



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI  
Ekonomická fakulta

# KOMPARACE BANKOVNÍCH PRODUKTŮ PRO KORPORÁTNÍ KLIENTELU

Bakalářská práce

*Studijní program:* B6208 – Ekonomika a management

*Studijní obor:* 6208R085 – Podniková ekonomika

*Autor práce:* **Irena Martincová**

*Vedoucí práce:* Ing. Lenka Strýčková, Ph.D.





TECHNICAL UNIVERSITY OF LIBEREC  
Faculty of Economics



# COMPARISON OF BANKING PRODUCTS FOR CORPORATE CLIENTS

**Bachelor thesis**

*Study programme:* B6208 – Economics and Management

*Study branch:* 6208R085 – Business Administration

*Author:* **Irena Martincová**

*Supervisor:* Ing. Lenka Strýčková, Ph.D.



## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Irena Martincová**  
Osobní číslo: **E12000281**  
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **Podniková ekonomika**  
Název tématu: **Komparace bankovních produktů pro korporátní klientelu**  
Zadávací katedra: **Katedra financí a účetnictví**

### Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Přehled základních bankovních produktů pro korporátní klientelu
2. Charakteristika alternativních zdrojů financování (faktoring, forfaiting)
3. Přehled faktoringových a forfaitingových služeb nabízených v České republice
4. Případová studie - komparace vybraných faktoringových a forfaitingových produktů
5. Vyhodnocení a závěr

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: **35 normostran**

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

**ARNOLD, G. Essentials of corporate financial management. 2nd ed. Harlow: Pearson Education Limited, 2013. ISBN 978-0-273-7575887-7.**

**DVOŘÁK, P. Bankovníctví pro bankéře a klienty. 3. vyd. Praha: Linde Praha, 2005. ISBN 80-7201-515-X.**

**MACHKOVÁ, H., et al. Mezinárodní obchodní operace. 3. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2003. ISBN 80-247-0686-5.**

**POLOUČEK, S., et al. Bankovníctví. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2013. ISBN 978-80-7400-491-9.**

**REVENDA, Z., et al. Peněžní ekonomie a bankovníctví. 5. vyd. Praha: Management Press, 2012. ISBN 978-80-7261-240-6.**

**Elektronická databáze článků ProQuest (knihovna.tul.cz).**

Vedoucí bakalářské práce:

**Ing. Lenka Strýčková**

Katedra financí a účetnictví

Konzultant bakalářské práce:

**Ing. Kateřina Šimáková**

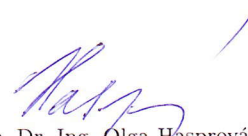
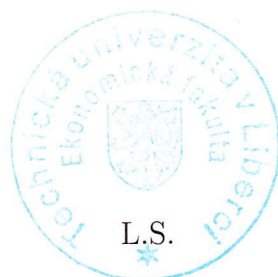
Komerční banka, a. s., bankovní poradce pro korporátní klientelu

Datum zadání bakalářské práce: **31. října 2014**

Termín odevzdání bakalářské práce: **7. května 2015**



doc. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.  
děkan



doc. Dr. Ing. Olga Hasprová  
vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2014

## Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

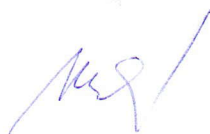
Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum: 15. 2015

Podpis:



## **Anotace**

Tato bakalářská práce je zaměřena na porovnání bankovních produktů pro korporátní klientelu. První kapitola je věnována právnímu vymezení banky, klasifikaci bankovní klientely v České republice a přehledu základních druhů bankovních produktů pro korporátní klientelu. Druhá kapitola je zaměřena na charakteristiku vybraných alternativních zdrojů financování. Cílem práce je analýza faktoringových a forfaitingových produktů na českém trhu a jejich srovnání pomocí praktického příkladu. Pro komparaci faktoringových a forfaitingových služeb byla vybrána Komerční banka, a.s., Česká spořitelna, a.s., ČSOB, TRANSFINANCE a.s. a Raiffeisen Bank, a.s. Z provedeného srovnání vyplynulo, že nejkompexnější faktoringové služby nabízí Komerční banka, a.s. Společnosti zabývající se forfaitingem neposkytují dostatek informací pro objektivní posouzení jejich nabídek.

## **Klíčová slova**

Banka, bankovní produkty, korporátní bankovníctví, faktoring, forfaiting

# **Comparison of banking products for corporate clients**

## **Annotation**

This bachelor thesis is focused on comparison of banking products for corporate clients. The first chapter is devoted to the legal definition of a bank and the division of bank clients in the Czech Republic. There are characterized basic types of banking products for corporate clients. The second chapter focuses on the characterization of selected alternative sources of financing. The aim of this work is the analysis of factoring and forfaiting services and products on the Czech market and their comparison with the putting of the practical example. For comparison of factoring and forfaiting services was chosen Komerční banka, a.s, Česká spořitelna, a.s., ČSOB, TRANSFNANCE a.s. and Raiffeisen Bank, a.s. The analysis has shown that the most comprehensive factoring services are offered by Factoring KB, a.s. The companies engaged in forfaiting do not provide enough information for an objective assessment of their bids.

## **Key words**

The bank, banking products, corporate banking, factoring, forfaiting

# Obsah

<b>Seznam obrázků.....</b>	<b>9</b>
<b>Seznam tabulek.....</b>	<b>10</b>
<b>Seznam zkratk.....</b>	<b>11</b>
<b>Úvod.....</b>	<b>12</b>
<b>1 Korporátní bankovníctví .....</b>	<b>13</b>
1.1 Právní vymezení bank v České republice.....	13
1.2 Klasifikace bankovní klientely .....	13
1.3 Charakteristika základních bankovních produktů pro korporátní klientelu .....	15
1.3.1 Vkladové produkty .....	15
1.3.2 Platební styk .....	16
1.3.3 Úvěrové produkty .....	20
1.3.4 Alternativní formy financování .....	23
1.3.5 Ostatní služby .....	23
<b>2 Alternativní formy financování.....</b>	<b>24</b>
2.1 Projektové financování.....	24
2.2 Rizikový kapitál.....	25
2.3 Leasing .....	26
2.4 Faktoring.....	27
2.4.1 Funkce faktoringu.....	28
2.4.2 Průběh faktoringu .....	28



2.4.3 Druhy faktoringu .....	30
2.4.4 Cena faktoringu .....	30
2.4.5 Výhody faktoringu.....	31
2.5 Forfaiting .....	31
2.5.1 Průběh forfaitingu.....	31
2.5.2 Zvláštní druhy forfaitingu.....	32
2.5.3 Cena forfaitingu.....	33
2.5.4 Výhody forfaitingu .....	33
<b>3 Faktoringový a forfaitingový trh v České republice .....</b>	<b>34</b>
3.1 Česká leasingová a finanční asociace.....	34
3.2 Faktoringové a forfaitingové produkty nabízené členy ČLFA a Raiffeisen Bank, a.s..	36
<b>4 Komparace vybraných faktoringových a forfaitingových produktů .....</b>	<b>40</b>
4.1 Komparace nabídek faktoringových společností.....	40
4.2 Komparace forfaitingových produktů .....	42
4.3 Případová studie využití faktoringu a forfaitingu.....	43
4.3.1 Průběh faktoringového případu při využití Factoring KB, a.s .....	44
4.3.2 Varianta využití služeb TRANSFINANCE a.s. ....	45
4.3.3 Vyhodnocení faktoringového případu.....	46
4.3.4 Vyhodnocení forfaitingu .....	46
<b>Závěr .....</b>	<b>47</b>
<b>Soupis bibliografických citací.....</b>	<b>49</b>

## Seznam obrázků

Obr. 1 : Průběh dokumentárního inkasa .....	18
Obr. 2 : Průběh faktoringové operace.....	29
Obr. 3: Struktura faktoringových operací v 1. pololetí roku 2014 .....	30
Obr. 4 : Průběh forfaitingové operace .....	32
Obr. 5 : Podíl faktoringových společností na trhu dle obratu v roce 2014.....	36
Obr. 6 : Směrování faktoringu v roce 2014 .....	37

## Seznam tabulek

Tab. 1: Přehled faktoringových a forfaitingových produktů .....	39
Tab. 2: Podmínky pro regresní faktoring a jeho cena.....	41
Tab. 3: Cena faktoringového případu .....	46

## Seznam zkratek

AFS	Asociace faktoringových společností
ČLFA	Česká leasingová a finanční asociace
ČSOB	Československá obchodní banka, a.s.
ES	Evropské společenství
FCI	Factors Chain International

# Úvod

Tato bakalářská práce je zaměřena na oblast korporátního bankovníctví. První část práce je uvedena právním vymezením bank v České republice a klasifikací bankovních klientů. Rozdělení klientů není u všech bank jednotné, každá banka dělí svou klientelu podle jiných parametrů.

Druhá kapitola obsahuje přehled a charakteristiku základních bankovních produktů pro korporátní klientelu, mezi něž patří vkladové produkty, úvěrové produkty, alternativní formy financování a ostatní služby. Práce pokračuje přehledem alternativních zdrojů financování. Krátce je představeno projektové financování, leasing, rizikový kapitál umožňující financování rizikových a velmi rizikových subjektů. Bakalářská práce je dále zaměřena na faktoring a forfaiting, kterým je věnována praktická část práce. Cílem práce je analyzovat a porovnat faktoringové a forfaitingové služby nabízené v České republice. Představeny jsou faktoringové společnosti, které zauímají významný podíl na trhu. Na praktickém příkladu z praxe je provedena komparace vybraných faktoringových a forfaitingových produktů.

Toto téma jsem si vybrala kvůli jeho aktuálnosti. V době, ve které se firmy dostávají do druhotné platební neschopnosti vlivem špatné platební morálky odběratelů, je faktoring a forfaiting způsob, jak se dá druhotné platební neschopnosti předejít.

# 1 Korporátní bankovníctví

Tato kapitola je zaměřena na právní vymezení bank v České republice a možné členění klientů bank dle různých kritérií. Reálná klasifikace bankovní klientely je ukázána na příkladu ČSOB, Komerční banky a České spořitelny.

## 1.1 Právní vymezení bank v české republice

Banky jsou právně vymezeny zákonem č. 21/1992 Sb., o bankách. Zákon upravuje vznik, zánik a činnost bank a jejich vztah k centrální bance. Bankami se rozumí právnické osoby založené jako akciové společnosti se sídlem v České republice, které přijímají vklady od veřejnosti a poskytují úvěry. K výkonu bankovních služeb potřebují licenci, kterou získají na základě žádosti po splnění podmínek stanovených Českou národní bankou. Dle §5 zákona o bankách musí o licenci požádat i zahraniční banky, které chtějí zřídit pobočku na území české republiky.

Zahraníční banky, které získaly licenci v některém členském státě EU, o licenci žádat nemusí (princip jednotné licence). Banky členských států EU mohou bankovní služby poskytovat v rámci volného pohybu služeb na základě příslušné notifikace [1].

Výše uvedený zákon č. 21/1992 Sb. byl již mnohokrát novelizován tak, aby odpovídal směrnici EU a také proto, že nevyhovoval potřebám současného bankovníctví. Jeho nevýhodou je především to, že se nevztahuje na nebankovní sektor, který nabízí spotřebitelům podobné produkty a služby jako banky, chybí zde však regulace a dohled [2].

