



P2P INVESTORENPRÄSENTATION



Ibancar bietet innovative Lösungen mit besicherter Kreditvergabe, die das Risiko übertrifft und praktisch ausschließt

Ibancar wurde 2014 gegründet und hat unermüdlich an der Entwicklung und Verbesserung des Produkts gearbeitet. Unsere Ergebnisse sprechen für sich.

- Ibancar bietet Personalkredite gegen Gebrauchtwagen an
- Etablierter Online-Kreditgeber mit fünfjähriger Erfolgsgeschichte: 450 Darlehen zu einem Gesamtbetrag von 1,5 Mio. € wurden bisher vergeben
- Souveräne und ethische Verbraucherkreditalternative, die über Online- und B2B-Kanäle bereitgestellt wird
- Proprietäre Risikomanagement-Plattform mit binärem Bewertungssystem und Verhaltenskreditmanagement
- Senior Management mit langjähriger Erfahrung im Bank-, Finanz- und Risikomanagementbereich, unterstützt durch ein Team von 12 Experten

1,5 Mio. € vergebene Kredite

Keine Kreditverluste seit über 5 Jahren

- Ibancar-Darlehen werden binär bewertet: Entweder genehmigt oder abgelehnt
- Alle genehmigten Kredite haben für uns die gleichen Wahrscheinlichkeitswerte
- Der Schlüsselfaktor ist, dass wir bei der Genehmigung eines Kredits unabhängig von der Ausfallwahrscheinlichkeit ein NULL-VERLUST-Ergebnis vorhersagen
- Darlehen können ausfallen oder eine Phase der „Nichterfüllung“ durchlaufen, aber wir haben keine Kapitalverluste aus diesen Ausfällen
- Etwa 8% unserer Kredite gehen durch einen vorübergehenden "Nichterfüllung"-Zustand bevor sie umstrukturiert, zurückgezahlt oder zurückgefordert werden
- Unser Gesamtkreditbuch ist gegen Fahrzeuge abgesichert, deren Wert auf das 3-fache des ausstehenden Kapitals (33% LTV) geschätzt wird
- Wir warten nicht auf die Auflösung von Zahlungsausfällen - wir erklären ein Darlehen bereits nach 16 Tagen ohne Zahlung für „ausfallend“
- Diese schnelle Reaktion ermöglicht es uns, Kapital durchschnittlich 160 Tagen vor dem Ausfall zurückzuholen
- Nur 20% der ausgefallenen Darlehen erfordern eine Rücknahme und den Verkauf des Autos
- Bisher haben wir 128% des ausstehenden Kapitals aller ausgefallenen Kredite eingezogen
- Dies bedeutet, dass Ausfälle nicht zu Verlusten führen, was wiederum unsere Bonität und Bilanzstärke nicht beeinträchtigt

Psychologie und Kreditmanagement

Ibancar war noch nie vor einem Gericht, um einen Zahlungsausgleich zu klären. Bislang wurden alle Fälle beigelegt oder gütlich refinanziert. Es ist unsere Absicht, Konflikte und Rückkäufe zu vermeiden, wo immer dies möglich ist.

Wir sind nicht im Autogeschäft und auch nicht im Sicherheitengeschäft, wir sind langfristige Finanzpartner für unsere Kunden. Sie legen Wert auf die Beziehung zu uns, nicht nur weil ihr Auto gefährdet ist, sondern auch aufgrund unserer Transparenz, Flexibilität und Service.

Auf diese Weise unterscheiden wir uns von Banken und von Zahltagkreditgebern.

Als verantwortungsbewusster Kreditgeber ist es weder unser Ziel, Autos zurückzunehmen, noch von der Sicherheit zu profitieren.

Unser Hauptziel im Umgang mit notleidenden Krediten ist die Rückführung von Kapital und danach, wenn möglich, die vollständige oder teilweise Zahlung von Zinsrückständen und Geldbußen.

Kreditnehmer, die ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen und nicht kooperativ sind, werden durch eine Reihe von bewährten internen und externen rechtlichen und administrativen Schritten begleitet, die zur Rückzahlung des Kredits mit Strafen oder zum Verkauf des Autos führen.

Unser Inkasso-Verfahren wurde über einen Zeitraum von fünf Jahren entwickelt, verfeinert und erprobt und ist äußerst effizient.

Wir erklären ein Darlehen bereits nach 16 Tagen für „ausgefallen“ und die Auflösung dauert im Durchschnitt 160 Tage.

