

团 体 标 准

T/CATIS 002—2022

国际保理业务操作指引

Guideline on International Factoring Operation

2022-12-31 发布

2023-01-01 实施

中国服务贸易协会 发布

目 次

前 言	II
引 言	III
1 范围	1
2 规范性引用文件	1
3 术语和定义	1
4 国际保理的主要参与方、与国内保理的区别、业务模式	3
4.1 国际保理业务的主要参与方	3
4.2 国际保理和国内保理的区别	3
4.3 国际保理的主要业务模式	4
4.3.1 双保理模式	4
4.3.2 “单保理+信用保险”模式	5
4.3.3 两种模式的区别	5
5 国际保理业务准入及业务操作流程	6
5.1 准入标准	6
5.2 业务操作流程	7
5.2.1 出口保理业务流程	7
5.2.2 进口保理业务流程	8
6 国际保理的风险及管理	9
6.1 国际保理的风险概述	9
6.2 进口商（买方）信用风险及应对措施	10
6.3 欺诈风险及应对措施	10
6.4 争议风险及应对措施	11
6.5 操作风险及应对措施	11
6.6 汇率风险及应对措施	11
6.7 政治风险及应对措施	11
参考文献	12

前 言

本文件按照GB/T 1.1—2020《标准化工作导则 第1部分：标准化文件的结构和起草规则》的规定起草。

本文件由中国服务贸易协会提出并归口。

请注意本文件的某些内容可能涉及专利。本文件的发布机构不承担识别这些专利的责任。

本文件起草单位：布洛克（北京）数据科技有限公司、上海浦格投资有限公司、长安银科商业保理有限公司、中国标准化研究院、中国服务贸易协会商业保理专业委员会、商务部国际贸易经济合作研究院。

本文件主要起草人：管云松、韩家平、李伟、李自永、罗娅、郑海明、冯晨。

本文件版权归中国服务贸易协会所有。未经事先书面许可，本文件的任何部分不得以任何形式或任何手段进行复制、发行、改编、翻译、汇编或将本文件用于其他任何商业目的。

引 言

国际保理是国际贸易金融领域的重要组成部分，也是商业保理的重要组成部分，是推动国家一般贸易出口、优化进口付款方式的有效金融工具。在国际环境更趋复杂严峻的背景下，稳外贸成为稳增长的重要支撑，国际保理可以充分发挥海外应收应付账款管理、贸易融资等服务优势，帮助进出口企业稳订单，纾解进出口企业“融资难”的问题，进而支持我国外贸和实体经济的平稳发展。

目前国内商业保理领域对商业保理公司开展国际保理业务的研究和实践尚处于起步阶段，与国际上其它主要经济体的国际保理业务相比，差距比较大。

本文件将在充分借鉴国际同行业成熟经验的基础上，立足于我国国情和商业保理实际，从业务实践出发，提供了国际保理的专业术语、业务模式、业务准入、业务流程、风险管理等多个方面的指导，目的是为商业保理公司开展国际保理业务提供专业、细致、标准化的指引，助力商业保理行业在国际保理业务领域的全面、健康、专业发展。

国际保理业务操作指引

1 范围

本文件提供了我国商业保理公司在国际保理业务实际具体操作方面的指导。

本文件适用于商业保理公司在中华人民共和国境内（不包括港澳台地区）开展的国际保理业务。

2 规范性引用文件

下列文件中的内容通过文中的规范性引用而构成本文件必不可少的条款。其中，注日期的引用文件，仅该日期对应的版本适用于本文件；不注日期的引用文件，其最新版本（包括所有的修改单）适用于本文件。

T/CATIS 001-2020 商业保理术语

3 术语和定义

T/CATIS 001-2020界定的以及下列术语和定义适用于本文件。

3.1

国际保理（International Factoring）

在国际贸易项下，应收账款债权人在采用赊销（O/A, Open Account）、承兑交单（D/A, Document against Acceptance）等信用付款方式向境外应收账款债务人销售货物和（或）提供服务时，以应收账款债权人转让其应收账款为前提，由出口保理商和进口保理商（与出口保理商签有保理商间合作协议的保理商）共同提供的、或由出口保理商单独提供的包括贸易融资、应收账款管理、应收账款催收和应收账款债务人付款担保四项服务中至少一项的服务。

