



Uit de reeks Credit Management Tools

Een beknopte **gids** voor
de financiering van handelsvorderingen
waaronder factoring

CRiON
your credit management in action





Uit de reeks Credit Management Tools

Een beknopte **gids** voor **financiering van handelsvorderingen**

Theoretische principes en praktijkgetuigenissen

Auteur	Paul Becue
Interviewees	Didier Everaert Arnaud Snyers Gert Sonck Alexander Stalpaert
Eindredacteur	Ortwin Volcke

©2021, CRiON
www.criion.com
Uitgegeven in eigen beheer

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.



Uit de reeks Credit Management Tools

Een beknopte **gids** voor
de financiering van handelsvorderingen
waaronder factoring





Hoe lees ik deze praktijkgids?

Deel I schetst de theorie van de credit management tool die we u in deze gids toelichten. U vindt er definities en leert er over juridische aspecten.

In deel II leest u praktijkgetuigenissen. U leert er hoe credit managers, productaanbieders en anderen het voorwerp van deze gids in de praktijk toepassen.

Deel III raakt andere aspecten aan, zoals de impact van Bazel III en/of een vergelijking van de credit management tool die in deze gids wordt toegelicht, met andere.

Inhoudstafel

Inleiding tot de reeks	13
Voorwoord	14

I. Theorie 17

Inleidend: context	18
1. Financiering bedrijfskapitaal	18
2. Financieringsmogelijkheden	19

Hoofdstuk I. Klassieke bankfinanciering	20
1. Kaskrediet	20
2. Vast voorschot (straight loan)	22
2.1. Eenvoudig bankkrediet	22
2.2. Loss payee	24
3. Financiering op basis van documentair krediet	25
4. Rechtstreeks of incassokrediet	26
5. Discontokrediet	27
5.1. Begrip discontokrediet	27
5.2. Cedenten- en leveranciersdiscontokrediet	30
5.2.1. Cedenten- of cliëntendiscontokrediet	30
5.2.2. Leveranciersdiscontokrediet	30

Hoofdstuk II. Overdracht van handelsvordering	31
1. Factoring	31
1.1. Etymologie en ontstaan	32
1.1.1. Etymologie	32
1.1.2. Geschiedenis.	33
1.2. De factoringmarkt	35
1.3. Omschrijving	37
1.3.1. Definitie en flow-chart	37
1.3.3. Soorten factoring	39
1.3.4. Toetredingscontract en rekening-courant	41
1.3.5. Zekerheden	41
1.4. De juridische context	42
1.4.1. Internationale factoring	42
a. Two factor system	42
b. Conventie van Ottawa (Unidroit)	43
1.4.2. België	44
a. Drie rechtsfiguren als mogelijke rechtsgrond	44
b. Cessie van de schuldvordering	45
c. Factor als cessionaris-eigenaar	47
d. Verpanding en gedeeltelijke cessie	48

1.5. Faillissement	49
1.5.1. De leverancier of factorklant	49
1.5.2. De schuldenaar	50
1.6. Contract 'intuitu personae', en principe van de factorabiliteit	51
1.6.1. Contract 'intuitu personae'	52
a. Angst voor fraude	52
b. Voorbeelden van mogelijke fraude	52
1.6.2. De factorabiliteit	53
1.7.1. Band met de banken	55
1.7.2. Verschil met kredietverzekering	56
1.8. Kostprijs factoring	59
1.9. Reverse factoring	61
1.10. Voor- en nadelen factoring	63
2. De effectisering	64
2.1. Definitie	64
2.1.1. Twee soorten effectisering	64
2.1.2. Asset backed commercial paper (ABCP)	65
2.2. Impact voor de kredietverzekering	68
2.2.1. Indekkingsinstrument ten behoeve van de kredietverzekeraar	68
2.2.2. Een opportuniteit: kredietondersteunend karakter van de kredietverzekering	70
2.2.3. Capital Relief Policy	71
2.3. Voor- en nadelen effectisering	72
3. Forfaiting	72
4. Afkoop dubieuze debiteuren	76
5. Een vergelijkende analyse tussen diverse instrumenten	77

II. Praktijk 79

Hoofdstuk I.

Interview met Gert Sonck en Arnaud Snyers, Structure & Advisory Director resp. Head of Commercial Finance bij ING	80
---	----

Hoofdstuk II.