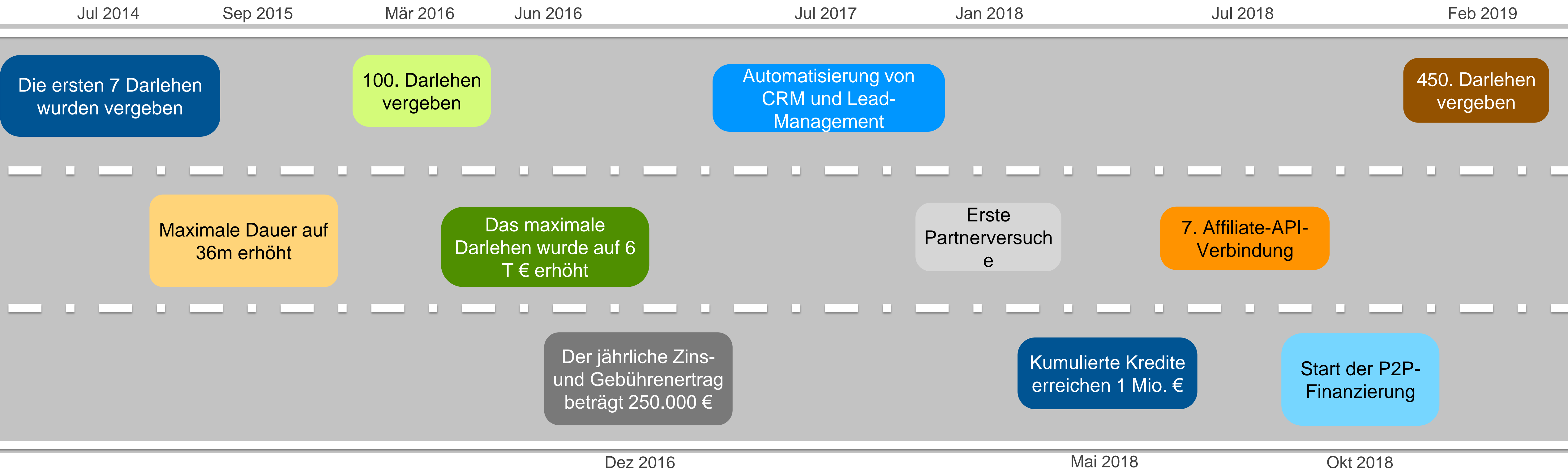


Entwicklungsmeilensteine seit 2014

Ibancar wurde 2014 als Online-Darlehen gestartet. Seitdem arbeitet das Team unermüdlich an der Entwicklung und Verbesserung des Produkts. Unsere Ergebnisse sprechen jetzt für sich.

1,5 Mio. € vergebene Kredite

Null Kreditverluste über 5 Jahre hinweg



Positionierung von Ibancar im Konsumentenkreditmarkt

Der spanische Verbraucherkreditmarkt, geschätzt auf 25 Mrd. € eignet sich hervorragend für kreative Online-Kreditgeber, um traditionelle Kreditinstitute zu disintermediieren, die nur langsam moderne Marketingmethoden übernehmen und sehr bürokratisch bleiben.

