

”



L'opportunità dei prestiti garantiti per la GDO

Milano, 2 luglio 2008

Ing. Massimo Minnucci – Amministratore Delegato Ktesios S.p.A.



“



Agenda

- Chi siamo;
- I prestiti garantiti in sintesi;
- L'opportunità per il consumatore;
- L'opportunità per la GDO;
- La proposizione di valore Ktesios alla GDO;
- La proposta operativa;
- I vantaggi per il partner GDO;





Chi siamo

- Nata nel 1991, con sede a Roma, Ktesios è un Gruppo con
 - oltre 200 dipendenti iscritto nell'albo speciale tenuto dalla Banca d'Italia, di cui all'articolo 107 del Testo Unico Bancario;
 - un valore delle operazioni finanziate al 31/12/2007 è stato pari a 595 mio € (+ 18% vs 2006);
 - una quota di mercato retail pari al 18,7% al 31/12/2007 (market leader)
 - un outstanding superiore a 1,2 mld di €
 - 50 pdv diretti
 - 300 mandati operativi tra intermediari 106/agenti/mediatori
- L'offerta dell'azienda nell'assetto attuale è basata principalmente sui prodotti di cessione del quinto e delegazione di pagamento (tipologie di prodotto offerte);
- Nell'aprile 2006, il Gruppo Oakwood (holding internazionale controllata dal gruppo Cir e da Merrill Lynch) ha acquisito il 90% dell'azienda dando ulteriore impulso alla crescita di Ktesios in termini
 - Potenziamento manageriale;
 - Sviluppo del portafoglio prodotti;
 - Sviluppo della rete distributiva (sviluppo diretto e tramite acquisizioni);
- Ad agosto 2007 Ktesios ha presentato il filing per il collocamento in borsa al mercato Star poi ritirato per le note turbolenze occorse nei mercati finanziari a seguito del credit crunch;
- Il gruppo ha completato il suo sviluppo industriale e manageriale e si candida ad essere un player globale (a livello commerciale, nei prodotti e nei processi)





I numeri chiave di Ktesios

Cessione del quinto

Prodotti	Tipologia Clienti	Rete distributiva	Area Geografica	Economics 2007
<ul style="list-style-type: none"> • Cessione del quinto dello stipendio ai dipendenti <i>(55,4% su volumi erogati)</i> • Cessione ai pensionati <i>(21,9% su volumi erogati)</i> • Delegazione di Pagamento <i>(22,7% su volumi erogati)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dipendenti Pubblici e statali <i>(45,7% su volumi erogati)</i> ▪ Dipendenti privati <i>(32,4% su volumi erogati)</i> ▪ Pensionati <i>(21,9% su volumi erogati)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diretta: <ul style="list-style-type: none"> - Saro - Cedifin - Kema ▪ Indiretta: <ul style="list-style-type: none"> - Agenti - Intermediari Finanziari - Mediatori creditizi <p><i>(27,0% su volumi erogati)</i></p> <p><i>(73,0% su volumi erogati)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nord <i>(37,6% su volumi erogati)</i> ▪ Sud <i>(41,3% su volumi erogati)</i> ▪ Centro <i>(21,1% su volumi erogati)</i> 	<p>Volumi <i>(595 € milioni)</i></p>





I prestiti garantiti in sintesi

- I prestiti garantiti (cessione del quinto e delegazione di pagamento) sono delle forme di finanziamento:
 - Destinate al consumo e non finalizzate allo specifico acquisto di beni/servizi ;
 - Offerte esclusivamente ai lavoratori dipendenti (pubblici e privati) ed ai pensionati;
 - Con trattenuta diretta del datore di lavoro in busta paga (i.e. alla fonte) ;
 - Il cui merito creditizio (possibilità di concedere il prestito) è basato sulla affidabilità del datore di lavoro e non sulle caratteristiche del soggetto finanziato (come avviene nel mondo dei prestiti personali e del credito finalizzato)
 - A basso rischio in quanto assistite da specifiche polizze caso morte e perdita impiego obbligatorie per legge;



