



P2P ИНВЕСТИТОРСКА ПРЕЗЕНТАЦИЯ



Ibancar- иновация с обезпечено кредитиране, максимално елиминиращо риска

Ibancar стартира през 2014 г., като работи усърдно, за да разработи и подобри концепцията за продукта. Нашите резултати говорят сами за себе си.

- Ibancar предлага потребителски заеми, обезпечени срещу употребявани автомобили.
- Онлайн кредитор с петгодишен опит: 450 отпуснати кредити до момента, на обща стойност 1.5 млн. Евро.
- По-добра алтернатива на потребителско кредитиране, предоставяна чрез онлайн и B2B канали.
- Собствена платформа за управление на риска с бинарно оценяване и поведенческо управление на кредити.
- Висш мениджмънт с богат опит в банковото дело, финансите и управлението на риска, подкрепен от екип от 12 професионалисти.

€1.5 млн. отпуснати
кредити

Нулеви кредитни загуби за
5 години

- Ibancar оценява кредитите си двоично (бинарно): одобрени или отхвърлени
- Всички одобрени кредити са с еднакъв риск за нас
- Ключовият фактор е, че когато одобряваме кредит, ние прогнозираме НУЛЕВА ЗАГУБА, независимо от вероятността за неизпълнение
- Заемите могат да дефолтират или да влязат във фаза „необслужван“, но ние нямаме загуби на капитал от тези неизпълнения
- Около 8% от нашите кредити преминават през ВРЕМЕННА фаза „необслужван“, преди да бъдат реструктурирани, изплатени или отнети.
- Нашият портфейл е обезпечен с автомобили, които са оценени на повече от 3X от наличния капитал (33% LTV)
- Не чакаме за разрешаване на просрочията - обявяваме заемът за „необслужван“ след 16 дни от неплащане
- Тази бърза реакция ни позволява да възстановим капитала средно до 160 дни от неизпълнение
- Само 20% от просрочените кредити изискват отнемане и продажба на автомобила
- Към днешна дата сме събрали 128% от неизплатения капитал по всички необслужвани кредити
- Това означава, че просрочията не водят до загуби, което от своя страна означава, че нашата платежоспособност и сила на баланса не са засегнати

Психология и управление на кредитите

Ибанкар никога не е стигало до съд за разрешаване на неизпълнение на задължения, до този момент всички проблеми са решавани или рефинансирани по взаимно съгласие. Нашето намерение е по възможност да избягваме конфликтите и отнемането на собственост.

Ние не сме в автомобилния бизнес, нито сме в бизнеса с обезпечения, ние сме дългосрочни финансови партньори за нашите клиенти и те отдават приоритет на отношенията ни не само защото автомобилът им е в риск, но и заради нашата прозрачност, гъвкавост и обслужване.

По този начин ние сме много различни от банките и краткосрочните (payday) заемодателите.

Като отговорен кредитор, наша цел не е да изземваме автомобили, нито да печелим от обезпечението.

Нашата основна цел при разглеждането на необслужваните кредити е възстановяването на капитал, и след това, когато е възможно, пълното или частично изплащане на просрочени лихви и глоби.

Кредитополучателите, които не изпълняват задълженията си за погасяване и не оказват съдействие, стигат до поредица от доказани вътрешни и външни правни и административни стъпки, които водят до погасяване на кредита със санкции или продажба на автомобила.

Нашата процедура по събиране на вземания е разработена, усъвършенствана и доказана за период от пет години и е изключително ефективна.

Обявяваме заемът за „необслужван“ след 16 дни и процедурата по възстановяване на капитала отнема средно 160 дни.



Постижения в развитието от 2014 г. насам

През 2014 г. Ibancaг стартира като онлайн кредитор и оттогава екипът работи упорито, за да развива и подобрява концепцията на продукта. Нашите резултати сега говорят сами за себе си.

€1.5 млн. отпуснати кредити

нулеви кредитни загуби за 5 години



Позициониране на Ibanca на пазара на потребителското кредитиране

Пазарът на потребителските кредити в Испания е на стойност 25 млрд. евро и е идеална среда за иновации в кредитирането и възможност за изместване на традиционните бюрократични кредитни институции, бавно адаптиращи модерни маркетингови техники