Interview met Alexander Stalpaert, Branch Director bij Eurofactor	95
---	----

Hoofdstuk III.

Interview met Didier Everaert, Finance Manager bij Utexbel	114
--	-----

III. Andere aspecten	121
Hoofdstuk I. Bazel II/III	122
1. Principe: asset based financing	122
2. Standaardbenadering	122
3. Capital Relief Policy	123
3.1. Vroeger: geen erkenning kredietverzekering	123
3.2. Erkenning kredietverzekering op basis van de Europese Verordening nr. 575/2013	123
3.2. Capital Relief Policy	124
Hoofdstuk II. Rendabiliteit: herfinanciering tegenover verkregen korting	126
Hoofdstuk III. Off-balance karakter bij financiering zonder verhaal	128
Afkortingen	132
1. Algemeen	132
2. Technisch	132
Bibliografie	134
1. Financiering buitenlandse handel	134
2. Effectisering	135
3. Factoring	135
4. Wetgeving	138



Inleiding tot de reeks

Credit Management Tools

Creëer financiële ruimte door optimalisering van uw debiteurenbeheer

Bedrijven kopen scherp aan en verkopen met maximale winst. Echter 2 tot 5% van alle facturen worden nooit voldaan. Méér dan de helft van de faillissementen ontstaat zelfs door slecht debiteurenbeheer. Credit management is dan ook erg belangrijk. In deze reeks maakt u kennis met verschillende credit management producten.

Tegelijkertijd wordt gewezen op de bedrijfsrisico's in relatie tot debiteurenbeheer en wordt getoond hoe men deze risico's kan beperken. Vele ondernemersrisico's laten zich moeilijk sturen. Debiteurenrisico's zijn ons inziens echter wél te beheersen. Het komt erop aan om de risico's goed in te schatten en de juiste credit management oplossingen in te zetten. Immers, goed debiteurenbeheer levert een directe bijdrage aan de winst en genereert een betere cashflow en beschikbare liquiditeit voor het bedrijf. Tenslotte draagt goed debiteurenbeheer bij aan een positief en professioneel bedrijfsimago.

Credit management is echter niet statisch. De wereld verandert snel onder invloed van nieuwe technische mogelijkheden. De rol van credit management past zich daaraan aan. Zo dient zij ervoor te zorgen dat het debiteurenbeheer, het marketingbeleid en de verkoop elkaar versterken. Credit management dient te evolueren van reactief naar proactief. Hoe past u deze trends succesvol toe?

Dit boek maakt deel uit van een reeks waarbij we specifieke onderwerpen met betrekking tot trade finance behandelen. Hiermee dragen we bij tot de algemene vorming van de credit managers en plaatsen we kredietverzekering in een breder perspectief.

Jean-Louis Coppers
Managing Director
CRiON

Voorwoord

Financiering van handelsvorderingen

Factoring is hot

Steeds meer bedrijven zien factoring als een valabel financieringsalternatief. Vroeger had factoring de bijnaam 'lender of last resort'. Nu is het product geëvolueerd tot een valabel financieringsalternatief voor bankkredieten, voor zowel groeiers als voor bedrijven met een behoorlijke solvabiliteit. De negatieve bijklank is verdwenen.

En dat zie je in de cijfers: het wereldfactoringvolume groeit fors en continu en benadert nu reeds 3.000 miljard euro op wereldniveau. In landen zoals Duitsland, Frankrijk, Italië, Nederland en België groeide factoring in de laatste 10 jaar met 'double digit' cijfers. Ook landen zoals Polen, Hongarije, India en Chili realiseerden stijgingen die tot de verbeelding spreken.

Daarnaast speelt de verdere mondialisering van de economie een rol. Bedrijven nemen risico's in landen die ze niet kennen. Via de grote internationale factoringnetwerken heeft de klant toegang tot lokale incasso en kredietdekking.

