



银行培训 畅销书

银行客户经理、产品经理资格工具书



银行供应链融资 组合授信方案培训

YINHANG GONGYINGLIAN
RONGZI ZUHE
SHOUXIN FANGAN PEIXUN

立金银行培训中心 著

- 电力、钢铁、交通等最新行业供应链解决方案
- 银票+商票+国内证+保兑仓+保理等新颖案例
- 采购、存货、收款全方位对供应链进行解析

本书适合商业银行公司业务条线支行行长、产品经理、客户经理学习使用

 中国金融出版社

银行供应链融资组合 授信方案培训

立金银行培训中心 著

 中国金融出版社

责任编辑：肖丽敏
责任校对：刘 明
责任印制：丁淮宾

图书在版编目 (CIP) 数据

银行供应链融资组合授信方案培训 (Yinhang Gongyinglian Rongzi Zuhe Shouxin Fang'an Peixun) / 立金银行培训中心著. —北京: 中国金融出版社, 2013. 1

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6547 - 9

I. ①银… II. ①立… III. ①商业银行—融资—中国—职业培训—教材 IV. ①F832. 33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 193228 号

出版 中国金融出版社
发行

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 北京松源印刷有限公司

装订 平阳装订厂

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 12.5

字数 205 千

版次 2013 年 1 月第 1 版

印次 2013 年 1 月第 1 次印刷

定价 35.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6547 - 9/F. 6107

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

前言

如何做优秀的商业银行客户经理

《商业银行供应链融资培训》自出版以来，受到了客户经理的欢迎，立金银行培训中心还应多家银行的邀请为其提供内训服务。很多银行客户经理通过学习本书获得了快速的成长，业务提升很快，我们感到非常欣慰。

《银行供应链融资组合授信方案培训》是我们总结了培训中经常使用的授信产品而集结成册的一本新教材。最近两年，商业银行又推出了一些新颖的对公供应链融资产品组合，因此，我们组织教师进行了重新修订。新书最大的变化就是不再单一讲供应链融资产品，而是重点讲供应链融资产品的组合。

商业银行展业最需要的是授信产品，而供应链融资是“王冠中的明珠”。

一、为什么要学习供应链融资产品

客户经理只有熟练使用授信产品才可以在银行立足。在银行的产品“花园”中，供应链融资授信产品是“花中之王”。

银行必须首先满足客户需要，才可能吸引并留住客户。在纷繁芜杂的众多银行产品中，客户最需要的是银行信贷产品，目前看来，使用效果最好的产品是供应链融资产品。银行供应链融资产品可以放大客户的经营能力。正确地使用银行供应链融资产品，可在满足客户需要的同时，实现银行吸收存款、获取收益的目标，单纯地拉存款太困难了。

要知道，客户愿意与我们接触并不是你个人有什么过人之处，而是需要你背后的银行，我们个人的价值依托银行而存在，而银行的价值在于其经营信贷的天然优势。

银行开拓业务，有人脉关系资源很重要，但是绝对不是没有关系就无法开拓业务了。保证客户经理真正可以安身立命的是银行产品，尤其是对公供应链融资信贷产品。

二、为什么要学习供应链融资

供应链融资属于金融服务方案，而非单一产品。



要为客户设计“量体裁衣”的方案，而不是机械地推销标准化银行产品。

供应链融资讲究根据客户的需要进行“量体裁衣”式的个性化设计。现代商业银行营销已经从单一标准化授信产品的提供，发展为根据企业采购、销售、经营管理等个性特点，将各类授信产品嵌入企业产业链中，为企业设计个性化的供应链金融服务方案，为客户提供切实的价值增值，在服务客户的同时达到获取银行经营利润的目标。

在营销过程中，不能总是等待客户主动向银行提出需求，而应当启发客户的潜在需求，使客户了解到通过接受银行新产品和服务方案可以获得其还没有意识到的收益，解决其遇到的困难。

