



Prezentacja do raportu okresowego podsumowanie roku 2019



Nasza misja i wizja rozwoju

Misją PragmaGO® jest wsparcie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i UE

Jesteśmy skoncentrowani na finansowaniu przedsiębiorców z sektora MSP.

Chcemy być partnerem, który dostarcza usługi szybko i wygodnie oraz doradcą dla Klienta średniej wielkości, oferującym unikalne i uszyte na miarę rozwiązania finansowe.

Kreujemy nowe produkty i nieustannie je dopasowujemy do zmieniających się potrzeb Klientów.

Investujemy w najnowocześniejsze rozwiązania IT, aby nasza oferta produktów była łatwa i wygodna w użyciu.

Łączymy unikatowe kompetencje z technologią, aby korzystać z efektu dźwigni operacyjnej i zwiększać skalę biznesu.

Nasz model biznesowy jest skalowalny na rynku polskim i w UE.



Wartość

Dostarczamy kapitał obrotowy firmom sektora MSP szybko i wygodnie.



Trendy

Z modelu klasycznego offline zmieniliśmy się w FinTech, który dostarcza rozwiązania finansowe online/offline.



Ryzyko

Posiadamy ekspercki system projektowania decyzji kredytowych i 20 lat doświadczeń w finansowaniu i windykacji MSP.



Procesy

Investujemy w rozwiązania IT, aby nasza stale rozwijająca się oferta produktów była łatwa w użyciu.



Zespół

Stale inwestujemy w rozwój naszych pracowników, którzy kreują konkurencyjność i innowacyjność organizacji.

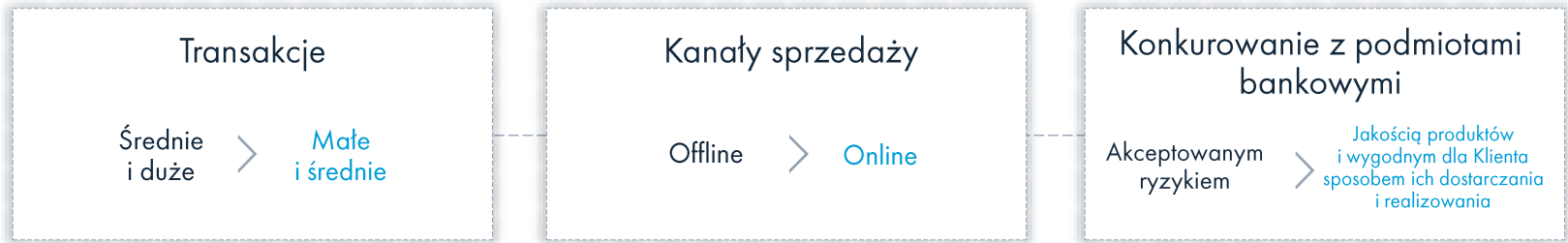


Kapitał

Mamy zdywersyfikowane źródła finansowania działalności, niskie bariery dalszego rozwoju.

**STRATEGIA PRAGMA FAKTORING
NA LATA 2017-2020**

Strategia – ewolucja modelu biznesowego



Planowane efekty realizacji



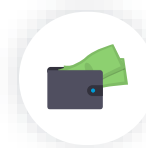
Rozwój w segmencie rynku o bardzo dużych perspektywach (niskie nasycenie usług w grupie docelowej) i relatywnie dużych barierach wejścia (kompetencje w zakresie specyfiki ryzyka finansowego MSP)



Pozycja lidera w finansowaniu małych i mikro firm, istotna pozycja rynkowa w finansowaniu średnich firm



Wysoka rentowność działalności dzięki efektywności portfela i wysokiej dźwigni operacyjnej uzyskanej przy wsparciu technologii



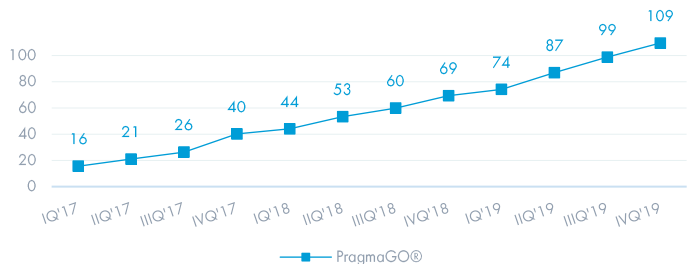
Niższa szkodowość portfela dzięki unikalnym kompetencjom w zakresie zarządzania ryzykiem finansowania MSP wspartym technologią



