

Faktoring A-tól Z-ig



1. fejezet: A faktoring alapjai	3
2. fejezet: A faktoring típusai	9
3. fejezet: A faktoring folyamata	12
4. fejezet: Mennyibe kerül a faktoring?	16
5. fejezet: Faktoring esettanulmány	19
6. fejezet: Faktoring a pandémia alatt	22
7. fejezet: 9 tipp a sikeres faktoráláshoz	24



Olvasási idő:
30 perc

Factoring A-tól Z-ig

Cégvezetőként minden bizonnyal Neked is a likviditás fenntartása jelenti az egyik legnagyobb kihívást. A hosszú határidőre fizető ügyfelek ugyanis nemcsak a növekedést, de sokszor a stabil működést is megnehezítik. Van kiút?

A factoring egyszerű és megbízható megoldást jelenthet akár pénzügyileg gyenge lábakon álló, nem hitelképes cégek számára is. Hogy megfontolt döntést hozzass, **egy olyan átfogó factoring kisokost hoztunk el Neked**, melyből többek között megtudhatod:

- hogyan juthatsz a factoring segítségével kiszámítható bevételhez;
 - miért előnyösebb megoldás a factoring a hitelnél;
 - mikor és miért éri meg faktorálni;
 - melyek a lehetséges hátulütők;
 - melyek a factoring leggyakoribb típusai;
 - ki és hogyan faktorálhat;
 - miért érdemes a digitális factoringot választani;
 - mennyibe kerül a faktorálás;
- hogyan segít a factoring a válságban;
hogyan faktorálhatsz sikeresen.

Készen állsz igazi factoringszakértővé válni?

Akkor helyezd magad kényelembe, és vágjunk is bele!

Spoiler: mivel tényleg (!) részletes útmutatóról van szó, javasoljuk, hogy egy nyugodt napszakot válassz az olvasásra (akár egy finom kávé, tea vagy fröccs társaságában). Kellemes és egyúttal hasznos időtöltést kívánunk!

I. A faktoring alapjai

Mi az a faktoring?

A [faktoring](#) a legegyszerűbben megfogalmazva egy olyan vállalatfinanszírozási folyamatot jelent, mely során egy cég engedményezi - magyarul eladja - vevőszámláit egy faktorcégnek.

A FOLYAMATBAN RÉSZT VEVŐ SZEREPLŐK:



CÉG



VEVŐ

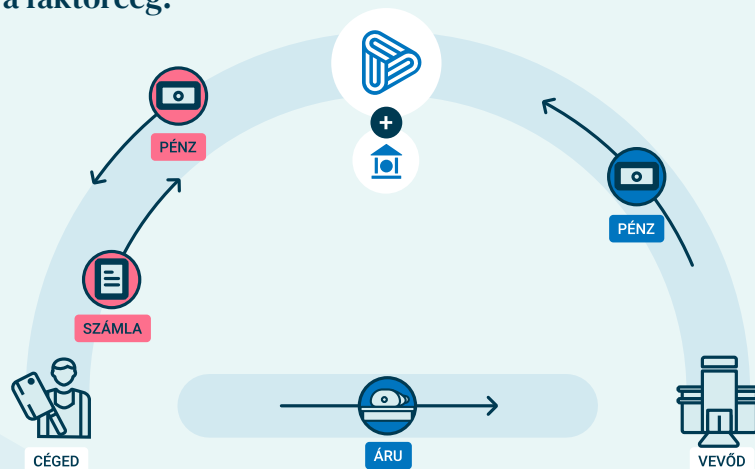


FAKTORCÉG

A cég és a vevő között beszállítói kapcsolat van: előbbi terméket vagy szolgáltatást ad el az utóbbinak. Képzeld el például egy húsüzemet, mely egy erős tárgyalási pozícióval rendelkező hipermarketnek szállít be. Az üzem egyrészt örül, hogy sikerült egy multinacionális céggel szerződnie. Másrészt azonban gondot okoz számára az addig megszokottól eltérő, hosszabb - 15, 30 vagy akár 120 napos - [fizetési határidő](#), hiszen:

1. Nem tudja, addig is miből finanszírozza a kiadásait.
2. A csökkent készpénzállomány miatt nem tud új projektekbe fogni, új beruházásokat megvalósítani.
3. A fizetési határidők nyomon követése, valamint a pénz behajtása rengeteg időt, pénzt és egyéb erőforrást űröl fel. Késedelmi kamat felszámolása nem jöhet szóba, hiszen húsüzemünk nem akarja megrontani partneri kapcsolatát a hipermarkettel. Az ördögi kör itt bezárul: mivel a fizetési késésnek nincs következménye, a vevő a jövőben sem fog változtatni szokásain.
4. Amennyiben a beszállító több, még ki nem egyenlített számlával rendelkezik, a cash flow-ja akár negatív tartományba is kerülhet.

Itt jön képbe a faktorcég.



Hogy a fenti problémákat megelőzze, a húsüzem eladja számláját a faktornak. A faktorcég a számla ellenértékének akár 90%-át rövid időn belül át is utalja a beszállító cég számára. A vevő pedig a számla lejáratkor fizet a faktorcégnek. Ezután a számlaérték fennmaradó része (mínusz a finanszírozás költsége) is folyósításra kerül a beszállító számlájára. Ezzel tulajdonképpen a fizetési határidő akár 24 órára csökkenthető, vagyis a faktorházal szerződött cég akár 1 napon belül a bankszámláján tudhatja az elvégzett szolgáltatás(ok) vagy az eladott termék(ek) árát.

Miért éri meg faktoralni?

A faktoring számos előnnyel jár kis- és középvállalkozások számára. Mivel azonnal pénzt teremt, nagymértékben elősegítheti a stabil működést, sőt, a villámgyors növekedésnek is utat enged!

Hogy mit is jelent ez pontosan a Te céged szempontjából?

1. Nem kell többé várakoznod a lassan fizető vevőidre

A le nem járt számlák nem kamatoznak és semmilyen egyéb hasznot nem hoznak Neked. A pénzed gyakorlatilag heteket vagy akár hónapokat ül egy helyben anélkül, hogy hozzá tudnál férni. Bosszantó, igaz? A faktoring pont erre a problémára jelent megoldást. Segítségével a szokásos 30, 60, esetleg 90, 120 vagy akár 180 napos fizetési határidő helyett néhány munkanapon belül pénzhez juthatsz. Sőt, [digitális faktoring](#) esetében a folyósítás ideális esetben 24 órán belül megtörténik!

2. Több idő és pénzed lesz a vállalkozásodra

Faktoring segítségével a bevételeid előre, napra pontosan tervezhetőek lesznek, így céged likviditása stabil lábakon fog állni. A későn fizető ügyfeleid "üldözése" helyett végre nyugodtan az üzletre koncentrálhatsz! A hamarabb befolyt pénzt például új termékekre, projektekre fordíthatod.

3. Az igénybevételhez nem kell hitelképesnek lenned

A faktoring - a hitellel szemben - szinte minden vállalkozás számára elérhető. A faktorcég ugyanis nem a Te céged fizetőképességét, hanem elsősorban vevőid pénzügyi helyzetét, fizetési hajlandóságát, megbízhatóságát vizsgálja. Ráadásul a szerződés gyorsan és egyszerűen megköthető, személyre szabható, sőt, az együttműködés alatt is rugalmasan változtatható.

4. Csökkentheted a vevői nemfizetésből eredő kockázatokat

Mivel a faktortház folyamatosan monitorozza és minősíti a beszállítódat, szinte garantált a számlák pontos rendezése! Így nem kell késedelmi kamatokkal vagy behajtással foglalkoznod.

5. Csökkennek az adminisztrációs költségeid

Mivel a faktortház lebonyolítja helyetted a halasztott fizetésű számlák beszedését is, nem kell többé a követelés behajtásával kapcsolatos költséges és időrabló adminisztrációs munkával számolnod.

