

Факторинг

Індустріалбанк пропонує Вам факторингове обслуговування постачань їх товарів і послуг. Факторингове обслуговування - це комплекс послуг, що надаються Банком клієнтові, пов'язаний з фінансуванням оборотного капіталу клієнта.

Факторинг включає:

- фінансування постачань з відстрочкою платежу;
- покриття ризиків:
 - кредитні ризики (ризики несплати покупцями ваших постачань) – для факторингу без регресу;
 - ліквідні ризики (ризики невчасної оплати постачань покупцями);
 - процентні ризики (ризик різкої зміни ринкової вартості ресурсів);
- адміністративне управління дебіторською заборгованістю;
- інформаційна і консультаційна підтримка.

Оперативно поповнюючи оборотні кошти за допомогою факторингу, Ви зможете запропонувати покупцям гнучкіші умови оплати і тим самим збільшити об'єм продаж, а відповідно і об'єм отриманого прибутку.

Банк надає наступні види факторингу:

- за об'ємом прийнятих Банком (Фактором) на себе ризиків:
 - факторинг з правом регресу на клієнта - у разі затримки оплати постачання покупцем (дебітором), Банк (фактор) має право пред'явити вимогу платежу продавцеві;
 - факторинг без регресу на клієнта, який повністю захищає продавця від будь-яких ризиків неплатежу.
- по характеру забезпечення:
 - забезпечені заставою.

Схема роботи по факторингу:

1. Висновок між Банком і продавцем договору факторингу.
2. Відвантаження покупцям товарів (виконання робіт, надання послуг) з умовою відстрочкою розрахунків.
3. Надання продавцем фактору (Банку) оригіналів відвантажувальних документів.
4. Перерахування фактором першого платежу (до 90% вартості відвантаженого товару/виконаних робіт, наданих послуг) за правами грошової вимоги, що поступилися, на поточний рахунок продавця.
5. Перерахування покупцями виручки за отриманий товар (виконані роботи, надані послуги) фактору.
6. Перерахування фактором другого платежу за правами грошової вимоги, що поступили, на поточний рахунок продавця за мінусом винагороди Банку за здійснення факторингу.
7. Каждая факторинговая операция рассматривается Банком индивидуально.

Переваги продукту для клієнта:

- збільшення об'єму продажів за рахунок розширення товарних кредитів по об'ємах і термінах;
- пропозиція більш конкурентноздатних умов по оплаті для своїх покупців;
- крім надання фінансування Банк покриває ризики клієнта, пов'язані з постачанням товарів на умовах відстрочення платежу;
- прискорення оборотності оборотних коштів.
- за рахунок зростання оборотних коштів розширюється частка компанії на ринку;
- розмір фінансування не обмежений і може збільшуватися у міру зростання об'єму продажів клієнта;
- відсутність дефіциту оборотних коштів захищає від втраченої вигоди при втраті клієнтів.

Фахівці кредитних відділів корпоративного бізнесу у відділеннях Банку готові дати Вам кваліфіковану консультацію по питаннях збору пакету документів і порядку отримання кредиту.