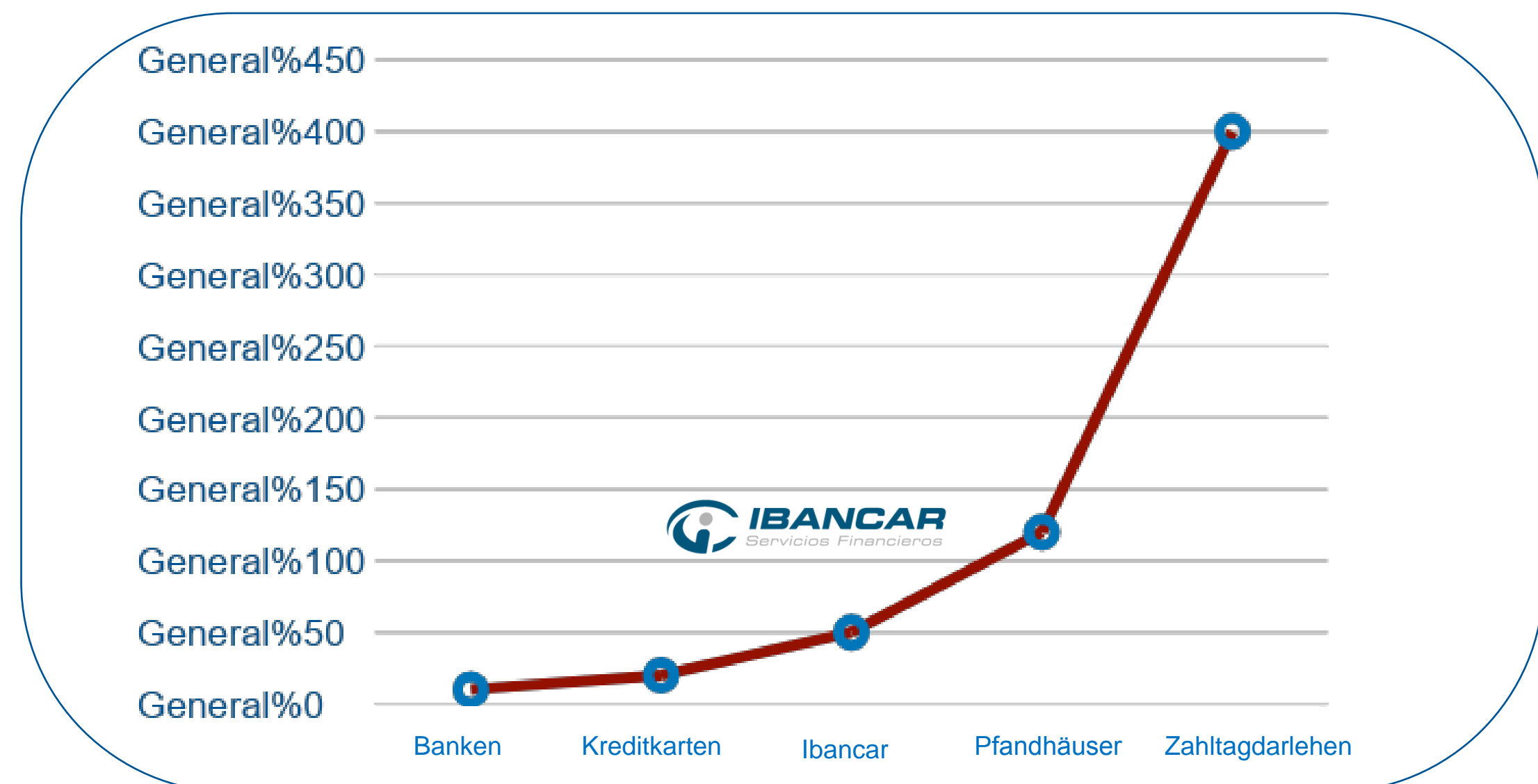
Der Kreditmarkt in Spanien

Der Kreditmarkt in Spanien wächst schneller als andere E.U. Länder und die Gesamtgröße des Verbraucherkreditmarktes beträgt nunmehr 25 Milliarden € (ohne Kreditkarten). Der Markt hat sich noch nicht vollständig erholt - vor zwölf Jahren im Jahr 2007 waren es 56 Milliarden Euro.

Unser Ziel ist es, einem Kundenstamm, der keinen Zugang zu herkömmlichen Kreditformen hat, geeignete und gut verstandene Produkte anzubieten. Wir tun dies zu einem Preis, der weit unter dem Zahltagdarlehen liegt, nachhaltig ist und die Kundenloyalität fördert. Aufgrund unseres Kreditprozesses und unserer Erfahrung in diesem Sektor, können wir ein Kreditbuch mit geringem Risiko und mit einem sehr unterschiedlichen Risikoprofil von Zahltagdarlehen erstellen.

Ibancar ist der einzige Kreditgeber in diesem Sektor in Spanien

Unbesicherte / Eingeschränkte Kreditoptionen		
Darlehensgeber	Kosten pro Jahr	Maximaler Betrag
Banken	6% - 12%	Nicht verfügbar
Kreditkarten	18% - 28%	Nicht verfügbar
Ibancar	60%	€6,000
Pfandhäuser	80% - 120%	€3,000
Zahltagdarlehen	400% - 1200%	€500



Produkt- und Einkommenskomponenten

Ibancar hat das Produkt entwickelt, um den Bedürfnissen der Kreditnehmer Rechnung zu tragen und gleichzeitig sicherzustellen, dass das Kapital durch eine Überbesicherung geschützt wird.

- Derzeit bietet Ibancar Kredite von bis zu 6000 € für meist 24 oder 36 Monate an
- Kunden müssen ein regelmäßiges Einkommen von mindestens dem 3-fachen ihrer monatlichen Zahlungen haben
- Wenn der Besitzer des Autos kein Einkommen hat, akzeptieren wir Mitunterzeichner
- Autos müssen jünger als 13 Jahre und ohne Lasten sein
- Autos werden mit 60% des Verkaufswerts zu Firesale-Konditionen bewertet, was 50% des Marktwerts entspricht
- Das Darlehen ist eine Kreditlinie und das amortisierte Kapital kann wieder in Anspruch genommen werden

Einnahmen werden aus der Summe der verschiedenen Umsatzkomponenten erzielt:

Gründungsgebühren

Servicegebühr

Zinsen und Kapital

Die Servicegebühr gibt dem Kunden Zugang zu weiteren Vorteilen



Kreditrücktrittsversicherung im Fall eines bestätigten Totalschadens



Halbjährlicher Bericht mit dem Rechtstitel, ausstehenden Steuern, Geldbußen und Versicherungsgeschichte



Alle Dokumentationen werden per Express-Kurier ausgetauscht



Termine für die jährliche technische Überprüfung



Eine jährliche Grundversorgung des Autos (Öl- und Filterwechsel)



Option, einen amortisierten Teil des Darlehens in Anspruch zu nehmen (das Darlehen ist eine Kreditlinie)



Wahl des monatlichen Zahlungstermins und 5-tägige zinslose Kulanfrist



Personalisierter Kundenbereich mit allen Details zu den Darlehens- und Serviceoptionen

Ethisch handeln, um das finanzielle Wohl unserer Kunden zu unterstützen

Wir wollen ein verantwortungsbewusster Kreditgeber in einer Branche sein, in der es großen Bedarf gibt. Wir haben sowohl wirtschaftliche als auch soziale Zwecke und möchten langfristige Beziehungen zu unseren Kunden pflegen.

Wir glauben, dass ethisches Handeln unerlässlich ist, und unsere Kultur und Prozesse sind fest in dieser Philosophie verankert. Dies gilt für die Strukturierung und den Preis von Produkten, vor allem aber für die Verwaltung von Leistungsverzügen.

Wir sind das EINZIGE Unternehmen der Branche, das eine traditionelle Kreditstruktur ohne missverständene Konsequenzen für den Kunden anbietet. Dies ist ein klares Unterscheidungsmerkmal, mit dem wir Marktanteile gewinnen können.

- Alle anderen Marktteilnehmer bieten eine "Sale-and-Lease-Back" -Struktur an, dh es gibt keinen echten Kredit.
- Unsere „Mitbewerber“ sind hauptsächlich im Autogeschäft und nicht im Kreditgeschäft tätig, ihr Geschäftsmodell ist nicht skalierbar und sie wollen vom Auto profitieren.
- Ibanicar ist der einzige 100% Online-Ferndienst, der echte Kredite anbietet, die sich im Laufe der Zeit amortisieren. Damit ist Ibanicar der einzige Kreditgeber in der Branche in Spanien.

