

KENAI

EXCELLENCE THROUGH SUSTAINABILITY

BUSINESS ANGELS GOLF ASSOCIATIONS

Golf Club Tolcinasco

18 Settembre 2024



TARGET

MERCATO FINANZIARIO

CRITICITA'

ASIMMETRIA INFORMATIVA TRA DOCUMENTI E DATI A SISTEMA GESTIONALE NEL CICLO DI VITA DELLE LINEE DI CREDITO

EROGAZIONE:
Banche e Finanziarie

RECUPERO CREDITI:
Fondi e Servicers

Origination

Gestione

Carve Out

Due Diligence

On-Boarding

BASSA Qualità Dati e Informazioni nel tempo

CAUSE:

- Manualità Operativa del Processo di Gestione del Ciclo di Vita del Credito
- Mancanza di scalabilità nella gestione dei volumi
- Incapacità di approfondire su Informazioni e Dati
- Bassa Qualità dei Dati Disponibili
- Alto Rischio Operativo
- Personale Qualificato che svolge attività manuali e di basso valore

Manuale

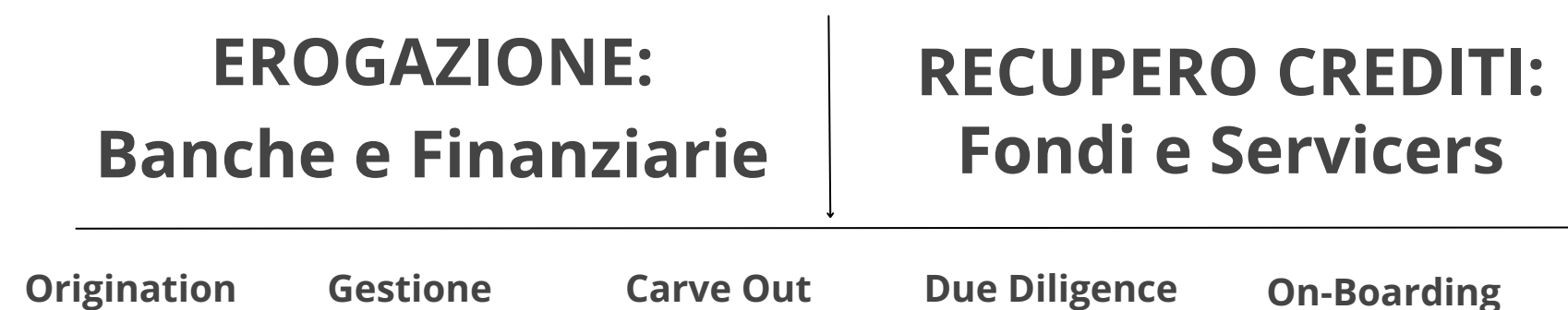
Mercato

WORST

WORST

AUTOMATIZZARE E PARALLELIZZARE I PROCESSI:

- COLLECTION FILE DOCUMENTALI
- ENTITY EXTRACTION
- VALUATION E SCORE (COMPLIANCE)



ALTA Qualità Dati e Informazioni nel tempo

VANTAGGI:

- Basso Utilizzo di Manualità Operativa
- Diminuzione rischi operativi
- Scalabilità dei processi operativi e relativo Saving
- Aumento Produttività
- Personale Qualificato elevato a ruolo di controllo di gestione

SOLUZIONE

PIATTAFORMA Kenai - a.i. tech

PECULIARITA'

CHI SIAMO

Team e Founder

GIULIO FARIOLI

FOUNDER
PRESIDENTE

Esperienza maturata in ambito imprenditoriale e relazionale in aziende di tecnologia e servizi nel mercato finanziario.

IVANO CASANOVA

FOUNDER
AMMINISTRATORE DELEGATO

Esperienza maturata in ambito commerciale e gestionale nel mercato dei processi e tecnologie per supportare la gestione dei crediti nel mercato finanziario.

PIERO CORNAGLIA

CO-FOUNDER
CHIEF OPERATION OFFICER

Esperienza maturata come direttore dei sistemi informativi e delle tecnologie in società multinazionali multiservizi.

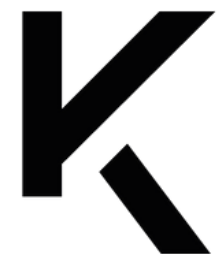
MARCO PEDERZINI

CO-FOUNDER
CHIEF COMMERCIAL OFFICER

Esperienza maturata come dirigente in multinazionale quotata, imprenditoriale, consulenza direzionale e digital transformation.