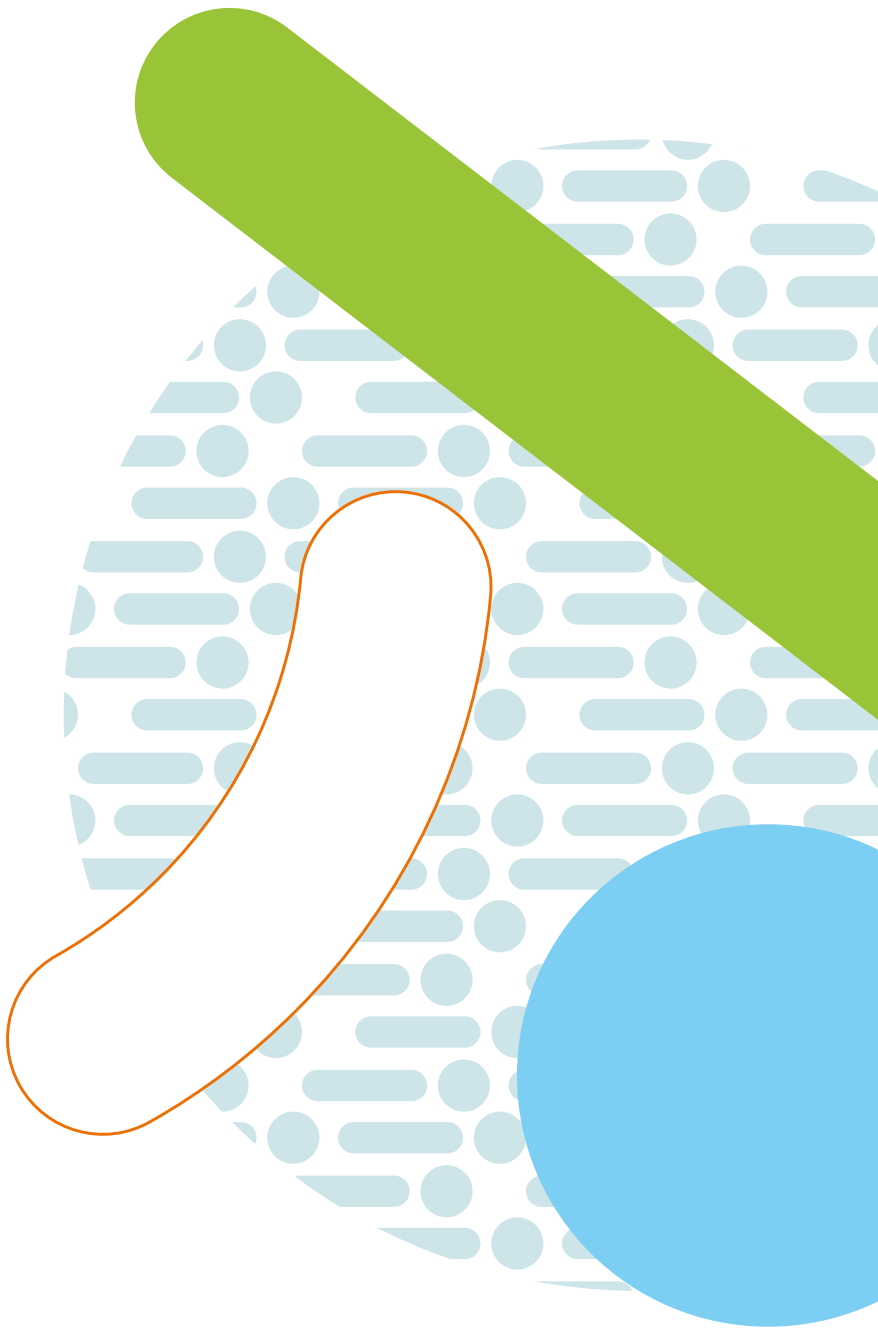
Ook de verschillende factoringproducten nemen toe, zoals bijvoorbeeld 'confidential agreements' – waar het contract niet bekendgemaakt wordt. Of 'invoice discounting' – een zeer eenvoudige vorm van factoring waarbij wekelijks of tweewekelijks de klant een lijst van openstaande posten uitwisselt met de factor.

Een andere trend is de toegenomen vraag naar 'supply chain financing' en 'reverse factoring'. Dit houdt in dat een bedrijf zijn leveranciersfacturen laat financieren door een factoringmaatschappij of een bank, die de leverancier contant betaalt. De huidige interesse komt onder meer voor uit de langere betaaltermijnen die grote ondernemingen vandaag aan hun leveranciers opleggen. Dit kan gaan van 150 tot zelfs 180 dagen. Met nieuwe factoringproducten kunnen de leverancier die periode overbruggen.

In het kader van hun diversificatiestrategie zullen de banken blijven inzetten op de factoringmarkt. Voor banken is factoring een vorm van kredietverlening. Maar met de Basel III-normen noodzaakt factoring minder kapitaalreservering dan zuivere kredietverlening, want factoring wordt gedekt door de 'receivables'.

