

INNOVATIONSFORUM FINTECH

Kooperationsmöglichkeiten zwischen Banken und FinTechs

BERLIN
2. AUGUST 2017



Wir machen Unternehmensfinanzierung möglich

Der Markt für KMU Finanzierungen

Wir operieren in einem sehr grossen Markt gemessen am Finanzierungsvolumen



Kredite & Darlehen

- Kurz- bis langfristige Geschäftsdarlehen
- Besicherte Finanzierungsprodukte
- Handelsfinanzierung
- Sonstige Darlehen oder Kredite

€ 4,5 Bn.

Offene EU Geschäftsdarlehen

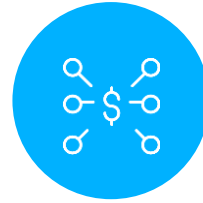


Alternative Finanzierungen

- Factoring
- Leasing
- Finetrading
- Mezzanine

€ 1,7 Bn.

Offenes EU Kapital



Unkonventionelles Lösungen

- Crowdfunding / P2P
- Venture Debt
- Venture Capital
- Private Equity

€ 20 Mrd.

Europäisches Investmentvolumen



Versicherungen*

- Geschäftsimmobilien
- Betriebshaftpflicht
- Geschäftsfahrzeuge
- Arbeitsunfall
- Betriebliche Altersvorsorge
- Organhaftpflicht

€ 1,2 Bn.

Europäische Versicherungsprämien



FX und Derivative*

- FX Spot, Swaps, Forwards, Futures, Optionen
- Interest Rate Swaps, Forwards, Futures, Optionen

€ 350 Mrd.

Tägliches, europäisches nicht-spekulatives Tradingvolumen

*Quelle: KMU-Banken-Barometer 2016 des Bundesverband freie KMU Berater e.V.

**Abhängigkeit
von Hausbank**

- Konventionelle Anbieter auf eigenes Produktportfolio beschränkt (fehlende objektive Beratung)
- Mittlere Bonitäten „unterversorgt“ mit Kapital (Stichwort: „Basel III“)

**Ineffiziente
Prozesse**

- Zeitintensive Suche nach passendem Anbieter/Produkt
- Hoher Aufwand bei der Aufbereitung und Prüfung von Unterlagen, Business Plan, etc.

**Intransparentes
Angebot**

- Angebotsvielfalt alternativer Finanzierungslösungen oft nicht bekannt (“Unbundling”)
- Fehlende Vergleichsmöglichkeiten (Konditionen, Vertragsbestandteile, etc.)



Bestandsaufnahme

- Produktauswahl
- Dateneingabe
- Dokumenten-Upload



Angebotsvergleich

- Scoring
- Matching
- Auswahl Finanzpartner



Abschluss

- Abwicklung
- Q&A-Prozess
- Auszahlung

Via Digitale Antragsstrecke und SaaS-Workflow-Tool

“One-Stop-Shop” für die Unternehmensfinanzierung

Wir setzen am Kundenproblem an und bieten die passende Lösung

Volumina: €10k – 10M (Richtwert)



Liquidität

- Marketingmassnahmen
- Ausbau Vertrieb
- Produktentwicklung
- Digitalisierungsprojekte
- Steuern