## 1.2 Klasifikace bankovní klientely

Banky rozdělují klientelu na korporátní a retailovou. Hranice mezi těmito skupinami není pevně stanovena. Retailové bankovníctví je zaměřeno na drobné klienty. Některé banky zahrnují do retailového bankovníctví i malé a střední podniky. Snahou bank je nabídnout klientům co nejkomplexnější portfolio produktů, aby klient nemusel využívat služeb jiných

bankovních ústavů. Retailové bankovníctví je typické velkým množstvím poskytnutých produktů či služeb s nízkou hodnotou. Retailové produkty jsou standardizovány, což je protiklad k bankovníctví korporátnímu. Korporátní (firemní) bankovníctví zahrnuje široké spektrum klientů od podnikatelů, malých a středních podniků, až po korporace a instituce. Čím je klient pro banku významnější, tím individuálnější služby se mu banka snaží poskytnout.

Rozdělení podnikatelů řeší doporučení ES/2003/361, podle kterého se podniky dělí dle ročního obrátu/ bilanční sumy a počtu zaměstnanců na mikro podniky s obrátem do 2 mil. EUR a počtem zaměstnanců menším než 10, malé podniky s obrátem do 10 mil. EUR a počtem zaměstnanců menším než 50 a střední podniky s obrátem do 43 mil. EUR a počtem zaměstnanců menším než 250 [3].

V České republice neexistuje jednotné rozdělení klientů bank. Některé banky řadí podnikatele a malé a střední podniky mezi retailovou klientelu, jiné nikoli.

ČSOB dělí klienty na fyzické osoby a firmy, které dále rozděluje na podnikatele a malé a střední podniky s ročním obrátem do 300 mil. Kč, bytová družstva a společenství vlastníků jednotek, municipality a neziskové organizace (kraje, města, obce) a korporace a instituce (velké tuzemské společnosti, velké mezinárodní společnosti, krajská města, univerzity a vybrané velké nemocnice) [4].

Komerční banka nabízí produkty pro občany, firmy a veřejnou správu, přičemž rozlišuje firmy s ročním obrátem pod a nad 60 mil. Kč. Společnosti s obrátem v rozmezí 60 až 1500 milionů korun českých jsou obsluhovány na obchodních centrech segmentu corporate. Firmy s vyšším obrátem jsou obsluhovány divizemi segmentu Top Corporations v Praze, Brně a Bratislavě [5].

Česká spořitelna rozděluje klienty na soukromou klientelu, bytová družstva a společenství vlastníků jednotek, neziskové organizace, města a obce, podnikatele a malé firmy s obrátem do 60 mil. Kč za rok a korporátní klientelu (Erste corporate banking) s obrátem nad 60 mil. Kč, kterou dále rozděluje na lokální firmy s obrátem od 60 mil. Kč do 2 mld. Kč, velké firmy s obrátem nad 2 mld. Kč, bankovní instituce, nemovitostní financování (developeři a investoři) a veřejný sektor (vládní instituce, veřejné korporace, města nad 10 000 obyvatel) [6].

## 1.3 Charakteristika základních bankovních produktů pro korporátní klientelu

Mezi základní produkty pro korporátní klientelu patří vedení účtů a platební styk, různé formy financování podnikatelských aktivit (úvěry, alternativní formy financování), investiční poradenství, motivační programy pro zaměstnance a ostatní služby.

### 1.3.1 Vkladové produkty

Bankovní účet lze charakterizovat jako přehled pohledávek a závazků banky, jedná se o základní bankovní produkt, na kterém se odráží vztah banky a klienta. Členění bankovních účtů nemá jednotnou formu, jednotlivé druhy účtů bývají bankami různě nazývány nebo kombinovány. Podstata účtů však bývá zachována.

**Běžný účet** je základní bankovní produkt, který je předpokladem pro využívání dalších bankovních služeb. Slouží především k uložení volných finančních prostředků a provádění bezhotovostních plateb. Základní podmínky vedení účtu jsou uvedeny v obchodních podmínkách banky, u které je účet veden, a jsou nedílnou součástí smlouvy o vedení účtu mezi bankou a klientem.

**Úvěrový účet** slouží k vykazování úvěrů, které byly bankou klientu poskytnuty.

**Kontokorentní účet** je kombinací běžného a úvěrového účtu. Klient využívá běžný účet a zároveň má možnost v případě potřeby využít úvěru do výše předem dohodnutého úvěrového rámce.

**Vkladový účet** je účet, který slouží k uložení volných finančních prostředků.

**Depotní účet** je účet, na kterém banka vede cenné papíry svých klientů, které mají buď v úschově, nebo jim je banka spravuje. Mohou být vedeny jak v tuzemské, tak zahraniční měně. Pokud jsou vedeny v měně zahraniční, jedná se o devizové účty. Vedení devizových účtů je téměř stejné jako vedení účtů tuzemských. Jsou zde rozdíly ve výši poplatků, které si banka účtuje. Bývají obvykle vyšší než u korunových účtů a výše úroků odpovídá sazbám v dané měně [7].



**Vkladová karta** slouží k uložení hotovosti na firemní účet prostřednictvím vkladových bankomatů. Výhodou je rychlost. Nelze splést číslo účtu, peníze se uloží na účet, ke kterému je karta vedena. Slouží pouze pro vklady v hotovosti, nelze s ní provádět výběry, platby ani žádné další operace.

### 1.3.2 Platební styk

Při **platebním styku** dochází k převodu finančních prostředků mezi plátcem a příjemcem. Při hotovostním platebním styku si plátcé a příjemce předávají finanční prostředky ve formě bankovek a mincí. Tato forma platebního styku má různé podoby: složení hotovosti na účet příjemce, výběr hotovosti v bance, výběr hotovosti v bankomatu platební kartou, poukazem k výplatě nebo šekem k výplatě. Při bezhotovostním platebním styku dochází ke změnám záznamů o výši finančních prostředků na účtech plátce a příjemce.

Dle Poloučka lze jako podkategorii bezhotovostního platebního styku považovat elektronický platební styk, při kterém dochází ke směně elektronických peněz [2].

Platební styk lze dále členit na tuzemský a přeshraniční, dokumentární (dokumentární akreditivy a dokumentární inkasa) a nedokumentární, vnitrobankovní a mezibankovní, dle smluvního postavení banky na závazkový a bezzávazkový, dle rychlosti platby na standardní a expresní. Základním nástrojem platebního styku je bankovní převod, který je nezávazkovou bezhotovostní formou platebního styku.

**Šeky** jsou klasickým platebním instrumentem, se kterým se můžeme setkat při obchodním styku. Obsahuje příkaz výstavce šeku bance, aby zaplatila na šeku uvedený obnos peněžních prostředků z jeho běžného nebo úvěrového účtu. Aby byl šek platný, musí obsahovat tyto náležitosti: označení, že se jedná o šek, příkaz k zaplacení peněžní částky, který nesmí být vázán žádnými podmínkami, označení šekovníka (ten, kdo platí), označení místa, kde má být zaplaceno, datum a místo vystavení, podpis výstavce, bankovní spojení plátce a číslo šeku. Některé banky akceptují šeky pouze na tiskopisech, které samy vydaly.

**Dokumentární akreditiv** je platební instrument, se kterým se můžeme setkat při tuzemském i zahraničním platebním styku. Jedná se o **neodvolatelný** závazek banky poskytnout na základě požadavku klienta peněžní plnění třetí osobě po předání

akreditivních dokumentů. Závazek lze odvolat pouze se souhlasem všech zúčastněných stran. **Odvolatelný** akreditiv může být otevírací bankou kdykoli změněn. Používá se velmi zřídka, protože neposkytuje prodávajícímu (beneficientovi) dostatečnou záruku peněžního plnění. V mezinárodním platebním styku jsou zúčastněnými stranami příkazce, banka otevírající akreditiv, oprávněný a potvrzující (avizující) banka. Tuzemský platební styk může být proveden pouze za účasti jedné banky a je tedy jednodušší.

Dokumentární akreditiv probíhá ve třech krocích – prvním je sjednání podmínek akreditivu, druhým otevření akreditivu a třetím likvidace akreditivu. Před otevřením akreditivu je nutné sjednat jeho podmínky. V další fázi žádá kupující svou banku, aby otevřela akreditiv ve prospěch prodávajícího. V případě splnění podmínek banka akreditiv otevře a informuje o tom příkazce prostřednictvím korespondenční banky prodejce. Po odeslání zboží prodejce předá ve stanovené lhůtě veškeré dokumenty avizující bance, která po ověření, že byly splněny podmínky, provede sjednané plnění [1].

V praxi se používají různé druhy akreditivů. Pokud je do průběhu akreditivu zapojena korespondenční banka, lze rozlišit **nepotvrzený** a **potvrzený** neodvolatelný akreditiv. U nepotvrzeného akreditivu má korespondenční banka odpovědnost za správnost oznámení o otevření akreditivu a úplnost přebíraných akreditivních dokumentů. Povinnost plnění v souladu s podmínkami akreditivu má vůči beneficiantovi pouze banka, která akreditiv otevřela. Pokud však plnění poskytla korespondenční banka, má na toto plnění nárok u banky, která akreditiv otevřela.

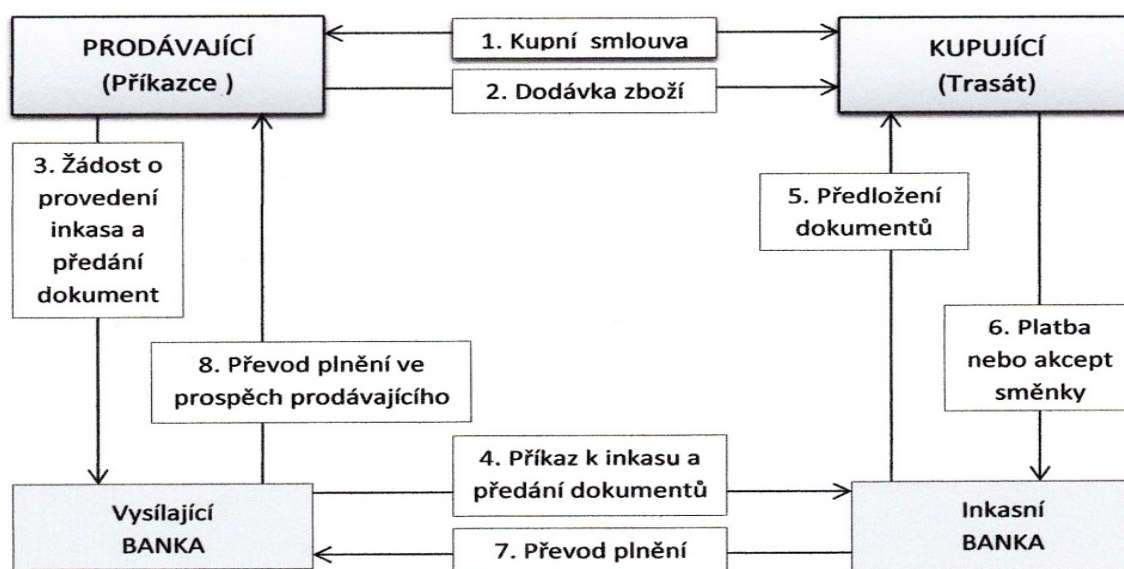
U krytých akreditivů vyžaduje korespondenční banka plné krytí v době jeho otevření, u nekrytých dochází ke krytí až při jeho použití.

Dle formy plnění se lze setkat s **vista** akreditivy, u kterých dochází k okamžité úhradě při předložení akreditivních dokumentů. U **remboursních** akreditivů dochází k plnění ve formě akceptace časové směnky, jejíž splatnost je uvedena v podmínkách akreditivu. U akreditivů **s odloženou splatností** dochází k plnění až po uplynutí lhůty sjednané v podmínkách akreditivu [7].

