

# SCINDO

P A Y M E N T S

I liberi professionisti incassano subito, i loro clienti pagano a rate

[www.scindopayments.com](http://www.scindopayments.com)



# Problema

Gli attuali fornitori BNPL non soddisfano le esigenze dei liberi professionisti e i bisogni legati all'acquisto di servizi legati alla persona.



## PER CONSUMATORI

No Opzioni Smart BNPL In-store

**8,1%**

Crescita dei prezzi al consumo  
nel 2023<sup>1</sup>

Procrastinazione dell'Acquisto

Rinuncia all'Acquisto

Preferenza crescente per piani di  
pagamento rateali

Pagamento in un'Unica Soluzione

Potere d'Acquisto Diminuito



## PER MERCHANTS

Ritardi nei Pagamenti

**2-3%**

Commissioni applicate dai  
principali circuiti delle carte di  
credito

Mancati Pagamenti

**55%**

delle fatture pagate in ritardo nel  
corso del 2020<sup>2</sup>

Pagamenti 30 – 60 – 90 gg

Sistemi di Pagamento Costosi

Disponibilità a corrispondere una  
fee di servizio

Mancate Vendite

# Soluzione

SCINDO crea un network bilaterale attraverso BNPL in store e online.



PER CONSUMATORI

**Aumento**  
del potere di acquisto

**Smart**  
payment SDD tramite  
smartphone

**Nessun**  
interesse o costo  
nascosto

**Istantanea**  
approvazione della  
dilazione



PER MERCHANTS

**Istantaneo**  
pagamento tramite  
SEPA Direct Debit

**Nessun**  
rischio di mancato  
pagamento

**Indipendente**  
dai circuiti delle carte  
di credito

**Aumento**  
delle prestazioni e del  
prezzo della fattura  
media



# Why now?

Le attuali soluzioni BNPL non soddisfano le esigenze dei liberi professionisti.

Il mercato europeo del BNPL raggiungerà \$326+ miliardi nel 2028<sup>1</sup>.

900+ milioni di utenti BNPL entro il 2027<sup>2</sup>.

Dal 42% al 15% degli italiani non è in grado di sostenere una spesa sanitaria, decidendo di non curarsi<sup>3</sup>.

66% delle famiglie italiane non è in grado di sostenere una spesa imprevista superiore a 850€<sup>4</sup>.

