



**icav**  
Ilustre Colegio de  
Abogados de Valencia

**Presentación de WANNME**  
Lanzamiento del piloto en el ICAV

Valencia

Septiembre de 2018

Presentado por:  
**Jaime de Villa Morales**  
[jaime.devilla@wanme.com](mailto:jaime.devilla@wanme.com)



- No se ha autorizado a ninguna persona a facilitar información o realizar cualesquiera manifestaciones en relación con el presente documento (la “Presentación”), ni se ha autorizado a ninguna persona para facilitar información o para realizar manifestaciones en relación con la Presentación, más allá de las contenidas en la misma y, si se hubieran facilitado o realizado, dicha información o manifestaciones no deberían tomarse en consideración para evaluar su contenido.
- La Presentación no constituye una oferta para invertir (o venta) ni una solicitud de una oferta de inversión (o compra) en aquellas jurisdicciones en las que dicha oferta o solicitud sería ilegal o a cuyas personas sería ilegal realizar dicha oferta o solicitud.
- La Presentación se remite de forma estrictamente confidencial para un uso exclusivamente restringido al receptor del mismo y únicamente a los efectos de considerar la colaboración con y/o la participación en WANNME MARKETPLACE, S.L. (la “Sociedad”) mediante un procedimiento de colocación privada. La aceptación de la Presentación constituye el acuerdo por parte de su receptor, así como de sus representantes o personas relacionadas que hayan tenido acceso a todo o parte, para mantener la estricta confidencialidad de su contenido.
- La Presentación no puede ser reproducida en todo o en parte. Su uso para cualquier otro objeto distinto de la colaboración con y/o la participación en la Sociedad en los términos descritos en la Presentación está expresamente prohibido.
- La Presentación puede contener “expectativas”, “intenciones”, “previsiones”, “estimaciones” y expresiones o contenidos análogos, que constituyen proyecciones o declaraciones a futuro o de acuerdo con asunciones a futuro. Ni los gestores ni la Sociedad garantizan rentabilidades en relación a la participación en la Sociedad.
- Dichas manifestaciones, declaraciones o contenidos están inherentemente sujetos a una diversidad de riesgos e incertidumbres que podrían hacer variar de forma relevante los resultados o conclusiones que efectivamente tengan lugar respecto de los proyectados en dichas manifestaciones, declaraciones o contenidos, especialmente en lo relativo a las cifras económicas, financieras o de negocio contenidas en el presente documento. Dichos riesgos e incertidumbres incluyen, de forma enunciativa y no limitativa, condiciones generales económicas y de negocio, competencia, cambios en las condiciones políticas, sociales y económicas nacionales e internacionales, cambios regulatorios, así como cualesquiera otros asuntos, muchos de los cuales están más allá del control de los gestores o de la Sociedad.
- Los gestores y la sociedad expresamente rechazan haber asumido la obligación o el compromiso de comunicar de forma pública cualesquiera actualizaciones o revisiones de las proyecciones o declaraciones a futuro contenidas en la Presentación para reflejar cualquier cambio en las expectativas de los gestores o la Sociedad en relación a lo contenido en la Presentación, así como de cualquier cambio en los hechos, condiciones o circunstancias en las que se basen o afecten a cualesquiera manifestaciones, declaraciones o contenidos de la Presentación.

El objetivo de esta presentación es explicar muy brevemente la situación de los abogados y cómo ayuda WANNME



1. Problema detectado: *Tensiones de tesorería en los despachos de abogados*
2. Solución aportada por WANNME: *¿cómo ayuda WANNME?*
3. ¿Dónde estamos?: *Proceso de colaboración con el CGAE y piloto en el ICAV*

# WANNME es una solución al problema actual del sector de la abogacía donde los abogados suelen financiar el pago a sus clientes



## PROBLEMA DETECTADO:

La abogacía es el único sector en el que son los propios 'vendedores' los que financian

- En la mayoría de sectores los clientes se financian a través de bancos (independientemente de que sean servicios o productos)
  - Ejemplos: Automóviles, servicios médicos, muebles, electrodomésticos, etc.
  - Es impensable que el vendedor sea quien soporte, internamente, la financiación al cliente de dichos servicios o productos
- En cambio, en el sector de la abogacía, son los propios abogados los que financian a sus clientes

## SOLUCIÓN APORTADA:

WANNME aporta una solución financiera a abogados y clientes

- WANNME es una plataforma donde los bancos compiten y donde cada cliente obtiene sus mejores condiciones de préstamo en unos pocos clicks
- Revierte dicha situación de financiación 'impensable' en otros sectores: los abogados dejan de financiar a sus clientes
- Permite que los clientes puedan acceder y pagar los servicios de abogacía que necesitan
- Mejora la situación financiera y las ventas de los abogados
- Optimiza el precio de los préstamos para los clientes

