

Welkom

**Expert sessie
Credit Expo 2017**

Debt Sales in Nederland



Disclaimer

The views, interpretations, analyses, data, information and opinions expressed in and during this presentation are solely those of the author (in his private capacity) and do not reflect the official policy, opinion or position of Santander Group, Santander Consumer Finance or any of its affiliates nor is it endorsed or approved by them.

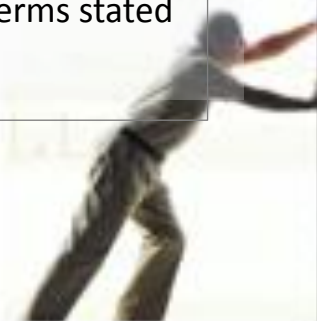
The information in this presentation is based on carefully selected sources by the author and believed to be reliable. However the author does not provide any guaranties to its accuracy or completeness. This presentation does not constitute legal, expert or professional advice. Any opinions herein reflect the authors judgement at the date hereof and can be subject to change or misinterpretations. This presentation is given before an audience of professionals, deemed competent to evaluate the significance and limitations of its content.

Any data or information provided during this presentation are provided for general information purposes only and cannot substitute the obtaining of independent and or expert advice. Investors should obtain professional advice before making any investment decisions.

The author denies any and all responsibility for application of the stated information, analyses or opinions and or the accuracy of the content or sources presented and shall under no circumstance be liable for any loss or damage arising from reliance on or use of any content or principles contained in this presentation. Unless otherwise indicated, all materials in this presentation are copyrighted to the author. All rights reserved. Reproduction, modification or retransmission in any form is strictly prohibited without the prior written consent of the author.

Viewing, participating in or using this presentation represents your agreement with this disclaimer and the terms stated above.

*Slides worden niet toegezonden, follow-up kan maar offline 1to1.
Wij staan hier als privé personen. Niet namens onze werkgever.*



Ingrid Hobbel

- Projectmanager Onderzoek Debt Sales 2016



- Afstudeeronderzoek – Money For Sale



- Projectmanager External Collections BLX



www.linkedin.com/in/ingridhobbel



Casper Sonnega

- Director Collections & Recovery Benelux

Sinds 9 jaren werkzaam binnen bijzonder beheer & incasso. Daarvoor werkzaam als interim manager / consultant. Marketing & Sales achtergrond.

Verkozen tot credit manager van het jaar 2016



www.linkedin.com/in/caspersonnega



Agenda

- Wat is Debt Sales
- Debt Sales Onderzoek 2016 – resultaten in vogelvlucht
- Effect op bedrijfsvoering en financiële kengetallen
- Dealflow (waar moet je op letten?)

Wat is debt sales

- Verkoop van (vaak oninbare) vorderingen
- Prijs = % van de face value
- Juridische en/of economische overdracht
- Cessie van vorderingen of contractovername
- Koper wint vordering uit (en draagt risico wanbetaling)