**Non c'è una soluzione BNPL specifica per il settore healthcare, education e legale.**

**PayZen Raises \$220 Million Growth Round for Personalized Healthcare Affordability**

by — 22 November 2022 in Private capital in North America

**Tranch's \$100M round signals VCs shift to BNPL for business**

By Leah Hodgson

January 23, 2023

**Mondu Raises \$33 Million to Expand B2B BNPL in Europe**

BY PYMNTS | JANUARY 25, 2024



**Saudi shopping and BNPL platform Tamara tops \$1B valuation in \$340M Series C funding**

Tage Kene-Okafor @ulonnaya / 8:10 AM GMT+1 • December 18, 2023

Comment

**Buy now, pay later platform Tabby nabs \$200M in Series D funding at \$1.5B valuation**

Tage Kene-Okafor @ulonnaya / 7:03 AM GMT+1 • November 1, 2023

Comment

**Paytient Raises \$55.5 Million to Help Americans Access and Afford Healthcare**

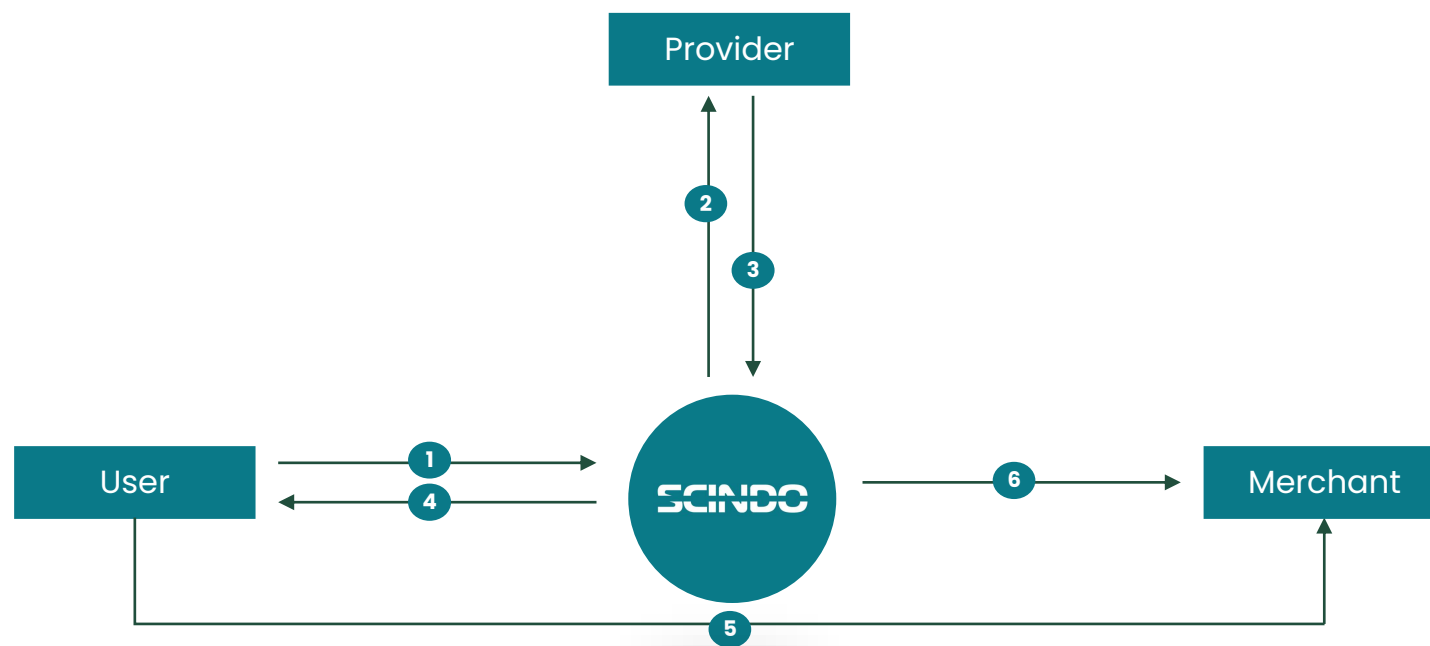
January 10, 2023

# Come Funziona - Algoritmo

SCINDO ha sviluppato un algoritmo di credit scoring per una valutazione real-time del merito creditizio dell'utente finale.

- 1** Registrazione e consenso al trattamento dei dati di conto corrente.
- 2** Invio dataset di dati anagrafici, finanziari e transazionali con SCINDO.
- 3** Restituzione del punteggio di credito: controllo anti frode e valutazione real-time del merito creditizio.
- 4** Approvazione ed assegnazione del massimale di credito.
- 5** Utilizzo del massimale di credito per pagare i merchant.
- 6** Acquisto del credito pro soluto.

## Controllo credito e frodi



**50%**

Pagamenti effettuati in Italia senza l'uso del contante entro il 2025<sup>1</sup>

**139%**

Crescita dei pagamenti mobile nel 2022 rispetto ai primi sei mesi dell'anno precedente<sup>1</sup>

