

# BANCOS Y FINTECHS: “UN EQUIPO GANADOR”

Asociación Española de Factoring

Almería, Mayo 2017



DEMICA

# AGENDA

1. Sobre Demica
2. Colaboración entre bancos y Fintechs
3. Desarrollo de productos y potencial de crecimiento
4. Conclusión

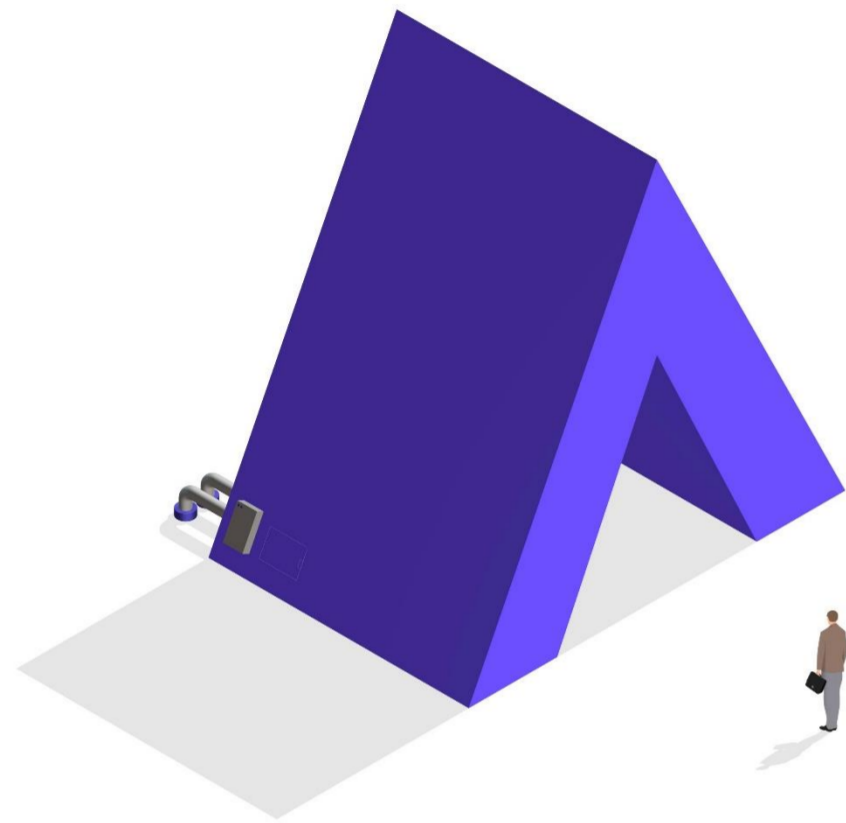
**SOBRE DEMICA**

**DEMICA**

# DEMICA

- ^ Demica es una empresa independiente, líder del mercado, no bancario, en cuanto a soluciones en materia de capital circulante.
- ^ Somos la única empresa en el mercado que ofrece soluciones integradas financiero - tecnológicas para grandes y medianas empresas, además de bancos internacionales, que cubre todo el espectro de productos para el capital circulante desde titulización de facturas hasta las distintas derivadas de supply chain finance.
- ^ Nuestros servicios incluyen:
  - Estudio de viabilidad y evaluación de transacciones
  - Asesoramiento, estructuración y elaboración de modelos financieros.
  - Financiación, incluyendo deuda senior, mezzanine y junior;
  - Una exclusiva plataforma que aporta procesos automáticos y eficientes, reporting, emisión de cobros y pagos así como “back up servicing” que minimiza los riesgos para todas las partes.
- ^ Nuestro equipo esta formado por profesionales reconocidos en la industria tanto en áreas financieras como tecnológicas.
- ^ Nuestro objetivo principal es simplificar el análisis, ejecución, administración y gestión de los programas de financiación de circulante de nuestros clientes.

# DEMICA: POSICIÓN EXCLUSIVA



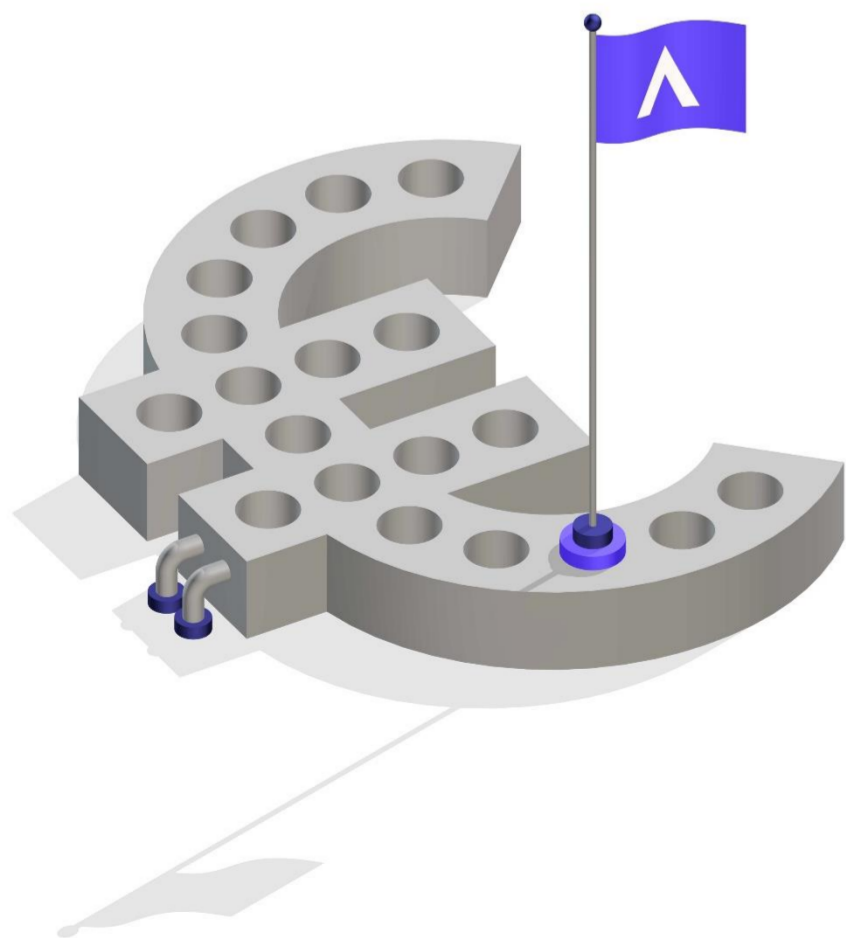
## VOLUMEN

Gestionamos la financiación de USD 50 bn de activos de circulante cada año, lo que supone una financiación media de unos USD 5 bn.



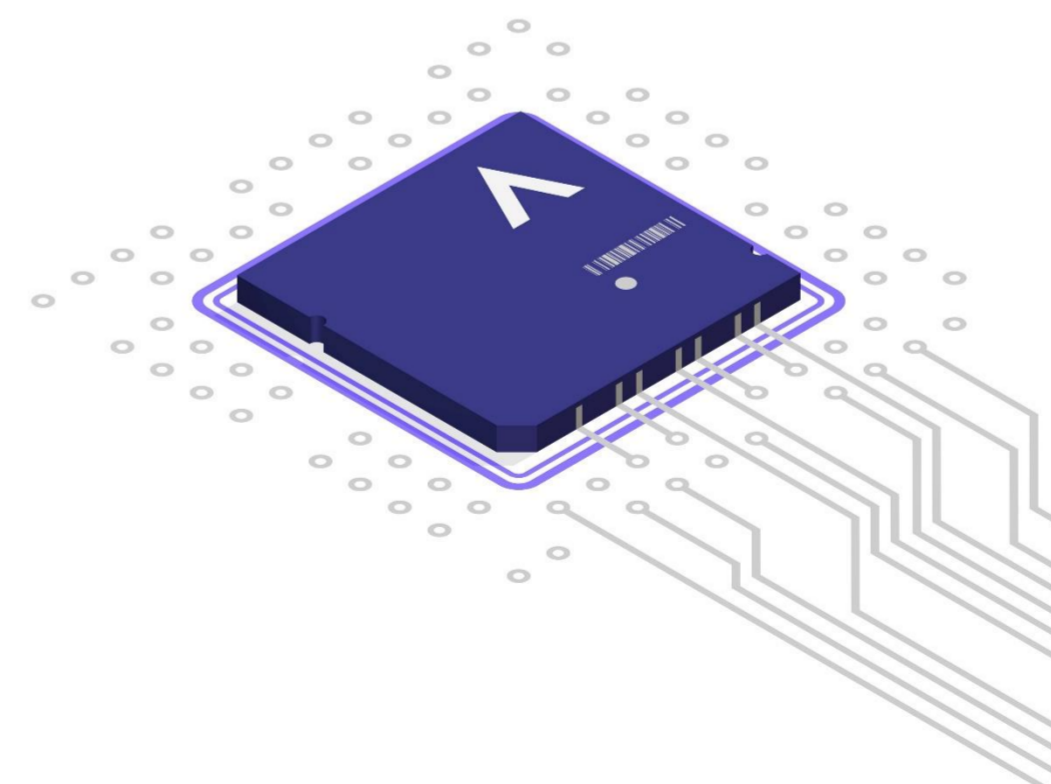
## MITIGACION DE RIESGOS

La más avanzada tecnología junto con la experiencia y conocimientos en la estructuración, han hecho que nunca un programa haya provocado pérdida alguna.



## CAPITAL

Con acceso a financiación propia, tenemos acuerdos con 35 bancos internacionales e inversores institucionales con intereses en financiar nuestros programas.



## TECNOLOGIA INNOVADORA

Nuestra plataforma está integrada con más de 240 ERP y programas de contabilidad aportando información de manera diaria y detallada a nuestros sistemas de Riesgos.