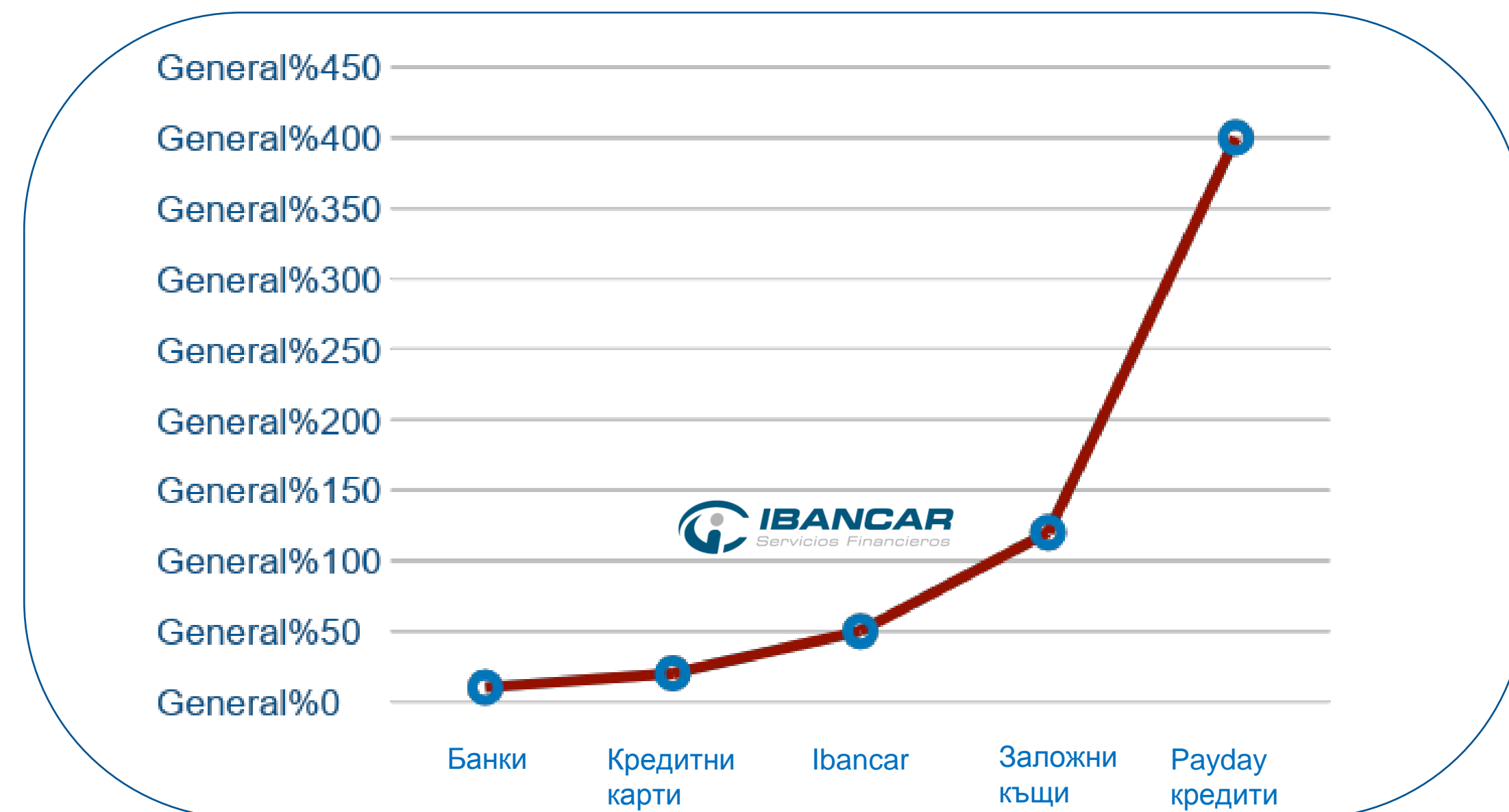
Пазарът на кредити в Испания

Пазарът на кредити в Испания расте по-бързо в сравнение с другите страни от ЕС, като общия размер на пазара на потребителски кредити сега е 25 млрд. евро без кредитни карти. Пазарът все още не е достигнал пика си - преди дванадесет години, през 2007 г., стойността е била 56 млрд. евро.

Нашата цел е да предложим подходящи и добре разбираеми продукти на клиентска база, която няма достъп до конвенционалните форми на кредитиране. Като цената ни е значително по-ниска и устойчива спрямо Payday кредитите, което насърчава лоялността на клиентите. Нашият кредитен процес и опитът ни в този сектор ни позволяват да изградим нискорисков портфейл с много различен рисков профил спрямо payday кредитирането.

Ibanca е единственият кредитор в този сектор в Испания

Опции за отпускане на заеми		
Кредитор	Цена	Максимална сума
Банки	6% - 12%	-
Кредитни карти	18% - 28%	-
Ibanca	60%	€6,000
Заложни къщи	80% - 120%	€3,000
Payday кредитори	400% - 1200%	€500



Продукт и компоненти на приходите

Продуктът е разработен, за да посрещне нуждите на кредитополучателите, като същевременно гарантира, че капиталът е защитен чрез преобезпечаване.

- Понастоящем Ibancaг предлага заеми до 6 000 евро за 24 или 36 месеца
- Клиентите трябва да имат регулярен доход от поне 3 пъти месечните си плащания
- Ако собственикът на автомобила няма доход, се приема съдлъжник
- Автомобилите трябва да са на възраст под 13 години и без такси
- Автомобилите се оценяват на 60% от бързо-реализируемата стойност (fire sale), което е равно на 50% от пазарната стойност
- Заемът е кредитна линия и амортизираният капитал може да бъде усвоен отново

Компоненти на приходите:

Такси за отпускане

Такси обслужване

Лихви и главници

Таксите обслужване осигуряват на клиентите достъп до следните придобивки:



Застраховка за анулиране на кредит в случай на пълно погиване на актива



Шестмесечен отчет за автомобила, показващ правен статут, данъчни задължения, глоби, застрахователна история



Всички документи се обменят с експресна куриерска услуга



Назначения, направени за годишни технически прегледи



Годишно обслужване на автомобила (масло, филтри)



Възможност да се усвои погасената част (заемът е кредитна линия)



Избор на месечна дата на плащане и 5 дневен гратисен период за лихва



Персонализирана клиентска зона с всички подробности за възможностите за кредит и обслужване

Ние работим в подкрепа на финансовото благосъстояние на нашите клиенти

Стремим се да бъдем етичен кредитор в сектор, в който има голяма нужда. Имаме както икономически, така и социални цели и искаме да имаме дългосрочни отношения с нашите клиенти.

Ние вярваме, че е наложително да действваме етично и това е вкоренено в нашата култура и философия на работа. Това е валидно за начина, по които са структурирани и ценообразувани продуктите, но още повече в начина, по-който се управляват неизпълненията.

Ние сме ЕДИНСТВЕНАТА фирма в сектора, предлагаща традиционна кредитна структура без неразбираеми последствия за клиента - това е ясен диференциращ фактор и ни позволява да печелим пазарен дял.

