TRADE FINANCE x FACTORING

ФАКТОРИНГ

Как бэк-офис становится драйвером изменений, а не просто исполнителем



17-18 ноября 2026г.

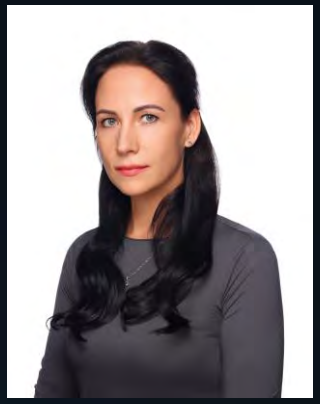
Конференция: «БЭК-ОФИС, ОПЕРАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
И РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В БАНКАХ»

Операционное управление

Обеспечивает непрерывность бизнес-процессов, напрямую влияет на ключевые показатели эффективности и способствует росту бизнес-показателей компании за счет поддержки и развития клиента, операционного контроля на всех этапах сделки.

Сервис для клиентов на всех этапах сделки. От сбора документов, рассмотрения сделки до исполнения Решения КО и линии первой поддержки.

Роль трансформируется из поддерживающей в бизнес-образующую.



Директор операционного управления

СберФакторинг

Данилян Татьяна
Образование: «МЭСИ», факультет «Финансы и кредит» 2003г., Mina-MBA 2022г.
Более чем 23-летний стаж в финансовом секторе: факторинг, лизинг, банки, коллекторское агентство
Опыт работы: бухгалтерия, кредитование, финансы, продажи, продукты и процессы, операционное управление.
Специализация: создание и запуск новых финансовых продуктов (в том числе и скоринг модели), оптимизация и автоматизация процессов, развитие бизнеса и сопровождение и сервис.

+7 (495) 230-05-17
Для звонков по Москве
8 (800) 250-77-66
Для звонков по России
Моб. +7 (906) 066-88-66

E:mail: TADanilyan@sberfactoring.ru

- Как меняется роль бэк-офиса в структуре банка при цифровой трансформации
- От контроля исполнения к участию в развитии продуктов и процессов
- Новые компетенции, которые требуются от операционного подразделения
- Кейс: как бэк-офис стал инициатором изменений, а не их получателем

ФАКТОРИНГ

лучшее решение для компаний,
которые продают товары или услуги
с отсрочкой платежа



Решения для покупателя

Для среднего и крупного бизнеса

- Агентский факторинг
- Импортный факторинг

Решения для поставщика

Для субъектов МСП и крупного бизнеса

- Классический факторинг (с правом и без права регресса)
- Цифровой факторинг

Для среднего и крупного бизнеса

- Продукт «Развитие»
- Товарное финансирование
- Экспортный факторинг

Партнерская сеть покупателей

Лидеры российской экономики
Более 200 покупателей
Из всех отраслей

ТОРГОВЛЯ

OZON
X5Group
Globus
METRO
МАГНИТ
ДИКСИ
ПЕТРОВИЧ
лента
детский мир
ЛЕМАНА ПРО

и другие*

НЕФТЕГАЗ

ГАЗПРОМ НЕФТЬ
ЛУКОЙЛ
СлавНефть

и другие*

ТЕЛЕКОМ

МегаФон
Билайн

и другие*

МЕТАЛЛУРГИЯ

Магнитогорский металлургический комбинат
ЕВРАЗ
Северсталь

и другие*

ПРОЧИЕ

РОССЕТИ
УРАЛКАЛИЙ
Водоканал Санкт-Петербурга

и другие*

СберФакторинг

Лучший инструмент для конверсии дебиторской задолженностью в оборотное финансирование и деньги на счету!

Данные по портфелю на 01.10.2026 и количеству клиентов за 9М2026 г.

АССОЦИАЦИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

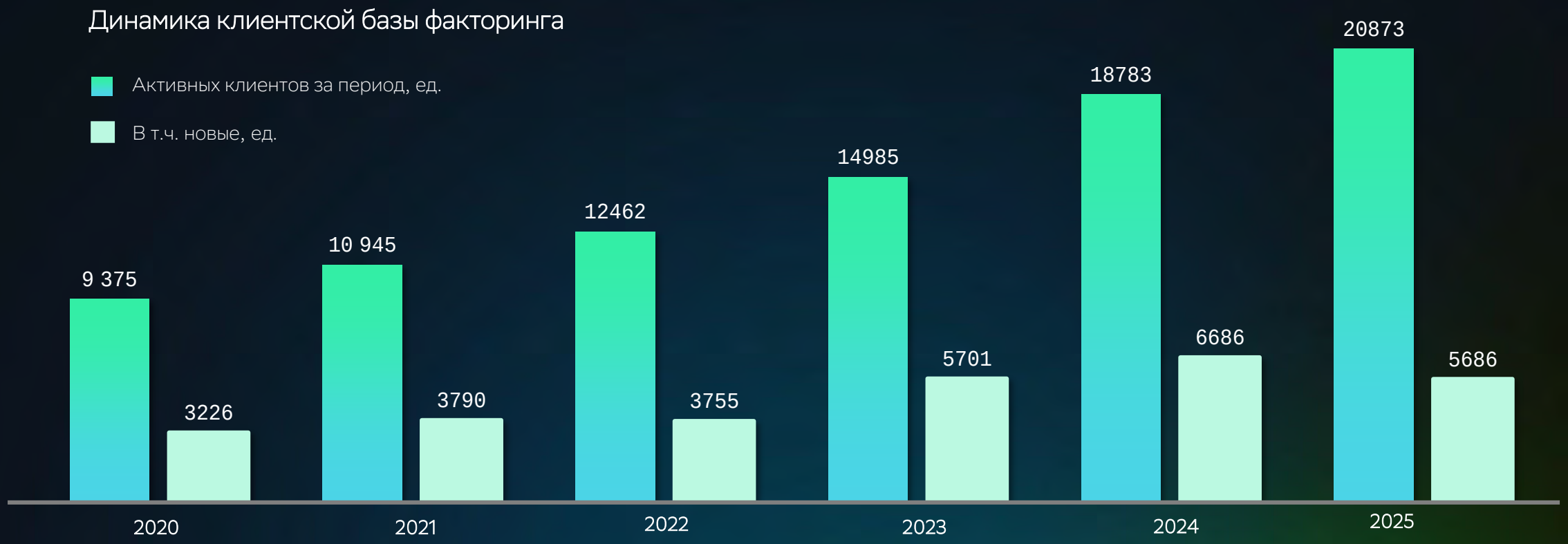
	Фактор	Портфель на 01.10.2026, млрд руб.	в т.ч. экспортный	в т.ч. импортный	Активные клиенты за 9М2026 г., ед.
1	СберФакторинг	1 005,65	1,7	4,7	2 647
2	Альфа-Банк	448,60	1,5	0,0	2 525
3	Группа ВТБ	258,20			331
4	ГПБ-факторинг	238,91			172
5	Группа Совкомбанк	208,24			1 742

Рынок факторинга самый быстрорастущий финансовый рынок, рост почти в 4 раза за последние годы





Клиентская база активно растет, за 2 года на 40%, почти треть базы – новые клиенты



Отличие операционной работы факторинга заключается в необходимости одновременно управлять целым комплексом взаимосвязанных процессов

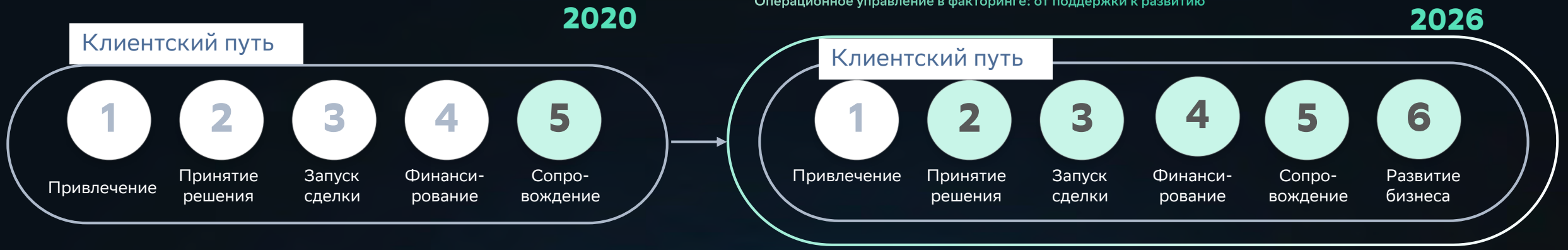
от первичной проверки документов до сопровождения дебиторской задолженности и контроля сроков платежей каждой поставки