一个信贷项目绝不仅仅是单一授信产品提供，而应当是一个整体方案，方案最大的好处在于将银行信贷产品嵌入客户的产业链，实现与客户经营需要的完整对接，而且银行清楚信贷资金的用途和授信的准确风险度。

三、怎样能够成为优秀客户经理

授信操作需要坚持，正确使用供应链融资组合产品成就优秀客户经理。

授信项目报批最熬人，这是做客户经理的直观感受。客户到底有没有风险，客户经理最清楚。授信项目报批需要客户经理有着过人的坚韧，一旦认准就要坚持。有时业务部门与审批部门是一场博弈，需要坚持，更要懂得聪明地回旋。

在银行授信项目中，除非特大型垄断客户，如中国石油、中国石化、国家电网、中国移动等公司，客户经理和审批人员才可以没有分歧、高度一致，但是这类项目往往审批额度容易，启用额度困难，客户在多家银行有远远超过其业务需求的授信额度。通常客户经理和审批人员会对银行的大部分授信项目存在分歧，而对客户最了解的是客户经理，客户经理必须坚持自己认为正确的项目，要想方设法说服审批人员，绝对不可以项目一旦不批，就只是干发牢骚、怨天尤人，这于事无补。

四、本书的特点

1. 最前沿供应链融资组合产品。本书介绍当前市场上使用较为广泛的各项银行对公供应链融资授信产品，其中很多非常新颖，如动产融资业务、国内信用证业务、保理业务、保兑仓融资、未来货权质押融资等，还包括很多最前沿的银行融资方案，如供应链融资方案、传统授信与现金管理产品的捆绑操作方案等。



2. 最新的供应链融资组合实务案例。本书对每个授信方案配以案例，通过案例详细解释每个授信产品的含义、功能、操作规定，并结合营销实践经验，提炼产品的营销技巧。在这里，没有艰深复杂的银行产品、枯燥的银行理论知识，而是全部使用通俗易懂的语言解释清楚每个银行产品。

3. 产品使用的理解。供应链融资组合产品操作要求极高，风险主要蕴涵在操作环节，在获取收益的同时也蕴涵一定的潜在风险。通过这本书，我们把对供应链融资产品的理解、产品适用客户、存在的风险点及如何防范等进行详尽的介绍，希望客户经理能尽快掌握银行产品，并切实应用在营销工作中。

在这里再次提醒：银行供应链产品营销绝不可能是一个标准化的模式，适用于任何客户。根据客户经营管理的实际特点，合理组合现有的授信产品，提供“量体裁衣”式的个性化服务方案才是营销的最高境界。

给广大银行客户经理一个真诚的建议：不要销售产品，而应当去销售金融服务方案；不要销售单一授信产品，而应当销售产品组合。

目 录

第一篇 银行标准供应链融资产品	1
一、国内保理	1
二、商品融资	8
三、订单融资	17
四、预付款融资	32
五、应付账款融资	35
六、国内信用证	39
七、国内信用证项下买方融资	43
八、国内信用证项下打包贷款	45
九、国内信用证项下打包银行承兑汇票	46
第二篇 银行供应链融资产品组合方案	49
一、“订单融资 + 国内保理”	49
二、“应付款融资 + 国内保理”	57
三、“商品融资 + 国内保理”	60
四、“国内信用证 + 商品融资”	66
五、“国内信用证 + 商品融资 + 保理融资”	72
六、“预付款融资 + 商品融资”	78
七、“预付款融资 + 商品融资 + 国内保理”	88
八、“预付款融资 + 保兑仓 + 保理”	110
附件 协议文本篇	148
百折不挠，不断地卷土重来	187
立金银行培训名言	189

第一篇 银行标准供应链融资产品

一、国内保理

【产品定义】

保理是指在赊销贸易项下，卖方银行从卖方买下代表应收账款的销售发票，先按票面金额的一定比例向企业支付款项，随后向买方索要货款，待收到全部货款后，扣除有关垫款和贴现利息等费用后，将剩余的款项支付给卖方的一项融资业务。