A digitális faktoring előnyei

A digitális faktoring - melyet Magyarországon egyedül a [Péntech](#) oldala kínál - a fentiekén kívül számos további előnyt nyújt számodra:



Bárhol és bármikor faktorálhatsz

Mivel a Péntech digitális platformja teljes mértékben online ügyintézkést tesz lehetővé, nemcsak a kezelhetetlen irathalmokat csökkentheted sikeresen, de bárhonnan és bármikor faktorálhatsz. Így nem kell többé a banki nyitvatartási időket figyelned és ebédszünet helyett sorban állnod. Számláidat azonnal faktorálhatod, amikor csak szükséged van rá!



Bármennyi számlát faktorálhatsz

Míg a bankok általában havi szinten fixen meghatározott mennyiségű számlára kötnek szerződést (tehát pl. havonta legalább 30 számlát faktorálnod kell), addig a Péntechnél már akár egyetlen számlát is faktorálhatsz - így jóval alacsonyabb a belépési küszöb.



Villámgyorsan intézheted ügyeidet

A Péntech digitális faktoring-szolgáltatása sokkal gyorsabb, mint a hagyományos faktoring: míg a legtöbb bankban és faktortházban a teljes bevizsgálás akár hetekig is eltarthat, digitális faktoring esetében a teljes folyamat - az igényléstől a kifizetésig - akár 24 órán belül végbe-mehet szerződött ügyfelek esetén.



Alacsonyabb és jóval átláthatóbb költségekkel kalkulálhatsz

A hagyományos faktoringhoz képest a digitális faktoring jóval alacsonyabb árakat kínál. Ráadásul a költségekről mindig pontos, könnyen érthető, átlátható tájékoztatást kapsz, így nem kell többé órákat töltened azzal, hogy kiszámold, vajon mennyibe is fog kerülni a szolgáltatás.

Melyek a faktoring hátrányai?

Szinte már gyanúsán vonzónak találod a fentieket?

Megnyugtattunk: a faktoringnak is vannak hátrányai. Pontosabban van néhány szempont, melyeket érdemes figyelembe vened, mielőtt nekiugranál a folyamatnak. Lássuk is, melyek ezek.

1. A faktorálás költségeivel jár

Mint minden finanszírozásnak, a faktoringnak is van költsége. Hagyományos faktoring esetében a pontos költségeket nem könnyű előre kiszámítani. A hagyományos faktoringcégek ugyanis gyakran több különböző díjat számolnak fel. (A faktoringköltségekről a 4. fejezetben írunk bővebben.) Jó hír azonban, hogy a digitális faktoring árazása ennél sokkal átláthatóbb és versenyképesebb. [Faktoring kalkulátorunk](#) is segítségedre van abban, hogy előre kiszámolhasd, körülbelül mennyibe is fog cégednek kerülni a faktorálás.

2. Csak jó minőségű vevők esetén érhető el a szolgáltatás

Faktorálni kizárólag le nem járt, jó minőségű vállalatokkal szemben fennálló követeléseket lehet. Ugyanakkor kifejezetten előnyös is lehet számodra, hogy a faktorház folyamatosan monitorozza és minősíti a beszállítóidat. Ennek köszönhetően ugyanis megfelelő pénzügyi stabilitással rendelkező, minőségi ügyfélkört alakíthatsz ki. A Péntech partneurelemző applikációja is ebben segít, melyet használva pár kattintással felmérheted partnereid kockázati szintjét. Az elemzés ingyenes és egy gyors regisztráció után elérhető a [Péntech honlapján](#).

3. Néhány partnered idegenkedhet a faktorcégtől

Kivételes esetekben előfordulhat, hogy néhány partnered - akik esetleg még nem hallottak a faktoringról - kifejezetten Veled szeretnének üzletelni és nem szeretnének harmadik felet bevonni a folyamatba. A 7. fejezetben hasznos tippekkel látunk el, hogyan kezelheted eredményesen az ilyen helyzeteket.

4. A faktorcégen múlhat a Te céged megítélése is

A faktorcég kiválasztásánál nagyon körültekintőnek kell lenned, hiszen partnereid az alapján ítélik meg a Te cégedet is, ahogyan a faktorcég "bánik" velük. Ügyelj tehát arra, hogy olyan céget válassz, mely nem rontja, sőt, inkább tovább építi céged hírnevét. Ehhez értékes tippeket ugyancsak a 7. fejezetben találsz.

Factoring vs. hitel vs. behajtás

– Mi a különbség?

Álljunk csak meg egy pillanatra!

A fentiek alapján első ránézésre úgy tűnhet, mintha factoring esetében egyfajta hitelről vagy behajtásról lenne szó. Erről azonban szó sincs. De akkor mi is pontosan a különbség a három folyamat között?

Íme:

	HITEL	FAKTORING	BEHAJTÁS
RÉSZTVEVŐK	A hitel 2 fél - a hitelező és az adós - között zajlik.	A factoring során 3 szereplő lép interakcióba egymással: a beszállító, a vevő és a faktorcég.	A folyamatban a számlát kiállító cég, az adós és a követelésbehajtó cég vesznek részt.
FEDEZET	A hitelező adhatja a kölcsönt fedezet nélkül vagy valamilyen fedezetre (pl. autó, ingatlan), mely jelzálog alá kerül. Ha az adós nem fizeti vissza a tartozását, a hitelező a jelzálog alá került vagyontárgyat felhasználhatja a hitel törlesztésére.	Factoring esetében is beszélhetünk fedezetről, hiszen a megvásárolt számla vagy követelés bizonyos szempontból fedezetnek tekinthető, mivel mögötte egy leszállított áru vagy elvégzett szolgáltatás áll. Jelzálogról azonban factoring esetében szó sincs!	A követelésbehajtó cégek a factoringcégekkel ellentétben legtöbbször nem vásárolják meg a tartozásokat, csak kezelésre veszik át. A követelés viszont ebben az esetben is egyfajta fedezetnek tekinthető.



	HITEL	FAKTORING	BEHAJTÁS
ÜGYLET	A hitelező pénzt kölcsönöz az adósnak egy meghatározott időszakra. A hitelező adhatja a hitelt úgymond "pénz-beli" hitelként, de implicit módon is. A hitelező ilyenkor például egy adott termék vagy szolgáltatás kifizetését csak később hajtja be.	A faktorház megvásárolja a beszállító követeléseit, a vevő pedig nem az eladónak, hanem a faktorháznak fizet. Faktoring esetében tehát a hitelező a faktorház: előre megfizeti a számla értékének csaknem egészét a beszállítónak, majd amikor a vevő fizet a faktor cégnek, elutalja a maradék összeget is a beszállítónak. A hitellel szemben a faktoringügylet tehát minden esetben egy termék vagy szolgáltatás eladásához kapcsolódik, hiszen faktoring esetében csak létező számlát lehet eladni.	A követeléskezelés - más néven behajtás - a lejárt teljesítési határidejű tartozások behajtását, illetve a behajtás megkísérlését jelenti. A behajtó cég a tartozások beszedésére általában alapdíj és/vagy sikerdíj kikötése mellett vállalkozik. A folyamat alatt a szolgáltatást igénybe vevő cég általában nem avatkozhat be az ügymenetbe. Érdemes továbbá tudni, hogy bármilyen okból folyik is be a tartozás, a sikerdíjat minden esetben ki kell fizetni!
FUTAMIDŐ	Hitelt akár pár napos vagy hónapos futamidőtől egészen az évtizedes hosszúságú futamidőig lehet igényelni.	Faktoring esetében a szolgáltatás futamideje az egyes árukért és szolgáltatásokért való fizetési határidőkhöz igazodik. Következésképp a pár hetes futamidőtől egészen a 120-180 napos futamidőig elérhetőek a faktorházak szolgáltatásai.	Az adósságbehajtó cég elsősorban az egyösszegű kifizetésre törekszik. Mivel azonban az adós lehetőségei is végesek lehetnek, ezért egy olyan fizetési ütemezést próbál felállítani, melyet az adós hónapról hónapra teljesíteni tud és a megbízónak is megfelel. A behajtó cég a szerződésben meghatározott kezelési idő lejártával visszaadja az ügyeket a megbízónak. Amennyiben eredménytelen volt a behajtás, a végrehajtást már teljes mértékben a Magyar Bírósági Végrehajtói Kar szervezi.

