



Ибанкар предоставя потребителско кредитиране срещу обезпечение чрез дигиталната си платформа. Ибанкар пригоди модела “кредит за автомобил”, за да бъде мащабируем в необятното онлайн пространство за алтернативно кредитиране.

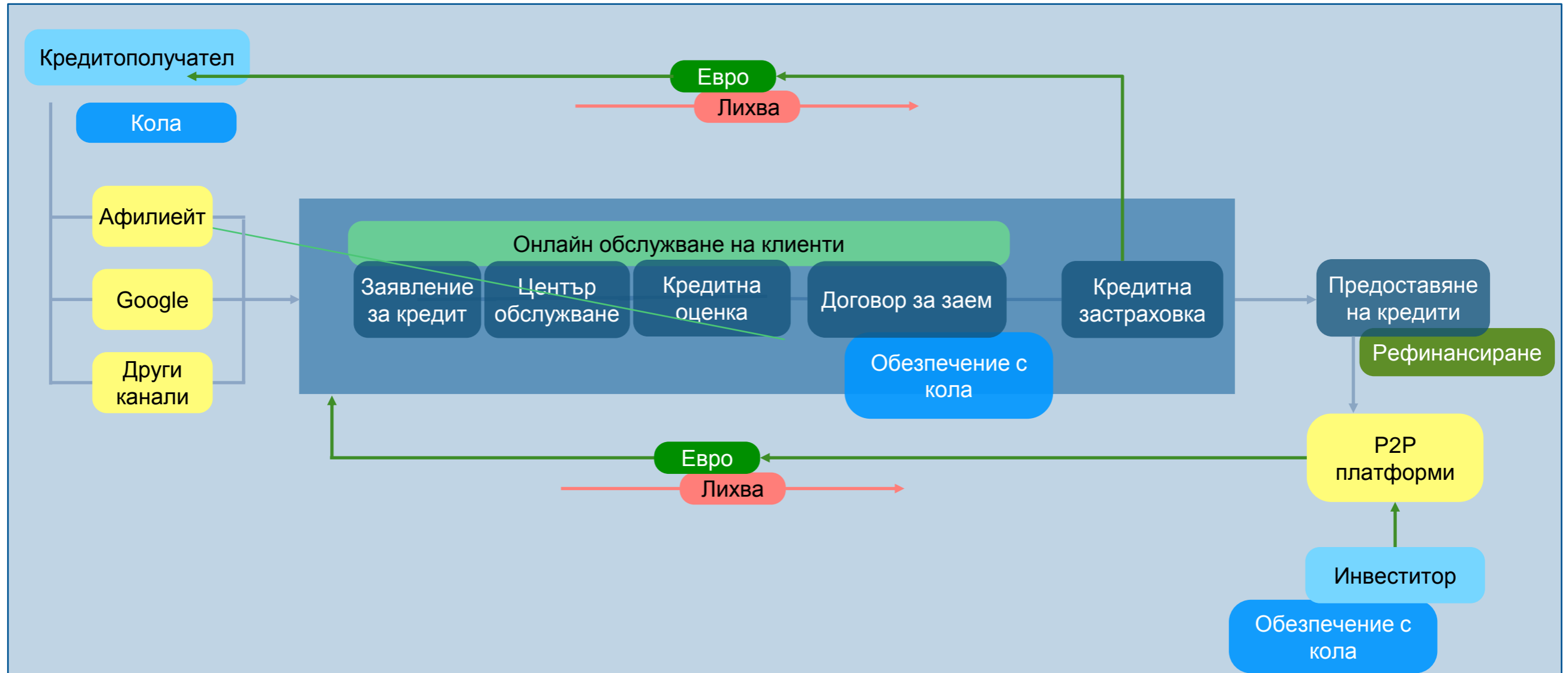
- Ибанкар предлага потребителски кредити с обезпечение автомобил втора употреба
- Установен онлайн кредитор с 5-годишна история
- Сигурност и коректност в алтернативното потребителско кредитиране 100% онлайн
- Патентована платформа за управление на риск с LTV базиран скоринг
- Висш мениджмънт с обширен опит в банковото дело и управление на риск



