

# monify

## Presentación a inversores

de financiación mediante deudas y mediante acciones

9 de septiembre 2019

Riga, Letonia

# Resumen ejecutivo

Monify es una startup innovadora en el sector de fintech de Letonia que ofrece los préstamos online más rápidos a las pequeñas y medianas empresas (PYME) de Estados Bálticos y Polonia. El principal producto es un préstamo sin aval para empresas de hasta 100,000 euros con tasa de porcentaje anual de 60 % y garantía personal del propietario. En 2018 Monify registró un aumento de 269 % y un ingreso mensual recurrente de 210,000 euros. Monify está buscando financiación mediante acciones y mediante deudas para satisfacer la demanda creciente de los clientes y para aumentar su cartera de préstamos.

- La compañía fue creada en julio del 2017 y está operando desde hace 25 meses.
- Su cofundador y gerente financiero tiene 5 años de experiencia en los préstamos a las PYME.
- Volumen total de préstamos concedidos: 13 millones de euros
- Cartera pendiente de préstamos activos: 4,8 millones de euros
- Ingreso mensual recurrente: 210,000 euros por mes (intereses, comisiones, cargos por pago atrasado y prolongación)
- Tasa de rendimiento contable: 2,520,000 euros
- Rendimiento: beneficio antes de intereses e impuestos: 56, 000 euros por mes (de los últimos 4 meses)
- Cumplimiento de los deudores: 6,7% con prórroga más de 90 días según el periodo del préstamo
- Empleados: 16 empleados en 5 países
- Países en los que opera: Letonia, Lituania, Estonia, Polonia
- Financiación actual: 3 millones de euros del inversor clase A; 2.3 millones de euros de plataformas de P2P



## Información General

**Nombre de la empresa:** AS Monify

**País de residencia fiscal:** Letonia

**Fecha de registro:** 27.07.2017

**Número de registro:** 40203083863. **Número de IVA:** LV40203083863

**Capital social inscrito:** 1,000,000 euros

**Domicilio (real y legal):** calle Dzirnavu iela, 36, LV-1010, Riga, Letonia

**Miembro del Consejo Administrativo:** Arturs Geisari, con todos derechos a firmar las actas

**Número de empleados:** 16

**Tipo de actividad:** Préstamos B2B (negocio a negocio)

**Operando en:** 4 países – Estonia, Letonia, Lituania y Polonia

**Sitios web:** [www.monify.io](http://www.monify.io), [www.monify.lv](http://www.monify.lv), [www.monify.lt](http://www.monify.lt), [www.monify.pl](http://www.monify.pl)

# Visión

Financiación instantánea y asequible del negocio,  
disponible 24/7/365 para cada empresario en cualquier  
momento y en cualquier parte del mundo.

MONEY  
MAKES  
MONEY  
MAKES  
MONEY  
MAKES  
MONEY



DINERO GENERA EL DINERO.



# MISIÓN “CAJA NEGRA”

Modificar el AND de la financiación aprovechando los avances tecnológicos recientes, algoritmos de clasificación, análisis de grandes cantidades de datos, aprendizaje de máquina, automatización de los procesos; explorar una vasta área de mercados abiertos y posibilidades de ampliación; proporcionar soluciones adecuadas para las viejas y nuevas generaciones de empresarios; cambiar el modo de percepción de la financiación; desafiar a los empresarios a impulsar su desarrollo y alcanzar márgenes más elevados. Lo llamamos la misión “Caja Negra”. Nuestra tecnología más avanzada será utilizada en todo el mundo y automatizada de un lugar. - dentro de la caja negra.

**EL DINERO GENERA DINERO.**



# OBJETIVOS

1. Ganar 40% de capital social anualmente;
2. Tener 1 millón de clientes únicos y solventes
3. Poder cumplir la misión “Caja Negra”.

EL DINERO GENERA DINERO.



monify

MONEY  
MAKES  
MONEY  
MAKES  
MONEY  
MAKES  
MONEY



# Problema

Falta de acceso al dinero para las PYME

PYME están esperando unas semanas para obtener una hoja de plazos y condiciones del banco.

PYME tienen que presentar docenas de documentos.

PYME deben demostrar que no necesitan fondos.

# Solución

Acceso rápido al dinero para las PYME

Respuesta rápida: oferta/rechazo dentro de 60 minutos.

Aplicación simple: transferencia automática del extracto bancario de los últimos 12 meses a través de un interfaz de programación de aplicaciones (API).

Entendemos y financiamos a empresas que necesitan una financiación rápida.