Angels Investors - round 1

- **Banca Privata Leasing Spa** - gruppo bancario leader in ambito leasing , ed attraverso le controllate, cessione del quinto e servizi
- **Baldi Finance Spa** - società del Gruppo Baldi & Partners, si occupa di Corporate Finance e Consulenza Direzionale. La società opera come EGA (Euronext Growth Milan), mercato gestito da Borsa Italiana
- **Gerardo Tribuzio** - Executive Director presso Azimut Capital Management Sgr Spa e Angel investor



BUSINESS MODEL

Moduli in erogazione as a service e progetti custom

ANNO 1

Piattaforma Kenai in erogazione as a service e completamento progetti custom

ANNO 2

Piattaforma Kenai full as a service

ANNO 3

MERCATO PRIMARIO: FINANZIARIO

Breve Periodo: Fondi e Servicers

Medio Periodo: Banche e Finanziarie

RICAVI 2023

SETTEMBRE - DICEMBRE

96.000,00 €



FORECAST COMMERCIALE 2024:

>4 ML

OBIETTIVO 2024:

CONTRATTI 500/700 K

DIMENSIONI MERCATO CREDITO PROBLEMATICO

Fonte: PwC - The Italian NPE Market Luglio 2024

Crediti NPE - 2023:

- **308 €Bn:**
 - Banche: 53 €Bn
 - Investitori: 255 €Bn

Stage 2 Credits:

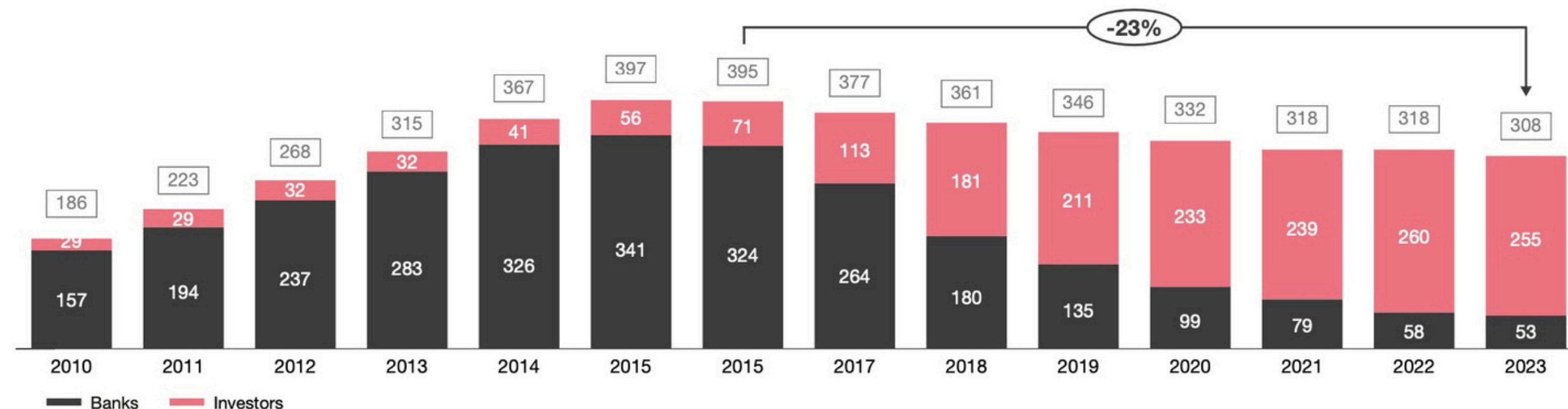
- **Banche: 212 €Bn**

Pagine da Elaborare NPEs:

Stima su base statistica (analisi su un investitore medie dimensioni)