保理实际上是卖方银行向卖方企业提供的短期融资业务（一般不超过180天）。

保理分类如下。

（一）按是否保留对卖方的追索权，分为无追索权保理和有追索权保理两种

无追索权保理是指银行受让供应商应收账款债权后，即放弃对供应商追索的权利，银行独立承担买方拒绝付款或无力付款的风险。

有追索权保理是指银行受让供应商应收账款债权后，如果买方拒绝付款或无力支付，银行有权向供应商追索已经提供的融资，要求其回购应收账款。

（二）按是否将应收账款已经转让给融资银行的信息通知给买方，分为公开型保理和隐蔽型保理

公开型保理是指卖方企业必须以书面形式将应收账款已经转让给卖方银行的信息通知买方，并指示它们将交易合同项下货款直接付给卖方银行。通常，卖方将向买方发出货款项下的债权转让通知，要求买方正式签收，并提供书面回执。

隐蔽型保理是指卖方企业不将应收账款已经转让给卖方银行的信息通知买方，买方将货款仍旧直接支付给卖方，在收到货款后，卖方再与卖方银行清算融资及相关的费用。隐蔽型保理是不得已而为之的融资方式，买方非常



强势，不会配合应收账款转让手续。

通常，隐蔽型的保理风险相对于公开型保理风险更大些。

【适用对象】

卖方以信用方式向买方销售货物或提供服务所产生的应收账款。赊销（Open/Account）、承兑交单（D/A）等方式适合叙做保理业务。以信用证（不包括备用信用证）、货到付款为基础的销售模式不适合保理。

【业务提示】

1. 贸易融资：在卖方发货后，保理商向卖方提供融资，融资金额一般为应收账款金额的一定比例，具体比例依据商品交易的金额、期限、买方及卖方资信而定。

2. 销售分户账管理：在卖方叙做保理业务后，保理商会根据卖方的要求，定期或不定期向其提供关于应收账款回收情况、逾期账款情况、信用额度变化情况、对账单等各种财务和统计报表，协助卖方进行销售管理。

3. 应收账款催收：保理商一般有专业人员和专职律师进行账款追收。保理商会根据应收账款逾期的时间采取信函通知、打电话、上门催款直至采取法律手段确保到期的账款及时收回。

4. 信用风险控制与坏账担保：在无追索权保理情况下，卖方与保理商签订保理协议后，保理商会为债务人核定一个信用额度，并且在协议执行过程中，根据债务人资信情况的变化对信用额度进行调整。对于卖方在核准信用额度内发货所产生的应收账款，保理商提供100%的坏账担保。

【营销建议】

保理的目标客户可以根据供应链营销思路，以核心客户的上游供应商为营销目标。如以汽车制造商的供应商——汽车配件公司为保理的主要营销对象，将汽车制造商欠配件公司的应收账款进行保理融资。

