



By Giuliano Castagneto
Saturday, April 20th 2013

Debt Collection? Automatically.

Does it really pay for banks to devote entire organisations, which take up space, facilities and personnel to recover loans in arrears? Some say no. Among these is Apollo Enterprise Solutions (AES), which has developed software allowing borrowers of a personal loan or mortgage who find themselves in difficulty making payments to renegotiate with the bank while sitting in front of their home computer or laptop, so as to find a mutually acceptable agreement. This system has found favour among the five largest consumer credit operators in the USA, and it is no coincidence that it has been able to increase its turnover by 50% since 2007, to \$3 million in 2012, which should become \$4.5 million this year assuming the same number of clients.

Because from this year AES is sharing a part of the monies recuperated thanks to the 'True' system with bank customers. "We have calculated," says Joseph Konowiecki, CEO of AES, "that of every \$10 billion of personal loans, around 15-20% is in arrears. On this sum we have seen increases in gross bank margins of \$50 million". That is to say, because money arrives faster and above all because there is no need to have an army of employees, with resulting costs, bombarding the client in arrears with phone calls. But if in all the world personal loans and mortgages touch \$25,000 billion, of which about 20% are problematic, the USA accounts for only 50% of that sum.

For this reason AES is looking to expand to the other side of the Atlantic. It is already present in the UK with one of the largest local banking groups, but is offering its solution also to other principal credit institutions, not only in the UK but also in France and Italy. AES will be quoted on the Frankfurt stock exchange this week, in part also to become better known in Europe, with a placement among institutional investors at a price of €0.80 per share. This is expected to raise around €12 million, all as a capital increase which will contribute towards the development of systems in which AES has already invested \$25 million. "Today there are many, particularly among young people, who communicate exclusively via the internet with those they do not know. They don't even open a letter. This is one of the reasons positive responses to True proposals has reached 70%", concludes Konowiecki.



By Giuliano Castagneto
20 Aprile 2013 Sabato

Recupero crediti? In automatico

Conviene davvero alle banche dedicare intere organizzazioni, che impegnano spazio, strutture e personale, al recupero dei crediti in arretrato? C'è chi sostiene di no. Fra questi c'è la Apollo Enterprise Solutions (AES), che ha sviluppato un software che consente al contraente di un prestito personale o di un mutuo ipotecario in difficoltà con i pagamenti di rinegoziare con la banca, seduto davanti al personal computer di casa o da un portatile, i termini del prestito in modo da arrivare a un accordo di reciproca soddisfazione. Un sistema che ha incontrato i favori di 5 tra i maggiori operatori Usa nel credito al consumo e che non a caso è riuscita ad aumentare il fatturato dal 2007, l'anno di nascita della società, del 50%, fino ai 3 milioni di dollari del 2012, che dovrebbero appunto diventare 4,5 quest'anno a parità di numero di clienti.

Perché da quest'anno AES condivide con la banca cliente una parte di quanto recuperato grazie al sistema True. "Abbiamo calcolato" riferisce Joseph Konowiecki, ceo di Aes "che ogni 10 miliardi dollari di prestiti personali, circa il 15-20% di essi sono pagamenti in arretrato. Su questi importi abbiamo visto incrementi del margine lordo per la banca di 50 milioni di dollari". Ciò perché i soldi arrivano prima e soprattutto non c'è bisogno che un esercito di impiegati tempesti di telefonate, con i conseguenti costi, i clienti in arretrato. Ma se in tutto il mondo prestiti personali e mutui casa toccano i 25 mila miliardi di dollari, di cui circa il 20% problematici, gli Usa pesano solo per il 50% di quella cifra.

Per questo AES cerca di espandersi sull'altra sponda dell'Atlantico. Già è presente nel Regno Unito con uno dei più grandi gruppi bancari locali, ma sta offrendo la propria soluzione anche agli altri principali istituti di credito, non solo del Regno Unito ma anche di Francia e Italia. Anche per farsi conoscere meglio in Europa AES questa settimana si quoterà alla borsa di Francoforte con un collocamento tra investitori istituzionali al prezzo di 0,8 euro per azione, che dovrebbe raccogliere circa 12 milioni di euro, tutti a titolo di aumento di capitale, che contribuirà a finanziare lo sviluppo dei sistemi, su cui finora AES ha investito 25 milioni di dollari. "Oggi sono in tanti, soprattutto tra i più giovani, a comunicare con le persone che non conoscono solo per via telematica. Una lettera cartacea neppure l'aprono. Anche per questo il tasso di risposte positive alle proposte di True ha toccato punte del 70%" conclude Konowiecki.