# Cómo funciona

PYME necesita financiación rápida

1

2

3

4

Envío del extracto  
bancario

Evaluación

Oferta o rechazo

Celebración de contrato a  
través de firma electrónica

Obtención de hasta 100,000 euros

EL DINERO GENERA DINERO



# Producto



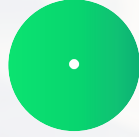
Préstamos comerciales en línea sin garantía para pequeñas y medianas empresas



Primer préstamo: 50,000 EUR  
Máximo hasta 100,000 EUR



Oferta en línea



Oferta dentro de 60 minutos



Vencimiento a corto plazo (1-6 meses)



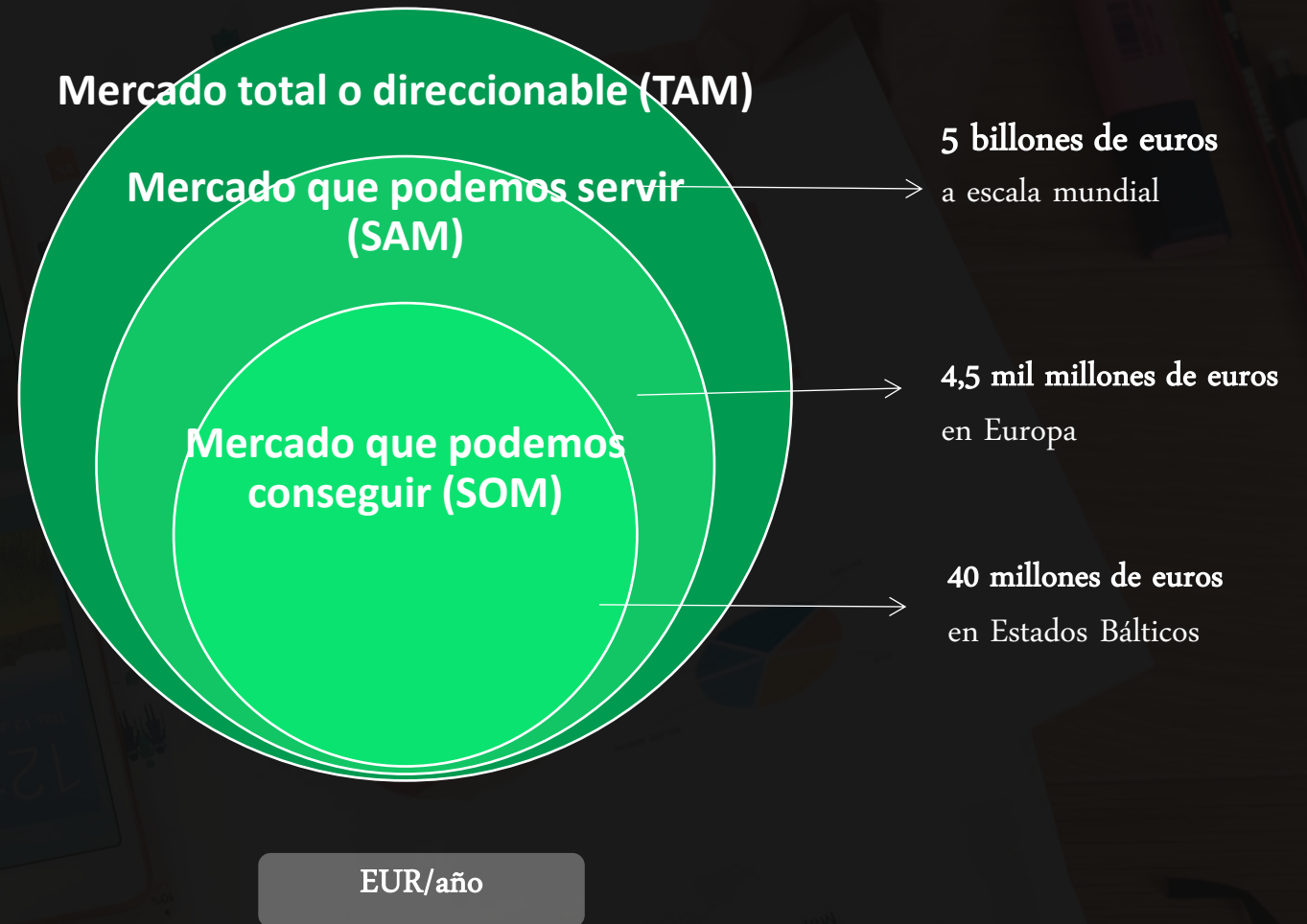
Garantía: garantía personal del propietario

EL DINERO GENERA DINERO.





