

monify

Präsentation

über die Beschaffung von Fremdgeld und Aktienkapital

09.09.2019
Riga, Lettland

Kurze Zusammenfassung

Monify ist ein innovatives Fintech-Startup-Unternehmen aus Lettland, das die schnellsten Online-Kredite an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) im Baltikum und in Polen vergibt. Das Hauptprodukt ist ein Geschäftskredit ohne Sicherung bis zu einem Höchstbetrag von 100.000 Euro mit einem jährlichen Zinssatz von 60 % und einer persönlichen Garantie des Eigentümers. Der Hauptvorteil stellt die Erstellung eines Angebots innerhalb von 60 Minuten. Im Jahr 2018 verzeichnete Monify ein Wachstum von 269 % und ein konstantes monatliches Einkommen von 210.000 Euro. Monify bemüht sich um eine Finanzierung durch Darlehen und Aktienaussstellung, um der wachsenden Kundennachfrage gerecht zu werden und sein Kreditportfolio zu erweitern.

- Das Unternehmen startete im Juli 2017 und ist seit 25 Monaten tätig.
- Sein Finanzvorstand und Mitbegründer verfügt über 5 Jahre Erfahrung in der Kreditvergabe an KMU.
- Gesamtbetrag der vergebenen Kredite: 13 Mio. Euro
- Aktueller aktiver Kreditbestand: 4,8 Mio. Euro
- Kontinuierliches monatliches Einkommen: 210.000 EUR monatlich (Zinsen, Provisionen, Verlängerungs- und Verzugsgebühren)
- Abrechnungsrendite: 2 520 000 Euro
- Rendite: Ergebnis vor Zinsen und Steuern: 56.000 Euro pro Monat (für die letzten 4 Monate)
- Erfüllung der Verbindlichkeiten der Schuldner: 6,7 % mit Verzug von mehr als 90 Tagen nach der Periode der Gewährung des Kredites
- Mitarbeiter: 16 Mitarbeiter in 5 Ländern
- Tätigkeitsländer: Lettland, Litauen, Estland, Polen
- Derzeitige Finanzierung: 3 Mio. Euro von einem Investor der Serie A, 2,3 Mio. Euro von P2P-Plattformen

Allgemeine Information

Firmenname: AS Monify

Land der Registrierung: Lettland

Registrationsdatum: 27. Juli 2017

Registrierungsnummer: 40203083863. **Umsatzsteuer-Identifikationsnummer:** LV40203083863

Registriertes Aktienkapital: 1 000 000 Euro

Adresse (juristisch und physisch): 36 Dzirnavu iela, LV-1010, Riga, Lettland

Vorstandsmitglied: Arturs Geisari, mit vollem Unterzeichnungsrecht

Anzahl der Angestellten: 16

Art des Geschäfts: B2B-Kredite (Business to Business)

Es ist in 4 Ländern tätig: Estland, Lettland, Litauen und Polen

Webseiten: www.monify.io, www.monify.lv, www.monify.lt, www.monify.pl

VISION

Erschwingliche Sofortkredite für Unternehmen, die für jeden Unternehmer an jedem Ort der Welt rund um die Uhr und 365 Tage im Jahr in jeder Etappe zur Verfügung stehen.

GELD MACHT GELD



MISSION “BLACK BOX”

Die DNA der Kreditvergabe durch den Einsatz der neuesten Technologien, Algorithmen zur Auswertung, Analyse großer Datenmengen, maschinelles Lernen und Prozessautomatisierung zu verändern; durch die Erschließung einer großen Region mit offenen Märkten und Skalierungsmöglichkeiten; durch Bereitstellung von Lösungen, die für die sich entwickelnde ältere Generation und die aufstrebende neue Generation von Unternehmern geeignet sind; durch die Änderung der Art und Weise, wie Kreditvergabe verstanden wird; indem Unternehmer ermutigt werden, ihre Entwicklung anzuregen und höhere Grenzen zu erreichen. Wir nennen es die Mission „Black Box“. Unsere hochmoderne Technologie wird weltweit eingesetzt und von einem Ort aus automatisiert. Innen im Black Box.

