

### Программы обучения:

#### **Семинар 1 «Факторинг - современный финансовый продукт для развития бизнеса – Практика внедрения и применения» (базовый курс)**

### Результаты для участников

На семинаре, проводимом в форме практикума, будут рассмотрены вопросы ведения факторингового бизнеса на условиях регресса и без регресса, процесс организации продаж факторинговых продуктов, представлены возможные способы эффективного планирования ежедневного сопровождения факторинговых операций, методы управления ликвидными, кредитными, валютными и процентными рисками, методики проверки платежеспособности клиентов и управления дебиторской задолженностью, будут проанализированы правовые и налоговые аспекты факторинговых операций, вопросы автоматизации факторинговых транзакций.

---

### Программа семинара

- **Как подобрать наиболее подходящий для компании тип факторинга: назначение факторинга и основные элементы факторингового обслуживания.**
  - Виды факторингового обслуживания.
  - Современные тенденции развития факторинга в России и странах СНГ.
- **Организация продаж факторинговых продуктов: каналы продаж, инструменты и подходы.**
  - Как определить подходит ли клиент для факторинга?
  - Конкурентные преимущества факторинга в сравнении с другими финансовыми продуктами.
  - Типичные вопросы клиентов.
- **Правовое регулирование факторинга.**
  - Трактовка факторинговых операций российским законодательством и судебной практикой.
  - Возможен ли конфиденциальный факторинг в России?
  - Ключевые моменты договора факторинга.
- **Международный факторинг**
  - Международный факторинг: общие аспекты
  - Международный факторинг: законодательство
  - Международный факторинг: особенности проведения операций и взаимодействия с международными факторинговыми ассоциациями
- **Современные ИТ технологии в Факторинге.**

- Как определить подходит ли вам факторинг?
- Конкурентные преимущества факторинга в сравнении с другими финансовыми продуктами (факторинг и кредит).
- Преимущества и недостатки факторинга
- Выбор подходящего вида факторинга
- Анализ договора поставки
- Электронный факторинг

---

### **Аудитория семинара**

Семинар ориентирован на руководителей предприятий, финансовых директоров, банковских служащих, финансовых менеджеров, специалистов и консультантов по управлению финансами и дебиторской задолженностью, аспирантов экономической тематики.

## Семинар 2 «Клиентское обслуживание и бухгалтерский учет факторинговых операций»

### Результаты для участников

На семинаре, проводимом в форме практикума, будут рассмотрены вопросы ведения факторингового бизнеса на условиях регресса и без регресса, процесс организации клиентского обслуживания факторинговых транзакций, представлены возможные способы эффективного планирования ежедневного сопровождения факторинговых операций, будут проанализированы налоговые аспекты и различные подходы к бухгалтерскому учету факторинговых операций.

---

### Программа семинара

- Клиентское обслуживание факторинговых операций;
  - Ежедневные операции по финансированию клиентов. Процедуры и порядок осуществления;
  - Различные подходы к осуществлению учета денежных требований;
  - Портфельный подход к учету и финансированию денежных требований (Sales Ledger);
  - Бухгалтерский учет факторинговых операций;
  - Налогообложение факторинговых операций;
  - Проблемы создания резервов при проведении факторинговых операций банками.
- 

### Аудитория семинара

Семинар ориентирован на сотрудников факторинговых компаний и банков, занимающихся обслуживанием и проведением факторинговых операций, а также на представителей финансовых и коммерческих служб предприятий, пользующихся услугами факторинга, отвечающими за взаимодействие с факторинговыми компаниями и банками.

### Семинар 3 «Эффективная организация продаж факторинговых продуктов: каналы продаж, инструменты и подходы».

#### Программа семинара

- **Как подобрать наиболее подходящий для компании тип факторинга: назначение факторинга и основные элементы факторингового обслуживания.**
  - Виды факторингового обслуживания.
  - Современные тенденции развития факторинга в России и странах СНГ.
- **Модели международного факторинга. Плюсы использования факторинга как средства финансирования внешнеторговых сделок.**
- **Факторабельность. Факторабельные отрасли**
- **Организация продаж факторинговых продуктов: каналы продаж, инструменты и подходы.**
  - Как определить подходит ли клиент для факторинга?
  - Конкурентные преимущества факторинга в сравнении с другими финансовыми продуктами.
  - Типичные вопросы клиентов.
  - Выбор подходящего факторингового продукта, некоторые аспекты анализа договоров поставки
  - Продвижение факторинга в бизнес среде.
- **Основные виды рисков и противодействие мошенничеству.**
  - Основные виды рисков в факторинге
  - Виды мошенничества в факторинге и способы противодействия

## Семинар 4 «Практический семинар «Практика взыскания долгов»

### Программа семинара

- Основные правила формирования тактического плана взыскания долга. Стандартный регламент и план взыскания. Особенности каждого этапа с учётом местных условий.
- «Прессинг». Примеры корректного и жёсткого напоминания о долге.
- «Золотое письмо». Варианты писем партнёру и должнику. Основные правила формирования письма.
  - Разбор примеров писем кредиторов о требовании долга
- «Телефонный звонок должнику». Как подготовиться к телефонной беседе. Цели телефонной беседы в зависимости с кем говорите. Формирование у должника последовательности действий по погашению долга. Правила взыскания долгов по телефону. Коллекторские приёмы.
  - Разбор примеров требования долгов по телефону
  - Тренинг «Телефонный звонок должнику»
- «Личная встреча». Сложности и особенности проведения переговоров по долгам. Основные правила управленческой борьбы с должником. Как подготовиться к эффективным переговорам. Угроза и консультирование. Российские силовые переговоры и правила перехода в стратегию «Выиграл – Выиграл».
  - Тренинг «Переговоры о долге»
- Претензионная стратегия. Цель и задачи претензионного порядка. Работа с доказательной базой. Содержание стандартной претензии. Как сформировать и направить претензию. Работа с ответом на претензию.