Abwicklungsfähigkeit

Wir sind der EINZIGE 100% Online-Service (keine physische Präsenz)
Darlehen sind innerhalb von 48 Stunden verfügbar, ohne das Haus zu verlassen
Unsere Kredite erfordern keine Änderung des Besitzes des Autos

Akzeptanz

Wir akzeptieren Autos bis zu einem Alter von 13 Jahren
Wir leihen an Selbständige und Rentner
Wir berücksichtigen das Familieneinkommen und akzeptieren Mitunterzeichner

Transparenz

Wir sind der einzige Kreditgeber, der Kredite länger als einen Monat anbietet
Wir sind der einzige Kreditgeber, der normale Tilgungsdarlehen anbietet

Flexibilität

Monatliche Zahlungstermine, um sicherzustellen, dass wir vor anderen bezahlt werden
Auf Wunsch gewähren wir zweimal pro Jahr Kapitalrückzahlung-Auszeiten
Wir erlauben unseren Kunden, den amortisierten Teil ihres Darlehens wieder in Anspruch zu nehmen

Unterstützendes Kreditmanagement

Wir versuchen immer, ein ausgefallenes Darlehen vor der Rücknahme umzustrukturieren
Wir vermeiden die Rücknahme von Autos und gerichtliche Auseinandersetzungen so weit wie möglich
Wir versuchen nicht, von den Sicherheiten zu profitieren


Produkt- und Kreditprozess

In unserem Geschäft geht es nicht in erster Linie um Sicherheiten, es geht um Psychologie. Bei einem traditionellen Darlehen verbleibt die "Sorge" beim Darlehensgeber, bei einem besicherten Darlehen wird diese "Sorge" an den Darlehensnehmer übertragen. Unsere Aufgabe ist es, unseren Kunden zu helfen, Kredit zu erhalten, und dann ihnen zu helfen, den Besitz ihres Autos zu behalten.


Wir haben unseren Genehmigungs- und Kredit-Scoring-Prozess entwickelt, der technische und Verhaltensanalysen kombiniert - menschliche Faktoren beeinflussen unsere Kreditentscheidungen. Unser Basisszenario ist Akzeptanz und unsere Prozesse arbeiten mit Eliminierungskriterien.

Wir filtern Leads basierend auf technischen Kriterien, die den Wert der Sicherheiten, die Rückzahlungsfähigkeit des Kunden und seinen Kreditverlauf bewerten. Wir überprüfen jede IP, E-Mail und Telefonnummer.


Wenn technische Anforderungen erfüllt und durch eine gültige Dokumentation unterstützt werden, bearbeiten wir jeden Antrag unter Berücksichtigung des Alters, des Bildungs- und sozialen Hintergrunds. Wir verwenden Google und soziale Netzwerke zur Risikobewertung.




Automatisierte Online-Lead-Akquise über Affiliate-Netzwerke und Publisher, die über API in Echtzeit verbunden sind




Automatisierte Filterung technisch gültiger Leads und sofortige Zuweisung an das Client Service Team



Das Service Team interagiert mit Kunden über WhatsApp, E-Mail oder Telefon, um die Berechtigung und Eignung zu bestimmen




Validierte Kreditanträge werden bewertet und genehmigt, abgelehnt oder geändert, um den Erschwinglichkeitstest zu erfüllen



Endgültig genehmigte Darlehensbedingungen werden dem Kunden zur Durchsicht übermittelt vor Ausfertigung der physischen Unterlagen

Unser gesamter Prozess, von der Lead-Akquise über den Kundenservice bis hin zur Kreditgenehmigung, dem Zahlungsmanagement und dem Leistungsbericht, ist in unsere proprietäre Software integriert. Wir sind nicht auf externe Entwickler angewiesen und bevorzugen die Flexibilität, die die Entwicklung unserer eigenen Software gewährleistet.



Calls 29

SMS Sent 22

Email Sent 27

Awaiting Docs



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 - 09:48	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	06:06	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	28.08.20:30	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	HUM				

Verhaltenstechniken und -verfahren für notleidende Kredite (NPLs)

Als verantwortungsbewusster Kreditgeber ist es weder unser Ziel, Autos zurückzunehmen, noch von der Sicherheit zu profitieren. Unser Fokus liegt auf unserem Kapital und wir wollen uns nicht mit der Autologistik beschäftigen. Ibanicar war noch nie vor Gericht, um ein ausgefallenes Darlehen zu klären. Bislang wurden alle Fälle beigelegt oder refinanziert.

- Ein ausgefallenes Darlehen ist definiert als:
- Zahlung trotz mehrfacher Benachrichtigungen um mehr als 16 Tage verspätet
- Der Kunde reagiert nicht oder scheint eine Auflösung vermeiden zu wollen
- Infolgedessen, Übertragung des Eigentums des Autos wurde initiiert of the car has been initiated

Schritt 1: Verhaltensmanagement

Aufgrund unserer anfänglichen Interaktion und des Aufbaus von Beziehungen während des Genehmigungsprozesses kooperieren die meisten Kunden, wenn wir versuchen, ein Zahlungsverzugsproblem zu lösen. Wenn ein Kunde in gutem Glauben handelt und aktiv mit uns kommuniziert, können wir das Darlehen in der Regel so umstrukturieren, dass der Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen erneut nachkommen kann.

Schritt 2: Verwaltungsdruck

Kreditnehmer, die nicht mehr mit uns kommunizieren, werden durch eine Reihe von bewährten internen und externen rechtlichen und administrativen Schritten begleitet, die in den meisten Fällen zur Rückzahlung oder Reaktivierung des Kredits mit Strafen führen. Unser Inkasso-Verfahren wurde über einen Zeitraum von fünf Jahren entwickelt, verfeinert und erprobt und ist äußerst effizient.