- Всички останали участници на пазара предлагат структура „продажба и обратен лизинг“, което означава, че няма реален заем.
- Нашите "конкуренти" са предимно в автомобилния бизнес, а не в кредитния бизнес, бизнес моделът им не може да се надгражда и се търси печалба от автомобила.
- Ibanca е единствената 100% онлайн услуга, предлагаща реални заеми, които се амортизират с течение на времето. Това прави Ibanca единствения кредитен оринатор в сектора в Испания.

Транзакция

Ние сме ЕДИНСТВЕНАТА 100% онлайн услуга (без физическо присъствие)
Кредитите са на разположение в рамките на 48 часа, без да напускате дома
Нашите заеми не изискват промяна на собствеността на автомобила

Приемане

Приемаме автомобили до 13-годишна възраст
Отпускаме заеми на самостоятелно заети лица и пенсионери
Разглеждаме семейния доход и приемаме съдлъжници

Прозрачност

Ние сме единственият кредитор предлагащ заеми по-дълги от един месец
Ние сме единственият кредитор предлагащ нормални амортизиращи се кредити

Гъвкавост

Избрани дати за месечни плащания, за да сме сигурни, че ще получим плащане преди другите
Позволяваме ваканционни плащания по главницата два пъти годишно
Позволяваме на клиентите отново да изтеглят амортизираната част от техния заем

Подкрепящо управление на кредитите

Винаги се опитваме да реструктурираме заем при неизпълнение на задълженията преди отнемането на собственост
Избягваме изземването на автомобили и съд, доколкото е възможно
Не целим да печелим от обезпечението

Продукт и кредитен процес

Нашият бизнес модел се основава предимно не на обезпечение, а на психология. При традиционните кредити “притеснението” от неплащане остава за заемодателите, докато при нашия бизнес модел, то е за сметка на заемополучателя. Нашата задача е да помогнем на нашите клиенти да получат кредит и след това да им помогнем да запазят и собствеността върху актива.

Разработили сме процес на одобрение и кредитен скоринг, който съчетава технически и поведенчески анализ - човешките фактори влияят на нашите кредитни решения. Нашият базов сценарий е приемане и нашите процеси работят с елиминационни критерии

Ние филтрираме потенциалните клиенти въз основа на технически критерии, които оценяват стойността на обезпечението, способността на клиента да плаща и кредитната история. Верифицираме всеки IP адрес, имейл и телефонен номер.

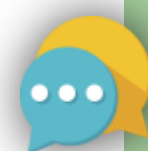
Ако техническите изисквания са изпълнени и подкрепени с валидна документация, ние обработваме заявлението, като вземаме предвид възрастта, образованието и социалния произход. Използваме Google и социални мрежи за оценка на риска.



Автоматизирано онлайн намиране на клиенти от партньорски мрежи и издатели, свързани чрез API в реално време



Автоматизирано филтриране на технически валидни потенциални клиенти и незабавно прехвърляне към екип за обслужване на клиенти



Екип за услуги взаимодейства с клиенти чрез WhatsApp, електронна поща или телефон, за да определи допустимостта и пригодността



Валидираните заявления се оценяват и одобряват, отхвърлят или изменят, така че да съответства на тестовете за достъпност



Окончателно одобрени условия за кредит, изпратени на клиента за съгласие преди физическото документиране

Целият ни процес, от намиране, обслужването на клиентите, одобряването на кредита, управлението на плащанията, до отчитането на ефективността, е интегриран в нашия собствен софтуер. Ние не разчитаме на външни разработчици и предпочитаме гъвкавостта, която идва с изграждането на собствен софтуер.

IBANCAR
Servicios Financieros

Calls 29

SMS Sent 22

Email Sent 27

Awaiting Docs

Ibancredit
TU CREDITO CON FINANCIACIÓN

Pending 2

										Car Year	Mileage	Registration	Ganvam	Valuation	Finance	Owner
1500		IBN	2018.08.29 - 10:43	web	10:43	web	2010		OPEL ASTRA	8 años	más de 200.000 Km	GZS			NO	YES
1500		IBN	2018.08.29 - 10:11	web	10:11	web	2009		SEAT LEON	9 años	50.000 a 75.000 Km	GSH			NO	YES
2000		IBN	2018.08.29 - 07:02	web	07:19	web	2016		PEUGEOT 2008	2 años	15.000 a 25.000 Km	JWL			NO	YES
1507		IBN	2018.08.29 - 06:48	web	09:50	web	2016		HONDA ACCORD	2 años	25.000 a 50.000 Km	JLY			NO	YES
2000		IBN	2018.08.29 - 06:00	web	08:06	web	2017		VOLKSWAGEN VENTO	1 años	25.000 a 50.000 Km	JXR			NO	YES
2000		IBN	2018.08.29 - 05:16	web	05:16	web	2006		BMW SERIE 1	12 años	15.000 a 25.000 Km	FFL			NO	YES
1507		IBN	2018.08.29 - 01:09	web	08:23	web	2002		PEUGEOT 206	16 años	100.000 a 125.000 Km	BZB				
2000		IBN	2018.08.29 - 00:58	web	01:16	web	2009		DACIA LOGAN	9 años	50.000 a 75.000 Km	GBG			NO	YES
1507		IBN	2018.08.29 - 00:53	web	08:22	web	2010		SEAT IBIZA	8 años	125.000 a 150.000 Km	GDZ			NO	YES
4900		IBN	2018.08.28 - 22:59	umg	10:51	umg	2009		FORD MONDEO	9 años	150.000 a 175.000 Km	GLG	3.620 €	3.620 €	NO	YES
2000		IBN	2018.08.28 - 20:38	web	28.08.20:39	web	2013		HYUNDAI IX35	5 años	100.000 a 125.000 Km	HTV			NO	YES
1507		DAF	2018.08.28 - 20:17	web	08:21	web	2008		SEAT LEON	10 años	50.000 a 75.000 Km	DHL			NO	YES
1507		IBN	2018.08.28 - 19:53	web	08:21	web	2012		CHEVROLET CRUZE	6 años	125.000 a 150.000 Km	HJM				
1507		IBN	2018.08.28 - 19:38	web	08:20	web	2007		AUDI A8	11 años	175.000 a 200.000 Km	FTH			NO	YES