Duży portfel Klientów z możliwością dostarczenia im szerokiej gamy produktów własnych i obcych; lepsze standingi finansowe Klientów dzięki atrakcyjności produktów i efektywnej dystrybucji

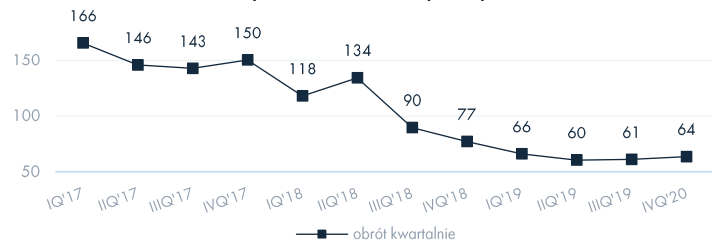
Realizacja strategii strumień gotówki przekierowany na produkty PragmaGO®

Wartość nowego biznesu (sfinansowane faktury) w mln PLN



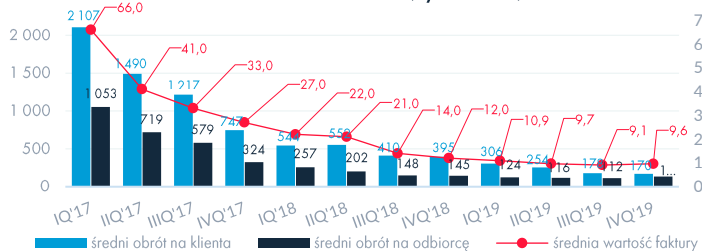
Zwiększanie nakładów na biznes PragmaGO® jest uzasadnione wyższą rentownością i niską szkodowością portfela.

Wartość sfinansowanych faktur „klasyczny biznes” w mln PLN



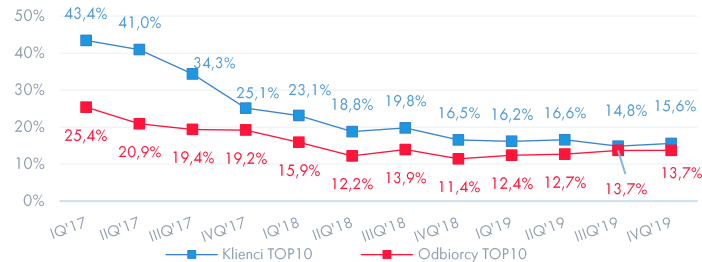
Spadek obrotów w obszarze produktów klasycznych miał związek z zamykaniem transakcji o niskich marżach lub zbyt wysokim poziomie ryzyka. Proces ten wyhamował w 2019 r., odnotowujemy stabilny popyt na usługi klasyczne przy akceptowalnej relacji ceny i ryzyka.

Średnia wartość (tys. PLN)



Zwiększona dywersyfikacja portfela sprzyja polepszeniu wskaźników ryzyka.

Udział top 10*



Zmniejszająca się koncentracja portfela, poza korzyściami w obszarze ryzyka, ma też pozytywny wpływ na stabilność biznesu - minimalizowane są negatywne skutki utraty kluczowych Klientów.

Realizacja strategii

Najszerza oferta produktów onlinowych na rynku

- ✓ Lepsze dopasowanie ceny, struktury i formy prawnej umowy
- ✓ Wzrost skali działalności - zmiana potrzeb, wzrost wolumenu

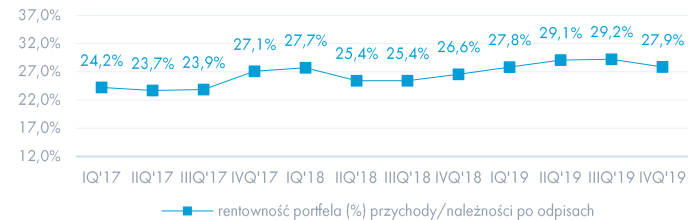


Efekty realizacji strategii

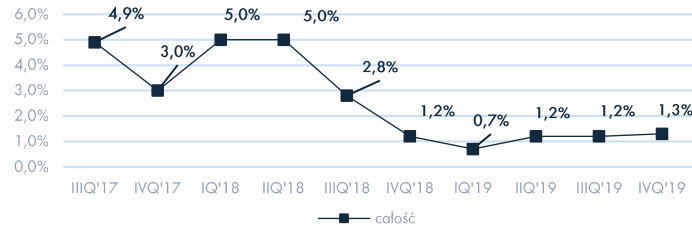
Wzrost liczby klientów



Rosnąca rentowność portfela – marża na portfelu



NPL/OBRÓT (prawdopodobieństwo defaultu)



Procent należności zapadalnych w danym okresie pozostający niespłacony po upływie 3 miesięcy po miesiącu zapadalności, tj. część portfela, w stosunku do której Spółka rozpoczyna działania twardej windykacji.

