

合肥商业保理公司注册

产品名称	合肥商业保理公司注册
公司名称	深圳星泷商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区
联系电话	18681584221 18681584221

产品详情

4.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，出口保理商只与进口保理商双方也签署协议，相互委托代理事务，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》(General Rules For International Factoring,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，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。借鉴国际双保理业务，国内保理也可以采用双保理业务模式。在这种模式下，买方银行和保理公司相当于进口保理商，卖方保理公司相当于出口保理商。我国幅员辽阔，买卖双方可能相距几千公里，保理公司难以了解异地采购企业的资信和偿付能力，借助买方当地银行和保理公司承担进口保理商的职责，能有效控制风险，提高保理效率。国内双保理业务是业务创新，国内没有相应的业务通用规则，需要卖方保理商和买方保理商协商确定各自权利义务，要得到保理公司和银行的广泛认可，需要做大量的宣传和营销工作。

5.信用保险业务模式

银行已同保险公司合作开展开发出融资产品。如中国银行推出的融信达只业务，对卖方已向中国出口信用保险公司或经中国银行认可的其它信用保险机构投保信用保险的业务，凭相关单据、投保信用保险的有关凭证，赔款转让协议等，中国银行为卖方提供的资金融通，保理公司也可以同保险公司合作，中保

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，通常的情况有被保险人及其雇员的故意行为、违反贸易合同义务的行为或违法行为;被保险人依法或依照约定可以终止履行贸易合同时，仍继续履行贸易合同;核反应、核辐射和放射性污染;买方所在地区发生战争，军事行为、恐怖事件、武装冲突，叛乱、暴动、民众骚乱、飓风、洪水、地震、火山爆发和海啸;非买方原因导致的行政行为或司法行为等。其次，信用保险着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，如买卖双方恶意出通修改回款账户，将回款转至非监管账户，保理公司不能收回融资款。2012年7月20日，中国银行上海分行国内、出口融信达业务项下授信余额合计35.15亿元，已过宽限期余额21957万元，占比6.25%，已进入宽限期的余额12477万元，占比3.55%。融信达产品在中行上海分行到期未能正常归还的比例已接近10%。原因在于业务人员由于业绩压力，未严格做到资金回流封闭管理，多数客户回款资金仍通过基本户或一般户再划至保证金账户，企业资金链紧张，就很容易另行操作回流途径，挪用和中行约定的回款。第三，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。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。