Ortwin Volcke
Marketing & Research
CRiON







I. Theorie

Inleidend: context

1. Financiering bedrijfskapitaal

Handel vereist om diverse redenen een behoefte aan financiering:

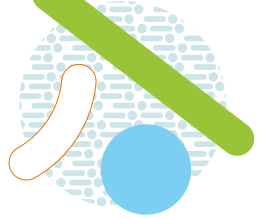
- de leverancier/exporteur moet betalingsuitstel toestaan om met zijn client de transactie te kunnen afsluiten. Ondertussen kan hij niet aan zijn geld waarop hij recht geeft;
- de koper/importeur moet soms contant betalen om de aangekochte goederen geleverd te krijgen. Daarna moet hij ze misschien nog bewerken, en een andere koper zoeken die betalingsuitstel kan vragen.

Het gaat hierbij meestal om een betalingstermijn van 90 dagen, bv. voor de levering van courante gebruiksgoederen. Wanneer de transactie slaat op kapitaalgoederen kan het zelfs om een langere termijn tot boven de twee jaar gaan.

We hebben het hier natuurlijk over het bedrijfskapitaal, dat voor de ondernemer een belangrijke investering in financiële middelen is. Het gaat om de handelsvorderingen en de voorraden, min de leveranciersschulden. Maar die handelsvorderingen en voorraden kunnen gemakkelijk 50 % van het balanstotaal innemen.

Gelukkig bestaan er allerlei technieken om deze vlottende activa te financieren, of te mobiliseren.

Wij houden ons hier vooral bezig met de financiering van de handelsvorderingen. De voorraden komen hier niet aan te pas, alhoewel naast de klassieke bankkredieten op korte termijn die hier verder aan bod komen, er daar ook nog een specifieke financieringsvorm voor bestaat, nl. het warrantdiscontokrediet. Het wordt toegekend op basis van de voorraden die in pand gegeven zijn. Daarbij moeten we een



onderscheid maken tussen:

- Goederenpand met buitenbezitstelling: ter vertegenwoordiging van de volle eigendom van de goederen die opgeslagen worden bij derden of in eigen magazijn verhuurd aan derden (de warrantmaatschappij: in België is dit de nv Warrant), wordt de warrant-cedel opgesteld. De warrant vertegenwoordigt het pandrecht, de cedel het eigendomsrecht. De banken verschaffen enkel krediet voor de voorraad (meestal beperkt tot maximum 80 % van de marktwaarde) bij de voorlegging van beide documenten. De warrantmaatschappij volgt de verpande voorraad dagelijks op en voert periodieke fysieke controles uit op de site van de klant of bij een logistieke partner (depositaris). Zij informeert de kredietverlener via een gedetailleerde rapportering.
- Goederenpand zonder buitenbezitstelling: het moet geregistreerd worden in het Nationaal Pandregister. Dit is een gevolg van de wet van 11 juli 2013 met betrekking tot de zakelijke zekerheden op roerende goederen.

2. Financieringsmogelijkheden

In dit boek gaan we het echter vooral hebben over de handelsstromen: de leverancier die betalingsuitstel op zijn vorderingen toestaat, en de importeur die snel moet betalen. We gaan daarbij in op:

- de oude klassieke bankkredieten op korte termijn die reeds bestaan, en waarvan sommigen praktisch niet meer gebruikt worden;
- de technieken waarbij de handelsvorderingen worden aangekocht door de financierder;

Voor de kredieten worden de volgende looptijd onderscheid:

- op ultra korte termijn: het krediet vervalt binnen één maand of soms drie maanden;
- op korte termijn: van één (drie) maand tot twee jaar;
- middellang krediet: van twee tot vijf jaar;
- op lange termijn: meer dan vijf jaar.

We gaan het hier vooral hebben over financieringen op korte termijn, alhoewel het daar soms ook buiten kan vallen (bv. langer dan twee jaar). Consumptiegoederen of halffabricaten worden gewoonlijk op maximaal 360 dagen gefinancierd, en in de regel eigenlijk op 90 dagen. Dit in tegenstelling tot de kapitaalgoederen die regelmatig tot vijf jaar worden gefinancierd, en soms zelfs langer.