Działalność w 2019 roku

Kluczowe fakty



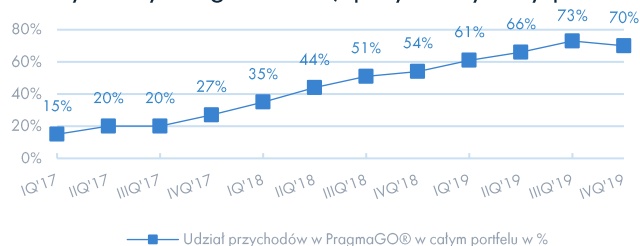
Działalność w 2019 roku

Wyniki segmentu PragmaGO®

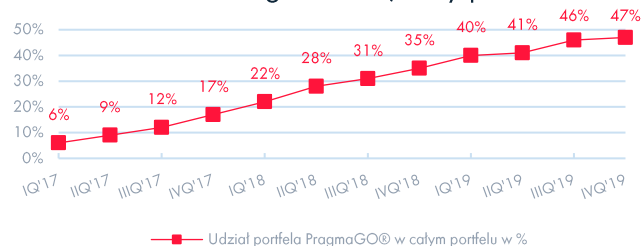
	IQ'17	IIQ'17	IIIQ'17	IVQ'17	IQ'18	IIQ'18	IIIQ'18	IVQ'18	IQ'19	IIQ'19	IIIQ'19	IVQ'19
Obroty (mln zł)	15,6	21,1	26,4	40,2	44,1	53,4	59,9	71,3	74,2	87,0	98,8	109,5
Należności (mln zł)	7,7	10,8	14,1	20,1	25,6	31,2	31,8	32,2	36,6	42,5	51,7	55,2
Przychody (mln zł)	0,9	1,2	1,3	,0	2,7	2,9	3,0	2,8	3,0	3,5	4,2	4,2
Ilość Klientów	86	112	139	255	298	340	365	375	459	569	845	926
Ilość transakcji	2 763	4 026	5 175	7 032	7 224	8 784	10 466	12 504	12 945	14 997	16 684	16 896

* dane wraz z portfelem Pragma Faktor serwisowanym przez PragmaGO®

Przychody PragmaGO®/przychody cały portfel



Portfel PragmaGO®/cały portfel



Wysoka rentowność produktów PragmaGO® pozwala zwiększać udział przychodów PragmaGO® szybciej niż udział portfela. Obecnie PragmaGO® generuje większość przychodów Spółki – Pragma Faktoring staje się PragmaGO®.

Sprzedaż LeaseLink

Podsumowanie transakcji

- ✔ 8 marca tego roku udało się sfinalizować roczny proces poszukiwania inwestora dla spółki LeaseLink. Nabywcą została Grupa mBank przejmując 100% udziałów.
- ✔ Łączna wartość transakcji wyniosła 102 mln zł, z czego 88 mln złotych przypadło na Pragma Faktoring (22,6 mln zł za udziały i 65,1 mln zł za refinansowanie całości zadłużenia). Wartość księgowa posiadanych przez PFA udziałów LL wynosiła na dzień transakcji 10,1 mln zł.
- ✔ Oprócz jednorazowego zysku, transakcja w średnim i długim okresie będzie miała pozytywny wpływ na rozwój spółki. Uwolniona gotówka, uwzględniając nawet zerową szkodowość, pracowała na niższej rentowności niż średnia z portfela należności wobec podmiotów niepowiązanych. Zwolnienie znacznych środków finansowych umożliwi zwiększenie skali działalności operacyjnej w zakresie faktoringu.
- ✔ W krótkim terminie wpływ będzie jednak negatywny, przejściowa spłata niewymagalnych zobowiązań tylko częściowo zneutralizuje utratę przychodów z 65 mln zł pracujących należności.