**1,5mln**

Numero dei Liberi Professionisti nelle categorie del Mercato target<sup>2</sup>

**300B**

Volume d'affari in € dei liberi professionisti italiani<sup>3</sup>

# Mercato target

**Il modello di business è replicabile e scalabile su diversi settori e mercati.**

**130B**

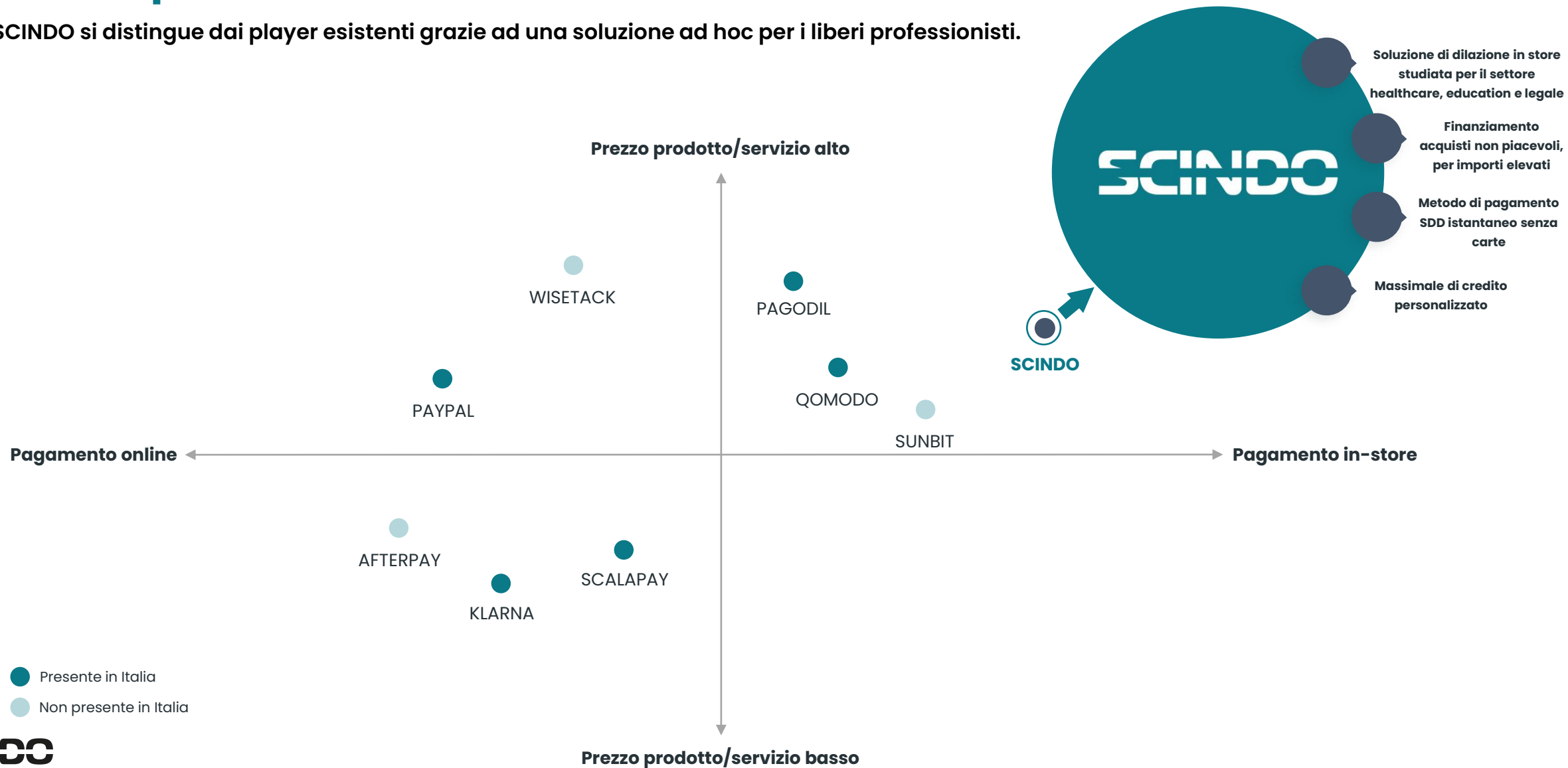
Volume d'affari in € delle categorie professionali target<sup>2,4</sup>

**55%**

Fatture pagate oltre il termine di scadenza nel 2020<sup>5</sup>

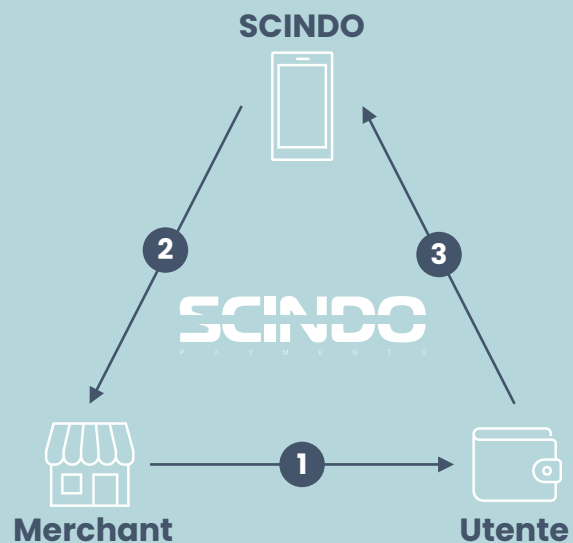
# Competitors

SCINDO si distingue dai player esistenti grazie ad una soluzione ad hoc per i liberi professionisti.



# Business model

La fonte principale di ricavo del nostro modello di business è data dal MDR, la fee corrisposta a SCINDO dal merchant.