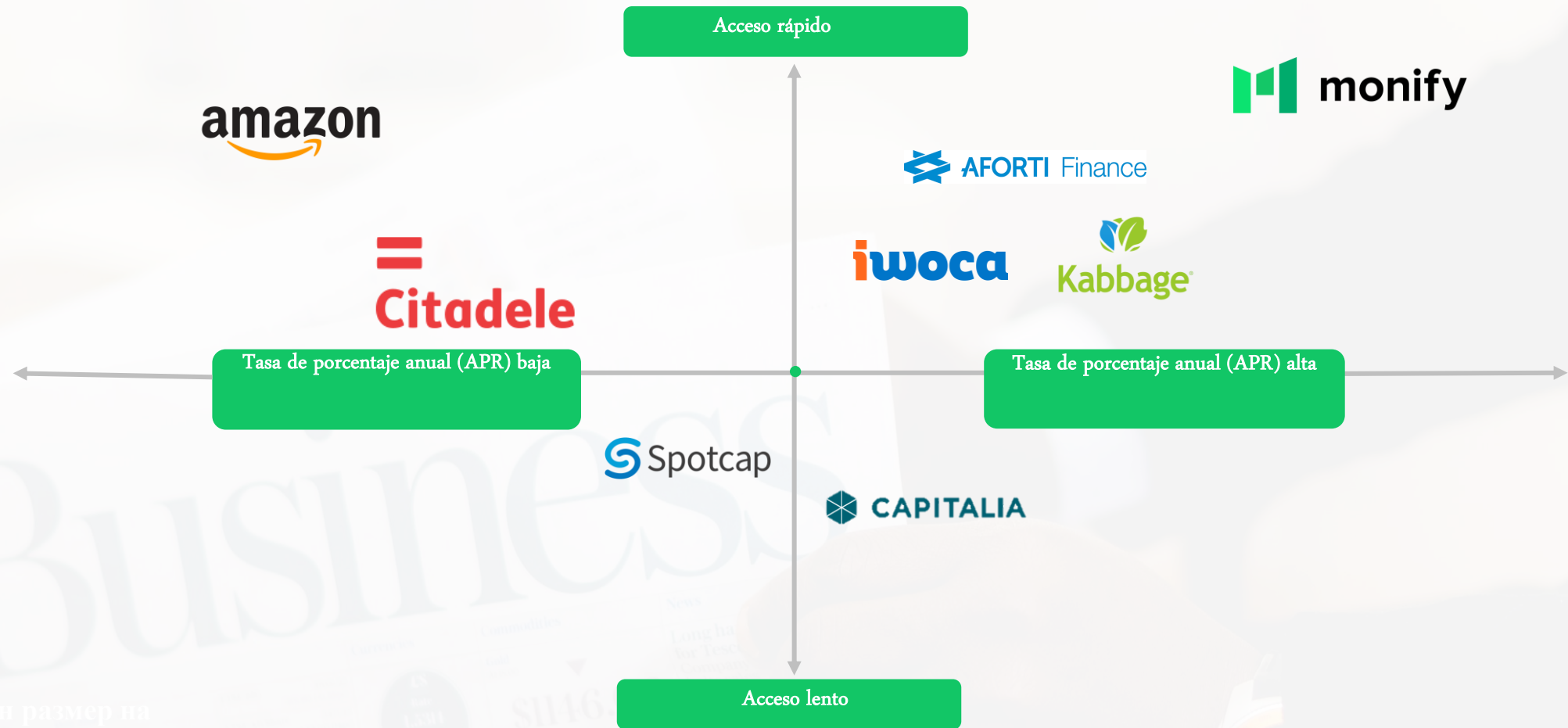
# Tamaño del mercado de Monify



EL DINERO GENERA DINERO



# Competencia global



Среден размер на  
кредита

EL DINERO GENERA DINERO



# Modelo de negocios



Tasa de porcentaje  
anual (APR): de  
36% a 84%

Promedio de préstamo en cartera:

23 000 euros

Tasa de interés promedia mensual:

4,3%>

Plazo promedio del préstamo :

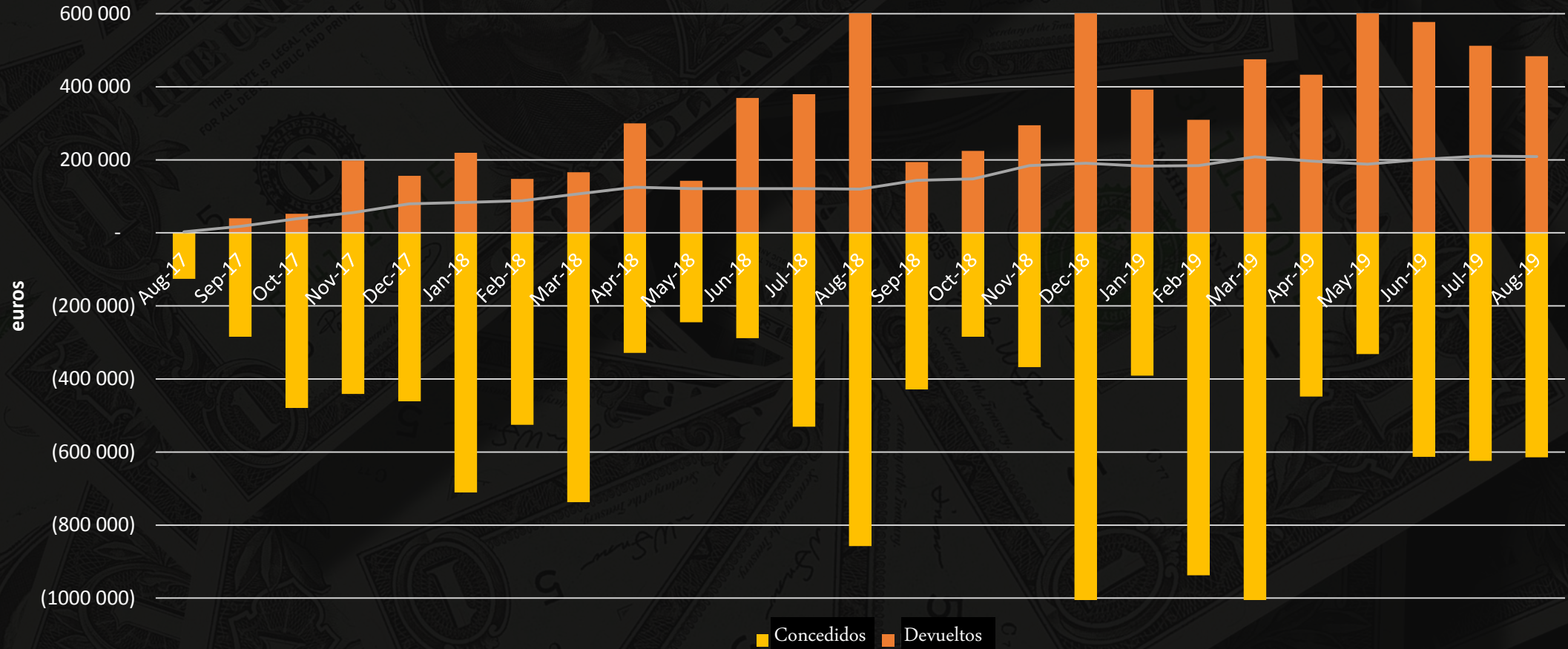
6 meses

EL DINERO GENERA DINERO.