- През последните години Ибанкар създаде и усъвършенства модел, който:
- Е достъпен за всички кредитополучатели изцяло онлайн
- Интегрира модерни техники на дигиталния маркетинг за привличане и обработка на клиенти
- Е 100% онлайн и не изисква физическо присъствие на кредитополучателя или колата
- Предоставя бърз и лесен процес по кандидатстване чрез смартфон
- Генерира отлични резултати с висока годишна възвръщаемост
- Е доходоносен според EBITDA от 2018
- Не е понесъл никакви кредитни загуби
- Предоставя на инвеститорите отличителна сигурност на капитала

Бизнес модел: Бързо ревю

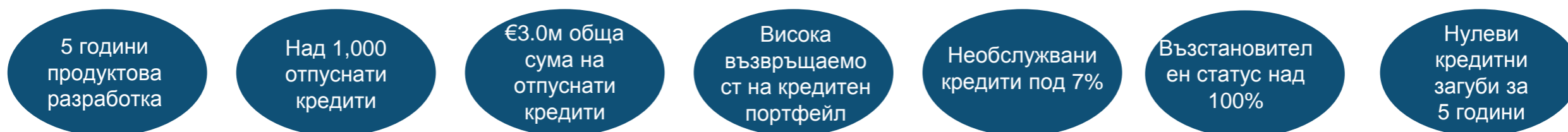
Ибанкар има напълно интегриран бизнес модел, който е внимателно граден през последните 5 години и се осъществява чрез патентован софтуер.



P2P инвеститорите получават лихва между 10% и 12%, подплатена с обезпечение с 45% LTV и нулеви кредитни загуби от 2015 насам

Ибанкар, Доказан и стабилен бизнес

Ибанкар започва работа по бизнес модела си през 2015 и продължава да се стреми платформата да бъде мащабируема, като предлага по-добри и по-подходящи кредити на клиентите си, а в същото време повече сигурност и по-висока възвръщаемост на инвеститорите.



Към днешна дата бизнесът се разширява с темп, който ни позволява да разработим, тестваме и да направим фина настройка на модела и всичките му променливи.



Sep 2020
Серия А капиталово повишаване €1,000,000

Проблемите в пазара на потребителското кредитиране засягат всички кредитополучатели

В света след финансовата криза получаването на кредит стана невъзможно за мнозина и трудно за повечето.

По-голямата част от банките не предлагат 100% онлайн кредити, достъпни само с няколко клика.

Бюрократията означава нуждата от физическо присъствие, за да получиш традиционен кредит.

Алгоритъмът им за оценяване на риска създава система, в която банките предимно предлагат кредити на клиенти, които нямат нужда от тях.

Отделно, има милиони хора, които нямат достъп до никаква форма на кредитиране поради регулации, изцяло променящи риска и одобрението на кредитополучатели.

За много други единственият начин да получат бърз кредит е да се обърнат към кредитодатели, специализирани в областта „кредит до заплата“, които невинаги успяват да удовлетворят нуждите на кредитополучателите, тъй като отдават само малки суми за кратък период от време на цена, която надвишава 800% и е необходимо заемът да бъде върнат или подновен месечно.

Кредитополучател, който се нуждае от няколко хиляди евро, има много малко онлайн опции, тъй като алтернативните кредитори са резервирани към отдаването на по-големи суми на онлайн пазара, където необслужваните кредити са над 35% и възстановяването на капитала е бавно и несигурно.

Тази ситуация създава нужда от алтернативни кредитодатели и ползването на обезпечение привлича всички потенциални кредитополучатели към пазара.

С бързите си, опростени и обезпечени онлайн кредити, Ibancar обслужва целия пазар.

Ibancar решава тези проблеми

и превръща всеки кандидат за кредит в потенциален клиент

Предполагаемите редовни платци взимат кредити от Ibancar, защото:

- Смятат, че банката им няма да им отпусне
- Тяхната банка не предоставя онлайн процес
- Смятат, че ще бъде бавно и сложно да получат банков кредит
- Не харесват и не вярват на банки

Предполагаемите рискови кредитополучатели избират Ibancar кредити, защото:

- Няма кредитна карта
- Има доста малко онлайн кредитори, отворени към по-рискови кредитополучатели
- Кредит до заплата не отговаря на нуждите им
- Използват интернет, за да кандидатстват едновременно към различни кредитодатели

Иbancar съвестно подкрепя клиентите си във финансирането на тяхното благополучие

Нашият бизнес не се уповава основно на обезпечението, а на психологията.