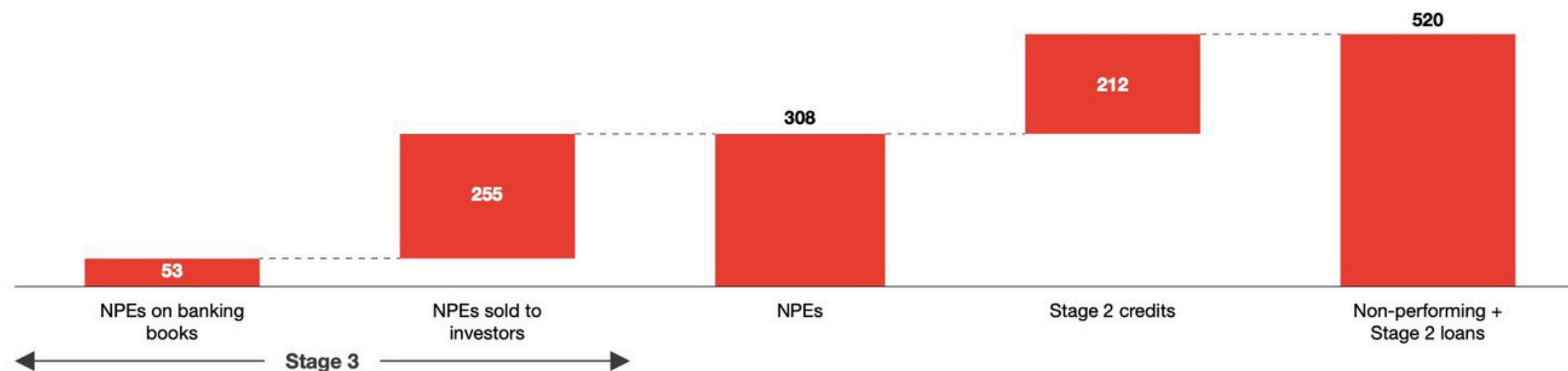
> 6 MLD / Pagine documenti

Chart 1: NPE trend in the Italian market (GBV, €bn)



Source: PwC analysis/ estimate on Banca d'Italia, public information and market rumours

Chart 2: Stock of NPEs and Stage 2 credits in the Italian system (1H 2023, GBV, €bn)



Source: PwC analysis/ estimate on Banca d'Italia, public information and market rumours.

KENAI

EXCELLENCE THROUGH SUSTAINABILITY

INSIGHTS FOR INVESTORS



Modello di Business Kenai

as a service e scalabile nel mercato finanziario e nel tempo verso altri mercati

ANNO 1

progetti custom per angel investor platform

Nel primo anno Kenai sarà impegnata a sviluppare Moduli sw nella piattaforma Kenai Platform per conto del cliente/investitore del mercato Finanziario.

I ricavi saranno per la maggior parte prodotti da sviluppo per conto terzi, ed in parte minima da erogazione SW **as a service**

ANNO 2

moduli in erogazione as a service e completamento custom

Il secondo anno vedrà un aumento in termini percentuali importanti dei ricavi generati dal modello **as a service** rispetto ai ricavi da progetti custom, in quanto saranno in via di consolidamento o completamento. In questa fase si lavorerà per indirizzare i moduli in erogazione tramite piattaforma WEB o per progetti custom attraverso API.

ANNO 3

full as a service

Alla fine del triennio vi sarà una generazione di ricavi in larga parte derivante dall'erogazione as a service degli applicativi di a.i. tramite API o piattaforme Web. Il modello della piattaforma Kenai sarà applicato anche in mercati diversi da quello Finanziario