K dalším formám akreditivů patří revolvingový, permanentní, převoditelný a back to back akreditiv. **Revolvingový** akreditiv je vždy po použití doplněn na původní výši. Počet doplnění a lhůta splatnosti je uvedena v dohodnutých podmínkách. Nevyužitá část

akreditivu se buď převádí do následujícího období (potom se jedná o kumulovaný akreditiv) nebo propadá (u akreditivu nekumulativního). **Permanentní** akreditiv je rozdělen na dílčí částky pro jednotlivá období. Může být kumulativní i nekumulativní. **Převoditelný** akreditiv dává prodávajícímu právo převést celý akreditiv nebo jeho část na jinou osobu. Převádět lze pouze akreditivy, na kterých je výslovně uvedeno, že jsou převoditelné a pokud není v podmínkách stanoveno jinak, lze je převést pouze jednou. **Back to back** akreditiv slouží k zajištění nově vystaveného akreditivu. Banka jej vystaví na příkaz beneficianta ve prospěch nové oprávněné osoby [7].

**Dokumentární inkaso** je dalším přeshraničním platebním instrumentem. Znamená příkaz příkazce, kterým je prodávající, své bance, aby vyinkasovala buď sama nebo prostřednictvím korespondenční banky u kupujícího určitou finanční částku nebo jiné dohodnuté plnění na základě dokumentů předaných příkazcem. Banka je zodpovědná za provedení inkasních úkonů, na rozdíl od dokumentárního akreditivu ale nezodpovídá za provedení peněžního plnění. Akreditiv je tedy pro prodávajícího jistější formou platby. Průběh dokumentárního inkasa je o něco jednodušší. Je však jistější než bankovní převod, protože kupující obdrží zboží až po jeho zaplacení [1]. Průběh dokumentárního inkasa je znázorněn na obrázku č. 1.



Obr. 1: Průběh dokumentárního inkasa

Zdroj: REVENDA, Z., a kol. Peněžní ekonomie a bankovníctví., s. 114

Banky musí své služby přizpůsobovat potřebám klientů takovým způsobem, aby mu byly dostupné kdekoli a kdykoli. Proto se snaží nabízet stále více produktů a služeb v elektronické formě. Elektronické bankovníctví je spojeno s elektronickými platebními prostředky a platebními kartami.

*„Elektronické bankovníctví lze definovat jako poskytování standardizovaných bankovních produktů a služeb prostřednictvím elektronických cest. Nejčastější forma spolupráce banky a velkého klienta v oblasti elektronického bankovníctví dosahuje podoby propojení informačních a účetních systémů banky a klienta, zajištěné dokonalými formami elektronických systémů zabezpečení ochrany dat - jde o nejvyšší formy homebankingu” [2].*

Při telefonickém bankovníctví může klient komunikovat s bankou pomocí call center 24 hodin denně. Je možné podávat příkazy k úhradě, měnit nastavení služeb nebo zjišťovat informace o službách. Telefonické bankovníctví využívá systému hesel, která zná pouze klient a banka.

Mobilní bankovníctví se vyznačuje komunikací banky a klienta přes mobilní telefon pomocí šifrovaných zpráv. Lze zadávat příkazy bance pomocí klávesnice přes klávesnici mobilního telefonu. Někteří klienti však nejsou ochotni SMS zprávy používat, což bylo důvodem, proč banky začaly nabízet mobilní aplikace založené na internetovém připojení, tzv. smartbanking.

Homebanking spočívá v propojení počítačového systému klienta s informačním systémem banky využívající vyhrazených datových linek. Všechny operace jsou prováděny offline a teprve poté dochází k přenosu dat přes internet.

Internetové bankovníctví je obdobou homebankingu. Spojení s bankou probíhá přes PC klienta.

**Platební karty** slouží ke vzdálenému přístupu k účtu klienta. Jedná se o nejčastěji používaný platební prostředek. Rozdělují se dle techniky záznamu a způsobu zúčtování na charge karty, kreditní, debetní a předplatní karty. Dle oblastí požití lze rozlišit karty tuzemské a mezinárodní. Technikou záznamu je buď magnetický proužek, nebo čip,

vytlačené písmo (karty embosované) nebo laser. Hybridní karty jsou vybavené čipem i magnetickým proužkem.

Platební karty jsou vydávány klientům bez rozdílu bonity, karty jsou členěny dle nabídky služeb poskytovaných ke kartám na základní, specializované, prestižní a výběrové. Specializované karty (business) jsou základní firemní karty, prestižní karty poskytují větší rozsah služeb než karty specializované. Výběrové karty mohou získat nejváženější klienti bank nebo jiných vydavatelů platebních karet [2]. Debetní karty jsou vydávány k běžným účtům, představují pro banku minimální riziko, suma peněžních prostředků je blokována ihned po provedení transakce. Kreditní karta je karta úvěrová, její držitel nemusí hradit závazky okamžitě, klient může čerpat revolvingový úvěr do sjednané výše.

### **1.3.3 Úvěrové produkty**

Úroky z poskytovaných úvěrů jsou základním zdrojem příjmů bank. Výše úroku závisí na délce splatnosti úvěru, způsobu zajištění a míře rizika pro banku z poskytnutí takového úvěru vyplývající. Mezi nejdůležitější typy rizik patří úvěrové, úrokové, měnové, likvidní a kapitálové riziko. Úvěrové riziko spočívá v tom, že klient banky nedodrží podmínky transakce, například z důvodu platební neschopnosti a bance tak vznikne ztráta. Tomuto riziku se banky snaží bránit prověřováním bonity klientů a jejich obchodních partnerů a jištěním v podobě záruk, zástav a ručení. Nejčastější formou ručení je zástava nemovitosti klienta. Měnové riziko spočívá v negativním dopadu na banku při změně směnného kurzu. Úrokové riziko se odvíjí od změn tržních úrokových sazeb. Banka je mu vystavena tehdy, pokud citlivost aktiv a pasiv na změnu úrokové tržní sazby není shodná. Likvidní riziko znamená, že se banka snaží v každém okamžiku dostát svým závazkům. Banka se snaží udržet v souladu odliv a příliv likvidních prostředků, tedy na straně aktiv mít dostatek prostředků, které je možné okamžitě přeměnit na peníze a na straně pasiv mít k dispozici instrumenty umožňující okamžité získání likvidních prostředků. Kapitálové riziko shrnuje všechna výše uvedená rizika. Je spojeno s neschopností banky pokrýt ztráty z vlastního kapitálu [1].

Převážná většina firem potřebuje na počátku podnikání nebo v jeho průběhu cizí zdroje. Velká část úvěrů je poskytována ve formě obchodních a podnikatelských úvěrů. Úvěry

mohou být poskytované k různým účelům a s různou dobou splatnosti. K žádosti o úvěr je obvykle třeba vypracovat podnikatelský záměr. Na jeho základě a po posouzení bonity klienta a způsobu zajištění se banka rozhodne, zda úvěr poskytne a jaká bude jeho úroková sazba.

Úvěry se rozdělují z hlediska účelu na účelové a neúčelové, dle způsobu zajištění na zajištěné a nezajištěné, dle doby splatnosti na krátkodobé, střednědobé a dlouhodobé, podle měny pak na úvěry v domácí měně a v cizí měně. Účelové úvěry se dále dělí na spotřební, investiční a provozní. Příkladem účelového úvěru je hypoteční úvěr, neúčelového úvěr kontokorentní. Nejčastěji jsou úvěry zajišťovány zástavou nemovitosti klienta.

**Kontokorentní úvěr** je poskytován na kontokorentním (běžném) účtu. Klient čerpá úvěr tak, že při provádění plateb z účtu může přecházet do mínusu až do výše sjednaného úvěrového rámce. Banka může povolit i krátkodobé překročení tohoto rámce. Úroková sazba bývá ve srovnání s jinými krátkodobými úvěry vyšší.

**Hypoteční úvěr** je takový úvěr, jehož splácení je zajištěno zástavním právem k nemovitosti. Dle Revendy [1] není účelově omezen, v praxi však převládá nabídka účelových hypotečních úvěrů na financování koupě či výstavby nemovitosti a bytových potřeb. Vzhledem k nízkému riziku bank díky způsobu jistění zástavou nemovitosti, jsou oproti jiným úvěrům úvěrové sazby relativně nízké. Úroková sazba může být pevná nebo pohyblivá. Hypoteční úvěr patří mezi úvěry dlouhodobé, splatnost úvěru je až 30 let.

Mezi **směnečné úvěry** patří úvěr eskontní, negociační, akceptační, remboursní a ručitelský (avalonský).

**Eskontní úvěr** je úvěr, při kterém banka poskytuje krátkodobý úvěr prostřednictvím odkupu směnky před její splatností a sráží si úrok v podobě diskontu za dobu od odkupu směnky do dne její splatnosti, tedy do dne zaplacení směnky hlavním směnečným dlužníkem.

**Negociační úvěr** představuje modifikaci eskontního úvěru při zahraničním styku. Podstatou je odkup cizích vývozcem vystavených smenek negociační bankou, která ji odkupuje na základě příslibu zaplacení banky dovozce. Negociační bance nevzniká neodvolatelný závazek směnky od vývozce koupit.

Při poskytnutí **akceptačního úvěru** banka garantuje zaplacení určitého závazku svého klienta. Banka akceptuje směnku na ni vystavenou od svého klienta nebo jím pověřené osoby za podmínky, že klient složí prostředky na pokrytí závazku u banky ještě před splatností směnky, čímž se stává hlavním směnečným dlužníkem bez ohledu na to, zda klient podmínku splní a je povinna v den splatnosti směnku proplatit. Akceptační úvěr má krátkodobý charakter, lze jej použít na zaplacení dodavateli nebo prodat směnku před její splatností a výnos použít na zaplacení prodávajícímu. Za tento typ služby si banka účtuje akceptační provizi, což je měsíční procentní sazba ze směnečné částky. Výhodou tohoto úvěru je pro prodávajícího včasné zaplacení směnky a pro klienta důvěryhodnost. Velký význam má v oblasti zahraničního obchodu [7].

**Remboursní úvěr** je modifikovaný akceptační úvěr využívaný v mezinárodním obchodu. Forma remboursní úvěru, ve kterém kromě banky vývozce a dovozce vstupuje další banka, se nazývá nepřímý remboursní úvěr. Je obvykle spojen s dokumentárním akreditivem s odloženou splatností. Pokud v úvěru vystupuje pouze banka importéra a exportéra, jedná se o přímý remboursní úvěr, kdy banka vývozce akceptuje proti předání akreditivních dokumentů směnku, kterou na ni vystavil vývozce. Exportér obdrží plnění po předání akreditivních dokumentů [7].

**Provozní úvěr** je určen k financování provozních potřeb, zejména oběžného majetku podniku (nákup materiálu).

**Investiční úvěr** je určen k financování investičních potřeb klienta, jako je nákup cenných papírů, investice do strojů, zařízení a nemovitostí.

**Sanační úvěr** je úvěr poskytovaný za účelem sanace podniku. Tento druh úvěru je bankami poskytován pouze ve výjimečných případech, když se firma dostane do existenčních potíží a banka se ji po zvážení všech rizik rozhodne zachránit a pokud je záchrana firmy pro banku výhodnější, než na ni uvalit konkurz [8].

**Bankovní záruka** představuje závazek banky zaplatit oprávněné osobě určitou peněžní částku dle podmínek uvedených v záruční listině. Bankovní záruky mohou být platební i neplatební. Příkazce sjednává s bankou mandátní smlouvu. Na základě podmínek uvedených v mandátní smlouvě vystavuje banka záruční listinu. Dle počtu a zapojení bank se záruky rozdělují na přímé a nepřímé. Přímá záruka je nejjednodušší variantou, zapojuje

se pouze jedna banka. Tento typ se vyskytuje především u tuzemských záruk. U nepřímých záruk vystavující banka pověřuje formou protizáruky zahraniční banku. Důvodem může být přijímání záruk výhradně tuzemskými bankami. Podmínky pro uplatnění nároku na plnění ze záruky vyplývají ze záruční listiny [7].