II. A faktoring típusai

Melyek a leggyakrabban előforduló faktoringtípusok?

Nagyobb megrendelés új vevőtől? Exportügyletek lebonyolítása? Követelések kezelése sok kisebb vevő esetén?

Ha pontosan tudod, milyen esetben mi az optimális megoldás a vállalkozásod számára, akár milliókat is megtakaríthatsz. Nézzük hát a faktoring lehetséges változatait!

Visszterhes/visszteher nélküli faktoring

Visszterhes faktoring esetében a faktorcég forrást biztosít a vele szerződést kötő cég számára, ugyanakkor ha a vevő mégsem fizet, a nemfizetés kockázatára nem nyújt védelmet. Ilyenkor a követelés (tehát a faktorház felé való kifizetés kötelezettsége) visszaszáll a szállítóra. A szállító azonban így is jól jár, ugyanis a számla kifizetési határidejéig rendelkezésre áll számára a számla értéke, amivel addig is gazdálkodni tud.

Mivel visszterhes faktoring esetében a faktorcég a vevő és a szállító kombinált kockázatát vállalja, a vevőnek és a szállítónak egyszerre kell bedőlnie ahhoz, hogy a faktor pénze elússzon. Ez a faktorcégnek kisebb kockázatot jelent, melynek köszönhetően faktoring-szolgáltatását olcsóbban tudja kínálni az ügyfeleknek. A beszállító ugyanakkor nem szabadul meg teljesen a vevő teljesítési kockázatától. Ha ugyanis a vevő nem fizet, akkor ez a kötelezettség a szállítót terheli.

Mikor előnyös?

A visszterhes faktoring akkor jelent optimális megoldást, ha a vevőid rendre kifizetik a számlákat, csak némi késéssel.

Visszteher nélküli faktorálásnál a nemfizetésből fakadó kockázatot a faktorcég viseli, így rizikósabb ügyleteknél éri meg használni. Tudnod kell azonban, hogy ez a szolgáltatás magasabb faktordíjjal párosul.

Advance/maturity faktoring

Advance faktoring esetében a faktorcég a követelés megvásárlásakor azonnal fizet. Maturity faktoring esetében pedig a számla fizetési határideje a fizetés időpontja.

Mikor előnyös?

Advance faktoring esetében az előnyök nyilvánvalók, de kinek való a maturity faktoring?

Főként olyan kisvállalkozások számára lehet előnyös, melyek nem rendelkeznek külön követeléskezelő osztállyal. Ilyenkor a követeléskezelés kiszervezése egy faktoringcég számára jelentős adminisztrációs terhektől szabadítja meg a kisvállalkozást és elősegíti a kiszámítható cash flow-k generálását. Így a cégnek több erőforrása marad saját termékeinek vagy szolgáltatásainak fejlesztésére.

Nyílt/zárt faktoring

Nyílt faktoring esetében a vevő értesül a faktoring-megállapodás tényéről - zárt (vagy más néven csendes) faktoring esetében ez nem történik meg.

Mikor előnyös?

Zárt faktoring olyan vevők esetében lehet előnyös, melyekről sejtet, hogy soha nem volt még faktoráló partnerük és valószínűleg mereven elzárkóznának a folyamattól.

Érdemes azonban tudni, hogy az [UNIDROIT Egyezményt](#) alkalmazó országokban csakis nyílt faktorálásra van lehetőség. Tehát az adóst minden esetben értesíteni kell a követelés adásvételének tényéről. A faktoring egyébként hazánkban és világszerte rendszerint nyílt.

Belföldi/exportfaktoring

Belföldi faktoringról beszélünk, ha a felek egy azonos országon belüli székhellyel rendelkeznek. Exportfaktor esetében a vevő székhelye eltér a szállító és a faktorcég országától.

Exportfaktoring keretében az exportőr keretmegállapodást köt egy belföldi faktoralal a kivitel faktorálására. Az exportfaktor kapcsolatba lép a célországbeli szerződéses partnerével (más néven az importfaktoralal) és a megvásárolt vevőkövetelést továbbengedményezi külföldi partnerére. Ilyenkor a belföldi ügyfél csak az exportfaktoralal áll közvetlen szerződéses kapcsolatban, az importfaktor pedig az exportfaktoralnak teljesíti kötelezettségeit.

Mikor előnyös?

Az exportfaktoring kivittel kapcsolatos ügyleteknél lehet előnyös. Exportőr cégeknek ugyanis gyakran nincs hiteles információjuk a vevőikről. Magas a kockázata a nemfizetésnek, valamint nemzetközi gazdasági kapcsolatokban kiemelkedően hosszú fizetési határidőkkel is számolni kell. Ráadásul az országoként eltérő jogi környezet megnehezítheti a követelések behajtását.

Érdemes tudni, hogy a legtöbb faktorcég az exportügyleteket hitelbiztosító igénybevételével végzi. Ez kifejezetten előnyös számodra, hiszen, ha a külföldi partnered nem fizet, a biztosító és a faktorcég átvállalja a nemfizetés kockázatát. Vagyis megkapod az adott számla ellenértékét akkor is, ha később kiderül a vevőről, hogy fizetéseképtelen.

Bulk faktorálás

Bulk faktoring esetén nagyobb volumenű számlák faktorálásáról van szó. Ilyenkor a szállító tulajdonképpen a faktorcég ügynökeként működik közre. Hogy mit is jelent ez pontosan?

A beszállító elvégzi a szükséges adminisztrációt, fogadja letéti számláján a nyitott számlákkal kapcsolatos teljesítést, majd továbbítja azt a faktorcég számlájára.

Mikor előnyös?

Akkor előnyös ez a konstrukció, ha a jövedelmed nagy része nem néhány nagy, hanem sok kisebb vevőtől származik.

Reverse faktoring

Reverse faktoring (magyarul fordított faktoring) esetén a faktorház egy adott cég beszállítói felé vállalja át a cég tartozásainak kiegyenlítését. Tehát ebben az esetben a folyamatot nem a beszállító, hanem a vevő kezdeményezi.

Íme egy példa: egy húszem (a vevő) húsfeldolgozó eszközöket vásárol egy cégtől (beszállító). Mivel a vevő korábban megállapodott egy faktorcéggel az adott beszállító által kiállított számlák finanszírozására, a beszállítót a faktorcég rövid időn belül kifizeti. A számla kifizetési határidejének lejártakor pedig a vevő rendezi a számlát a faktorcég felé.

Mikor előnyös?

A reverse faktoring előnyös konstrukció, ha a vevő stabil kapcsolatot szeretne kiépíteni a beszállítóival, gördülékeny együttműködésre vágyik (a gyors fizetésnek köszönhetően partnerének nem okoz majd gondot a megrendelések teljesítése), valamint saját likviditási helyzetét is meg szeretné erősíteni. Sőt, azok a cégek, melyek felajánlják a reverse faktoring lehetőséget partnereiknek, általában erősebb alkupozícióba is kerülhetnek és számukra kedvezőbb üzleti feltételeket szabhatnak.

Biztosított faktoring

Ha a vevőd mégsem fizet, biztosított faktoring esetében mégis megkapod a számlaérték akár 90%-át a faktoringcégtől.

Mikor éri meg?

Érdemes biztosított faktoringot választanod, ha:

- új vevő bukkant fel és még nem ismered pontosan;
- nagyobb megrendelést kaptál;
- a kockázat magasabb az átlagosnál az iparágadban (pl. acélipar, mezőgazdaság).