# DEMICA: POSICIÓN EXCLUSIVA



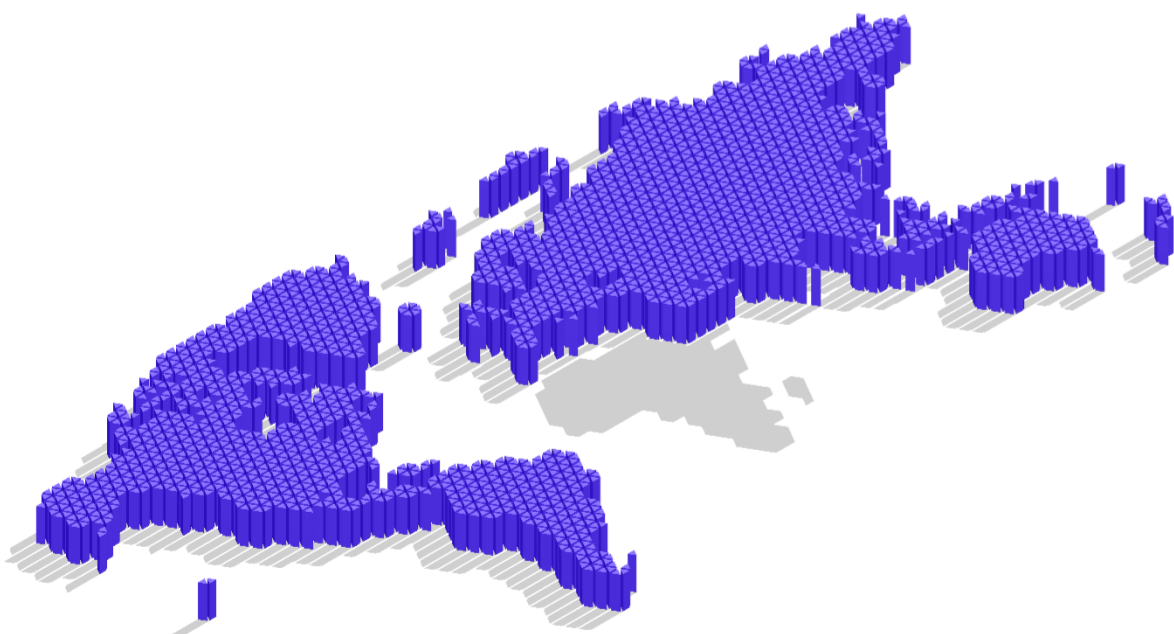
## VALOR

Nuestra singular plataforma tecnológica, permite a nuestros clientes conseguir, las mejores tasas de avance así como los costos de financiación mas competitivos.



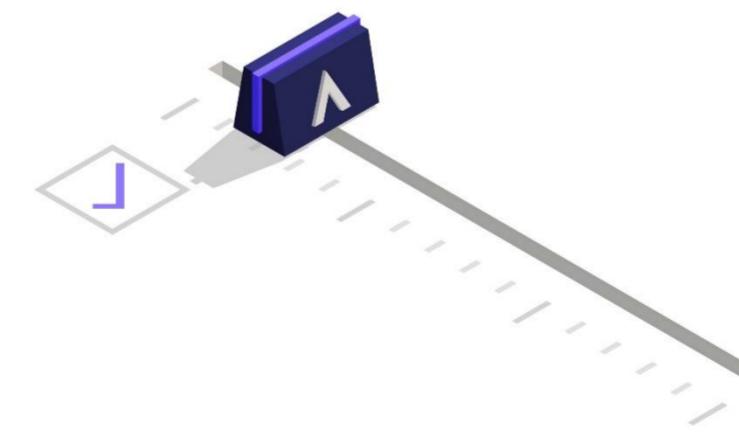
## EXPERIENCIA

Desde 2002, nuestra plataforma ha gestionado ya mas de 90 importantes programas de financiación de facturas o supply chain finance a nivel global.



## GLOBAL

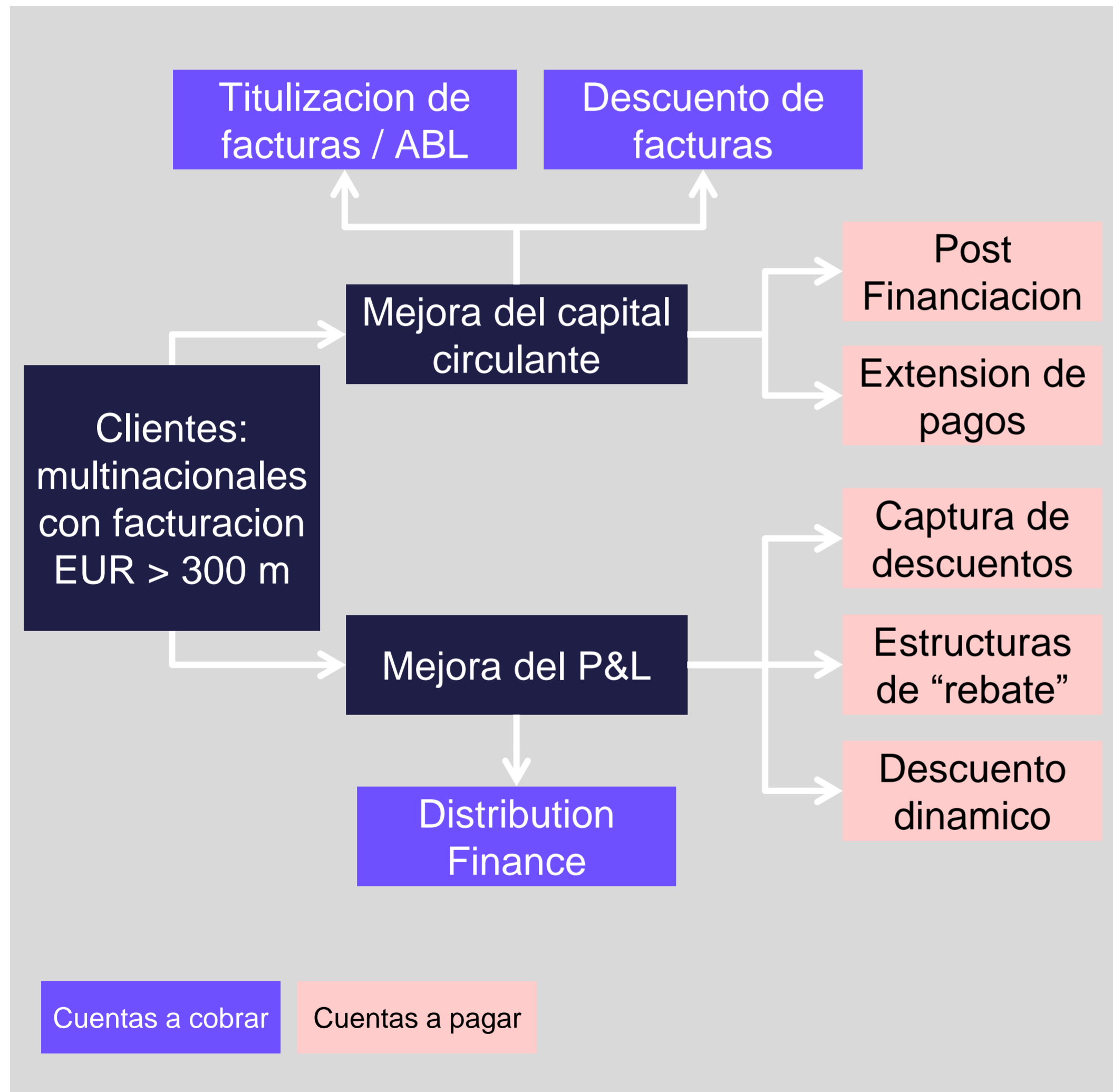
Actualmente financiamos activos de 130 países para nuestros clientes en Europa, Norte América y Asia.



## CALIDAD DE SERVICIO

Desde nuestros comienzos en 2002, nunca un cliente nos ha cambiado por otro competidor.

# NUESTRAS SOLUCIONES



**Ofrecer soluciones para las cuentas a cobrar así como las cuentas a pagar desde una única plataforma nos coloca en una situación competitiva privilegiada:**

^ **Robusta plataforma con track record de 15 años:**

- Permite a grandes clientes ejecutar transacciones complejas con relativa simplicidad operativa.
- Minimiza de manera eficiente la necesidad de recursos de nuestros clientes.

^ **Multi-producto mejorando la eficiencia en la venta:**

- Alta tasa de convertibilidad y "cross-sell".
- Multiplica x5 el wallet del mercado.

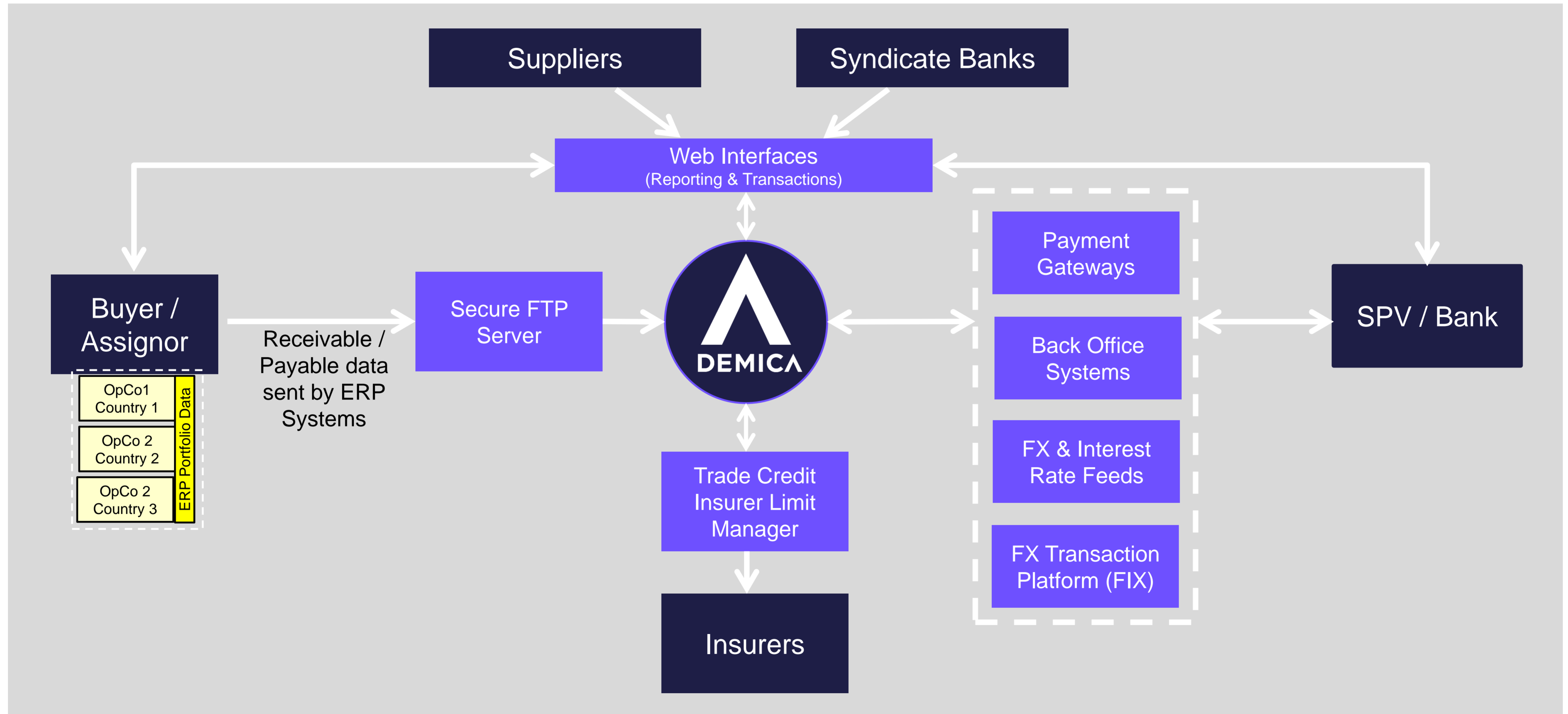
^ **Soluciones "llave en mano"**

- Asesoramiento, estructuración, financiación y automatización y gestión eficiente del programa.