С традиционния кредит „грижата“ остава при кредитодателя, а с обезпечения кредит, тази „грижа“ се трансферира при кредитополучателя.

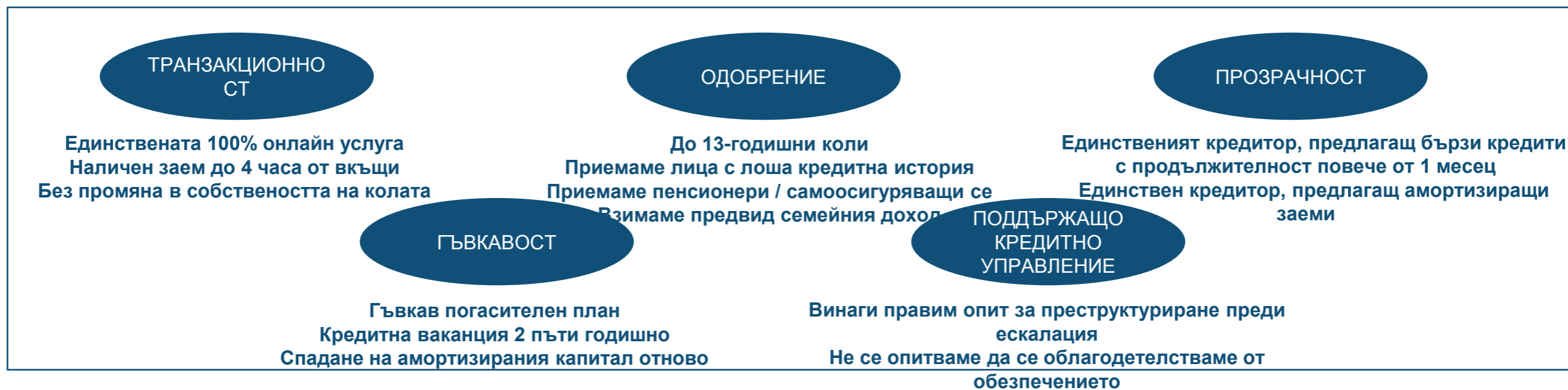
Нашата роля е да помогнем на клиентите ни да получат кредит и да запазят собствеността върху техния автомобил.

Да бъдеш отговорен и етичен кредитодател в този сектор стига отвъд числа и проценти – трябва да оценим кредитите си така, че да:

- Отразяват профила на среднестатистическия кредитополучател
- Останат атрактивни в сравнение с други възможности
- Да ни позволят да изградим устойчив бизнес

Имаме както икономическа, така и социална цел, тъй като най-евтините варианти за кредит просто не са налични за мнозинството от кредитополучатели, а доста са напълно изключени от пазара или имат достъп само до кредити, с годишна лихва над 100%.

Нашата цел е да отдаваме кредити отговорно в сектор, където има нужда точно от това, като осъзнаваме, че много от клиентите ни изпитват финансови затруднения. Поставяйки ги в по-тежка финансова ситуация, няма да ни облагодетелства и е наложително да оперираме етично, в което се коренят нашите култура и процеси. Това се прилага в ценообразуването и структурата на продуктите, но по-важното, в управлението на необслужвани кредити.



Подкрепата към нашите клиенти е най-добрият начин да подкрепим нашите инвеститори

Внимателно разработен продукт и кредитен процес

За да подsigури възвръщаемостта и възстановяването на капитала

Разработихме свой собствен процес на кредитна оценка и комбинирахме технически и поведенчески анализ – това означава, че поведението на клиента оказва влияние върху нашето решение.

Първо верифицираме състоянието и стойността на обезпечението, подsigурявайки се след като получим снимките на колата, че тя е с платен данък, със застраховка, както и че не дължи сума поради нарушение на Закона за движение по пътищата. Ако обезпечението е прието, разглеждаме кредитополучателя.

Основният ни сценарий е **приемане** и кредитна оценка с критерий намаляване на LTV (коефициент заем/стойност), което подsigурява, че ще има достатъчно оставаща стойност в колата, за да бъде кредитополучателя стимулиран да изплаща вноските.

Оценяваме колите спрямо таблици, публикувани всяко тримесечие от Националната асоциация на търговците на автомобили, като по този начин максималният LTV, предложен на кредитополучателя, се повишава със стойността на колата. Към днешна дата максималният LTV е 63% от средната покупна цена, платена от търговеца на автомобили за конкретната марка, модел и година на производство.