Betriebsmittel

- Wareneinkauf
- Betriebsmittelfinanzierung
- Auftragsvorfinanzierung



Investitionen

- Maschinen
- Anlagen
- EDV / Büro



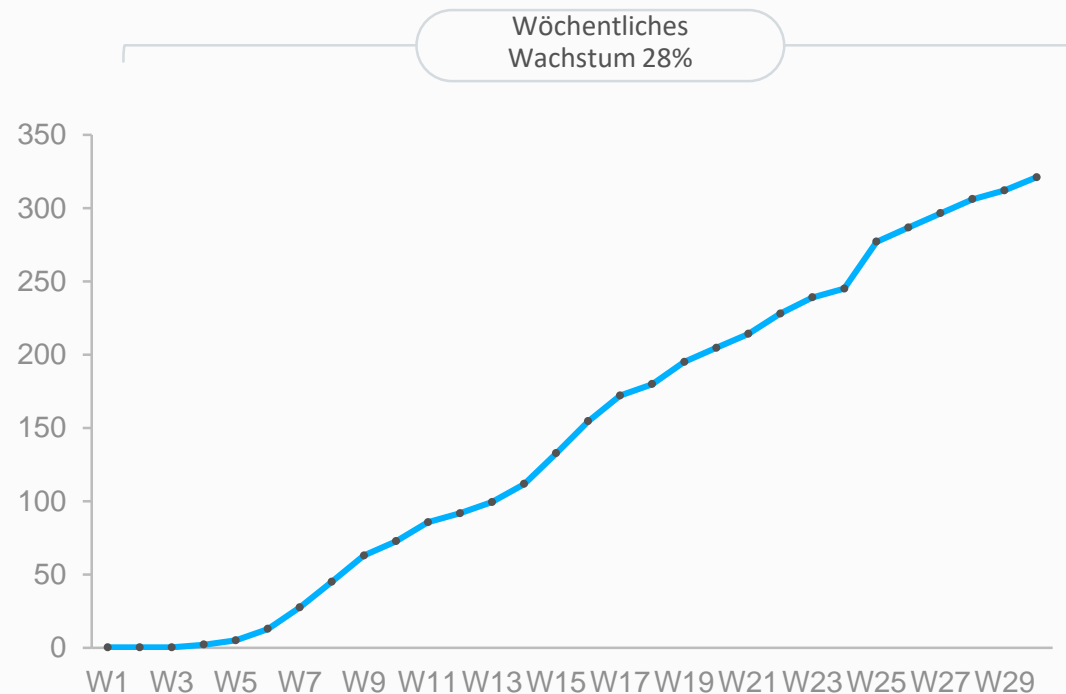
Sonstiges

- Umschuldung
- Unternehmenskauf
- Sonstiges

Forderungsverkauf / Einkaufsfinanzierung / Lagerfinanzierung / Leasing / Kredit

Entwicklung seit Launch

Angefragtes Finanzierungsvolumen [M€]



Kommentare

- Team von 25 FTEs (Bank, Tech, Marketing, Finance) in Berlin
- Finanziert von namhaften Investoren (Yabeo, Speedinvest, Uniqua)
- 200+ Finanzierungspartner sechs Monate nach Launch
- Bis dato knapp €350M angefragtes Volumen (340 Anfragen)
- €20M platziert (19 Finanzierungsvorhaben)
- Split: Factoring 45%, Kredit 20%, Leasing 20%, Waren 15%