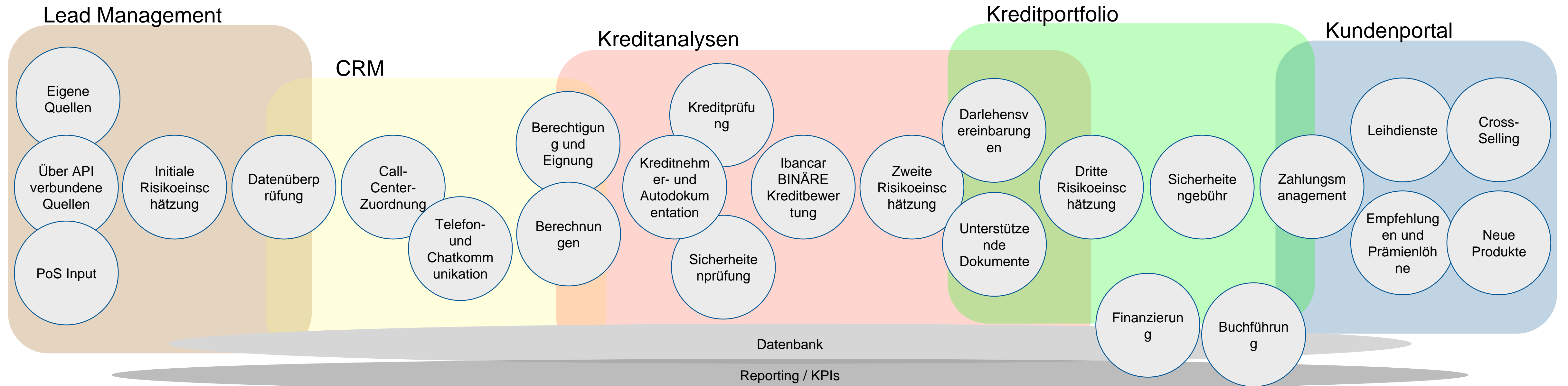
Schritt 3: Durchsetzung

In extremen Fällen nehmen wir den Kreditnehmer in ein landesweites Register auf, was ihn auf eine schwarze Liste setzt und ihn von weiteren Krediten ausschließt. Innerhalb von drei Wochen nach Nichtzahlung verliert der säumige Kreditnehmer das Eigentum an dem Fahrzeug. Ab diesem Zeitpunkt wird es für den Kreditnehmer sehr schwierig, das Auto weiterhin zu nutzen, zu versichern und zu besteuern.

Seit 2016 war nur in 20% aller aufgelösten NPLs eine physische Inbesitznahme des Autos notwendig

Proprietäre IT-Plattform zur integrierten Unterstützung des Betriebs

Ibancar glaubt an ständige Weiterentwicklung und Automatisierung. Wir haben uns immer auf unsere eigenen Entwickler verlassen, die in den letzten 5 Jahren mit unserem Operations- und Managementteam zusammengearbeitet haben, um proprietäre Systeme zu entwickeln.



N°	Afilado	Código	N° Leads	N° Potenciales	% Potenciales	N° 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

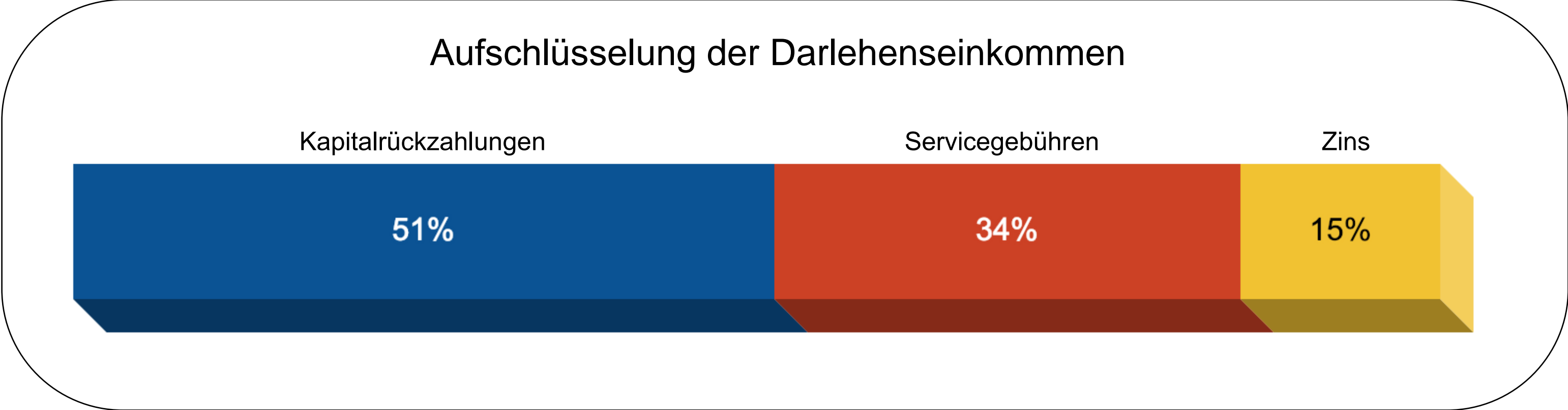
N°	AF	Fech.Banco	Producto	Cliente	Coche	Préstamo	Cap. Pdte.
1	IBN	03.01.2019	Ibancar 24	Juan Jose Crespo Espinosa	(6224JPP) AUDI TT	2.800,00€	2.800,00€
2	IBN	11.01.2019	Ibancar 36	Isabel Lopez Asensio	(6471JXC) OPEL KARL / VIVA	4.300,00€	4.300,00€
3	IBN	17.01.2019	Ibancar 36	Ainhoa Chapado Lorenzo	(7198GYW) 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 Rifo	(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€