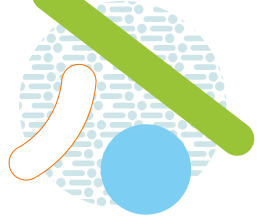
Hoofdstuk I. Klassieke bankfinanciering

1. Kaskrediet

Het kaskrediet houdt in dat een bank aan haar kredietnemer de toelating geeft bepaalde opnamen te verrichten tot een bepaald maximum bepaald door de kredietlijn, met de verplichting (trimestrieel) de interesten en de provisie te betalen. De provisie, ook reserveringscommissie genoemd, is een compensatie voor het beschikbaar stellen van de niet gebruikte kredietlijn. Binnen het kader van de Bazel-akkoorden moet de bank voor de bevestigde kredietlijnen, ook al worden ze niet gebruikt, eigen middelen reserveren tot dekking van haar solvabiliteit. Zo wordt ook vermeden dat onverantwoord hoge kredietlijnen worden aangevraagd die niet conform zijn met de behoeften van de kredietnemer. Bij de beëindiging van het krediet moet het eventueel uitstaande bedrag terugbetaald worden.

Er bestaat een belangrijk verschil met een gewone lening:

- bij een lening neemt de ontlener het volledige bedrag van deze lening op, en betaalt het terug in schijven of volledig op de vervaldag;
- bij een kaskrediet is de kredietnemer niet verplicht het krediet op te nemen. Het is dus een standby-krediet dat hij slechts opneemt als er een behoefte toe bestaat. Het kaskrediet is dus erg soepel, dat gebruikt wordt om tijdelijke behoeften van ongelijke omvang te financieren.



Voordelen

- het kan aangewend worden voor alle doeleinden;
- zeer flexibele kredietvorm die beantwoordt aan een wisselende kredietbehoefte. De terugbetalingen gebeuren in functie van de ontvangsten op de zichtrekening, en dus niet volgens een vooraf vastgesteld schema;
- de kredietnemer moet geen verantwoording afleggen over de aanwending van het krediet;
- de interest wordt slechts betaald op de opgenomen bedragen;
- het is goedkoop wanneer het rationeel gebruikt wordt om pieken op te vangen.

Nadelen

- ze is wel duur wanneer ze constant en volledig opgenomen wordt;
- het is voor de bank meer risicovol daar ze de aanwending van het krediet niet kan opvolgen;
- ze tast de liquiditeit van de bank aan daar het kaskrediet niet kan gemobiliseerd worden bij andere financiële instellingen (wat wel het geval is bij de discontokredieten).

Een variant op het kaskrediet zijn de voorschotten op vorderingsstaten. Het is een kredietvorm die wordt toegestaan aan aannemers van openbare werken. Bij deze kredietvorm worden goedgekeurde vorderingsstaten die op een bepaald openbaar werk betrekking hebben in pand gegeven aan de bank tot waarborg van verleende voorschotten onder de vorm van een kaskrediet. Deze werken, en de betaling ervan, kunnen een tijdje aanslepen maar ondertussen moet de aannemer reeds kosten ondergaan, zoals de lonen van het personeel, de aankoop van materieel, ... Een vertegenwoordiger van de overheid controleert regelmatig of de werken verlopen zoals afgesproken. Indien alles goed verloopt keurt deze vertegenwoordiger van de overheid de vorderingsstaat goed. Op

die manier is er zekerheid dat de aannemer betaald zal worden voor de uitgevoerde werken. Maar de financiering zal meestal beperkt zijn tot 80 % van de in pand gegeven schuldvorderingen.

