



העורך בוחנת ברזולוויה גובואה את יכולת החוזר של הלקוח, ונותנת הערכה מדויקת מאוד.

היכון עבר הגבול בין יכולות החוזר, למעורבות שחלקו לא יוכל לנצח ממנה.

זה נשמע שמדובר על לקוחות שלא יכולים לאישר באבן להיפר, לקוח שלא זכאי באבן לא לקבל אישרי אצלו. אנו פונים לפלא שוק רחב של לקוחות אשר יכולים לקבל באבן, אך מփשים את המהירות והזמינות, ובעיקר את העובדה שהם אינם צריכים לדבר עם הפקיד ולהחות לתשובה. בبنקים, לקוחות יכולים לחכות מספר ימים לאישור עקרוני, בעוד שקדט 24 מוציא אישור עקרוני בתוך 30-60 דקות, אישור סופי ביום עסקים אחד. בסיסו, במקורה זהה, אף פגעה במסגרות האשראי של אותו לקוח בנק או בחברת האשראי. הלקוח יכול להמשיך להתנהל בשיטוף מבלי להפסיק.

מה היתרון של קרדט 24 על המתחרים?

היתרון הבולט של קרדט 24 הוא יכולת לבצע את כל התהליכי שבנקים עווים, בקנה מידה גדול, בלי להסתמך על כוח אדם יקר, אלא על מערכת טכנולוגית חכמה בעלת יכולת למידה עצמית. היכולת לאסוציא ולנתח מידע רב, במונחים ולחוק זום. החיסכון הדගובל בעליותם של כוח אדם וניסיונו לטוויות אונשן, מאפשר לנו לצמצום במחירות וביעילות ולתת מענה מהיר ללקוח, עם מינימום התעסקות ובבלשות הימנה.

בימים, חברות רבות, כולל חברות ביוטו וגופים ווסדיים אחרים לוטשים עיניהם בתחום האשראי הכספי. הבעייה היא החסר התפעולי. העליות הגבות והרכוכות בהקמה ותפעול של חברת אשראי דורשת מאות עובדים. הטכנולוגיה של קרדט 24 מאפשרת לעשות את כל זה בלי העלויות הגבות של כוח אדם.

בספרו של ים, הלקוחות רוצחים תשובה מהירה, במנ ובמקום שנוח להם - זה בדיקת מה שקדט 24 מאפשרת להם לקבל.

איופה אתה וזהה את קרדט 24 בעתידי

המטרה שלנו להיות שחזור מוביל בתחום האשראי הכספי. מדובר בשוק של כ-150 מיליארד שקלים יש הרבה מקום ללחוץ. חברות מוננו בתחום האשראי, הלקוחות מוננו בתחום האשראי, לאור הרגולציה המהמירה, הייבות להנפק את עצמן בבורסה, זו הדרך הבזרה לגייס את המשאבים הנדרשים וזה למשעה הדלק לפניות קרדט 24.

קיימות כיס מספר חברות ציבוריות הפעילות בתחום האשראי ונחותות בהיקפי מיליארדי שקלים. מימון ישר עומדת להנפק והמספרים מדברים על הנפקה בסכום של בין 800 מיליון ליליארדי שקלים. הבורסה זה המקום שאנו שואפים להיות בו בעתיד הקרוב.

ען הורובי

מנכ"ל ובעליים קרדט 24.

“אנחנו נמצאים בתחום
שבה אשראי חוץ בנקאי
مبוסס טכנולוגיה מתחילה
בבנקים באופן ישר”



ען הורובי מנכ"ל ובעליים קרדט 24

מי עומד מאחורי קרדט 24?

קדט 24 הוקמה על ידי ייצאי 8,200, ונושאי טכנולוגיה בעלי ניסיון עשיר בתחום האשראי בישראל ובאזורפה. מטרת הקבוצה לבנות חברת אשראי חוץ בנקאי, שתתחרה באופן ישיר בנקים ובחברות כרטיסי האשראי, ותעניק ללקוחותיה מגוון פתרונות אשראי, מותאמים אישית. כוות המיזדים המוביל את החברה, כולל את אסף יונה, המשמש סמנכ"ל כספים, זיו רוזה,

המשמש סמנכ"ל טכנולוגיות, ואת ען הורובי, מנכ"ל החברה.

מה זה בכל חוץ בנקאי?

חו"ץ בנקאי הינו מוצר אשר יכול את כל אותן גופי אשראי שאינן בנק. למעשה, אשראי שניין על ידי חברות כרטיסי האשראי, חברות ביוטו, וחברות כמו מימון ישר גם הוא מוגדר חוץ בנקאי. אשראי חוץ בנקאי מאפשר נגישות לכיס מסגורת שאינה בנק ואינה כפופה לאוותם כליל וגולצתה נתקיים של הבנקים, והכל במינימום ביזוריטה ומסביב לשעון. כן, אשראי חוץ בנקאי מפוקח על ידי רשות שוק ההון ודרוש קיבלת ריישון תחת תנאים מחמירים. היומה של המדיינית, בשלוב רשות שוק ההון, היא יומה מבורכת וחשובה ביצירות סביבה תחרותית וטכנולוגית.

מי קהל לקוחות שלכם?

קדט 24 פונה למגזר הפרטני. הכוונה לעובדי מדינה ושכירים, אף שיש עצמאים בתחוםים מסוימים. אנו פונים למשקיעים אשור זוקקים לאשור אינסף, ויש להם את יכולת להחזיר. הסתכלות שלנו על הוצאות במשק הבית מודיקת יותר מהסתכלות של הבנק שפועל בחוק המספרים הגדולים, או חברות כרטיסי האשראי שמשמעותן על מסגרת האשראי הפניה והכל בוכות הטכנולוגיה.

3 עצות זהב
להצלחה
אורח רוח
חשיבות יצירתיות
התמדה