	ФАКТОРИНГ	КРЕДИТ	ОВЕРДРАФТ
Срок договора	Бессрочный	Фиксированный срок	Фиксированный срок
Лимит финансирования	Зависит от объема дебиторской задолженности продавца	Фиксированная сумма	Определенный % от оборота
Срок финансирования	Фактическая отсрочка	Фиксированный срок	Фиксированный срок
Обеспечение	Залог не нужен*	Залог	Поддержание определенного оборота
Погашение	День фактической оплаты покупателем (отсутствует потребность планировать денежные потоки для погашения задолженности)	Фиксированная дата платежа	Фиксированная дата платежа
Контроль целевого использования	- *	Только целевое использование	Только целевое использование
Структура баланса	Не отражается как кредитное обязательство	Кредитное обязательство	Кредитное обязательство
Дополнительный сервис	Управление дебиторской задолженностью, снижение риска неплатежа	-	-

* Индивидуальные решения по сделкам

Изменение роли и функций операционного управления

Операционное управление в факторинге: от поддержки к развитию



Владельцы процессов с командами АйТи

- Структурирование сделок, согласование и разработка договорной документации и ВНД, оценка возможности реализации (доработки или индивидуальное сопровождение). Команды: SDM (Умное управление сделками) и Transact (Транзакции)

Сопровождение

- Подготовка договорной документации
- Учет обеспечения сделок
- Финансирование
- Распределение платежей Дебиторов
- Комиссии
- Линия первой поддержки
- Работа с обращениями

Принятие решения

- Поддержка клиентов
- Сбор документов
- Внесение данных в системы
- Сопровождение в процессе рассмотрения службами

Развитие бизнеса

- Поддержка клиентов
- Новые связки (бизнес)
- Изменения в сделках
- Мониторинг

Запуск сделки

- Поддержка клиентов
- Договорная документация, в т.ч. подписание
- Работа со стоп-факторами выплаты финансирования
- Исполнение поручений Решения КО
- Работа с отлагательными и дополнительными условиями

Ключевые показатели

- Коэффициент работы компании за квартал
- СДО факторингового портфеля
- CSI
- Операционные риски управления
- Кибербезопасность
- Сроки и качество операций
- Задачи по оптимизации процессов
- Обращения клиентов

Метрики успеха

- Рейтинг сотрудников
- прирост количества произведенных операций на одного сотрудника
- повышение уровня автоматизации по каждому ключевому направлению – сокращение количества ручных операций, за счет перевода их в:
- автоматические процессы с Co-pilot;
- автономные процессы (без сотрудника).

Итоги 3 квартала 2026

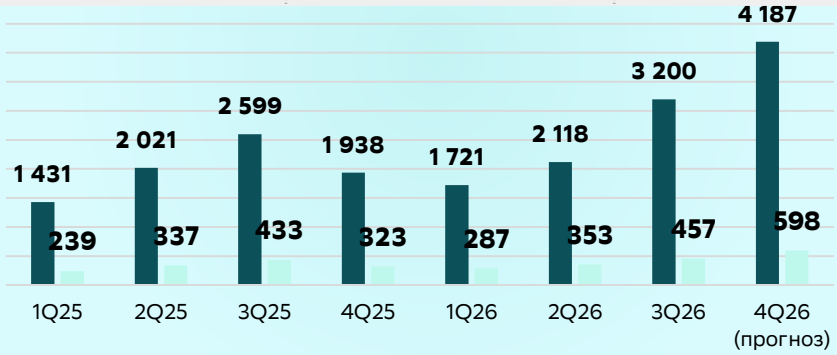
CSI – 4,8
Выполнено операций – 6 845 799
Выплаченное финансирование – 2 152,4 млрд
Активные клиенты – 2 647
Активные дебиторы – 1 262
Профинансированные поставки – 1 550 965

