

FAKTORING



Wybrać faktora z zapleczem bankowym, czy niezależną firmę?

Podmioty zrzeszone w Polskim Związku Faktorów (PZF), organizacji skupiającej znaczącą większość firm świadczących usługi związane z finansowaniem wierzycelności handlowych, po II kwartałach bieżącego roku odnotowały łącznie wzrost wolumenu transakcji przekraczający 13 proc. Jednocześnie liczba klientów wzrosła w ciągu roku z 6,9 tys. do ponad 8,1 tys.



Łukasz Piekutowski

dyrektor departamentu ryzyka
Eurofactor Polska

Wśród 10 największych graczy na rynku, 9 firm to banki lub spółki okołobankowe. Całkowity udział banków i spółek bankowych w rynku przekracza 85 proc. Z podmiotów, które warto wymienić, największy udział w rynku od roku utrzymuje ING Commercial Finance Polska S.A. (udział 15,1 proc., wzrost 9,1 proc.), największą dynamikę wzrostu zanotował z kolei Eurofactor Polska S.A. (udział 1,1 proc., wzrost 103,9 proc.). Największym niezależnym faktorem jest Coface Poland Faktoring Sp. z o.o. (udział 8,2 proc., wzrost 13,6 proc.). Dzięki silnemu zapleczu podmioty bankowe dominują wśród firm faktoringowych, co

jest również standardem na rynku europejskim.

Różne potrzeby klientów

Rozważając jaka firma faktoringowa jest najlepsza dla naszej firmy należy zwrócić uwagę na to, że faktoring jest usługą złożoną. Przedsiębiorca oprócz tego, że finansuje bieżącą sprzedaż do odbiorców, może jednocześnie korzystać z przejęcia ryzyka niewypłacalności kontrahenta (czyli firma faktoringowa kupując wierzycelność bierze na siebie ryzyko braku spłaty faktur przez odbiorcę). W wielu firmach faktoringowych klient ma dostęp do usług odzyskiwania wierzycelności (zarówno miękkiej w postaci ponagień, jak i windykacji sądowej), może zweryfikować wiarygodność swojego potencjalnego odbiorcy. Samych zalet pakietu usług umowy faktoringowej jest znacznie więcej, dla przykładu eksporter może znacząco skrócić swoją ekspozycję w walucie obcej, faktoring poprawia strukturę bilansu, etc. Warunki umowy faktoringowej z reguły pozwalają na uszycie usługi na miarę potrzeb przedsiębiorstwa np. poprzez możliwość zastoso-

wania różnych rodzajów faktoringu w stosunku do poszczególnych odbiorców, zastosowania faktoringu niejawnego tam gdzie relacje z odbiorcą są bardzo wrażliwe, a przedsiębiorca nie chce ujawniać faktu sprzedaży wierzycelności do firmy faktoringowej (jak ma to miejsce np. podczas współpracy z sieciami handlowymi), automatycznego obejmowania umową faktoringową dużej ilości odbiorców z relatywnie niewielkimi saldami wierzycelności w celu przyspieszenia finansowania dla przedsiębiorcy. Tak więc na wybór firmy faktoringowej powinien w pierwszej kolejności paść na firmę, która ma szansę spełnić nasze oczekiwania.

Faktoring w niezależnej firmie – zalety

Specyfiką działalności firm faktoringowych, niezależnych od banków, jest przede wszystkim elastyczność w podejściu do potencjalnego Klienta. Z reguły firmy takie nie są obciążone dodatkowymi wymogami wynikającymi z regulacji bankowych (w tym pośrednio lub bezpośrednio z prawa bankowego), a zasady przyznawania faktoringu w takich firmach są bardziej przyjazne dla przedsiębiorcy, skupiają się na zrozumieniu biznesu Klienta i dostosowaniu produktu do jego specyfiki. Pozwala to na obsługę klientów SME, bez pełnej księgowości, gdzie informacja finansowa jest

ograniczona, klientów niszowych, np. działających krótko na rynku – start-upów, podmiotów prowadzących działalność sezonowo, również podmiotów o bardzo słabej kondycji finansowej, bez zdolności kredytowej lub w restrukturyzacji. W ostatnim czasie ofertę „niezależnych” firm faktoringowych wzbogacają przedsiębiorstwa FinTech, oferujące produkty mobilne i automatyczne. Elastyczność oraz indywidualne podejście nawet do małych firm mogą stanowić o przewadze w tym segmencie właśnie niezależnych podmiotów faktoringowych.

Faktoring bankowy – zalety

Charakterystyką działalności podmiotów faktoringowych, które są bankami lub będącymi spółkami należącymi do banków, jest przede wszystkim komplementarność oferty. Podmioty takie, działające w grupie finansowej, oferują szereg produktów bankowych, leasing, ubezpieczenia, produkty skarbowe lub oszczędnościowe, a faktoring jest jedynie częścią oferty. Komplementarność oferty oraz zwiększona wiarygodność przemawia przede wszystkim do większych podmiotów, o lepszej sytuacji finansowej, poszukujących kompletnego rozwiązania dla swoich potrzeb, gdzie faktoring jest jednym z elementów oferty. Podmioty bankowe są również w stanie udzielać finansowania w wysokich kwotach na

jakie nie są w stanie pozwolić sobie z reguły niewielkie podmioty niezależne. Oferta dla małych podmiotów jest z reguły wystandaryzowana.