III. A faktoring folyamata

Ki faktorálhat?

Mielőtt belevágsz, tudni szeretnéd, mi vár Rád, mi is a faktorálás menete?

Mindjárt mutatjuk is a pontos lépéseket! Előtte azonban fontos, hogy tisztázzuk: milyen esetekben éri meg igazán faktorálni és egyáltalán kik vehetik igénybe a szolgáltatást?

Nos, a jó hír, hogy szinte bármilyen vállalkozás számára nyitott a lehetőség. Ahogy fentebb is írtuk, a faktoring-szolgáltatás igénybevételéhez egy vállalkozásnak nem kell hitelképesnek lennie. Vagyis a hitellel ellentétben itt nem kell olyan szigorú követelményeknek megfelelned, mint például a két lezárt üzleti év. Sőt, biztosítékként használható pénzeszközökkel és vagyontárgyakkal sem kell rendelkezned, így induló vállalkozásnak is mindenképpen optimális megoldás lehet a faktoring.

Miért egyszerűbb faktorálni, mint hitelt felvenni?

Hitelnél azért van szükség a fenti biztosítékokra, mert a hitelező biztosra akar menni, hogy a kölcsönt vissza fogod tudni fizetni. A hitelező tehát az adós nemfizetési kockázatát viseli.

Ezzel ellentétben a faktoring-szolgáltatást nyújtó pénzintézet elsősorban nem az ügyfelének (a beszállítónak) a kockázatát viseli, hanem a vevőét, hiszen tőle várja a visszafizetést.

Ennek értelmében - húsüzem példánknál maradva - elképzelhető, hogy a cég nem (vagy csak rossz feltételek mellett) jutna hitelhez. Mivel azonban egy nagy, pénzügyileg stabil lábakon álló hipermarketnek szállít be, jó eséllyel folyamodhat faktoringért. Ennek oka, hogy a faktorház a hipermarketlánc nemfizetési kockázatát szívesebben vállalja, mint egy kis húsüzemét.

Mikor érdemes faktoralni?



Ha kiszámítható bevételhez szeretnél jutni

Ha vevőid hosszú - 15, 30 napos vagy még ennél is hosszabb - fizetési határidőkkel fizetnek, felmerül a kérdés, hogy miből finanszírozd a vállalkozás működésével kapcsolatos költségeket.

A faktoralás ilyenkor remek megoldást kínál a hosszú lejáratú követeléseid előfinanszírozására - akár belföldi, akár exportkövetelésekről van szó. Segítségével ugyanis elkerülheted a hosszabb ideig tartó pénzhiányt, amit a be- és kiáramló pénzek közötti nagy időbeli szakadék okoz. A faktoralás jelentős mértékben felgyorsítja a cash flow áramlást, hiszen akár 24 órán belül hozzájuthatsz a kiállított számláid ellenértékéhez. Következésképp a vállalkozásod zavartalanul működhet.



Ha fejlődni, növekedni szeretnél

Új kollégákat vennél fel? Felújítanád az eszközparkodat? Új terméket fejlesztenél ki?

Akár kezdő vállalkozásként növekednél, akár több éves múlttra visszatekintő céggént lépnél a következő szintre, tőkére lesz szükséged. A hitelfelvételhez azonban rengeteg szigorú követelménynek kell megfelelned. Faktoralni viszont akár kezdő vállalkozásként is tudsz, hiszen a saját vállalkozásod által már megtermelt tőkét fekteted be. Villámgyorsan készpénzre cserélheted hosszú lejáratú számláidat, az összeget pedig azonnal visszaforgathatod a vállalkozásodba.

Ha tehát elérkezettnek látod az időt több vagy nagyobb megrendelések elvállalására, céged fejlesztésére, megfelelő eszközre találhatsz a faktoralásban.



Ha alkalmi jelleggel esik be nagyobb megrendelés

Pénzügyileg stabilnak mondható a céged, de az alkalmi jelleggel beeső, nagyobb megrendelések miatt nem akarsz hitelhez folyamodni?

A faktoralás akkor is remek ötlet, ha átmeneti megoldást keresel egy-egy nagyobb megrendelés teljesítésére. Ilyenkor nem kell megvárnod a nagy összegű számlák hosszú lejáratú határidejét, a leszállított termékek/teljesített szolgáltatások ellenértékéhez szinte azonnal hozzájuthatsz.

A faktoring menete

1

Miután felvette a kapcsolatot a faktorcéggel ([digitális faktoring esetében](#) a kötelezettség- és díjmentes [regisztráció](#) csupán néhány percet vesz igénybe), az első lépés, hogy a faktor előminősíti rendszeres vevőidet. Erre azért van szükség, hogy a faktorcég megbizonyosodhasson arról, hogy a vevőd hitelképessége megfelelő-e a folyamat elindításához. A faktorcég tehát elsősorban vevőd megbízhatóságát, fizetőképességét vizsgálja.

2

Az elbírálás után a faktorcég elkészíti a finanszírozási kerettedet és ajánlatot ad. (A finanszírozási keretted a vevőidtől függ: az ő fizetőképességük és fizetési hajlandóságuk határozza meg, hogy mekkora összeget faktoráltathatsz.) Mivel az igénylést a Péntech rendszere automatikusan elbírálja, digitális faktoring esetében már pár másodperc alatt személyre szabott ajánlatot kapsz!

3

Amennyiben az ajánlatot elfogadod, a faktorcég keretszerződést köt Veled az általa megfelelőnek ítélt fizetőképességű partnerekre vonatkozóan.

4

Ezután már el is adhatod a faktorcég számára a számlák alapján fennálló (le nem járt) követeléseidet. Digitális faktoring esetén a kiállított számláidat csupán elektronikusan kell feltöltened a Péntech online rendszerén keresztül, így hagyományos faktoringhoz képest itt a folyamat valóban villámgyors! Sőt, egyes számlázóprogramok (pl. Billingo vagy Számlázz.hu) használata esetén fel sem kell töltened hozzánk a számlákat: közvetlenül a számlázóprogramodból is elindíthatod a faktoring folyamatát.

5

A faktorcég a számlák bruttó összegének 80-90%-át néhány munkanapon belül jóváírja a vállalkozásod bankszámláján. Digitális faktoring esetében még ezt a néhány munkanapot sem kell kivárnod: a pénz akár már 24 órán belül a bankszámládon lehet!

6

A faktorcég nyilvántartja és nyomon követi a faktorált követeléseket egészen a fizetési határidő végéig.

7

A fizetés esedékességének napján a faktorcég beszedi a vevő(k)től a számlá(i)d ellenértékét. Ezután a faktorcég a maradék 10-20%-ot is kifizeti Neked, csökkentve a faktorálás költségével (mely általában a bruttó számla összegéből számított 0,5 - 3% között mozog), valamint a kamat összegével, mely a BUBOR (Budapesti Bankközi Forint Hitelkamatláb), a kereskedelmi bankok kihelyezési ráta átlagának és a szerződéskötéskor megbeszélte kamatfelárnak az összege.

Így segíthet az online számlázód a faktorálásban!

Válaszd ki számlád és egy kattintással faktorálhatod is. Hogyan működik?

Rendszerünk tökéletes integrációban működik a Számlázz.hu-val, az online adatkapcsolatnak köszönhetően. A bizonylatok és banki tranzakciók automatikusan átsuhannak a Péntech rendszerébe, így neked nem kell manuális műveleteket végrehajtani, mielőtt egy számlát faktorálnád.

Nincs hiba, és több időd marad minden másra.

Ahhoz, hogy a Péntech-et profin használd [#profi szolgáltatáscsomagra](#) van szükséged a Számlázz.hu felhasználói fiókodban. Ez nemcsak az egyszerű faktorálásban lesz társad, de sok hasznos funkciót is elérsz, ami vállalkozásod életét megkönnyíti.