Производительность

Операций всего
Нагрузка на 1 ПШЕ

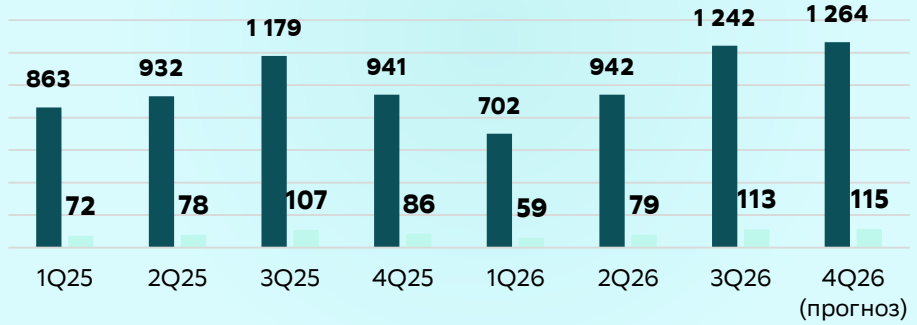
Крупнейшие клиенты

	3Q'26 vs 3Q'25	4Q'26 vs 4Q'25
операции	+23%	+116%
нагрузка на 1 ПШЕ	+6%	+85%



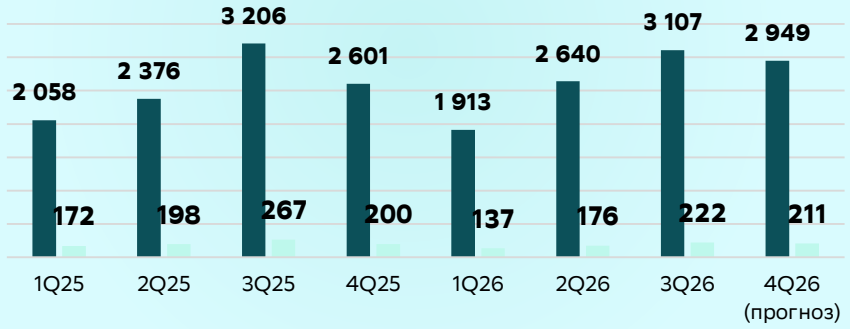
Индивидуальные

	3Q'26 vs 3Q'25	4Q'26 vs 4Q'25
операции	+5%	+34%
нагрузка на 1 ПШЕ	+5%	+34%



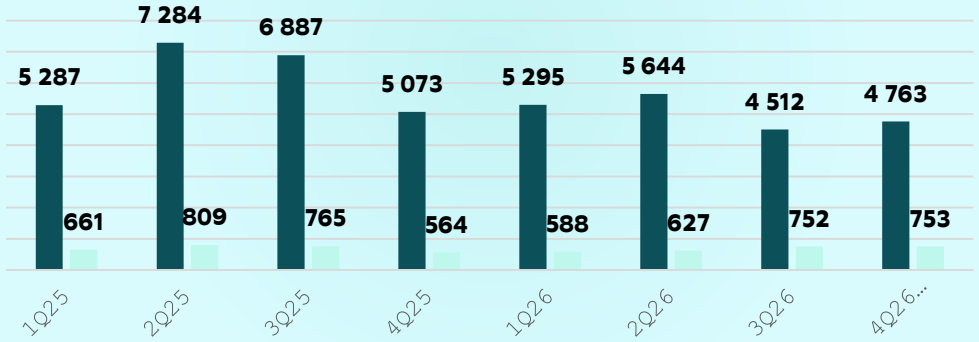
Потоковые

	3Q'26 vs 3Q'25	4Q'26 vs 4Q'25
операции	-3%	+13%
нагрузка на 1 ПШЕ	-17%	+5% (-1 ПШЕ 3Q)



Изменения в сделках

	3Q'26 vs 3Q'25	4Q'26 vs 4Q'25
операции	-34%	-6%
нагрузка на 1 ПШЕ	-2%	+34% (-3 ПШЕ 3Q)

