

Factoring

Sa facem cunostinta

Daca ai nevoie de capital de lucru si ai o relatie comerciala recurenta cu un client agreat de catre BT, poti sa incasezi contravaloarea produselor sau serviciilor facturate mai devreme decat termenul agreat, utilizand **Factoring de la BT**.

In plus, utilizand acest produs, poti beneficia si de administrarea si colectarea creantelor, precum si de protectia impotriva riscului de neplata a partenerului tau.

Tipuri de factoring si servicii oferite de BT

Tipul de factoring	Plata inainte de scadenta facturilor	Acoperirea riscului de neplata	Colectare	Administrare
Factoring domestic / extern cu regres	?	?	?	?
Factoring domestic / extern fara regres	?	?	?	?
Reverse Factoring	?	?	?	?
Factoring de import	?	?	?	?

Partile implicate in tranzactia de factoring

1. Aderentul - vanzatorul
2. Debitorul - cumparatorul
3. Factorul - Banca Transilvania
4. Factorul de export /de import pentru tranzactii de export/import

Avantaje

- Facilitate auto-rambursabila, **fara garantii reale**
- Ai **avans** din **facturile emise** catre partenerii tai **inainte de scadenta lor** – transformi o plata la termen in **lichiditate imediata**
- Daca ai vanzari mai mari, ai creante mai mari– **deci primești finantare mai mare**
- Poti sa oferi avantaje comerciale clientilor tai – **poti oferi termene de plata mai lungi**
- Poti sa platesti furnizorii mai rapid – **primești discount-uri**
- Iti evaluezi portofoliul de clienti cu ajutorul bancii – **iti construiești strategia de vanzare**
- Ai asigurare de risc de neplata (factoring fara regres)–**elimini pierderile din creante nerecuperate sau clienti rau platnici**
- Ai colectare mai buna, ai incasari mai rapide – **ai costuri de finantare mai reduse**
- Ai administrare de creante prin intermediul bancii– **faci economie la cheltuielile cu personalul si administrative**

Pasii de urmat

Factoring domestic:

1. Vanzatorul transmite catre BT informatiile legate de relatia comerciala cu cumparatorul din Romania (contract comercial/comanda, model factura, documente de livrare si receptie) si solicita limita de factoring.
2. BT analizeaza informatiile primite si transmite aprobarea sau dupa caz, refuzul, pentru limita de factoring solicitata.
3. Daca raspunsul BT este pozitiv, vanzatorul incheie un contract de factoring cu BT
4. Dupa semnarea contactului de factoring, vanzatorul/ BT transmite notificarea de cesiune cumparatorului prin care il informeaza ca relatia comerciala a fost cesionata catre BT si ii comunica contul in care urmeaza sa faca plata incepand din acel moment.
5. Vanzatorul va prezenta la BT toate facturile emise pentru marfa livrata/serviciile prestate, impreuna cu documentele justificative stabilite contractual, pentru a obtine servicii de factoring (plata inainte de scadenta a facturii, colectare, administrare si dupa caz acoperirea riscului de neplata)
6. In functie de tipul produsului de factoring cu/fara regres, vanzatorul poate alege in orice moment daca doreste sau nu sa primeasca: i) avans (finantare) din valoarea facturilor cesionate si ii) acoperirea riscului de neplata al debitorului. Serviciile de colectare si administrare a creantelor sunt prestate de catre BT pentru toate facturile aferente relatiei comerciale.
7. Daca vanzatorul alege plata inainte de scadenta a facturii, BT va transfera in contul curent al acestuia suma stabilita contractual (ex:80% din valoarea facturii) din care se vor deduce costurile aferente.
8. La scadenta cumparatorul va achita contravaloarea facturilor in contul BT comunicat acestuia in notificarea de cesiune transmisa dupa semnarea contractului de factoring
9. BT va transfera vanzatorului diferenta nefinantata initial (ex:20% din valoarea facturii) din care va deduce eventualele costuri suplimentare, daca este cazul.

Factoring de export:

1. Exportatorul din Romania transmite catre BT (Factor de Export), informatiile legate de relatia comerciala cu cumparatorul extern (importator) (contract comercial/comanda, model factura, documente de livrare si receptie) si solicita limita de factoring.
2. BT (Factor de Export), transmite Factorului de Import din tara importatorului, informatiile primite de la exportator si solicita limita de factoring.
3. Factorul de Import analizeaza informatiile primite si transmite Factorului de Export aprobarea sau dupa caz, refuzul pentru limita de factoring solicitata.
4. Daca raspunsul Factorului de Import este pozitiv, BT analizeaza informatiile primite referitoare la exportator si transmite aprobarea sau dupa caz, refuzul, pentru limita de factoring solicitata.
5. Daca raspunsul este pozitiv, exportatorul incheie un contract de factoring cu BT.
6. Dupa semnarea contactului de factoring, exportatorul transmite notificarea de cesiune importatorului prin care il informeaza ca relatia comerciala a fost cesionata si ii comunica contul in care urmeaza sa faca plata incepand din acel moment.
7. Exportatorul va prezenta la BT toate facturile emise pentru marfa livrata/serviciile prestate, impreuna cu documentele justificative stabilite contractual, pentru a obtine servicii de factoring (plata inainte de scadenta a facturii, colectare, administrare si dupa caz acoperirea riscului de neplata)
8. In functie de tipul produsului de factoring cu/fara regres, exportatorul poate alege in orice moment daca doreste sau nu sa primeasca: i) avans (finantare) din valoarea facturilor cesionate si ii) acoperirea riscului de neplata al debitorului. Serviciile de colectare si administrare a creantelor sunt prestate de catre BT pentru toate facturile aferente relatiei comerciale.
9. Daca exportatorul alege plata in inainte de scadenta a facturii, BT va transfera in contul curent al acestuia suma stabilita contractual (ex:80% din valoarea facturii) din care se vor deduce costurile aferente.
10. La scadenta importatorul va achita contravaloarea facturilor in contul comunicat in notificarea de cesiune transmisa dupa semnarea contractului de factoring
11. BT va transfera exportatorului diferenta nefinantata initial (ex: 20% din valoarea facturii) din care va deduce eventualele costuri suplimentare, daca este cazul.

Factoring de import:

Factoringul de import este o alternativa moderna de garantare utilizata pe scara larga la nivel international. Banca Transilvania, in calitate de Factor de import, poate sprijini operatiunile de achizitii externe ale companiilor romanesti, oferind limite de acoperire impotriva riscului de neplata la solicitarea partenerilor externi.

Prin acest serviciu, Banca Transilvania va da posibilitatea, fara costuri suplimentare pentru dumneavoastra, ca in negocierile cu partenerii externi:

- sa obtineti termene mai lungi de plata,
- sa reduceti cheltuielile aferente transferurilor internationale,

Banca Transilvania

- sa beneficiati de o facilitate de garantare la preturi competitive, comparative cu formele clasice de garantare,
- sa aveti acces la servicii sigure si de calitate crescuta prin intermediul afilierii la reseaua internationala de factoring.