^ **Flexibilidad que permite adaptarnos a las necesidades presentes y futuras de nuestros clientes:**

- Demica posee una habilidad única para proveer estructuras híbridas a medida para nuestros clientes.

# PLATAFORMA DIGITAL: SCF & RECEIVABLE FINANCE





# DEMANDA DE SOLUCIONES POR PARTE DE LOS CLIENTES...



# PERO TAMBIÉN CONTROL DEL RIESGO...

Control de Fraude	^ Plataforma integrada con el sistema contable del cliente permite cruzar los movimientos en sus Sistema contable con los movimientos de cash en la cuenta collection.
Monitoring	^ Controles exhaustivos de monitoring a nivel de factura, nos permiten identificar Riesgos en una etapa muy preliminar y posteriormente tomar acciones para mitigar dicho riesgo.
Automatización	^ Permite gestionar las operaciones mas complejas en cuanto a volumen de activos o contra partes, operaciones multinacionales con sistemas heterogéneos de manera eficiente.
Mitigación Riesgo Operacional	^ El riesgo operacional es uno de los principales motivos de que haya perdidas en una transacción de trade finance (errores en los cálculos, condiciones de elegibilidad, monitoring, póliza de seguro, collections)
Reporting	^ Reporting exhaustivo y detallado de las operaciones para distintos propósitos (riesgo, contabilidad, ingresos) requeridos por los financiadores pero también por las empresas como servicio de valor añadido.
Herramientas Risk Management	^ Distintas herramientas para la gestión del riesgo de crédito, elaboradas a medida según las necesidades de los clientes.

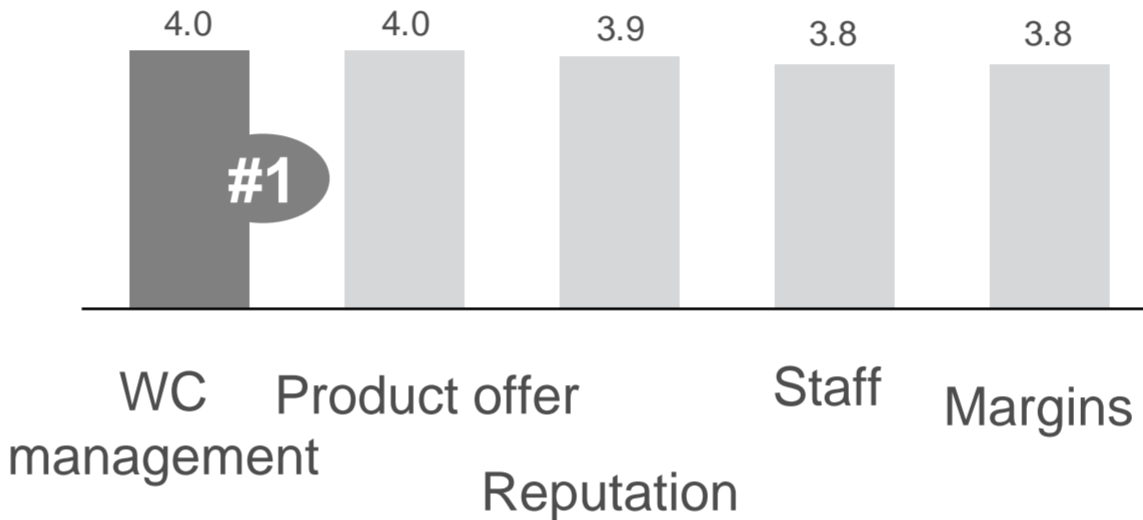
# COLABORACION BANCOS Y FINTECHS

# IMPORTANCIA DEL CAPITAL CIRCULANTE

Área prioritaria para la alta dirección de las empresas...

81% of the Fortune Global 500 are focused on working capital management and state it as a high priority.

Importance in the next 3-year strategy - Scale 1-5



Increased Focus from the Board - %



## Working Capital Improvement Opportunities

- Americas: Eur 1,248bln
- Europe: Eur 997bln
- Africa & Asia: Eur 1,511bln

# EVOLUCION DEL TRADE FINANCE

## Trade Finance as of today

## Next Generation

Business Model

### Traditional Model

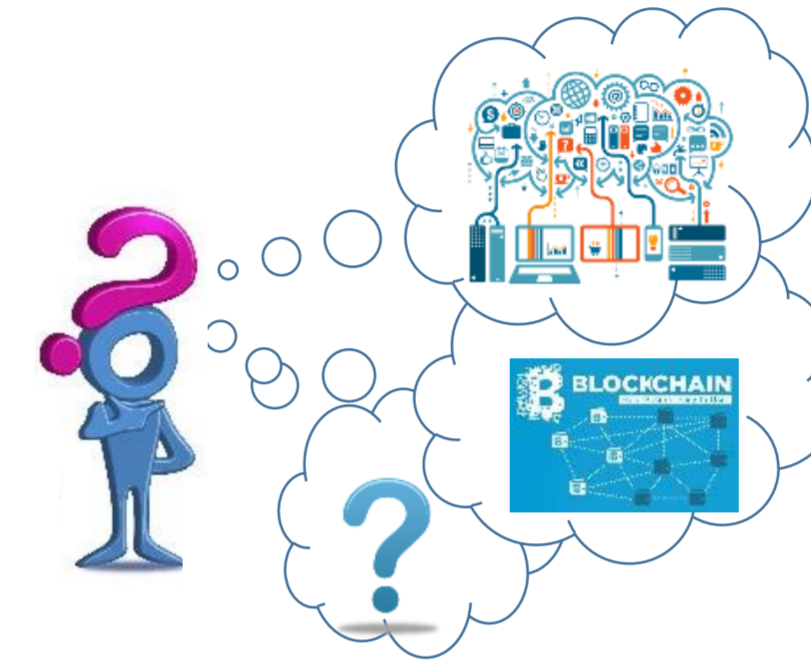
Financing based on a set of commercial contracts (bill of lading...)

### Open account

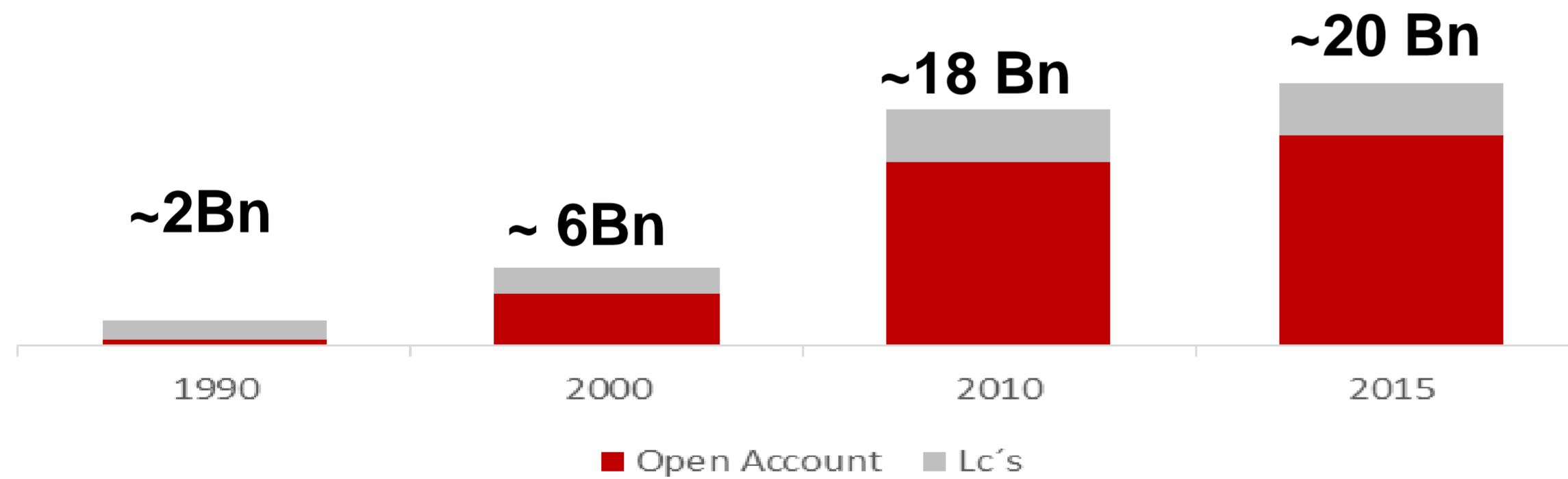
Financing based on confirmed invoice (factoring, confirming)

### Structure trade

Financing based on advanced risk models build with information on historical performance



