一失。

首先，保险公司在保险合同中通常约定责任免除，在责任免除条款约定的条件下，即使付款人破产或延期支付，保险公司也不赔付。

其次，信用保险覆盖的是买方破产和恶意拖欠风险，卖方自身的履约风险则需要保理商来承担。如买卖双方恶意串通修改回款账户，将回款转至非监管账户，保理公司不能收回融资款。

最后，保险公司赔付通常在应收账款到期几个月后，即使赔付到位，也存在流动性风险。因此，保理公司还应注重筛选客户，加强对客户的管理，避免客户自身违约造成损失，同时加强流动性管理，避免赔付延迟导致的流动性风险。

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。

商业保理的8大业务模式，尤其是最后一种，现在知道还不晚

六、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。

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。

七、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都提供应收账款催收服务。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，比较了解应收账款债务人的基本情况，且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。

即使是有追索权保理业务也需要催收应收账款服务，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。

八、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，总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，也突破了资金来源的瓶颈。