### Аудитория семинара

**Сотрудники банков, факторинговых, лизинговых и других компаний, связанные с процедурами взыскания долгов, юристы, специалисты по работе с проблемными активами**

### Результаты для участников

На семинаре, проводимом в форме практикума, будут рассмотрены наиболее актуальные вопросы предупреждения и взыскания долгов.

## **Семинар 5 «Риск-менеджмент факторинговых операций и управления дебиторской задолженностью»**

### **Результаты для участников**

На семинаре, проводимом в форме практикума, будут рассмотрены вопросы риск-менеджмента факторинговых операций, проанализированы основные виды рисков и способы их мониторинга и минимизации, разобраны основные компоненты кредитной политики фактора.

---

### **Программа семинара**

- Риски факторинговых операций: принципы и способы управления
  - Риски сделки: риск дебитора; риск клиента; риск контракта; риск отношений; риск портфеля; валютный и процентный риски.
  - Оценка риска дебитора и риска клиента. Обеспечение, продажа, аутсорсинг, стоп-финансирование. Исключение риска контракта.
- Основные компоненты кредитной политики
  - Определение рисков и принципов управления. Кредитное качество. Структура сделки. Типы решений. Распределение полномочий. Риски и объем анализа для разных типов решений. Стоп-факторы.
- Применение скоринговых методик оценки;
- Верификация денежных требований;
- Превентивные меры и борьба с просрочками;
- Практика спорных вопросов одобрения факторинговых сделок:
  - Финансовый анализ дебитора. Аффилированность клиента и дебитора. Оплата на счет клиента. Клиент-комиссионер. Клиент-дебитор.

---

### **Аудитория семинара**

Сотрудники департамента кредитных рисков и кредитного департамента Банка, которые непосредственно связаны с построением, анализом и управлением процессами осуществления факторинговых операций в Банке, работники факторинговых компаний и банков, занимающихся управлением дебиторской задолженностью и оценкой рисков по факторинговым сделкам, специалистам в области коллекторского бизнеса и управления задолженностью.

---

## **Семинар 6. «Кредитный контроль в факторинге: верификация, мониторинг, резервирование, взыскание»**

### **Результаты для участников**

На семинаре, проводимом в форме презентации-обсуждения, будут рассмотрены актуальные вопросы управления дебиторской задолженностью фактора, проанализированы основные виды рисков и способы управления ими, разобраны основные компоненты политики взыскания.

---

### **Программа семинара**

- Управление дебиторской задолженностью: определение и основные задачи
    - Управление параметрами.
    - Верификация.
    - Мониторинг.
    - Резервирование.
    - Запрет и разрешение.
    - Взыскание.
  - Верификация
    - Цель. Результат. Статусы верификации. Выборочная, предварительная и пост-верификация. Контакты с дебитором. Типичные ошибки. Что остается без внимания.
  - Мониторинг. Резервирование. Запрет и разрешение.
    - Процедура мониторинга. Отчетность. Принципы и порядок управленческого резервирования. Правила остановки и возобновления финансирования.
  - Основные компоненты политики взысканий.
    - Способы и инструменты. Этапы взыскания. Неформальная реструктуризация. Регресс. Суд. Передача коллектору. Реструктуризация. Страховое возмещение. Списание.
- 

### **Аудитория семинара**

Сотрудники департамента по работе с проблемными активами, работники факторинговых компаний и банков, занимающиеся управлением дебиторской задолженностью и оценкой рисков по факторинговым сделкам, специалисты по работе с отчетностью и резервированию, методологи, бизнес-аналитики.

**Индивидуальная программа семинара**

Также возможно формирование индивидуальной программы обучения из следующих блоков:

**Общие аспекты**

Понятие и сущность факторинга.

Классификация факторинговых операций.

Преимущества и недостатки факторинга для Поставщика и Покупателя

Организация факторингового бизнеса: особенности работы, методика создания бизнеса и технологии работы

Трактовка факторинговых операций российским законодательством и судебной практикой.

Ключевые положения договора факторинга

Международный факторинг: общие аспекты

Международный факторинг: законодательство

Международный факторинг: особенности проведения операций и взаимодействия с международными факторинговыми ассоциациями

Автоматизация факторинговых операций

Применение электронного документооборота при факторинге

Юридические аспекты факторинга

ПОД/ФТ в факторинговой компании

ИТ – технологии в факторинге

Схема и особенности проведения факторинговых операций с использованием факторинговых платформ

**Эффективная организация продаж факторинговых продуктов.**

Методика организации продаж факторинговых продуктов.

Использование инструментов маркетинга и рекламы.

Сегментация клиентов.

Как определить подходит ли клиент для факторинга?

Типичные вопросы клиентов.

Факторинг- инструмент повышения эффективности бизнеса: как доказать это клиенту?

Продвижение факторинга в бизнес среде.

**Клиентское обслуживание факторинговых операций**

Организация клиентского обслуживания.

Различные подходы к осуществлению учета денежных требований

Основные принципы бухгалтерского учета факторинговых операций.

Особенности организации факторинговых операций в банке и факторинговой компании.

**Управление рисками: как минимизировать вероятность возникновения просроченной задолженности**

Управление рисками: оценка поставщиков и дебиторов.

Финансовый анализ факторинговых сделок

Применение скоринговых методик оценки

Управление дебиторской задолженностью

Верификация денежных требований.



Превентивные меры и борьба с просрочками.  
Управление просроченной задолженностью.  
Особенности оценки рисков в различных отраслях