Podsumowanie wyników finansowych

Dane o portfelu wierzytelności faktoringowych

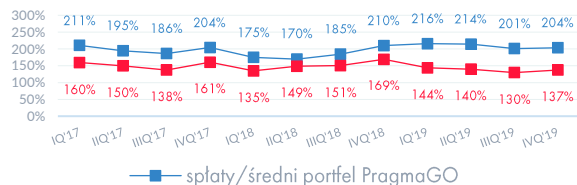
	IQ'17	IIQ'17	IIIQ'17	IVQ'17	IQ'18	IIQ'18	IIIQ'18	IVQ'18	IQ'19	IIQ'19	IIIQ'19	IVQ'19
Wartość sfinansowanych faktur	160,8	164,3	168,6	187,1	162,1	182,0	139,2	142,9	130,7	139,3	152,6	171,3
Wartość wypłaconych środków	133,5	140,7	144,4	160,4	139,2	157,7	116,3	117,7	107,3	115,5	129,2	146,0
Całkowite wpływy ze sfinansowanych faktur	150,5	150,5	149,9	178,9	154,1	162,3	154,0	156,4	139,3	142,8	148,6	167,7
Saldo sfinansowanych faktur na koniec okresu	108,6	112,4	119,5	114,0	116,9	107,5	95,0	85,1	84,4	87,5	100,5	103,7
Saldo wypłaconych środków (KF) na koniec okresu	89,1	95,3	101,1	96,9	99,3	89,8	79,3	69,6	69,4	73,0	84,5	88,2
Saldo należnego wynagrodzenia (NH) na koniec okresu	5,1	5,8	6,9	8,5	10,2	10,7	10,5	10,0	9,6	9,7	9,9	9,9
Saldo KF i NH na koniec okresu	94,2	101,2	108,0	105,5	109,5	100,5	89,9	79,6	79,0	82,6	94,4	98,1
Odpisy indywidualne i na przyszłą szkodowość	1,5	1,8	2,1	2,9	5,1	7,1	7,4	11,8	11,7	12,1	12,6	14,4
Saldo KF i NH na koniec okresu po odpisach	92,7	99,4	105,9	102,6	104,4	93,4	82,4	67,8	67,3	70,6	81,8	83,7

* dane wraz z portfelem Pragma Faktor serwisowanym przez PragmaGO®

Legenda:

- wartość sfinansowanych faktur: 100% wartości faktury,
- wartość wypłaconych środków (KF tj. kwota finansowania) : zazwyczaj między 80-100% wartości sfinansowanej faktury (po pomniejszeniu o kaucję),
- wpływy ze sfinansowanych faktur (wartość faktury + przychody gotówkowe),
- saldo sfinansowanych faktur na koniec okresu (KF + kaucje),
- saldo wypłaconych środków na koniec okresu (KF),
- wartość należnego wynagrodzenia na koniec okresu (należności handlowe),
- wartość odpisów KF, wartość odpisów na przyszłą szkodowość KF, wartość odpisów NH, wartość odpisów na przyszłą szkodowość NH,
- dane z pominięciem transakcji z podmiotami powiązanymi.

Splaty/średni portfel brutto



W ramach realizacji Strategii nastąpiło zmniejszenie niskomargowego portfela klasycznego, który dodatkowo charakteryzował się wyższą szkodowością. Skutkowało to zmniejszeniem sald należności.

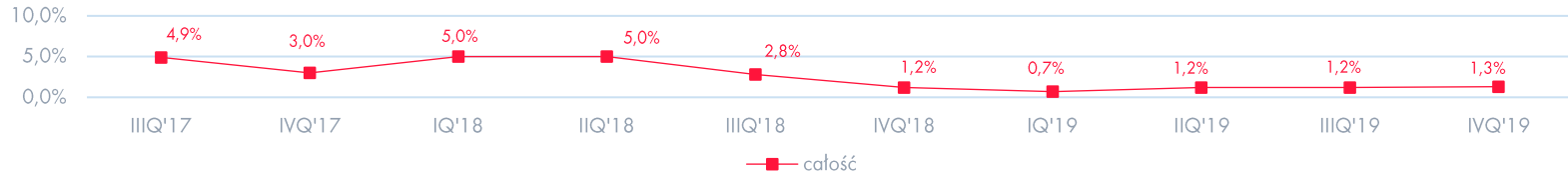
W 2019 w każdym kolejnym kwartale odnotowujemy wzrost obrotów i portfela.

Portfel, szczególnie w zakresie PragmaGO®, generuje bardzo wysokie i regularne przepływy gotówkowe.