Volumes



>250 Bn

Global industry

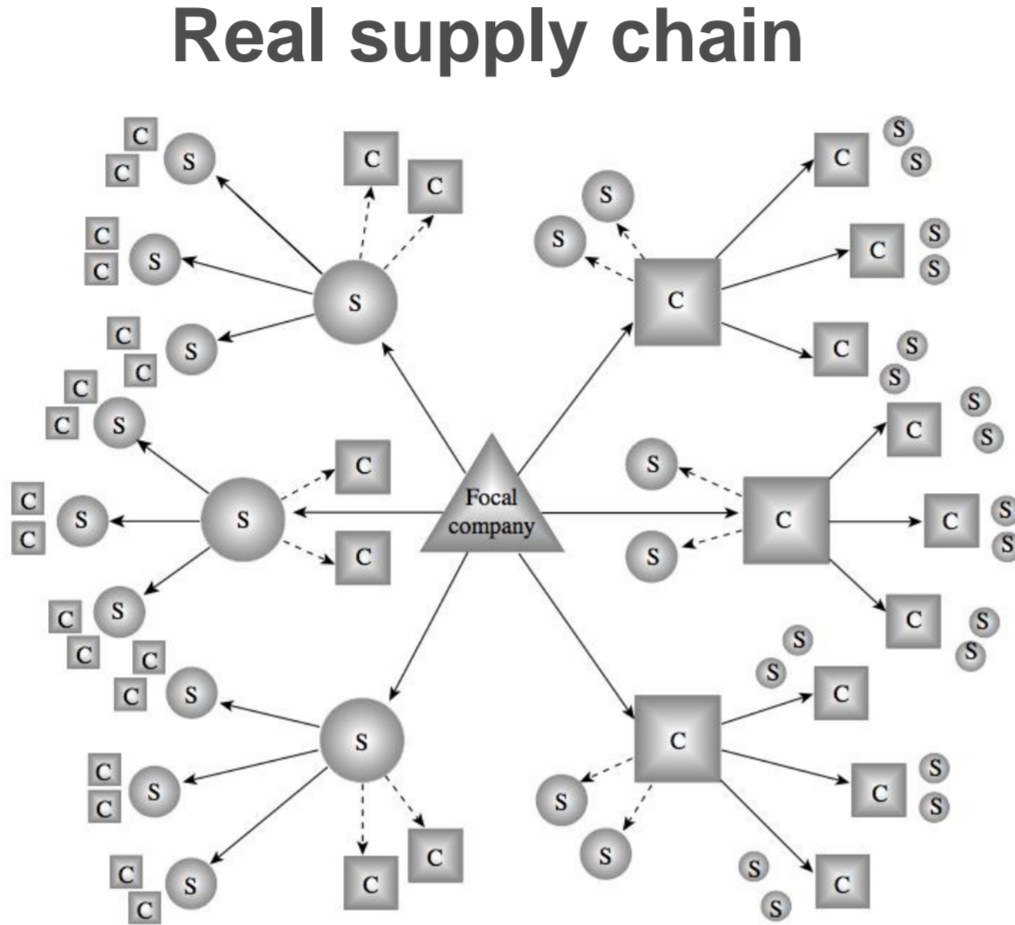
Players



# FUTURO DEL TRADE FINANCE

1

Globalization & Lengthening of Supply chain



3

Big Data



2

Digitalization

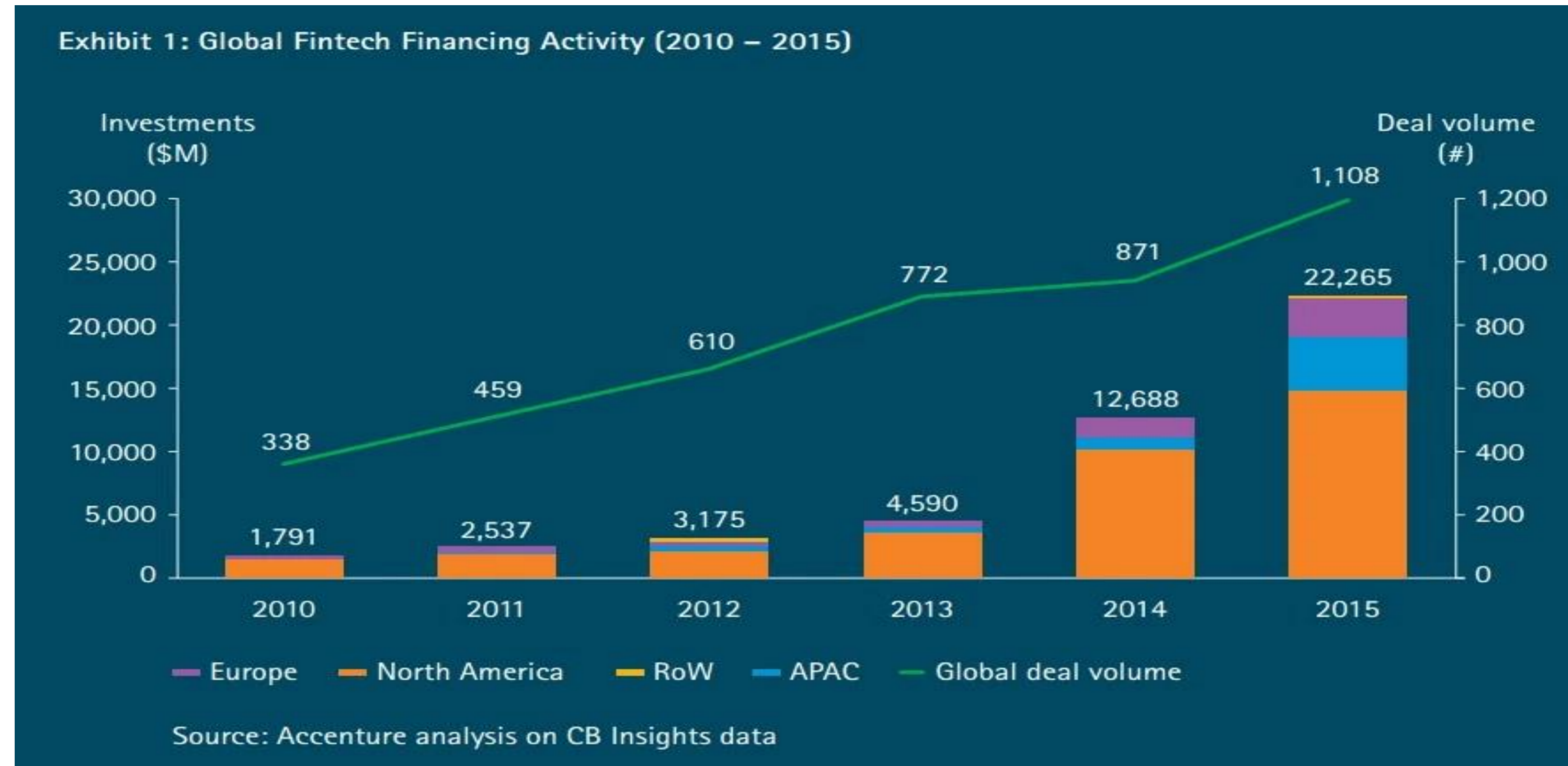


4

Structural changes due to regulation



# CRECIMIENTO FINTECH



Digital connectivity

Market place model /  
sharing economy

Changing customer  
expectations

SMEs and consumer  
finance

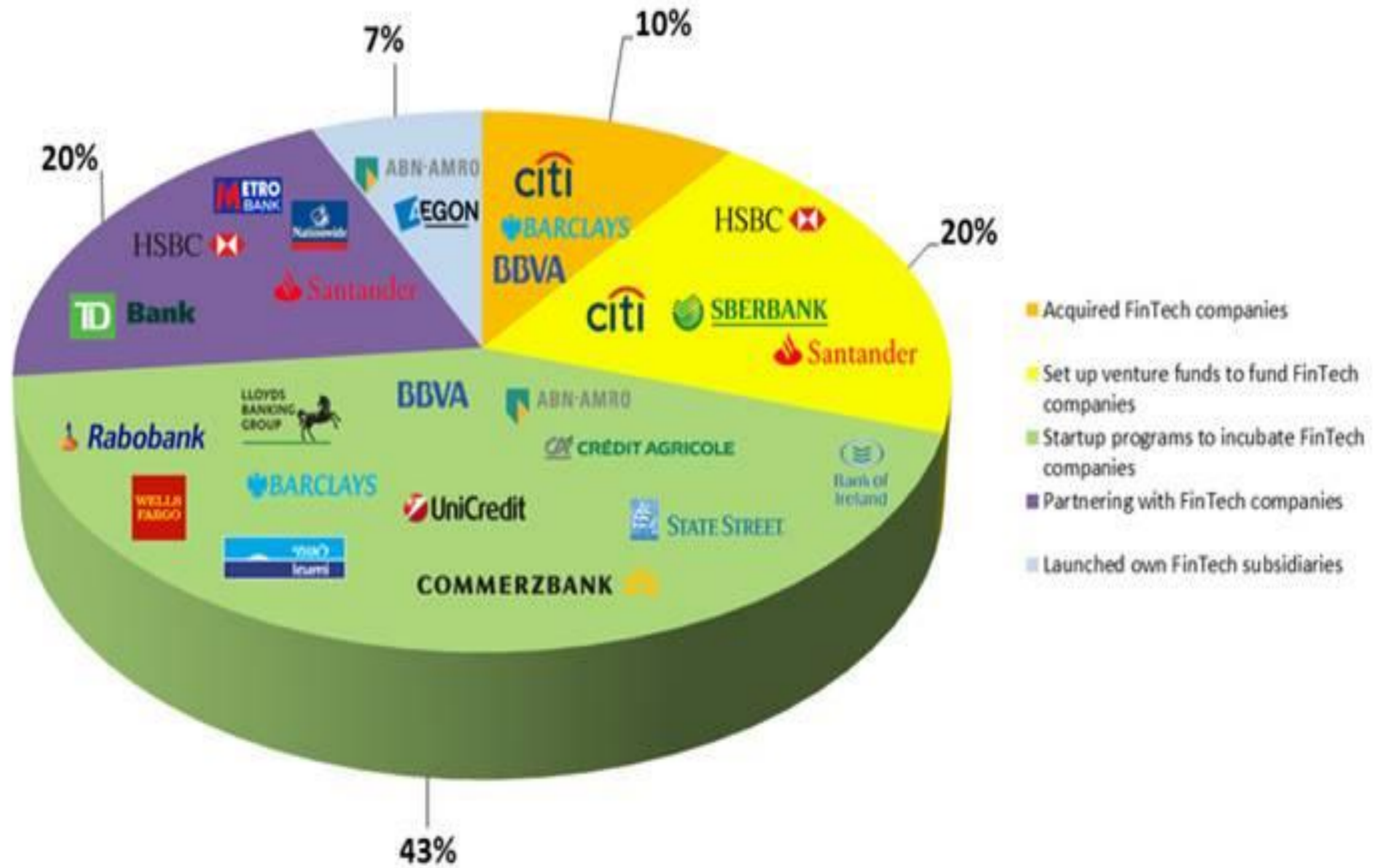
New players (Fondos)

Efficiency

Regulatory Changes

Innovation

# ACUERDOS ENTRE BANCOS Y FINTECHS





# COOPERACIÓN ENTRE BANCOS Y FINTECHS



## Globalización/ Acceso to clientes

- **Acceso global** a clientes. **Fuertes relaciones comerciales** a largo plazo.
- Bancos ofrecen un servicio completo de servicios financieros así como una **gran capacidad de fondeo**.
- **Conectividad digital** y gran capacidad de **adaptación a cambios tecnológicos** de manera eficiente.
- Foco en **servicios y clientes que la banca no puede cubrir** por distintos motivos.
- Colaboración aportara mejores soluciones de **valor añadido a nuestros clientes**.