Za specifický lze považovat **avalonský (ručitelský) úvěr**, který je založen na tom, že se banka doložkou „per aval“ zavazuje za proplacení směnky za některého ze směnečných dlužníků, pokud ji dlužník nezaplatí [1].

### **1.3.4 Alternativní formy financování**

Další formy financování – například faktoring, forfaiting (odkup pohledávek), leasing, rizikový kapitál a projektové financování jsou označovány jako alternativní formy financování a jsou blíže specifikovány v kapitole 2.

### **1.3.5 Ostatní služby**

Banky pomáhají svým klientům nalézt a udržet správnou investiční strategii. Pro podniky je tato služba výhodná vzhledem k množství služeb, které banky své firemní klientele nabízejí, změnám devizových kurzů, vývoji inflace, úrokových sazeb, jejichž sledování by bylo pro podniky časově náročné a nákladné. Banky mají pro tento účel specialisty připravené klientům poradit a najít nejvhodnější kombinaci produktů.

K ostatním službám patří také služby spojené s užíváním bezpečnostních schránek a trezoru banky, poskytování informací o tuzemských či zahraničních subjektech a služby spojené s kopírováním dokladů.



## 2 Alternativní formy financování

Kromě klasického úvěrového financování nabízejí banky produkty alternativního financování, které umožňují nejen financování, ale také jištění proti rizikům z obchodu plynoucích. Mezi nejvýznamnější z nich patří faktoring a forfaiting.

### 2.1 Projektové financování

Projektové financování lze charakterizovat jako úvěrové financování ekonomické jednotky (projektu), kdy kvůli vysoké finanční náročnosti projektu není financování v silách jednoho investora nebo banky a investiční riziko je rozděleno na více subjektů. Zdrojem splácení poskytnutého úvěru je budoucí cash flow realizovaného projektu, který je stanoven na základě technických a projektových analýz. Jejich smyslem je zjistit, zda bude budoucí cash flow dostačující ke splácení úvěru včetně úroků.

Na rozdíl od klasického úvěrování nemá banka žádné nebo jen omezené možnosti postihu sponzorů projektu, což může vyplývat buď ze smluvního ujednání s bankou, nebo z toho, že sponzoři nejsou příjemci úvěru od banky, kterým je speciálně založená projektová společnost, za jejíž závazky ručí sponzoři omezeně nebo vůbec.

Riziko se nerozděluje pouze mezi sponzory a banku, ale i mezi další účastníky, jako jsou státní instituce, pojišťovny, provozovatelé po dokončení projektu a další. Stát se může do projektového financování vybraných projektů zapojit formou dotace nebo třeba zvýhodněným prodejem pozemků. Druh a rozsah přebíraných rizik musí být přesně smluvně vymezen. V bilanci sponzorů se financování projektu nemusí projevit. Projeví se pouze jejich zapojení do financování projektu a závazky z poskytnutých garancí vyplývající z uzavřených smluv, což pro sponzory znamená, že se nezhorší jejich finanční ukazatele, například míra zadluženosti [7].

## 2.2 Rizikový kapitál

**Rizikový kapitál** umožňuje financování rizikových a velmi rizikových firem. Podstata financování spočívá v tom, že fond rizikového kapitálu investuje bez majetkových záruk po omezenou dobu do mladých dynamicky rostoucích firem v různé vývojové fázi s cílem podílet se na hospodářském výsledku těchto firem.

Ve fázi výzkumně vývojové a financování přípravy výroby není účast fondů obvyklá, tyto fáze bývají hrazeny z vlastních zdrojů firem. Mnohem zajímavějšími fázemi pro fondy jsou fáze financování rozvoje výroby, financování překlenovací fáze do rozvoje firmy a financování záchrany podniku. Financování rozvoje výroby vyžaduje velký objem kapitálu a fondy rizikového kapitálu často bývají jedinou možností, jak financovat tuto fázi. Když je firma stabilizována a má určitý podíl na trhu, začíná fond plánovat svůj odchod z firmy a plní funkci zajištění do doby prodeje novému investorovi. Financování záchrany podniku bývá spojeno s výměnou managementu a restrukturalizací. Musí to však být podniky, jejichž záchrana má smysl v podobě potenciální možnosti budoucích vysokých zisků.

Fondy mohou být zakládány buď investory nebo přímo státem s cílem dosáhnout maximálního zhodnocení vloženého kapitálu nebo podpory rozvoje nově vznikajících firem. Rizikový kapitál může vstupovat do různých odvětví, jako jsou služby spotřebitelům, zemědělství, stavebnictví, zdravotnictví, finanční služby, průmyslové služby a další. Účast rizikového kapitálu ve firmě lze rozdělit do tří fází.

První fází je **vyhledávání vhodných firem a projektů**. Pro úspěšnou činnost fondů je výběr správného projektu nebo firmy velmi důležitý. Při posuzování firem se nelze opírat o jejich historii, neboť jsou velmi mladé. Proto fondy posuzují manažerské schopnosti představitelů firmy a jejich podnikatelských záměrů. Podnikatelský záměr musí být podrobně zpracovaný, musí obsahovat marketingový a finanční plán firmy v souladu s podnikatelským záměrem a musí z něho být patrný vysoký ziskový potenciál. Firma by měla mít zaveden kvalitní řídicí a informační systém a disponovat projektem, který jí dává dlouhodobější konkurenční výhodu [7].

**Finanční vstup do firmy a financování rozvoje** je fází, která následuje po vybrání vhodných projektů. Finanční vstup do firmy může být z hlediska majetkového podílu ve

firmě v libovolné výši a může mít formu přímého kapitálového vstupu, nezajištěné půjčky, vkladu tichého společníka nebo kombinaci těchto forem. Podíl fondu může být majoritní nebo minoritní v závislosti na důvěryhodnosti manažerů firem a jejich schopnosti daný projekt úspěšně realizovat. Zapojení rizikových fondů může zahrnovat i spoluúčast na řízení firmy nebo rozsáhlé kontrolní pravomoci. Splácení půjčky z úvěru může být odloženo na období, kdy podnik bude dosahovat zisk [7].

**Prodej majetkového podílu** je fází, ve které rizikový kapitál z firmy odchází. Je to období, ve kterém má firma pevné místo na trhu a její cena podstatně vzrostla. Firma odprodá majetkovou účast, kterou fond ve firmě má, původním vlastníkům nebo novému strategickému partnerovi a splatí úvěr, který fond firmě poskytl.

S financováním rozvoje je spojeno velké riziko, proto se ho fondy snaží eliminovat účastí v řadě různých firem. Nespolehají tedy pouze na jeden projekt nebo firmu. Uvádí se, že z deseti projektů bývají dva neúspěšné, šest průměrných a jen dva dopadnou výborně. Zisk z takových projektů musí nejen pokrýt ztráty z neúspěšných projektů, ale také zabezpečit celkovou ziskovost fondu [7].

## 2.3 Leasing

Leasing je druh nájmu, při kterém má nájemce při pevně stanovených splátkách právo využívat předmět nájmu, který si sám vybere přímo u výrobce. Předmětem leasingu mohou být stroje, zařízení, dopravní prostředky nebo nemovitosti. Po uplynutí určitého období může nájemce buď pokračovat v nájmu, předmět odkoupit nebo vrátit pronajímateli, jímž je leasingová společnost.

Při přímém leasingu je leasingová smlouva uzavírána mezi dvěma subjekty, výrobcem a nájemcem (uživatелеm) zařízení. Nabídka může být součástí marketingové politiky výrobce. Při nepřímém leasingu mezi výrobcem a uživatele zařízení vstupuje leasingová společnost, která je třetím účastníkem vztahu. V takovém případě leasingová společnost kupuje od výrobce zařízení, stává se jeho vlastníkem a uživateli ho pronajímá.

**Finanční leasing** je obvykle sjednáván na dobu, po kterou je předmět nájmu plně amortizován. Operativní leasing bývá sjednáván na dobu kratší. Pronajímatel se

u operativního leasingu zavazuje k poskytování dalších služeb a nese riziko, že po skončení nájemního vztahu nesežene dalšího nájemce. Při **finančním** leasingu má nájemce po uplynutí sjednané doby nájmu možnost předmět odkoupit za zůstatkovou cenu, prodloužit nájem za výhodnějších finančních podmínek nebo věc vrátit pronajímateli [9]. I přes absenci právního vlastnictví je nájemce obvykle odpovědný za opravy a údržbu předmětu leasingu [10].

Zpětný leasing je zvláštním typem leasingu, při kterém leasingová společnost odkupuje zařízení od nájemce, které mu následně zpětně pronajímá. Majitel zařízení tak získává volné finanční prostředky k použití.

## 2.4 Faktoring

*„Faktoring je standardně chápán jako smluvně sjednaný odkup krátkodobých pohledávek, které vznikly dodavateli v důsledku poskytnutí nezajištěného dodavatelského úvěru.“* [7, s. 564 - 565].

Faktoringová společnost odkupuje pohledávky buď bez zpětného postihu, pak jde o **bezregresní** faktoring. Riziko, že nebude pohledávka zaplácena, je pouze na faktoringové společnosti. Pokud faktoringová společnost odkupuje pohledávky se zpětným postihem dodavatele, riziko zůstává buď pouze na dodavateli, nebo se v předem dohodnutém poměru dělí mezi dodavatele a faktoringovou společnost. V tom případě jde o faktoring **regresní**. Odkoupeny mohou být pohledávky, jejichž splatnost není delší než 180 dní, které vznikly na základě dodavatelského nezajištěného úvěru. Dále s pohledávkami nesmí být spojena práva třetích osob, pohledávky musí být postupitelné a subjekt, za kterým jsou pohledávky, musí mít pro faktoringovou společnost akceptovatelnou bonitu [1].

Faktoringové společnosti spolupracují v mezinárodních řetězcích, z nichž je nejvýznamnější Factors Chain International. Členové tohoto řetězce zajišťují více než 50 procent celosvětového obratu faktoringových služeb [9].

### 2.4.1. Funkce faktoringu

Factoring pro dodavatele plní tři základní funkce, které může využít najednou nebo jen některou z nich. **Garanční** funkce je velmi významná, neboť v případě neuhrazení pohledávky odběratelem provede garanční platbu faktoringová společnost, pokud odběratel vůči dodavateli neuplatňuje reklamaci zboží.

Pokud faktoringová společnost vyplatí 80 až 90 % výše pohledávky v okamžiku jejich odkupu, odběratel využívá funkci **předfinancování** (úvěrování). Zbýlých 10 až 20 % si faktoringová společnost ponechá pro případ reklamací, vyúčtování provizí, úroků a dalších plateb.