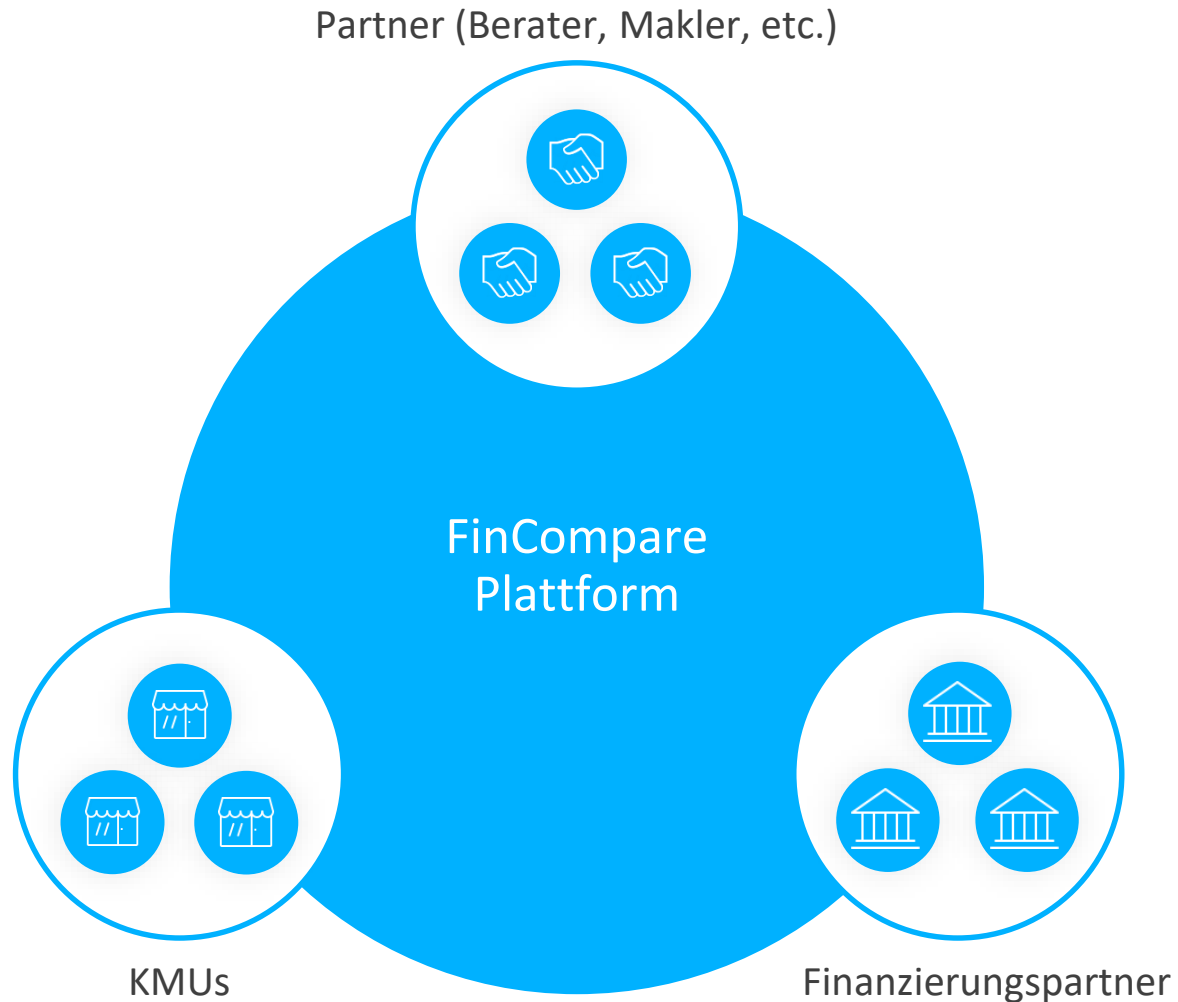
Wirtschafts
Woche

GRÜNDERSZENE

Handelsblatt

Das FinCompare-Prinzip

Mehrwert für alle Beteiligten
durch Netzwerkeffekte

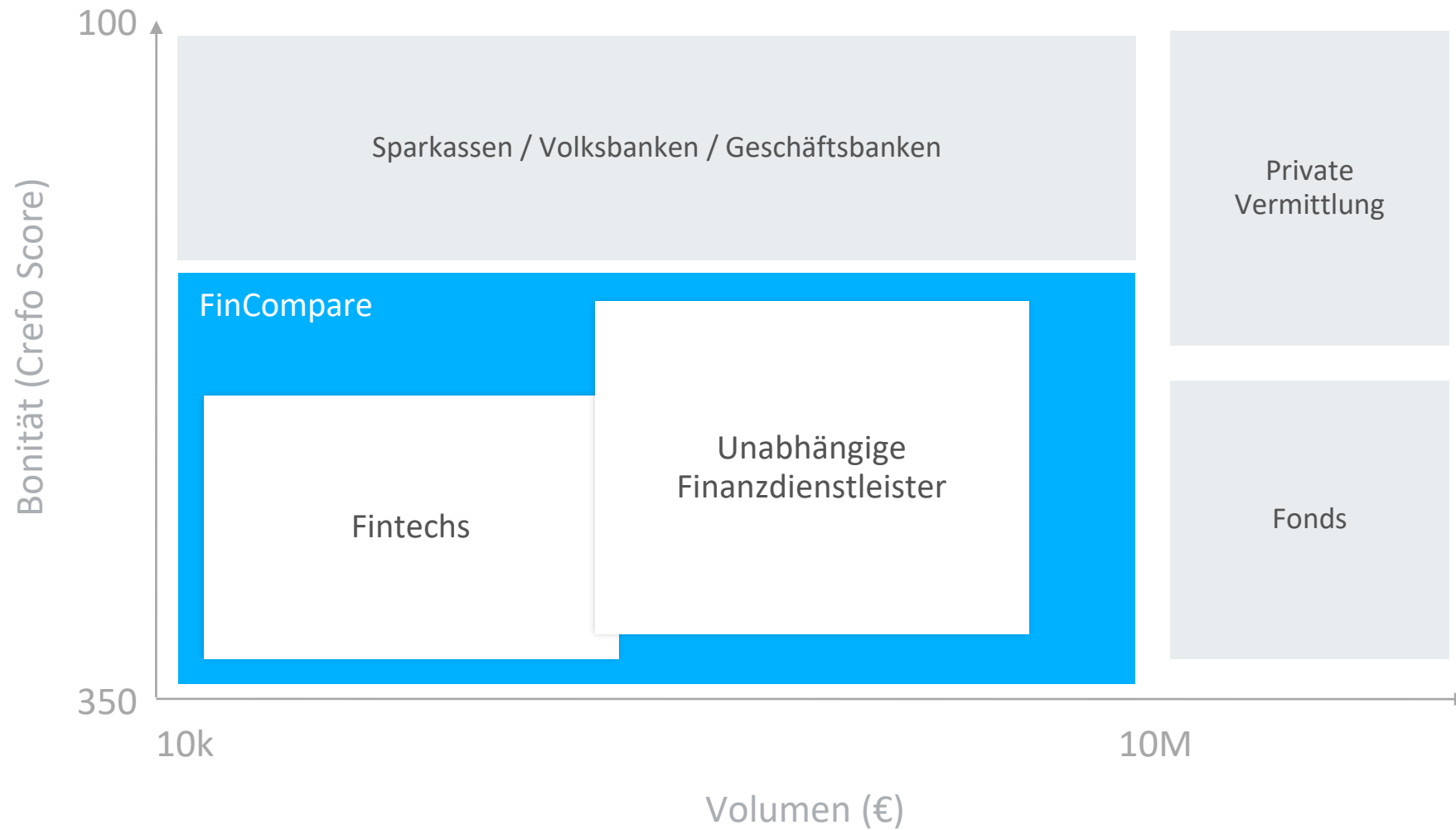


Vorteile für unsere Partner

- Beschleunigung der Abläufe
- Erweiterung des Produktportfolios
- Steigerung Kundenzufriedenheit und -bindung
- Mehrumsatz bei geringerem Arbeitsaufwand

FinCompare-Positionierung

Wir bieten Transparenz in
einem unübersichtlichen Marktsegment



Auswahl unserer Finanzierungspartner

Die Power von über 200 Finanzierungs-
anbietern unter einem Dach

Banken

COMMERZBANK 



 UniCredit

 Postbank


Bankhaus Lampe

 Volksbanken
Raiffeisenbanken

NORD/LB

 Sparkasse


HAUCK & AUFHÄUSER
PRIVATBANKIERS SEIT 1796

IBB  Internationales
Bankhaus Bodensee AG

Alternative Finanzierer

 abcfinance
Ihr starker Mittelstandspartner

 Close Brothers
Modern Merchant Banking

BIBBY 
FINANCIAL SERVICES

coface
FOR SAFER TRADE

MATURUS
FINANCE GMBH

GRENKE®

Deutsche Factoring 
Bank

 elbfinanzgruppe

 GEFA BANK

 Deutsche
Finetrading AG

FinTechs

tradico
SPEED UP YOUR BUSINESS

 Advanon
The invoice market

iwooca

 kapilendo


Funding Circle


CREDITSHELF

indaro Mikrofinanz

 innolend


VALENDO

auxmoney

Digitalisierung

- Digitalisierung ist aktuell DAS große Thema im Mittelstand
- Wir sind nicht mehr in der „Erkennungsphase“, sondern in der „Umsetzungsphase“

Kundenzugang