【产品优势】

1. 对卖方优势。

（1）国际保理业务能为卖方和买方提供风险保障，确保交易安全，从而达到节约成本、简化手续、扩大利润、增加营业额的商业目的。

（2）增加营业额。对新的或现有客户提供更有竞争力的承兑交单、付款交单的付款条件，有利于卖方拓展市场、增加营业额。

（3）提供了风险保障。买方信用风险转由银行承担，卖方可以得到



100%的收款保障。

(4) 节约成本。账务管理和账款追收都由银行负责，减轻了卖方负担，节约了管理成本。

2. 对买方优势。

(1) 增加营业额。利用承兑交单、付款交单优惠付款条件，以有限的资本购进更多货物，加快资金流动、扩大营业额。

(2) 风险保障。借助公司的信誉和良好的财务表现而获得银行融资，通常无须抵押。

(3) 简化手续。在批准信用额度后，融资手续简化，帮助企业进货快捷。

(4) 提升效率。由于加快了资金和货物的流动，因而保证了商业运行效率的提升。

【收费】

1. 保理商佣金：发票金额的一定比例。

2. 融资利息：执行中国人民银行规定的同档期流动资金贷款利率。

【业务流程】

无追索权项下保理业务流程：

1. 卖方与买方签订贸易合同，卖方向银行提出叙做保理的意向。

2. 银行对卖方的经营情况进行审查，着重分析其执行贸易合同的能力及信誉状况，同时对买方核定授信额度。

3. 银行主动收集买方资料，着重分析其执行贸易合同的付款能力及信誉状况，为其核准信用额度。

4. 银行在综合考虑资金成本、合理利润、相关费用的基础上决定报价。

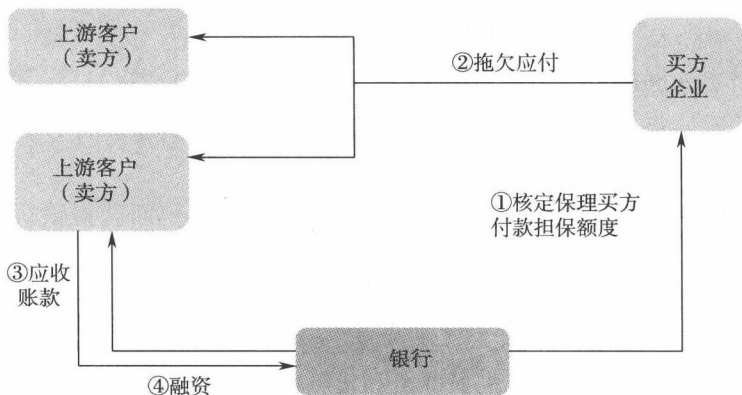
5. 卖方接受银行报价并签订保理协议后便开始供货，并将附有转让条款的发票寄送买方，同时卖方将发票副本交给银行。

6. 银行按照不超过发票金额的一定比例进行融资。

7. 买方在发票到期日前付款至银行指定账户。



【业务流程图】



【风险控制】

1. 买方企业的防范。应收账款能否及时回收，关键在于买方的资信。成功的保理应当是通过买方及时支付货款而最终收回保理的融资，而不是通过保理银行追索卖方。因此，必须严格落实买方的资信情况。

2. 卖方企业的选择。必须选择有较强的供货能力、信誉较好的企业。一方面，好的企业在贸易中纠纷很少，保障了保理的安全；另一方面，在有追索权的保理业务中，如果买方付款出现问题，卖方银行可以向卖方追索，防止出现信贷资金损失。

3. 一般要求买方将款项直接汇至卖方在融资银行开设的保理专户或监管账户中。但是，在实际业务过程中，经常出现买方仍将款项直接付至卖方结算存款账户的情况，要加以注意。

4. 经常出现卖方回款账户回款金额仅限于银行融资的金额，这是不规范的操作。要求应收账款是整体转让，因此卖方应当将应收账款项下全部款项都支付给融资银行，进入保理专户或监管账户管理，融资银行扣除保理融资后，将余款划给银行授信人。

5. 严格落实贸易背景。保理业务的最大保障不是买方的资信，而应当是真正的交易背景，交易的自偿性可保证保理融资的安全。因此，必须切实落实交易背景的真实性，包括要求卖方提供交易合同、货物运输发票、相关的产品质量检验合格证书、买方的货物收货回执等资料。

6. 期限对应。有时在实际操作过程中，出现交易合同的期限超过保理融



资的期限，这应当绝对避免。

【案例1】广州国际商用机器有限公司保理融资授信方案

一、企业基本情况

广州国际商用机器有限公司是外商独资企业，公司年销售额超过 50 亿元，母公司为美国国际商用电器有限公司，母公司对销售的收款安全非常重视，要求将销售产生的应收账款卖断，转移收款风险。公司是电站设备高端开关设备供应商，在行业内处于技术垄断地位，公司的主要客户都是国内的电厂。销售模式一般为设备移交，由国内的专业工程承包企业进行安装调试，销售合同付款一般为设备移交后 120 天。