Jaką firmę faktoringową wybrać?

Niezależnie od wielkości firmy i branży w jakiej działa, łatwiej jest uzyskać decyzję o finansowaniu za pomocą faktoringu niż o kredycie obrotowym, nawet jeśli usługa faktoringowa dostarczana jest przez banki. Wybierając firmę faktoringową warto skontaktować się z co najmniej trzema podmiotami, jednak w pierwszej kolejności warto przeanalizować jakie potrzeby ma nasza firma (poza uzyskaniem finansowania), jak bardzo zależy nam na poprawie płynności przez kontrahentów, na jakim etapie rozwoju firmy jesteśmy, czy mamy wiele podmiotów, z którymi dopiero rozważamy nawiązanie współpracy, etc. Pozwoli to określić wymagany od faktora zakres usług. Warto też upewnić się czy faktor dobrze rozumie sposób prowadzenia przez nas biznesu, naszą branżę, nasze przewagi konkurencyjne, obieg dokumentów sprzedaży i dostawy oraz czy ma doświadczenie w obsłudze podobnych do naszego podmiotów. Warto również zapoznać się z procesem wypłat finansowania w firmie faktoringowej oraz upewnić się jak wygląda standard obsługi Klienta w danej firmie faktoringowej.

KONDYCJA POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW A RYNEK FAKTORINGU

Rynek faktoringu powstał jako odpowiedź na potrzeby przedsiębiorców związane z utrzymaniem płynności finansowej i płynnej strategii inwestycji. Możliwość pozyskania środków finansowych na bieżącą działalność oraz inwestycje w rozwój to podstawowe czynniki warunkujące stabilne funkcjonowanie firmy na konkurencyjnych rynkach. Na przyszłość takim planem rozwoju mogą stać się wydłużające się procesy płatnicze lub wręcz problemy z odzyskaniem należności. Jak rysują się potrzeby polskich przedsiębiorców w zakresie zapobiegania problemom z odzyskiwaniem należności? Na jakie rozwiązania w zakresie wsparcia płynności finansowej mogą liczyć?



Justyna Przybylska

ekspert Lindorff

Narodowy Bank Polski ocenił ogólną sytuację przedsiębiorstw w drugim kwartale 2017 jako dobrą i stabilną wskazując, że zwiększył się odsetek firm rentownych, a procesy płatnicze uległy skróceniu w stosunku do poprzednich kwartałów. „Sytuacja płatnicza sektora przedsiębiorstw pozostaje dobra, a cykle ściągania zobowiązań i regulowania należności uległy skróceniu. Skrócenie cykli zobowiązań i należności wynika z większego wzrostu przychodów ze sprzedaży, jak również kosztów ogółem względem wielkości należności i zobowiązań

z tytułu dostaw i usług”¹. Oznaką stabilnej sytuacji polskich firm jest także czas konwersji gotówki, czyli okres, w którym zainwestowane w działalność bieżącą środki wrócą do przedsiębiorstwa. W 2017 r. wyniósł on 34,5 dnia i skrócił się w relacji do analogicznego okresu ubiegłego roku o niemal jeden dzień. Zdaniem NBP wśród przedsiębiorców w drugim kwartale 2017 r. rośnie optymizm. Perspektywy koniunktury na III kwartał oceniają jako rosnące, zwłaszcza biorąc pod uwagę wzrost sprzedaży i wzrost zatrudnienia.

Jednocześnie w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych pojawiają się pierwsze oznaki pogorszenia płynności finansowej. „Sytuacja płynnościowa sektora przedsiębiorstw niefinansowych pozostaje dobra, choć pojawiają się pierwsze oznaki jej pogorszenia, w tym zwłaszcza obniża się płynność w firmach odznaczających się dotąd wysokimi zasobami środ-

ków pieniężnych. Powoli obniża się ponadto zdolność firm do spłaty zobowiązań handlowych i rośnie udział kredytu handlowego w sumie bilansowej. Na wysokim poziomie pozostaje też odsetek firm, które doświadczają braku zapłaty za zrealizowane zlecenia, jednak warto tu nadmienić, że są to najczęściej zdarzenia jednostkowe”². Niezależnie od ogólnie stabilnej sytuacji płynnościowej polskich firm zwiększa się także liczba podmiotów, które nie dają sobie rady na rynku. „Według ostatniego badania Coface w II kw. 2017 r. odnotowano o 18 proc. t/r więcej postępowań upadłościowych i restrukturyzacyjnych. Od wprowadzenia nowego prawa zwiększyło się grono przedsiębiorstw objętych statystyką upadłościową i restrukturyzacyjną z uwagi na objęcie nią obok firm niewypłacalnych, również przedsiębiorstw zagrożonych niewypłacalnością”³.