A teljesség igénye nélkül:

- [e-számlázatsz](#) 0 Ft-ért
- a [Számleverzumban](#) a NAV számlaszinkronnal egy helyen láthatod az összes bejövő és kimenő számlát, és kiválaszhatod, melyeket szeretnéd faktorálni
- nyomonkövetheted számláid faktorálásának státuszát a Számlázz.hu fiókodban, ami minden lépésről státusz visszajelzést küld
- [banki integrációval](#) automatizálhatod kifizettség-nyilvántartásodat
- Akár [könyvelőd szoftverével](#) is összekapcsolhatod számlázási fiókodat, hogy gombnyomás nélkül, maguktól megérkezzenek oda az adatok.

Automatizálj profin, faktorálj a Számlázz.hu és a Péntech segítségével!

IV. Mennyibe kerül a faktoring?

Milyen költségei vannak a faktorálásnak?

Elérkeztünk a kérdéshez, amely minden bizonnyal Téged is a leginkább foglalkoztat: pontosan mennyibe fog Neked kerülni a számláid faktorálása?

Nos, van egy jó és egy rossz hírünk.

Kezdjük a jóval: digitális faktoring esetében alacsony, átlátható költségekkel számolhatsz. Ezekről [faktoring kalkulátorunk](#) segítségével mindössze néhány kattintással egy első becslést is kaphatsz.

A rossz hír?

Hagyományos faktoring esetében ennél sokkal bonyolultabb díjszabásra számíthatsz. Nézzük tehát először, milyen szempontok befolyásolják a hagyományos faktoring költségeit.

A hagyományos faktoring költségei

Hagyományosabb szolgáltatóknál rengeteg szemponttól függ a szolgáltatás költsége. A pontos végösszeg függ többek között a vevő és a szállító pénzügyi helyzetétől, a hitelképességtől, a kapcsolatuk körülményeitől, valamint a terméktől vagy szolgáltatástól, mely a két fél között gazdát cserél. Költségszámításnál számít továbbá a számla kifizetési határideje is, valamint az is, hogy vannak-e beépített garanciák (pl. visszáru) a szerződésben.

Továbbá olyan külső tényezők is számítanak, mint például a bankközi kamatok szintje. Ennek értelmében két fontos kamatláb befolyásolja a legtöbb ügyletet: a [Budapesti Bankközi Forint Hitelkamatláb](#) (angol nevén "Budapest Interbank Offered Rate" – röviden: BUBOR), illetve ennek a kamatlábnak az euró változata, az [Euró Bankközi Hitelkamatláb](#) (angolul "Euro Interbank Offered Rate", vagyis Euribor). Ezek a számok azt mutatják meg, hogy mennyibe kerül egy faktoringcégnek pénzt szereznie, amit aztán faktoringra használhat. Magas bankközi kamatlábak esetén a faktoring-szolgáltatás drágább, alacsonyabb bankközi kamatlábak esetén pedig értelemszerűen olcsóbb.

HAGYOMÁNYOS FAKTORINGKÖLTSÉGEK	
Kamat vagy ügyleti kamat	Ez a díj a bankközi kamatlábból és egy bizonyos kamatfelárból áll (pl. 1 havi BUBOR + 5,00%). Általában éves formátumban mutatják. Ez áttételesen a bank "pénzszerzési" költségét hárítja tovább az ügyfélre.
Faktordíj	Szintén százalékos formában mutatják, gyakran 30 napos időtávra (pl. 0,75% per 30 nap). Ez a szolgáltatás alapköltsége, tehát ez az az összeg, amit a faktortház a szolgáltatás kínálataért felszámol.
Szerződéskötési díj	Egyes faktortházak szerződésenkénti forintösszeget adnak meg (pl. fix 100.000 Ft szerződésenként), mások a finanszírozási keret bizonyos százalékát (pl. a finanszírozási limit 0,25%-a) kérik el. Ezt az összeget a szerződés megkötéséért számolja fel a faktoringcég egyszeri díjként.
Faktoring hitelképesség vizsgálati díj	Általában egyszeri, forintban megadott költség (pl. 30.000 Ft). Ez magához a kockázati bevizsgáláshoz szükséges díj.
Hitelbiztosítási limit bírálati díja	Ezt a díjat a hitelbiztosításhoz szükséges bevizsgálásért fizeti az ügyfél.
Biztosítási díj	Ez magának a biztosításnak a költsége. Általában százalékos formában, 30 napos időszakra mutatják.

Bonyolultnak tűnik? Pedig a lista még nem is tartalmazza az ügyintézési, dokumentumpótlási, tranzakciós és folyósítási díjakat, sürgősségi felárakat, késedelmi kamatokat, limitmegújítási költségeket...

Cégvezető legyen a talpán, aki ebből pontos végösszeget számol

Bizony léteznek olyan faktorcégek Magyarországon, melyek árazási hirdetményeikben akár 10-15 különböző díjat is felsorolnak. Hogy tovább bonyolítsuk a helyzetet, ezek között szerepelnek százalékos és forintösszegek, eseti és éves költségek, minimum és maximum díjak is. Ilyen sokféle díj mellett nem is csoda, hogy a legtöbb kkv hosszas számolgatás után sem tudja előre megmondani, pontosan (vagy legalább körülbelül) mennyibe is fog számára kerülni a faktorálás.

Ráadásul a fenti változatos díjak mellett a legtöbb hagyományos faktorcég meghatároz egy minimum éves faktorálási összeget is a keretszerződésben. Ez akár évi 100 millió forint is lehet! Tehát egy ilyen keretszerződés aláírása esetén vállalkozásodnak évente legalább 100 millió forint értékű számlát faktorálnia kellene. Hagyományos factoring esetén ráadásul egy vállalat sokszor nem is válogathat, hogy pontosan mely számlákat szeretné faktorálni. Ilyen esetben általában egy adott vevőtől származó forgalmat vagy mind faktorálnia kell, vagy egyáltalán nem faktorálhatja a számlákat.

Hogy néz ki ehhez képest a digitális factoring költsége?

A digitális factoring költségei

A fenti okok miatt döntöttünk úgy, hogy a [Péntech oldalán](#) mindig egyértelműen látható legyen, mennyibe kerül a faktorálás ügyfeleinknek - mind százalékos, mind forint formában. Egyszerűen és világosan. Így Neked nem kell 15 féle díjból kalkulálnod - a pontos költségeidet előre látni fogod.

Nézzünk is egy példát [factoring kalkulátorunk](#) segítségével.

Tegyük fel, hogy 800.000 Ft értékű számlát szeretnéd faktorálni, melynek fizetési határideje 15 nap. Pénzügyi partnerünk ebben az esetben várhatóan a számla értékének 85%-át, vagyis 680.000 Ft-ot fog céged bankszámlájára folyósítani ideális esetben 24 órán belül. A teljes számlafinanszírozási költség számításunk időpontjában a faktorált összeg (800.000 Ft) 0,40%-a, ami 3.200 Ft. A számlaérték fennmaradó összege pedig 120.000 Ft (800.000 Ft - 680.000 Ft), melyből a számlafinanszírozási költséget levonva 116.800 Ft-ot kapunk. Ezt az összeget partnerünk azonnal át is utalja céged bankszámlájára, amint a vevőd kifizeti a faktorált számlát a futamidő végén.

A várható költséged tehát a fenti esetben mindössze 3.200 Ft. Pontos ajánlatért pedig elég csupán regisztrálnod oldalunkon: a megadott adatokból a Péntech algoritmusai pénzügyi elemzést készítenek, majd a minősítés eredménye alapján cégedre szabott ajánlatot és finanszírozási keretet adunk vállalkozásodnak - természetesen kötelezettség- és díjmentesen.

V.