# Volumen de préstamos concedidos

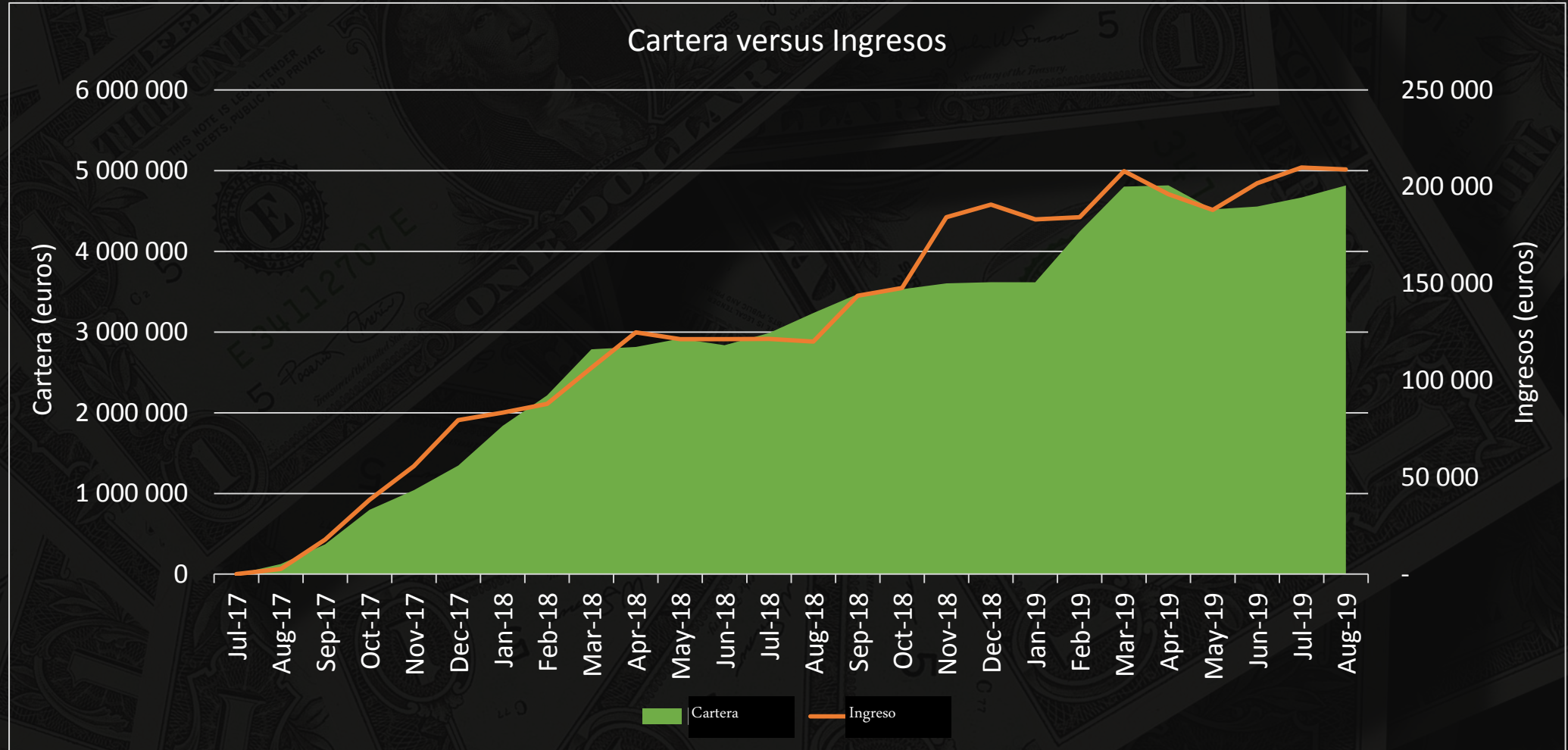
Volumen de negocios de la cartera



EL DINERO GENERA DINERO.



# Tracción



EL DINERO GENERA DINERO.