Wg NBP tylko ok 30 proc. badanych firm twierdzi, że nie ma przeterminowanych należności. Jednocześnie firmy, które je posiadają, twierdzą, że przeterminowane należności nie przekraczają 10 proc. ogólnej sumy należnych im środków i w związku z tym są w stanie rekompensować ten brak za pomocą innych metod, np. ze środków własnych, faktoringu, sprzedaży wierzytelności lub z kredytów. „Wśród przedsiębiorstw, które w II kw. br. poinformowały, że nie miały problemów z płynnością i terminowo regulowały swoje zobowiązania tylko około 36 proc. powiedziało, że otrzymuje należności handlowe od swoich kontrahentów w uzgodnionym terminie. W większości analizowanych klas, wśród przedsiębiorstw, które mają problem z odzyskaniem należności w uzgodnionym terminie przeważa opinia, że jest to spowodowane zatorami płatniczymi, jakich

doświadczają kontrahenci (średnio ok. 48 proc. firm doświadczających opóźnień). (...) Obserwowany w badaniu SM NBP niski odsetek firm zgłaszających problemy z zatorami płatniczymi może zatem wynikać z często występującego, ale relatywnie niskiego udziału przeterminowanych płatności, i co się z tym wiąże, możliwości przeciętnej firmy do rekompensowania ubytku płynności z tego tytułu innymi wpływami”⁴. Co jednak robić, jeśli sytuacja, kiedy kontrahent zwleka z uregulowaniem należności dotyczy właśnie naszej firmy? Jak sprawdzić kondycję finansową i zdolność do regulowania płatności partnera, z którym podpisujemy znaczącą umowę?

Odzyskiwanie zaległych płatności

Pierwszym podejmowanym działaniem powinien być monitoring płatności, czyli system przypominania o terminie płatności jeszcze przed jego upływem, kontrola terminowości i wysokości wpłat oraz natychmiastowa interwencja w przypadku opóźnień. Faktoring jest usługą skierowaną wyłącznie do dużych firm i korporacji ze względu na konieczność posiadania zdolności kredytowej firmy i wykazania się regularnymi obrotami. W przypadku mniejszych podmiotów właściwsza będzie klasyczna windykacja. Najmniej korzystna dla przedsiębiorcy opcja to faktoring niepełny. Polega na przejściu przez bank lub firmę faktoringową zaległych wierzytelności jedynie do momentu ich zapadalności. Oznacza to, że ryzyko niewypłacalności kontrahenta nie jest na faktora w ogóle przenoszone, gdyż jeśli nierzetelny kontrahent nie spłaci swojego zobowiązania, faktor zażąda zwrotu przekazanych w ramach faktoringu pieniędzy wraz z odsetkami. Z uwagi na fakt, że faktor nie po-

dejmuje ryzyka, koszt faktoringu niepełnego jest zdecydowanie niższy niż faktoringu pełnego. W przypadku tego drugiego rozwiązania bank lub firma faktoringowa przejmuje na siebie ryzyko niewypłacalności kontrahenta. Rozwiązanie to jest jednak droższe i wykorzystywane tylko w przypadku najbardziej nierzetelnych kontrahentów. W przypadku faktoringu mieszanego faktor łączy dwa poprzednie rozwiązania – tzn. przejmuje ryzyko niewypłacalności kontrahenta, ale tylko do określonej kwoty. Ryzyko powyżej ustalonego limitu leży już po stronie przedsiębiorcy.

Alternatywa dla faktoringu

Innym sposobem umożliwiającym odzyskanie zaległych płatności jest sprzedaż lub zlecenie wierzytelności. Na etapie polubownym polega na odzyskaniu kwoty postawionej w stan wymagalności w jak najkrótszym czasie na podstawie porozumienia stron. Pomagają w tym wyspecjalizowani negocjatorzy telefoniczni i terenowi. Gdy podmiot posiadający zobowiązanie dłużne odmawia jednak współpracy polubownej, sprawę przejmuje kancelaria prawna, kontynuująca proces odzyskiwania należności na etapie sądowym i egzekucyjnym.

Audyt prewencyjny

Przed pojawieniem się problemów z wypłacalnością naszych kontrahentów warto zainwestować w szeroko rozumianą prewencję. Jeśli rozważamy podpisanie liczącego się kontraktu, warto dokładnie zbadać kondycję finansową partnera. Weryfikacji potencjalnego kontrahenta można dokonać m.in. poprzez wywiadownię gospodarczą. W raporcie analizowane są transakcje i terminowość naszego potencjalnego kontrahenta, aby na bazie danych wykazać, czy nawiązanie z nim współpracy na pewno nam się opłaci. Działalność podmiotów z tego segmentu ograniczają jednak m.in. przepisy o ochronie danych osobowych, których złamanie grozi odpowiedzialnością karną. Więcej możliwości daje zatrudnienie licencjonowanych detektywów, mających uprawnienia do zbierania danych wrażliwych. Dzięki szerszym możliwościom spółki detektywistyczne zajmujące się weryfikacją przedsiębiorstw mają dostęp do informacji pozwalających na weryfikację, czy z pozoru dobrze prosperująca firma nie ukrywa istotnych danych lub nie prowadzi działalności niezgodnej z prawem. Stosowane instrumenty, np. wywiad (także środowiskowy), umożliwiają ustalenie majątku firmy, a także jego pokrycia, powiązań z innymi podmiotami polskimi i zagranicznymi czy też stopnia wywiązywania się z dotychczasowych zobowiązań kredytowych. Wszystkie czynności detektywistyczne kończą się zawsze raportem zawierającym rekomendacje i wskazanie ewentualnych zagrożeń.