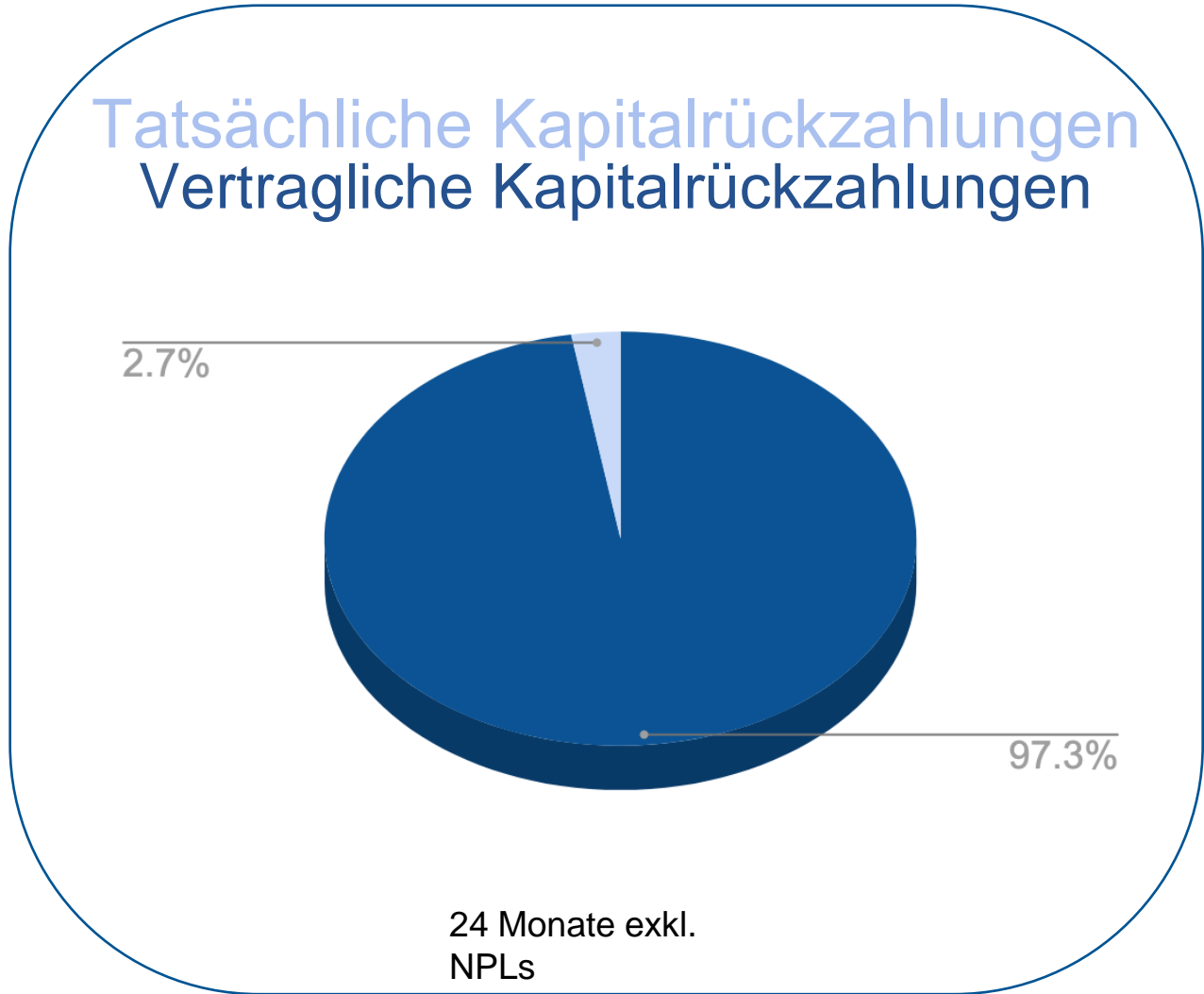
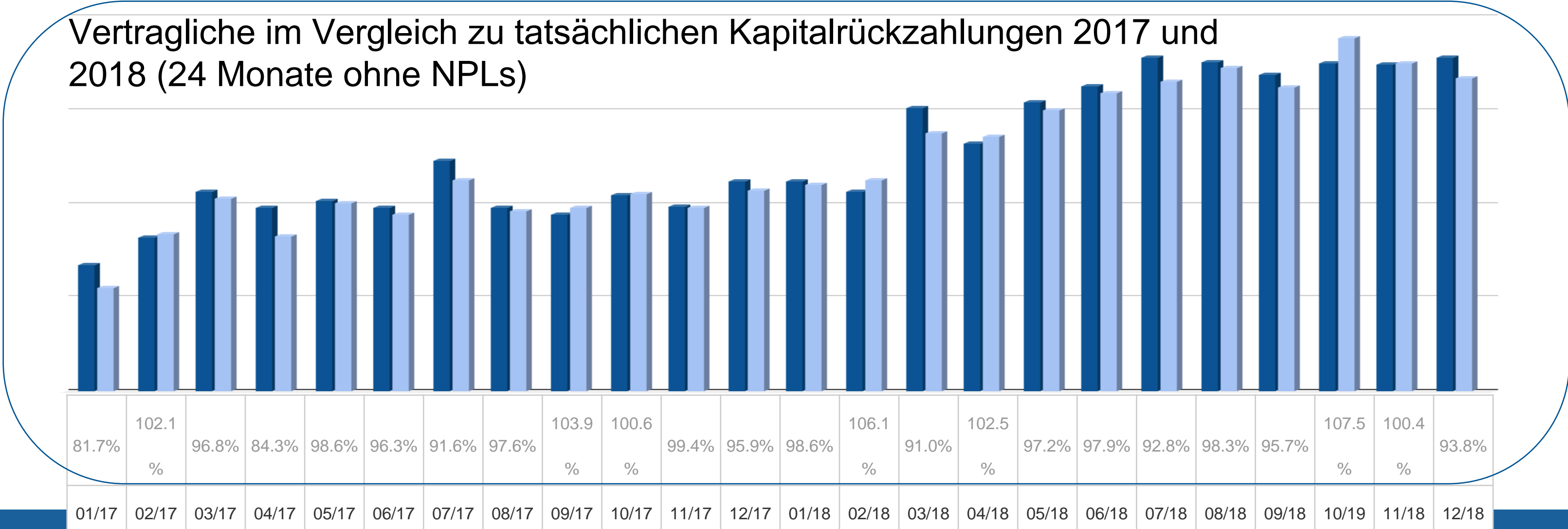
Attraktive Darlehensökonomie und außergewöhnliche Kapitalrückzahlungsleistung

