

ЮниФактор

Member of



Facilitating Open Account – Receivables Finance

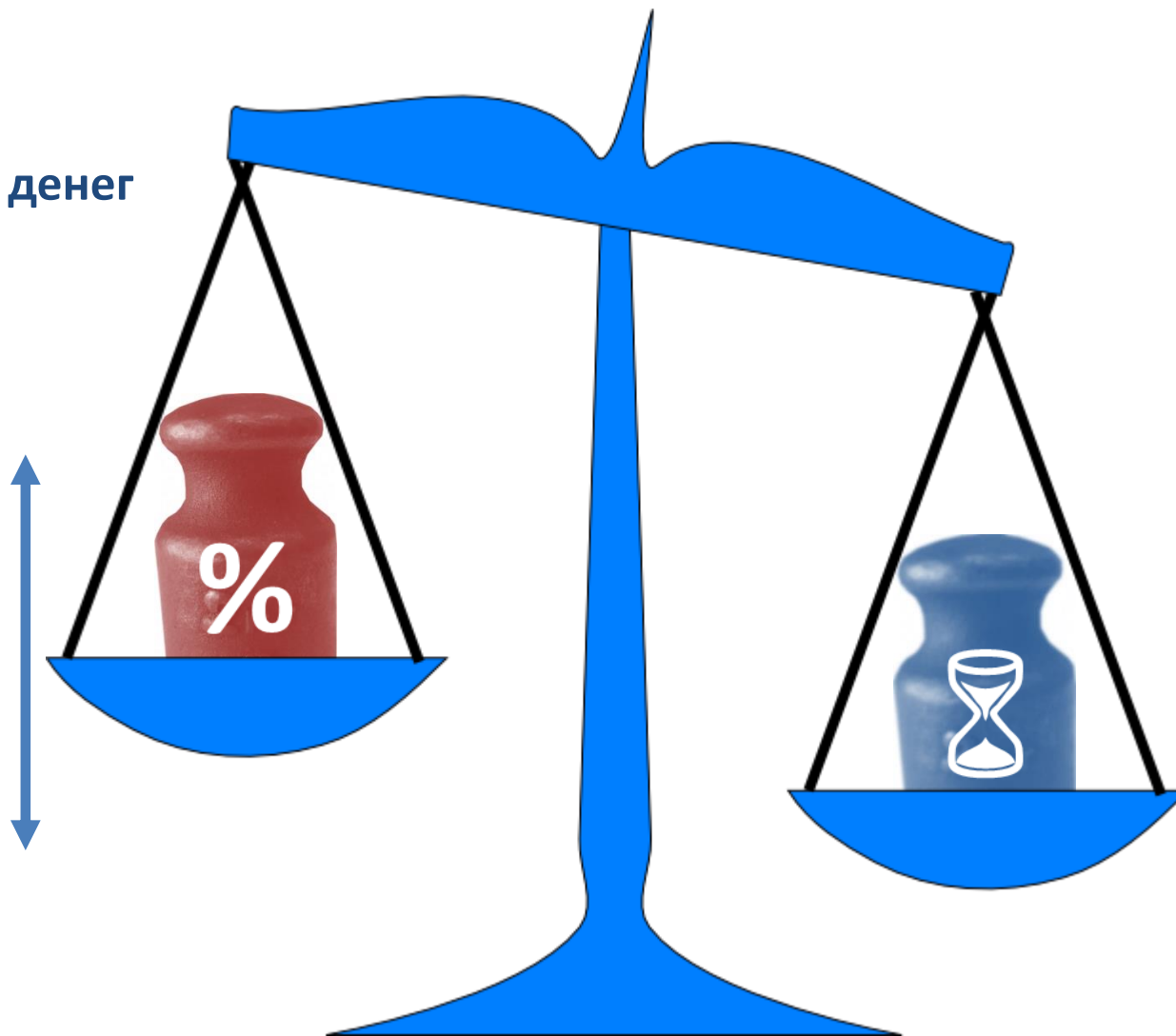
Продукт «Динамический дисконт»

Докладчик – Покаместов И.Е.





