

# KREDYT KUPIECKI

## ŹRÓDŁO PROBLEMÓW CZY KORZYŚCI?



Marek Machutt  
Dyr. Sprzedaży Faktoringu  
RAIFFEISEN Polbank



# Z jakimi problemami przedsiębiorca ma do czynienia na co dzień?

- **Kontrahent** znowu **nie zapłacił** w terminie
- **Kontrahent** złożył wniosek o upadłość
- **straciliśmy kolejnego Kontrahenta**, u konkurencji dostał dłuższy termin płatności
- **nie skorzystamy z rabatu** u dostawcy za zapłatę przed terminem
- jak sfinansujemy tak **duże zamówienia**?



finansowanie faktur przed terminem ich płatności przez bank.

# FAKTORING

A background image showing a hand holding a pen over a calculator and an invoice. The invoice has 'COPY INVOICE' written on it. A laptop is visible on the left side of the frame.

## Finansowanie

Wypłata środków z tytułu  
faktur sprzedaży klienta

## Inkaso faktur

Zarządzanie wierzytelnościami,  
Monitorowanie i egzekwowanie płatności  
z tytułu nabytych wierzytelności



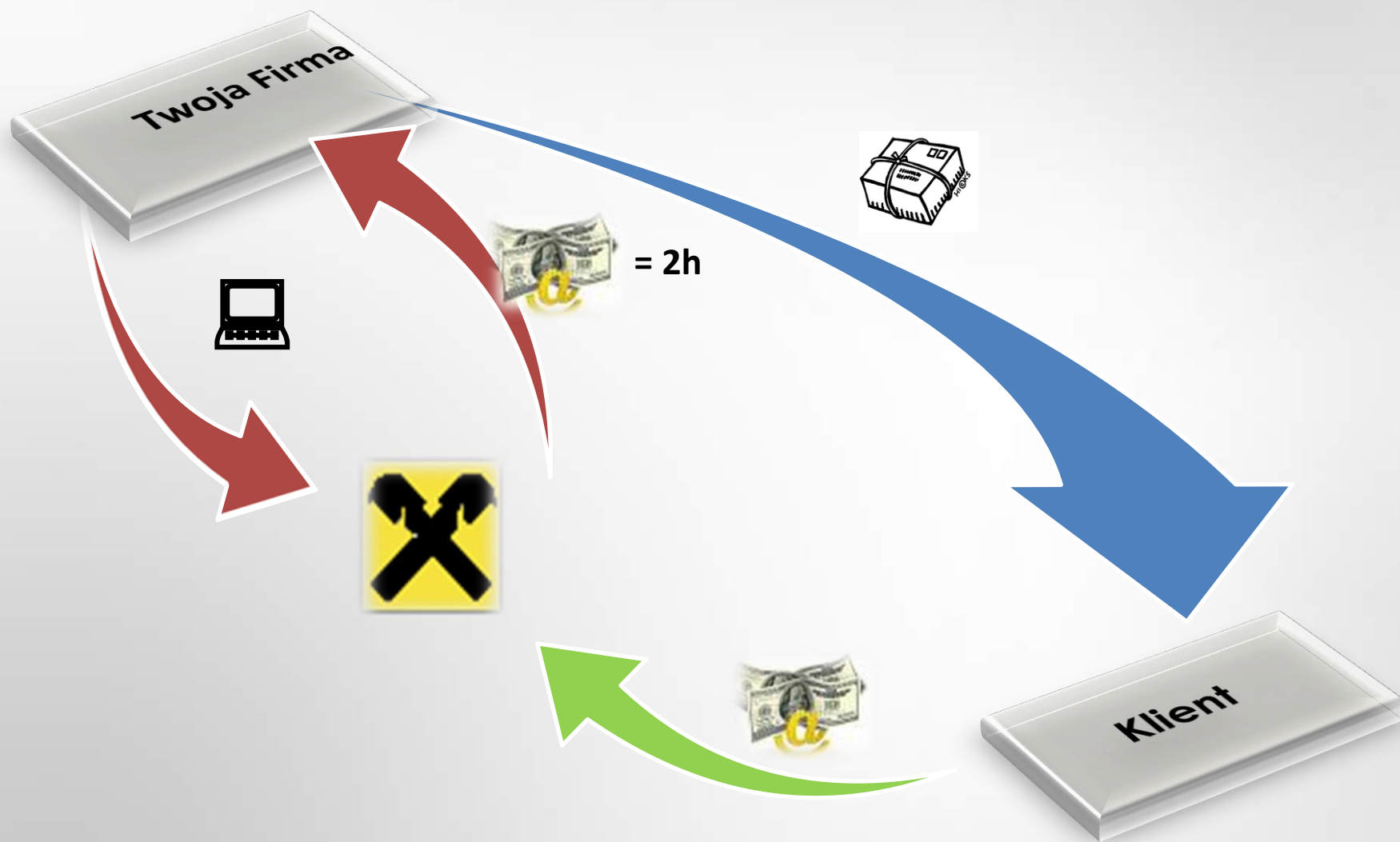
## Raportowanie

Profesjonalne raportowanie w zakresie  
prowadzonej ewidencji wierzytelności i  
płatności z ich tytułu