Die durchschnittlichen Darlehenseinnahmen setzen sich wie folgt zusammen

- Durchschnittliche Darlehensgröße €3.400
- Durchschnittliche Dauer 33 Monate
- Durchschnittliche Beleihungsquote (LTV) 33%



Die tatsächliche Kreditbuch-Leistung weicht aufgrund eines effizienten Kreditmanagements kaum vom vertraglichen Zahlungsplan ab



Frühere Kredite mit Ausfall (notleidende Kredite)

Unser Hauptziel war es immer, Kapital zu schützen. Wir ziehen es vor, die Rückführung des Kapitals auch mit Nullverzinsung voranzutreiben, statt langwierige und kostspielige Rechtsprozesse mit ungewissen Ergebnissen zu durchlaufen. Wir suchen keine Streitigkeiten mit verschuldeten Kreditnehmern, sondern suchen nach einer schnellen Lösung.

Seit 2014 hat Ibanicar mit über 450 Darlehen im Wert von rund 1,5 Mio. € und ohne tatsächliche Kreditverluste eine außergewöhnlich niedrige Rate von notleidenden Krediten über den gesamten Zeitraum aufrechterhalten können.

Unsere Kunden brauchen ihre Autos und selbst wenn sie die vertraglichen Zahlungen nicht einhalten können, kann ein neuer Zahlungsplan in der Regel lange vor dem Abschluss des Rücknahmeprozesses vereinbart werden.

22% der notleidenden Kredite (NPL) wurden erfolgreich umstrukturiert

78% wurden auf andere Weise aufgelöst

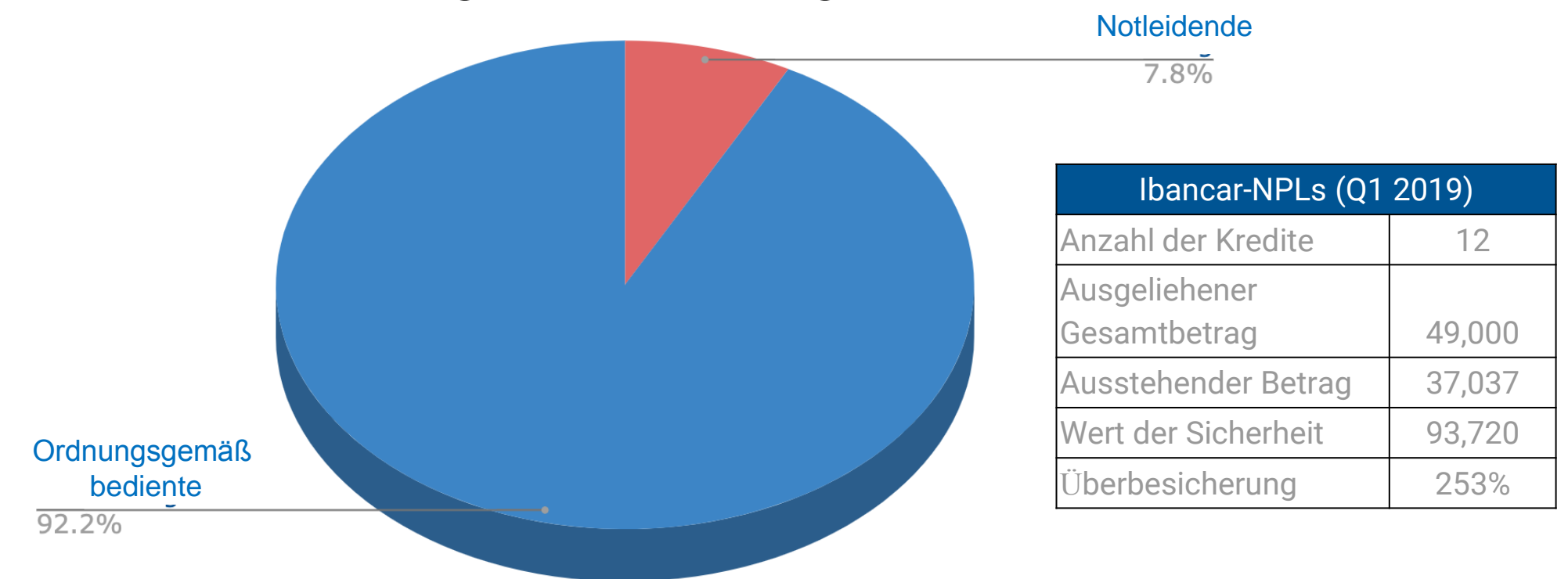
73% der aufgelösten NPLs führten zu einem Gewinn