Wartość obrotów firm zrzeszonych w PZF po II kwartałach 2107 r.

	Spółka	Wartość obrotów firm zrzeszonych w PZF po II kwartałach 2107 r. (mln zł)	Wartość obrotów firm zrzeszonych w PZF po II kwartałach 2106 r. (mln zł)	Zmiana proc.
1	ING CF	12587	11537	9
2	BZ WBK Faktor	11095	8745	27
3	Raiffeisen Polbank	8538	8773	-3
4	Bank Millennium	7979	7183	11
5	BGŻ BNP Paribas Faktoring	7314	5613	30
6	Pekao Faktoring	7231	6861	5
7	Coface Poland	6817	6001	14
8	mFaktoring	6045	5451	11
9	PKO Faktoring	5529	4479	23
10	HSBC	1759	1369	29
11	BOŚ Bank	1490	1125	33
12	Alior Bank	1265	1100	15
13	IFIS Finance	1057	1223	-14
14	Bibby Financial Services	1042	1162	-10
15	Eurofactor Polska	941	461	104
16	UBI Factor	795	806	-1
17	KUKE Finance	728	565	29
18	Arvato Bertelsmann	390	391	0
19	BPS Faktor	374	382	-2
20	Pragma Faktoring	317	245	30
21	Magellan	195		
22	Faktorzy	94	87	9

Dynamika wartości obrotów firm zrzeszonych w PZF r/r

	Spółka	Wartość obrotów firm zrzeszonych w PZF po II kwartałach 2107 r. (mln zł)	Wartość obrotów firm zrzeszonych w PZF po II kwartałach 2106 r. (mln zł)	zmiana proc.
1	Eurofactor Polska	941	461	104
2	BOŚ Bank	1490	1125	33
3	BGŻ BNP Paribas Faktoring	7314	5613	30
3	Pragma Faktoring	317	245	30
4	HSBC	1759	1369	29
4	KUKE Finance	728	565	29
5	BZ WBK Faktor	11095	8745	27
6	PKO Faktoring	5529	4479	23
7	Alior Bank	1265	1100	15
8	Coface Poland	6817	6001	14
9	Bank Millennium	7979	7183	11
9	mFaktoring	6045	5451	11
10	ING CF	12587	11537	9
10	Faktorzy	94	87	9
11	Pekao Faktoring	7231	6861	5

źródło PZF, opracowanie CBSF

Pewna inwestycja

Przedsiębiorcy coraz częściej dostrzegają korzyści płynące z faktoringu, i to nie tylko te związane z zabezpieczeniem przed nieterminowymi płatnościami. Dziś faktoring to przede wszystkim alternatywne źródło inwestowania, które przynosi zyski w wysokości ponad 20 proc. w skali roku.

Jakub **Ananicz**

wiceprezes zarządu Faktorumy

Według danych Polskiego Związku Faktorów, firmy faktoringowe w ubiegłym roku osiągnęły obroty w wysokości blisko 176 mld złotych. Co ważne, aż 79 proc. zysków pochodziło z transakcji dokonanych między rodzimymi firmami. Na uwagę zasługuje również fakt, że w 2016 roku sfinansowanych zostało ponad 7 mln faktur.

Faktoring... czyli właściwie co?

Faktoring to jedna z form finansowania przedsiębiorstwa, polegająca na wykupie wierzytelności wynikającej z tytułu sprzedaży towarów bądź usług. Wykorzystywany jest przede wszystkim w zarządzaniu płynnością finansową przedsiębiorstwa, ponieważ pozwala na regulację strumienia wpływów pieniężnych do przedsiębiorstwa. W procesie wykupu należności udział biorą: Faktor (podmiot, który wykupuje wierzytelność handlową), Faktorang (przedsiębiorstwo, które wystawia faktury z odroczonym terminem płatności) oraz Odbiorca (płatnik zobowiązany do terminowej zapłaty za zakupiony towar lub wykonaną usługę). Dzięki usłudze faktoringu, przedsiębiorstwo otrzymuje zapłatę na wykonaną usługę lub zakupiony towar w ciągu kilku dni od daty wystawienia faktury.