Factoring esettanulmány

Factoring a valóságban

Most, hogy választ kaptál a factoringgal kapcsolatos legfontosabb kérdéseidre, itt az idő, hogy még kézzelfoghatóbbá tegyük számodra a folyamatot és annak előnyeit.

Az alábbi esettanulmányban egy online marketingügynökség példáján keresztül mutatjuk be, a valóságban hogyan is segíthet a factoring a likviditási problémák megoldásában.

A kiindulópont

András egy nemrég alapított, mindössze néhány főből álló digitális marketingügynökség tulajdonos-ügyvezetője. A cég prémium szolgáltatásokat nyújt ügyfeleinek. Célközönségük olyan nagyobb vállalatok, melyeknek hatékony marketingstratégiára és megoldásokra van szükségük legnagyobb vetélytársaik legyőzéséhez, valamint megszerzett piaci előnyük megőrzéséhez.

Ugyan kis létszámú csapatról van szó, az egyedülállóan minőségi munkának köszönhetően a cégnek sikerült megszereznie 10 nagyobb ügyfelet. Az indulással kapcsolatos magas költségek miatt azonban a cég mindössze 2.000.000 Ft-ot tudhat a bankszámláján.

Ügyfeleik egyenként 800.000 Ft-os havidíjat fizetnek az ügynökségnek a marketingszolgáltatásokért (full-service ügynökségként az ár teljeskörű szolgáltatást tartalmaz a kampánytervezéstől kezdve a tartalomfejlesztésen át egészen a mobilmédiás kampányok megvalósításáig). Az ügyfelek a díjat azonban nem azonnal, hanem a szerződésben foglaltak teljesítése után 45 nappal fizetik meg. A cégnek továbbá havi 5.000.000 Ft-os bérköltségekkel és 750.000 Ft-os egyéb költségekkel is kalkulálnia kell.

Az alábbi táblázat egy leegyszerűsített képet ad az ügynökség pénzügyi helyzetéről:

KLIENSEK	BANK	KÖVETELÉS (45 NAP)	BÉREK	EGYÉB KTSG.
10	2.000.000 Ft	8.000.000 Ft	5.000.000 Ft	750.000 Ft
Deficit	- 3.750.000 Ft			

A kihívás

Ugyan András örül, hogy sikerült megnyernie 10 neves ügyfelet, aggodalmai vannak a projektek finanszírozását illetően. Jelenleg ugyanis 3.750.000 Ft-os deficittel kell számolnia, a 8.000.000 Ft-os bevételt ügyfelei pedig csak 45 nap múlva fogják kifizetni. A bérek, valamint az egyéb költségek kifizetése azonban addig nem várható!

A megoldás

Hogy időben pénzhez jusson, András hitelt is igényelhetne vállalkozása számára. Van itt azonban egy bökkenő: ahogy fentebb is említettük, az Andráséhoz hasonló kisebb vagy kezdő vállalkozások gyakran nem hitelképesek. A nemrég indult ügynökség sem megfelelő hitelfedezetet, sem stabil profitot nem tud felmutatni a bankoknak. Ráadásul a hitelkérelem beadásától számítva gyakran hónapok is eltelhetnek, mire végleges döntés születik. A hitel tehát nem megoldás András helyzetében. De akkor mi a teendő?

Lassan fizető, de megbízható ügyfelek esetében a kiállított számlák faktorálása mindenképpen jó döntés lehet! Ezzel a megoldással ugyanis az ügynökség szinte azonnal hozzájuthat a kintlévő számlák értékének csaknem egészéhez.

András tehát a digitális faktoring mellett dönt. A faktorcég megvásárolja András számláit és a 8.000.000 Ft 85%-át, vagyis 6.800.000 Ft-ot még a szerződéskötés napján át is utal András bankszámlájára. A maradék 15%-ot a faktorcég tartalékként kezeli, amíg az ügyfelek ki nem fizetik feléjük a tartozásaikat.

Vessünk egy pillantást a cég pénzügyi helyzetére a faktoring-szolgáltatás igénybevétele után*:

KLIENSEK	BANK	TARTALÉK	BÉREK	EGYÉB KTSG.
10	8.800.000 Ft	1.200.000 Ft	5.000.000 Ft	750.000 Ft
Profit	3.050.000 Ft			

**A számlafinanszírozás teljes költsége az egyszerűbb szemléltetés végett nem szerepel a táblázatban.*

Mi változott?

A legszembetűnőbb, hogy a deficit profitba csapott át. Ez annak köszönhető, hogy az ügynökség követelése nagy részéhez szinte azonnal hozzájutott. Az eredmény?

András megnyugodhat, hiszen ügynöksége most már elég pénzzel rendelkezik ahhoz, hogy gond nélkül rendezni tudja működési költségeit.

Hosszú távú előny: stabil növekedés

Vitathatatlan, hogy a cég rövid távon jelentős kockázatoktól szabadult meg. Annak ellenére, hogy nagy volt a kereslet a szolgáltatásaik iránt, factoring nélkül nem tudták volna ellátni a megnövekedett munkamennyiséget - új kollégák felvételére, valamint a megnövekedett egyéb költségek fedezésére nem volt elég keret. A problémát azonban factoring segítségével sikeresen orvosolták. De mi történt hosszú távon?

A factoring segítségével az ügynökség rövid időn belül megduplázta nagyobb ügyfeleinek számát. Követelésük 16.000.000 Ft-ra nőtt, melynek 85%-át 45 nap helyett szinte azonnal kézhez kapták. Így a megnövekedett bér-, illetve egyéb költségek finanszírozása nem jelentett problémát.

A cég pénzügyi helyzete a gyors növekedés következtében:

KLIENSEK	BANK	TARTALÉK	BÉREK	EGYÉB KTSG.
20	16.650.000 Ft	2.400.000 Ft	7.500.000 Ft	1.000.000 Ft
Profit	8.150.000 Ft			

A siker kulcsa

Felmerül a kérdés: hogyan tudta a cég veszteségeit a factoring segítségével ilyen gyorsan és könnyedén nyereségbe fordítani?

Mindenképpen tudni kell, hogy az ügynökség - a működését illető jó vezetői döntések meghozatala mellett - pénzügyileg stabil lábakon álló, megbízható ügyfelekkel szerződött. Ezzel jelentős mértékben csökkentette a nemfizetés kockázatát és könnyedén igénybe tudta venni a factoring-szolgáltatást.

András tehát előrelátó volt és élt a factoring lehetőségével likviditásuk optimalizálása, valamint a növekedés érdekében. Néhány hónapon belül már csak az új ügyfelek számláit kellett faktorálnia, hiszen a cég pénzügyileg stabil helyzetbe került a már meglévő projektek finanszírozását illetően. A factoringnak hála tehát András könnyedén finanszírozni tudta vállalkozása gyors növekedését.

VI. Faktoring a pandémia alatt

Az újratervezés korszaka

A 2021-es koronavírus-járvány ingatag lábakra állította sokunk életét. Rengeteg kis- és közép vállalkozásnak kellett új alapokra helyeznie az addig jól bevált stratégiáját és minél előbb alkalmazkodnia az új játékszabályokhoz. A kiszámíthatatlan ritmusban záporozó változások magukkal vonták az erőviszonyok átrendeződésének lehetőségét is. A cégek pedig felismerték: minden elvesztegetett erőforrás komoly következményekkel járhat.

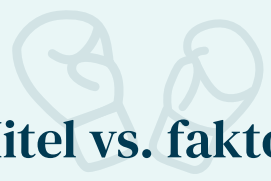
A helyzet súlyosságát csak tovább fokozta, hogy a legtöbb kkv-nak már a válság előtt is problémát jelentettek a nagyobb partnereik által diktált hosszú fizetési határidők és a megfelelő finanszírozási lehetőségek hiánya. Az életben maradáshoz megkerülhetetlen kérdés lett a megnövekedett likviditási és cash flow gondok hatékony és gyors rendezése.