27% der aufgelösten NPLs führten zu einem Kreditverlust

Die Gesamtwiederherstellungsrate liegt bei 128%

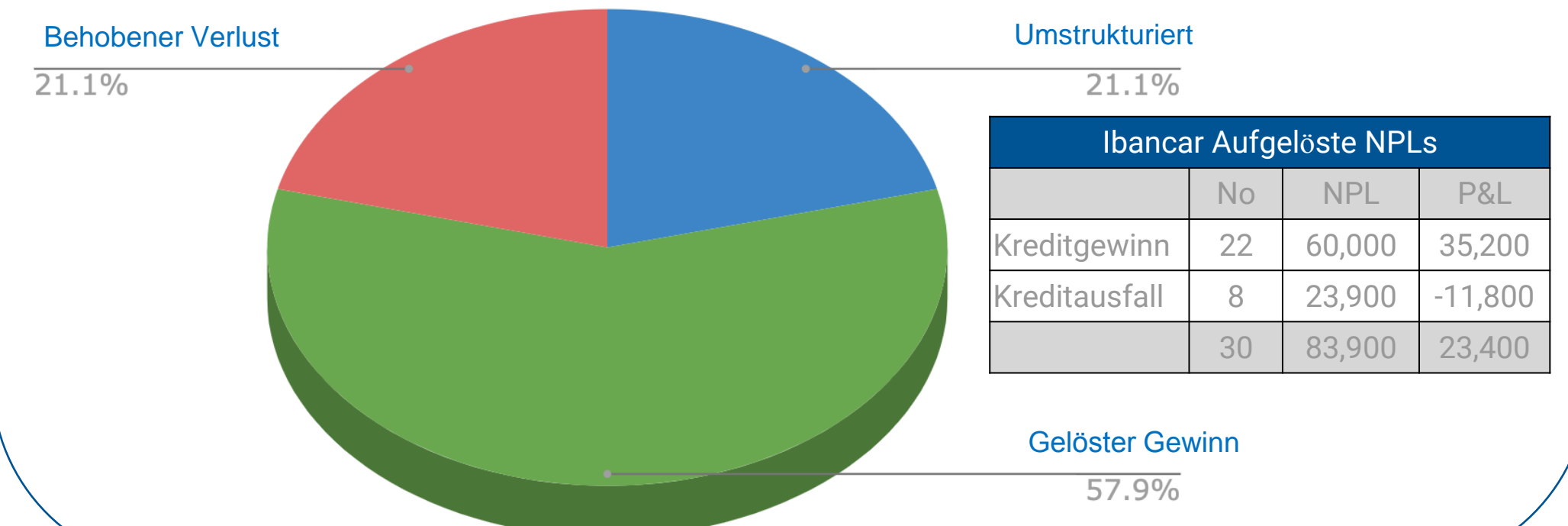
Nur 19% der aufgelösten NPLs erforderten eine physische Inbesitznahme des Autos

Aktuelle 60 Tage + Notleidende Kredite Derzeitige NPLs betragen 7,8% des Kapitals



Kumulative NPL-Auflösung

80% NPLs gütlich gelöst und Rendite über 100%



Das Team

Der Verwaltungsrat bringt sowohl fundierte Markt- und Unternehmensexpertise als auch globalen Zugang zu relevanten Stakeholdern

Gründer & CEO



Alex Melis ist ein ehemaliger Investmentbanker, der vor der Gründung von Ibanicar als Geschäftsführer bei Credit Suisse und BNP Paribas tätig war. Vor seiner Bankkarriere war Alex 10 Jahre lang als Berater tätig und bringt neben seinem Finanzwissen auch Management- und Organisationsfähigkeiten mit.
Kontakt: a1@ibancar.com

Vorstandsmitglied



Erik Martel ist ein Absolvent der Harvard Business School und ehemaliger Goldman Sachs-Bankier mit einer 15-jährigen Erfolgsgeschichte in Sachen Venture Capital und Private Equity. Er bringt wertvolle Erfahrungen und Kontakte mit, die das Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung seiner Exit-Strategie für Aktionäre unterstützen.
Kontakt: em@ibancar.com

Vorstandsmitglied



Farid Sedjelmaci ist auch ein Absolvent der Harvard Business School und ehemaliger Partner in der Finanzdienstleistungspraxis von McKinsey, was ihn zu einem Experten in unserer Branche mit tiefem Verständnis der Verbraucherfinanzierung macht. Farid ist außerdem Gründer und CEO eines in Großbritannien ansässigen FinTech-Startups.
Kontakt: fs@ibancar.com



Generaldirektor
Ester Ruiz Nuñez



Finanzkontrolleur
Zenobia R



Senior Entwickler
Jesús S



Entwickler
Jose A



Risikomanager
Veronica P



Buchhalter
Lourdes R



Betriebsleiter
Ana G



Kundendienst
Antonela M



Kundendienst
Mercedes M