Поведенчески техники и процес при необслужвани кредити

Като коректен кредитор нямаме за цел да изземваме автомобилите на клиентите, нито да се възползваме печелейки от обезпечението. Нашият фокус е върху капитала и не желаем да се въвличаме в автомобилната логистика. Никога не сме били в съда за разрешаване на необслужван заем, до този момент всички случаи са решени или рефинансирани по взаимно съгласие.

- Дефолтирал/ Необслужван кредит се определя като:
- Плащането е закъсняло с повече от 16 дни, въпреки многобройни известия
- Липсва комуникация с клиента и се бяга от намиране на решение
- В резултат на горното се иницира прехвърляне на собствеността на автомобила

Стъпка 1: Поведенческо моделиране

На база на първоначалното ни взаимодействие и изграждане на добри взаимоотношения по време на процеса на одобрение, повечето клиенти ни сътрудничат, когато се опитваме да разрешим проблема със забавяне на плащане. Когато клиентът действа добросъвестно и има комуникация, ние можем да реструктурираме кредита по такъв начин, че клиентът отново да изпълнява задължението си.

Стъпка 2: Административни мерки

При невъзможна комуникация с кредитополучатели се предприемат поредица от доказани вътрешни и външни правни и административни стъпки, които в повечето случаи водят до възстановяване или повторно активиране на заема със санкции. Нашата процедура по събиране на вземания е разработена, усъвършенствана и доказана за период от пет години и е изключително ефективна.

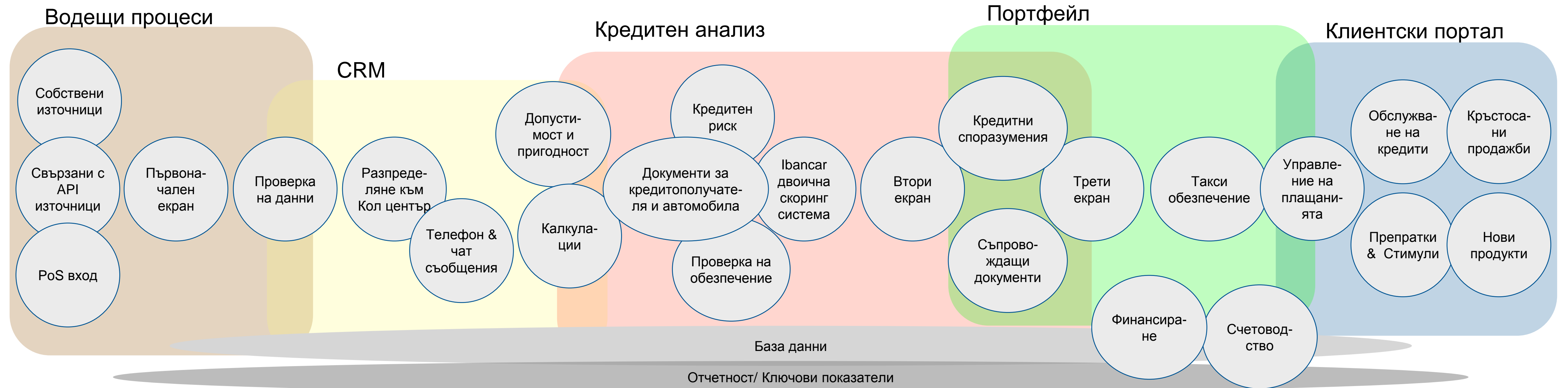
Стъпка 3: Действия по изпълнение

В крайни случаи включваме кредитополучателя в национален кредитен регистър, който го блокира и изключва възможността за получаване на кредит. В рамките на три седмици след неплащане, кредитополучателят губи правото на собственост върху автомобила. От този момент, на кредитополучателя му става много трудно да използва, застрахова и облага автомобила.

От 2016 г. От всички разрешени проблемни кредити, по което се е наложило да поемем собствеността върху автомобила, само за 20% се е наложило физическо събиране

Патентована IT платформа в помощ на процесите по интеграционен начин

Ibancar вярва в продължаваща еволюция и автоматизация. Винаги сме разчитали на нашите собствени разработчици, които работят върху разработването на собствена система през последните 5 години.