Druga strona medalu

Jednak dziś faktoring to nie tylko działanie zabezpieczające firmy przed opóźnieniami w spłacie należności. To alternatywne źródło pozyskiwania kapitału, które pokochali polscy inwestorzy. Dlaczego? Ponieważ wyróżnia się bezpieczeństwem transakcji oraz ponadprzeciętnymi zyskami. Zyski, które można odnotować, uzależnione są od przede wszystkim od rentowności faktury. Na jej intratność wpływ mają przede wszystkim: kwota zobowiązania, termin płatności oraz podmiot będący płatnikiem faktury. Jednak z naszych danych wynika, że inwestorzy, którzy w ubiegłym roku zdecydowali się na zakup faktur, zanotowali zyski w wysokości 24,5 proc. w skali roku. Takie wyniki są osiągalne dzięki zapewnieniu współpracy wyłącznie z wiarygodnymi płatnikami, czyli m.in. firmami notowanymi na Giełdzie Papierów Wartościowych, a właśnie tak jest w naszym.

Bezpieczne inwestowanie

Inwestycja w należności jest jednym z najbezpieczniejszych sposobów pomnożenia naszych aktywów finansowych. Wszystko dzięki temu, że firmy, które postanawiają skorzystać z faktoringu, są odpowiednio weryfikowane. Proces ten odbywa się na kilku, różnych płaszczyznach. Spraw-

dzane są przede wszystkim dane rejestrowe spółki dostępne m.in. w Krajowym Rejestrze Sądowym oraz Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Ryzyko związane z inwestowaniem w faktury porównywalne jest do poziomu obli-

gacji korporacyjnych i sprowadza się do ryzyka kredytowego. Dzieje się tak, ponieważ faktury wystawione na sprzedaż uznane są za bezsporne, co niweluje ryzyko związane z reklamacjami, potrąceniami za uszkodzony towar czy zwrotem zakupionych artykułów.

Zakupując zobowiązania umieszczane na godnych zaufania platformach faktoringowych możemy być pewni, że nasze fundusze zostaną dobrze ulokowane i przyniosą ponadprzeciętne zyski. Kuszące? A do tego prawdziwe.

SMART-REWOLUCJA W FINANSOWANIU DLA FIRM



Wraz z rosnącą popularnością usług faktoringowych dostęp do finansowania faktur staje się coraz prostszy. Firmy faktoringowe prześcigają się we wprowadzaniu kolejnych ułatwień dla przedsiębiorców, których celem jest szybsza zamiana faktur na gotówkę. W rozmowie z Tomaszem Sękalskim, prezesem zarządu Idea Money rozmawiamy o zmianach technologicznych w finansowaniu firm i wyzwaniach stojących przed branżą faktoringową.

Jak oceniacie ostatnie pięć lat swojej działalności?

Potwierdzeniem skuteczności naszych działań jest rosnąca grupa przedsiębiorców, którzy zdecydowali się na wybranie rozwiązań oferowanych przez Idea Money. Dziś aktywnie współpracuje z nami ponad 7 tysięcy polskich firm. Znaczna część z nich to przedsiębiorstwa z sektora MSP. Wybierając faktoring, mają możliwość przekroczenia barier rozwojowych, na jakie, z racji specyfiki działania, natrafiają. Dostęp do dodatkowych środków na inwestycje czy ekspansję rynkową to gwarancja stabilnego wzrostu.

Dziś chwalicie się, że z faktoringu w Idea Money można korzystać online? I jak to działa?

Kiedy zdecydowaliśmy się na oferowanie faktoringu online, zadawaliśmy sobie pytanie „czy to nie za wcześnie”, „czy sprzedaż faktoringu przez Internet jest możliwa”. Zaryzykowaliśmy i dziś możemy potwierdzić, że opłaciło się. Dziś przedsiębiorca, który chce zamieniać faktury na pieniądze i nie chce czekać na płatności od kontrahentów, może zyskać dostęp do faktoringu korzystając z urządzenia mobilnego – komputera, czy smartfona.

Jestem przedsiębiorcą i chcę stać się Waszym klientem, co muszę zrobić?

Naprawdę niewiele. Oczywiście nadal można wybrać tradycyjne kanały kontaktu – czy to przez infolinię, czy poprzez naszych przedstawicieli działających w regionach. A dla przedsiębiorców ceniących sobie czas przygotowaliśmy faktoring online. Cały proces jest niezwykle prosty i w pełni intuicyjny. Składa się z etapu rejestracji i weryfikacji. Po kilkunastu minutach można rozpocząć współpracę z Idea Money. Żeby móc finansować faktury, nie jest konieczne odwiedzanie

placówki banku czy bezpośrednie spotkanie z doradcą. Wszystko odbywa się online, przy wsparciu telefonicznym naszych doradców, jeżeli takie jest potrzebne.

A co dalej. Zostaję Waszym klientem i jak przebiega dalej współpraca z Idea Money?

Tutaj również postawiliśmy na rozwój kanałów online. Z jednej strony jako jedni z pierwszych postawiliśmy na finansowanie faktur w Internecie. Stworzyliśmy dedykowany system IdeaFaktor24, gdzie klient nie tylko zarządza przyznanym limitem, ale może weryfikować współpracę z kontrahentami, generować interesujące go raporty, a przede wszystkim przesyłać faktury do finansowania. W tym obszarze na początku tego roku również wprowadziliśmy dużą zmianę. Klient pobiera aplikację IdeaFaktor24 i może przekazywać nam swoje faktury za pomocą zdjęcia dokumentu wykonanego swoim telefonem. Chcemy, żeby usługi finansowe były w pełni SMART.

