

互融云商业保理系统开发 商业保理软件解决方案

产品名称	互融云商业保理系统开发 商业保理软件解决方案
公司名称	北京互融时代软件有限公司
价格	100000.00/套
规格参数	品牌:互融云 开发语言:JAVA 支持商户:多商户
公司地址	北京市朝阳区领地OFFICE1号楼A座1403
联系电话	4000903910 13263308067

产品详情

互融云商业保理系统开发 商业保理软件解决方案

在银行等传统金融机构难以完全满足中资企业海外融资需求的背景下，一种新型的融资方式——商业保理正在快速崛起。

中国有海量的中小企业，银行的业务结构决定了无法满足中小企业的融资需求，为商业保理公司发展创造了条件。互融云为保理业务企业量身打造保理业务ERP管理系统具备四大特色系统功能，帮助企业快速拓展业务。

1) 全面的保理业务支持

商业保理系统，支持有追索保理，无追索保理，单笔保理，池保理，正向保理，反向保理，融资性保理，非融资性保理等全面的业务模式，能够满足保理公司各项业务开展的需要

2) 灵活的产品配置

可以根据核心企业自定义配置产品名称、利率方案配置、贷款条件、贷款材料、合同模板等信息

3) 专业的授信审查功能

授信额度申请：针对不同的供货商进行授信额度的申请设置，以便为供应商融资时提供放款依据

授信额度审查：针对提交的授信申请进行资料审批，确定、修改申请授信额度；对接第三方大数据平台对授信额度进行审查

授信额度放款：根据审查确定后的授信额度，对供应商的项目融资额进行放款

授信额度管理：针对不同的供货商进行授信额度管理，从而为后续的融资继续提供依据

4) 智能票据综合管理

基于应收账款的保理业务，风控控制体系必不可少，尤其是对于交易的真实性，要通过全面的交易核查体系进行评估，在交易真实的背景下，充分考虑买方卖方的各种综合信息，建立风控模型，并依托于模型实现对保理业务的控制。

保理商的风险管理各成体系，一些共性值得一提。互融云保理业务系统产品经理表示，认识到风险，同时还要做好防范与应对：

建立科学的授信观念与全流程风险管理概念

与一般客户授信融资相比，保理业务不是靠评估卖方信用加上抵质押或担保就决定卖方有无融资额度与否的简单融资金通业务。由于有了应收账款的加持，卖方融资额度的给予由只看卖方情况，变成综合考量买方、卖方及保理方案构架的授信方式。就是说通过加入买方及方案设计，可以适当地降低对卖方信用标准要求或增大额度。

有了应收账款及保理方案，如何抓住应收账款及买方的信用付款？应收账款本身是从买卖双方签订合同、合同的履行、买方收货付款，到买卖双方争议解决等动态的过程，所以保理融资除了一般融资业务发放后对卖方的常规检查，还多了整个流程的动态风险管理的步骤。

另外，除非方案已经完全捆绑了买方付款，且不会发生任何风险，能保证融资偿还，否则卖方的回购能力和履约能力就决定着业务风险，并不能因为是保理业务而完全不去考虑卖方风险。

做好保理业务的前期客户调查和方案设计

(一) 做好业务前期的客户调查

保理业务还要对买卖双方的信用资质及其还款和付款意愿进行全面的尽职调查。调查不好，选错客户，后面的方案极大可能会失灵。

(二) 做好保理方案设计

- 1) 考虑应收账款的性质是否适合做保理。
- 2) 考察应收账款的质量如何。
- 3) 贸易流程的调查结果如何。

做好保理业务全流程的风险管理

方案设计好了，额度批复出来了，传统的授信业务也就算完成了大部分工作，而保理业务的重任刚刚开始。后续的流程控制极大程度决定了应收账款控制的有效性和融资偿还风险度。下面对相关环节的风险要点进行阐述：

- 1) 落实应收账款转账的有效性、合规性。
- 2) 做好贸易背景真实性及交易单据的审核。

3) 做好对账、催收及回款管理、纠纷协助处理与跟踪等账款管理工作。

做好保理业务处理系统，提升风险控制质量与效率

保理业务积累了大量的客户与业务信息，大量的信息经过系统的整理与分析，如果有效运用，一方面可以为市场开展起到方向引导作用，另一方面更能侦测客户的交易活动是否异常，是风险控制与管理的重要手段。因此保理商需要一套高效的保理业务处理系统，让管理效率化和精细化。

进行完备岗位设置并加强人员培训，全面提升从业素质

保理商需要根据业务发展设立专业团队，各个环节专人专岗，完备制度及授权管理，职责分工明确。保理业务对人员的要求很高，尤其业务把握度直接决定操作风险发生度，因此要做好从业人员的业务培训和指导，加强业务案例学习、事务总结和推广，提高业务水平，降低风险隐患。

定期检查和监督，建立合规意识和环境

保理商需建立有效的内部业务检查及风险预警机制，结合市场动向、热点问题、风险趋势、政策变化与要求等，定期或不定期地对各个业务环节进行自查、重点检查、辅导改进，避免不合规的操作造成的业务风险。