

互融云保理业务系统，保理业务信息系统

产品名称	互融云保理业务系统，保理业务信息系统
公司名称	北京互融时代软件有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区领地OFFICE1号楼A座1403
联系电话	400-090-3910 13263308067

产品详情

保理是商业贸易中以托收、赊账方式结算货款时，卖方为了强化应收账款管理、增强流动性而采用的一种委托第三者(保理商)管理应收账款的做法。而商业保理是一整套基于保理商和供应商之间所签订保理合同的金融方案，包括融资、信用风险管理、应收账款管理和催收服务。互融云保理业务管理系统是根据多种类保理业务管理需求，针对保理业务的流程结合互联网金融而开发的一套计算机软件管理系统。产品结合网站客户端、第三方支付管理、后台ERP系统三个管理版块以实现保理业务的信息化、智能化管理。互联网金融平台商业保理产品一般都是有追索权的保理。供应商（通常是中小企业）与买方（通常为供应链核心企业）订立货物销售或服务合同，产生应收账款；供应商将该应收账款转让给商业保理公司，由商业保理公司向其提供融资服务，实现资金周转；商业保理公司与互联网金融平台签订合作协议，将该应收账款转让给平台投资人；到期后商业保理公司从买方（明保理）或供应商（暗保理）处收到还款，并支付给互联网金融平台投资人。在商业保理业务中，互联网金融平台通常都会通过商业保理公司回购、引入担保机构或保险公司等方式对投资者进行本息保障。

互融云保理业务管理系统能够实现保理业务操作电子化，提高业务效率，实现保理业务的准入、审核、审批、企业信息，风险控制、额度管理，再保理申请等全流程控制。对供应商、核心企业资料进行全方面的管理，可以对供应商，核心企业进行多维度授信，提高业务办理效率，减少公司坏账率。还有完善的贷后设计，包括监管，展期处理，提前还款，到期结算，贷款回购，贷款不良处理，逾期催收等，满足全方位的保理业务场景。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融通业务。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。

保理业务简单来说是指保理商以受让供应商因销售商品或提供服务而产生的应收账款为前提，为供应商提供的应收账款融资、销售分户账管理、账款催收、坏账担保。在保理业务执行中会碰到如下问题，互融云保理业务系统根据保理业务特点给出对应解决方案：

1) 供应商想要融资限制条件多,如何方便供应商进行融资

系统通过流程对供应商进行授信,通过第三方大数据平台查询企业相关信息,根据企业实际情况对供应商进行授信,在授信额度内可根据应收账款票据进行放款申请。

2) 票据真实性验证比较复杂,如何避免同票据多次参与融资的情况

系统可接入发票验证等第三方接口,对发票信息进行验真,系统中有专门的票据管理功能,对票据是否重复进行校验,流程中需要通过中登网进行登记,保证票据未被多次参与融资。

3) 再保理流程复杂,如何快速进行再保理流程审批

再保理是为了解决保理商资金周转的问题,系统配有再保理流程,可以根据业务情况选择资金方,可直接对接资金方平台,快速完成再保理业务的办理

4) 对于风险控制不到位,如何有效的采取风控措施

系统可对接大数据平台,通过第三方数据查询企业相关信息,并形成相关报告保存在系统中。业务办理时可在流程节点查看三方报告,以减少由于风控措施不到位导致的不必要的损失

5) 核心企业确权难,如何快速完成核心企业确权

系统采用全流程控制,各流程节点有专人负责,可对接核心企业ERP系统,对核心企业应收账款快速完成确权。

6) 单笔业务办理流程复杂,如何快速进行业务办理

可对供应商进行授信,每个供应商都拥有授信额度,在授信额度范围内的放款申请可快速完成放款。

7) 应收账款票据量大,如何对票据进行快速管理

系统配有专门的票据管理,可根据票据在流程中流转情况自动变换状态,可对票据进行多维度的管理。

8) 业务中涉及多种合同,签署时间耗时太长

系统中可进行合同模板制作,在业务中可在线制作合同,也可上传附件,在线签字盖章,降低时间成本。

互融云提供完善的售后服务,增值服务,咨询服务,配置服务,设计服务,其他特色服务。我们由100多人构成了我们的技术研发团队,领队工程师由20人组成,都是具有5-10年的开发经验的资深工程师,对交易所开发有极其丰厚的实战经验。互融云自成立以来已经为上千家客户提供了专业,安全,合规的解决方案,客户遍布全国各地省市,其中亦包括很多国资运营公司及集团性企业。

在商业保理的支持下,卖方可以通过向买方提供信用销售的方式提高其市场竞争力,有利于市场的开拓。在信用销售下,卖方的收款期虽然延长了,但是由于商业保理公司向其购买应收账款并支付货款,卖方可以迅速回笼资金。以相同规模的中小企业为例,通过保理服务,企业可以接下比以前大几倍的订单,从而与买方建立起稳定的关系,有利于市场的稳定和开拓。