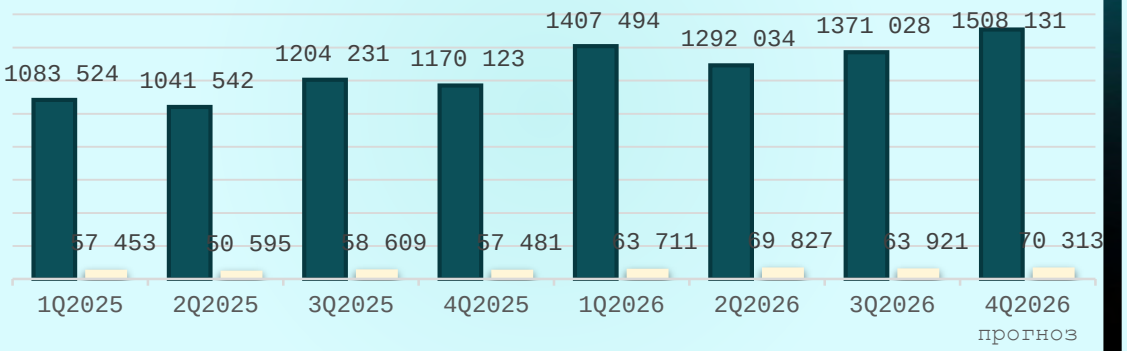


Производительность

Операций всего
Нагрузка на 1 ПШЕ

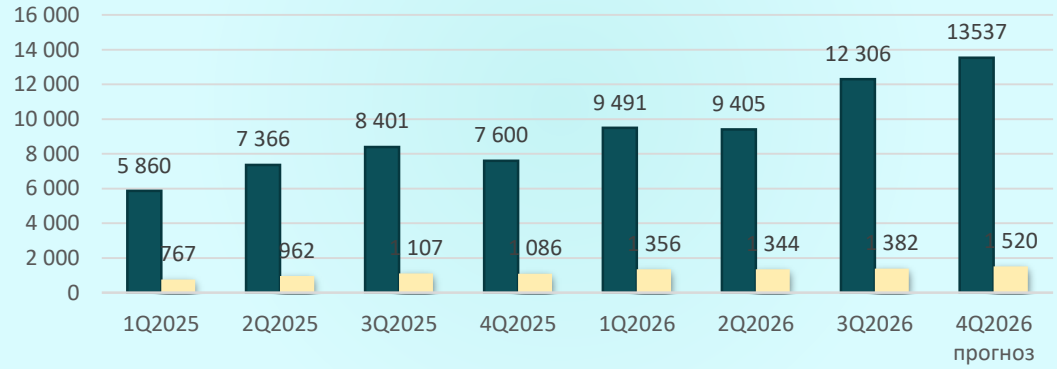
Отдел распределения платежей

	3Q'26 vs 3Q'25	4Q'26 vs 4Q'25
Операции	+14%	+29%
Нагрузка на 1 ПШЕ	+9%	+22% (-1 ПШЕ)



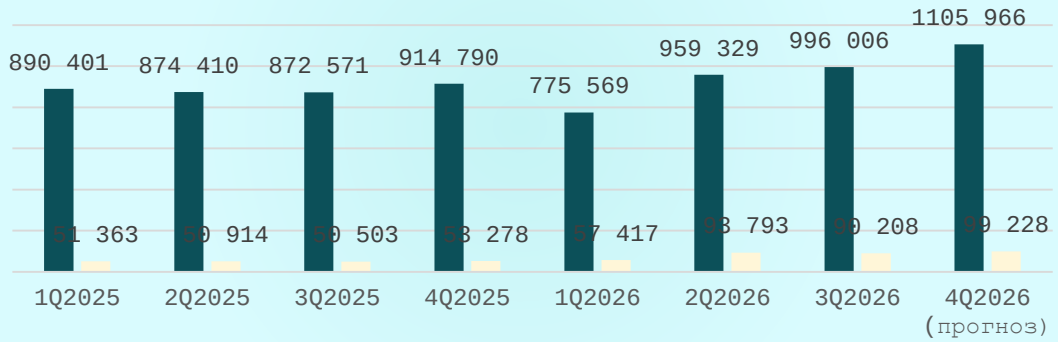
Отдел структурирования и регистрации сделок