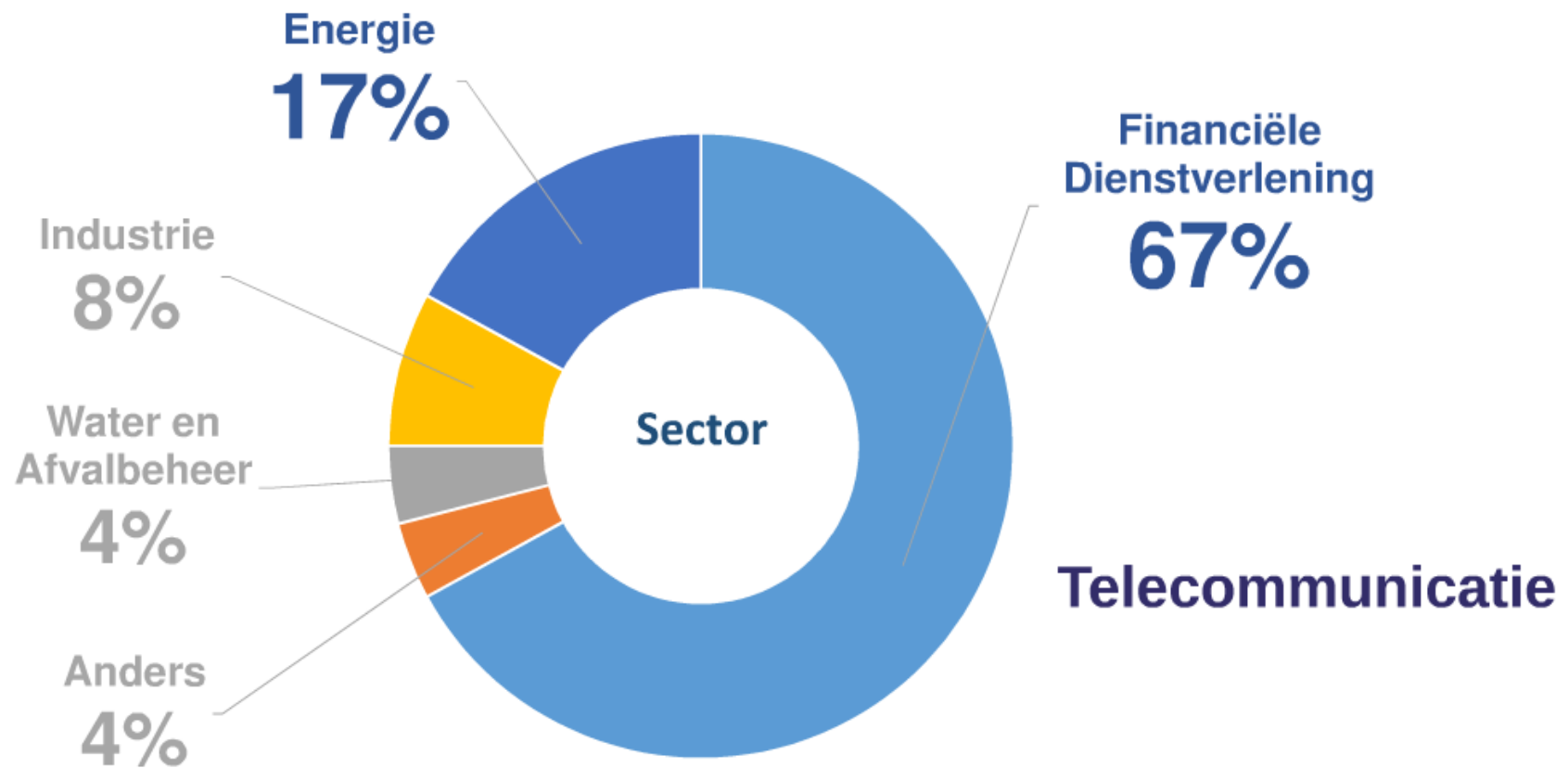
SPOT SALE

**FORWARD
FLOW**

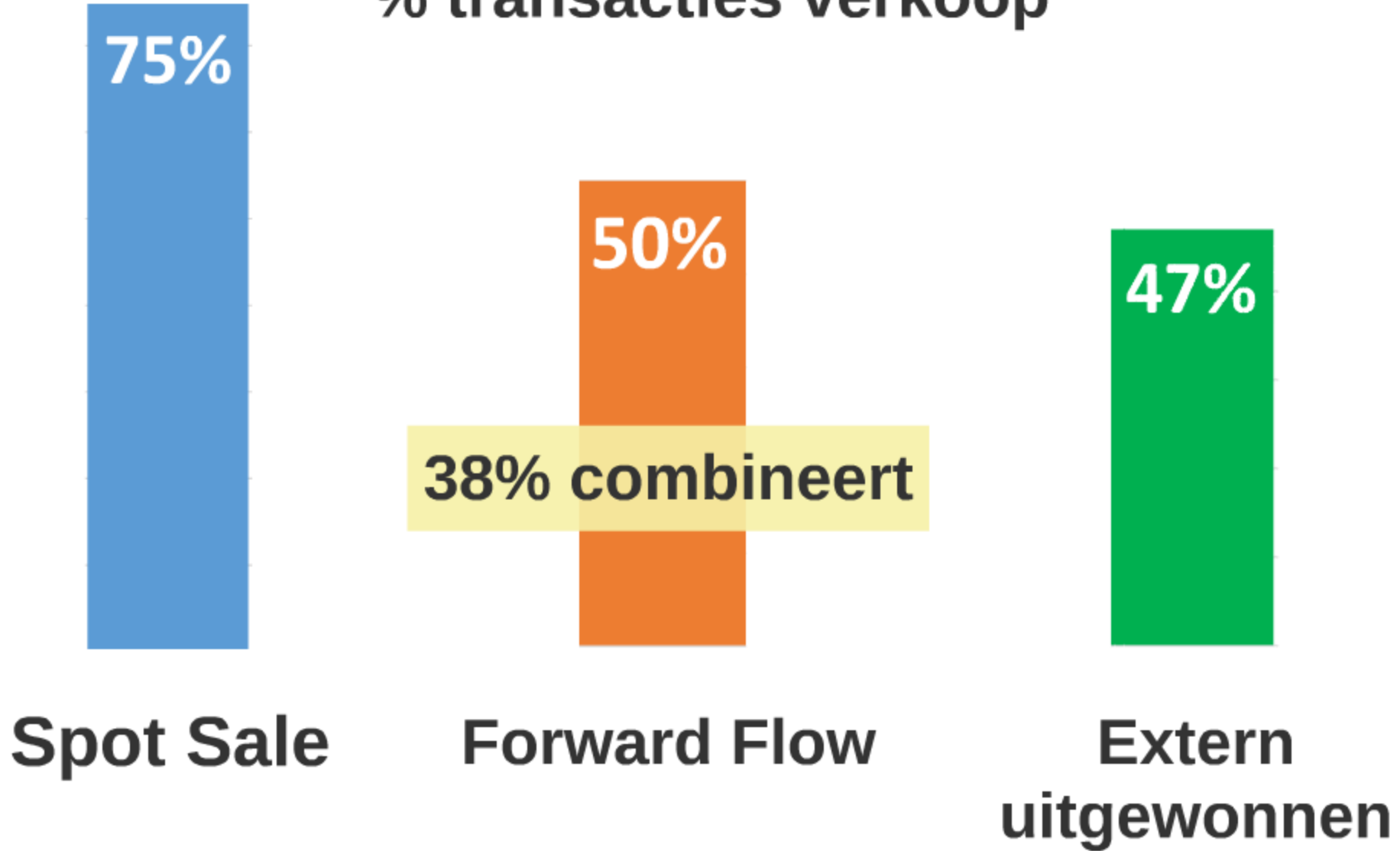
**REEDS EXTERN
UITGEWONNEN**

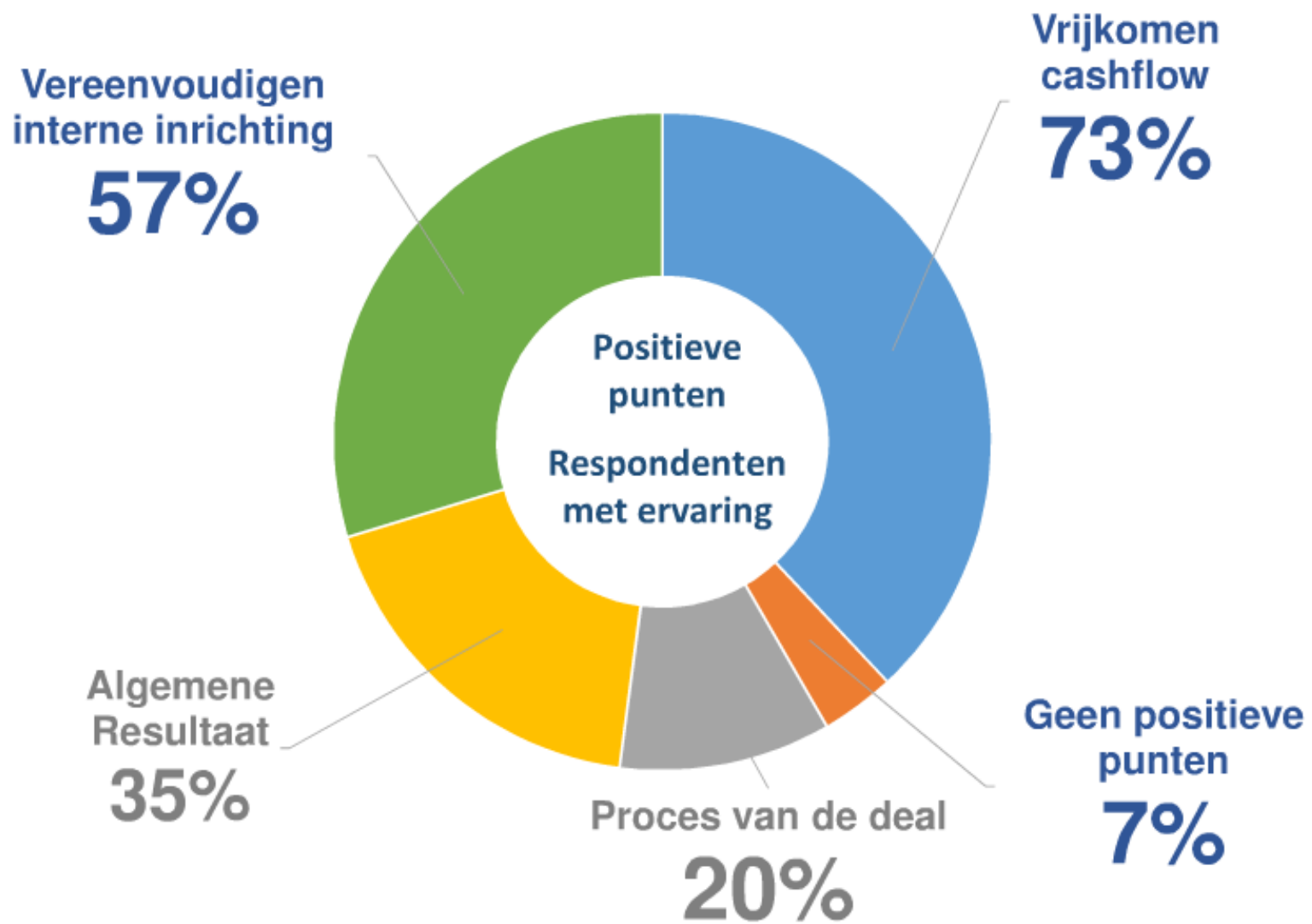
Debt Sales Onderzoek 2016

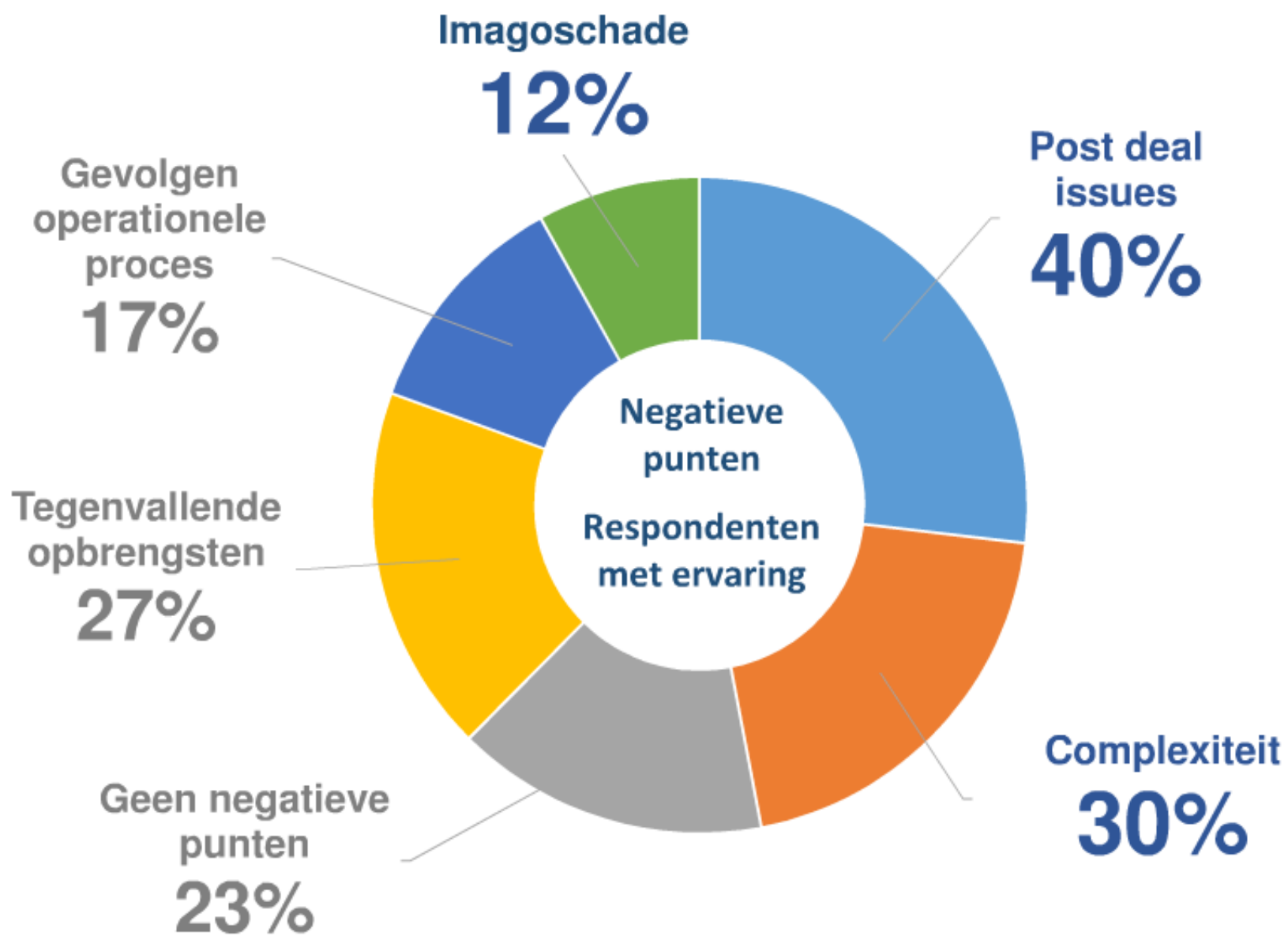
- Huidige organisaties verkoopt 18%



% transacties verkoop







Invloed op de bedrijfsvoering

- Security - overdracht klantdata
- Commercie - meer tijd en aandacht voor nieuwe en bestaande klanten
- Organisatie - tijdsbesparing op interne processen / investering inrichten proces
