

□ □ □ 1. Что такое «факторинговый брокер»?

Если вы это читаете, то, скорее всего, объяснять, что такое факторинг и кто такой фактор необходимости нет. С факторинговым брокером еще проще – это компания, которая агрегирует различные предложения на рынке, знает внутреннюю кухню каждого и работает со всеми компаниями-факторами.

Покупая билеты на самолеты или самостоятельно бронируя отели, вы сталкиваетесь с сайтами-агрегаторами – витринами, где представлены все (или почти все) возможные варианты, исходя из заданных параметров поиска. Факторинговый брокер (если упростить) работает по такой же схеме. То есть, вы имеете возможность не просто выбрать одну факторинговую компанию из многих – с этим можно справиться и самому – но получаете доступ к лучшим предложениям на рынке, основываясь на ваших потребностях.

□ □ □ 2. То есть, это просто посредник, который продает факторинг?

А вот и нет. Факторинговые услуги продают сами факторы. Брокер же – это ваш персональный советник, который занимается консультированием, в конечном итоге, помогая выбрать наилучшее предложение на рынке. Как? Этому способствует знание

брокером «внутренней кухни» фактора, его требований, условий, возможных ограничений... Поэтому еще до вашего обращения к конкретному фактору брокер, с высокой долей вероятности, может спрогнозировать успех этого мероприятия.

□ □ □ 3. А что сложного в самостоятельном выборе фактора?

На первый взгляд – ничего. Действительно, открывай интернет и выбирай в свое удовольствие, сравнивай, анализируй... Дьявол, как известно, кроется в деталях, каковых в факторинге – совсем непростом финансовом продукте – довольно много. Начать, хотя бы, с того, что в вашей цепочке взаиморасчетов будет, как минимум, три стороны: вы, дебитор и фактор. При этом удовлетворить выбранный продукт должен сразу всех. Но далеко не каждый выбранный вами фактор захочет работать с вашими дебиторами: одни не принимают, например, ИП, другие – работают только с определенными торговыми сетями. В свою очередь, дебиторы тоже могут по разным причинам отказаться от сотрудничества с определенной факторинговой компанией.

□ □ □ 4. Значит, достаточно просто сформулировать критерии...

Разумеется. С небольшим уточнением: их, как минимум, 25. То есть, дальше всё упирается во время, которое, как известно – деньги. Ведь для этого вам придется, для начала, самостоятельно разобраться во всех хитросплетениях факторинга – начиная от конкретного продукта, который вам необходим (а их масса: факторинг с регрессом и

без, закупочный, экспортный, скрытый и так далее) и заканчивая подготовкой пакета документов для факторинговой компании. При этом требования различных факторов могут серьезно отличаться. А если вы хотите подать не одну заявку на финансирование? Наконец, не стоит забывать и о такой немаловажной детали, как комиссии каждого конкретного фактора: открытые и не слишком.

□ □ □ 5. И брокер за меня это всё сделает?

Брокер – он на то и брокер, чтобы предоставить на выбор все возможности рынка, максимально удовлетворив вашим условиям и требованиям. Поверьте, это сложнейшая работа. Кстати, именно поэтому сегодня крупнейшие международные и российские компании, несмотря на их масштаб, обслуживаются у трех основных страховых брокеров. Выяснив ваши пожелания и предварительно оценив, как масштаб вашего бизнеса, так и потенциал дебиторской задолженности (посмотрев на это глазами банка), факторинговый брокер сразу сможет подсказать, к какому именно фактору стоит обращаться в этом случае. То есть, шанс отказа в финансировании или ошибки в выборе стремится к нулю.

□ □ □ 6. Уговорили, но как выбрать?

Замечательный вопрос! Мы, конечно же, желаем, чтобы вы нашли надёжного партнёра, с которым будете работать долго и успешно. Для этого нужно следовать некоторым

нехитрым правилам по выбору факторингового брокера:

- 1) должен иметь солидный опыт работы, а также достаточную клиентскую базу. Дополнительным плюсом будут рекомендации действующих клиентов;

- 2) Хороший брокер готов придумать и реализовать всю схему индивидуально под вас, он не будет испытывать ваше серьёзное партнёрство «проходными» шаблонами;

- 3) Не забудьте поинтересоваться стоимостью услуг и то, в чем состоит ответственность брокера, а также гарантии;

- 4) Не лишним будет выяснить и у самих факторов или у АФК (Ассоциации факторинговых компаний), известен ли им данный брокер, готовы ли они рекомендовать его;

- 5) Оцените медийную активность брокера – его участие в профильных мероприятиях, упоминание спикеров компании в СМИ и так далее;

- 6) Скрупулёзно пропишите в договоре весь функционал брокера: пошагово, что и в какие сроки он будет делать.

Автор: **Мурат Ошроев, Управляющий партнёр Willance**
willance.com