Co to oznacza w praktyce?

W całej Grupie Idea Bank stawiamy na innowacyjne, a zarazem proste rozwiązania. Takie, które wpisują się w aktualne trendy i oczekiwania przedsiębiorców. Dlatego z faktoringu w Idea Money można korzystać z dowolnego miejsca na świecie i o dowolnej porze. Zdejmując ograniczenia, w realny sposób wspieramy rozwój polskiej przedsiębiorczości.

Nowoczesne technologie to jedno, ale równie istotne są koszty faktoringu. Przedsiębiorcy umieją liczyć i szukają nie tylko skutecznych rozwiązań, ale również tanich?

Dziś wysyłamy do klientów jasny sygnał. Więcej finansujesz – mniej płacisz. Chcemy

w ten sposób pokazać, że korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania biznesu to klucz do rozwoju firmy. Oferując faktoring, dajemy klientom do dyspozycji narzędzie do sprawniejszego i efektywniejszego zarządzania finansami swoich przedsiębiorstw. Ale przede wszystkim gwarancję stabilności finansowej – receptę na zatory płatnicze. Zainteresowanych klientów zapraszamy na naszą stronę internetową, gdzie za pomocą prostego suwaka można oszacować, ile przyjdzie nam zapłacić za sfinansowanie faktury w Idea Money. Zachętą dla polskich przedsiębiorców jest z pewnością fakt, że finansujemy do 100 proc. wartości faktury, jak również to, że u nas do finansowania można przekazywać fakturę o wartości nawet 100 zł!

Co z przedsiębiorcami, którzy jeszcze nie zdecydowali się na faktoring. Mam na myśli tych, którzy szukają czegoś specjalnie dla nich?

W najbliższej przyszłości udostępniemy kolejne rozwiązania technologiczne ułatwiające nie tylko korzystanie z faktoringu, ale sprawne zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Kiedy wdrażaliśmy produkt Idea Płynności Abonament – czyli dostęp do faktoringu ze stałą miesięczną opłatą, słyszeliśmy wiele głosów sceptycznych, nie wieszczących nam powodzenia. Dziś produkt funkcjonuje od ponad roku i jest jednym z najczęściej rekomendowanych. Dlatego nie rezygnujemy z rozwoju oferty produktowej i w tym obszarze przygotowujemy kolejne wdrożenia. Odpowiadamy na potrzeby, identyfikowane przez nas dzięki wsłuchiowaniu się w głosy przedsiębiorców, ale i obserwacje aktualnej sytuacji gospodarczej w naszym kraju.

TEKST PROMOCYJNY

DOSTOSOWAĆ OFERTĘ DO POTRZEB KLIENTA

W branży finansowej pojęcie „oferty szytej na miarę” jest dziś truizmem budzącym co najwyżej uśmiech i wzmożoną czujność. Hasło często nadużywane przez pracowników działu sprzedaży pozostaje wciąż aktualne w przypadku usług faktoringowych. Faktoring jest szczególnym rodzajem produktu łączącym finansowanie z usługami dodatkowymi niezwiązanymi z finansowaniem, które wpływają na to, czy zawarcie umowy faktoringu będzie jednorazową przygodą, czy stałym elementem funkcjonowania firmy.



Paweł Nowak

dyrektor ds. sprzedaży faktoringu
w Banku BGŻ BNP Paribas

Fundamentem dobrze podjętej decyzji jest zawsze posiadanie jak najszerszej wiedzy przez obie strony uczestniczące w rozmowach. Zarówno przedsiębiorca, jak i instytucja finansowa muszą dysponować wiedzą na temat specyfiki funkcjonowania firmy, wyzwań z jakimi się boryka oraz oczekiwań potencjalnego klienta. Rolą instytucji finansowej jest zaproponowanie rozwiązań, które realnie będą w stanie spełnić oczekiwania przedsiębiorcy i dają szansę na osiągnięcie dodatkowych korzyści. Obszar zainteresowań usługami dodatkowymi wynika ze specyfiki danego przedsiębiorstwa, w dużej mierze to wielkość firmy wpływa na to, jakie elementy oferty decydują o jej atrakcyjności.