	3Q'26 vs 3Q'25	4Q'26 vs 4Q'25
Операции	+42%	+70%
Нагрузка на 1 ПШЕ	+25%	+35%



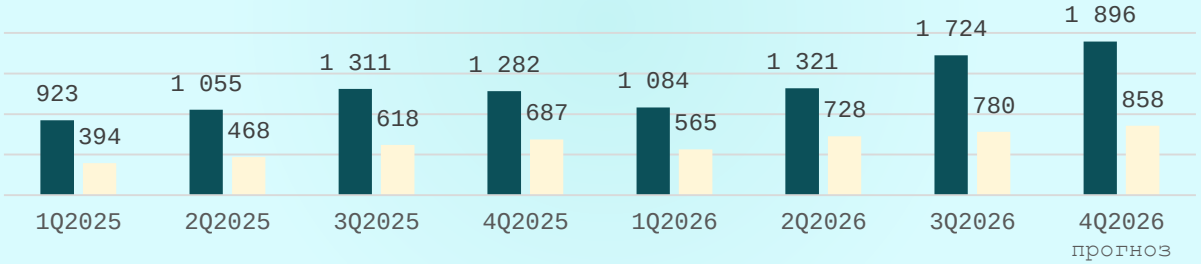
Отдел Финансирования

	3Q'26 vs 3Q'25	4Q'26 vs 4Q'25
Операции	+14%	+21%
Нагрузка на 1 ПШЕ	+79%	+86%



Отдел договорной документации

	3Q'26 vs 3Q'25	4Q'26 vs 4Q'25
Операции	+31%	+47%
Нагрузка на 1 ПШЕ	+31%	+47%



Реализованный кейс - изменения продуктов

AS IS

- Запрет финансирования при пересечении продуктов
- Отсутствие автоматизации бюджетных платежей

TO BE

- Автоматизировали проверки дублирования поставок с погашением безрегрессного факторинга выплатой по агентскому факторингу
- Автоматизировали загрузку платежей
- Внесли изменения в ВНД



- Оперативное получение финансирования под любые нужны (зарплата, закупка, налоги)
- Отсутствие влияния лимита по факторингу без права регресса на лимит дебитора в агентском факторинге
- Учет поставок в двух продуктах

Выплачено 24 млрд. руб.

Реализованный кейс – RPA и Интеграции

AS IS

- До выплаты финансирования проверка имущества ФНП, ОСАГО, ГИБДД (ручная проверка)
- Ручные операции по постановке и снятию обременения (залог)
- Отсутствие интеграции

TO BE

RPA по проверке

Интеграция с сервисом учета залогов ФНП



- Выплата финансирования не более 30 min
- Исключение операционных рисков ручной обработки

Запущен проект с Дилерами с х3 количества сделок

без набора сотрудников сопровождения +41 дилер

Выплачено 10,3 млрд.

Реализованный кейс – Автономные процессы

AS IS

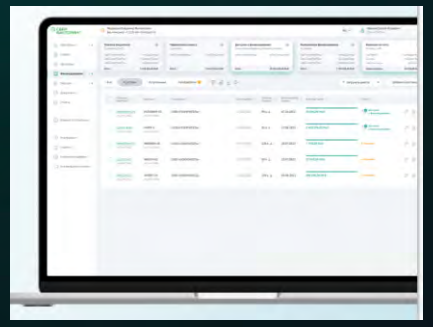
Финансирование и распределение платежей только с участием сотрудника

Запрос реестров у клиентов для учета поставок при переводе остаточных и непрофинансированных поставок

TO BE

Поставщик выбирает проактивные поставки в личном кабинете СберФакторинг

Учет по расшифровкам и назначению, с отправкой клиентам



- Сократили трудозатраты и время операций
- Повысили лояльность клиентов

60% клиентов на сопровождении без участия сотрудников

37% клиентов на сопровождении без запросов клиентам

Реализованный кейс – Агент по работе с обращениями

AS IS

Ручная отработка обращений:

- Почта
- Телефон
- Чат

TO BE

Агент по работе с обращениями



- Сократили время операций
- Сократили трудозатраты

100% верных ответов на обращения клиентов

4 кв. 2026 – ответы с данными по поставкам