注：根据保理公司所提供的服务内容及其方式的不同，国际保理业务分为出口保理和进口保理。

3.2

出口保理（Export Factoring）

出口保理商向出口商提供贸易融资、应收账款管理、应收账款催收和应收账款债务人付款担保至少一项服务的国际保理业务。

注：出口保理业务品种根据是否有进口保理商参与，又可分为出口单保理业务和出口双保理业务。

3.3

进口保理 (Import Factoring)

进口保理商，应出口保理商的申请，为指定的进口商（买方）核定信用额度，提供进口商（买方）信用风险担保、应收账款催收、账务管理等服务的国际保理业务。

3.4

出口商 (Exporter, Seller, Supplier, 卖方)

指国际贸易中提供商品或服务并开具发票的非个人形式的注册法人实体；

3.5

进口商 (Importer, Buyer, Debtor, 买方)

指国际贸易中基于商品或服务的购买，而必须支付对价的非个人形式的注册法人实体。

3.6

出口保理商 (Export Factor, 通常简称为：EF)

与出口商签订保理合同，受让出口商转让的应收账款，并为出口商提供国际保理服务的一方。

3.7

进口保理商 (Import Factor, 通常简称为：IF)

与出口保理商签署保理商间合作协议，受让出口保理商转让的应收账款，与出口保理商合作共同为出口商提供国际保理服务的一方。

3.8

出口信用保险 (Export Credit Insurance)

是指为保障出口商在经营出口业务的过程中，因海外进口商（买方）的商业风险或进口国的政治风险而遭受的损失的一种信用保险，是国家为了推动本国的出口贸易，保障出口企业的收汇安全而制定的一项保险业务。

3.9

进口商（买方）信用额度 (Credit Line of Buyer, 或者 Credit Limit of Buyer)

当进口商（买方）发生信用风险时，进口保理商或提供出口信用保险的保险公司核准的对出口商在特定的进口商（买方）项下向出口保理商所转让的应收账款应履行进口商（买方）坏账担保或赔付义务的最高限额。

3.10

应收账款转让通知书 (Notification of Assignment of Receivables)

指由出口商或（和）保理商向应收账款债务人发出的明确所转让应收账款和受让人的通知信函。

3.11

争议 (Dispute)

指出口商与进口商（买方）在履行双方签署的国际贸易购销合同或订单过程中，双方对出口商所提供的商品或者服务的质量、数量、规格、发货时间等问题，或者应收账款合法性及（或）有效性等问题以及其他问题而引起的纠纷。

3.12

保理商间协议 (Inter Factor Agreement)

出口保理商和进口保理商之间签订的保理业务合作协议。

3.13

国际保理商联合会 (Factors Chain International, 简称FCI)

成立于荷兰阿姆斯特丹的国际保理组织，制定了保理商之间处理保理业务的国际保理业务通则 (General Rules for International Factoring, 简称GRIF)。

3.14

保理业务电子交换信息系统 (EDIFactoring.com)

是国际保理商联合会 (FCI) 会员间用来传递保理业务往来信息和数据的电子通讯系统。

4 国际保理的主要参与方、与国内保理的区别、业务模式

4.1 国际保理业务的主要参与方

国际保理业务的主要参与方包括：

- 出口商，
- 进口商（买方），
- 出口保理商，
- 进口保理商，
- 提供信用保险的保险公司等。

4.2 国际保理和国内保理的区别

国际保理和国内保理的主要区别在于：

- a) 当事人所处国家地区不同：在国际保理项下，出口保理商、出口商、进口保理商、进口商分布不同的国家或地区；
- b) 涉及的货币有所不同：国际保理项下，应收账款很多情况下以外币（例如美元、欧元等）作为计价货币，不过，随着人民币国际化的进程，目前以人民币为结算货币的国际贸易越来越多；
- c) 涉及的语言有所不同：国际保理项下，出口保理商与进口保理商以及债务人之间的信息传递、文本交互通常以英文为主；
- d) 涉及到的货物运输方式和单据会有所不同：国际保理对应的国际贸易业务一般以海运为主，涉及到的单据包括报关单、海运提单（B/L）、装箱单（Packing list）等；
- e) 模式、操作流程和风险管理有区别：见本文4.3，5.1，5.2，6.1,6.2,6.3,6.4,6.5,6.6和6.7。