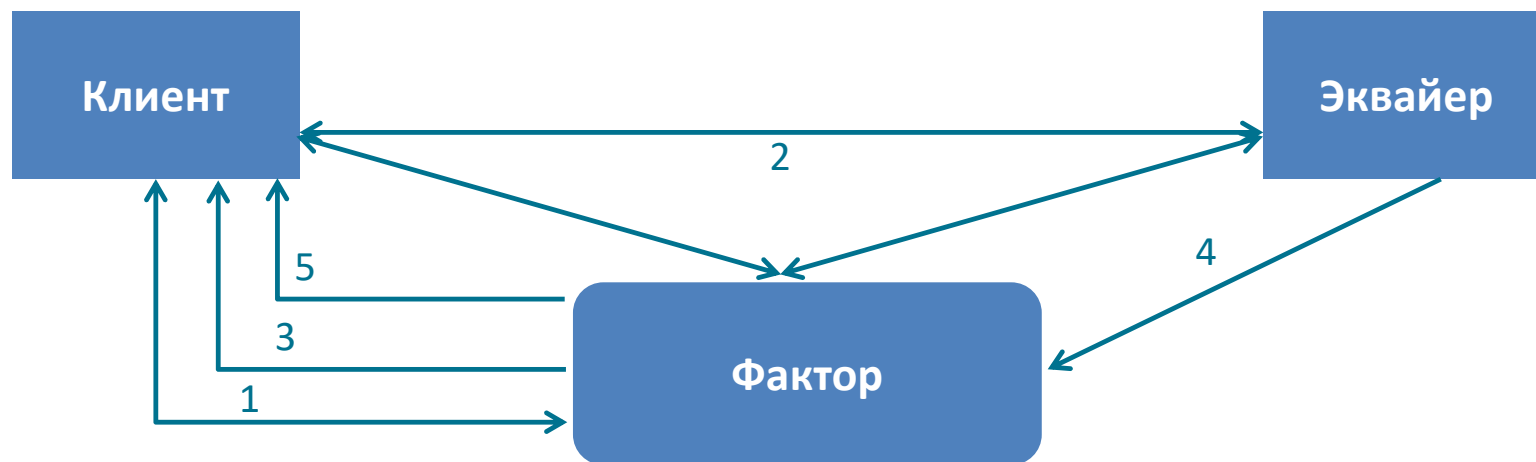
Стоимость денег



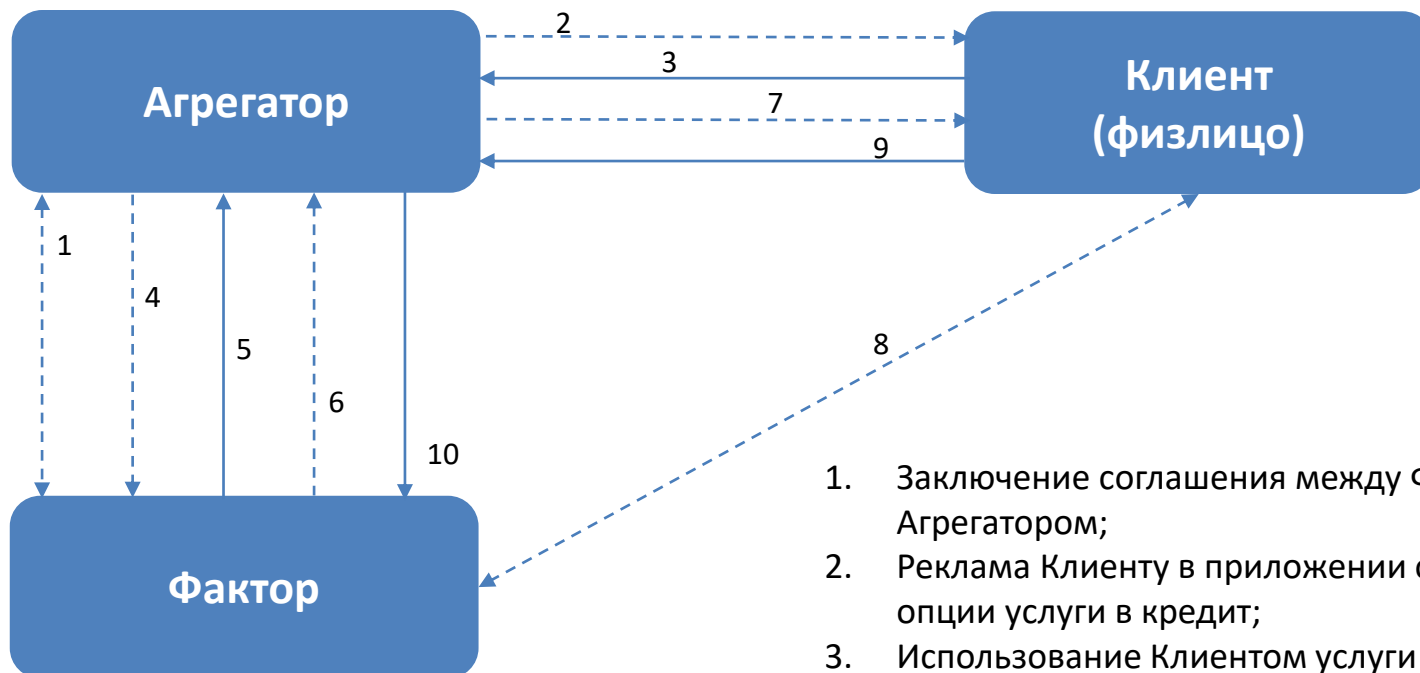
Параметры:

- *срок;*
- *limit;*
- *риск;*
- *т.д. ...*

Цель – управление структурой портфеля Фактора



1. На основе статистики оплат кредитными картами в торговых точках клиента за 3-4 месяца Фактор устанавливает клиенту лимит финансирования (70-80% от среднемесячной выручки по картам);
2. Подписание трехстороннего соглашения между Клиентом, Эквайером и Фактором об уступке будущих денежных требований. Клиент дает акцепт Эквайеру на списание денежных средств в пользу Фактора;
3. Первого числа месяца Фактор финансирует клиента;
4. Эквайер/Клиент ежедневно перечисляет выручку Клиента на счет Фактор (задержка от даты транзакции обычно составляет 2-5 дней);
5. В случае если полученные от Эквайера/Клиента средства превышают сумму финансирования и комиссий, Фактор переводит их клиенту.



1. Заключение соглашения между Фактором и Агрегатором;
2. Реклама Клиенту в приложении о доступности опции услуги в кредит;
3. Использование Клиентом услуги в кредит;
4. Передача информации о поездке от Агрегатора Фактору;
5. Выдача финансирования Агрегатору;
6. Напоминание Агрегатору о необходимости списания средств по окончанию срока услуги;
7. Выставление Клиенту оплаты;
8. Общение с Клиентом по вопросу оплаты (опция);
9. Списание средств в пользу Агрегатора.
10. Перечисление Фактору финансирования и комиссии.

Динамический дисконт IV (вариант дериватива долга)