Felértékelődött a faktoring szerepe

Az elmúlt egy évben nagyot ugrott a faktoring népszerűsége azon kkv-k körében, melyeknek fontos a folyamatosan rendelkezésre álló működő tőke - legyen szó egy átmeneti probléma megoldásáról vagy akár növekedésről.

Azok a vállalkozások ugyanis, melyek faktoring-szolgáltatást vesznek igénybe, sokkal agilisabban tudnak reagálni a váratlan helyzetekre, nagyobb eséllyel képesek a piaci lehetőségeket kihasználni vagy belevágni olyan projektekbe, melyekre az adott pénzügyi helyzetük egyébként nem adna lehetőséget.

Ezzel párhuzamosan a nagyvállalatok a reverse faktoring segítségével próbálják megővni beszállítói láncuk egészségét. Ezt a módszert egyébként egyes nagyvállalatok (pl. Siemens vagy Procter & Gamble) már a 2008-as gazdasági világválság óta aktívan alkalmazzák – a vírusra való tekintettel pedig még inkább előtérbe helyezték őket.



Hitel vs. faktoring?

Válsághelyzetben természetesen a hitel is kézenfekvő megoldás lehet, így felmerül a kérdés: miért dönt egyre több magyar vállalkozás a faktoring mellett?

Ahogy már fentebb is említettük, a faktoring - a hitellel ellentétben - nem jár bonyolult és hosszadalmas döntési folyamattal. Döntő tényező továbbá a kkv-k körében, hogy a faktoring fedezetet sem igényel. Így amennyiben például egy kezdő cég stabil profittal még nem, de egyre növekvő vevőkörrel, megrendelésekkel már rendelkezik, a faktoring egyszerű, gyors és biztonságos megoldást jelenthet számára. A szolgáltatás igénybevételéhez nem kell bonyolult szempontoknak megfelnie és villámgyorsan hozzájuthat a pénzéhez. Ezt visszaforgatva a működésbe stabil alapokra helyezheti a vállalat pénzügyi helyzetét és zöld lámpát adhat a növekedésnek is. Mindezt úgy, hogy cégét nem sodorja adósságba és mindig rugalmasan, az adott helyzethez igazítva alakítja a finanszírozást.

Tarol a digitális faktoring

Hazánkban évente átlagosan közel 24%-kal nő a bruttó faktorált forgalom. A válság kezdete óta azonban ennél is meredekebben emelkedett meg a digitális faktoring-szolgáltatást igénybe vevő kis- és középvállalkozások száma.

A [Péntech](#) finanszírozási oldalán 2020 márciusa óta több mint ötszörösére növekedett a regisztráló kkv-k száma. A cégek több mint 8 milliárd forint értékben igényeltek finanszírozást az oldalon keresztül, a legnépszerűbb termék pedig egyértelműen a faktoring. Hogy milyen ok húzódik meg a trend mögött?

A járványidőszakban sok vállalkozás számára nem optimális megoldás a hagyományos faktoring, ugyanis számos faktorcégnél és banknál még manuálisan, sok esetben papír alapon működik a folyamat. A cégek az elmúlt egy év történései következtében érthető módon inkább a digitális csatornákat, valamint a gyorsan igénybevehető szolgáltatásokat preferálják. A Péntech által kínált - teljes mértékben online - ügyintézés gyors és egyszerű megoldást nyújt ebben a helyzetben is.

VII.

9 tipp a sikeres faktoraláshoz

Így faktorálj eredményesen!

Úgy érzed, most már nincs, amit ne tudnál megválaszolni a faktoralással kapcsolatban?

Ennek nagyon örülünk! Azért még engedd meg, hogy megosszunk Veled 9 olyan tippet a faktoralással kapcsolatban, melyek ismeretében már semmi sem állhat a sikered útjában!

1

Derítsd ki, hogy ideális megoldás-e számodra a faktoring

Gyakran találkozunk azzal a tévhitel, hogy a faktoralás csak bizonyos cégméret alatt/fölött és csak bizonyos iparágakban alkalmazható sikerrel. Sok cégvezető gondolja például azt, hogy a faktoralás csak nagyvállalatoknak éri meg, vagy éppen ellenkezőleg: csak startupoknak való.

Holott a faktoralás a valóságban konkrétan bármilyen iparágban és bármekkora cégméret-nél nagy segítséget jelenthet egy vállalkozásnak pénzügyi stabilitását és fejlődését illetően. Faktoring-szolgáltatást gyakran vesznek igénybe például kezdő vállalkozások, hogy újabb és újabb megrendeléseket vállalhassanak el, de közép- vagy akár nagyvállalkozások is számtalan esetben élnek a lehetőséggel például hirtelen bejövő, nagyobb kiadások vagy termék-fejlesztéssel kapcsolatos költségek fedezése céljából. Azon cégvezetők számára pedig, akik "csupán" hosszú távon is stabilan működő cégre, gördülékeny folyamatokra és kiszámítható bevételekre vágnak, a faktoring ugyancsak ideális megoldást jelenthet.

Hogy kiderítsd, jó ötlet-e esetedben a faktoring, tedd fel magadnak ezt a 3 kérdést:

- ☒ Hosszú fizetési határidőket szabnak a vevőid?
- ☒ Emiatt gondot okoz költségeid fedezése/új megrendelések elvállalása?
- ☒ Pénzügyileg stabil, megbízható vevőid vannak?

Ha mindhárom kérdésre igennel feleltél, a faktoring mindenképpen jó megoldás lehet!

2 Válaszd ki a megfelelő faktoringcéget

Ahogy eldöntötted, hogy faktorálni fogsz, felmerül a következő kérdés: melyik faktorcéggel szerződj? Vajon honnan tudhatod előre, hogy az adott cég megbízható partnered lesz hosszú távon?

Ugyan örök érvényű válasz erre a kérdésre nem létezik, az alábbi tanácsok mindenképpen a hasznodra lesznek.

Először is, mielőtt bármilyen szerződést aláírsz, tájékozódj! Kezdhetsz például egy online kutatással, de ne felejtse el megkérdezni faktoráló ismerőseidet sem, hogy náluk melyik faktorcég vált be, esetleg kivel volt rossz tapasztalatuk. A legbiztosabb, ha felkeresed a szimpatikus faktorcégek ügyfeleit és megkérdezed őket a tapasztalataikról. Így pontosan feltérképezheted az egyes faktorcégek és ügyfelek közötti kapcsolatot.

3 Szakmai tapasztalat, megbízhatóság, segítségnyújtás: keresd a jeleket!

Ha vállalkozásod pénzügyeiről van szó, csakis komoly szakmai tapasztalattal rendelkező, megbízható, a Te érdekeidet mindvégig szem előtt tartó szakembertől várhatod a megfelelő támogatást. Ha úgy érzed, egy adott faktorcég nem törekszik a számodra legelőnyösebb konstrukció megtalálására, nem dolgozik azon, hogy minden segítséget megkapj az együttműködés során, érdemes tovább nézelődni és más faktorcégekkel is felvenni a kapcsolatot. Az átlátható árazás, a cégedre szabott szolgáltatás, illetve a több éves szakmai, akár nemzetközi tapasztalattal rendelkező csapat megléte - ahogy azt a [Péntech-nél](#) is tapasztalhatod - mindenképpen biztató jelek lehetnek egy hosszú távon is jól működő kapcsolatra.

4 Olvasd át alaposan a szerződést!

Sikerült döntení? Szuper! Akkor már csak a szerződéskötés van hátra. Ne siesd el ezt a lépést sem! Olvasd el mindenképpen az "apró betűs" részeket is, nehogy később derüljön fény a rejtett költségekre vagy nem tisztázott feltételekre.