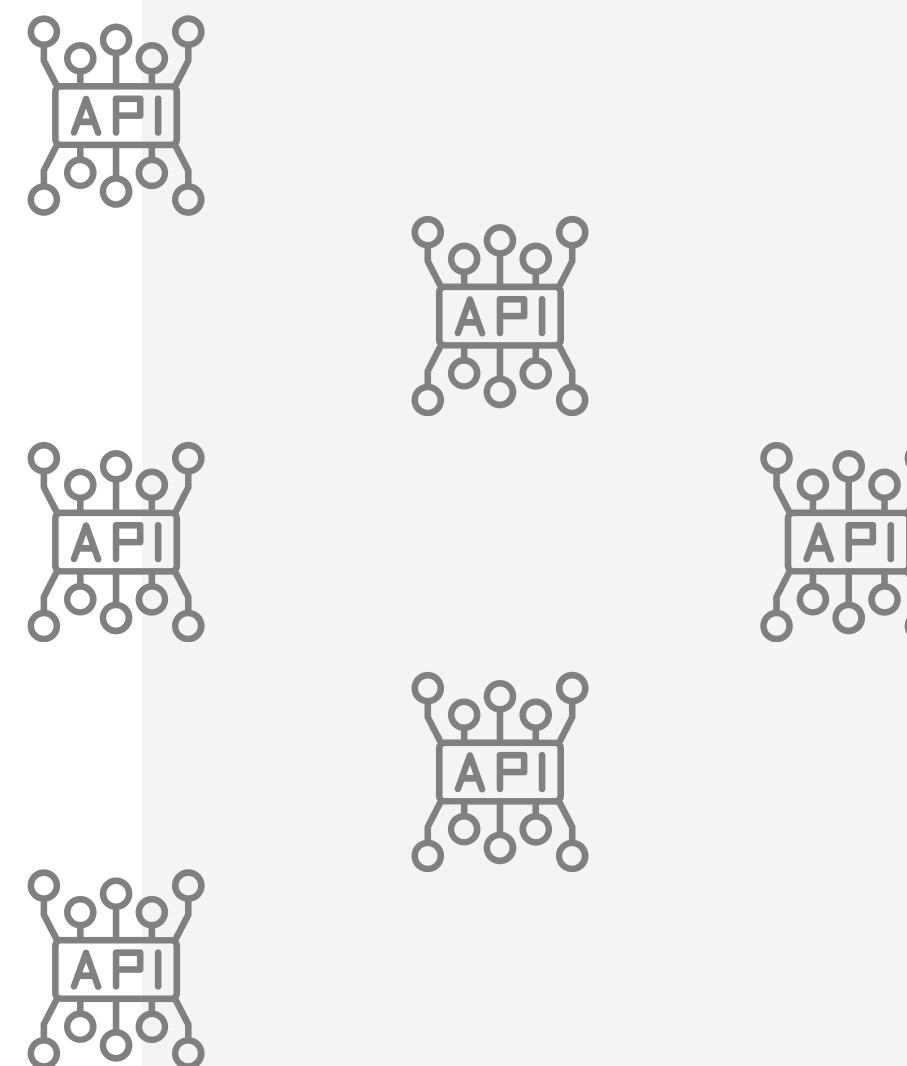


Kenai Platform sviluppi SW: mercato primario

MERCATO PRIMARIO 2024-2025

Il mercato di riferimento della piattaforma è quello finanziario, e nello specifico la gestione informativa e documentale del ciclo di vita delle Linee di Credito.

Il periodo 2024-25 sarà dedicato al posizionamento su "Cessionari" (Fondi e Servicer) in quanto la visione complessiva delle complessità ci permette di indirizzare in maniera consapevole gli investimenti in tecnologia: i volumi documentali e le criticità gestionali sono il moltiplicatore fondamentale per "settare" i sistemi e rapidamente scalare i fatturati.



ESTENSIONE MERCATO PRIMARIO

L'obiettivo nel percorso del biennio è quello di risalire la filiera del ciclo di vita delle linee di credito all'interno del sistema Bancario, con attività di supporto alla fase di On-boarding, Asset review su portafogli in gestione e supporto nella costruzione di portafogli in cessione.



