



# Bibby Financial Services

**Łukasz Sadowski**  
Kierownik Zespołu Sprzedaży

# Jak działa faktoring?



## **Krok 1 - Sprzedaż towaru i wystawienie faktury**

Dostawca dostarcza towar, bądź usługę wraz z fakturą do kontrahenta. Następnie przesyła kopię faktury do faktora.



## **Krok 2 – wypłata gotówki i monitoring należności**

Faktor księguje wierzytelności i w ciągu 24 godzin wypłaca dostawcy do 90% kwoty faktury. Do momentu zapłaty wierzytelność jest monitorowana przez faktora.



## **Krok 3 – płatność od kontrahenta**

Kontrahent reguluje płatność do faktora, który wypłaca dostawcy pozostałą należność po odliczeniu prowizji i opłat.



# „Faktorowalność”

– niezbędne minimum

- B2B
- Powtarzalna sprzedaż
- Odroczone terminy płatności
- Obrót roczny brutto do faktoringu min 3 mln zł
- Wyłączenie usług budowlanych



# Wspieramy przedsiębiorców, którzy:

- poszukują elastycznego źródła finansowania
- chcą szybko uzyskać gotówkę za sprzedaż swoich towarów lub usług
- chcą zabezpieczyć się przed ryzykiem niewypłacalności swoich kontrahentów
- planują rozszerzyć rynki zbytu o nowe kraje lub nowych, nieznanym kontrahentów





# Rodzaje faktoringu w Bibby Financial Services:



**Faktoring z regresem**

Gotówka zawsze na czas



**Faktoring bez regresu**

Sprzedaż bez ryzyka



**Faktoring dla transportu**

Gotówka zaraz po wykonaniu frachtu



**Faktoring eksportowy**

Bezpieczny eksport towarów i usług



**Faktoring restrukturyzacyjny**

Finansowa pomoc w trudnej sytuacji



**Faktoring odwrotny**

Bezpieczne finansowanie dostaw

# Problemy z regulowaniem zobowiązań?

- zaległości w ZUS i US,
- zaległości w spłacie rat leasingowych,
- wpisy w KRD

# Złe wskaźniki finansowe?

- strata finansowa,
- wskaźniki płynności poniżej normy,
- ujemne kapitały własne,
- zła struktura bilansu,
- zbyt duże zadłużenie

Brak majątku trwałego?

Krótki staż firmy?

Bank wypowiedział kredyt?



# Kiedy mam zadzwonić do Bibby?

- ❖ Brakuje mi środków na zapłatę za paliwo
- ❖ Opóźniam się ze spłatą leasingów
- ❖ Nie płacę ZUS/US na czas
- ❖ Moi klienci nie płacą mi na czas, wiecznie się spóźniają i muszę czekać na swoje pieniądze
- ❖ Mam mnóstwo zamówień, ale brakuje mi pieniędzy żeby je zrealizować
- ❖ Nie płacę swoim dostawcom w terminie
- ❖ Nie mam majątku żeby wziąć kredyt w banku a potrzebuje pieniędzy
- ❖ Nie mam zdolności kredytowej a potrzebuję pieniądze



# Ile kosztuje faktoring?

- Prowizja od udzielonego **limitu finansowania** – 0,2 - 2%
- Prowizja od **skupionych, finansowanych wierzytelności** – 0,3% - 3%
- Odsetki liczone od **zaangażowania** – 2,5% do 4% + **jednomiesięczny WIBOR**

Wysokość ww. zależy od liczby odbiorców, faktur,  
planowanego obrotu, skali opóźnień

# Ile kosztuje faktoring?

**Całkowity koszt w ujęciu % wartości faktury 1,5% - 3,5%**

# Dlaczego Bibby Financial Services?

## Wieloletnie doświadczenie

jesteśmy już 10 lat w Polsce, a dodatkowo korzystamy z blisko 30-letniego międzynarodowego doświadczenia naszej grupy

## Indywidualne podejście do Klienta

nie oceniamy Klientów przez pryzmat wskaźników, ratingów itp. – chcemy zobaczyć biznes nie cyfry dlatego możemy elastycznie podejść do ewentualnych problemów finansowych Klienta

## Szeroka dostępność finansowania

nie skreślamy „od ręki” firm ze stratą, z problemami z regulowaniem zobowiązań, start-upów

## Szybkość działania

decyzja o przyznaniu finansowania do 7 dni od trzymania dokumentów, a wielu przypadkach ta decyzja jest nawet w ciągu 2 dni

# Dlaczego Bibby Financial Services?

**Nie tylko finansowanie** - nasz produkt to również:

- ✓ monitorowanie i zarządzanie należnościami,
- ✓ weryfikowanie wiarygodności kontrahentów
- ✓ usługi windykacyjne

**Skupiamy się na jakości obsługi**

- ✓ konkretne osoby wyznaczone do obsługi Klienta i monitorowania jego należności
- ✓ szybkie decyzje
- ✓ dostęp on-line do systemu rozliczeń
- ✓ dbanie o relacje z Klientami (np. regularne spotkania z Doradcą)

# Dlaczego Bibby Financial Services?

## Duża swoboda włączania nowych odbiorców

wystarczy zgłoszenie, żadnych aneksów do umów i długotrwałego analizowania nowych kontrahentów