## Big data & Digitalization

- Acceso a gran cantidad de información procedente de su gran base de clientes
- **Modelos de riesgo robustos**.
- **Tecnología** capaz de procesar y modelizar dicha información de manera eficiente.
- Modelos de riesgo avanzados que pueden anticipar el comportamiento
- **Incrementos de volúmenes financiados (tasas de anticipo)**
- Modelos de financiación a medida de nuestros clientes

# SUPPLY CHAIN FINANCE: “APROVECHANDO LA OPORTUNIDAD”

DEMICA

# MUCHO POTENCIAL DE CRECIMIENTO...

## PO Finance

*Descuento de ordines de compra. Nuestra plataforma ya recoge las mismas des Sistema contable de los compradores. Modelos de riesgo a través de big data y valoración de carteras*

## FX tool

*Herramienta extremadamente rentable incluida dentro de la plataforma que permite a las proveedores descontar en la divisa deseada. 20 -40 bps extra de beneficio.*

## Dynamic discounting

*Fee business para la banca. Requisito de las grandes empresas en las RFPs. Nuestra plataforma puede combinar y alternar programas con fondeo bancario y descuento dinámico de manera simultanea.*

## Pricing tools

*Segmentación de proveedores, distintos modelos de precios, market place model para proveedores.*

## Supplier onboarding tool

*A través de la herramienta digital de onboarding a proveedores que incluye tanto contratos como firmas digitales incrementando la penetración especialmente en los proveedores (Tier 2 & 3) con mayores márgenes.*

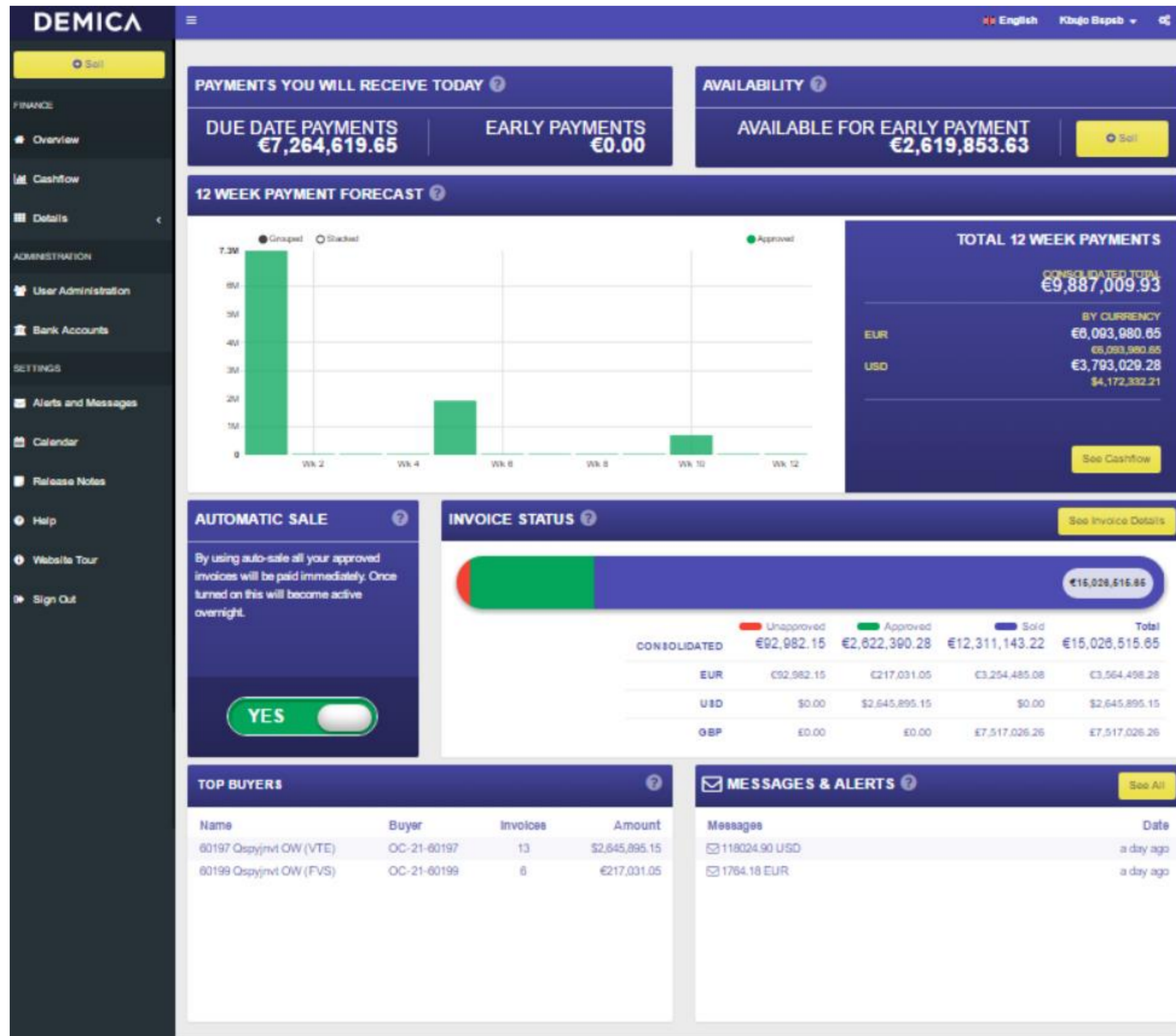
## X-border and syndication

*Incremento de los volúmenes descontados. Mejora de servicio a clientes fuera de la áreas core del banco. Capacidades reales de sindicación (pro rata, por país, por buyer, por proveedor)*

## Experiencia del Usuario (& white label)

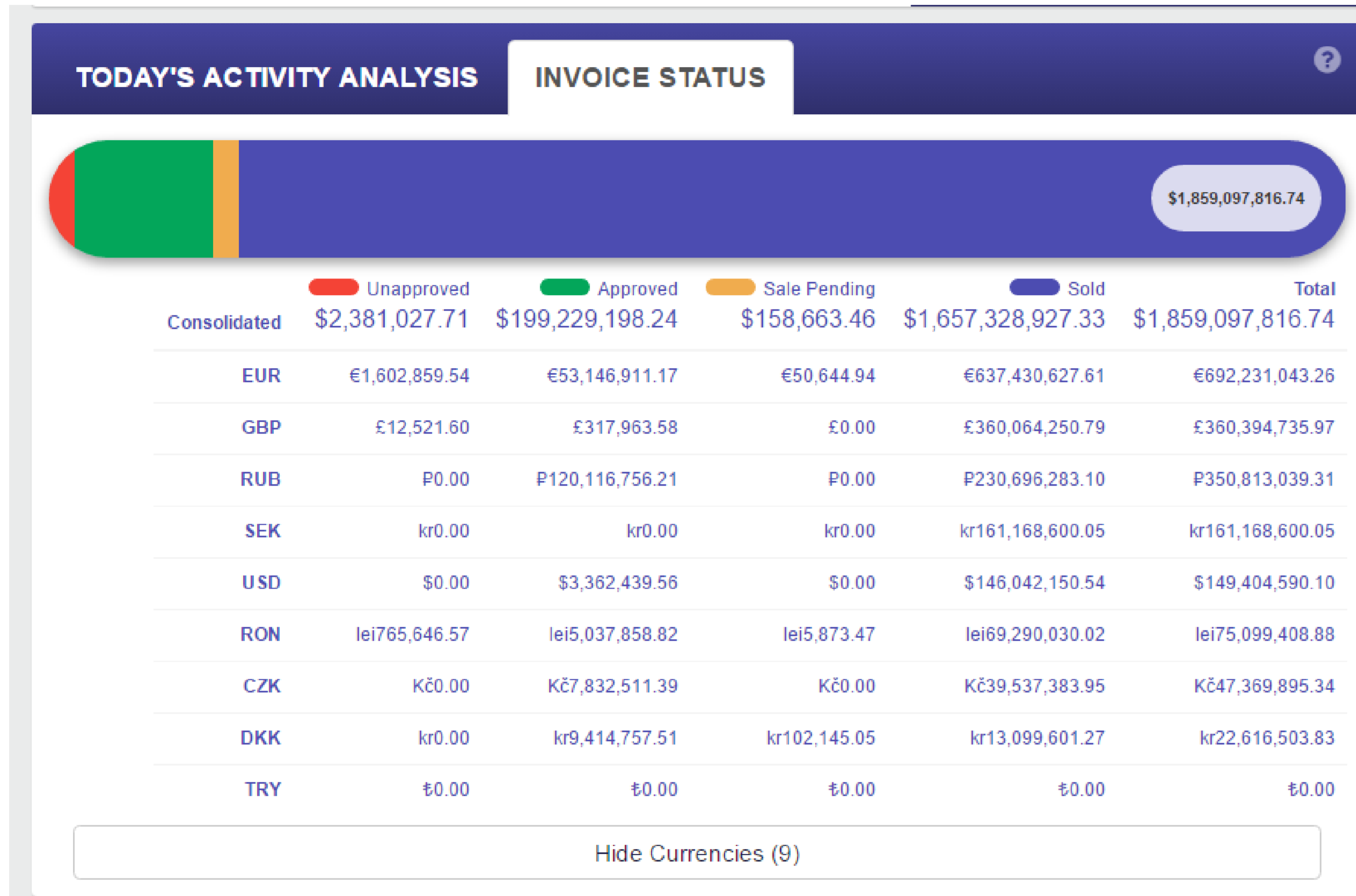
*Experiencia de del usuario mejorada para compradores y proveedores con los últimos diseños y funcionalidades del mercado. junto con las robustez de una plataforma instalada en la nube.*