## Przejęcie ryzyka

Przejęcie ryzyka niewypłacalności  
odbiorcy krajowego i zagranicznego do  
sumy wypłaconych zaliczek

# FAKTORING NALEŻNOŚCI – JAK DZIAŁA

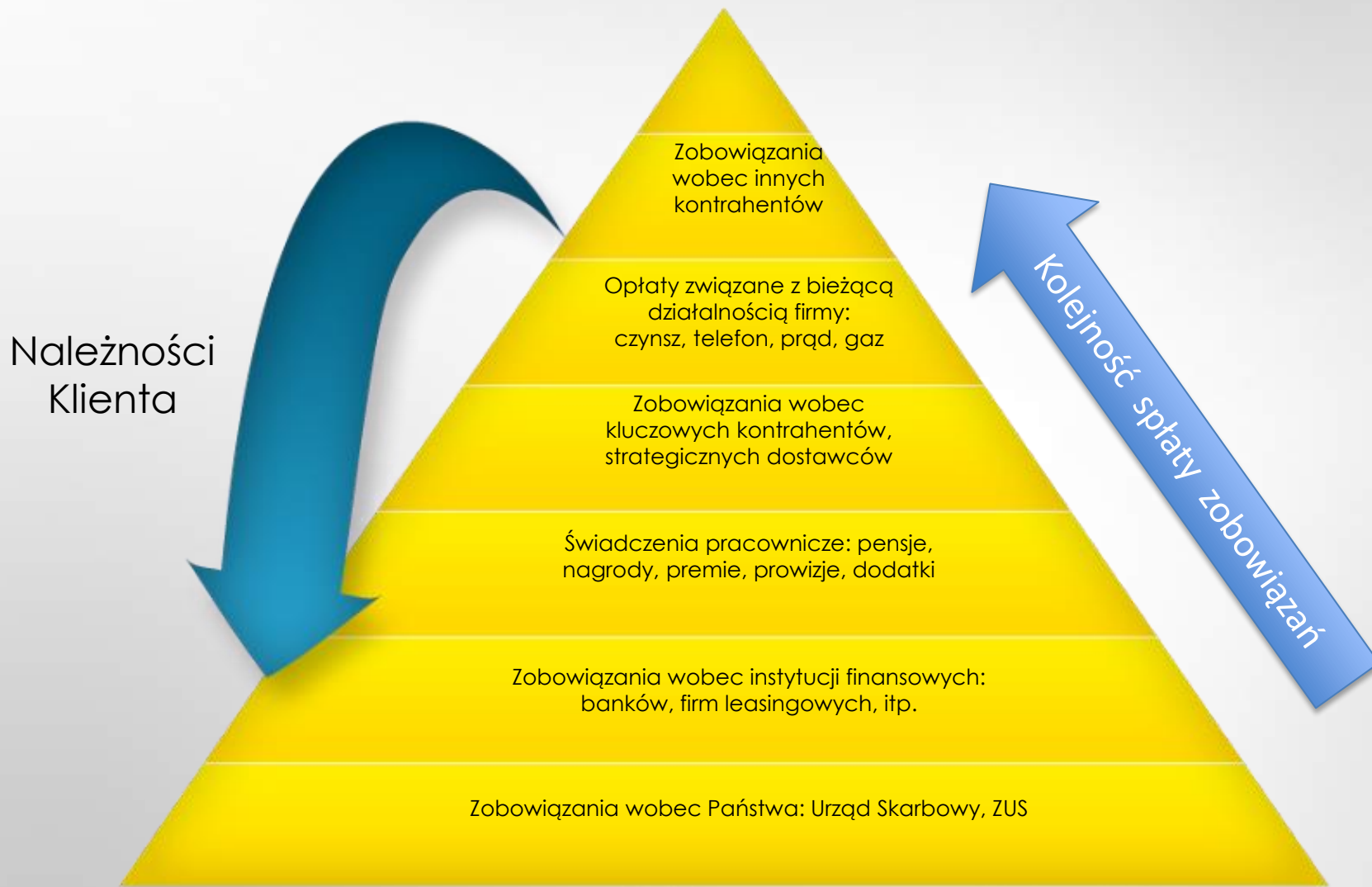




Dobrze mieć „plecy” – sprzedaj faktury



# PIRAMIDA PŁATNOŚCI PRZEDSIĘBIORCÓW



# PRZYKŁADY



## Klient:

- hurtownia odzieży
- firma z przychodami rocznymi 3,5 mln PLN
- duże rozdrobnienie odbiorców

## Wyzwania klienta

(jaki był problem, jaka potrzeba?)