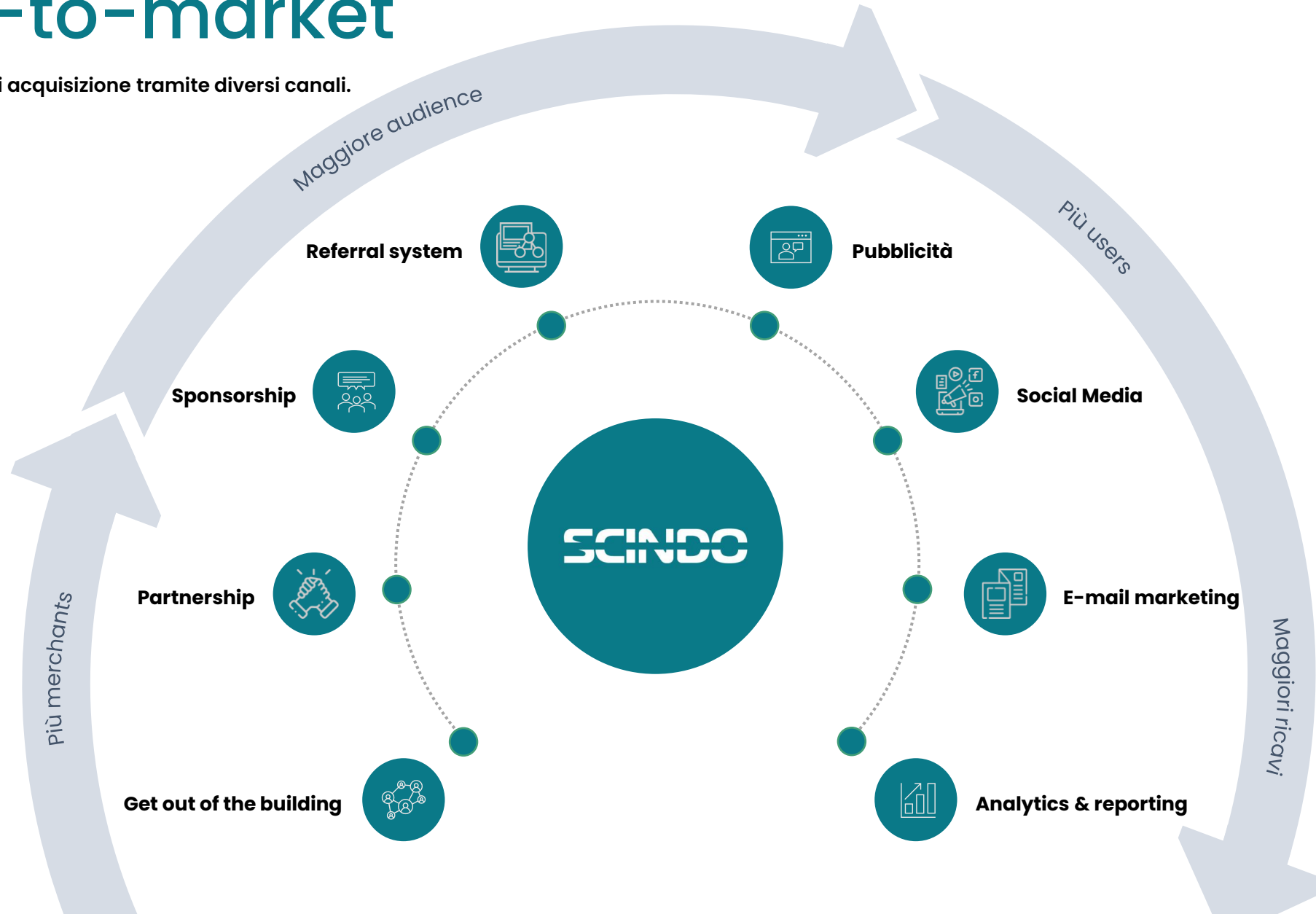
- 1** L'utente acquista un bene o un servizio dal merchant utilizzando l'app SCINDO
- 2** SCINDO acquista il credito pro soluto dal merchant anticipando l'intero importo della fattura, scontato della fee di servizio (MDR)
- 3** L'utente firma contestualmente con SCINDO il contratto di dilazione di pagamento di 4 rate mensili, attivando così il piano rateale

Merchant Discount Rate (MDR) <b>5%</b>	Abbonamento e Costo d'Installazione <b>€0</b>
Range Importo Finanziato <b>€200-€5.000</b>	Valore Medio Finanziato <b>€1.000-€2.000</b>
Durata della dilazione <b>3 mesi</b>	Numero di Rate <b>4</b>
Tasso d'Interesse Applicato al Cliente finale <b>0%</b>	Frequenza delle Rate <b>Mensile</b>



# Go-to-market

Strategia di acquisizione tramite diversi canali.