4.3 国际保理的主要业务模式

国际保理有多种业务模式，其中比较常见的业务模式主要有两种，双保理模式和“单保理+信用保险”模式，分别见图1和图2。

4.3.1 双保理模式

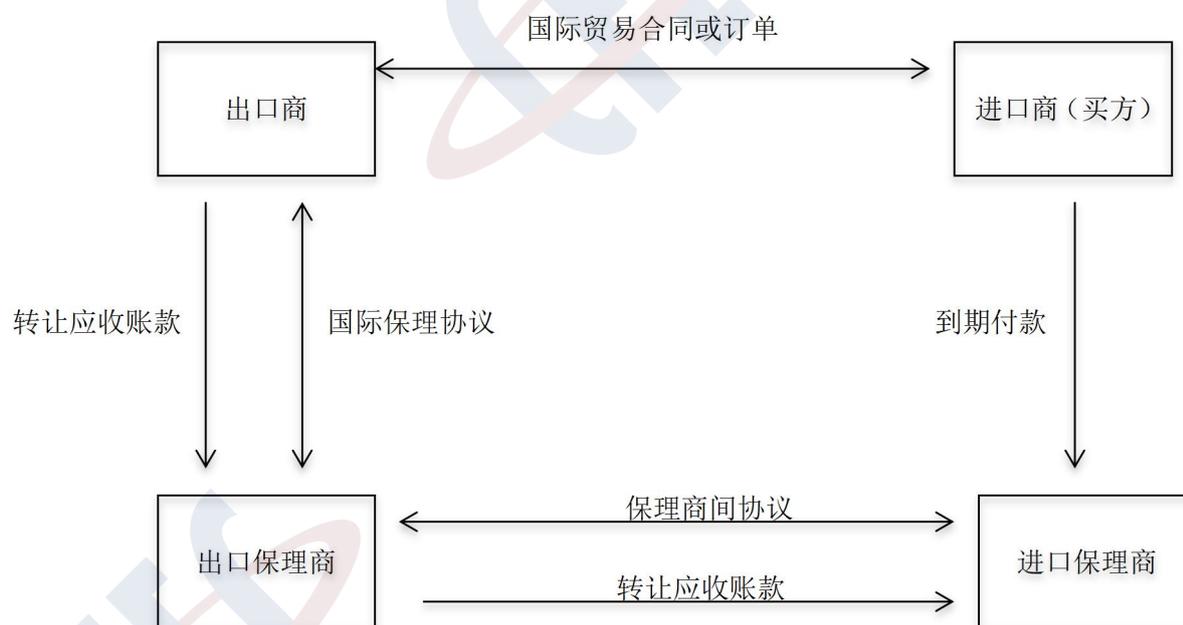


图1 双保理模式

4.3.2 “单保理+信用保险”模式

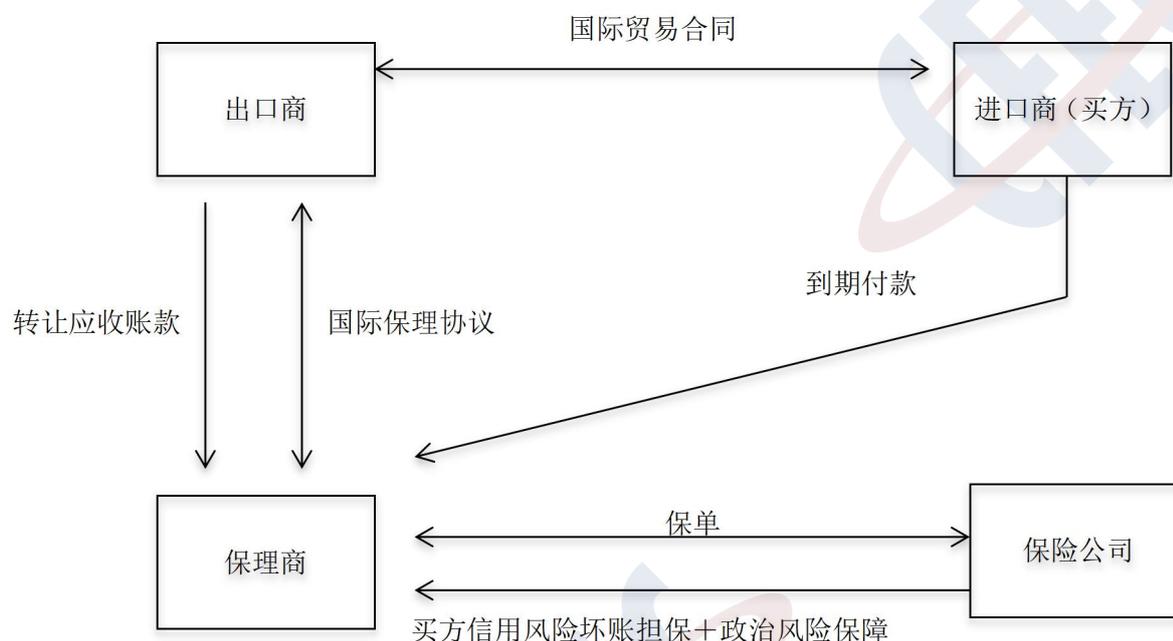


图2 “单保理+信用保险”模式

注：“单保理+信用保险”模式下，针对与保理商的合作，提供信用保险服务的不同的保险公司，会有不同的产品和合作模式，保理商可直接投保或者作为保单赔款受益人，建议保理商与保险公司协商具体合作模式。

4.3.3 两种模式的区别

双保理模式和“单保理+信用保险”模式的主要区别在于：

a) 法律关系有所区别。

——双保理模式项下的各方之间的主要法律关系是基于应收账款的债权转让，出口商将应收账款转给出口保理商，出口保理商转给进口保理商。

——“单保理+信用保险”模式项下除了出口商和保理商之间的基于应收账款债权转让、受让的法律关系之外，还包含了保理商和保险公司之间的保险合同关系。在保险公司赔付之前，不存在保理商和保险公司之间的债权转让。

b) 赔付比例不同。

——双保理模式项下，如果出口保理商与进口保理商有一方为FCI的会员，则按照FCI的GRIF约定，当发生进口商（买方）信用风险时，进口保理商要承担百分之百（100%）的风险担保责任（上限为进口保理商签发的有效买方信用限额，特殊约定除外）。

——“单保理+信用保险”模式项下，当发生进口商（买方）信用风险或者保单约定的属于承保范围内的其它风险时，保险公司的保单约定的赔付比率一般会等于或低于90%，赔付金额一般是实际发生损失额×赔付比率（赔付金额上限为保险公司签发的有效买方信用限额×赔付比率，特殊约定除外）。

c) 进口商（买方）付款路径有所不同。

——双保理模式项下，进口商（买方）在应收账款到期时将款项直接付至进口保理商的银行账户，进口保理商将收到的进口商（买方）支付的款项全额付给出口保理商，并与出口保理商按照双方的约定另行结算保理服务费。或者可按照出口保理商与进口保理商双方的约定，进口保理商在扣减相应的保理服务费后，将结余款项付给出口保理商。