- Personeel - behoefte aan andere competenties (inrichting + uitvoering)
- Administratie - vereenvoudiging administratieve organisatie
- Financieel - <volgt>
- Informatie - verzamelen klantdata en aanpassen informatiesystemen
- Juridisch - doorgronden proces en contractueel vastleggen afspraken
- Technisch - mogelijke aanschaf nieuwe systemen
- Huisvesting - niet geraakt

Invloed op de financiële kengetallen

Positieve invloed:

- Liquiditeit
- Solvabiliteit
- Rentabiliteit
- Winstmarge
- RORAC

	Baseline	Situatie 1	Situatie 2	Situatie 3
Liquiditeit				
Current Ratio	2,3	2,3	2,3	2,2
Quick Ratio	1,1	1,1	1,1	1,1
Netto werkkapitaal	179.000	179.000	180.500	177.500
Solvabiliteit				
Solvabiliteitsratio	1,3	1,3	1,3	1,3
Debt-ratio	0,8	0,8	0,8	0,8
Interest-coverage ratio	3,3	3,3	3,4	3,3
Cashflow ratio	1,3	1,3	1,4	1,3
Omloopfrequentie				
Omloopsnelheid totale vermogen	0,8	0,8	0,8	0,8
Omloopsnelheid totale activa	0,8	0,8	0,8	0,8
Omloopsnelheid vaste activa	1,2	1,2	1,2	1,2
Omloopsnelheid voorraden	3,4	3,4	3,4	3,4
Rentabiliteit				
Rentabiliteit totaal vermogen	12,0%	12,0%	12,2%	11,8%
Rentevoet vreemd vermogen	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
Rentabiliteit eigen vermogen (vb)	43,9%	43,9%	44,8%	42,9%
Rentabiliteit eigen vermogen (nb)	32,9%	32,9%	33,6%	32,1%
Winstmarge				
Brutowinstmarge	28,6%	28,6%	28,6%	28,6%
Nettowinstmarge	7,9%	7,9%	8,1%	7,7%
Financieel Hefboomeffect				
Return on Adjusted Capital (RORAC)	1,1	1,2	1,2	1,1