# Socios

## Socios comerciales



## Bancos



## Socios en financiación



# Modelo de evaluación de riesgos (1)

- El modelo ha sido desarrollado internamente en la empresa con la ayuda de expertos conocidos en todo el mundo en modelos de evaluación de riesgos de las PYME
- La evaluación de riesgos se realiza de manera semiautomatizada: se elabora automáticamente, y nuestro analista verifica dos veces la fecha, utilizando solo unos botones para elaborar la oferta. El modelo de evaluación se basa en un modelo matemático multifactorial que toma en consideración todos los datos estadísticos históricamente significativos de más de 15 000 aplicaciones.
- El proceso de evaluación comienza con 83 “factores de autofracaso” que son fórmulas simples en uno o más factores.
- Si el cliente pasa por “factores de autofracaso”, el sistema evaluará el clase de riesgo del cliente en una escala de 1 a 10 (10 corresponde al nivel superior del riesgo) aplicando nuestro modelo básico de riesgo.
- El modelo básico de riesgo incluye 12 variables, cada una con su propio peso estadístico para determinación general del clase de riesgo.
- Las variables incluyen indicadores financieros y sus curvas correspondientes, datos sobre de la sociedad y el historial crediticio del propietario, sobre las deudas tributarias pendientes, etc.
- Al determinar la clase de riesgo, se puede hacer una oferta basada en la clase de riesgo, el volumen de negocios de la empresa y el plazo por el cual se solicita el préstamo. La oferta incluirá la cantidad del préstamo, el tipo de interés, la comisión por emisión y el plazo de préstamo.
- El modelo es muy flexible y puede ser ajustado o modificado en cualquier momento si alguno de sus factores no está actual, si el análisis estadístico muestra que el factor es ineficaz o si la situación económica global en el mercado haya cambiado



# Modelo de evaluación de riesgos (2)

## Datos de entrada

- La fuente principal de datos es el extracto de la cuenta bancaria de la empresa emitido en formato PDF/CSV/XML en los últimos 12 meses.
- Los datos referentes a los antecedentes financieros, jurídicos y al historial crediticio se obtienen de varios registros crediticios locales a través de un API
- PYME completará un cuestionario de prevención blanqueo de capitales y un cuestionario general

## Características específicas

- El extracto bancario se revisa para detectar fraudes
- El modelo de riesgo se adapta a cada país
- El modelo se ajusta cada mes
- El modelo estima la probabilidad de incumplimiento.

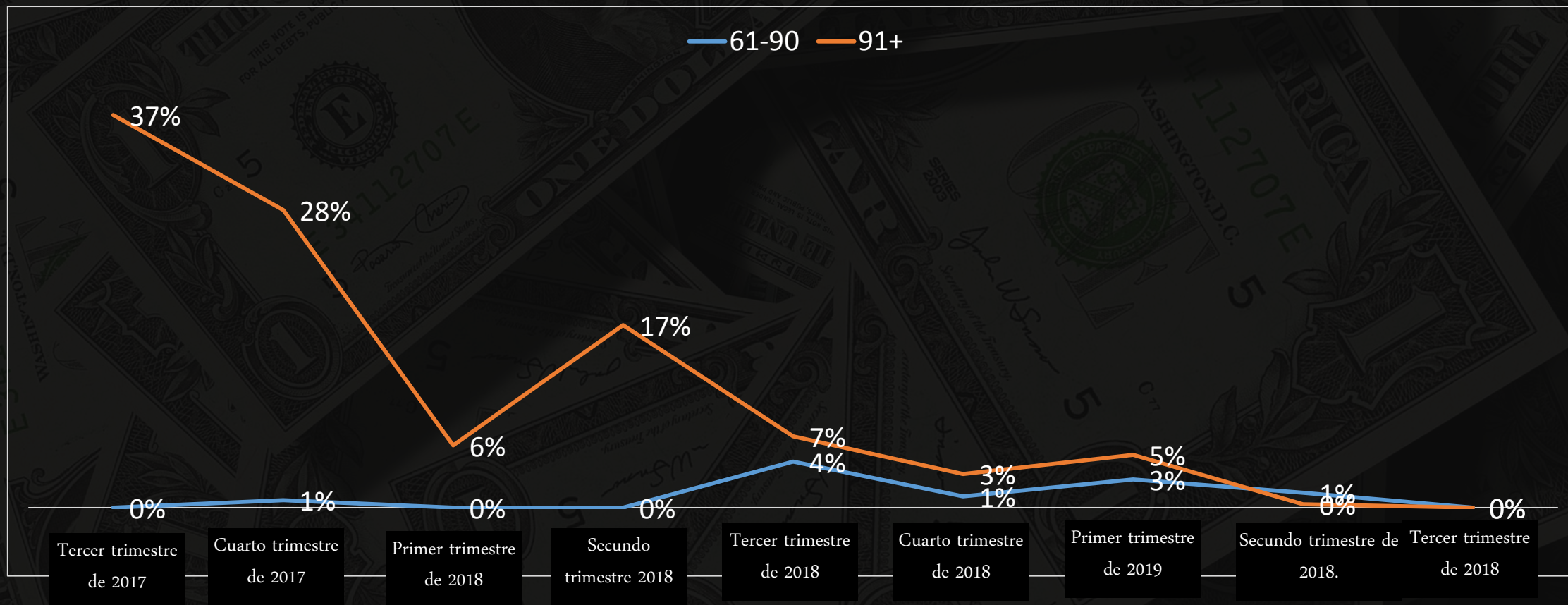
## Automatización

- Examen, categorización y análisis del extracto bancario
- Conexión al fuente de datos a través de API
- Automatización del modelo de evaluación y toma de decisiones automática en 80 % de los casos, sujetando el resto de los casos (20 %) a examen manual



# Análisis por cosechas (1)

El análisis por cosechas demuestra cuántos préstamos concedidos en correspondiente trimestre han retrasado hasta el momento.