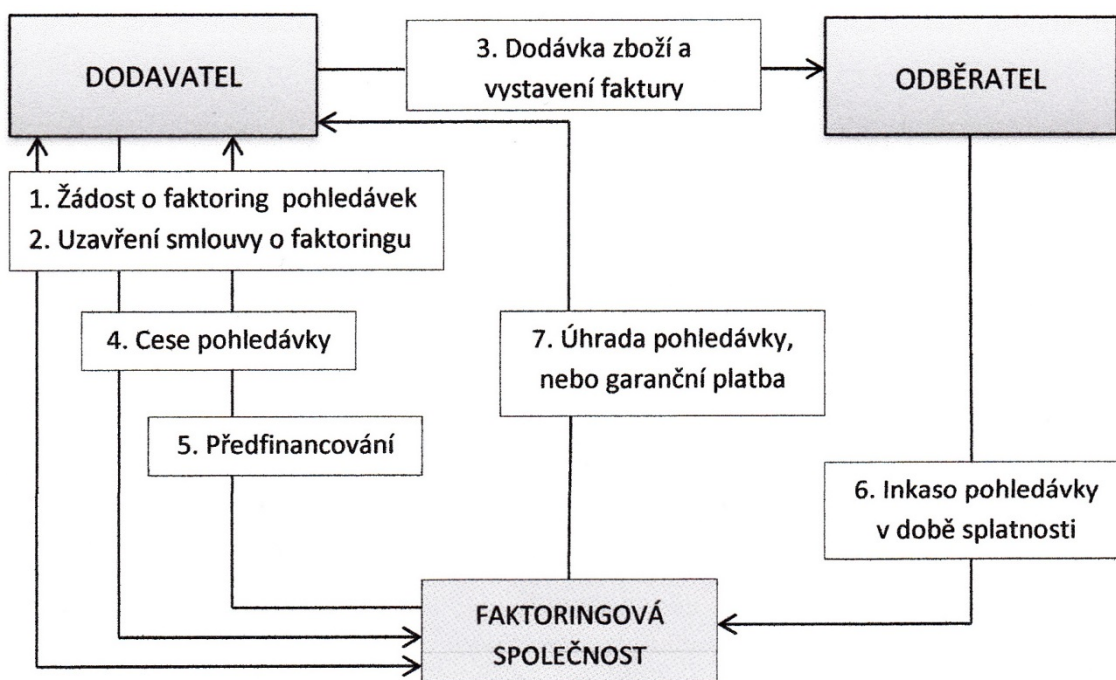
Factoringová společnost může na základě smlouvy s dodavatelem provádět **správu pohledávek** a další služby, jako například účetní vedení pohledávek, jejich vymáhání a inkaso nebo prověřování bonity odběratelů [1].

### 2.4.2 Průběh faktoringu

Dodavatel podá faktoringové společnosti, která prověří jeho bonitu a očekávaný budoucí vývoj, žádost o odkup pohledávek. Zároveň je nutné předložit identifikační údaje dodavatelů, dosavadní vývoj obchodních vztahů, přehled nesplacených pohledávek, počet faktur a celkový roční obrát pohledávek určených k faktoringu. Na základě těchto informací faktoringová společnost vyhodnotí, zda je odběratel bonitní a zda riziko spojené s odkoupením takové pohledávky je pro ni přípustné. Pokud společnost nenajde nedostatky, uzavře s dodavatelem smlouvu o faktoringu pohledávek. Součástí smlouvy jsou úvěrové limity, které stanovují výši odkoupených pohledávek [7].

Úvěrový limit může být stanoven jako revolvingový úvěrový limit na každého odběratele, měsíční revolvingový limit na každého odběratele nebo speciální úvěrový limit na každou dodávku. U revolvingových úvěrových limitů faktoringová společnost pohledávky, které jsou nad limit, pouze přebírá k inkasu, ale neodpovídá za ně. V případě měsíčních limitů může být ve smlouvě uvedeno, že při překročení limitu je garance pro daný měsíc ze strany faktoringové společnosti zrušena. Pokud hrozí insolvence odběratele, je faktoringová společnost oprávněna limity snížit nebo zrušit [7].

V další fázi dodavatel odesílá zboží a vystavuje fakturu, na které je u zjevného faktoringu uvedeno postoupení pohledávky faktoringové společnosti, které odběratel závazek uhradí. U skrytého faktoringu se tato klauzule neuvádí a odběratel hradí závazky dodavateli. Originál faktury je zasílán odběrateli, kopie faktoringové společnosti, která se tak stává novým věřitelem. V případě, že je faktura odběratelem uhrazena, poukazuje částku sníženou o odměnu, úrok a případné zálohy na účet dodavatele. V případě neuhrazení provede faktoringová společnost garanční platbu a pohledávku na odběrateli vymáhá. Průběh faktoringové operace znázorňuje obrázek č. 2.



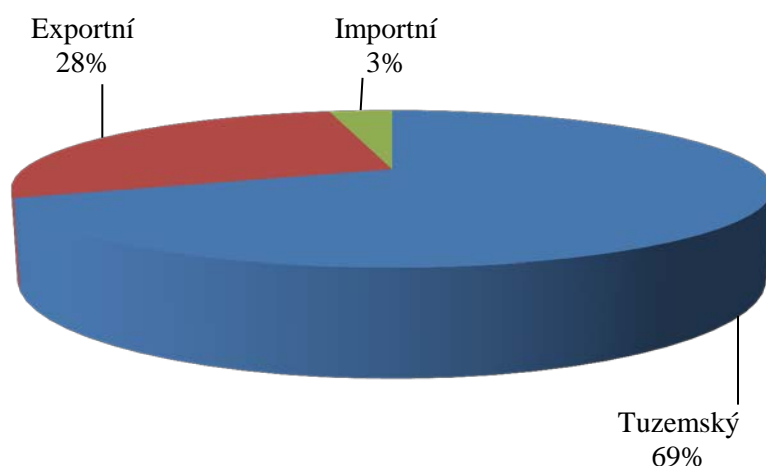
*Obr. 2 : Průběh faktoringové operace*

Zdroj: REVENDA, Z., a kol. Peněžní ekonomie a bankovníctví, s. 104

V mezinárodním faktoringu je postup obdobný, jen do operace obvykle vstupují dvě faktoringové společnosti, export a import faktor, kteří si mezi sebe rozdělí jednotlivé funkce. Export faktor je faktoringová společnost, se kterou je v kontaktu vývozce a předává jí potřebné dokumenty, na základě kterých společnost stanoví podmínky faktoringu. Import faktorem je faktoringová společnost v zemi dovozce, která v případě uzavření smlouvy přebírá riziko, garantuje platbu faktoringové společnosti v zemi vývozce a v případě neuhrazení závazku pohledávku od odběratele vymáhá. Jeho výhodou je znalost prostředí a snadnější získávání informací o importérech [7].

### 2.4.3 Druhy faktoringu

Z teritoriálního hlediska rozlišujeme faktoring tuzemský a mezinárodní, který lze dále členit na exportní a importní. U tuzemského faktoringu je dodavatel i odběratel ze stejné země, při mezinárodním faktoringu jsou ze zemí různých. Na obrázku č. 3 je znázorněna struktura tuzemských a mezinárodních faktoringových operací v České republice v prvním pololetí roku 2014.



*Obr. 3: Struktura faktoringových operací v 1. pololetí roku 2014*

Zdroj: vlastní zpracování dle údajů ASF ČR, 2014

Z hlediska funkcí lze rozlišit již zmíněný regresní a bezregresní faktoring, dále maturity faktoring a advance faktoring. Maturity faktoring se vyznačuje tím, že faktoringová společnost neposkytuje předfinancování a výplata je provedena až při splatnosti pohledávky. Opakem maturity faktoringu je tzv. advance faktoring, tedy druh faktoringu, který předfinancování umožňuje [7].

### 2.4.4 Cena faktoringu

Cena faktoringu se skládá z několika složek. První z nich je faktoringová provize zahrnující rizikovou složku a náklady spojené se zpracováním faktoringu. Tato část závisí na platební morálce odběratele, celkovém ročním obratu, počtu reklamací, jeho bonitě,

pracnosti administrativních úkolů a dalších faktorech. Druhou částí je úrok, který se započítává při využití možnosti předfinancování [1].

### **2.4.5 Výhody faktoringu**

Výhody závisí na druhu zvoleného faktoringu. Obecně lze za výhody považovat možnost dodávat zboží na nezajištěný úvěr, čímž firma zvýší svoji konkurenceschopnost, efektivní řízení cash flow díky získání zdroje krytí pohledávek. Starosti a náklady spojené s vymáháním pohledávek a zjišťováním bonity odběratelů jdou za faktoringovou společností, případné nejisté pohledávky jsou pohledávkami faktoringové společnosti a firma má tak lepší postavení z hlediska rizikovosti.

## **2.5 Forfaiting**

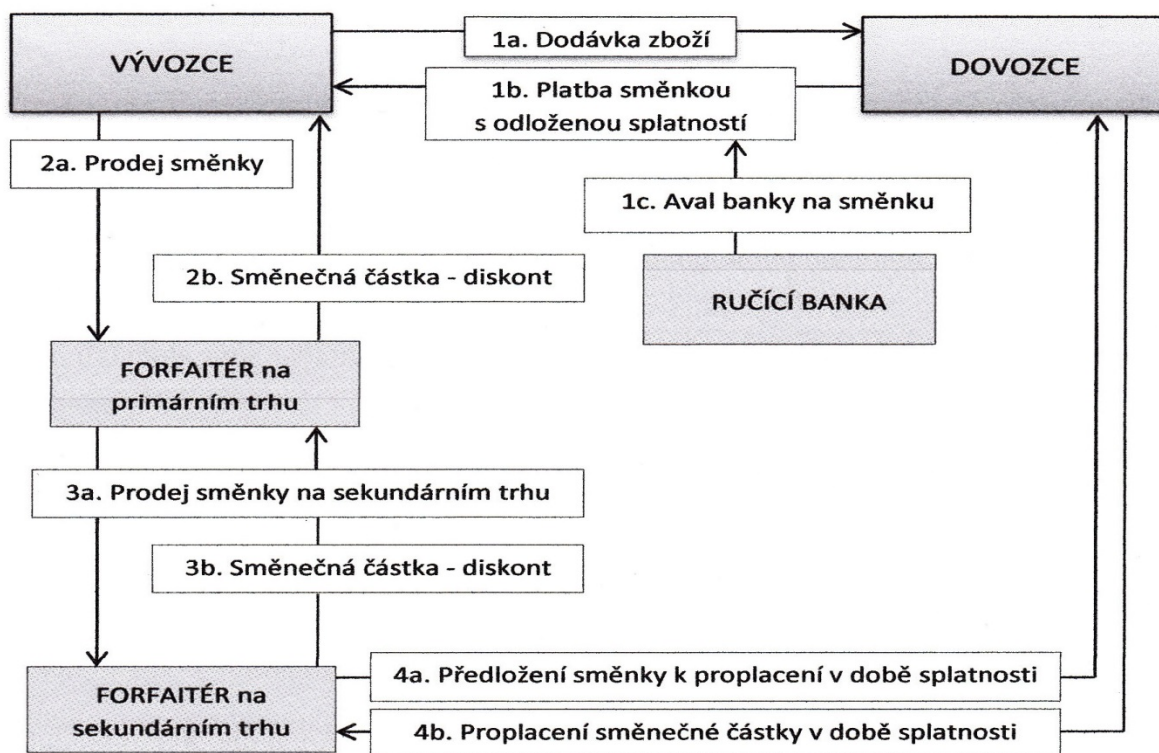
Forfaiting lze charakterizovat jako odkup středně a dlouhodobých pohledávek vzniklých při vývozu nebo dovozu na úvěr. Pohledávky, které mohou být předmětem forfaitingu, by měly splňovat určité podmínky. Musí být zajištěné bankovní zárukou, avalovanou směnkou nebo akreditivem s odloženou splatností, bezpodmínečné a volně převoditelné. Protože forfaitér přebírá veškerá rizika spojená s úvěrem, splatnost pohledávky by měla být delší než 90 dní, pohledávka by měla být ve volně směnitelné měně a její minimální výše by měla činit 150 tisíc USD [7].

### **2.5.1 Průběh forfaitingu**

Průběh forfaitingové operace má fázi kontraktační, ve které musí vývozce předložit dokumenty týkající se obchodní operace, aby na jejich základě mohlo proběhnout vyjednávání o podmínkách. V průběhu fáze realizační dochází k prodeji pohledávky vývozcem. Jakmile dostane vývozce zaplacení (například avalovanou směnkou), prodá ji forfaitérovi na primárním trhu, který si ji buď ponechá, nebo prodá forfaitérovi na sekundárním trhu. Forfaitér, který drží směnku v době její splatnosti, ji předá k proplacení



prostřednictvím banky dovozce dovozci nebo bance, která ji avalovala. Inkasem pohledávky obchodní operace pro forfaitéra končí [7]. Průběh forfaitingové operace je znázorněn na obrázku č. 4.