Nº	Afiliado	Código	Nº Leads	Nº Potenciales	% Potenciales	Nº Válidos	% Válidos	Convertidos
1	DoAffiliate	81	520	181	35%	99	19%	1
2	AdGoals	82	1					
3	LendisMart	83						
4	Adtraction	84	415	89	21%	56	13%	
5	LeadGid	85						
6	AdService	86						
7	Finzmo	87						
8	LTD	00	228					
9	Google	04	1.180	376	32%	274	23%	9
10	Adwords	88	83	22	27%	11	13%	
			2427	668	28%	440	18%	10

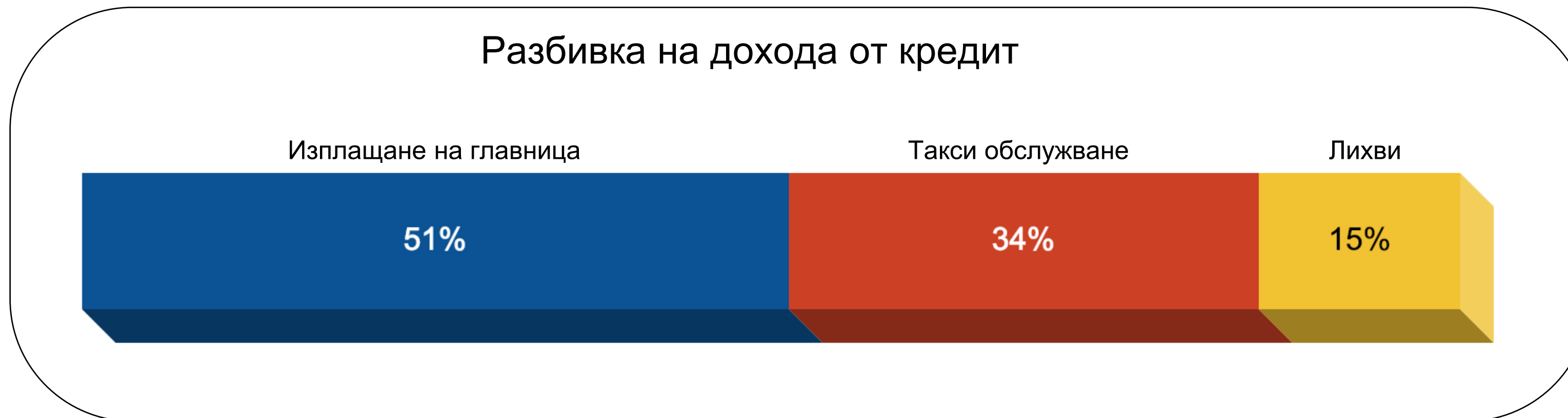
Nº	AF	Fech.Banco	Producto	Cliente	Coche	Préstamo	Cap. Pcte.
1	IBN	03.01.2019	Ibancar 24	Juan Jose Crespo Espinosa	(6224JPP) AUDI TT	2.800,00€	2.800,00€
2	IBN	11.01.2019	Ibancar 36	Isabel Lopez Asensio	(6471JXC) OPEL KARL / VIVA	4.300,00€	4.300,00€
3	IBN	17.01.2019	Ibancar 36	Ainhoa Chapado Lorenzo	(7198GYW) VOLKSWAGEN POLO	2.300,00€	2.300,00€
4	IBN	11.01.2019	Ibancar 36	Carlos Israel Jaen Sanchez	(6826KBS) RENAULT CAPTUR	1.800,00€	1.800,00€
5	IBN	15.01.2019	Ibancar 25	Juan Gabriel Sainz Abascal	(7873FVR) BMW X5	4.300,00€	4.300,00€
6	LTD	14.01.2019	Ibancar 31	Mariano David Saura Nuñez	(9261GXB) SEAT IBIZA	1.800,00€	1.800,00€
7	IBN	15.01.2019	Ibancar 25	Jorge Manrique Rodriguez	(1558GJB) BMW 320 D	3.200,00€	3.200,00€
8	-	17.01.2019	Ibancar 12	Francisco Andres Merello Riffo	(0331FPT) FORD FUCUS	950,00€	950,00€
9	IBN	18.01.2019	Ibancar 37	Francisco Javier Lopez Aparicio	(8690JLM) PEUGEOT PARTNER	5.300,00€	5.300,00€
10	IBN	21.01.2019	Ibancar 37	Manuel Gaspar Gea San Jose	(3730GLB) CITROEN C4 PICASSO	2.300,00€	2.300,00€
11	IBN	21.01.2019	Ibancar 25	Juan Jose Castro Lopez	(6246FWF) SUZUKI GRAND VITARA	1.800,00€	1.800,00€
12	IBN	23.01.2019	Ibancar 37	Juan Andres Perez Hoyuelos	(1810HWL) PEUGEOT 508SW ACTIVE	5.300,00€	5.300,00€
13	-	21.01.2019	Ibancar 31	Raquel Jimenez Rodriguez	(7254GTP) RENAULT MEGANE 1.5	1.900,00€	1.900,00€

Mes	Intereses Previstos	Servicios Previstos	Amortizac. Prevista	Total Previsto	Intereses Cobrados	Servicios Cobrados	Amortizac. Cobrado	Total Cobrado
2014 Julio	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€	0,00€
2014 Agosto	792,00€	0,00€	218,06€	1.010,06€	792,00€	0,00€	218,06€	1.010,06€
2014 Septiembre	1.174,55€	0,00€	354,97€	1.529,52€	1.081,11€	0,00€	320,36€	1.401,47€
2014 Octubre	1.834,15€	0,00€	602,64€	2.436,79€	1.735,70€	0,00€	562,38€	2.298,08€
2014 Noviembre	2.126,30€	0,00€	894,23€	3.020,53€	1.788,43€	0,00€	682,02€	2.470,45€
2014 Diciembre	3.354,02€	0,00€	1.306,28€	4.660,30€	2.910,55€	0,00€	1.080,76€	3.991,31€
2015 Enero	4.249,63€	0,00€	1.702,03€	5.951,66€	3.871,29€	0,00€	1.421,24€	5.292,53€
2015 Febrero	3.995,40€	0,00€	1.735,33€	5.730,73€	3.601,77€	0,00€	1.493,04€	5.094,81€
2015 Marzo	5.484,53€	0,00€	2.465,58€	7.950,11€	4.840,78€	0,00€	2.044,49€	6.885,27€
2015 Abril	5.381,09€	0,00€	2.515,55€	7.896,64€	4.418,08€	0,00€	1.975,51€	6.393,59€
2015 Mayo	5.330,26€	0,00€	2.846,10€	8.176,36€	4.552,83€	0,00€	2.348,88€	6.901,71€
2015 Junio	6.137,64€	0,00€	3.537,39€	9.675,03€	5.420,22€	0,00€	2.958,13€	8.378,35€
2015 Julio	7.273,19€	0,00€	4.151,38€	11.424,57€	6.854,22€	0,00€	3.700,47€	10.554,69€
2015 Agosto	9.046,47€	0,00€	5.002,45€	14.048,92€	8.321,38€	0,00€	4.571,17€	12.892,55€
2015 Septiembre	8.736,01€	0,00€	5.645,57€	14.381,58€	7.680,35€	0,00€	4.665,97€	12.346,32€