# EXPERIENCIA CLIENTE Y FUNCIONALIDADES



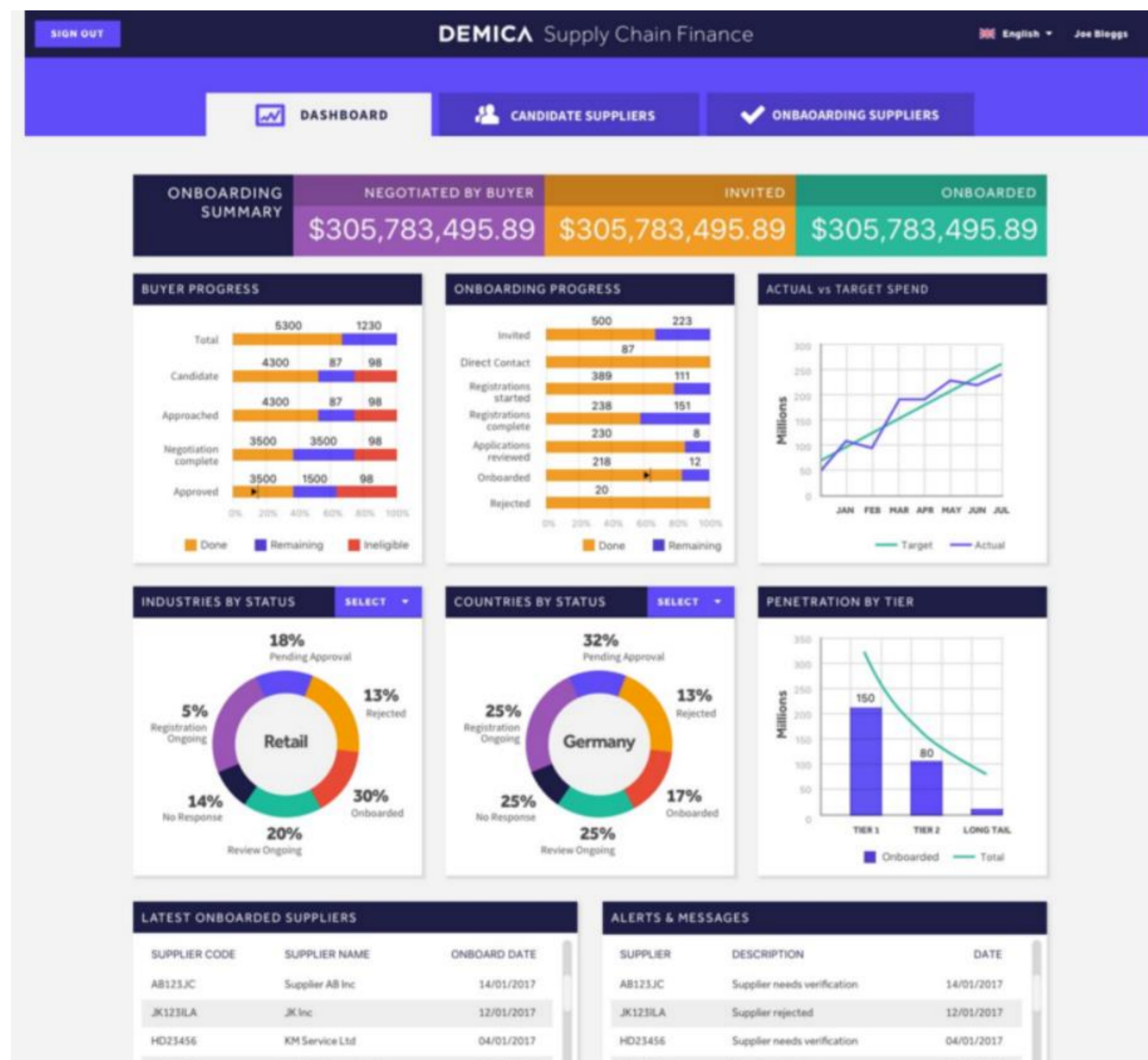
- ^ White labelled (logo y colores corporativos del cliente)
- ^ Multi-divisa, Multi-idioma
- ^ Reporte flexible para todos los usuarios con el maximo detalle a nivel factura.
- ^ Web-based interfaces
- ^ Plataforma ubicada en Microsoft Azure cloud
- ^ Conectada ya con mas de 240 ERPs
- ^ Diferentes niveles de integración con los sistemas de pago de las entidades bancarias
- ^ Reporting en el formato requerido

# CAPTURA DE FLUJOS X-BORDER



- ^ Demica es una plataforma global que cuenta ya con activos en 130 países diferentes.
- ^ La plataforma es completamente multi-divisa para ambos, proveedores y compradores.
- ^ Nuestro socio financiero mas relevante esta actualmente fondeando programas en 9 divisas diferentes.

# HERRAMIENTA DE ONBOARDING DIGITAL



- ^ Self-onboarding de proveedores
- ^ Incremento en la penetracion Tier 2 & 3
- ^ Integracion con la plataforma de SCF
- ^ Contratos y firmas digitales
- ^ Customizacion de documentacion KYC
- ^ Panel de control para el banco
- ^ Calculadora financiera de working capital para proveedores.

# HERRAMIENTA DE FX

New Funding Request

Date: 03/22/2016 | Amount: €34,276.08 | Currency: CZK, EUR

### Funding Summary

Deliver in local currency | Deliver in original invoice currency

USD

	You receive	Original value	Fee	Live FX rate
1 CZK	\$215,815.21	Kč878,985.83	Kč3,588.17	@0.24653
2 EUR	\$2,470.60	€1,753.60	€5.74	@1.41350
Total	<b>\$218,285.81</b>			

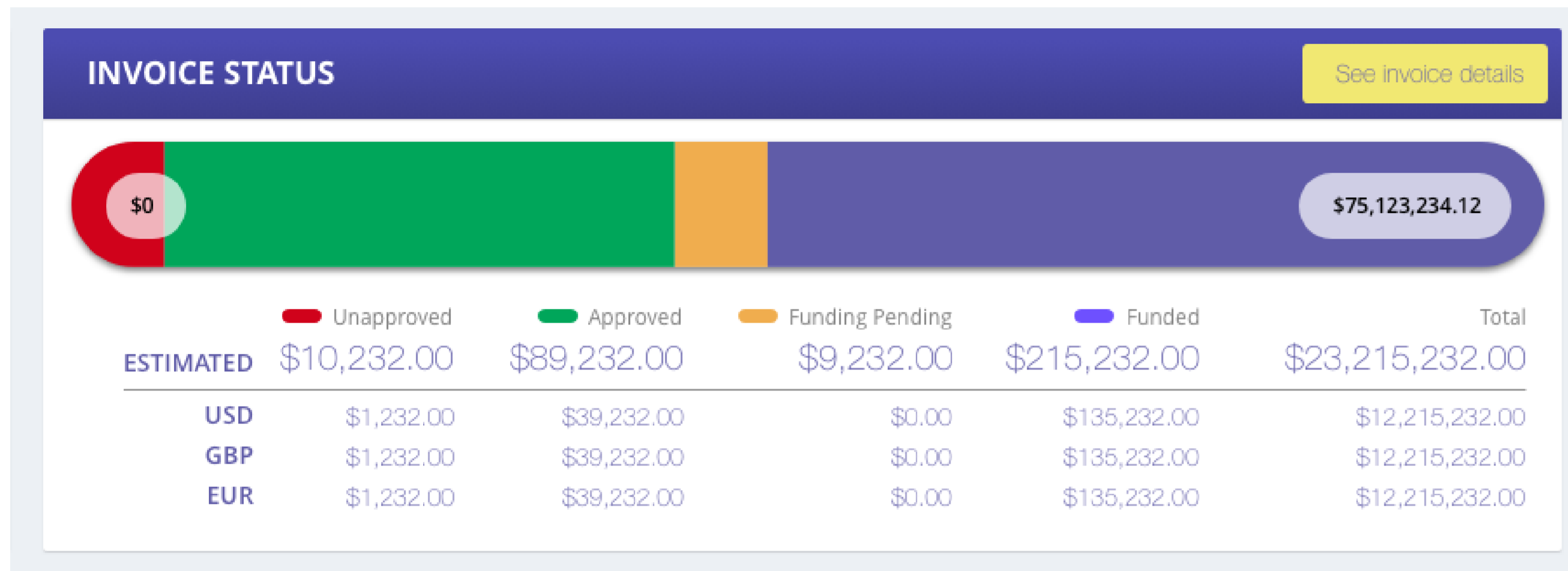
live FX 10 rate update

Your funding amount is made up of 65 invoices in 2 currencies. You will receive 1 payment in USD.