Néhány faktorcég például 10 napra számított faktordíjat jelenít meg az ajánlatában, hogy alacsonyabb összeget mutasson - a szerződésben pedig sokan már nem is ellenőrzik a pontos számokat. Digitális faktoring esetében ilyen trükkökkel szerencsére nem fogsz találkozni: minden költségedről előre és pontosan tájékoztatunk!

5 Gyanakodj, ha túl alacsonyak az árak

Érdemes tudni, hogy a gyanúsán alacsony árak mögött sokszor valamilyen - számodra kedvezőtlen - feltétel áll. Ez lehet például minimum havidíj vagy inaktivitási díj fizetésére való kötelezés.

Ne tévesszen meg tehát például, ha igényeidhez képest túl magas finanszírozási keretet ajánl a faktorcég. Bármennyire is vonzó ajánlatnak tűnhet, szinte biztos lehetsz abban, hogy az apró betűs részben szerepelnek olyan díjak, melyeket - aktivitásodtól függetlenül - minden hónapban meg kell majd fizetned a faktorcégnek.

Ehelyett keress olyan faktorcéget, amely lehetővé teszi, hogy mindig vállalkozásod aktuális pénzügyi helyzetéhez igazítsd a faktorálást - rugalmasan, rejtett költségek nélkül! Digitális faktoring-szolgáltatást igénybe véve például a Te kezeden van a döntés, mikor és mennyit szeretnél faktorálni. Ez akár 1 db számla is lehet, anélkül, hogy ez bármilyen pluszköltséget jelentene Neked.

6 Kerüld a hosszú távú szerződéseket!

Most vágnál bele először a faktorálásba? Esetleg szezonális jelleggel működő vállalkozásod van?

Egy hosszú távú elköteleződés rengeteg álmatlan éjszakát okozhat, ha kiderül, mégsem jó faktorral szerződted.

Törekedj tehát mindig olyan megállapodást kötni, melyből nem várt fejlemények esetén könnyen kihátrálhatsz a későbbiekben.

7 Ragaszkodj a riportokhoz

Mindig tisztázd előre a faktorcéggel, hogy mikor és hogyan férhetsz hozzá a követeléseid aktuális állapotához! Jó jel, ha heti vagy legalább havi beszámolót küld a faktorcég. Ugyan faktorálás esetén az adminisztráció már nem a Te dolgod, az ügyfeleiddel való kapcsolattartás során mindenképpen hasznos lehet, ha mindig pontosan tudod, kinél hol áll a folyamat. Jó hír, hogy digitális faktoring esetében bármikor gyorsan és kényelmesen hozzáférhetsz követeléseid valós állapotához, így az esetleges félreértéseket is könnyedén elkerülheted.

8 Kerüld ki a trükköket

Szeretnénk leszögezni, hogy amennyiben egy faktorcég esetében trükkökről kell beszélnünk, az már önmagában is egy nagyon erős jel arra, hogy mihamarabb kereket oldj és új partner után nézz. De mégis mi számíthat trükknek?

Előfordulhat például, hogy egy cég külön díjat számol fel azon számlák esetében, melyek a fizetési határidőn túl lettek kiegyenlítve. Ez önmagában nem számít átverésnek, azonban, ha az összeg pontosan lett kifizetve, és a faktorcég mégis késedelmi díjat számol fel, természetesen már nem jogszerű magatartás. Mit tehetsz ehhez hasonló esetben?

Először is, gyanús esetben kérj azonnal részletes dokumentációt a kiszámlázott díjakról. Amennyiben például egy jól ismert, régebbi ügyfelednél néhányszor már előfordult, hogy 5-6 napot késett a fizetéssel, de például 19-20 napot még soha, mindenképpen érdemes utána-kérdezni a számoknak.

A másik lehetőség, hogy az ügyfelednél érdeklődsz a számla kiegyenlítésének dátuma felől. Amennyiben az értéknapi és a könyvelési nap között több mint 3 napos eltérés van, érdemes a faktorcégnél utánakérdezni a különbséget illetően.

Előzd meg a bajt

Ha biztosra szeretnél menni, mindenképpen a megelőzés a legjobb taktika: csak és kizárólag jogszerűen működő, minden szükséges minősítéssel és engedéllyel, neves partnerekkel, akár rangos elismerésekkel, díjakkal rendelkező, széleskörű szaktudást felmutatni tudó faktorcéggel szerződj.

A Péntech felügyeleti hatósága például a Magyar Nemzeti Bank, ők ellenőrzik működésünket, és náluk vagyunk nyilvántartásba véve. Csapatunk kizárólag magas szaktudással és több éves nemzetközi tapasztalattal rendelkező pénzügyi elemzőkből, kockázatelemzőkből, tanácsadókból áll, sőt, egyéb elismeréseink mellett 2019-ben elnyertük a FinTechShow legígéretesebb magyar pénzügyi technológiával foglalkozó startup díját is.

9

Informáld partnereidet hatékonyan

Nyílt faktoring esetén a faktorcég értesíteni fogja vevőidet az átutaláshoz szükséges adatok megváltozásáról. Mivel ma a faktorálás egy széles körben ismert, bevett és jól működő finanszírozási eszköznek számít, partnereid nagy része pontosan érteni és értékelni fogja a folyamatot.

Hogy megnyugtasd azonban azon ügyfeleidet, akik még nem hallottak a faktorálásról, kulcsfontosságú, hogy hatékonyan informáld őket arról, mit is jelent a faktoring és miért lesz ettől még sikeresebb az együttműködésetek. Hogyan?

Mindenképpen hozd partnereid tudtára, hogy a faktoringnak hála még biztosabb alapokon fog állni beszállítói tevékenységed, és garantáltan kitűnő szolgáltatást várhatnak Tőled hosszú távon is! A faktoring ugyanis abban segít Neked, hogy megőrizhesd a fizetőképességedet, így partnereid számára a jövőben is biztosítani tudod a pontos szállítást és azt a minőséget, amiért Téged választottak. További értékes tippeket a faktoring hatékony kommunikálásához [ebben a cikkünkben](#) találsz.

Összefoglalás

Ugyan a faktoring - vagyis vevőszámláid eladása egy faktorcég számára - ma már világszerte elterjedt és kedvelt pénzügyi tranzakció, annak, aki még sosem hallott róla, elsőre bonyolultnak tűnhet. Kisokosunkat elolvasva azonban reméljük, hogy minden kérdésedet meg tudtuk válaszolni és már Te is látod, mennyi mindenben lehet segítségére a folyamat. Bátran vállalhatsz új megrendeléseket, villámgyorsan növekedhetsz, gond nélkül finanszírozhatod nagyobb vagy váratlan kiadásaidat és agilisan reagálhatsz a piaci változásokra, versenytársaidnál mindig egy lépéssel előrébb járva. A faktoring segítségével ugyanis nem kell többé lassan fizető vevőidre várnod. Gyorsan, egyszerűen és biztonságosan juthatsz kiszámítható bevételhez - alacsony költségek mellett, hitelfelvétel nélkül.

A digitális faktoring - melyet Magyarországon egyedül a [Péntech](#) oldala kínál - különösen nagy segítséget jelenthet azon cégvezetőknek, akik a lehető leggyorsabban és leggördülékenyebben szeretnék pénzügyeiket intézni. Platformunkon keresztül teljesen online, kényelmesen, papírmunka nélkül tudod biztosítani vállalkozásod fejlődését és pénzügyi stabilitását. Számláidat bárholnan és bármikor faktorálhatod, amikor csak szükséged van rá és az összeg csaknem egészéhez akár már 24 órán belül hozzájuthatsz - mindezt alacsony és átlátható költségek mellett.

Ha Te sem szeretnél tovább várni követeléseidre, regisztrálj díjmentesen [oldalunkon](#) pár perc alatt és váltsd vevőszámláid készpénzre akár még ma!

**Sikeres faktorálást
és sok új izgalmas projektet
kívánunk!**



Facebook



LinkedIn



Website: <https://pentech.hu>

Email: info@pentech.hu