GELD MACHT GELD

ZIELE

1. 40 % pro Jahr vom Eigenkapital zu verdienen
2. 1 Million einmalige und zahlende Kunden zu haben
3. Erfolgreicher Abschluss der Black Box-Mission

GELD MACHT GELD



Problem

Kein Zugang zu Geld für KMU

KMU warten wochenlang darauf, ein Dokument mit den Bedingungen der Bank zu erhalten

KMU müssen Dutzende von Dokumenten einreichen

KMU müssen nachweisen, dass sie wirklich finanzielle Mittel benötigen

Lösung

Бърз достъп до пари за МСП

Schnelle Antwort: Angebot/Ablehnung innerhalb von 60 Minuten

Einfach zu bedienen: automatische Übermittlung eines 12-Monats-Kontoauszugs per Programmierschnittstelle (API)

Wir finanzieren und verstehen gut Unternehmen, die eine schnelle Finanzierung benötigen

GELD MACHT GELD

Wie es funktioniert

KMU brauchen eine schnelle
Finanzierung

1

2

3

4

Übermittlung eines
Bankauszugs

Bewertung

Angebot oder
Ablehnung

Vertragsabschluss mit
Elektronensignatur

Erhalten bis zu 100.000 Euro

GELD MACHT GELD

Produkt



Geschäftskredite ohne
Sicherung, die an kleine und
mittlere Unternehmen
vergeben werden



Erster Kredit 50 000 Euro
Maximum bis 100 000 Euro



Online-Angebot



Gewährung eines Angebots bis 60
Minuten



Kurze Tilgungsfrist
(1-6 Monate)



Sicherheiten: persönliche Garantie des
Eigentümers

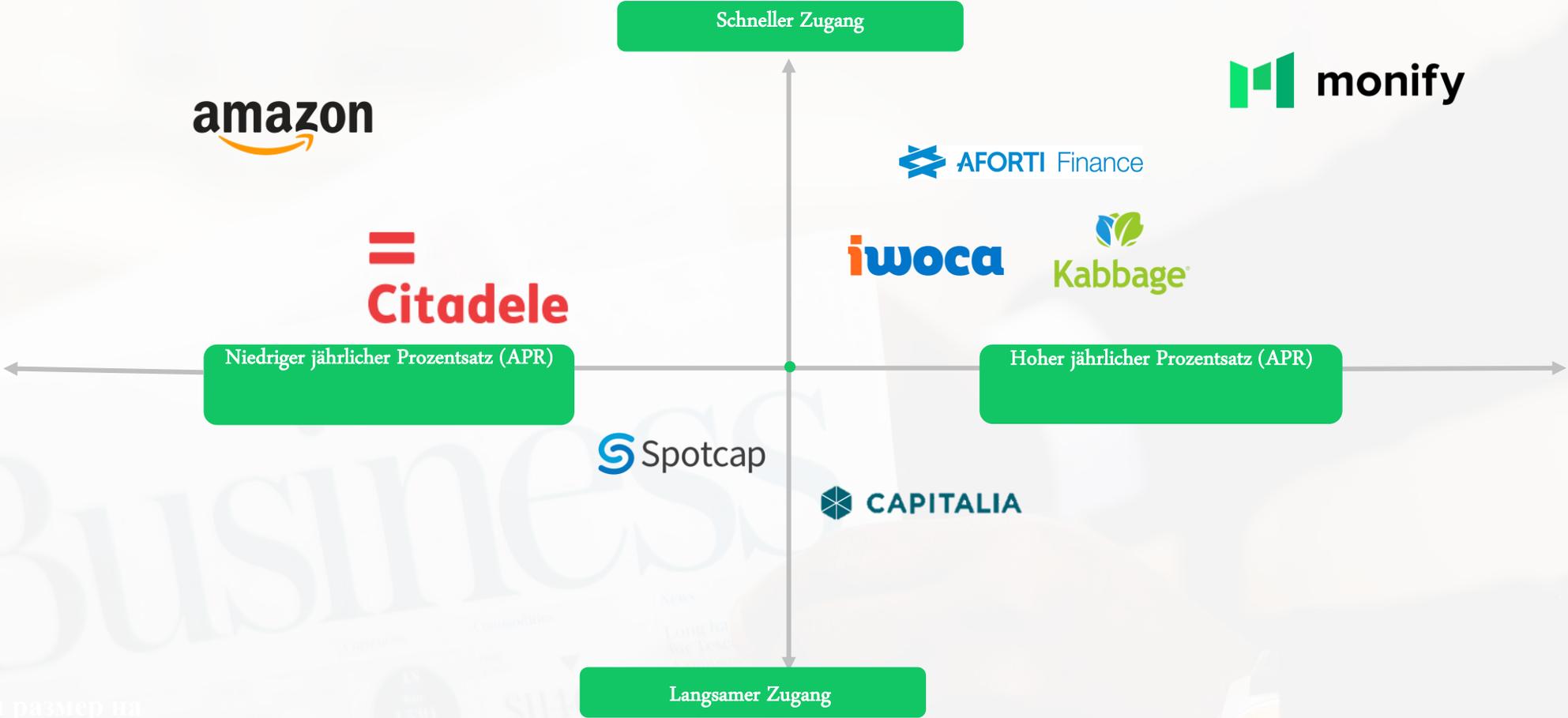
GELD MACHT GELD



Größe des Markts von Monify



Weltweiter Wettbewerb



Среден размер на кредита

GELD MACHT GELD

Geschäftsmodell



Jährlicher Zinssatz
(APR): 36 % bis 84
%

Durchschnittliches Kreditportfolio:

23 000 Euro

Durchschnittlicher monatlicher Zinssatz:

4,3%>

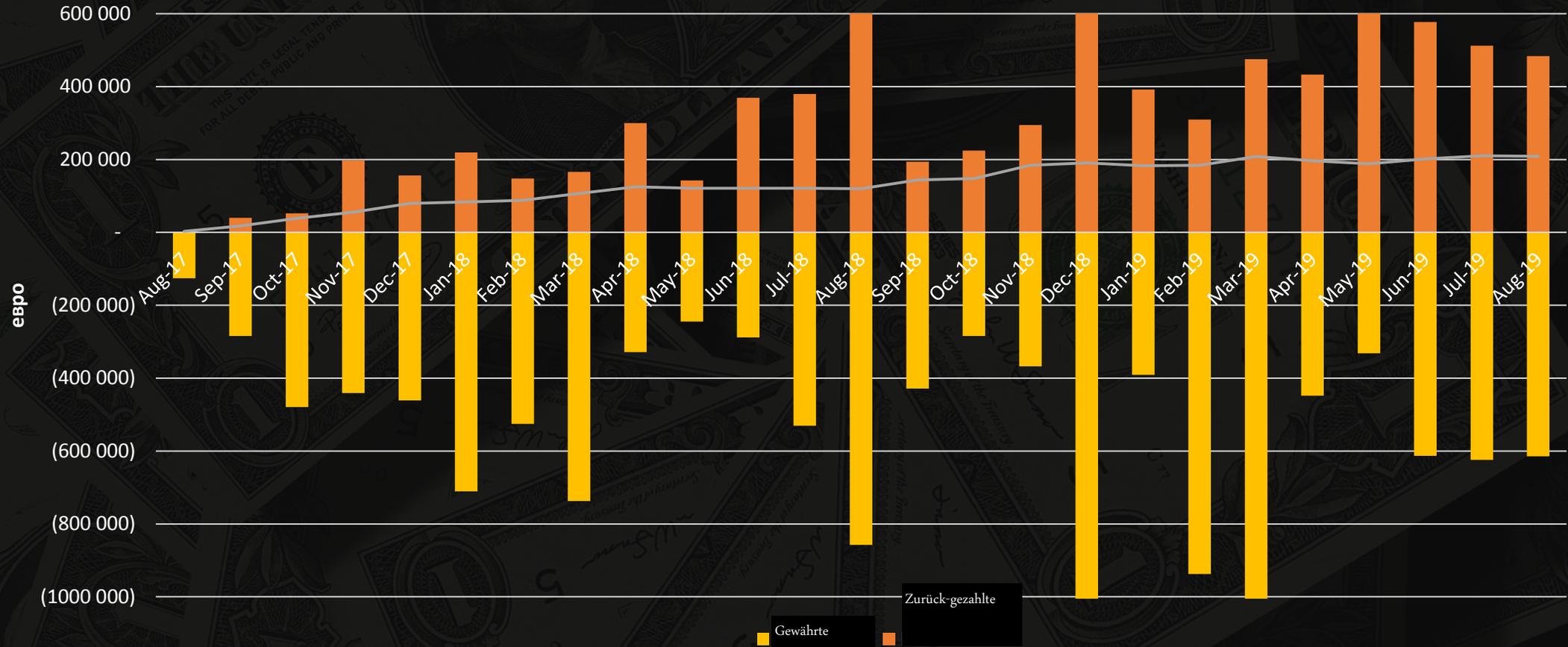
Durchschnittliche Kreditlaufzeit:

6 Monate

GELD MACHT GELD

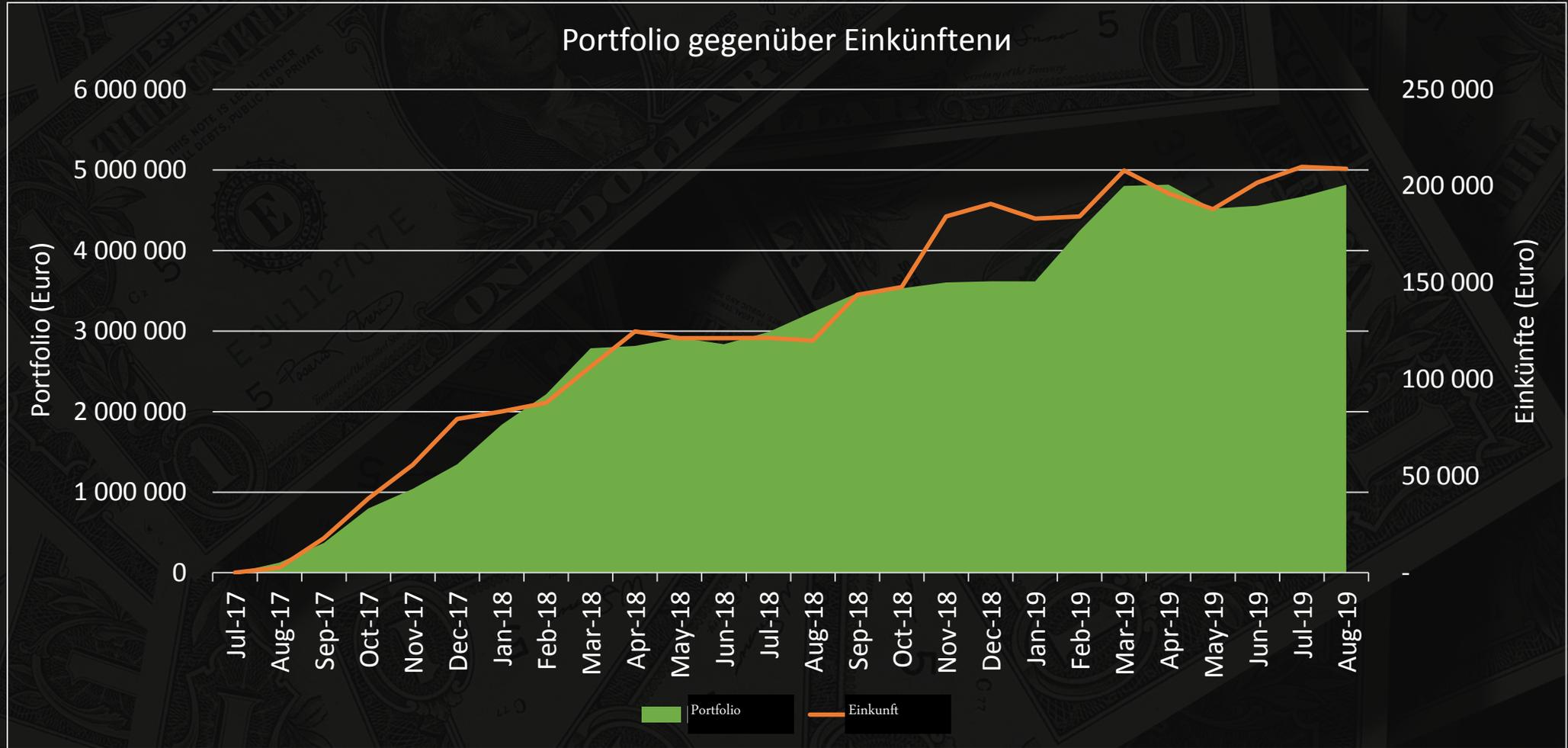
Anzahl gewährter Kredite

Umsatz des Portfolios



GELD MACHT GELD

Realisierung



GELD MACHT GELD

Partner

Geschäftspartner



Banken



Finanzierungspartner



Risikobewertungsmodell (1)

- Das Modell wurde intern mit Hilfe weltbekannter Experten für Risikobewertungsmodelle für KMU entwickelt
- Die Risikobewertung ist halbautomatisch, was bedeutet, dass sie automatisch durchgeführt wird, und unser Risikoanalysator überprüft die Daten erneut und drückt "mehrere" Tasten, um ein Angebot abzugeben
- Das Bewertungsmodell basiert auf einem mathematischen Multifaktormodell, das alle chronologisch signifikanten statistischen Daten von aus über 15.000 Anwendungen berücksichtigt
- Der Bewertungsprozess beginnt mit 83 „automatischen Ablehnungsfaktoren“, bei denen es sich um einfache Formeln handelt, die einen oder mehrere Faktoren enthalten.
- Wenn der Kunde die "automatischen Ablehnungsfaktoren" besteht, bewertet dann das System die Risikoklasse des Kunden von 1 bis 10 (10 entspricht dem höchsten Risiko) unter Anwendung unseres grundlegenden Risikomodells.
- Das Grundrisikomodell umfasst 12 Variablen mit jeweils eigenem statistischen Gewicht zur Bestimmung der Gesamtrisikoklasse.
- Zu den Variablen zählen Finanzkennzahlen und ihre jeweiligen Steigungen, das Unternehmen und die Bonität des Eigentümers, die aktuellen Steuerverbindlichkeiten des Unternehmens und dergleichen.
- Nach Festlegung der Risikoklasse kann anhand der Risikoklasse, des Umsatzes des Unternehmens und des Zeitraums, für den der Kunde den Kredit erhalten möchte, ein Angebot abgegeben werden. Das Angebot enthält den Wert des Kredites, den Zinssatz, die Provision für die Vergabe und die Laufzeit des Kredites.
- Das Modell ist sehr flexibel und kann jederzeit angepasst oder geändert werden, wenn einer der Faktoren nicht mehr relevant ist oder wenn die statistische Analyse zeigt, dass der Faktor unwirksam ist, oder wenn sich die weltwirtschaftliche Situation auf dem Markt geändert hat.