Dostosować rozwiązania

W przypadku małych przedsiębiorstw, których często nie stać jeszcze

na stworzenie rozbudowanych działów księgowości oraz windykacji należności, istotnym elementem oferty faktoringowej jest pomoc w prowadzeniu rozrachunków z kontrahentami oraz monitoring spłat. Wraz z rozwojem przedsiębiorstwa wzrasta liczba transakcji oraz rozliczeń z odbiorcami. Prowadzenie rozrachunków oraz monitoring należności są elementami działalności, które z jednej strony pochłaniają znaczne zasoby firmy, z drugiej są kluczowe dla jej funkcjonowania i bezpieczeństwa. Oprócz ograniczonych zasobów kadrowych, istotnym problemem bywa skuteczność podejmowanych działań windykacyjnych. Niejednokrotnie głos mniejszego przedsiębiorstwa nie dociera do dłużnika odpowiednio szybko i skutecznie. Wówczas czynności związane z miękką windykacją, jak kontakt telefoniczny z odbiorcami czy wysyłanie monitów do kontrahentów są skuteczniejsze, gdy są prowadzone przez firmy faktoringowe. Po zawarciu umowy faktoringu prawnym właścicielem należności jest instytucja finansowa, co znacząco wpływa na postawę dłużnika, mającego świadomość zalegania w spłacie zobowiązań, np. wobec banku. Małe i średnie firmy z rozbudowanym zespołem księgowości i dojrzałym działem windykacji, w pewnym

momencie stają przed wyborem bardziej zaawansowanych sposobów zabezpieczenia swoich należności. Kolejnym krokiem jest skorzystanie z polisy ubezpieczeniowej. Rynek ubezpieczeń należności jest już w Polsce dojrzały i oferuje rozwiązania dostosowane do wielkości firmy. Wciąż jednak duża część przedsiębiorstw nie decyduje się na ubezpieczenie całego portfela swoich należności i zawarcia umowy bezpośrednio z ubezpieczycielem. Główne powody to niechęć do opłacania składki ubezpieczeniowej naliczanej od całego obrotu firmy oraz obawa przed niedopełnieniem formalności niezbędnych do wypłaty odszkodowania. W takich przypadkach ciekawą alternatywą są umowy faktoringu pełnego zawierane z instytucjami faktoringowymi. Tego typu transakcje, oprócz usługi finansowania, zapewniają również przejęcie ryzyka braku płatności od kontrahentów. Faktorzy często proponują transakcje obejmujące pojedynczych kontrahentów. Kluczowe jest wyważenie ryzyka, ponieważ za taką umową zazwyczaj stoi towarzystwo ubezpieczeniowe, które musi pozytywnie ocenić danego odbiorcę. Jest to rozwiązanie znacznie ograniczające koszty związane z zabezpieczeniem należności, składka ubezpieczeniowa naliczana jest tylko od obrotu objętego umową. Dodatkowo, to faktor jest odpowiedzialny za dopełnienie warunków określonych w polisie. Tego typu umowy zawierają usługi obejmujące prowadzenie rozrachunków oraz monitoring należności. Jest to komplementarne rozwiązanie, które oprócz wsparcia w prowadzeniu windykacji, gwarantuje przejęcie ryzyka braku płatności.

Stereotypy

Ostatnią grupą, która jeszcze kilka lat temu w ograniczonym stopniu korzystała z usług faktoringowych są duże firmy. Stereotypowe postrzeganie faktoringu jako usługi drogiej i dedykowanej dla przedsiębiorstw o słabej kondycji finansowej przez długi czas wpływało na małe zainteresowanie usługą. Rozszerzenie oferty produktowej, obniżenie kosztów faktoringu, a przede wszystkim umiejętność zaprezentowania realnych korzyści spowodowały, że faktoring jest dziś powszechnym rozwiązaniem. Duże firmy w większości przypadków mają swobodny dostęp do finansowania

bankowego w postaci kredytów. Kluczowe jest stworzenie oferty, która zapewni faktyczną korzyść dla firmy przy zachowaniu parametrów cenowych, zbliżonych do kredytu bankowego. Tu częstym oczekiwaniem jest zapewnienie pozabilansowego charakteru finansowania, który gwarantują m.in. umowy faktoringu pełnego bazujące na polisie ubezpieczenia należności klienta bądź faktora lub pewne rodzaje umów faktoringu odwrotnego. Pozabilansowy charakter umowy, która może być wykorzystywana przez firmę jako podstawowy element finansowania czy sporadyczne działanie skoncentrowane na końcówkach kwartałów, bywa dziś nieodzownym elementem funkcjonowania firmy. Wśród powodów zainteresowania faktoringiem wymienić można konieczność wypełnienia konwenantów finansowych w umowach kredytowych czy warunkach emisji obligacji. Istnieje wiele bardziej zaawansowanych rozwiązań dotyczących programów finansowania dostawców lub odbiorców, dla których umowa faktoringu będzie narzędziem pozwalającym na zbudowanie przewagi konkurencyjnej. Kluczową rolę odgrywają instytucje finansowe, które poprzez doświadczenie i doradztwo mogą zaproponować rozwiązania, będące szansą na przyspieszony rozwój czy zwiększenie rentowności przedsiębiorstwa. Bez względu na wielkość firmy, usługi faktoringowe dzięki modułowej konstrukcji spełniają wymagania większości firm. Kluczowym elementem pozostaje otwarta rozmowa, która pozwoli określić oczekiwania i przygotować rozwiązanie odpowiadające faktycznym potrzebom firmy.