In situatie 1 worden vorderingen verkocht zonder winst.

In situatie 2 worden vorderingen verkocht met winst.

In situatie 3 worden vorderingen afgeschreven (niet verkocht).

Dealflow (van A tot Z)



3 Maanden

Dealflow (van A tot Z)

- **Voor de deal**

Zorg dat je interne stakeholders het concept begrijpen. Leg je motivatie om een deal te doen vooraf vast.

Manage interne prijs verwachtingen. Maak vooraf een eigen prijscalculatie.

Complete, volledige en correcte data beïnvloed sterk de prijs en de condities van de deal. Stem benodigde data in een vroeg stadium af met kopers. Weet wat je verkoopt.

Check interne beschikbaarheid IT, Legal, DWH, etc.

Beschikbaarheid van benchmarking data / historische data. Helpt tijdens de tender / helpt kopers bij hun investment case / beïnvloed de prijs.

Proces check: segmenteren, disputen verwijderen, fraude, benodigde stukken (klant communicatie, transacties, contract, etc.)

Dealflow (van A tot Z)

- **Voor de deal**

Privacy / GDPR

Vraag extern juridisch advies (gebruik een niche kantoor of gespecialiseerde partner van een groter kantoor). Waak voor het juridiseren van business discussies.

Eerste keer? Begin klein en eenvoudig.

Post deal support – beschikbaarheid resources.

Beoordeel welke vorm het beste past: forward flow, spot sale, etc.

Bepaal je tender proces, timings, fasen, aanpak. Check je aanpak en timings met kopers.

Zie debt sales niet stand alone maar als onderdeel van de recovery strategy.

Operational, Fiscaal, uitvoering & reputatie risk

Dealflow (van A tot Z)

- **Gebruik een Virtual Data Room**

Sensitiviteit van de data, cross boarder (wat als een deelnemer in een ander land zit?), legal.

Ondersteund bij voorbereiding, Q&A, Due Diligence, compliance / verwijderen van data, audittrial.

Dealflow (van A tot Z)

- **Overeenkomst / de deal zelf**

Verkoper maakt OVK, laat je niet verleiden allerlei afwijkende bepalingen te accepteren voor een hogere prijs...

Reassignments.

Post deal support inspanningen.

Bepaal kaders uitwinning (goedkeuren servicers, behandelplannen, etc.). Moet het aansluiten op eigen manier van uitwinnen, wat mag anders?

Omschrijf due diligence (wederzijds?)

Beperkingen voor koper? B.v. hoelang een vordering mag worden uitgewonnen.

Ontbindende voorwaarden (wanneer maak je de deal ongedaan?)

Dealflow (van A tot Z)

- **Overeenkomst / de deal zelf**

Toezichhoudend kader (AFM/ACM).

Rente beleid? Problematische schulden? SHV? (uitgangspunten, later uitwerken)

Kosten beleid? (uitgangspunten, later uitwerken)

Klachten management, rapportage.

Recovery informatie.

Funding structuur.

Eigendom.

Dealflow (van A tot Z)

- **Overeenkomst / de deal zelf**

Selecteer kopers (short list – vooraf), laat een koper uitleggen waarom geschikt om vorderingen uit te winnen.

BC: NPV – OPEX (let op desinvesteringen). Voorbereiden met accounting.

Vragen



Dank u

**Expert sessie
Credit Expo 2017**

Debt Sales in Nederland