Obr. 4 : Průběh forfaitingové operace

Zdroj: REVENDA, Z., a kol. Peněžní ekonomie a bankovníctví, s. 105

## 2.5.2 Zvláštní druhy forfaitingu

**Dovozní forfaiting** založený na financování dovozce může mít dvě alternativy. V první variantě forfaitér odkupuje pohledávku od zahraničního vývozce, který vyváží zboží proti hotovému zaplacení, přičemž tuzemský dovozce dováží zboží na dodavatelský úvěr. Při druhé variantě tuzemský dovozce také dováží zboží na úvěr od vývozce s tím rozdílem, že dodavatel dostane zaplacení ihned a podmínky forfaitingu se tak týkají jen dovozce, který vystavil avalovanou směnku a forfaitéra, kterému dovozce směnku prodal [7].

**Finanční forfaiting** probíhá tak, že tuzemský podnik vystaví směnku, nechá ji avalovat přijatelnou bankou a prodá forfaitérovi, který ji po sražení diskontu okamžitě proplácí. Jde

o devizový směnečný úvěr, ze kterého může pro forfaitéra vyplývat určité měnové riziko [7].

### **2.5.3 Cena forfaitingu**

Cena forfaitingu se skládá z diskontu, závazkové provize, zpracovatelské provize a opční provize, pokud vývozce získá právo na uzavření forfaitingové smlouvy během určité doby za pevně dohodnutých podmínek. Opční provize se obvykle platí předem procenty z výše pohledávky. Diskontní sazba bývá v podobě pevné sazby nebo přírážky nad úrokovou sazbu LIBOR. Diskont je nejdůležitější součástí ceny. K jeho výpočtu se používají metody přímého diskontu, diskontu měřeného výnosem a na základě průměrné délky dluhu při souboru více pohledávek [7].

### **2.5.4 Výhody forfaitingu**

Mezi hlavní výhody forfaitingu patří, že vývozce má krytí v případě platební neschopnosti a nemusí čerpat bankovní úvěr. Financování prostřednictvím volně směnitelných měn také může být výhodnější než korunové. Dále vývozce může vyvážet na úvěr a forfaitér zaplatí diskontovanou cenu ihned při prodeji pohledávky [7].

## 3 Faktoringový a forfaitingový trh v České republice

Nabídkou faktoringových a forfaitingových produktů se v české republice zabývá velké množství bankovních i nebankovních subjektů. V této kapitole budou představeny nejvýznamnější z nich a jimi nabízené produkty.

### 3.1. Česká leasingová a finanční asociace a její členové

Česká leasingová a finanční asociace (dále jen ČLFA) působí na českém trhu již od roku 1991. Původní název Asociace leasingových společností ČSFR byl v roce 2005 změněn na Česká leasingová a finanční asociace. V současné době má 45 členů, kteří realizují zhruba 97 % objemu všech tuzemských leasingových obchodů, většinu nebankovních úvěrů a většinu faktoringových obchodů. Asociace se podílí na přípravě právních předpisů souvisejících s nebankovními finančními produkty, prosazuje naplňování etického kodexu členskými společnostmi, vede listinu rozhodců, podává informace o svých členech a plní řadu dalších funkcí. Paralelně s ČLFA vznikla v 90. letech minulého století Asociace faktoringových společností. Většina jejích členů později vstoupila do ČLFA [11].

Na členy ČLFA zabývající se faktoringem a forfaitingem byly v loňském roce postoupeny pohledávky v celkovém objemu 155,12 mld. Kč. [12] Asociace má tyto členy:

**TRANSFINANCE a.s.** byla založena v roce 1991 jako první nebankovní společnost ve střední a východní Evropě zabývající se provozním financováním podniků. Zabývá se financováním, zajišťováním a inkasem pohledávek svých klientů. Je členem Factors Chain International (FCI) a zakládajícím členem Asociace faktoringových společností, jejíž členové vstoupili v roce 2005 do ČLFA [13]. 20. ledna 2015 se 100% akcionářem společnosti TRANSFINANCE a.s. stala **UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s.** Cílem akvizice je rozšíření produktů banky o faktoring a zavedení dalších produktů, jako je například reversní faktoring [14].

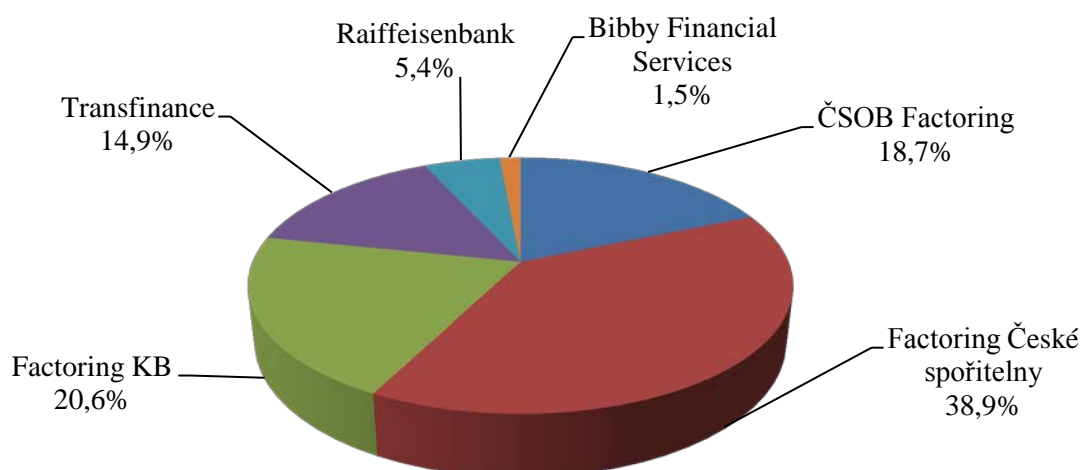
**Factoring České spořitelny, a.s.** je společnost založená v roce 1997. Svým klientům nabízí financování, správu a inkaso pohledávek. Je zakládajícím členem Asociace faktoringových společností v České republice, členem FCI a členem Finanční skupiny České spořitelny a.s., která je 100% akcionářem společnosti [15].

**Factoring KB, a.s.** zahájila svou činnost v roce 1997. Od svého založení patří do finanční skupiny Komerční banky a od roku 2002 též do skupiny Sociétés Générale. Jejím 100% akcionářem je Komerční banka, a.s. Je zakládajícím členem Asociace faktoringových společností, členem ČLFA a FCI. Svým klientům poskytuje komplexní faktoringové služby [16].

**ČSOB Factoring, a.s.** je společnost, která byla založena roku 1992 jako O. B. HELLER. V roce 1993 nabídla jako první financování tuzemských pohledávek a v roce 1997 založili podobnou společnost v Bratislavě. V roce 2006 se ČSOB stala jediným akcionářem společnosti a od té doby používá název ČSOB Factoring. Je dalším ze zakládajících členů Asociace faktoringových společností v České republice. Dceřinou společností je Eurincasso, s.r.o., která se specializuje na vymáhání problematických pohledávek [17].

**Bibby Financial Services, a.s.** je společnost, která byla založena v roce 1996 jako Cash Reform Factoring, a.s. Současný název společnost používá od roku 2009. V témže roce vstoupila do Asociace faktoringových společností. Nabízí provozní financování malých a středních firem a správu a monitoring pohledávek [18].

**Raiffeisen bank, a.s.** je banka, která sice není členem ČLFA, ale dle statistik AFS dosahuje zhruba 5% podílu na trhu [19], tedy většího, než Bibby Financial Services. Procentuální podíl jednotlivých společností na trhu dle obrátu v roce 2014 je znázorněn na obrázku č. 5.



Obr. 5 : Podíl faktoringových společností na trhu dle obratu v roce 2014

Zdroj: vlastní zpracování dle statistiky AFS ČR

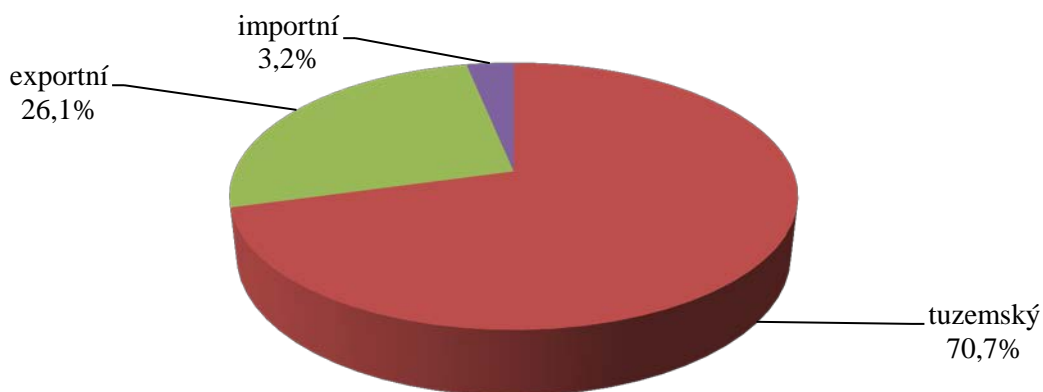
### 3.2 Faktoringové a forfaitingové produkty nabízené členy ČLFA a Raiffeisen Bank, a.s.

Všechny společnosti se snaží nabídnout klientům komplexní faktoringové služby. Jejich srovnání však není snadné, neboť pro své produkty nepoužívají stejné označení nebo jsou různě diverzifikovány, ač se jedná o produkty velmi podobné. Na svých webových stránkách také neuvádějí veškeré údaje potřebné k tomu, aby si klient mohl sám vybrat pro něj nejvhodnější společnost.

**Tuzemský faktoring** je využíván společnostmi, které mají odběratele v České republice. Klient získá zpravidla do dvou dnů hotovost ve výši až 90 % hodnoty postoupených pohledávek, je tak chráněn před platební neschopností. Produkt je spojen s upomínáním v případě neuhrazení pohledávky a případným vymáháním.

**Exportní faktoring** řeší financování pohledávek za zahraničními odběrateli včetně jejich správy. Také v tomto případě klient získá hotovost až 90 % postoupených pohledávek a je chráněn před platební neschopností odběratelů, s čímž je spojeno i případné vymáhání v případě neuhrazení pohledávky odběratelem.

**Importní faktoring** je nejméně využívanou formou faktoringového financování, což potvrzuje graf na obrázku č. 6. Hlavní výhodou importního faktoringu pro klienta je získání zálohové platby od faktoringové společnosti a snížení administrativy při správě a inkasu pohledávek.



Obr. 6 : *Směrování faktoringu v roce 2014*

Zdroj: vlastní zpracování dle statistik ČLFA

**Regresní faktoring** je nejrozšířenější formou financování. V tomto případě riziko neplacení nese klient. Při neuhrazení pohledávky ani v náhradní stanovené lhůtě je pohledávka postoupena zpět dodavateli.

**Bezregresní faktoring** probíhá stejným způsobem jako regresní faktoring s tím rozdílem, že faktor přebírá riziko neplacení postoupených pohledávek, za což si účtuje poplatek. Klient obvykle nese spoluúčast ve výši 15 až 20 % z celkové hodnoty pohledávky.

**Bilanční faktoring** slouží k rychlému snížení zadluženosti společnosti, což se projeví v rozvaze společnosti. Pohyby zaznamená pouze strana aktiv, pohledávky se projeví ve zvýšení peněžních prostředků na bankovním účtu. Postoupením pohledávek se nezvyšuje celková zadluženost a ani se nezvyšuje objem cizích zdrojů. Lze tak vylepšit rozvahu a některé poměrové ukazatele finanční analýzy.