Back | By confirming and submitting this request I agree to all T & C's and understand that requests cannot be cancelled. | Commit to funding request

- ^ Proveedor puede anticipar el la divisa deseada, incluso a los que elijan no anticipar
- ^ Beneficios del FX capturados por banco SCF
- ^ Capacidad unica en el mercado
- ^ Primera fase: Spot FX
- ^ Segunda fase: Forward FX (con los pagos como collateral)
- ^ Margen típico (20 – 40 bps)

# FINANCIACION DE ORDENES DE COMPRA

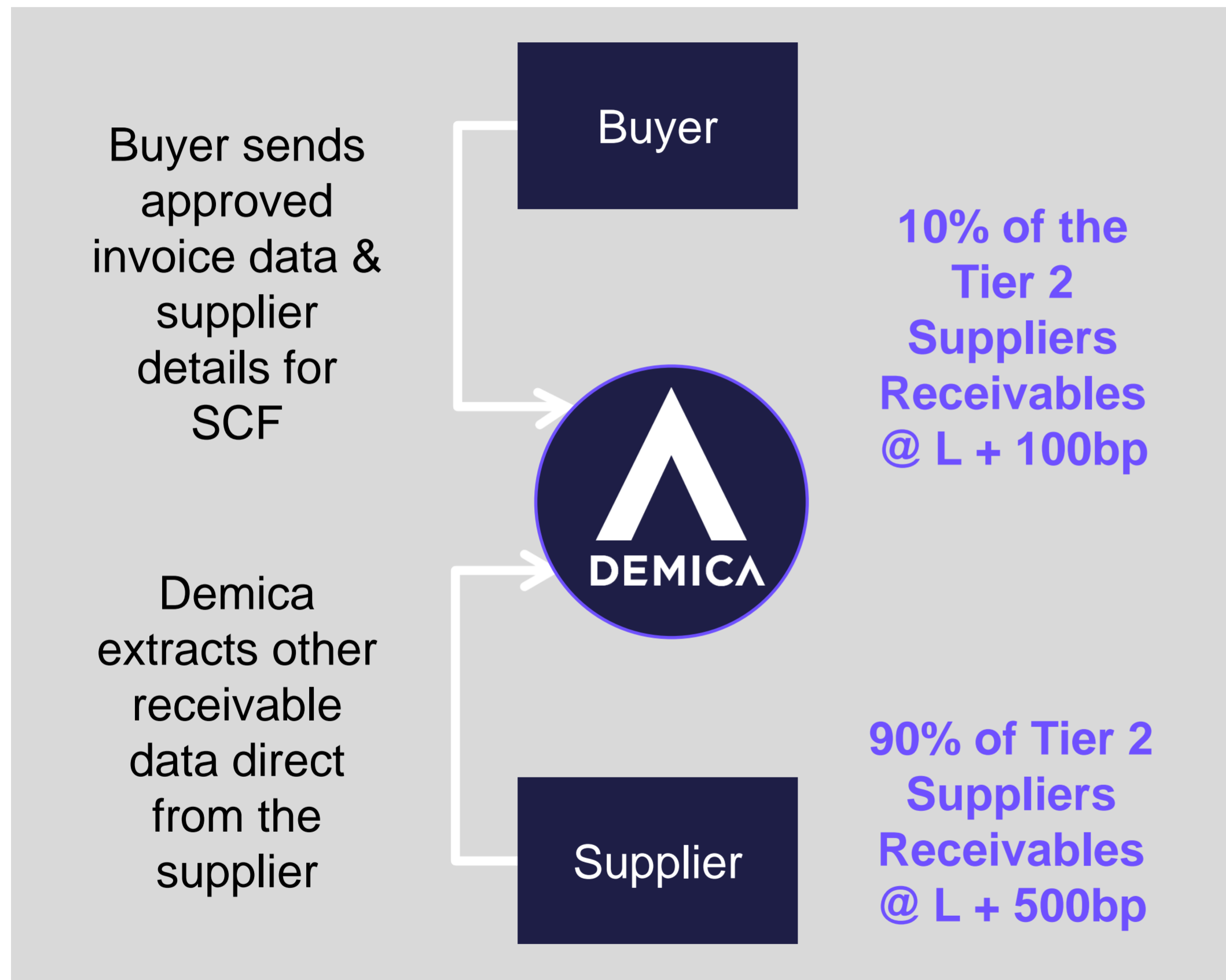


- ^ La plataforma hace ya tracking de ordines de compra y facturas todavía no aprobadas.
- ^ Esta función nos permite realizar la financiación antes en el ciclo y con un margen superior.

- ^ Mediante el uso de modelos estadísticos , “big data” y bases de datos externas, realizamos cálculos de tasas de anticipo y precios para cada binomio comprador – proveedor.
- ^ Se trata de una funcionabilidad única, que un potencial de crecimiento muy enorme.



# E-INVOICE DISCOUNTING + SCF



- ^ Los proveedores mas pequeños Tier 2 & 3, solo descuentan aprox el 10% de sus facturas.
- ^ El resto es parcialmente descontado por el resto del sistema bancario.
- ^ Sinergias entre SCF y Factoring, dado el empleo de una única plataforma.

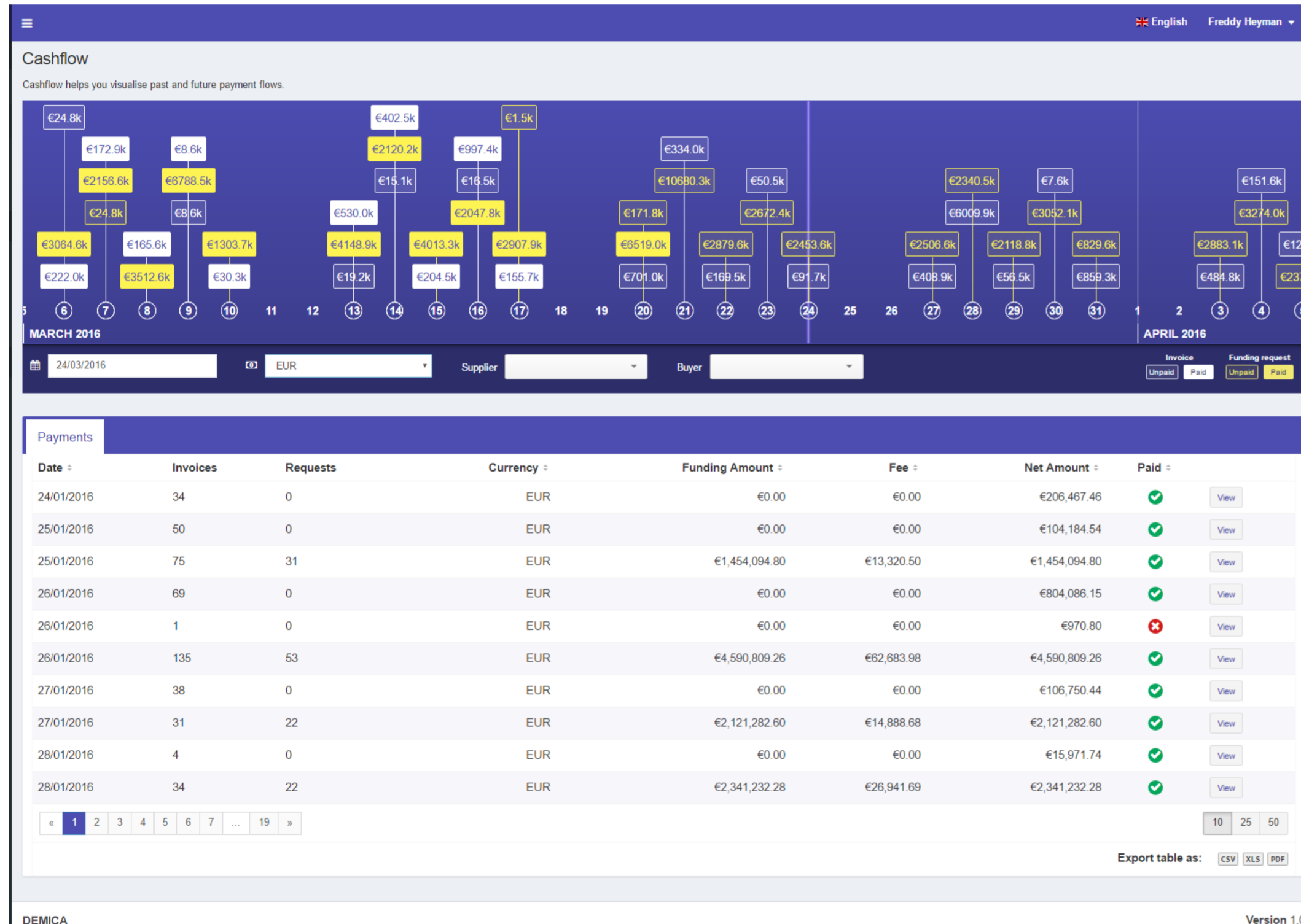
# SCF FUNDERS: LIMIT MANAGER

The screenshot displays the 'Limit Utilisation overview' page. At the top, there is a navigation bar with 'English' and 'Gsfeea Ifanbo'. Below this, a 'Refine search results' section contains three dropdown menus for 'BUYER', 'SUPPLIER', and 'CURRENCY', along with 'Update Results' and 'Reset filters' buttons. The main content area is titled 'Organisations with their Limit Utilisation' and features a table with the following columns: Code, Name, Type, Currency, Limit, and Utilisation. The table lists ten organizations, each with a corresponding utilization bar. The first organization, '80203 Bjhhp CW (FVS)', has a utilization bar that is orange, indicating a high level of utilization. The other organizations have green bars, indicating lower utilization. At the bottom of the table, there is a pagination control showing '1' as the current page and '128' as the total number of pages. Below the pagination, it states 'Total results: 1275' and provides options to 'Export table as: CSV, XLS, PDF'.

Code	Name	Type	Currency	Limit	Utilisation
OC-21-80203	80203 Bjhhp CW (FVS)	Buyer	EUR	€145,000,000.00	€92,883,489.02
OC-21-80171	80171 UOU Hmpobm Fyqsftt T.q.B. (FVS)	Buyer	EUR	€50,000,000.00	€29,844,323.47
OC-21-80083	80083 Wshjo NfejB Mue. (HCQ)	Buyer	GBP	£883,000,000.00	£398,535,713.47
OC-24-70003	70003 PSBOHF SPNBOJB TB (SPO)	Buyer	RON	lei112,500,000.00	lei58,161,510.39
OC-21-80007	80007 Hsbohft Txfefo BC (VTE)	Buyer	USD	\$34,910,238.00	\$15,517,301.59
OC-21-80033	80033 VojuanfejB OSX Hnol (FVS)	Buyer	EUR	€215,000,000.00	€94,555,554.61
OC-21-80050	80050 0440 Lpojolkjif Epvxf Fhcsut C.W. (FVS)	Buyer	EUR	€100,000,000.00	€35,255,000.35
OC-21-80190	80190 Ufmf2 Twfsjhf BC (TFL)	Buyer	SEK	kr235,312,500.00	kr82,768,228.11
OC-21-80199	80199 Qspjynvt OW (FVS)	Buyer	EUR	€50,000,000.00	€14,048,068.31
OC-21-80201	80201 Bjhhp Tfswjdt C.W. (FVS)	Buyer	EUR	€145,000,000.00	€37,734,938.36

- ^ Seguimiento de programas por grupo, buyer, subsidiaria, proveedores, países, etc.
- ^ Utilización de límites en directo para poner en marcha acciones comerciales.