2. Vast voorschot (straight loan)

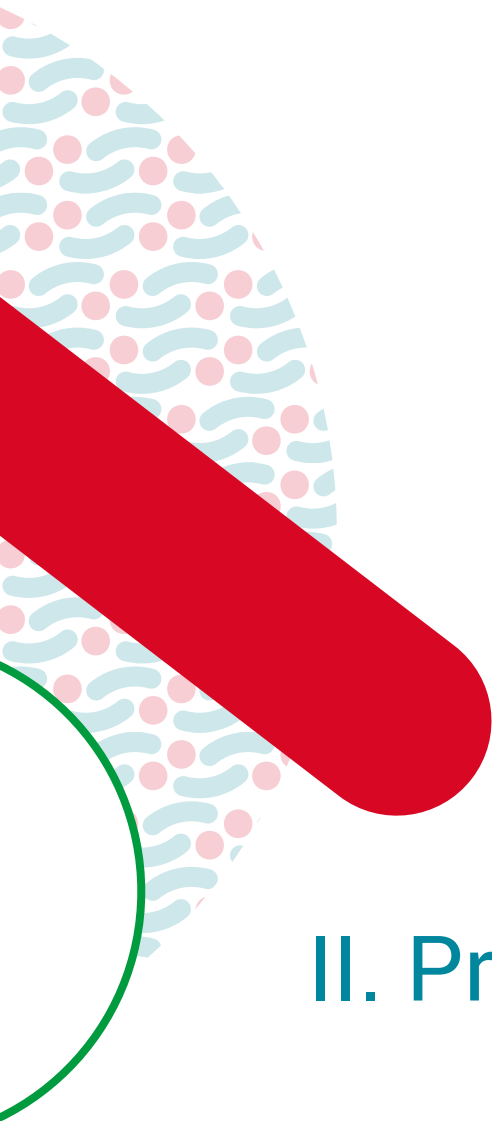
2.1. Eenvoudig bankkrediet

Het vast voorschot houdt in dat de bank een bepaald bedrag uitleent aan de kredietnemer voor een welbepaalde duur aan een vaste rentevoet met verplichting voor de kredietnemer het opgenomen bedrag op de vervaldag terug te betalen.

Omwille van de vaste looptijd kan het voorschot niet vervroegd worden terugbetaald. Alles ligt immers op voorhand vast: bedrag, termijn, intrest en de vervaldag.

Een vast voorschot wordt opgenomen om een welbepaalde kortstondige behoefte te financieren:

- de exporteur kan aan zijn buitenlandse klant een betalingsuitstel hebben toegestaan, maar wenst ondertussen toch over voldoende liquiditeiten te beschikken;
- de importeur moet zijn buitenlandse leverancier contant betalen, maar moet nog op zijn geld wachten daar hij de goederen nog moet doorverkopen. Het vast voorschot laat toe de contante betaling te financieren.



II. Praktijk

Hoofdstuk I. Interview met Gert Sonck en Arnaud Snyers, Structure & Advisory Director resp. Head of Commercial Finance bij ING

ING groep

Bankverzekeraar

Cijfers ING Groep:

- inkomstent: 34 miljard euro
- medewerkers: 56.000
- actief in 40 landen

Gert Sonck

Master in Business Engineering HUB-EHSAL

Sinds 2010 bij ING:

- 2010: financial accountant
- sinds 2012 bij Working Capital Solutions
2012: Origination & Structuring Associate
2017: Structuring and Advisory - Vice President
2018: Structuring and Advisory - Director

Arnaud Snyers

Master of Law (Université Catholique de Louvain)

Executive Master, Real Estate (Université Catholique de Louvain)

Sinds 2005 bij ING:

- 2005: Credit Portfolio Group: legal and compliance advisor
- 2007: Financial Markets - Debt and Capital Markets - Securitisation
- 2009: Structured Securitised Financing: Organisation and Structuring
- 2011: Working Capital Solutions – Vice President
- 2014: Working Capital Solutions – Director
- 2016: Head of Trade Sales
- 2017: Head of ING Commercial Finance (ComFin) Belux



1. Jullie werken allebei in een andere afdeling, maar de activiteit die jullie beiden uitoefenen is toch met elkaar verbonden. Hoe zit dit juist?

We zijn beiden bezig met 'receivables financing'.

Gert is vooral actief bezig met gestructureerde financieringsprogramma's op basis van handelsvorderingen, met behulp van een SPV⁴¹/conduit. Het gaat dus onder andere om effectisering. Men noemt dit bij ING het 'Trade Receivables Purchasing programme' (TRPP). Het is een (aparte) entiteit voor wholesale banking. Ze is wereldwijd actief: EMEA (Europe-Middle East-Africa); Rusland; Azië; Australië en de Verenigde Staten. In feite is er weinig activiteit in Latijns-Amerika en Afrika. Er werkt daar 25 man. Ze zitten samen met Supply Chain Finance (=reverse factoring), wat eigenlijk Payables Finance is. Daar zit ook 25 man.