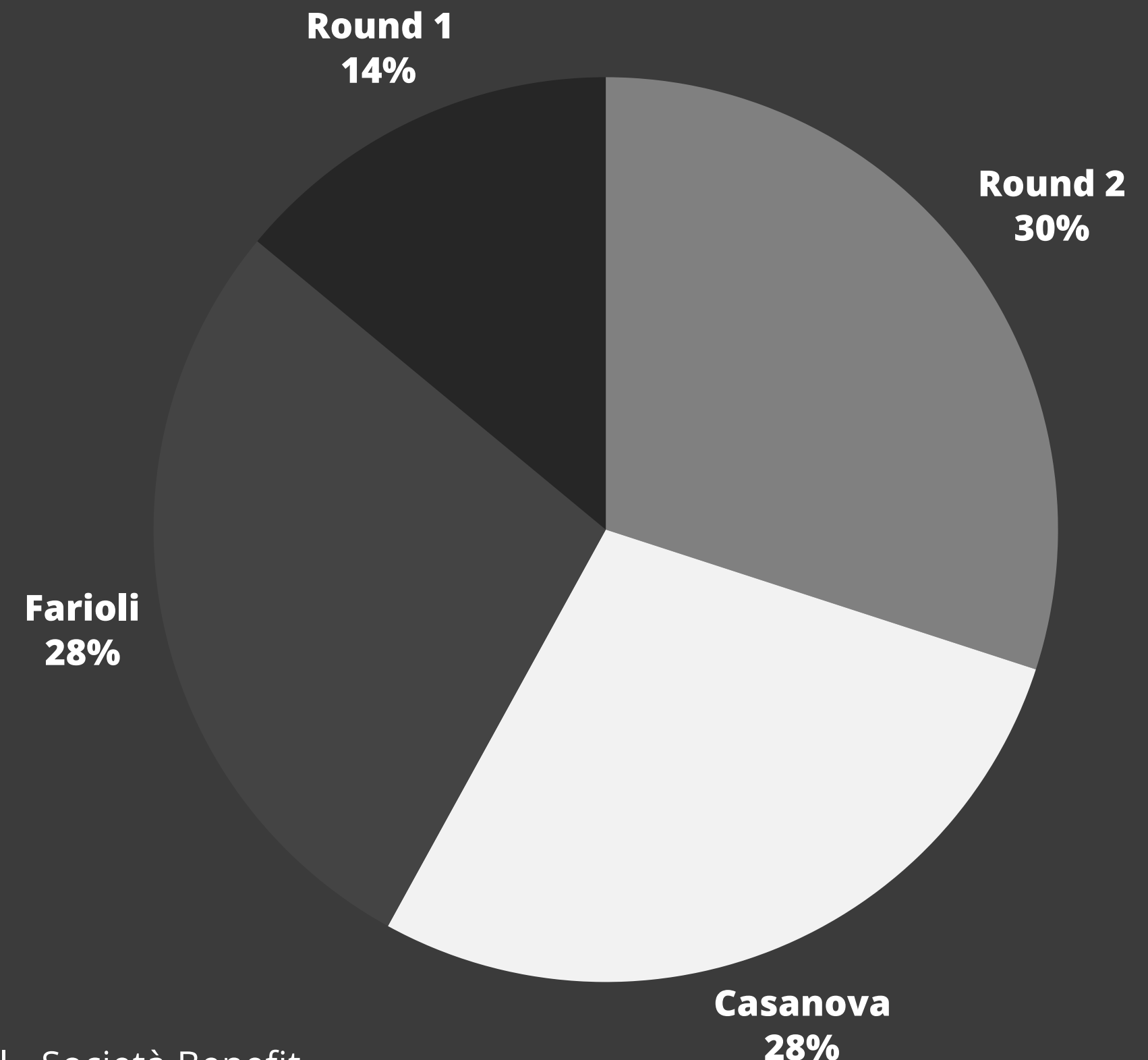
Round 2 - Investors Options: Fino al 30% Equity

Per il 2024 KENAI ha attivo un **Round** di Raccolta Complessiva con Obiettivo fino a **2ML per il 30% dell' Equity**.

Round da destinare a:

- **Boost per Investimenti Tech/A.I.:** completamento della Piattaforma Kenai in 1,5 anni (invece di 3 come preventivato) crea un grosso vantaggio competitivo
- **Boost per Investimenti Marketing e Commerciale:** iniziare attività strutturata in quanto il mercato è molto reattivo su questi temi (abbiamo Potenziale censito >4ML di cui 1,3ML di Offerte al mercato tramite attività commerciale solamente relazionale)