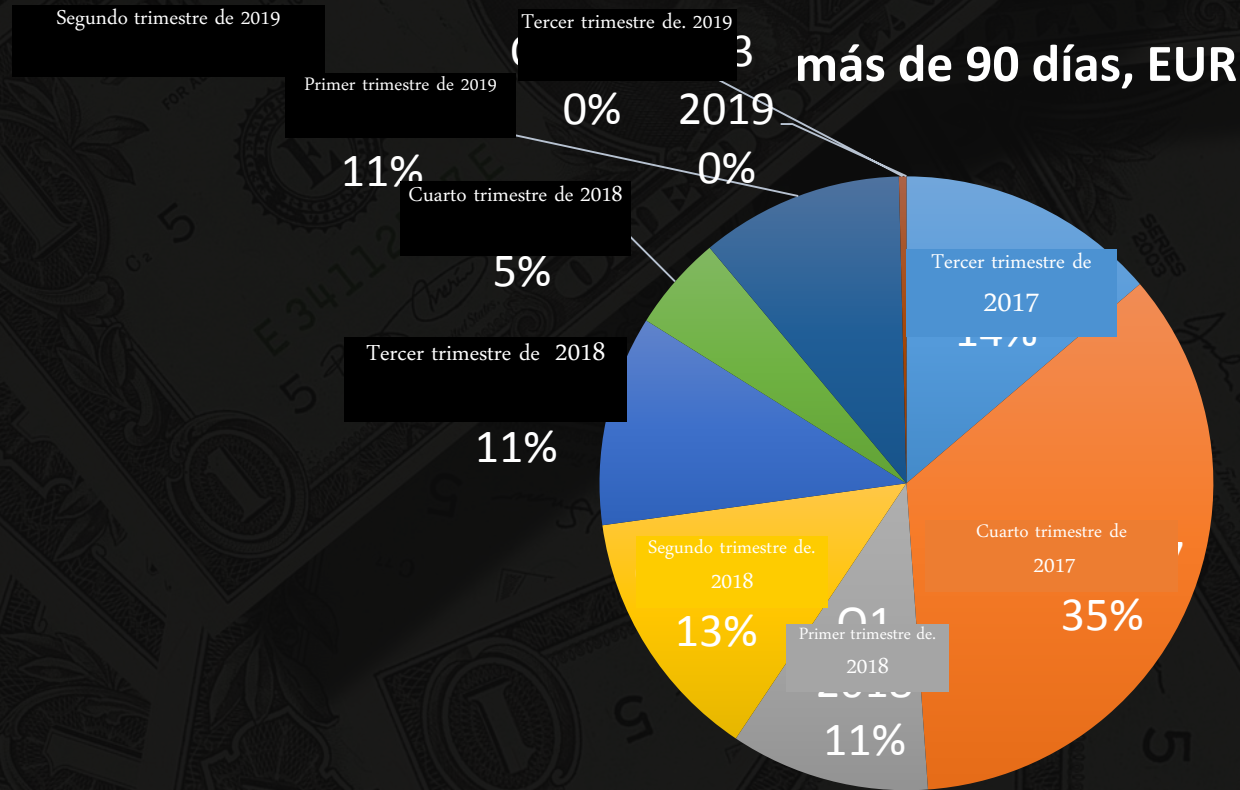


EL DINERO GENERA DINERO.



# Análisis por cosechas (2)

Cartera de préstamos atrasados más de 90 días desglosados por trimestres



*Por ejemplo, de todos los préstamos atrasados con más de 90 días en esta cartera de préstamos, 11 % de los préstamos han sido concedidos en el primer trimestre del 2019.*

# Tecnologías Informáticas (TI)

Nuestro sistema de TI automatizado ha sido diseñada por nosotros y ha sido actualizado constantemente durante los últimos 2 años.

## Funcionalidad

- Oficina web mediante la cual el prestatario puede solicitar préstamo, completar el cuestionario, celebrar contrato y obtener la financiación, totalmente en línea.
- Examen y análisis del extracto bancario. Análisis de más de 50 bancos en Estados Bálticos e integración de Kontomatik en Polonia.
- Contrato y prolongación del contrato. Generación automática de préstamos y garantías de diferentes productos en 4 países y en 4 idiomas. Además, automatización de la prolongación y reestructuración del contrato.
- Cronograma de pagos. Generación automática del cronograma de pagos por cada contrato de préstamo.
- Flujos de caja. Gestión de flujos de caja entrante/saliente de Monify a través de importación y categorización del extracto bancario.
- Sistema de gestión de préstamos donde se almacenan todos los datos del contrato de préstamo. En el mismo lugar se almacenan también todos los datos de la solicitud y del contrato.
- Evaluación de riesgos. Integración con bases de datos, desarrollo de modelos de evaluación, modelo de evaluación automatizado.
- Interfaz de programación de aplicaciones (API) – integración a terceros.