Атрактивно управление на кредити & Изключителна ефективност на изплащане на капитала

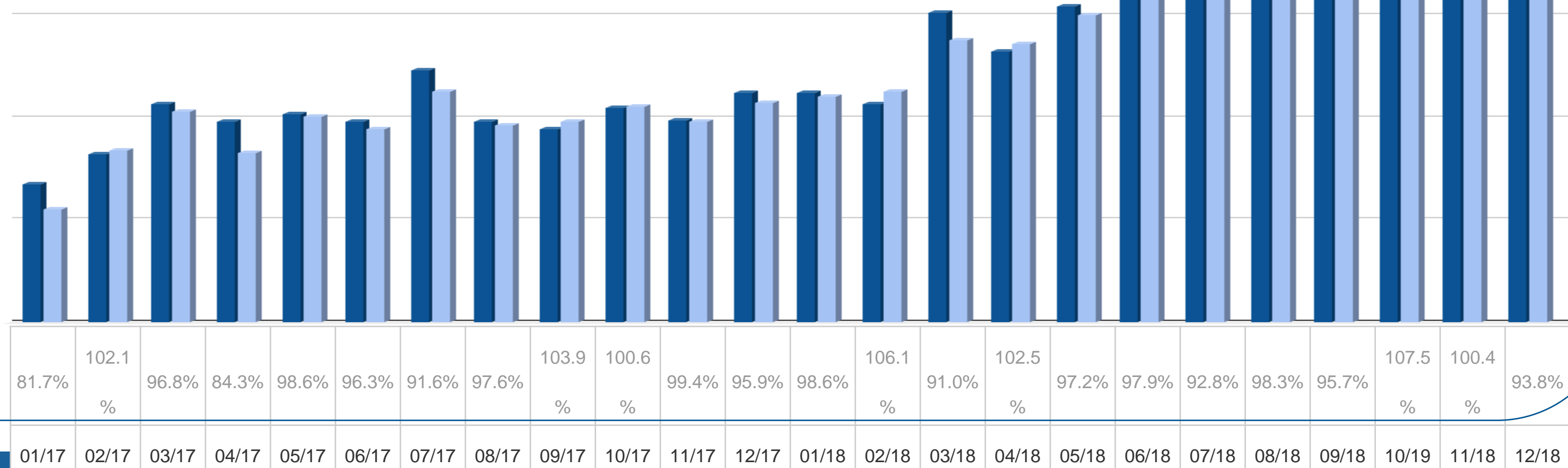
Средният доход от кредит се разбива както следва

- Среден размер на кредит €3,400
- Средна продължителност 33 месеца
- Средно LTV 33%

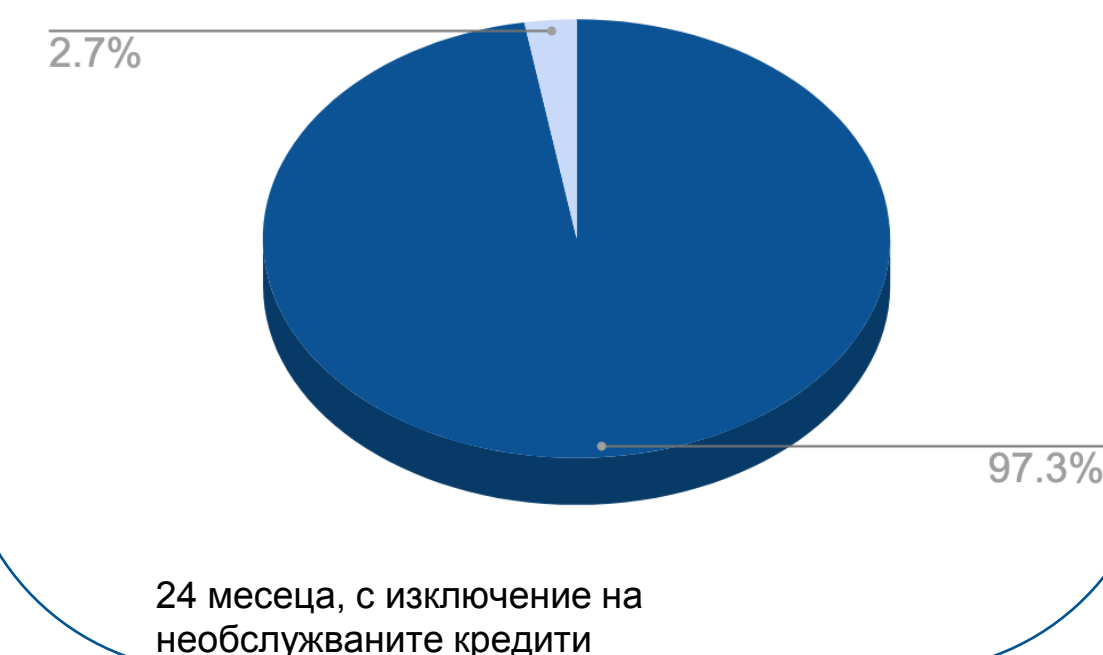


Действителното изпълнение на портфейла се отклонява много малко от договорения график на плащанията поради ефективното управление на кредита

Договорени срещу действително изплатен капитал за 2017 и 2018 (24 месеца, с изключение на необслужваните кредити)



Действително погасяване на капитала
Договорено капиталово погасяване



Исторически неизпълнения по кредити (дефолт)

Нашата главна цел е възстановяване на капитала. Предпочитаме възстановяването да бъде бързо дори и с нулева доходност, вместо да премине през дълги и скъпи правни процеси с несигурни резултати. Не търсим спорове с просрочени кредитополучатели, а търсим бързо решение.