## Zabezpieczenie współmierne do przyznanego finansowania

najważniejszym zabezpieczeniem dla nas są odbiorcy i należności

## Faktor „na dobre i na złe”

gdy przychodzi kryzys i Klient ma problemy finansowe nie wycofujemy się automatycznie z transakcji, szukamy sposobu, żeby Klientowi pomóc i utrzymać dla niego finansowanie



# Jak rozpocząć współpracę?



## Krok 1 - Wniosek

Wspólnie z Klientem przygotowujemy zestaw informacji i dokumentów niezbędnych do podjęcia współpracy



## Krok 2 – Decyzja kredytowa i podpisanie umowy

Już do 7 dni po złożeniu wniosku jesteśmy gotowi podpisać umowę i rozpocząć współpracę



## Krok 3 – Wdrożenie faktoringu

W momencie rozpoczęcia współpracy skupiamy się na tym aby wdrożenie faktoringu odbyło się sprawnie i szybko

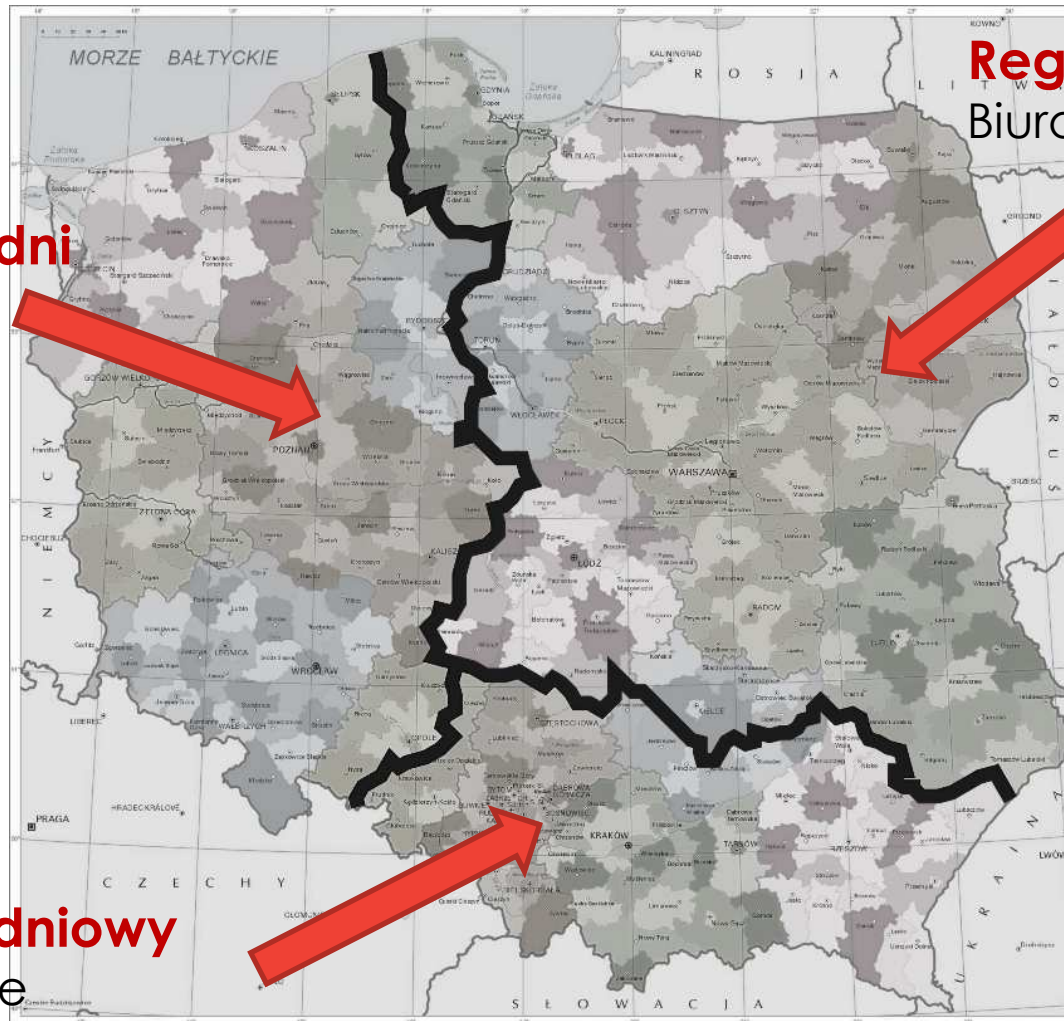


# Kto będzie zajmował się pozyskiwaniem klientów?

**Region Zachodni**  
Biuro Poznań

**Region Centralny**  
Biuro Warszawa

**Region Południowy**  
Biuro Katowice



Panie Andrzeju, powiedział mi Pan o kwestii A, B, C.

*(mogąc lub nie mogąc dla Pana coś zrobić)*

...mam kontakt do człowieka, który specjalizuje się w sytuacjach, o której mi Pan opowiedział. Ta firma daje pieniądze firmom nawet wtedy, kiedy odbili się od banków i trudno im pozyskać finansowanie. Myślę, że rozmowa z nim nie będzie dla Pana stratą czasu. Co Pan o tym myśli?

**Dziękuję za uwagę**

**Zapraszam do owocnej współpracy!**

Dane kontaktowe:

Łukasz Sadowski

*Kierownik Zespołu Sprzedaży*

Tel. Kom. : 691 166 811

e-mail: [lukasz.sadowski@bibbyfinancialservices.pl](mailto:lukasz.sadowski@bibbyfinancialservices.pl)