## ¿DÓNDE ESTAMOS?:

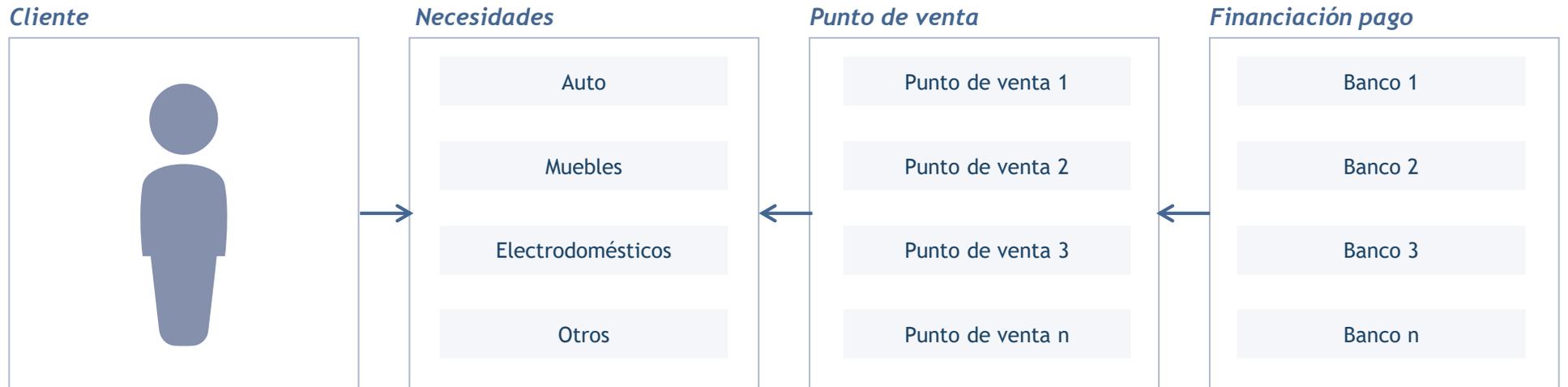
WANNME ha firmado un acuerdo de colaboración con el CGAE

- WANNME ha firmado un acuerdo de colaboración con el Colegio General de la Abogacía Española (CGAE) para promover el uso de WANNME y que los abogados puedan invitar a sus clientes a financiar las minutas y costes sin tener que adelantar el dinero y financiarles internamente
- También hemos firmado un convenio con el Ilustre Colegio de Abogados de Valencia (ICAV) donde hemos lanzado una prueba piloto
- Una vez testado el piloto, la idea es expansionarnos a nivel nacional



# El mercado de financiación de consumo para los clientes es ineficiente, opaco y poco competitivo

## Ejemplo ilustrativo del funcionamiento de un cliente



- 1 El cliente se acerca al punto de venta con una necesidad de compra
- 3 El cliente no puede tener una verdadera opción de comparar (y elegir) precios entre las ofertas de los bancos y hacerlo le llevaría un esfuerzo adicional  
Además, en algunos casos el cliente puede hasta no tener ninguna oferta de financiación

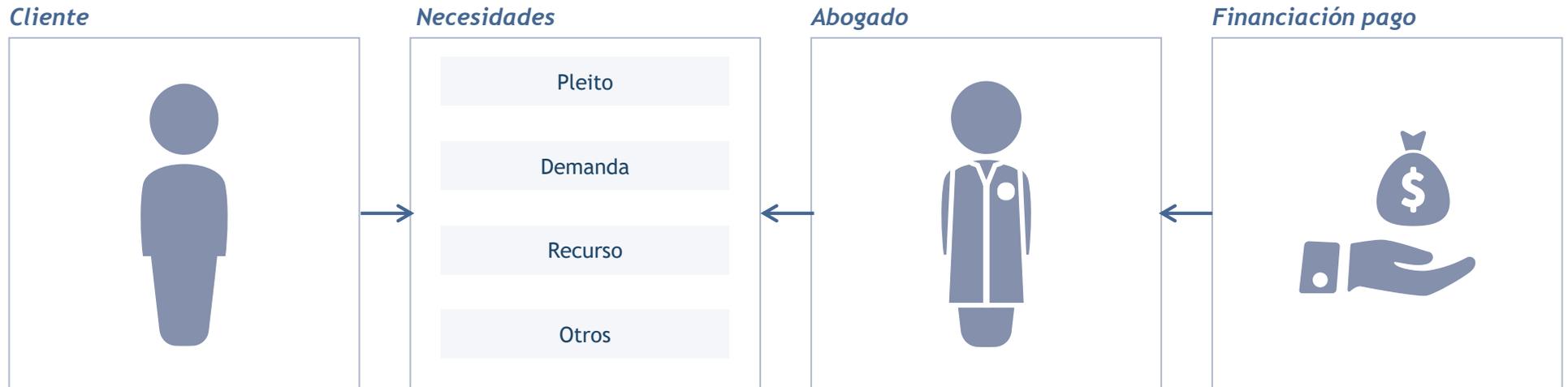
- 2 El punto de venta le puede ofrecer financiar el producto o servicio a través de alguna entidad con la que colabora  
El punto de venta suele elegir el banco para financiar el producto o servicio

- 4 El proceso de solicitud es secuencial (debe esperar la contestación de uno para iniciar el proceso con otro)  
La formalización suele ser tediosa y poco eficiente, teniendo que repetir muchos datos