- Kundenakquise im Internet für Banken von KMU Kunden funktioniert
- Höhere Wettbewerbsfähigkeit im Internet für Banken gegenüber Fintechs

Service-optimierung

- Serviceoptimierung durch eine digitale Ergänzung des Angebots erhöht Kundenbindung
- Positionierung als digitaler Lösungsanbieter für Finanzpartner

Effizienzsteigerung

- Effizienzsteigerung durch Digitalisierung und Bündelung von Prozessen
- (Vor-)Filterung von Anfragen basierend auf digitalem Rating und Risikoprofil

Ebenen der Zusammenarbeit mit unseren Finanzierungspartnern

1. Kooperation

- Zusammenarbeit auf Basis eines Kooperationsvertrags zur qualifizierten Lead-Generierung
- Provisionszahlung bei erfolgreichem Abschluss

2. Plattformnutzung

- Nutzung der FinCompare-Plattform (auch als White Label möglich) für eigenes Produktportfolio und/oder alternative Finanzierungslösungen
- SaaS-Nutzungsgebühr

3. Produktpartner

- Gemeinsame Entwicklung ausgewählter Produkte (Beispiel Rating)
- Cost-Sharing

4. Leadumverteilung

- Weiterleitung „liegengelassener“ Leads an die FinCompare-Plattform
- Kick-back

Wir freuen uns auf den Dialog!

Paul Weber

CCO & Co-Founder

Email: paul.weber@fincompare.com

Telefon: +49 (0) 30 56 83 8000 60

Mobil: +49 (0) 160 530 9169

www.fincompare.de



FinCompare GmbH | Oranienstraße 185, 10999 Berlin | Geschäftsführer: Stephan Heller, Paul Weber
Eingetragen am Amtsgericht Charlottenburg Berlin | HRB 180924 B