Il mercato di riferimento

- La cessione del quinto (cqs) è il comparto del credito al consumo che ha evidenziato in questi anni la maggiore dinamicità passando da un valore complessivo di 1.8 mld di € del 2004 ai 3.8 mld di € di fine 2007;
- I recenti sviluppi normativi hanno ulteriormente ampliato il mercato aprendo nuove e significative prospettive di sviluppo nel settore privato e dei pensionati (oltre 16 milioni di nuovi clienti potenziali) e rendendo la cessione del quinto pronta per un ruolo maggiormente mass;
- La cessione del quinto è un mercato specialistico che pone delle significative barriere all'accesso in termini di competenza settoriale;
- Dal punto di vista industriale la cessione del quinto ha un ruolo sinergico e non sostitutivo rispetto ai prestiti personali ed al credito al consumo finalizzato in quanto riesce a finanziare (in parte) i rifiutati delle altre forme di finanziamento;
- Per intercettare la nuova domanda è necessario avviare nuovi canali distributivi capaci di veicolare l'offerta a nuovi segmenti rispetto a quelli "storici" del nostro mercato;



Il valore per il consumatore

- Le caratteristiche che rendono i prestiti garantiti interessanti per i consumatori sono:
 - Finanziamento con firma singola: non si rende, quindi, necessaria la firma di garanti o del coniuge;
 - Assenza di destinazione di scopo: non occorre motivare la richiesta;
 - Il finanziamento può essere concesso anche in presenza di protesti o di altri finanziamenti in corso;
 - Restituzione attraverso trattenuta in busta paga e nessuna spesa anticipata;
 - Rata massima 1/5 dello stipendio: la rata è fissa per tutta la durata del finanziamento, a prescindere dalle condizioni di mercato;
 - È prevista la possibilità di ottenere, in sole 24 ore, un acconto sulla cifra richiesta;
 - La rata include una copertura assicurativa sul finanziamento in caso di premorienza o perdita del posto di lavoro;
 - Durata del finanziamento da 24 a 120 mesi.





L'opportunità per la GDO

- A nostro avviso due sono gli elementi necessari per avere successo nella cessione del quinto
 - Una forte relazione con il consumatore (tipica della GDO)
 - Una forte competenza di prodotto ed una piattaforma di servizio collaudata (Ktesios)
- L'avvio di una partnership strutturata con Ktesios consente alla GDO di generare **velocemente valore aggiunto sul proprio portafoglio clienti/bacino di utenza;**
- Attraverso l'integrazione di prestiti garantiti all'interno del portafoglio di offerta del partner, Ktesios è in grado di sviluppare per la GDO alcune nuove direttrici di valore (separate ed addizionabili):
 - Nuove vendite: i finanziamenti rifiutati dal consumo vengono rifinanziati in parte attraverso prestiti garantiti riducendo le vendite perse;
 - Ricavi da margine di intermediazione (relativi alla commissione per la commercializzazione del prodotto);
- La modalità di integrazione dell'offerta Ktesios per la GDO è massimamente flessibile (fino al white label);