Round 2 - 2ML suddivisi in Partners per complessivo 30% Equity



KENAI

EXCELLENCE THROUGH SUSTAINABILITY

TECNOLOGIE

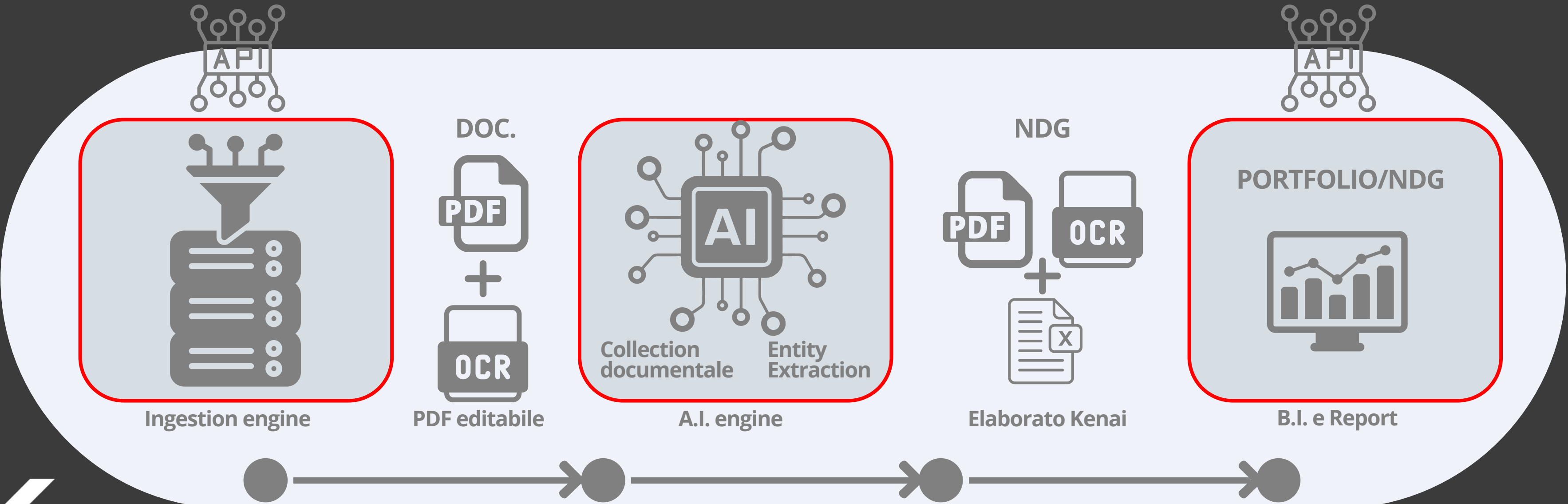


Materiale Riservato Kenai Srl - Società Benefit

KENAI Platform[®]

Input Cliente: File Portfolio per NDG Verso Piattaforma

Output Verso Gestionale Del Cliente



KENAI

EXCELLENCE THROUGH SUSTAINABILITY

GESTIONE CREDITO: es. On Boarding

SAVING



SAVING E MAGGIORI RICAVI GRAZIE ALLE TECNOLOGIE

Portafoglio credito

POTENZIALI :

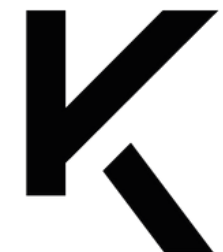
Scalabilità processo - Tempi: - **30/60%** su tempi di elaborazione

Saving di processo - Costi: - **30/40%** (rispetto a gestione tradizionale in base alla tipologia di organizzazione)

> Cash-flow da clausole di Put-Back: **+1,5/3%** di incasso su prezzo di acquisto medio a pratica

> Incassi: **+1,5/4%** sul GBV (gross book value) delle linee di credito in gestione

n.b. abbiamo analizzato un processo di gestione di un portafoglio di credito standard di 1.000 posizioni con valore di 250K con i costi di mercato medi, e messo in competizione con la tecnologia Kenai a supporto dell'operatività tradizionale



KENAI

EXCELLENCE THROUGH SUSTAINABILITY

SOSTENIBILITA'



Materiale Riservato Kenai Srl - Società Benefit

Kenai, essendo Società Benefit, si pone obiettivi di medio e lungo periodo con impegni definiti in Consiglio di Amministrazione, rivolti a:

- **Environmental:** La gestione IT sostenibile è incentrata sull'ottimizzazione della fase operativa o di utilizzo del ciclo di vita dell' IT, con un asset management efficiente, l'adozione di attrezzature efficienti dal punto di vista energetico e la ricerca di fonti di energia rinnovabili. Siamo energivori solo dove e per quanto necessario.
- **Social:** Supportiamo i nostri clienti nel cambiamento, in quanto l'A.I. impatta sulle organizzazioni. Le tecnologie che erogiamo aumentano la qualità della vita del personale coinvolto nei processi operativi: *from BPO to Managment*.
- **Governance:** Essendo start-up inizieremo dal 2025 a misurare le performance delle nostre azioni attraverso KPI mirati sia all'interno della nostra organizzazione che su quella del cliente, al fine di monitorare gli effetti dell'implementazione di tecnologie di A.I. presso le organizzazioni finanziarie.

KENAI PER LA SOSTENIBILITA'



GRAZIE



KENAI SRL - SOCIETÀ BENEFIT

SEDE LEGALE

Via Gianna Giglioli Valle, 10

42124 REGGIO EMILIA

HEAD QUARTER

Palazzo Casotti

Via Roma, 8

42121 REGGIO EMILIA

P.IVA 02977620356

info@kenai.cloud