# CASH FLOW PLANNER Y RECONCILIACION



- ^ Cash flow planner multi divisa
- ^ Agregable por buyer, grupo empresarial, subsidiaria etc.
- ^ Reconciliación de pago & impagos a nivel factura

# SEGMENTACION Y DISCRIMINACION DE PRECIOS

The screenshot displays the DEMICA system interface. The left sidebar contains navigation menus for FINANCE (Overview, Cashflow, Ledger Uploads, Details), ADMINISTRATION (Funder Management, Programme Management, User Administration, Limit Utilisation), and SETTINGS (Alerts and Messages, Calendar, Website Tour, Sign Out). The main content area is titled 'Buyers List' and shows details for a specific supplier. The 'Supplier Information' section includes fields for Name, Supplier code, Buyer's Reference, Supplier Group Code, Early Payment limit, and Trading currency. The 'Contact Details' section includes Address, Post Code, Country, Phone number, and Fax number. The 'Additional Info' section includes toggle switches for Early Payment, Auto sell?, and Document collection, along with a text input for 'Auto sell after how many days?'. At the bottom, there is a 'List of currencies' table with columns for Currency, Trading limit, Discount Margin, Discount Tax Rate, Min. Discount Amount, Commission Margin, Commission Tax Rate, Min. Commission Amount, and Basis Type. The table shows one entry for EUR with a trading limit of €999,999,999.00 and a discount margin of 3.00. A pagination control at the bottom right shows '10 25 50 100'.

Currency	Trading limit	Discount Margin	Discount Tax Rate	Min. Discount Amount	Commission Margin	Commission Tax Rate	Min. Commission Amount	Basis Type
EUR	€999,999,999.00	3.00	0.00	0.00		0.00	0.00	Act/360

Segmentación de proveedores y segmentación de precios:

- ^ Por proveedor / buyer / pais
- ^ Recurrente Vs Puntual
- ^ Por plazo de la factura
- ^ Precios promocionales

# CUSTOMIZACION DE INTERFACES

White Label

Full Custom Design

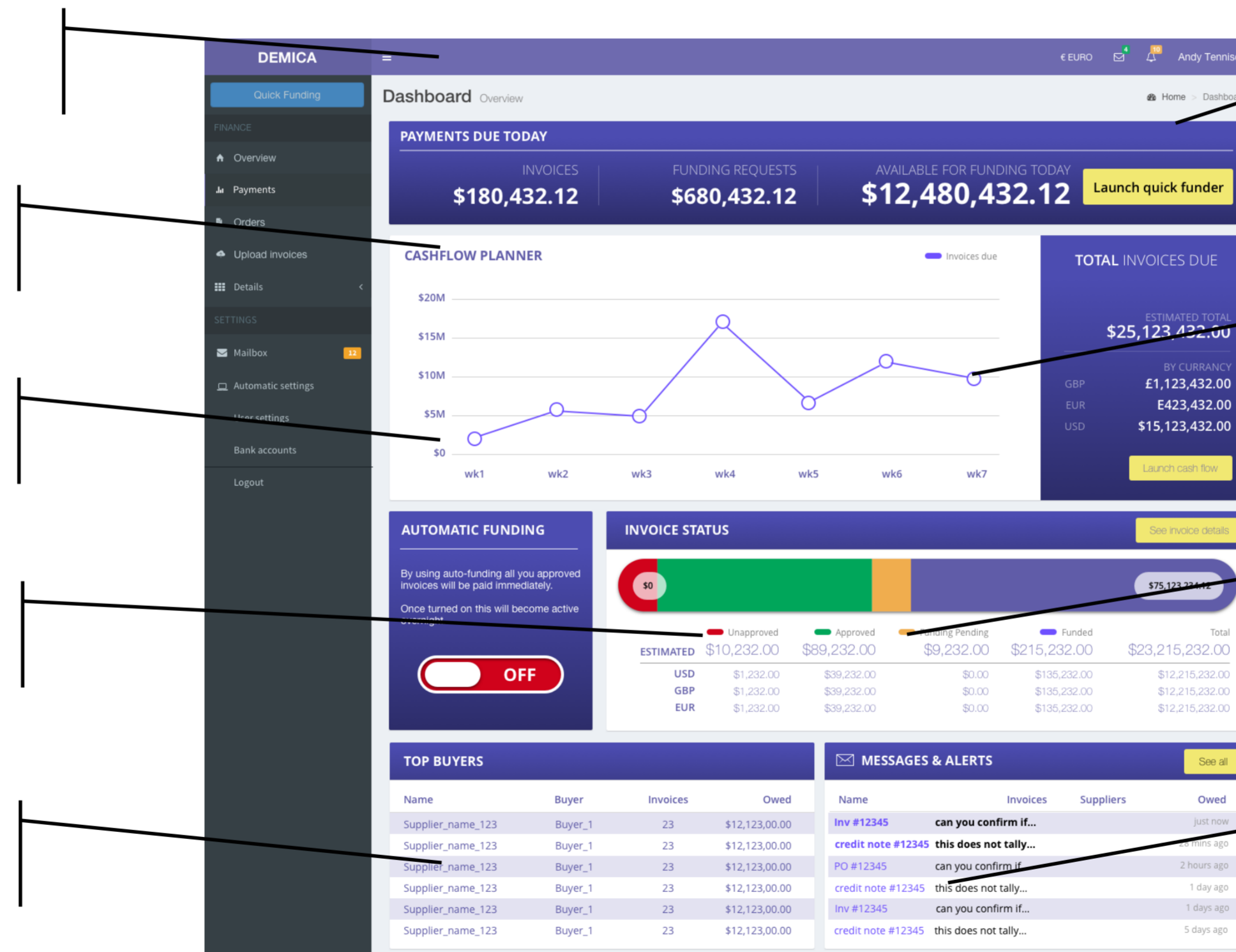
Bank / Company Logo

Titles and help descriptions can be changed

Colours of text, lines and backgrounds of modules can be modified

Unapproved invoices can be shown or not

New languages easily added – just give Demica the translated words



Modules can be included or excluded on the dashboard

Charts format can be switched (e.g. line to column)

New modules can developed to show hidden data or change process steps

Third party API's can be called to include external functionality in the interfaces

CONCLUSIÓN

DEMICA

# CONCLUSIÓN

- ^ Bancos y Fintechs hacen un gran equipo trabajando de manera conjunta.
- ^ En la banca en general, pero particularmente en trade finance, la tecnología y digitalización juegan un papel fundamental.
- ^ Bancos deben aprovechar sus puntos mas fuertes: capacidad de funding, gestión de riesgo y relaciones con clientes, y lo mismo por parte de las Fintechs: innovación y agilidad en desarrollos tecnológicos.
- ^ Según lo presentado, hay un gran potencial para desarrollar los productos asociados al trade finance y capturando mayores ingresos y al mismo tiempo facilitando financiación a clientes con acceso mas limitado a la misma (tecnología y nuevos modelos de riesgo)
- ^ Las Fintechs pueden ser de gran utilidad a la banco aportando soluciones tecnológicas y financieras que aporten un mayor valor añadido a nuestros clientes que cada vez son mas exigentes.
- ^ Las Fintechs complementan (y no sustituyen) el abanico de productos y servicios que ofrece la banca, además de centrarse en segmentos (i.e. PYMES) en los que originalmente el foco de la banca ha sido menor (Productos estructurados para middle market).

# CONTACT

ENRIQUE JIMÉNEZ  
DIRECTOR

Supply Chain Finance

DD +44 (0) 20 7450 2515  
M +44 (0) 7392 086340

[enrique.jimenez@demica.com](mailto:enrique.jimenez@demica.com)

ANGEL G. BLANCO  
DIRECTOR

Working Capital Solutions

DD +34 91 123 28 88  
M +34 615 90 96 25

[angel.blanco@demica.com](mailto:angel.blanco@demica.com)

DEMICA LIMITED  
3 More London Riverside  
London, SE1 1AQ

+44 (0) 20 7450 2500  
demica.com

**DEMICA**



# DISCLAIMER

**This is not a formal offer of services and is subject to contract, due diligence and all necessary internal approvals.**

This document has been prepared by Demica Limited and Demica Finance Limited (collectively “Demica”) for information or discussion purposes only and shall not be construed as and does not form part of an offer, nor an invitation to offer, nor a solicitation or recommendation to enter into any transaction, nor is it an official or unofficial confirmation of terms. To the extent that this document constitutes a financial promotion for the purposes of the Financial Services and Markets Act 2000, it is issued by Demica Finance Limited which is authorised and regulated by the UK Financial Conduct Authority (“FCA”) and is intended only for persons who are Professional Clients or Eligible Counterparties for the purposes of the FCA rules.

This document and the information contained in it is highly confidential and is the valuable commercial property of Demica. It is provided on the basis that it is kept confidential. Any reproduction, dissemination, disclosure, modification or publication is prohibited.

We have presented you this document in our capacity as a potential counterparty acting at arm’s length. We are not, and no action of Demica shall be construed to be, acting as your financial, legal, tax or regulatory advisor nor in a fiduciary capacity in respect of the proposed transaction, or any other transaction with you unless otherwise expressly agreed by us in writing. Accordingly, neither Demica nor any of its directors, officers, employees or agents (each a "Relevant Person") shall incur any responsibility or liability with respect to any action, omission, recommendation or comment made either by them or by any other Relevant Person in relation to any such matter or anything contained in this document, and each individual or entity which receives this document or participates in the Transaction (together the "Client") shall be responsible for obtaining all such independent advice as it thinks appropriate on such matters.

You alone shall be responsible for making your own independent investigation and appraisal of the risks, benefits and suitability of any transaction, and Demica shall incur no responsibility or liability whatsoever to you in respect thereof.

**WORKING CAPITAL  
POWERED BY DEMICA**

**DEMICA**