# Economics

Il modello di business di SCINDO, basato su fee sul transato, risulta sostenibile e profittevole in termini economici.

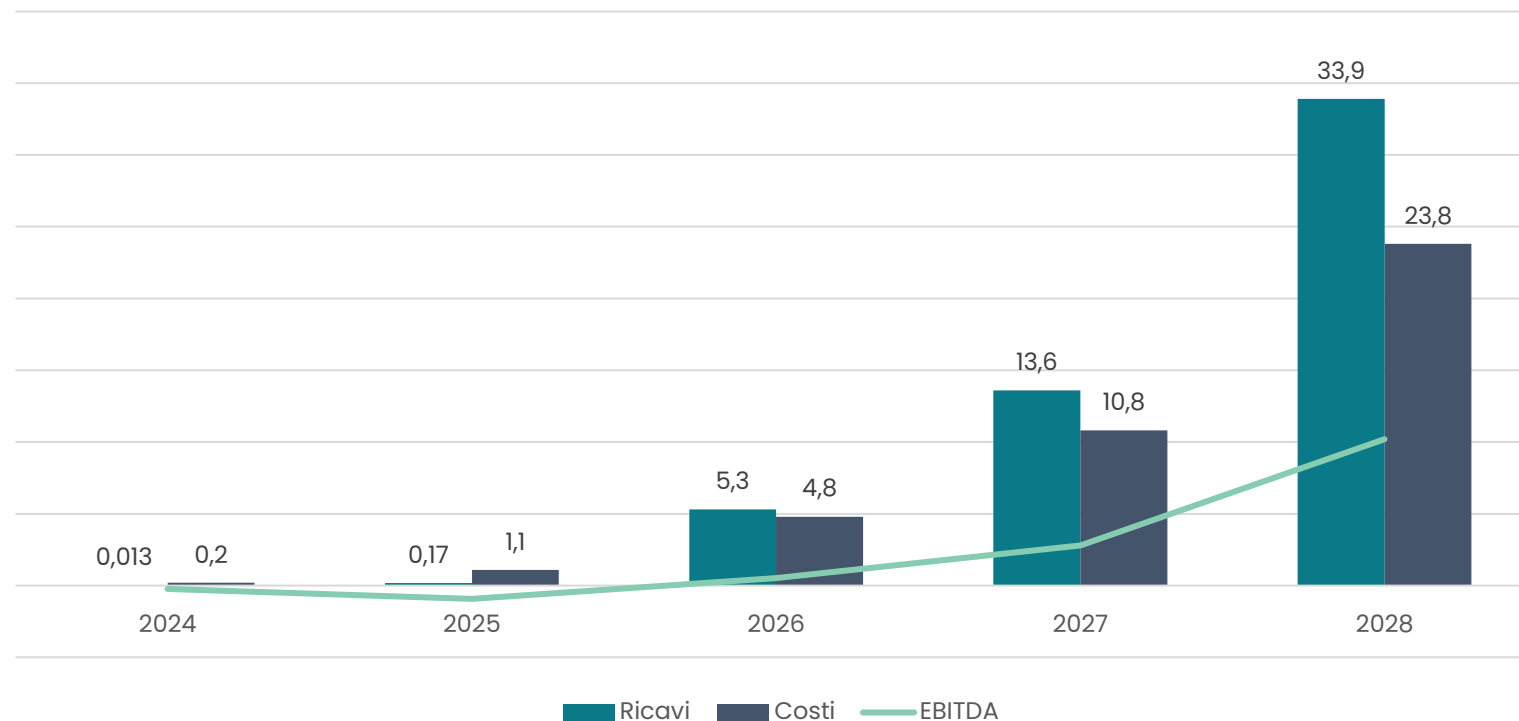
## EBITDA Break-Even Point

stimato entro il 3 anno di business

**30%**

EBITDA Margin al termine del 2028

## Economics [mln €]



# Progress to-date

Alcune delle nostre metriche raccolte tramite il primo MVP del prodotto.