Risikobewertungsmodell (2)

Eingangsdaten

- Die Hauptdatenquelle ist der Kontoauszug des Unternehmens für die letzten 12 Monate im PDF/CSV/XML-Format.
- Die Daten zur Finanz-, Rechts- und Kreditgeschichte werden von mehreren lokalen Kreditregistern über Programmierschnittstelle (API) abgerufen
- Das KMU füllt einen Fragebogen zur Verhinderung der Geldwäsche und einen gemeinsamen Fragebogen

Besonderheiten

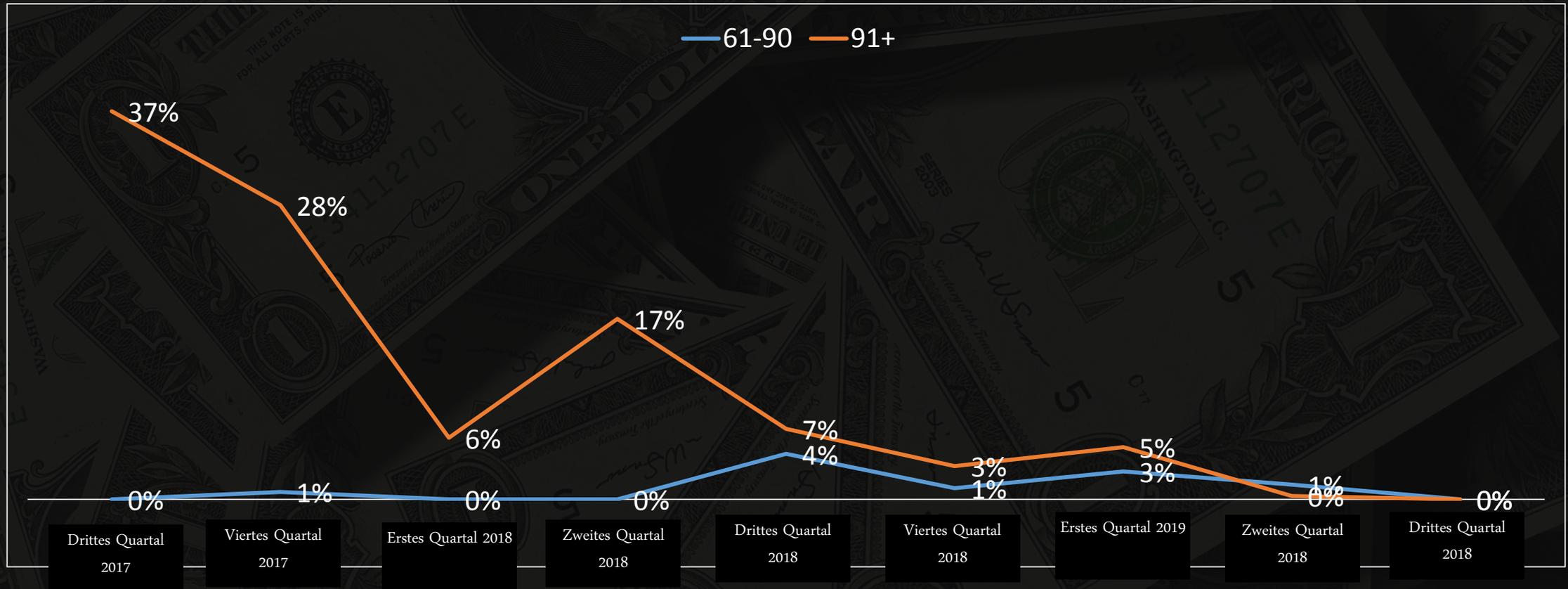
- Der Bankauszug wird auf Betrug überprüft
- Das Risikomodell wird für jeden einzelnen Staat angepasst
- Das Modell wird monatlich korrigiert
- Das Modell schätzt die Ausfallwahrscheinlichkeit

Automatisierung

- Einschätzung, Kategorisierung und Analyse des Bankauszuges
- Verbindung zur Datenquelle durch Programmierschnittstelle (API)
- Automatisierung des Bewertungsmodells und automatische Entscheidungsfindung in 80 % der Fälle, wobei 20 % der Fälle einer vollständigen manuellen Überprüfung unterliegen