Arnaud is hoofd van ING Commercial Finance (Com Fin) in Brussel, die actief is voor de Belux. Er werkt 60 man. Doelgroep is Mid Corp(orate), maar ook Corp(orate). Com Fin heeft diverse entiteiten binnen de ING-groep: naast Belux ook in Polen, Roemenië, Turkije en Nederland ... Men doet vooral aan lokale factoring, wat staat tegenover Receivables Securitisation (TRPP) dat globaal werkt en een grote structuur heeft.

Het grote verschil tussen beiden is:

- *bij factoring opent men een rekening-courant voor iedere klant. Er is hier de 'Cash dominion': het incasso van de facturen komt op de rekening van de factorklant bij ING;*
- *bij gestructureerde operaties/effectisering wordt er binnen de bank geen rekening geopend op naam van de klant: er wordt veel gewerkt met SPV's. Daar worden dan de gelden op de vervaldag van de vorderingen gecollecteerd (ofwel ook rechtstreeks bij de zeer goede klanten).*

⁴¹ SPV: Special Purpose Vehicle

2. Wat is het grootste risico?

Het laatste grote verlies bij factoring dateert van 2008 en was toe te schrijven aan fraude.

Fraude is dus het grootste risico bij factoring en Receivables financing in het algemeen, ook al heeft de transactie een goede structuur:

- *bij Mid Corp is er een hoger risico, maar daar werken ze bij ING gebaseerd op hun ervaring;*
- *in familiebedrijven zijn mensen klaar om dubieuze zaken te doen om hun bedrijf desnoods te redden als het aan de rand van de afgrond staat. Dit gaat zelfs tot de creatie van valse facturen: ING denkt dat ze een dekking heeft met die factuur, maar in feite bestaat deze niet.*

De falen van de debiteur wordt gedekt door:

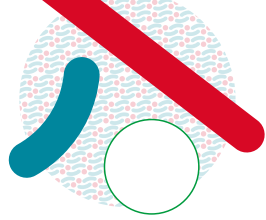
- *kredietverzekering;*
- *of andere collateral: bv. andere vorderingen, cash pledge/cash deposit; ...*

Omwille van het frauderisico geeft men enkel financiering aan:

- *klanten die dicht bij de bank staan;*
- *er een link is met de commerciële activiteit;*
- *ze het management team van de maatschappij goed kennen.*

ING Factoring doet verificaties: ze checken de debiteuren, doen audit bij de klant, ze checken de cash flows om te zorgen dat het geld op de rekening van de klant komt. Men heeft zo op basis van een algoritme een mechanisme ontwikkeld om fraude te detecteren.

In het kader van fraudepreventie is training van de mensen belangrijk: ze moeten abnormaal gedrag detecteren. Indien ze dit opmerken sturen ze een audit om het na te gaan.



3. Wat is de SWOT-analyse van receivables financing, inclusief factoring?

We hebben de volgende voordelen:

1. De gefinancierde vorderingen zijn 'Off balance' voor de cliënt. Ze verdwijnen dus uit zijn balans. 90 % van de zaken bij ING gebeurt onder IFRS. Voorts ook onder US GAAP en andere lokale GAAPs. Ze erkennen allen het buitenbalanskarakter van deze operaties daar de vorderingen aangekocht worden door ING zonder verhaal op de klant.
2. Voor de bank zelf is er een lagere risicoweging wat betreft het beslag van deze financiering op de eigen middelen van de bank. Maar dit hangt af van de kredietverzekering, en het maximaal schadevergoedingsbedrag (maximum liability amount) bij de kredietverzekeraar.

Maar er zijn ook nadelen. De kostprijs is in principe geen nadeel. Ze hebben klanten met rating AAA tot CCC:

1. Klanten met rating A tot AA: voor hen is factoring duur. Maar het voordeel voor hen is dat het een off balance- krediet is. Men kan zo de balans schoner maken (window dressing).
2. Factoring wordt echter meestal gebruikt door klanten die met een netto schuldhefboom (net leverage) zitten van x3, of x4, of x5. Factoring is dan een goedkope oplossing om zich te financieren. Het belangrijkste voor ING om te zien is:
 - de portefeuille van de vorderingen;
 - welke kredietverzekeraar geeft dekking;
 - welke dekking (collateral) is er: het is de vordering zelf. ING koopt/ verkrijgt extra vorderingen die ze niet financieren. Er is immers een prefinanciering (Upfront financing) voor 92 % van de nominale waard van de vordering:
 - aankoopprijs (purchase price) is dus 92 % van de vorderingswaarde;
 - buiten de aankoopprijs is er nog 8 % die de klant ontvangt bij het incasso van de vordering op de vervaldag. Deze 8 % dient om de kredietnota's te dekken, premies te betalen, ...