**Reverzní faktoring** lze požit, pokud jde o spolupráci různě velkých firem. Riziko z obchodní operace je rozděleno mezi dodavatele a odběratele. Obvykle se jedná o jednoho velkého bonitního odběratele a více malých dodavatelů. Reverzní faktoring je řízen kupujícím a umožňuje prodloužení platebních termínů [20].

**Retailový faktoring** je určen pro klienty s objemem tržeb do 30 mil. Kč ročně, kteří pravidelně dodávají zboží nebo služby svým odběratelům.

**Blokový faktoring** je vhodný pro firmy s velkým počtem faktur na nižší částky. Dodavatel postupuje celý otevřený blok pohledávek na faktora, který proplatí dodavateli dohodnuté procento saldokonta, obvykle 80 %. Dodavatel průběžně postupuje na faktora nové pohledávky a on průběžně dofinancovává hodnotu saldokonta do předem dohodnutého poměru (80 %) [21].

**E-factoring/ FactorLink/ E-saldo** jsou elektronické aplikace umožňující klientům sledování sald pohledávek a platební morálky odběratelů, sledování statistik obrátů přes faktoring, vyhledávání kontraktů a avíz nebo elektronické postoupení pohledávek.

**Doplňkové financování** umožňuje dlouhodobě spolupracujícím klientům doplnit financování účelově poskytnutými zdroji [22].

**Inkasní služby a správa pohledávek** je produkt, který snižuje administrativní zátěž firem a náklady spojené se zasíláním upomínek k zaplacení a případným vymáháním pohledávek. V případě pohledávek za zahraničními odběrateli dochází k odstranění jazykových bariér, neboť s dlužníkem komunikuje faktor v zemi odběratele.

**Monitoring podnikatelských subjektů** je služba, která informuje o stavu postoupených pohledávek za daným odběratelem, negativních jevech na straně monitorovaných subjektů, rizikivosti subjektu a změnách v obchodním rejstříku. Díky této službě lze předcházet budoucím problémům s odběrateli a mít přehled o monitorovaných subjektech.

V tabulce č. 1 je vypracován přehled portfolia faktoringových a forfaitingových produktů členů ČLFA a Raiffeisen bank, a.s.

**Tab. 1: Přehled faktoringových a forfaitingových produktů**

Produkt/ Společnost	Factoring České spořitelny a.s	ČSOB Factoring, a.s.	Factoring KB, a.s.	TRANS- FINANCE a.s.	Bibby Financial Services, a.s	Raiffeisen Bank, a.s.
Tuzemský faktoring	X	X	X	X	X	X
Exportní faktoring	X	X	X	X	X	X
Importní faktoring	X		X	X		
Regresní faktoring	X	X	X	X	X	X
Bezregresní faktoring	X	X	X	X	X	X
Bilanční faktoring	X		X			X
Blokový faktoring				X		
Reverzní faktoring			X			
Profi faktoring			X			
Retailový faktoring			X			
E-factoring/ FactorLink/ E-saldo	X	X	X	X	X	
Doplňkové financování		X			X	X
Správa a inkaso pohledávek	X	X	X	X	X	X
Monitoring podnik subjektů	X				X	
Forfaiting	X	X	X	X		X

Pozn.: x – společnost službu poskytuje

Zdroj: vlastní zpracování dle webových stránek společností

Z tabulky je zřejmé, že nejkompexnější služby nabízí Factoring KB, a.s. Naopak nejmenší portfolio produktů nabízí ČSOB Factoring, a.s. Bibby Financial services, a.s. se jako jediná ze srovnávaných společností nezabývá forfaitingem. Správu a inkaso pohledávek provádějí všechny společnosti, monitoring podnikatelských subjektů nabízí pouze Factoring České spořitelny, a.s a Bibby Financial Services, a.s.



## **4 Komparace vybraných faktoringových a forfaitingových produktů**

Tato kapitola je věnována provedené analýze a komparaci produktů tuzemského regresního faktoringu a forfaitingu dostupných na českém finančním trhu.

### **4.1. Komparace nabídek faktoringových společností**

Tuzemský regresní faktoring je nejvyužívanější formou faktoringového financování v České republice. Výsledky provedeného zkoumání jsou uvedeny v tabulce č. 2. V této tabulce je rovněž uvedena případná spoluúčast klienta při nezaplacení odběratele u bezregresního faktoringu.

**Tab. 2: Podmínky pro regresní faktoring a jeho cena**

	ČSOB Factoring, a.s	Factoring České spořitelny, a.s.	Factoring KB, a.s.	Raiffeisen Bank, a.s.	TRANSFI- NANCE a.s.
Obrat postoupených pohledávek a další podmínky	20 mil. Kč a minimálně 5 odběratelů	20 mil. Kč a minimálně 5 odběratelů	10 mil. Kč	50 mil. Kč	15 mil. Kč
Faktoringový poplatek	0,2 až 1,4 %	0,3 až 1,5 %	0,3 až 1 %	neuveđen	0,3 až 1 %
Úrok	1M PRIBOR + 2 až 4 % p. a.	1M PRIBOR + 1,5 až 4 % p. a.	3M PRIBOR + 1,5 až 3,5 % p. a.	neuveđen	1M PRIBOR + 1,5 až 3,5 % p. a.
Vyplacená záloha	až 80 %	80 až 90 %	70 až 90 %	70 až 90 %	70 až 90 %
Splatnost pohledávek	90 dnů	30 až 90 dnů	90 dnů, při odložené splatnosti až 180 dnů	60 dnů	30 až 90 dnů
Spoluúčasť klienta při bezregresním faktoringu	20%	20%	15%	10%	15 až 20 %
Další poplatky			jednorázový 0,9 % ze stanoveného limitu	individuálně	administrativní poplatek stanoven individuálně

Pozn.: x – společnost službu poskytuje

Zdroj: vlastní zpracování dle webových stránek společností

Z tabulky je zřejmé, že regresní faktoring je určen pro firmy s minimálním ročním obratem 10 000 000 Kč. Většina subjektů však požaduje roční obrat pohledávek ještě vyšší. Některé společnosti mají dále stanoven minimální počet odběratelů kvůli diverzifikaci rizika.

Nominální hodnota pohledávek za jedním odběratelem by neměla překročit 30 % celkové sumy postoupených pohledávek.

Faktoringový poplatek je dán procentní sazbou z postoupené pohledávky. Jeho výše závisí na administrativní náročnosti daného případu a také na stupni rizika dodavatele a platební schopnosti odběratelů. U sledovaných společností se pohybuje v rozmezí 0,3 až 1,5 % postoupené pohledávky. U bezregresního faktoringu může být tato sazba navýšena o pojistné, které bývá stanoveno mezi 0,3 a 0,5 %.

Úrok je počítán ze skutečně využitých finančních zdrojů v daném období. Je vázán na sazbu PRIBOR plus procento stanovené individuálně dle výše postoupených pohledávek. Obecně lze říci, že čím je objem postoupených pohledávek vyšší, tím nižší je stanovené procento. Pokud se firma pohybuje na hranici stanovených podmínek pro daný produkt, bude mu počítána horní výše sazby.

Výše vyplacené zálohy závisí na bonitě dodavatele i jeho odběratelů. Pohybuje se v rozmezí 70 až 90 %. Obvykle je zálohová platba poskytována ve výši 80 % postoupených pohledávek, při mimořádné bonitě žadatele i odběratelů může být i 90 %.

Splatnost pohledávek by neměla být vyšší než 90 dnů, při odložené splatnosti může být lhůta delší (i 180 dnů).

Při bezregresním faktoringu je spoluúčast klienta ve výši 10 až 20 % nominální výše postoupených pohledávek.

## 4.2 Komparace forfaitingových produktů

**Forfaiting KB** nabízí dva typy produktu. Na riziko bankovního subjektu nebo na riziko podnikatelského subjektu. Minimální splatnost pohledávky je 45 dní, minimální výše pohledávky je 1 000 000 Kč nebo ekvivalent v cizí měně. Cena postoupení je stanovena individuálně a závisí na bonitě dlužníka a na výši, splatnosti a charakteru pohledávky.

**Česká spořitelna, a.s.** nabízí forfaitingové služby pouze v rámci nadstandardní spolupráce se stávajícími klienty.

**Forfaiting ČSOB** odkupuje pohledávky akreditivní, směnečné pohledávky s avalem banky a účetní pohledávky s bankovní platební zárukou. Z časového hlediska se jedná o krátkodobé, střednědobé a výjimečně dlouhodobé financování zpravidla bez zpětného postihu vůči prodávajícímu. Odkupované pohledávky musí mít splatnost delší než 90 dnů.

Cena pohledávky je dána pevnou diskontní sazbou odvozenou od pohyblivé úrokové sazby, ke které je připočítána riziková marže a fixního poplatku za administrativní zpracování transakce nebo tzv. commitment fee, což je odměna forfaitéra za riziko zhoršení bonity dlužníka.

**Transfinance** konzultuje každý obchodní forfaitingový případ samostatně. Odkupuje zejména středně a dlouhodobé pohledávky vyplývající z prodeje strojů, zařízení nebo investičních celků na dodavatelský úvěr zajištěný bankovní zárukou, avalovanou směnkou či dokumentárním akreditivem s odloženou splatností 120 dní až 10 let.

Forfaiting nabízí **Raiffeisen Bank, a.s.** jako odkup pohledávky s postihem nebo odkup pohledávky bez postihu. Odkupuje krátkodobé střednědobé a dlouhodobé pohledávky před splatností. V případě odkoupení pohledávky bez postihu si banka vyhrazuje při neakceptovatelnosti rizika pohledávku odkoupit s právem zpětného postihu žadatele. Součástí financování je správa a inkaso postoupených pohledávek. Cenové podmínky jsou kalkulovány individuálně podle struktury transakce a bonity dlužníka.

### **4.3 Případová studie využití faktoringu a forfaitingu**

Tuzemská firma XY s několikaletou tradicí a ročním obratem 15 000 000 Kč vyrábí sportovní potřeby. Splatnost vydaných faktur je v průměru 60 dní. Zatímco odběratelé mají zájem na prodloužení lhůt k zaplacení, dodavatelé požadují dodržení 30 denní splatnosti faktur.

Řešením pro firmu může být faktoring. Dle provedené analýzy je zřejmé, že firma splňuje podmínky faktoringu u Komerční banky a u společnosti Transfinance a.s. Z tabulky č. 2 je patrné, že produkty obou společností jsou srovnatelné. Forfaitingový poplatek i poskytnutá výše zálohy se pohybují na stejné úrovni. Úrok se odvíjí od 1M PRIBOR a 3M PRIBOR. Rozdíl mezi těmito sazbami je velmi malý, činí pouze 0,09 %.

Administrativní poplatek je stanoven společností Transfinance a.s. individuálně v závislosti na pracnosti a složitosti případu. Poplatek stanovený Komerční bankou, který je na rozdíl od jiných společností jednorázový, činí 0,9 % ze stanoveného úvěrového limitu. Je počítán pouze při uzavření smlouvy, která je uzavírána na dobu neurčitou.

#### **4.3.1 Průběh faktoringového případu při využití Factoring KB, a.s.**

Firma XY má k postoupení pohledávku za odběrateli v nominální hodnotě 200 000 Kč. Splatnost faktury je 60 dní. Vystavenou fakturu s postupní doložkou spolu s dodacím listem zašle faktoringové společnosti.

Faktoringová společnost vypočte výši zálohy a zpravidla do dvou dnů ji odešle dodavateli. V našem případě 80 % z 200 000, tedy 160 000 Kč.