二、银行切入点分析

广州国际商用机器有限公司并不缺资金，不需要简单的资金融通，需要的是转移收款风险。因此，将其销售项下的应收账款买断是其根本需要。由于广州国际商用机器有限公司所处行业为优势的电力行业，行业风险不大，而商品买家都为电厂，一般履约风险不大。操作业务的关键点在于买方是否配合提供应收账款的转让通知回执，即买方知道应收账款转让的情况，并接受融资银行作为将来的债权人。由于广州国际商用机器有限公司为行业内垄断产品供应商，在与电厂谈判时具备一定的优势，同时为了让电厂配合，广州国际商用机器有限公司愿意提供一定的价格折让。广州国际商用机器有限公司与威海武化电力有限公司签订购销合同，广州国际商用机器有限公司向威海武化电力有限公司提供价值 2 000 万元的电力设备，某银行大力营销该公司办理无追索权的保理融资业务。经过宣传保理业务的好处，该公司决定向国内某商业银行广州分行授信办理保理业务，并说服买方威海武化电力有限公司配合操作保理业务。

三、银企合作情况

国内某商业银行广州分行了解了威海武化电力有限公司资信情况，并为其核定了授信额度。经过信贷评审，为威海武化电力有限公司提供了 2 000 万元人民币的综合授信额度。随后，银行为广州国际商用机器有限公司办理了公开无追索权保理，广州国际商用机器有限公司将代表货权的应收账款（商业发票）卖给银行，银行扣收融资手续费及利息后，将余款 1 950 万元划入广州国际商用机器有限公司账户。应收账款到期，银行从威海武化电力有限公



司处收回货款，保理业务正常完结。

【点评】

操作保理应当尽可能办理公开无追索权保理业务，这是标准的保理融资。有追索权隐蔽型保理更多的是一种单纯融资，如同一般贷款。无追索权保理业务最困难的就是买方的配合，卖方应当积极协助做买方工作，必要的时候，卖方应当提供一定的优惠给买方，“利诱”其配合。保理业务必须基于真实的交易背景，切记，不可让保理业务成为变相融资的工具。保理出现风险往往是银行当初不规范操作的结果，银行不能为了配合企业的融资，协助“制造”证明交易背景的资料，银行为了提供给卖方融资而默认客户造假。



【案例2】上海杰斯特电子材料有限公司保理融资授信方案

一、担保情况概述

（一）本次担保基本情况

江苏华盛龙华光电设备股份有限公司（以下简称华盛龙华公司）控股子公司上海杰斯特电子材料有限公司为进一步扩大生产规模，满足规模销售，拟向某银行上海分行银行授信2 000万元人民币保理业务，由华盛龙华公司提供连带责任保证担保，保证期间为保理业务开始之日起一年。

（二）董事会审议、表决情况

2012年3月28日华盛龙华公司第二届董事会第五次会议以10票赞成、0票反对、0票弃权审议通过了《关于为控股子公司上海杰斯特电子材料有限公司银行授信银行贷款提供担保的议案》。

二、被担保人基本情况

1. 公司名称：上海杰斯特电子材料有限公司
2. 注册地址：上海市松江区泗泾镇高新技术园区
3. 企业类型：有限责任公司
4. 法定代表人：王金丰



5. 注册资本：300 万美元

6. 经营范围：硅材料及制品、石墨碳素材料及制品、石英材料及制品、相关电子材料的研发、生产，销售公司自产产品并提供售后服务（涉及行政许可的，凭许可证经营）。

7. 股权结构：华盛龙华公司持股比例为 68%，持有 32% 股权。

8. 最近一年的主要财务数据：

2011 年 12 月 31 日经审计总资产 16 346.15 万元，负债总额 3 075.54 万元，资产负债率 18.82%，营业收入 19 348.32 万元，净利润 5 853.33 万元。