出口保理商根据其于出口商签署的国际保理协议，扣减相应的费用和融资本息（保理商为出口商提供保理融资前提下），将结余款项（如有）付给出口商。

——“单保理+信用保险”模式项下，进口商（买方）在应收账款到期时将款项直接付至出口保理商的银行账户或者保理商指定的其他账户，出口保理商根据其于出口商签署的国际保理协议，扣减相应的费用和融资本息（保理商为出口商提供保理融资前提下），将结余款项（如有）付给出口商。

d) 进口商（买方）信用额度审批结果会有所不同。

对同一个进口商（买方），进口保理商与保险公司核定的进口商（买方）信用限额在很多情况下，会有所不同。

5 国际保理业务准入及业务操作流程

5.1 准入标准

国际保理业务准入标准主要包括：

- a) 出口商和进口商之间的国际贸易合同真实有效；
- b) 出口商和进口商签署的国际贸易合同中不存在限制、禁止应收账款转让的情形；
- c) 出口商和进口商双方采用赊销（O/A: Open Account）、承兑交单（D/A: Documents against Acceptance）等非信用证方式结算；
- d) 应收账款真实有效，期限一般不超过120天，最长不超过180天，且应收账款未到期；

- e) 应收账款债权不存在任何其他权利限制(未被设定抵、质押权, 以及其他任何形式的担保);
- f) 出口商具有法人资格和进出口经营权;
- g) 出口商具有一定的出口规模, 无不良记录, 未因违法经营遭致监管部门处罚;
- h) 出口商生产或经营正常, 管理团队具有一定的国际贸易经验;
- i) 进口商是合法注册、真实存在的主体, 进口商不在国际制裁名单;
- j) 出口商与进口商无股权或者其它形式的关联关系;
- k) 进口商所在国政治、经济局势稳定。

5.2 业务操作流程

5.2.1 出口保理业务流程

在双保理模式下, 从出口保理商的角度, 出口保理的业务流程概括如下:

- a) 出口保理商与进口保理商之间签订保理商间合作协议。
- b) 出口保理商与出口商之间签订国际保理协议。
- c) 出口商与进口商之间签订国际贸易购销合同或订单。
- d) 出口商向出口保理商申请进口商(买方)信用额度。
- e) 出口保理商将此申请传递给进口保理商。如出口保理商与进口保理商均为FCI的会员, 则出口保理商需要通过FCI的EDIFactoring.com系统向进口保理商申请进口商(买方)信用限额核准。
- f) 进口保理商对进口商(买方)进行调查评估, 将进口商(买方)信用核准额度通知出口保理商。
- g) 出口保理商将核准的进口商(买方)信用额度及保理方案通知出口商。
- h) 出口商安排货物发货, 通知进口商(买方)关于应收账款转让事宜, 并在规定的时间内向出口保理商提交单据, 向出口保理商转让应收账款, 申请国际保理服务; 如出口商希望获得贸易融资, 则可以向出口保理商申请国际保理项下的贸易融资服务。
- i) 出口保理商审核单据, 应重点审核出口合同、发票、提单等单据的真实性、一致性、合理性; 出口保理商将单据传送进口保理商; 出口保理商向进口保理商转让应收账款债权; 进口保理商回复并确认接受应收账款转让。在此基础上, 出口保理商按照与出口商之间的国际保理协议正式提供具体业务项下的国际保理服务。如果出口商之前申请了贸易融资服务, 则出口保理商可以为出口商提供融资服务。

- j) 应收账款到期，进口保理商提示进口商（买方）付款，进口商（买方）将应付款项付至进口保理商的账户，进口保理商将收到的款项付给出口保理商并与出口保理商另行结算保理服务费或者进口保理商在扣减相应的保理服务费后，将结余款项付给出口保理商。出口保理商根据其其与出口商签署的国际保理协议，扣减相应的费用和融资本息（保理商为出口商提供保理贸易融资前提下），将结余款项（如有）付给出口商。如进口商（买方）未能按时付款，则由进口保理商启动催收等服务，直至进口商（买方）付款或者由进口保理商按照保理商间合作协议履行坏账担保责任。

