

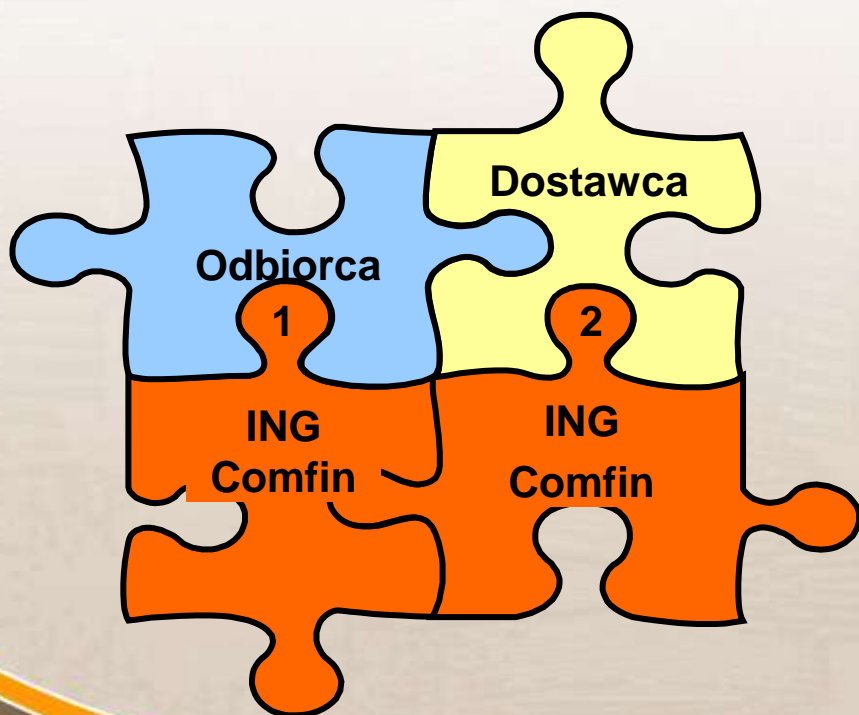
# Faktoring odwrócony

- program finansowania dostaw

Paweł Perekitko, Doradca ds. Klientów Strategicznych  
**ING Commercial Finance Polska SA**