## Características del sistema

- Sistema de gestión de préstamos: php-7.2, Symfony 3.4, PostgreSQL, mongoDB, RabbitMQ, ElasticSearch, React 15.6 (versión editada)
- Página web: sistema de gestión de contenido October CMS (versión editada); servicios: servicios web de Amazon (AWS), AZURE



# Cobro de deudas (1)

- El proceso de cobro de deudas principalmente se organiza internamente, encargando algunas tareas concretas a socios externos.
- Las etapas de procedimiento de cobro – suave (soft-collection), media y dura (hard-collection) se mantienen para garantizar una presión creciente y una tasa de recuperación máxima de los pagadores morosos.
- Se utilizan herramientas automáticas y semiautomáticas para envío de notificaciones, realización de llamadas, visitas y trámites judiciales.
- Además de enviar notificaciones se hacen llamadas telefónicas suaves para evaluar y constatar la causa del retraso de pago. Las llamadas se efectúan por los miembros del equipo de ventas que poseen las habilidades lingüísticas necesarias.
- Si las medidas iniciales de cobro no convencen al cliente por pagar su deuda dentro de 30 días, se aplicarán las herramientas de reestructuración y prolongación del plazo de pago.
- La búsqueda de clientes y visitas en caso de deuda atrasada aseguran la renovación de la información de contrato e un enfoque individual a los problemas del cliente con el objetivo de devolverle a la cartera de clientes sin demora. La búsqueda del cliente se lleva a cabo por cuatro proveedores de servicios externos – consultores privados. Esos consultores tienen al menos 5 años de experiencia en la esfera de cobro de deudas y búsqueda de gente. Antes de empezar a prestar servicios privados de localización de deudores, ellos han trabajado en sus respectivas fuerzas gubernamentales de orden público, por ejemplo, contrainteligencia, policía, ejército, etc.



# Cobro de deudas (2)

## Personal

- 2 empleados de empresa que trabajan en casos difíciles
- 4 cobradores de deudas locales, uno en cada país
- 2 abogados con experiencia en cobro de deudas; ex investigador de policía
- 4 gerentes de venta trabajando en cobro de deudas suave

## Legalidad

- Contrato de préstamo + garantía personal para todos los préstamos. Responsabilidad solidaria
- Tribunal arbitral letón funcionando en los 4 países
- Contratos firmados con firma digital/ 1 euro. En ambos casos probado ante el tribunal.
- El modelo evalúa la probabilidad de incumplimiento.

## Resultados

- 55% tasa de recuperación de 2019 (23% en 2018)
- 7 ganados de 7 juicios
- Mandamientos de ejecución y embargo de los bienes de avalistas de Letonia, Estonia, España
- 2 juicios penales incoados contra avalistas, 2 juicios pendientes



# Conformidad a Derecho

**Monify** es una persona jurídica registrada en Letonia. Fecha de registro: 27.07.2017

No. de registro: 40203083863

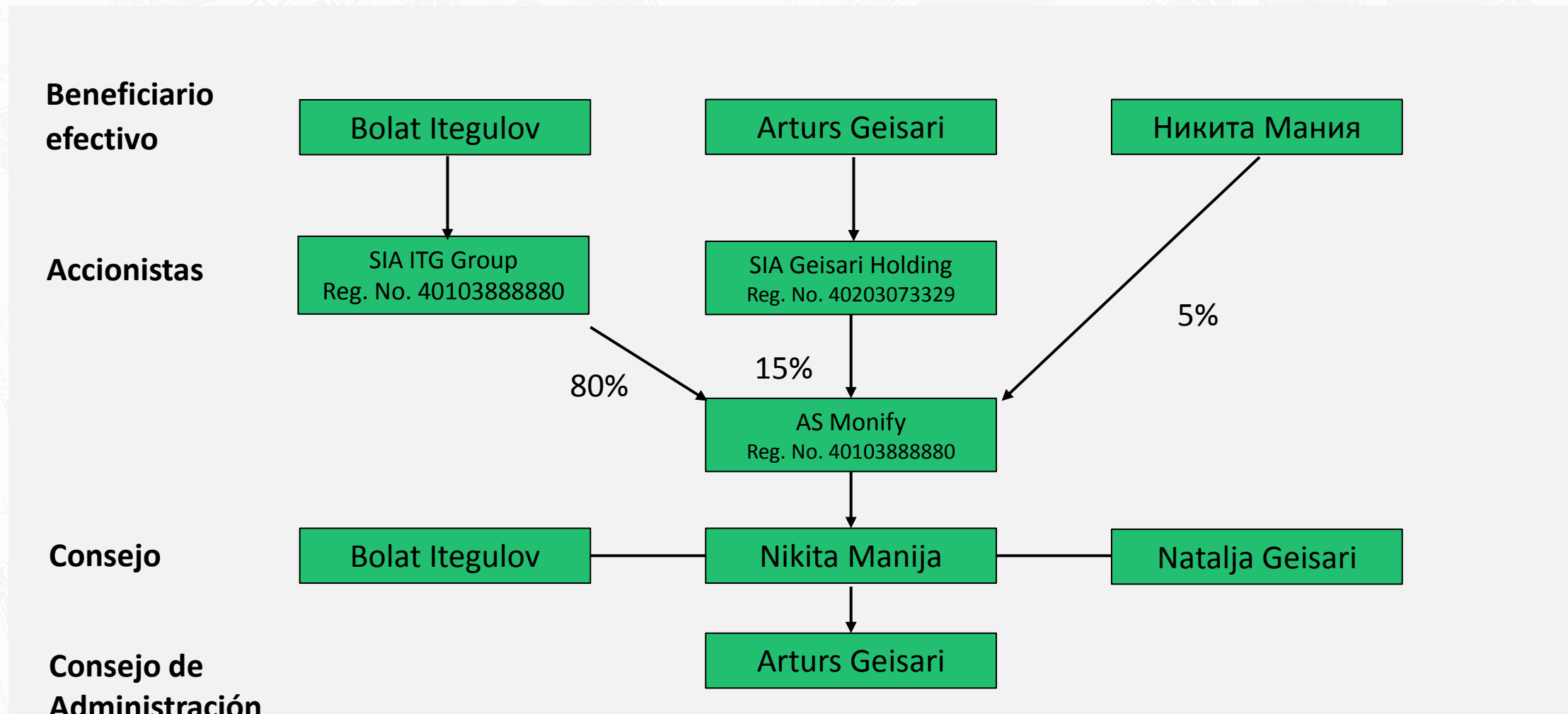
**Forma legal:** Sociedad anónima – AS o "akciju sabiedriba" en idioma letón.