三、担保协议的主要内容

上海杰斯特作为销货方以与江西维厦 LDK 太阳能高科技有限公司之间形成的应收账款，向某银行上海分行银行授信办理国内保理业务，由华盛龙华公司为其提供担保。

1. 保理融资金额：2 000 万元；

2. 担保期限：保理业务开始之日起一年；

3. 担保方式：连带责任保证；

4. 截至公告日，本次担保事项相关的《担保合同》尚未签署。

四、累计对外担保数量及逾期担保的数量

华盛龙华公司于 2011 年 10 月 22 日发布了《关于为控股子公司新乡数控提供担保的公告》和《关于为控股子公司龙华光源提供担保的公告》，担保金额分别为 1 000 万元、2 000 万元。

华盛龙华公司及控股子公司对外担保总额为 5 000 万元（含本次担保），实际发生额为 2 000 万元，实际发生额占 2011 年 12 月 31 日华盛龙华公司经审计净资产的 1.63%，无逾期担保，为股东、实际控制人及其关联方提供担保。

五、董事会意见

1. 上海杰斯特供应的产品在整个太阳能石墨制品供应中占有一定的比例，并且在技术上具有一定的优势，进一步扩大生产规模、满足规模销售有利于提高公司盈利水平及市场占有率，符合公司的发展战略，公司董事会同意为上海杰斯特的银行授信 2 000 万元人民币保理业务提供担保。

2. 公司本次担保对象上海杰斯特有良好的财务状况、银行信用等级，不存在逾期不能偿还贷款的风险，该公司技术团队优秀，有较好的盈利预计，且公司在担保期间必定加强对其经营管理风险和财务风险控制，杜绝出现致



使公司发生重大损失的风险。

3. 本公司持有上海杰斯特 68% 的控制权，为了降低风险，将风险控制在可控范围内，其他境外法人股东将所持 3% 的股权质押给公司，所以该次担保公平、合理，未损害上市公司、股东的利益。

二、商品融资

【产品定义】

商品融资是指购买商或者销售商以其未来或者已持有的商品权利为抵（质）押，向银行授信短期融资的业务。商品融资范畴与国内贸易融资的范畴交叉重叠，商品融资强调物权和物流对应的收益，不包括服务贸易融资，也不必然要求单据的转移。

商品融资和其他贷款品种最大的区别在于担保方式和担保物的特殊性，它以动产作为质物提供质押担保，从这个意义上说，商品融资实际上就是商品质押融资。

商品融资并不强调流动资金贷款的概念，收益和风险的权衡最终需要落实到债项设计上，区域、行业、优先性安排、期限、担保、要素是设计债项上需要关注和控制的，至于流动资金贷款还是项目贷款无关紧要。

在未来，商品融资或者说商品收益权融资是基本的信贷产品，国内长期存在的铺底流动资金贷款将逐步退出历史舞台。

【产品分类】

按照融资对象划分，商品融资可分为卖方融资和买方融资；按照物权凭证的种类来划分，可分为仓单质押融资和提货权凭证质押融资等。

【点评】

从发达国家的历史教训看，房产抵押根本不可靠，所以“两房”（房地美、房利美）贷款都成为了不良，我们大多数银行只接受某些固定资产抵押放款。





传统流动资金贷款管理存在的问题：无具体贷款用途，银行对贷款投放和收回失去控制。众所周知，以往银行投放的一般流动资金贷款用途都是用于企业日常经营资金周转或者没有具体所指的用于购买原材料等。银行在审查一般流动资金贷款时，关注的是客户历史信用状况、财务经营实力，无从关注具体债项，所谓的债项设计也是跟着感觉走。由于没有限定具体的贷款用途，也就谈不上对贷款投放和收回的控制了，银行信贷人员有“靠天吃饭”的感觉。企业短贷长用，银行与企业陷入信贷怪圈。对“好”的企业，银行舍不得退，“求”着企业继续占用银行贷款；对“差”的企业，银行收不回贷款，流动资金贷款长期沉淀在企业的日常经营周转中，无从抽身，企业以低息成本长期占用银行资金，直至企业死亡或者逃废债，使得银行遭受损失。