От 2014 г. насам и след отпускане на над 450 кредита на стойност около 1,5 млн. евро, Ibancaг поддържа изключително нисък процент на необслужвани кредити и няма реални кредитни загуби за период от 5 години.

Нашите клиенти се нуждаят от автомобилите си и дори ако не са в състояние да обслужват договорните плащания, обикновено може да се договори нов график за плащане далече преди процедурата по отнемане да приключи.

22% от проблемните кредити бяха успешно прескруктурирани

За 78% беше намерено друго решение

73% от разрешените проблемни кредити реализираха печалба

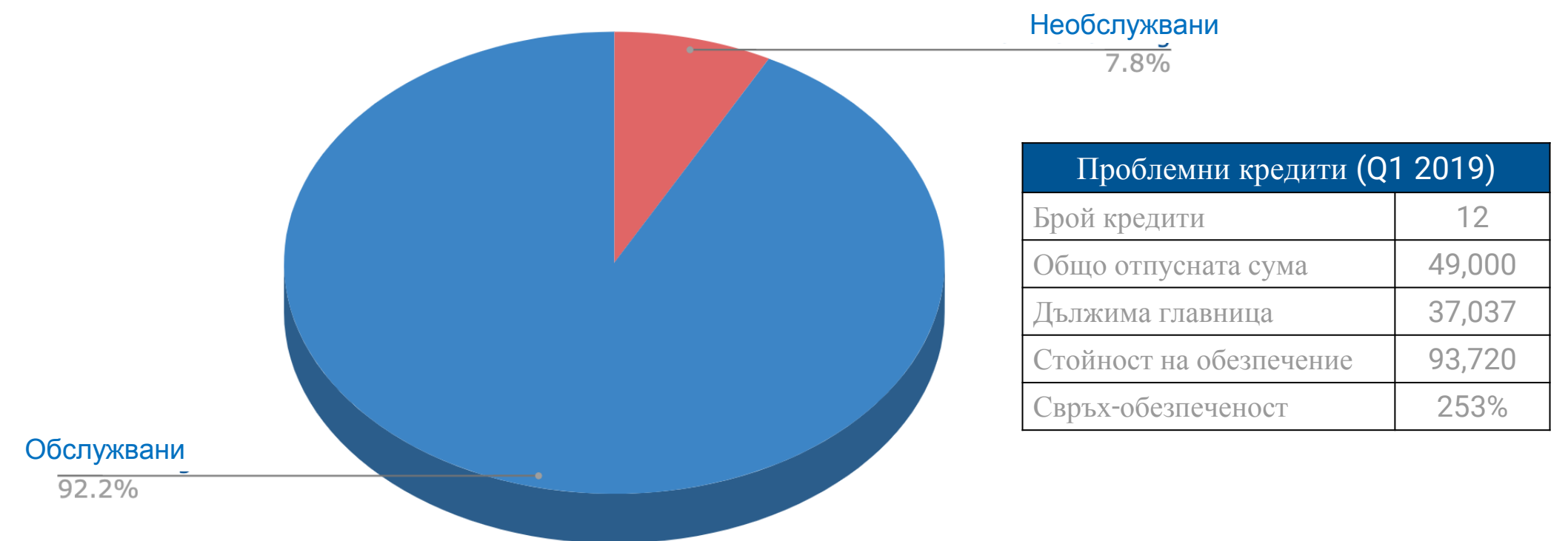
27% от разрешените проблемни кредити са генерирали кредитна загуба