Warszawa, 16 września 2010

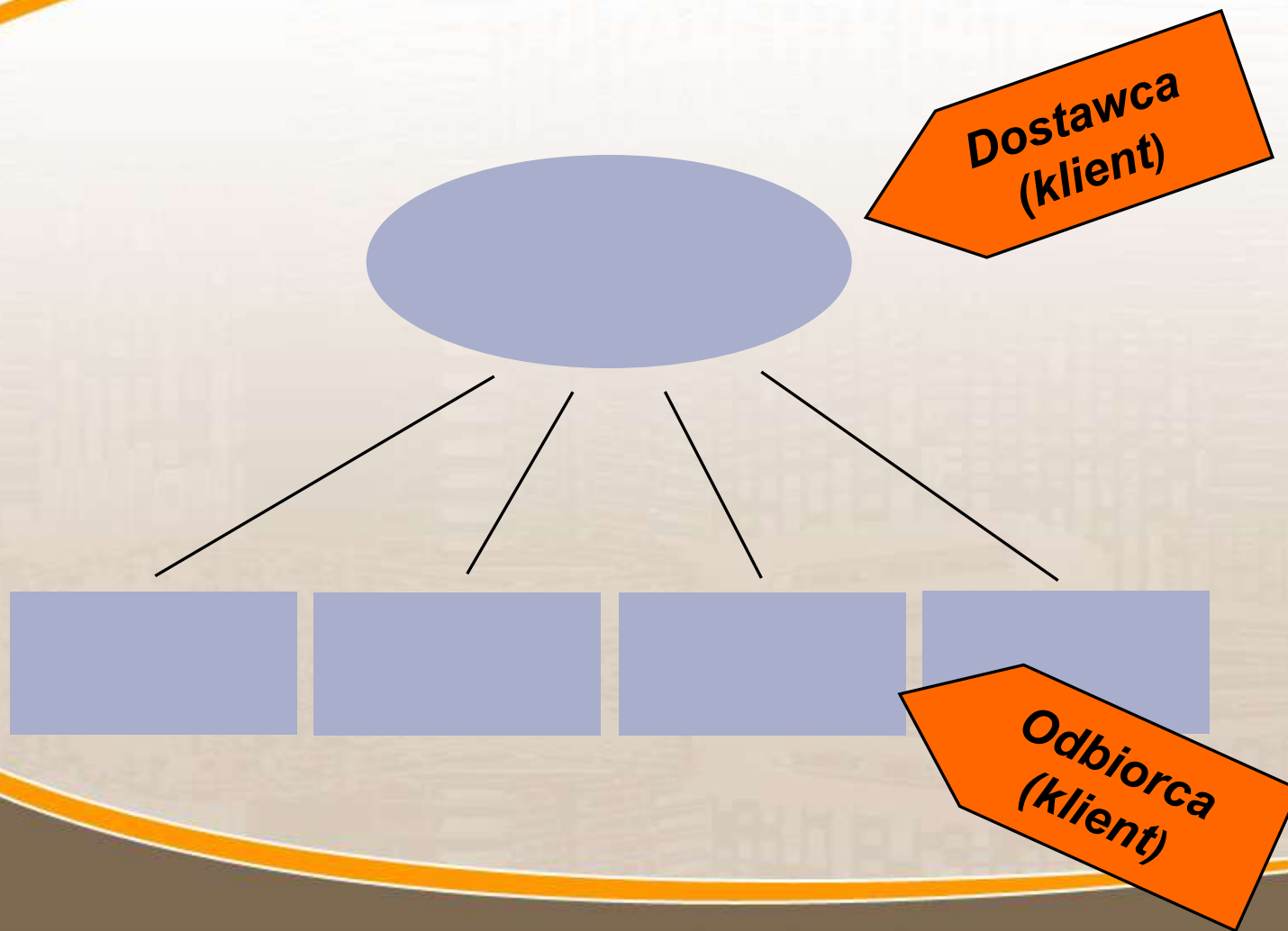
# Faktoring odwrócony w skrócie



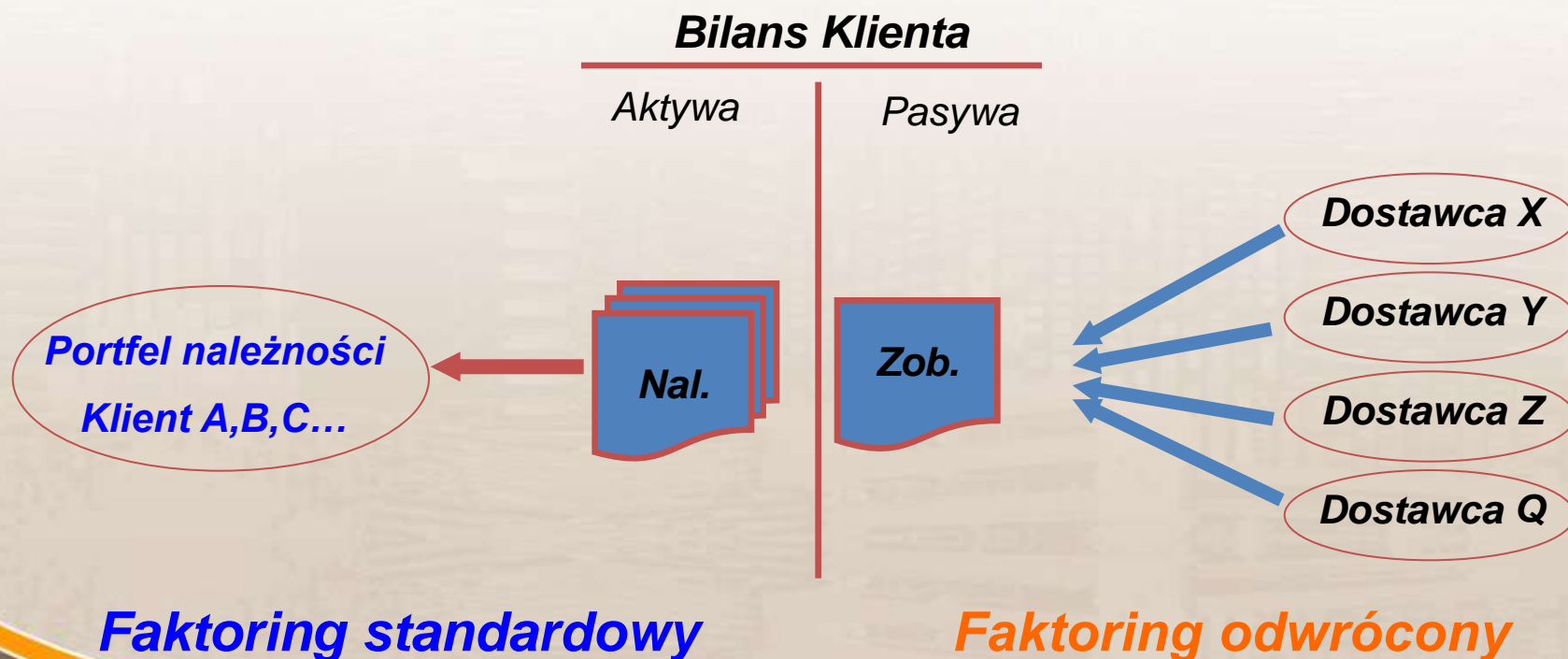
## Faktoring odwrócony

Jest doskonałym przykładem relacji win-win. Jest narzędziem dla odbiorcy, pozwalającym na efektywniejsze wykorzystanie kredytu kupieckiego od dostawców, natomiast dostawcom zapewnia bezregresowe finansowanie na atrakcyjnych warunkach.

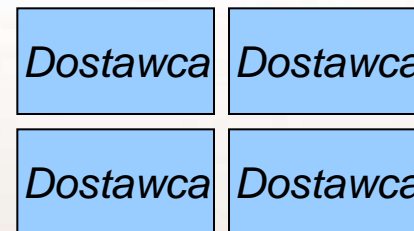
# Idea faktoringu odwróconego



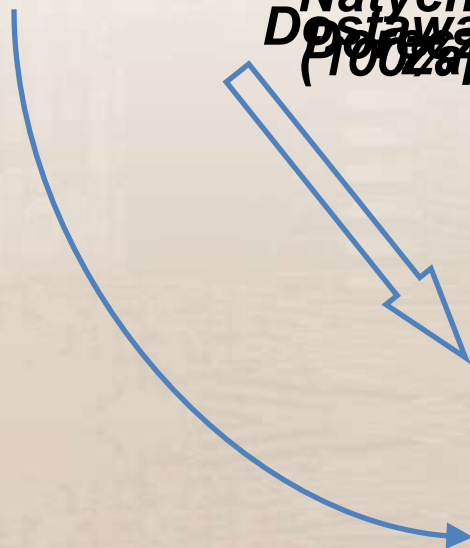
# Faktoring odwrócony – finansowanie zobowiązań



# Schemat operacyjny współpracy



Natychmiastowa wypłata  
Dostawa (towar lub usługi + faktury)  
(100% zapłacone do skutku finansowania)



# Z codziennych doświadczeń

- **Klient: firma Kartun**



- **Liczba finansowanych dostawców: 250**
- **Pierwotne warunki płatności: 60-75 dni**

# Korzyści dostawcy

- finansowanie bez regresu, brak zobowiązań finansowych (wcześniejsza zapłata należności)
- nie badamy zdolności kredytowej
- atrakcyjne oprocentowanie, oparte na ryzyku kredytowym odbiorcy
- minimum formalności, krótka umowa
- brak jakichkolwiek zabezpieczeń

# Korzyści odbiorcy

- dodatkowy kapitał obrotowy dzięki dłuższym terminom płatności od dostawców (nawet o 45 dni)
- poprawa relacji z dostawcami dzięki zapewnieniu im finansowania
- dodatkowe korzyści handlowe
- ograniczenie liczby spłat (jedna łączna spłata do Faktora)



# Faktoring odwrócony

## – grupa docelowa

Faktoring odwrócony jest produktem, gdzie całkowite ryzyko transakcji spoczywa na odbiorcy (brak regresu do dostawców).

Główna grupa docelowa:

- firmy z segmentu klientów strategicznych (przeważnie przychody od kilkuset milionów złotych wzwyż)
- firmy o bardzo dobrym standingu finansowym (ratingi inwestycyjne, tj. co najmniej BBB-)

# Faktoring odwrócony – pytania?

Dziękuję!