【法律风险】

1. 质权未设立的风险。由于商品融资法律关系复杂、操作环节多，如果相关行为未能发生法律效力，则质权面临不能设立的风险。包括：一是监管人未成为银行代理人。如未签订质押监管协议，则监管人不能取得代理人的身份，监管人对货物的占有不能视为质权人的占有；再如《出质通知书》、《质押确认回执》、《质物清单》等文件如果在质押监管协议签订之前出具，则因其没有法定或约定的依据存在被认定为无效的风险。二是质物未交付。《物权法》对动产物权的设立采取意思主义和交付相结合的立法模式，质权作为动产物权的一种，其设立不仅需要当事人合意，还需要有现实交付的行为。监管人必须对货物实行直接、现实的管领和控制，特别是在动态质押模式下，按照合同约定，只有在监管方核实并接收货物或实际库存时，质权方能设立。

2. 质物被指示交付的风险。《物权法》承认指示交付为动产交付的一种形式，第二十六条规定，动产物权设立和转让前，第三人依法占有该动产的，负有交付义务的人可以通过转让请求第三人返还原物的权利代替交付。如果监管人因质押关系外，还基于其他法律关系如租赁、借用、保管等依法占有出质人的货物，则银行的质物有可能被出质人通过指示交付的方式转让。尤其值得注意的是，由于指示交付并不以通知负有交付义务的第三人为生效要件，质物有可能在质权人和监管人均不知悉的情况下被转让，质权也无法就转让的价款受偿。

3. 质物被第三人善意取得的风险。根据《物权法》的规定，如果受让人



出于善意，支付了合理的对价，在动产（或物权凭证）交付后，可以善意取得货物的所有权。例如，甲公司为出质人，与买受人乙公司签订合同，将处于监管方监管下的货物出售给乙方，并将仓单等单据交付给了乙方，乙方因此取得货物所有权。这种情况下，质权人的质权与受让人的所有权发生冲突，面临丧失质权的风险。再如，在流动质押下，甲公司与乙公司签订买卖合同，将处于监管下的货物出售给乙方，并约定交货方式为乙方自提，在质物的实际价值低于要求的最低价值时，如果乙方并不知悉上述情况，可能被认为善意取得了质物的所有权。

4. 质物被留置的风险。监管中，不仅存在质押法律关系，根据合同的约定，监管人还提供保管、仓储、装卸等服务，出质人因此对监管人负担债务，监管人就相关未收取费用对质物享有留置权。按照《物权法》和《担保法》的规定，留置权优先于质权受偿，在这种情况下，供质权人受偿的财产将减少。

5. 质物存在权利瑕疵的风险。包括：第一，出质人对质物没有处分权，如出质人不是质物的所有权人。第二，根据《物权法》规定，法律、行政法规禁止转让的动产不得出质。第三，动产已经设立抵押权并且已登记的，抵押权优先于质权受偿。《物权法》第一百八十条规定，生产设备、原材料、半成品、产品可以设定抵押；第一百八十一条规定，上述财产也可以设定浮动抵押。根据《物权法》第一百八十八条和第一百八十九条规定，如果上述动产抵押已办理了登记，则可以对抗第三人，在抵押权登记后设立的质权要在抵押权之后受偿。

【防范措施】

为防范可能出现的法律风险，在办理商品融资业务时，应注意以下问题：

1. 严格贷款操作流程。商品融资有关法律行为的流程：签订商品融资合同—签订商品融资质押监管协议—向监管人交付质物并出具《出质通知书》（静态质押下）或《质物种类、价格、最低要求通知书》（动态质押下）—取得《动产质押专用仓单》及《出质通知书（回执）》或《质物清单》—办理融资。由于上述每一个步骤都有法律意义，上一行为生效与否将影响下一环节的法律效力。因此，必须严格按照操作流程办理融资业务，遵守《商品融资业务管理办法（试行）》的规定，不能忽略某一操作环节或打乱操作顺序，尤其是在未取得专用仓单及回执前或质物清单前不得发放贷款。