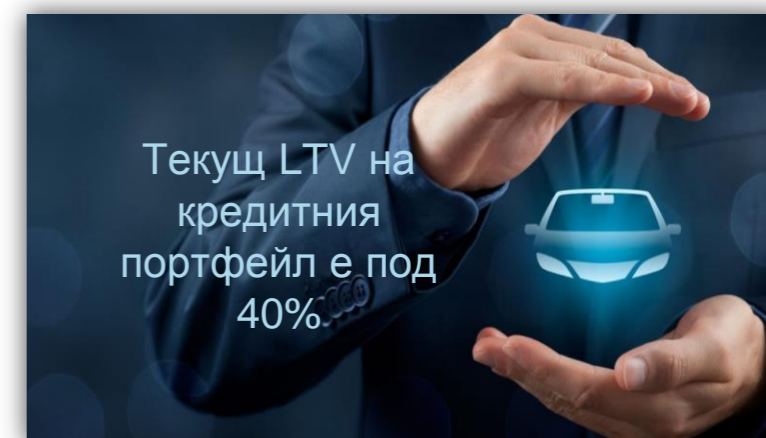
След това адаптираме тази максимална сума на кредита спрямо месечния доход на кредитополучателя.

Одобрението не се състои в бинарен отговор „да“ или „не“. Вместо това си задаваме въпроса каква сума трябва да дадем на този клиент, спрямо следните критерии:

- Стойност на обезпечението
- Възможност да изплаща
- Профил в социалните мрежи
- Клиентско поведение
- Кредитна история
- Заетост

Верифицираме всеки IP адрес, имейл и телефонен номер. Ако техническите изисквания са покрити и подкрепени с валидни документи, продължава да разглеждаме кандидатурата като взимаме предвид възраст, образование и социален бекграунд. Използваме Google и социалните мрежи, за да оценим този риск.

Целият ни процес от привличането на клиенти, през клиентско обслужване до одобрение за кредит, управление на плащанията и отчетност на обслужването на кредита, са интегрирани в наш патентован софтуер. Не се уповаваме на външни разработки и предпочитаме бързината, която поддържането на собствен софтуер ни дава.



Справяне с необслужвани кредити

Ескалация и решение

Като отговорен кредитор, **не е наша цел да получим притежание върху колата, нито да се облагодетелстваме от обезпечението**. Не желаем да отделяме ресурс за логистика на автомобилите и нашият приоритет в справянето с необслужваните кредити е възстановяването на капитала, а след това, където е възможно, пълно или частично погасяване на лихвата и наказателни такси.

Кредитополучателите, които не покриват задълженията си, преминават през серия от доказани вътрешни и външни правни и административни стъпки, които, в повечето случаи, водят до погасяването на кредита с включени наказателни такси.

Необслужваните кредити се изпълняват бързо и възстановяването на нашия капитал стартира 26 дни след пропуснатото плащане. **Изпълнението се случва прогресивно, което дава възможност на кредитополучателя да разреши случаят в ранна фаза.**

Процедурата по изпълнение започва дни след като не успеят да платят, а процесът по промяна на собственост върху автомобила започва 3 седмици по-късно

Стъпка 1: Управление на взаимоотношенията

Взимайки предвид първоначалната ни комуникация по време на одобрителния процес, повечето клиенти съдействат, когато се опитаме да разрешим случай със забавено плащане. Когато клиентът действа добросъвестно и активно комуникира с нас, ние имаме възможността да реструктурираме кредита без да се налага да се предприемат правни действия, за да може клиентът отново да изпълнява своите задължения за погасяване.

Стъпка 2: Административен/ Правен натиск

Кредитополучателите, които стават некомуникативни, преминават през серия от правни и административни стъпки, които в повече случаи водят до погасяване или реструктуриране на кредита. Нашата процедура по събиране на вземания е разработена, подобрявана и доказана във период от четири години като крайно ефективна.

Стъпка 3: Изпълнение

В крайни случаи започваме процеса по придобиване на собствеността на автомобила. След този момент имаме възможността да направим ползването на колата от кредитополучателя незаконно. Също така го включваме и в националния черен кредитен списък (ASNEF EQUIFAX), което ще му попречи да получи кредит в бъдеще.