在“单保理+信用保险”模式下，从保理商的角度，出口保理的业务流程概括如下：

- a) 保理商与保险公司之间签订保单。
- b) 保理商与出口商之间签订国际保理协议。
- c) 出口商与进口商（买方）之间签订国际贸易购销合同或订单。
- d) 出口商向保理商申请进口商（买方）信用额度。
- e) 保理商向保险公司申请进口商（买方）信用额度；保险公司对进口商（买方）进行调查评估，将进口商（买方）信用核准额度通知保理商。
- f) 保理商将核准的进口商（买方）信用额度及保理方案通知出口商。
- g) 出口商安排货物发货，通知进口商（买方）关于应收账款转让事宜，并在规定的时间内向保理商提交单据，向保理商转让应收账款，申请国际保理服务；如出口商希望获得贸易融资，则可以向保理商申请国际保理项下的贸易融资服务。
- h) 保理商审核单据。单据审核完成，保理商按照与出口商之间的国际保理协议正式提供具体业务项下的国际保理服务。如果出口商之前申请了贸易融资服务，则保理商可以为出口商提供融资服务。
- i) 应收账款到期，保理商提示进口商（买方）付款，进口商（买方）将应付款项付至保理商的账户或保理商指定的其他账户。保理商根据其其与出口商签署的国际保理协议，扣减相应的费用和融资本息（保理商为出口商提供保理贸易融资前提下），将结余款项（如有）付给出口商。如进口商（买方）未能按时付款，则保理商应及时通知保险公司，向保险公司提出索赔，保险公司介入，直至进口商（买方）付款或者由保险公司按照保单的约定履行保险赔付责任。

5.2.2 进口保理业务流程

在双保理模式下，从进口保理商的角度，进口保理的业务流程概括如下：

- a) 进口保理商与出口保理商之间签订保理商间合作协议。
- b) 进口保理商收到出口保理商的针对特定进口商（买方）的信用额度申请。如进口保理商与出口保理商均为FCI的会员，则进口保理商需要通过FCI的EDIFactoring.com系统接收出口保理商的关于进口商（买方）信用限额核准的申请。
- c) 进口保理商做针对进口商（买方）的尽职调查。根据进口商（买方）的资信，核定进口商（买方）信用额度并连同报价通知出口保理商。
- d) 出口商安排货物发货，通知进口商（买方）关于应收账款转让事宜，提交单据，将应收账款通过出口保理商转让给进口保理商，进口保理商受让应收账款。
- e) 应收账款到期，进口保理商提示进口商（买方）付款，进口商（买方）到期付款至进口保理商的账户，进口保理商将收到的款项付给出口保理商并与出口保理商另行结算保理服务费或者进口保理商在扣减相应的保理服务费后，将结余款项付给出口保理商。出口保理商与出口商结算。
- f) 应收账款到期，如进口商（买方）未能及时付款，进口保理商启动催收程序。
- g) 如在应收账款到期日后90天进口商（买方）仍未付款，且进口商（买方）没有提出争议，进口保理商对出口保理商做进口商（买方）坏账担保付款；
- h) 如果进口商（买方）提出争议，进口保理商有权将应收账款反转让给出口保理商，暂时解除坏账担保付款义务，直至出口商与进口商（买方）争议解决，并根据争议的处理结果采取相应的措施。

6 国际保理的风险及管理

6.1 国际保理的风险概述

在国际保理项下，国际保理业务中面临的主要风险主要包括：

- a) 进口商（买方）信用风险；
- b) 欺诈风险；
- c) 争议风险；
- d) 操作风险；
- e) 汇率风险；
- f) 政治风险。

6.2 进口商（买方）信用风险及应对措施

6.2.1 进口商（买方）信用风险主要体现为进口商（买方）的拒付、拖欠、倒闭。

6.2.2 进口商（买方）信用风险应对措施：对出口保理商而言，可通过与保险公司或者进口保理商的合作转移进口商（买方）信用风险。

6.2.3 在双保理模式项下，根据保理商间合作协议，进口商（买方）信用风险由进口保理商承担，但是进口保理商承担进口商（买方）的信用风险是有条件、有限度的。

- a) 在应收账款到期前或到期后90天内，进口商（买方）对其应付账款不提出争议；
- b) 进口保理商对进口商（买方）信用风险的承担上限为进口保理商所核准的进口商（买方）信用额度。