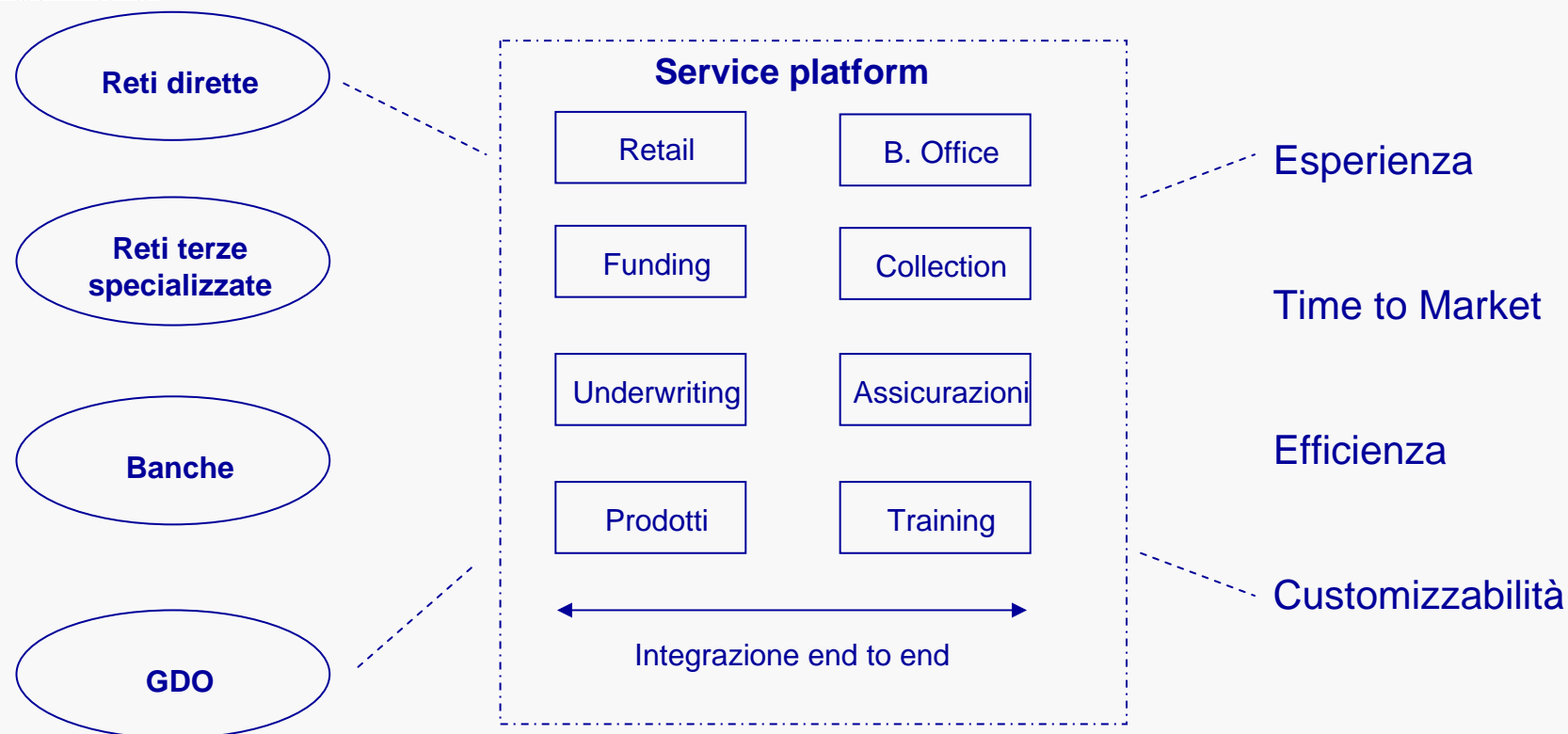
La proposizione di valore di Ktesios

- Ktesios si propone come **service provider indipendente** per il settore GDO in grado di integrare velocemente l'offerta del partner con soluzioni di finanziamento dietro cessione del quinto;
- In virtù dell'**esperienza** acquisita e degli **asset** industriali sviluppati nel tempo, Ktesios si candida a fornire in partnership con la GDO tutte le componenti operative necessarie per avviare e gestire finanziamenti cqs sulla propria clientela;
- Ktesios, infatti dispone di:
 - Know how di prodotto/pricing;
 - Convenzioni assicurative con i principali player del settore;
 - Sistemi informativi customizzati per il prodotto CQS;
 - Capacità di gestire grandi volumi di pratiche (back office) attraverso un processo altamente informatizzato;
 - Strutture dedicate alla gestione degli incassi e dei sinistri;
 - Sistemi di training/formazione per la forza vendite/personale di back office del partner;
 - Linee autonome di funding;
- L'indipendenza a livello di azionariato e la non concorrenzialità rispetto al core business dei partner costituiscono importanti elementi distintivi della proposta di Ktesios;





La piattaforma di servizio



Il know how proprietario “end to end” diventa anche piattaforma di servizio aperta in grado di garantire alle varie tipologie di operatori del mercato il raggiungimento dei propri obiettivi in maniera efficace ed efficiente