По-малко от 30% от необслужваните кредити достигат края на процеса по ескалация и стигат до придобиване на физическа собственост върху автомобила

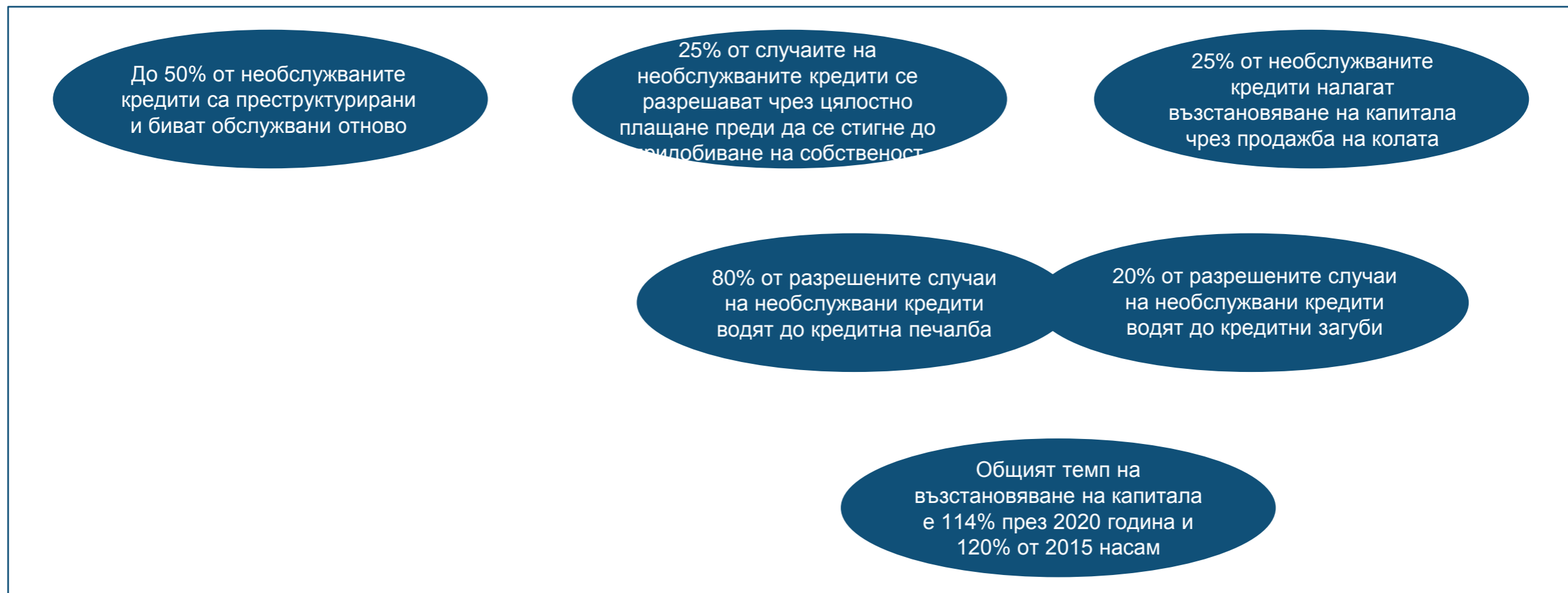
Увеличение на кредитния портфейл

Исторически данни за успешно разрешени казуса с необслужвани кредити

Чрез отдадени над 800 кредита за период от 5 години, Ibancaг осъществява **кредитни печалби**, идващи от по-високия процент на възстановяване.

Нашите клиенти имат нужда от автомобилите си, затова ако нямат възможност да се справят навреме със задълженията си, договаряме нов погасителен план. Придобиване на собственост е последната мярка и ние нямаме за цел да се облагодетелстваме от нея. Подхождаме към всеки необслужван кредит с желанието да намерим подходящо решение.

Има различни пътища за възстановяване на капитала



Фактът, че почти винаги възстановяваме капитала си означава, че дефолтите не дават отражение върху баланса ни.

Стабилността и капиталът ни не са засегнати, тъй като кредитополучателя плаща или с пари, или с колата си.

Това прави гаранцията ни за обратно изкупуване една от най-сигурните на пазара.

Старши мениджмънт притежава широк финансов и корпоративен опит. Ние сме банкови и финансови експерти, които са се преместили в технологичния свят и не както в случая на други алтернативни кредитори, да сме се пренасочили от технологични експерти към финанси.