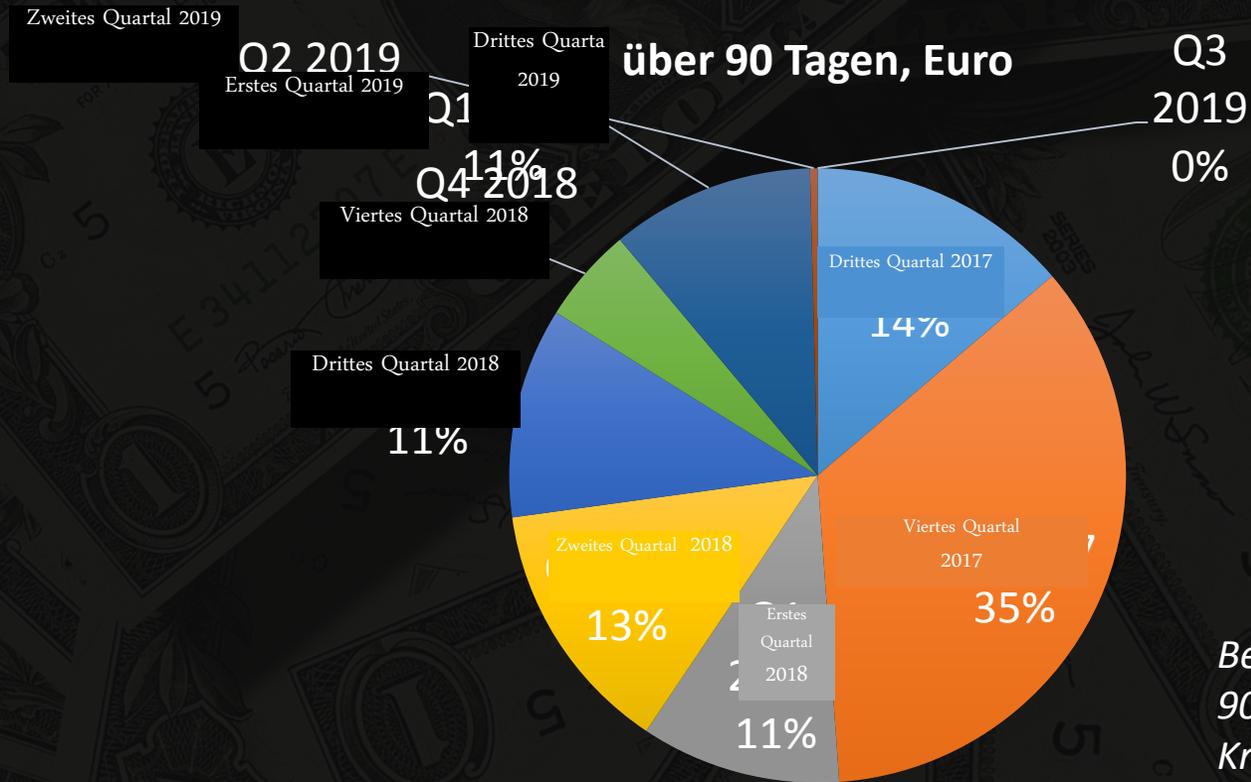
Analyse der Kredite nach Ausstellungsperiode (1)

Die Analyse der Kredite nach Ausgabezeitraum zeigt, wie viele Kredite, die in einem bestimmten Quartal ausgestellt sind, zum heutigen Tag überfällig sind.



Analyse der Kredite nach Ausstellungsperiode (2)

Kreditportfolio in Verzug von mehr als 90 Tagen, geteilt nach dem Quartal, in dem der Kredit gewährt ist



Beispielsweise wurden von allen um mehr als 90 Tage überfälligen Krediten im aktuellen Kreditportfolio 11 % der Kredite im ersten Quartal 2019 vergeben.

Informationstechnologien (IT)

Unser automatisiertes IT-System wurde von uns entwickelt und in den letzten 2 Jahren ständig aktualisiert.

Funktionalität

- Eine Webkarthotek, über die der Kreditnehmer den Kredit beantragen, alle Fragen beantworten, einen Vertrag unterzeichnen und online eine Finanzierung erhalten kann.
- Einschätzung und Analyse des Kontoauszugs. Analyse von über 50 Banken im Baltikum und Integration von Kontomatik in Polen.
- Verträge und Vertragsverlängerung. Generierung von automatischem Kredit und Garantie in 4 Ländern in 4 Sprachen für einige verschiedene Produkte. Auch automatisierte Restrukturierung und Vertragsverlängerung.
- Rückzahlungsplan. Automatische Generierung eines Tilgungsplans für jeden Kreditvertrag.
- Cashflows. Verwaltung von eingehenden und ausgehenden Geldflüsse von Monify durch Importieren und Kategorisieren des Kontoauszugs.
- Kreditmanagementsystem, das alle Daten zu Kreditverträgen speichert. Alle Anwendungen und Transaktionsdaten werden am selben Ort gespeichert.
- Risikobewertung. Datenbankintegration, Aufbau eines Bewertungsmodells, automatisiertes Bewertungsmodell.
- Programmierschnittstelle (API) - Drittanbieter-Integration