**Capital social:** 1 millón de euros

**Regulación jurídica:**

- Monify es una institución financiera de conformidad con la legislación de UE. Sin embargo, dado que no hay leyes específicas que regulan este tipo de negocios en Letonia, no se exige ninguna licencia específica. Por esto, Monify ha recibido una respuesta oficial de las autoridades regulatorias de los Estados Bálticos y Polonia.
- Monify se dedica a negocio de préstamos B2B (negocio a negocio), y tomando en consideración que cada contrato de préstamo exige una garantía personal del propietario (una persona física), la sociedad ha obtenido una respuesta oficial del Centro de Protección de los Derechos del Consumidor, y por lo tanto, Monify no necesita una licencia específica en este sentido.
- A partir del 01.01.2019 Monify cae dentro del ámbito de aplicación de la Ley de prevención de blanqueo de capitales de Letonia. Desde entonces, Monify ha mejorado las políticas y procedimientos internos en la prevención de blanqueo de capitales (AML), y el 30.08.2019 ha superado con éxito la auditoría de AML realizada por el Servicio Estatal de Ingresos de Letonia.

# Estructura corporativa





# Equipo



## Arturs Geisari

Cofundador, Visionario y Director Financiero

5 años de experiencia en préstamos y créditos para PYMEs

7 años de experiencia en financiación de la deuda

12 años de experiencia en asesoramiento financiero



## Nikita Manija

Cofundador, miembro del Consejo de Administración

4 años como Director Ejecutivo de Gestión de Activos;

gestión de 20 millones de euros

6 años de experiencia en desarrollo inmobiliario



## Vlad Yermakov

Director Ejecutivo (CEO)

11 años en Dukascopy Bank, Suiza

Jefe del Departamento de Negocios Internacionales

Vicepresidente en Blue Orange Bank

EL DINERO GENERA DINERO

# Equipo



**Klāvs Gipters**

**Gerente de Cobro de Deudas**

2 años de experiencia de Director de Operaciones en Mogo

Finance

5 años de experiencia en cobro de deudas; Director de Operaciones en Segel



**Janis Plume**

**Gerente de Evaluación de riesgos**

5 años de experiencia en Luminor; Jefe de Negocios

PYME

1 año en banco AS PrivatBank, analista de créditos

Y el resto del equipo genial de Monify

Jefe de contabilidad

Auxiliar de contabilidad

Controlador financiero

2 analistas financieros

Propietario de productos de TI

2 diseñadores de aplicaciones

4 gerentes de ventas

Administrador

EL DINERO GENERA DINERO



# Oferta de financiación - deuda

**Suma:** al menos 200,000 euros. Objetivo: préstamo de 5 000 000 euros.

**Plazo:** a partir de 6 meses. Objetivo: 2 años.

**Tipo de financiación:** préstamo

**Reembolso del préstamo:** amortización única y total tipo bullet

**Pago de intereses:** mensual

**Información jurídica:** Contrato de préstamo con JSC Monify (sociedad letona)

**Garantías:** Cartera vigente de préstamos. Posible prenda comercial para las cantidades más grandes.

**Tipo de interés :** 12% anuales. Objetivo: 8%

**La financiación se utilizará para:**

Préstamos a los PYMEs, con costo medio de transacción de 20,000 euros y por plazo de hasta 6 meses.

# Oferta de financiación – capital social

**Valoración de la empresa (premoney):** 8,000,000 euros

**Acciones ofrecidas:** 30%

**Importe de la inversión:** 2,400,000 euros

**Buscamos:** un inversor estratégico con buen conocimiento en financiación y fintech

La financiación se utilizará para incrementar el capital social, aumentar la deuda y ampliar la cartera hasta 20 millones de euros.

Al incrementar el volumen de cartera hasta 20 millones de euros, Monify obtendrá una ganancia anual antes de impuestos de 5 millones de euros.

Por 30% de las acciones, pagará 1,5 millones de euros de dividendos anuales potenciales.



# Ponte en contacto conmigo:

Arturs Geisari

Cofundador y director financiero

• [artur@monify.io](mailto:artur@monify.io)

☎ +371 2974 9101

• [www.monify.io](http://www.monify.io)

4 países

16 empleados

más de 15 000 aplicaciones

más de 600 clientes

13 millones de euros  
de préstamos  
concedidos

269% de crecimiento en 2018