Основател, собственик &



Александър Мелис (холандец) е бивш инвестиционен банкер, който има MD „Фиксиран доход“ в Credit Suisse and BNP Paribas. Преди кариерата си в банковия сектор, Алекс работи като мениджмънт консултант в продължение на 10 години и освен финансовите си познания, има и управленски и организационни умения.

Контакти: a1@ibancar.com

Член на управителния съвет



Роджър Уелш (холандец) е директор в ING Investment Bank. Преди е работил в Трезорен мениджмънт в Холандската BNG. Специалист е по фиксирания доход, с 25 години опит в дълговите капиталови пазари, деривати и структуриране на дълга. Алекс и Роджър се познават от 20 години.

Контакти: rw@ibancar.com

Член на управителния съвет



Йохан Кампе (Швед) Мениджмънт директор на Harbert European Growth Capital Fund, който предоставя специално дългово финансиране на Европейски предприятия по растеж, предимно в технологията, житейски науки и секторите на околната среда. Йохан има над 15 години опит в технологичното кредитиране и финансиране.

Контакти: jk@ibancar.com

Член на управителния съвет



Ибанкар ще назначи четвърти член на управителния съвет в средата на септември. Този човек ще бъде номиниран от Venture Capital fund, инвестиращ в Ибанкар

Член на управителния съвет



Ибанкар ще назначи пети член на управителния съвет в средата на септември, който ще бъде независим директор, номиниран от борда.

Можете да откриете профилите ни в [LinkedIn](#)

Прозрачност, наблюдение и ангажираност

Днес:

- Ibanca е испанска компания, нашето пълно име е Ibanca World SL и нашият данъчен номер е B93145001
- Ние НЕ сме лицензирани/регулирани в Испания и към момента няма изискване да го правим там
- ЕДИНСТВЕНАТА причина да не сме лицензирани е, че изискуемите ресурси са непосилни за дружество с нашия размер
- Ние СМЕ регистрирани като кредитор в Министерството на Финансите
- Не работим офшор и нямаме връзки с данъчни убежища
- От септември 2020 нататък, 100% от Ibanca Испания ще бъде притежание на UK Holding company
- Собствеността на холдинга е, както следва:
 - *88% притежавани от основатели, директори и служители*
 - *9% притежавани от синдикат на финансови професионалисти*
 - *9% притежавани от Venture Capital fund*
- Основателите притежават техните дялове от бизнеса чрез холдинг компания, която също е базирана в UK
- Бизнесът има банкови сметки в Santander, Sabadell, Bankinter, Revolut и Qonto
- Не използваме портали за плащания

В краткосрочен до средносрочен план:

- Ibanca придоби транш от €500k нов собствен капитал и ще получи още €1.5м през септември (вече подписан)
- Ibanca най-вероятно ще придобие още нов собствен капитал в размер €3м-€5м в края на 2021 или началото на 2022, за да разшири бизнеса си в интернационална посока
- Ще публикуваме в сайта си всички кредити, обявени за продан в P2P пазари, докато продължаваме да работим с частни инвеститори
- Ние, също така, ще публикуваме в същия сайт нашите тримесечни левъридж коефициенти, процент на необслужвани кредити и степента на възстановяване на капитала
- Веднага щом повишаването на собствения капитал е завършено (Q4), ние ще бъдем одитирани от BDO непрекъснато, давайки допълнителна сигурност на нашите инвеститори
- Предвидили сме интернационално бъдеще за Ibanca с кредитен лиценз от държава в ЕС, веднага щом станем достатъчно големи, за да бъде оправдано

Ключови цифри след първото повишение на собствения капитал

След първия транш на повишен собствен капитал, баланса ни показва:

- *Кредитен портфейл €1,200,000*
- *Кеш €620,000*
- *Общи активи €2,000,000*

- *Обезпечен дълг €840,000*
- *Корпоративен дълг €130,000*
- *Собствен капитал и неразпределена печалба €900,000*

Продуктивност на кредитния портфейл към 31/07/2020

- Активни кредити 461 с 39% LTV (коефициент заем/стойност)
- Забавените плащания (по-малко от 26 дни) към края на юли са 0.64% от капитала
- Необслужваните кредити (над 26 дни закъснение) към 08/08/2020 са 6.03%, като техният LTV е 56%
- Общата стойност на възстановен капитал от необслужвани кредити през 2020 е 114%