

Faktoring pełny czy ubezpieczenie należności? Co najlepsze dla Klienta?

Jarosław Jaworski, Prezes Zarządu
Coface Poland Factoring Sp. z o.o.

Warszawa, 16 września 2010

Faktoring pełny

i ubezpieczenie należności

Podstawowe cechy

FAKTORING PEŁNY

- Finansowanie
- Przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorcy
- Weryfikacja odbiorców
- Monitoring płatności
- Rozliczenia transakcji
- Windykacja należności

UBEZPIECZENIE NALEŻNOŚCI

- Ochrona ubezpieczeniowa czyli przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorcy
- Weryfikacja odbiorców
- Monitoring sytuacji odbiorców
- Windykacja należności

Faktoring pełny

i ubezpieczenie należności

Podstawowe różnice

FAKTORING PEŁNY

- Finansowanie
- Możliwość selekcji odbiorców, którzy zostaną objęci faktoringiem
- Monitoring płatności
- Bezpośrednia relacja z odbiorcą – poprzez płatności
- Transakcja bazująca na ocenie klienta, odbiorców i wiarygodności

UBEZPIECZENIE NALEŻNOŚCI

- Ubezpieczenie całego obrotu
- Opcja zaliczkowej wypłaty odszkodowania
- Analiza całego portfela odbiorców
- Transakcja bazująca na ocenie sytuacji finansowej odbiorców

Czy Klient rzeczywiście zmuszony jest do dokonywania wyboru?

i ubezpieczenie należności

Potrzeby klienta

Czy klientowi zależy na:



Finansowaniu?



Przejęciu ryzyka niewypłacalności odbiorców?



Selekcji odbiorców – czy objęciu wszystkich?



Uwzględnieniu specyfiki branżowej/produktowej?

Faktoring pełny

i ubezpieczenie należności

Różne modele współpracy

„MODEL 1 UMOWY”

- Klient podpisuje z faktorem umowę faktoringu pełnego
- Umowa faktoringowa posiada wbudowany element przejęcia ryzyka
- Faktor sam reasekuruje nabywane wierzytelności w oparciu o posiadaną przez siebie umowę z towarzystwem ubezpieczeniowym

„MODEL 2 UMÓW”

- Wykorzystanie posiadanej przez klienta polisy ubezpieczeniowej lub podpisanie nowej (w obu przypadkach dostosowanej do potrzeb klienta)
- Uzupełnienie ubezpieczenia należności o usługi faktoringowe
- Reasekuracja wierzytelności odbywa się w oparciu o posiadaną przez klienta polisę ubezpieczeniową

Faktoring pełny

i ubezpieczenie należności

Korzyści

Podstawowe korzyści przy zastosowaniu faktoringu pełnego

- Bezpieczna sprzedaż - przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorców
- Płynne finansowanie działalności, dostosowane do poziomu sprzedaży
- Poprawa struktury bilansu - możliwość wyksięgowania należności z bilansu przedsiębiorstwa
- Monitoring sytuacji finansowej dłużników, weryfikacja limitów kredytowych

Dodatkowe korzyści wynikające z „modelu 2 umów”

- Pełna ochrona należności z możliwością selektywnego finansowania odbiorców
- Możliwość lepszego dopasowania warunków umów do charakteru działalności klienta
- Optymalizacja kosztów – wycena usług wynikających z umowy ubezpieczeniowej i faktoringowej
- Szybsze i prostsze uzyskiwania limitów kredytowych (wykorzystanie limitów ubezpieczyciela)
- Możliwość uruchomienia finansowania w dowolnym okresie trwania ubezpieczenia

Dziękuję za uwagę