Общата норма на възстановяване е 128%

Само при 19% се е наложило физическо изземване на обезпечението

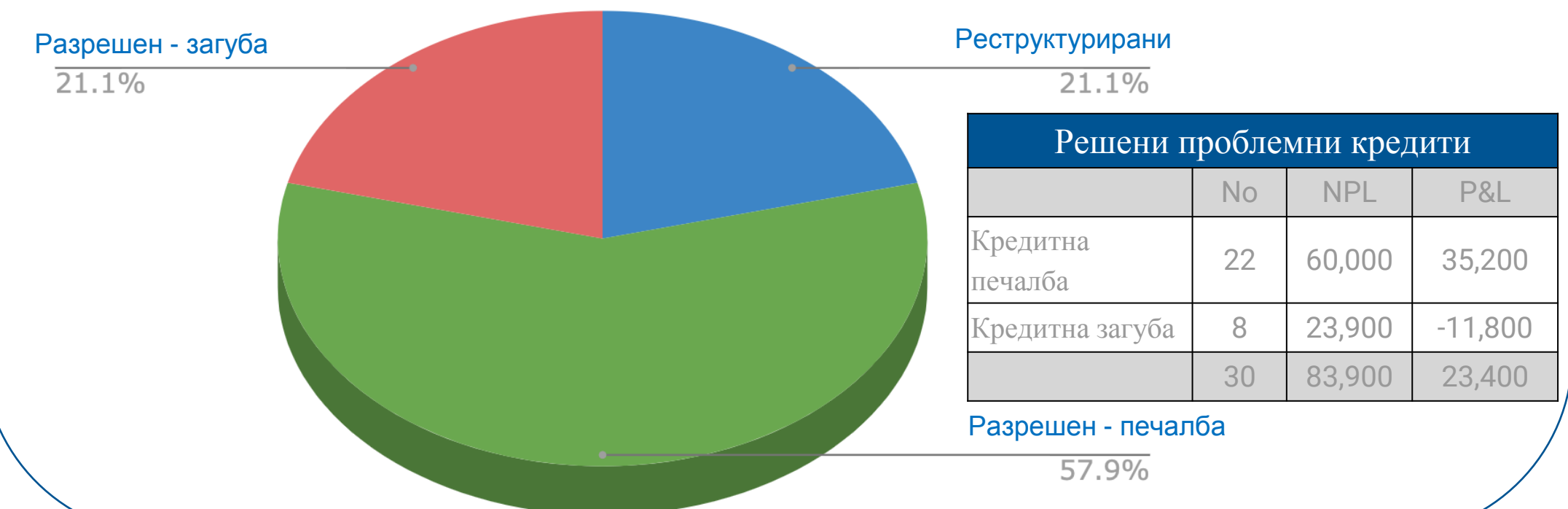
Текущи 60 дни + Необслужвани кредити

Текущите необслужвани кредити са 7.8% от капитала



Кумулативно разрешени необслужвани кредити

80% от проблемните кредити са разрешени по взаимно съгласие и процента на връщане е над 100%



Екипът

Бордът притежава както задълбочени познания на пазара и компанията, така и глобален достъп до съответните заинтересовани страни

Основател и ГИД



Алекс Мелис е бивш инвестиционен банкер, който е бил Управляващ директор в Credit Suisse и BNP Paribas преди основаването на Ibanicar. Преди банковата си кариера, Алекс прекарва 10 години като консултант и освен това финансовите си познания, допринася с управленските и организационните си умения.
Контакт: a1@ibancar.com

Член на УС



Ерик Мартел е завършил Harvard Business School и е бивш банкер в Goldman Sachs с 15-годишен опит в рисковия капитал и частни капиталови инвестиции. Той носи ценен опит и контакти, които ще помогнат на компанията да разработи и приложи своята крайна стратегия за акционерите.
Контакт: em@ibancar.com

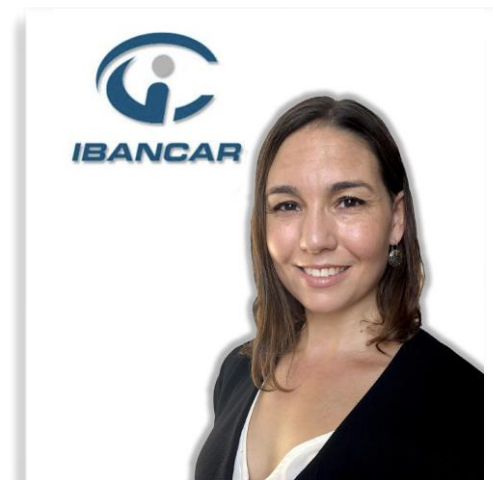
Член на УС



Фарид Седжелмази е завършил Harvard Business School и бивш Партньор в звеното за финансови услуги в MsKinsey, което го прави експерт в нашия сектор с дълбоко разбиране на потребителското финансиране. Фарид е и основател и главен изпълнителен директор на британски FinTech start-up.
Контакт: fs@ibancar.com



Управител
Ester Ruiz Nuñez



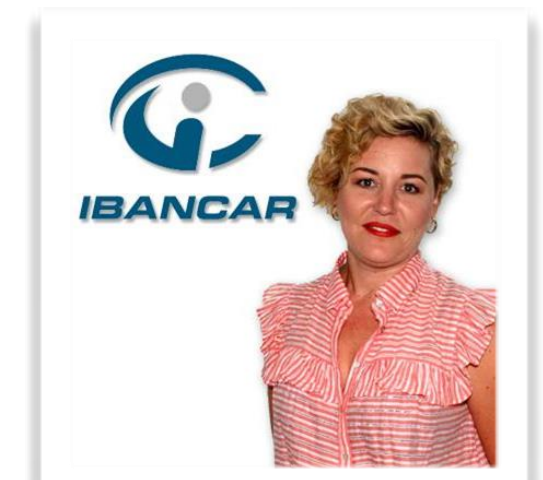
Финансов мениджър
Zenobia R



Главен разработчик
Jesús S



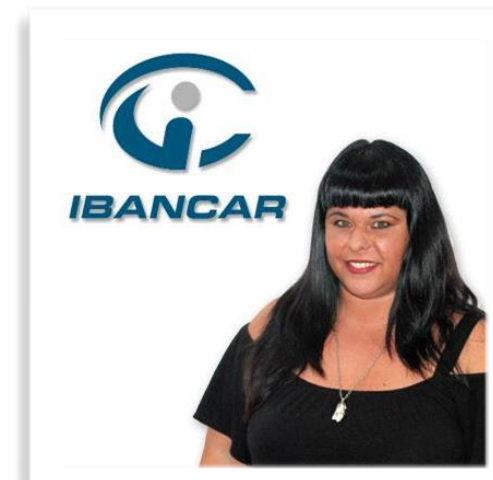
Разработчик
Jose A



Риск мениджър
Veronica P



Счетоводител
Lourdes R



Оперативен мениджър
Ana G



Обслужване на клиенти
Antonela M



Обслужване на клиенти
Mercedes M