+30 liberi professionisti hanno firmato contratti e offrono il servizio ai loro clienti



+80 liberi professionisti iscritti in lista di attesa



5 LOI firmate con una scuola notarile, una clinica privata di PMA e ginecologia, una clinica di medicina biologica e due piattaforme digitali healthcare



Convenzione con l'Ordine degli Avvocati di Milano (+25K avvocati) e con l'Ordine dei Commercialisti di Monza (+1K)



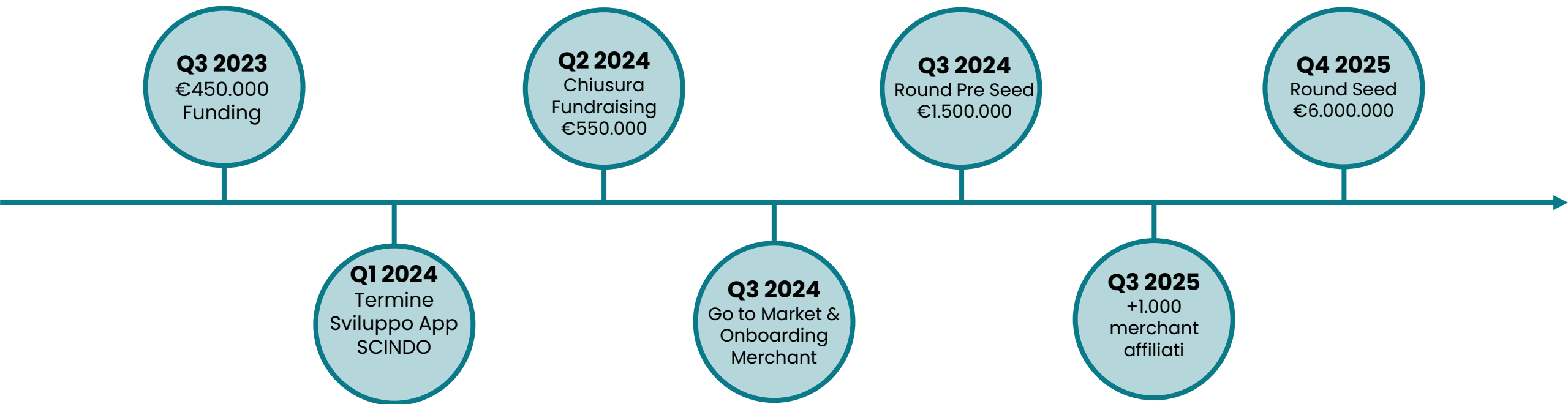
€ 32K transati



€ 450K di equity raccolti in FFF round

# Roadmap

SCINDO punta a strutturare un round pre-seed nel Q3 del 2024 e un round seed entro la fine del 2025.



# Team

Un team giovane e motivato che unisce il più genuino entusiasmo con le competenze necessarie. Il mix di esperienze e skill dei sei soci di SCINDO garantisce una copertura a 360 gradi delle necessità attuali dell'impresa ed una solida base per la futura crescita.



**Matteo Biagiotti**

## Founder – COO

Laurea in Ingegneria Meccanica e Laurea Magistrale in Ingegneria Gestionale presso il Politecnico di Milano.

Ruoli di gestione della produzione ricoperti all'interno di importanti realtà produttive italiane ed internazionali.



**Edoardo Franzoni**

## Founder – CEO

Laurea in Giurisprudenza presso l'UCSC di Milano e Master in Merchant Banking & Private Equity presso la LIUC Business School.

Ruolo di legal M&A presso studi legali internazionali.

Co-fondatore di una società biotech italiana.



**Federico Landoni**

## Founder – CFO

Laurea in Ingegneria Matematica presso il Politecnico di Milano e Laurea Magistrale in Finanza presso la Bocconi.

Ruolo di gestione in capital markets structuring della Divisione IMI C&IB di Intesa Sanpaolo.



**Edoardo Sala**

## Founder – CTO

Laurea in economia presso l'UCSC di Milano e master in technological entrepreneurship presso la northeastern university di Boston. Ruolo di Product owner & Analyst in ambito Acquiring & Issuing presso Worldline.



**Alessandro Cimino**

## Founder – BDO

Laurea triennale in Ingegneria Gestionale e Master of Science in Management Engineering presso il Politecnico di Milano. Ruolo di M&A Analyst e di M&A Senior Analyst ricoperto presso Cross Border (M&A Advisory).