- ryzyko współpracy z kontrahentami
- sprzedaż tylko za gotówkę / konkurencja oferuje 30 dni
- pozyskanie nowych odbiorców rynku

Jaki był główny motyw? Co spowodowało, że klient zdecydował się na faktoring ?

- Finansowanie
- Przejęcie ryzyka
- Nowe rynki - Nowi kontrahenci
- Porównanie z ubezpieczeniem/Alternatywa dla ubezpieczenia

### **Klient:**

- hurtownia materiałów budowlanych
- firma z przychodami 40 mln PLN
- duże rozdrobnienie odbiorców
- brak zewnętrznego finansowania
- niska marża na sprzedaży

### **Wyzwania klienta (jaki był problem, jaka potrzeba?)**

- zabezpieczenie się przed niewypłacalnością kontrahentów
- poprawa ściągalności należności
- brak alternatywny w postaci polisy ubezpieczenia należności i faktoringu pełnego pod polisę u konkurencji

Jaki był główny motyw? Co spowodowało, że klient zdecydował się na faktoring?

- Finansowanie
- Przejęcie ryzyka
- Nowe rynki - Nowi kontrahenci
- Porównanie z ubezpieczeniem/Alternatywa dla ubezpieczenia

## Klient:

- firma z przychodami 13, 5 mln PLN
- hurtowa sprzedaż obuwia
- brak potrzeb finansowych

## Wyzwania klienta (jaki był problem, jaka potrzeba?)

- rozszerzenie współpracy na nowych, mniejszych kontrahentów
- udzielanie odroczonej terminowości płatności kontrahentom, z którymi do tej pory stosowana była płatność gotówkowa
- pozyskanie i sprzedaż nowego produktu do nowych odbiorców

Jaki był główny motyw? Co spowodowało, że klient zdecydował się na faktoring?

- Finansowanie
- Przejęcie ryzyka
- Nowe rynki - Nowi kontrahenci
- Porównanie z ubezpieczeniem/Alternatywa dla ubezpieczenia

# Z jakimi problemami przedsiębiorca ma do czynienia na co dzień?

- **Kontrahent** znowu **nie zapłacił** w terminie
- **Kontrahent** złożył wniosek o upadłość
- **straciliśmy kolejnego Kontrahenta**, u konkurencji dostał dłuższy termin płatności
- **nie skorzystamy z rabatu** u dostawcy za zapłatę przed terminem
- jak sfinansujemy tak **duże zamówienia?**



# Raiffeisen Bank Polska S.A. - Faktoring w Polsce!



Zaufało nam ponad **1800** przedsiębiorców.

Finansujemy ponad **600 000 faktur** naszych Klientów rocznie.

Jesteśmy członkiem Polskiego Związku Faktorów (PZF) i International Factors Group (IFG).

Według badań, które przeprowadziliśmy wśród Klientów Banku\*, usługi faktoringowe dla przedsiębiorstw świadczone przez Raiffeisen Polbank **pozytywnie ocenia 90 % Klientów!**

Do wyboru oferty faktoringowej w Raiffeisen Polbank najbardziej zachęcają Klientów:

- czas wykupu faktury przez Bank i rozliczenie spłaty
- jakość obsługi posprzedażowej
- aplikacja R-Faktor do współpracy z Bankiem
- kompetencje i poziom wiedzy pracowników Banku

**Najważniejszymi zaletami faktoringu** dla Klientów Raiffeisen Polbank są:

- szybkie źródło finansowania
- poprawa płynności finansowej
- wygoda w rozliczeniach- obsługa rozliczeń z odbiorcami przez Bank
- pozytywny wpływ na bilans firmy

\* Wyniki badania przeprowadzonego w sierpniu 2016 roku przez GFK Polonia

Faktoring

Ekspresowo  
i automatycznie



 [www.raiffeisenpolbank.com/faktoring](http://www.raiffeisenpolbank.com/faktoring)