De kost van de kredietverzekering en de financiering stoelt op het profiel van de factorklant. Bv. bij Private Equity fondsen moet de klant een marge betalen van 6 tot 7 % op de schuld. Maar bij factoring is dat:

- *1,5 tot 2 % voor de financiering;*
- *40 tot 50 b.p. voor de verzekering.*

Men moet zo in globo 2 tot 3 % betalen (daar is de factoring fee inbegrepen).

De factoring fee slaat vooral op het incasso, en gaat van 2 b.p.⁴² tot 15 b.p. op het overgedragen (assigned) volume van de handelsvorderingen. Dit is een brede vork: slechts in een paar contracten wordt het incasso (dunning) van de vorderingen door de factormaatschappij gedaan. Bij vele andere contracten wordt dit door de klant gedaan. Als er iets verkeerd gaat met de documentatie, of de kredietkwaliteit van de factorklant gaat omlaag, gaat het vertrouwen (trust) omlaag. Dan doet ING zelf de behandeling (servicing) van de portefeuille vorderingen: zo komt er geen verlies voor ING met de factorklant wanneer die zelf in moeilijkheden komt.

Bij Receivables financing is er geen incasso van vorderingen (en dus geen factor fee):

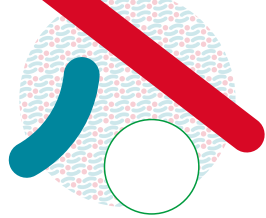
- *klanten met rating AAA/AA: ze willen een buitenbalans behandeling (off balance sheet treatment) krijgen;*
- *het gaat niet alleen om financiële kosten, maar ook om de prijs die de klanten bereid zijn om te betalen voor het financieel product.*

4. Welke dekking heeft ING bij de prefinanciering van de vorderingen?

Het zijn er een drietal:

- 1. Een gelddeposito (Cash deposit, bv. 10 miljoen euro) dient om kredietnota's te dekken, het eerste verlies (first loss/franchise) aan te zuiveren dat door de klant gedragen worden ...*
- 2. Dekking kredietverzekeraar wordt beschouwd als een soort garantie binnen de Bazel III-akkoorden (=unfunded credit protection).*

⁴² B.p.= basis point of 0,01 %.



3. *Garanties (opvraagbaar op eerste verzoek) van de ING-klant, of andere banken. Het zijn garanties die de risico's bij de aankoop van vorderingen dekken. Een derde bank garandeert zo bv. de kredietnota's die uitgegeven werden door de klant.*

5. Wanneer doet de ING-klant factoring?

Er zijn diverse redenen om factoring te doen.

1. *De betere klanten doen het omwille van:*
 - *de buitenbalansbehandeling bij factoring zonder verhaal (without recourse);*
 - *het feit dat het incasso en het beheer van de facturen bij de factorklant zelf blijft.*

De betere klanten kunnen immers goedkoop geld ophalen via gewone leningen (lending) of direct via de kapitaalmarkten. Maar via factoring genereren ze cash zonder schuld te creëren (= buiten balans/off balance sheet).

Anderen verkopen facturen om de ratio netto-schuld/EBITDA te verlagen:

- *door factoring wordt de hefboom (leverage) immers lager, wat voor de ING-klant belangrijk is binnen het kader van het beheer van de schuld. Door de verkoop van vorderingen komt immers geld binnen dat gebruikt wordt om de (bank)schuld te verkleinen;*
- *met factoring kan men goedkoop geld ophalen rond de 2 %, dit tegenover het alternatief van een termijnlending (term loan) A of B of via een ander schuldinstrument (waarbij de rente oploopt van 5 tot 6 %).*

2. *Met factoring ontstaat er bij de klant meer discipline door de wekelijkse of maandelijke opvolging van de facturen via rapportering:*

- *men volgt de DSO (Days Sales Outstanding) op. Ze kan zo iets lager zijn dan de gevolgte (handels)kredietpolitiek bij de ING-klant (ca. 1 week). Als de DSO echter stijgt is het een indicatie voor de CFO om na te gaan wat de verkoopafdeling (sales) van het bedrijf juist doet. De langere termijn*