Systemcharakteristiken

- **Kreditmanagementsystem:** php-7.2, Symfony 3.4, PostgreSQL, mongoDB, RabbitMQ, Elasticsearch, React 15.6 (**bearbeitete Version**)
- Die Internetseite: Inhaltsmanagementsystem October CMS (**bearbeitete Version**); Dienstleistungen: Webdienstleistungen von Amazon (AWS), AZURE

Forderungseintreibung (1)

- Der Forderungseintreibungsprozess ist hauptsächlich intern organisiert, und bestimmte Aufgaben werden an externe Partner ausgelagert.
- Die Forderungseintreibungsverfahren werden aufrechterhalten, indem anfängliche, moderate und ernsthafte Maßnahmen ergriffen werden, um sicherzustellen, dass der Druck zunimmt und eine maximale Forderungseintreibungsrate besteht.
- Automatische und halbautomatische Tools werden verwendet, um Benachrichtigungen zu senden, Anrufe und Besuche zu tätigen, Klagen zu bearbeiten.
- Zusammen mit den Mitteilungen werden erste Forderungseintreibungsmaßnahmen in Form von Telefonanrufen durchgeführt, um den Grund für verspätete Zahlungen zu bewerten und zu verstehen. Anrufe werden von Mitgliedern des Verkaufsteams getätigt, die über die erforderlichen Sprachkenntnisse verfügen.
- Veranlassen die anfänglichen Forderungseintreibungsmaßnahmen den Kunden nicht, seine Schulden innerhalb von 30 Tagen zu begleichen, gelten Umstrukturierungs- und Verlängerungsinstrumente.
- Das Herausfinden des Kunden und der Besuch bei überfälligen Forderungen gewähren eine Erneuerung der Vertragsinformationen und eine persönliche Herangehensweise für Kundenprobleme dar, um den Kunden wieder in das Kundenportfolio ohne Zahlungsverzug aufzunehmen. Das Herausfinden des Kunden erfolgt durch vier externe Dienstleister - private Berater. Diese Berater haben mindestens 5 Jahre Erfahrung in der Sphäre der Forderungseintreibung und des Herausfindens von Menschen. Vor der Erbringung von Diensten zum Herausfinden von Schuldnern haben diese Mitarbeiter für relevante Strafverfolgungsbehörden wie etwa Spionageabwehr, Polizei, Armee usw. gearbeitet.

Forderungseintreibung (2)

Personal

- 2 Angestellte der Firma arbeiten an den schwierigen Fällen
- 4 Personen, die für Forderungseintreibung vor Ort verantwortlich sind, je eine in jedem Staat
- 2 Rechtsanwälte mit Erfahrungen in der Forderungseintreibung; in ehemaliger Polizeiermittler
- 4 Handelsmanager, die ursprüngliche Maßnahmen zur Forderungseintreibung ergreifen

Rechtmäßigkeit

- Kreditvertrag + persönliche Garantie für alle Kredite. Gesamtschuldnerische Haftung
- Lettisches Schiedsgericht im allen vier Staaten
- Die Verträge werden mit Elektronensignatur unterzeichnet/1 Euro. In beiden Fällen ordnungsgemäß im Gericht bewiesen.
- Das Modell schätzt die Ausfallwahrscheinlichkeit

Ergebnisse

- 55 % Eintreibbarkeitsrate von Überfälligkeiten im Jahr 2019 (23 % im Jahr 2018)
- 7 gewonnene von 7 Gerichtssachen
- Vollstreckungstitel und Pfand der Immobilien von Bürgen im Lettland, Estland, Spanien
- 2 eingeleitete Strafsachen gegen Bürgen, 2 nicht abgeschlossene Sachen

Rechtmäßigkeit

Monify ist eine juristische Person, die in Lettland registriert ist. Datum der Registration: 27. Juli 2017 Reg.-Nr. 0203083863

Rechtsform - Aktiengesellschaft – AS oder "akciju sabiedriba" auf Lettisch

Aktienkapital: 1 Mio. Euro

Gesetzliche Regelung:

- Monify ist ein Finanzinstitut nach dem EU-Recht, aber da es in Lettland jedoch keine spezifischen Gesetze für diese Art von Aktivitäten gibt, ist keine Lizenz erforderlich. In diesem Zusammenhang erhielt Monify eine offizielle Antwort von den Regulierungsbehörden in den baltischen Staaten und in Polen.
- Monify bietet B2B-Kredite (Business-to-Business) an, da jedoch für jeden Kreditvertrag eine persönliche Garantie des Eigentümers (natürliche Person) besteht, erhielt Monify vom Verbraucherschutzzentrum (PTAC) eine offizielle Antwort, dass Monify in diesem Fall keine Lizenz braucht.
- Ab dem 01.01.2019 unterliegt Monify dem lettischen Geldwäschereigesetz. Seitdem hat Monify seine inländischen Strategien und Verfahren zur Bekämpfung der Geldwäsche verschärft und am 30.08.2019 eine vom lettischen Finanzamt durchgeführte Prüfung zur Bekämpfung der Geldwäsche erfolgreich bestanden.

Unternehmensstruktur

Endeigentümer
Begünstigter

Bolat Itegulov

Artur Geisari

Nikita Manija

Aktionäre

SIA ITG Group
Reg.-Nr. 40103888880

SIA Geisari Holding
Reg.-Nr. 40203073329

80%

15%

5%

AS Monify
Reg.-Nr. 40103888880

Rat

Bolat Itegulov

Nikita Manija

Natalja Geisari

Vorstand

Artur Geisari

GELD MACHT GELD

Team



Artur Geisari
Mitgründer, Visionär und CFO

5 Jahre Erfahrung in der Kreditvergabe an KMU
7 Jahre Erfahrung in der Finanzierung durch Darlehen
12 Jahre Erfahrung in der Finanzberatung



Nikita Manija
Mitgründer, Vorstandsmitglied

4 Jahre Chief Executive Officer von Asset Management;
Verwaltung von 20 Mio. Euro
6 Jahre Erfahrung im Immobilienbau



Vlad Yermakov
CEO

11 Jahre bei der Dukascopy Bank in der Schweiz, Leiter der Internationalen Geschäftsabteilung
Vizepräsident bei der Blue Orange Bank

GELD MACHT GELD

Team



Klāvs Gipters

Leiter der Forderungseintreibung

2 Jahre Erfahrung als Chief Operating Officer bei Mogo Finance

5 Jahre Erfahrung in der Forderungseintreibung; Chief Operating Officer bei Segel



Janis Plume

Ръководител оценка на риска

5 Jahre Erfahrung bei Luminor; Manager „Geschäfte mit KMU

1 Jahr bei der AS Privatbank, Senior Credit Analyst

Und die andere aus dem unglaublichen Monify-
Team

Oberbuchhalter

Assistent Buchhalter

Finanzkontrolleur

2 Finanzanalysten

Inhaber der IT-Produkten

2 Anwendungsentwickler

4 Verkaufsleiter

Administrator

Finanzierungsangebot – Leihmittel

Wert: mindestens 200.000 Euro. Zweck: Kredit in Höhe von 5 000 000 Euro.

Frist: mindestens 6 Monate. Zweck: 2 Stunden.

Art der Finanzierung: Kredit

Tilgung des Darlehens: einmalig bei Fälligkeit

Zinszahlung: monatlich

Rechtliche Hinweise: Darlehensvertrag mit JSC Monify (lettisches Unternehmen)

Garantien: Laufendes Kreditportfolio. Möglicher Trade Bet für höhere Beträge.

Zinssatz: 12 % p.a. Zweck: 8 %

Die Finanzierung wird verwendet für:

KMU-Kredite, in der Regel mit einem Durchschnitt von 20.000 Euro und einer Frist bis zu 6 Monaten.

Finanzierungsangebot - Aktienkapital

Unternehmensbewertung vor der Investition: 8 000 000 Euro

Angebotene Aktien: 30 %

Investitionswert: 2 400 000 Euro

Auf der Suche nach: strategischem Investor mit Kenntnissen in Kreditvergabe und Fintech

Die Finanzierung wird zur Erhöhung des Aktienkapitals, zur Erhöhung der Leihmittel und zur Erhöhung des Portfolios bis 20 Mio. Euro verwendet.

Bei Erreichen eines Portfolios von 20 Mio. Euro wird Monify einen Jahresgewinn von 5 Mio. Euro vor Steuern erwirtschaften.

Für ihre 30% -Beteiligung zahlt sie potenzielle jährliche Dividenden in Höhe von 1,5 Mio. Euro aus.

Kontaktieren Sie mich

Artur Geisari – Mitgründer und Finanzvorstand

• artur@monify.io

☎ +371 2974 9101

• www.monify.io

4 Länder

16 Angestellte

mehr als 15 000 Anwendungen

13 Millionen Euro
gewährte Kredite

269 % Wachstum im Jahr 2018

mehr als 600 Kunden