La proposta operativa

- Accordo commerciale pluriennale per la vendita di prodotti di cessione del quinto;
- Accordo articolato in due fasi:
 - Business simulation (x mesi)
 - Identificazione aree test;
 - Verifica operativa del modello di business;
 - Verifica dei modelli di servizio;
 - Avvio dei servizi a regime
 - Progressiva estensione del numero di filiali secondo un piano condiviso;

”



Vantaggi per la GDO

- Avvio di nuovi ricavi (i.e. rifiutati dal consumo tradizionale) ;
- Miglioramento della relazione con il cliente;
- Zero rischi;
- Ridotti investimenti;
- Ridotto time to market (velocità di implementazione dell'offerta);
- Valorizzazione del portafoglio clienti;
- Miglioramento della relazione con i dipendenti (in caso di offerta interna)
- Indipendenza di Ktesios;



“

”



APPROFONDIMENTI



“



La cessione del Quinto 1/3

- Il finanziamento con rimborso mediante CQS è una forma di finanziamento personale, non specificamente legata all'acquisto di beni o servizi, rientrando nella categoria del credito al consumo e disciplinata dal D.P.R. 180/50;
- L'erogazione del finanziamento è gestita da Ktesios in qualità di mandatario di una banca o di altra istituzione finanziaria che eroga il finanziamento (il Mandante) e il relativo ammontare è parametrato allo stipendio mensile del dipendente;
- Ai sensi del D.P.R. 180/50 può essere oggetto di cessione una quota pari ad un massimo del quinto dello stipendio netto, ove per stipendio netto si intende lo stipendio lordo, calcolato al netto dei soli importi fissi e continuativi e diminuito delle trattenute dovute per legge (ad esempio i contributi previdenziali e le trattenute per imposte effettuate direttamente dal datore di lavoro quale sostituto di imposta);
- Il tasso di interesse applicato è fisso per tutta la durata del finanziamento, durata che può variare da un minimo di 24 mesi ad un massimo di 120 mesi;
- Il rimborso del finanziamento avviene tramite trattenuta e versamento della quota mensile a Ktesios da parte del datore di lavoro che ha ricevuto la notifica del contratto con la quale il cliente ha provveduto alla cessione "pro solvendo" del proprio credito derivante dalle prestazioni di lavoro. Pertanto, in mancanza di pagamento da parte dell'azienda o dell'amministrazione pubblica ceduta, il cliente rimane obbligato ad effettuare in proprio i pagamenti;





La cessione del Quinto 2/3

- I finanziamenti sono comunque garantiti, come previsto dal D.P.R. 180/50, da copertura assicurativa sia per il rischio vita sia per il rischio di perdita dell'impiego da parte del cliente (c.d. rischio impiego) dovuto a qualsiasi causa (ivi comprese le dimissioni volontarie). Ai sensi delle convenzioni assicurative stipulate da Ktesios l'assicurato è il dipendente, mentre in genere il diretto beneficiario è Ktesios;
- L'assicurazione non copre l'ipotesi in cui il mancato rimborso delle rate di finanziamento al Mandante derivi da inadempimento del datore di lavoro, nel qual caso, sulla base della clausola "non riscosso per riscosso", Ktesios, anche senza aver ricevuto l'effettivo incasso, deve in ogni caso corrispondere al Mandante le quote di rimborso dei finanziamenti e si assume quindi il rischio relativo al recupero delle somme non corrisposte da parte del datore di lavoro. Per quanto riguarda, invece, i finanziamenti erogati direttamente da Ktesios, i cui crediti sono successivamente ceduti "pro-soluto" a favore di una banca, a seguito di detta cessione, il rischio di insolvenza del datore di lavoro è trasferito a quest'ultima;
- Ad ulteriore garanzia dei finanziamenti in argomento il D.P.R. 180/50 ha previsto il vincolo dell'intero trattamento di fine rapporto (TFR) fino alla concorrenza dell'ammontare del debito residuo dovuto al Mandante;



La cessione del Quinto 3/3