6.2.4 在“单保理+信用保险”模式项下，提供保险服务的保险公司承担进口商（买方）的信用风险也是有条件、有限度的。

- a) 在应收账款到期前或到期后（一般指的是保险公司介入后），进口商（买方）对其应付账款不提出争议；
- b) 保险公司对进口商（买方）信用风险的承担上限为保险公司所核准的进口商（买方）信用额度*赔付比率。

6.3 欺诈风险及应对措施

6.3.1 欺诈风险主要表现为：虚假贸易背景或者单据造假。

6.3.2 欺诈风险应对措施：

- a) 强化对出口商和进口商（买方）的尽职调查，做到“了解你的客户（KYC），了解你的客户的业务（KYB），了解你的客户的客户”，包括但不限于：
 - 审核出口商和进口商（买方）的注册、经营等状况；
 - 收集整理包括国际贸易合同、出口单据等在内的基础交易证明材料，审查出口商与进口商双方签署的国际贸易合同等资料的真实性与合法性；
- b) 审查出口商与进口商（买方）是否存在关联关系，避免为关联公司叙做业务；
- c) 对出口商做必要的履约能力评估；
- d) 加强具体业务中的单据审核，注意其一致性；
- e) 拓展第三方数据，多维度交叉验证，佐证出口贸易的真实性。

6.4 争议风险及应对措施

6.4.1 争议风险主要是指指出口商与进口商（买方）在国际贸易购销合同或订单项下因为交货时间、货物质量、货物规格等发生争议所带来的风险。

6.4.2 在双保理模式项下，如果在应收账款到期前或者到期日后90天内，进口商（买方）提出争议，则进口保理商有权将应收账款反转让给出口保理商。在出口商与进口商（买方）争议解决之前，进口保理商不承担相应的进口商（买方）坏账担保责任。

6.4.3 在“单保理+信用保险”模式项下，如果在应收账款到期日后（一般在保险公司介入后），进口商（买方）提出争议，则在出口商与进口商（买方）解决争议之前，保险公司有权不予理赔。

6.4.4 争议风险应对措施包括：

- a) 对出口商的国际贸易履约能力做必要的评估与调查；
- b) 考察出口商与进口商的历史交易记录；
- c) 审核出口商与进口商签署的国际贸易合同中的质量认证条款和纠纷解决机制条款等。

6.5 操作风险及应对措施

6.5.1 操作风险主要是指由于出口保理商和（或）进口保理商对国际保理相关国际惯例和规则、对保险公司保单产品不熟悉，具体业务作业过程中未遵循国际惯例或未遵循保单的有关约定，或者内部流程不规范、不清晰、不细致而导致给自己或者合作方带来的风险。

6.5.2 操作风险主要应对措施包括：

- a) 加强内部培训，制定清晰、细致的产品手册、作业规则和管理办法，在实际业务中严格进行操作；
- b) 考察合作保理商的作业水平，选择作业水平较高、经验丰富、财务状况优良的保理商合作。

6.6 汇率风险及应对措施

6.6.1 汇率风险主要指在保理商为出口商提供贸易融资时使用的货币与出口商与进口商（买方）所签国际贸易购销合同约定的计价货币不一致的情形下，由于两种货币之间的汇率变化给保理商带来的风险。

6.6.2 汇率风险的主要应对措施：对保理商而言，可通过对贸易融资项下融资比例的调整予以规避。

6.7 政治风险及应对措施

6.7.1 政治风险主要指进口商（买方）所在国突然实行外汇管制禁止汇兑、或者发生战争、或者撤销进口许可证等，这些风险会导致进口商（买方）无法接收货物、或者无法及时支付，造成进口商（买方）违约。

6.7.2 政治风险的主要应对措施：对出口保理商而言，尽量选择开展政治、经济比较稳定的进口商（买方）所在国家和地区的业务，或者通过保险公司提供的保险转移政治风险。

参考文献

[1] T/CATIS 001-2020 商业保理术语（中国服务贸易协会，2020年10月15日发布）

[2] 游飞宇. 银行在出口保理业务中的风险与防范 [J]. 国际经贸探索, 2003, (6)