Kluczowe jest wyważenie ryzyka, ponieważ za taką umową zazwyczaj stoi towarzystwo ubezpieczeniowe, które musi pozytywnie ocenić danego odbiorcę. Jest to rozwiązanie znacznie ograniczające koszty związane z zabezpieczeniem należności, składka ubezpieczeniowa naliczana jest tylko od obrotu objętego umową.

Forma finansowania czy zabezpieczenia?

Faktoring to pakiet usług polegający na zarządzaniu wierzytelnościami klienta i wypłacie środków z tytułu nabytych wierzytelności, z możliwością przejęcia ryzyka niewypłacalności kontrahenta. Już sama ta definicja oznacza, że jest to rozwiązanie, które z jednej strony finansuje bieżącą działalność klienta, z drugiej natomiast zabezpiecza klienta na wypadek bankructwa kontrahenta.



Maciej Duszkiewicz

kierujący zespołem sprzedaży
w departamencie faktoringu i finansowania
handlu w Banku Millennium

W porównaniu z innymi dostępnymi rozwiązaniami na rynku, faktoring jest swoistą hybrydą kilku produktów. Klient, decydując się na produkt, otrzymuje pakiet usług, w przeciwieństwie do samego kredytu czy ubezpieczenia należności, które spełniają tylko jedną, podsta-

wową potrzebę klienta. W przypadku faktoringu jest inaczej.

Szybki dostęp do środków

Co do zasady, każdy rodzaj usług faktoringowych oferuje klientowi możliwość wypłaty zaliczki z tytułu wystawionych faktur, na wskazany przez niego rachunek. Niezależnie więc od wybranej przez klienta opcji, usługa zapewnia mu szybki dostęp do środków zamrożonych w wierzytelnościach, oferując wypłatę do 100 proc. zaliczki, nawet w ciągu godziny od przekazania faktury do faktora. Dzięki temu klient zyskuje pewną płatność już w momencie sprzedaży i może ją przeznaczyć na dowolny cel, nie czekając na środki kolejne 30 czy 60 dni.

Zabezpieczyć biznes

Oprócz szybkiego finansowania, rozliczenia i inkasa należności, w ramach usługi faktoringu pełnego klient zyskuje też możliwość zabezpieczenia własnego biznesu przed brakiem zapłaty za sprzedane towary lub usługi. Jest to możliwe dzięki przejęciu przez bank ryzyka braku płatności kontrahentów. Współpraca banku z firmą ubezpieczeniową daje klientowi możliwość zgłoszenia do transakcji nie tylko kontrahentów krajowych, ale również zagranicznych, a dokonanie oceny kontrahenta i przyznanie mu limitu nie wymaga przedstawiania jego sprawozdań finansowych. Nie jest również wymagana wcześniejsza współpraca klienta z kontrahentami, co oznacza że klient może zgłosić zarówno tych kontrahentów, z którymi już współpracował, jak również tych, z którymi dopiero rozpoczyna współpracę. Finansowanie odbywa się w walucie faktury, ograniczając ryzyko kursowe klienta. Istotny jest również fakt, że w przypadku polisy faktora klient nie jest

stroną umowy z ubezpieczycielem, a więc nie jest zobligowany do realizacji postanowień umowy. Całość tych obowiązków pozostaje po stronie faktora.

Poprawić strukturę bilansu

Oczywiście istnieje możliwość uzyskania finansowania w ramach posiadanej przez klienta polisy ubezpieczenia należności. Dokonując cesji polisy na faktora, klient uzyskuje finansowanie w ramach posiadanych limitów, nie ponosząc dodatkowych kosztów ubezpieczenia, a także bez konieczności ustanawiania dodatkowych zabezpieczeń. Warto również zauważyć, że dzięki finansowaniu w ramach faktoringu pełnego, zarówno z polisą faktora, jak i klienta, istnieje możliwość poprawy struktury bilansu dzięki wyksięgowaniu należności. W oczach instytucji finansowych na pewno poprawi to rating i zdolność kredytową przedsiębiorstwa. Bez względu jednak na rodzaj usług faktoringowych, każdy kontrahent/odbiorca włączony na listę fakto-

ringową, znacznie lepiej reguluje swoje zobowiązania. Jest to wynik występującej w biznesie hierarchii płatności. W pierwszej kolejności regulowane są zazwyczaj zobowiązania z tytułu składek ZUS, podatków, wynagrodzeń pracowników, rat kredytów i leasingów, bieżących rachunków firmy (czynsz, media itp.). Na końcu tego zestawienia są dostawcy. Dzięki temu, iż w faktoringu płatności regulowane są na rachunek faktora, dyscyplina płatności zawsze jest lepsza. Faktoring jest więc dla firmy pakietem korzyści otrzymywanych w ramach jednej umowy z jedną instytucją, w cenie kredytu. Co więcej, skorzystanie z faktoringu nie wymaga od klienta zabezpieczeń, jak w przypadku produktów stricte kredytowych. Faktorowi wystarczą najczęściej miękkie zabezpieczenia w postaci weksla oraz cesji wierzytelności. To sprawia, że faktoring staje się coraz bardziej popularny wśród polskich firm i coraz częściej wykorzystywany w ich bieżącej działalności.