* - все доли условные, даны для примера

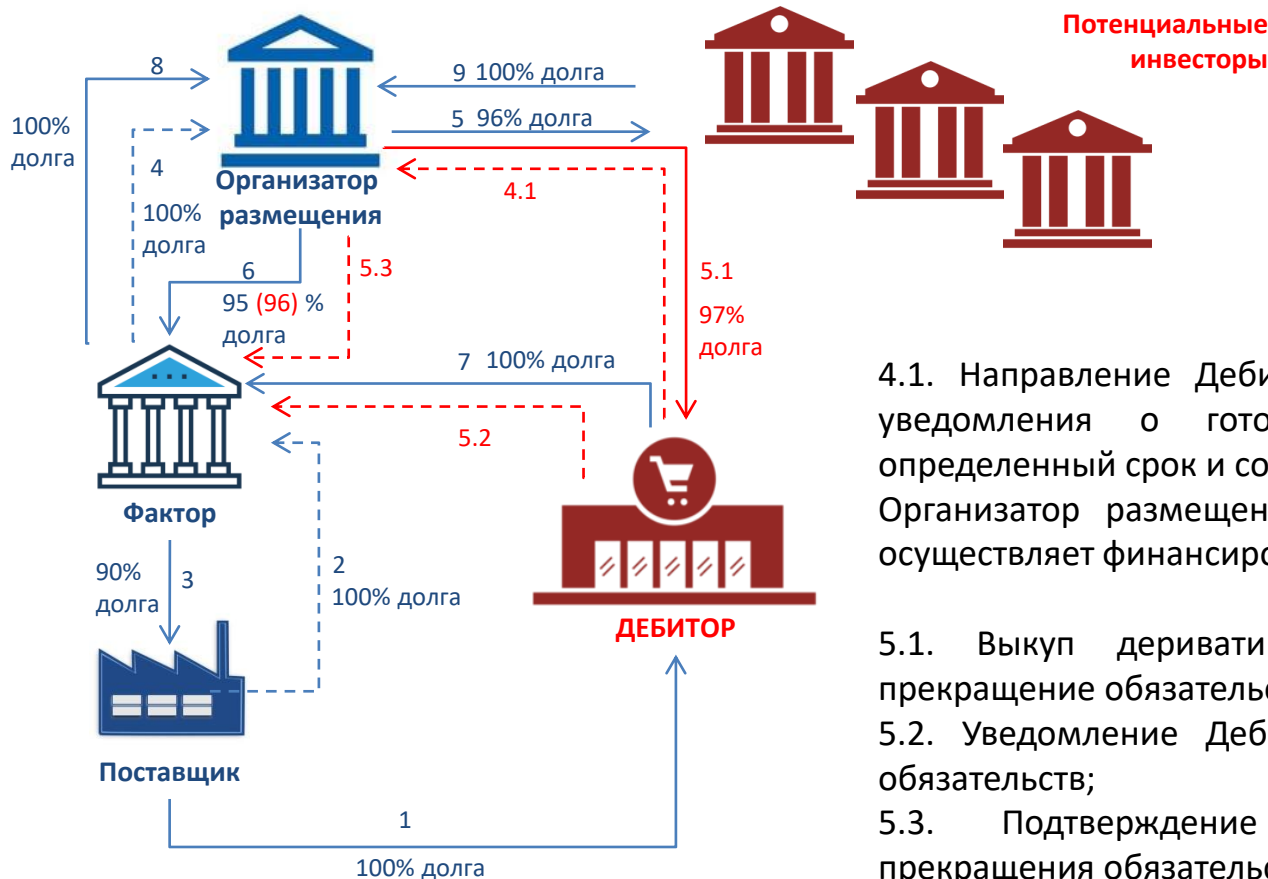


- Срок дериватива – 3-6 месяцев;
- Реализация инвесторам – с дисконтом около 4-5% от стоимости;
- Организатор размещения и Фактор фиксируют доходность в момент реализации дериватива и перечисления средств Фактору.

1. Поставка товара с отсрочкой платежа Поставщиком Дебитору;
2. Уступка долга Дебитора Фактору;
3. Средства от Фактора Поставщику в оплату уступки долга;
4. Формирование пакета однородных требований у Организатора размещения;
5. Размещение деривативов с дисконтом Организатором размещения среди потенциальных Инвесторов;
6. Перечисление привлеченных средств Организатором размещения Фактору;
7. Погашение долга Дебитором;
8. Перечисление средств Фактором Организатору размещения на выкуп деривативов;
9. Выкуп деривативов по номиналу Организатором размещения.

Динамический дисконт V (вариант выкупа долга)

*- все доли условные, даны для примера



4.1. Направление Дебитором организатору размещения уведомления о готовности выкупа дериватива в определенный срок и согласование дисконта.

Организатор размещения и Фактор согласовывают, кто осуществляет финансирование и распределение дохода;

5.1. Выкуп дериватива по согласованной цене и прекращение обязательств зачетом встречных требований;

5.2. Уведомление Дебитором Фактора о прекращении обязательств;

5.3. Подтверждение Организатором размещения прекращения обязательств.



Платформа на базе электронного документооборота



Платформа на базе электронного документооборота



Платформа на базе маркет-плейса



Решение «Merchant advance» по выручке от банковских карт

ВОЗМОЖНОСТИ

1. Новый продукт, не освоенный рынком и неизвестный большому количеству потенциальных клиентов;
2. Позволяет оперативно закрыть потребности и Поставщика, и Дебитора;
3. Реализация в системе ЭДО значительно снижает издержки участников на реализацию продукта.

УГРОЗЫ

1. Остается неохваченным большой сегмент клиентов, не использующих ЭДО;
2. Слабая информированность потенциальных клиентов о преимуществах продукта;
3. Низкий уровень финансового менеджмента у большого количества клиентов сегмента МСП.



ЧТО ДЕЛАТЬ ФАКТОРИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ

1. Активно внедрять продукт «Динамический дисконт» в свои продуктовые линейки;
2. Искать возможности вовлечения новых клиентов в сферу продукта, в том числе с бумажным документооборотом;
3. Искать новые варианты реализации продукта (деривативы долга и т.п.);
4. Распространять информацию о продукте и его преимуществах в среде потенциальных клиентов;
5. Использовать синергию с маркет-плейсами и онлайн-сервисами для продвижения продукта.

«ЮниФактор» - Пионер Commercial Finance в России!!!



ПОКАМЕСТОВ ИЛЬЯ, к.э.н., MBA

- Генеральный директор ООО «ЮниФактор»
- Доцент Департамента финансовых рынков и банков Финансового Университета при Правительстве РФ
- Член Ассоциации Независимых Директоров

director@unifactoring.ru

Тел. +7 (495) 532-03-67

Моб.+7 (916) 553-25-93

<https://unifactoring.ru/>