Dále mohou nastat dvě situace:

1. Odběratel fakturu do 60 dnů zaplatí. Faktor zaplatí dodavateli zbývajících 20 %, tedy 40 000 Kč a vypočítá cenu faktoringu skládající se z faktoringového poplatku a úroku.

a) faktoringový poplatek

$$200\ 000 \times 0,01 = 2\ 000 \text{ Kč}$$

b) úrok z profinancování

$$160\ 000 \times 60/365 \times (0,0032 + 0,035) = 1\ 005 \text{ Kč}$$

Sazba 3M PRIBOR byla k 31. 3. 2014 0,32 % [23]

Firma tedy zaplatí 3 005 Kč za faktoringový případ, což je 1,5 % nominální ceny pohledávky.

2. Odběratel fakturu nezaplatí: odběrateli je stanovena náhradní lhůta pro zaplacení. Pokud ani poté nezaplatí, je pohledávka postoupena zpět dodavateli.

### 4.3.2 Varianta využití faktoringových služeb TRANSFINANCE a.s.

Faktoringová společnost vypočte výši zálohy a zpravidla do dvou dnů ji odešle dodavateli. V našem případě 80 % z 200 000, tedy 160 000 Kč.

Dále mohou nastat dvě situace:

1. Odběratel fakturu do 60 dnů zaplatí. Faktor zaplatí dodavateli zbývajících 20 %, tedy 40 000 Kč a vypočítá cenu faktoringu skládající se z faktoringového poplatku a úroku.

a) faktoringový poplatek

$$200\,000 \times 0,01 = 2\,000 \text{ Kč}$$

b) faktoringový úrok

$$160\,000 \times 60/365 \times (0,0023 + 0,035) = 981 \text{ Kč}$$

Sazba 1M PRIBOR byla k 31. 3. 2014 0,23 % [24]

Firma by zaplatila 2 981 Kč za faktoringový případ, což je 1,49 % nominální ceny pohledávky.

2. Odběratel fakturu nezaplatí: odběrateli je stanovena náhradní lhůta pro zaplacení. Pokud ani poté nezaplatí, je pohledávka postoupena zpět dodavateli.

Z tabulky č. 2 je zřejmé, že jsem k propočtení obou případů využila nejvyšší možné úrokové sazby. Faktoringové společnosti stanovují tyto sazby individuálně, proto je možné, že by smluvená cena za danou službu byla nižší.

### 4.3.3 Vyhodnocení faktoringového případu

Výsledky provedené analýzy jsou shrnuty v tabulce č. 3.

Tab. 3: *Cena faktoringového případu*

	Faktoringový poplatek Kč	Úrok z profinancování Kč	Celkem Kč
Factoring KB, a.s	2 000	1005	3005
TRANSFINANCE a.s.	2 000	981	2981

Zdroj: vlastní zpracování dle webových stránek společnosti

Celková cena uvedeného faktoringového případu by byla v případě spolupráce se společností Transfinance a.s. o 24 Kč levnější. Vzhledem k minimálnímu cenovému rozdílu a větší diverzifikaci produktů lze na základě provedené analýzy doporučit využití služeb společnosti Factoring KB, a.s. V případě neúspěchu z hlediska rizikovosti samotného žadatele či jeho odběratelů je možné se obrátit na Transfinance a.s.

### 4.3.4 Vyhodnocení forfaitingu

Z provedené analýzy forfaitingových služeb vyplývá, že společnosti zabývající se forfaitingem zveřejňují na svých webových stránkách velmi málo informací o tomto typu služeb. Je proto velmi obtížné jednotlivé nabídky objektivně posoudit a vybrat pro firmu nejvhodnější variantu. Společnosti nabízejí forfaiting spíše okrajově a každému případu se věnují individuálně a stejně tak stanovují i jeho cenu. Nejvěrohodněji z posuzovaných subjektů působí Komerční banka, která o nabízeném produktu poskytuje nejvíce informací.

## Závěr

Cílem bakalářské práce byla komparace faktoringových a forfaitingových produktů na českém trhu.

V teoretické části byly vymezeny produkty bank určené pro korporátní klientelu, pro kterou se banky snaží poskytnout co nejkomplexnější portfolio produktů. Jsou zde rovněž uvedeny odlišnosti v klasifikaci klientů mezi jednotlivými bankami.

V empirické části bylo představeno pět největších společností poskytujících faktoringové a forfaitingové služby v České republice. Kromě Raiffeisen Bank, a.s. jsou všechny členy České leasingové a finanční asociace, která realizuje zhruba 97 % objemu všech tuzemských leasingových obchodů, většinu nebankovních úvěrů a většinu faktoringových obchodů.

Porovnáním tuzemského regresního faktoringu bylo zjištěno, že faktoringové společnosti požadují minimální roční obrat postoupených pohledávek 10 000 000 Kč. Většina z nich však požaduje obrat ještě vyšší. Některé společnosti mají tuto podmínku rozšířenu o minimální počet odběratelů. Faktoringový poplatek se pohybuje v rozmezí 0,2 až 1,5 % hodnoty postoupené pohledávky. Faktoringový úrok se odvíjí od sazby PRIBOR, která je v současné době velmi nízká. K této sazbě jsou připočtena až 4 % ze skutečně využitých zdrojů financování v daném období. Rozdíl v cenách faktoringových společností je minimální, což je ukázáno na praktickém příkladu. Při nominální hodnotě pohledávky 2 000 000 Kč by bylo využití služeb TRANSFINANCE a.s. o 24 Kč levnější než Factoring KB, a.s. Vzhledem k většímu portfolio produktů však bylo doporučeno financování prostřednictvím Factoring KB, a.s. Pokud by Factoring KB a.s. považoval firmu či její odběratele za rizikové, je možné se obrátit na některou ze společností nabízející tyto služby v nebankovním sektoru.

Obecně lze konstatovat, že rizikovější klienti se obracejí spíše na společnosti poskytující faktoringové služby v nebankovním sektoru.

Analýzou forfaitingových služeb byla zjištěna požadovaná minimální výše pohledávky 1 000 000 Kč (nebo ekvivalent v cizí měně). Splatnost pohledávky by měla být v rozmezí 45 dní až 10 let. Vzhledem k omezené dostupnosti informací na webových stránkách



forfaitingových společností je velmi obtížné vybrat vhodnou variantu produktu. Z tohoto pohledu vychází nejlépe Komerční banka, která poskytuje k danému produktu nejvíce informací. Ze stejného důvodu působí také nejméně.

V bakalářské práci bylo dosaženo porovnání faktoringových společností včetně portfolia jejich produktů a praktické aplikace regresního faktoringu na případové studii. Cíl této práce tedy považuji za splněný.

## Soupis bibliografických citací

- [1] REVENDA, Z., a kol. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 5. vyd. Praha: Management Press, s.r.o., 2012. ISBN 978-80-7261-240-6.
- [2] POLOUČEK, S. a kol. *Bankovníctví*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2013. ISBN 978-80-7400-491-9.
- [3] Europa.eu: *Podnikatelské prostředí*. Europa [online]. 2003 [cit. 2015-01-15]. Dostupné z: [http://europa.eu/legislation\\_summaries/enterprise/business\\_environment/n26026\\_cs.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_cs.htm)
- [4] ČSOB: *Firmy*. ČSOB, a.s. [online]. 2015 [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Firmy/Stranky/default.aspx>
- [5] Komerční banka. *Základní informace* [online]. Komerční banka – Société Générale Group, ©2014 [vid. 2014-11-30]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/o-bance/onas/zakladni-informace.shtml>
- [6] ČESKÁ SPOŘITELNA: *PODNIKATELÉ, FIRMY A INSTITUCE*. ČESKÁ SPOŘITELNA [online]. 2012 [vid. 2015-03-28]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/podnikatele-firmy-a-institute-d00008733>.
- [7] DVOŘÁK, P. *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. 3. vydání. Praha: Linde Praha, a.s., 2005. ISBN 80-7201-515-X.
- [8] REJNUŠ, O. *Finanční trhy*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2014, ISBN 978-80-247-3671-6.
- [9] MACHKOVÁ, H., et al. *Mezinárodní obchodní operace*. 3. vydání. Praha: GRADA Publishing, spol. s r.o., 2003. ISBN 80-247-0686-5.
- [10] ARNOLD, Glen. *Essentials of corporate financial management*. 2nd ed. Harlow: Pearson Education Limited, 2013. ISBN 978-0-273-7575887-7.
- [11] ČLFA- Česlá leasingová a finanční asociace: *ČLFA se představuje*. Česká leasingová a finanční asociace [online]. 2015 [cit. 2015-03-28]. Dostupné z: <http://www.clfa.cz/index.php?textID=93>.

- [12] ČLFA- Česlá leasingová a finanční asociace: *Výroční zpráva 2014*. Česká leasingová finanční a sociace [online]. 2015 [cit. 2015-03-28]. Dostupné z: [http://www.clfa.cz/dokumenty/Vyrocn%C3%ADzprava\\_2014.pdf](http://www.clfa.cz/dokumenty/Vyrocn%C3%ADzprava_2014.pdf).
- [13] Transfinance: *O nás*. Transfinance a.s. [online]. 2006 [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <http://www.transfinance.cz/o-nas.html>.
- [14] UniCredit Bank: Tiskové zprávy. UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s. [online]. 2015 [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <https://www.unicreditbank.cz/web/o-bance/tiskove-centrum/tiskove-zpravy/unicredit-bank-uskutecnila-akvizici-spolecnosti-transfinance>.
- [15] Erste Factoring: O společnosti. Factoring České spořitelny, a.s. [online]. 2015 [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <http://www.factoringscs.cz/cs/o-nas/o-spolecnosti>.
- [16] KB Factoring: Profil společnosti. Factoring KB, a. s. [online]. 2015 [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <http://www.factoringkb.cz/cs/o-kb-factoring/profil-spolecnosti.shtml>
- [17] ČSOB Factoring: *Profil ČSOB Factoring*. ČSOB Factoring, a. s. [online]. 2015 [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/o-nas/profil-csob-factoring/>.
- [18] BIBBY FINANCIAL SERVICES: *Historie společnosti*. Bibby Financial Services, a.s. [online]. 2015 [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <http://www.bibbyfinancialservices.cz/o-nas/historie-spolecnosti>.
- [19] ČLFA- Česlá leasingová a finanční asociace: *Factoringové statistiky AFS ČR*. Česká leasingová a finanční asociace[online]. 2015 [cit. 2015-03-28]. Dostupné z: <http://www.clfa.cz/index.php?textID=67>.
- [20] Brown, A. *Supply chain finance offers end-to-endless opportunities for enterprising lenders*. The Secured Lender, 70(3),16-20. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/1511420827?accountid=17116>.
- [21] ČSOB Factoring: *Doplňkové financování*. ČSOB Factoring, a.s. [online]. 2015 [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/nase-sluzby/dopl%C3%ADnkove-financovani/>

[22] Transfinance: *Blokový factoring*. TRANSFINANCE a.s. [online]. 2015 [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <http://www.transfinance.cz/produkty/blokovy-factoring.html>.

[23] Kurzy.cz: *PRIBOR 3M*. Kurzy.cz, spol. s r.o., AliaWeb, spol. s r.o. [online]. 2015 [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/cnb/ekonomika/tabulka-2-urokove-sazby-financnich-trhu/pribor-3m/>.

[24] Kurzy.cz: *PRIBOR 1M*. Kurzy.cz, spol. s r.o., AliaWeb, spol. s r.o. [online]. 2015 [cit. 2015-04-01]. Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/cnb/ekonomika/tabulka-2-urokove-sazby-financnich-trhu/pribor-1m/#graf-hodnot>.