Además, en el caso concreto de los abogados, la financiación del cliente de un abogado suele correr a cargo del propio abogado, ‘adelantando el dinero’



### Ejemplo ilustrativo del funcionamiento de un abogado con un cliente



- 1 El cliente se acerca al abogado para resolver una necesidad jurídica (ej. Pleito, demanda, recurso, etc.)
- 2 Para el pago, a diferencia de lo que ocurre en otros sectores, en vez de solicitar financiación bancaria, el cliente suele pedir al abogado si le puede dejar pagar ‘en varias veces’
- 3 El abogado no sólo acepta ese modelo de pago, sino que muchas veces lo propone, ya que la relación abogado-cliente va mucho más allá y siempre existe una vocación de servicio extraordinaria ‘más allá de la racionalidad económica’
- 4 El abogado tiene que financiar el pago con su propia tesorería



Esta situación genera dificultades de tesorería a los abogados y sus clientes pueden además no llegar al presupuesto de los servicios que podrían necesitar

### Principales problemas de los despachos de abogados

- ⚠ Los pequeños despachos de abogados tienen tensiones de tesorería
  - Tiene que adelantar dinero (aplazar el pago), lo que además les hace depender más de la banca (ej. Líneas de crédito)
  - Tienen que bajar honorarios para que los clientes puedan permitirse el asesoramiento
- ⚠ Además, tienen que dedicar tiempo a la gestión y seguimiento de los pagos/ impagos

### Principales problemas de los clientes de despachos de abogados

- ⚠ Suelen pedir el aplazamiento de los pagos
- ⚠ No suelen ir al banco
- ⚠ Suele ser un gasto imprevisto (por lo que no tienen nada ahorrado preparado)
- ⚠ Pueden llegar a no plantearse ir al abogado
- ⚠ Pueden no tomar todas las acciones posibles por la falta de capacidad de pagar todo el servicio

**Lo que sería impensable en cualquier otro sitio, es el día a día de los abogados:**  
*“págame en varias veces, a medida de tus posibilidades, o al final y no te preocupes”*

# WANNME propone una solución para que el abogado pueda cobrar el primer día sin tener que adelantar ninguna cantidad de dinero



## Ejemplo ilustrativo del funcionamiento de un abogado con un cliente (con WANNME)



- 1 El cliente se acerca al abogado para resolver una necesidad jurídica (ej. Pleito, demanda, recurso, etc.)
- 2 Para el pago, el cliente accede a WANNME (una vez invitado por el abogado), exponiendo sus preferencias de financiación
- 3 WANNME traslada las preferencias de financiación del cliente, poniendo a una amplia masa de bancos a competir por él, para que pueda comprar a la vez, y elegir la opción que más le convenga
- 4 El abogado recibe el pago directamente del banco sin tener que adelantar ninguna cantidad ni que le 'dejen a deber'  
Se trata de un servicio que el abogado ofrece al cliente final, en el que no interviene ni le supone ningún conflicto de interés

# En concreto a los abogados, les permite superar sus dificultades de tesorería y aumentar sus ventas, a la vez que ayuda a sus clientes



## Ventajas de los despachos de abogados



- ✓ Optimizan su situación financiera al no tener que adelantar ningún pago
- ✓ Aumentan las ventas y la factura media al tener el cliente mayor facilidad de pago adaptada a sus necesidades
- ✓ Optimiza sus recursos limitando el tiempo dedicado a gestión y seguimiento de los pagos/ impagos (desviando tiempo y recursos de su negocio principal, la abogacía)
- ✓ Mejoran la experiencia del cliente, preocupándose que su cliente pueda pagar los servicios que verdaderamente necesita
- ✓ El abogado aprovecha el momento 'compra por impulso'

## Ventajas de los clientes con los despachos de abogados



- ✓ Poder pagar los servicios que verdaderamente necesitan o desean
- ✓ En el momento en el que lo quieren
- ✓ Poder seleccionar las condiciones de financiación que más se ajusten a sus preferencias
  - De entre una amplia masa de proveedores de financiación, aumentando así la transparencia y haciendo que el precio sea más competitivo
- ✓ A través de un simple proceso digital
  - En el que el cliente envía sus datos de la solicitud de una sola vez a todos los bancos que ha escogido

El plan es lanzar el piloto con el Colegio de Valencia e iniciar su expansión con el resto de colegios a finales de 2018 - principio 2019



## Hoja de ruta

Septiembre 2018

Piloto

- ✓ Prueba piloto con un despacho de abogados (en Madrid)
- ✓ Recogida del primer feedback y posibles mejoras
- ✓ Piloto con el Colegio de Valencia
- ~ Recogida de feedback y posibles mejoras

~Enero 2019

Expansión

- Expansión con resto de colegios (y posibles reuniones presenciales explicativas)
- Publicación en redes sociales, revista/newsletter, web, etc. acerca de la noticia de acuerdos
- Publicación de posibles noticias (ej. Funcionalidades WANNME) en redes sociales del CGAE y de otros colegios



**GRACIAS**

[jaime.devilla@wanme.com](mailto:jaime.devilla@wanme.com)