Podsumowanie wyników finansowych

Charakterystyka ryzyka portfela – wybrane aspekty

NPL/OBRÓT (prawdopodobieństwo defaultu)



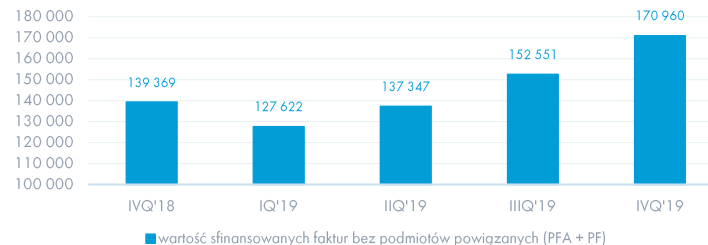
* Procent należności zapadalnych w danym okresie pozostający niespłacony po upływie 3 miesięcy po miesiącu zapadalności, tj. część portfela, w stosunku do której Spółka rozpoczyna działania twardej windykacji (prawdopodobieństwo defaultu).

Przeprowadzone w trakcie 2018 r. zmiany w strukturze portfela oraz w zakresie zarządzania ryzykiem i windykacją, a także rozwój narzędzi IT wspierających te obszary, doprowadziły do znacznego zmniejszenia puli bieżących należności ulegających opóźnieniu i kierowanej do działań windykacyjnych. Widoczna na wykresie poprawa jakości zarządzania bieżącym portfelem przekłada się na zmniejszanie udziału NPL w portfelu.

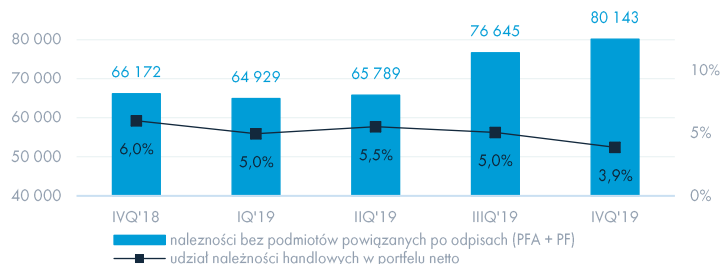
Podsumowanie wyników finansowych

Podsumowanie przychodów (dane w tys. zł)	2019
Przychody, w tym:	24 136
Przychody faktoringowe	19 255
Przychody serwiserskie (Pragma Faktor)	1 113
Koszty operacyjne	(15 644)
Wyniki na sprzedaży	8 492
Wyniki na działalności	3 980
Przychody finansowe	11 370
Koszty finansowe	(6 730)
Wynik brutto	6 620
Wynik netto	6 878

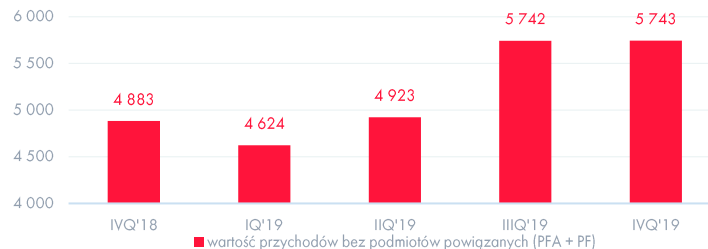
Wartość sfinansowanych faktur (w tys. zł)



Wartość portfela netto



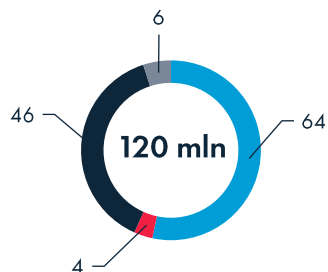
Wartość przychodów



Finansowanie działalności

Obecny wskaźnik zadłużenia netto spółki wynosi 133% podczas gdy warunki emisji obligacji pozwalają PragmaGO® zadłużać się do poziomu 400%.

Obecne źródła finansowania
(dane w mln zł)



■ Obligacje ■ Kredyty ■ KW ■ Finansowanie pozabilansowe*

Potencjał finansowania wzrostu skali
działalności (dane w mln zł)



■ Zwiększenie długu bilansowego do poziomu konwentantowego
■ Wykorzystanie posiadanej gotówki
■ Wykorzystanie linii pozabilansowej

⊙ 4 lipca 2019 r. PragmaGO® zakończyła sukcesem emisję 4 letnich obligacji w wysokości 10 mln zł potwierdzając wysoką zdolność do emisji długu również w nowych realiach rynkowych; emisja nie przewidywała podwyższenia marży w stosunku do poprzednich serii obligacji, zmieniono zakres zabezpieczeń finansowania m.in. poprzez rezygnację z poręczenia Pragma Inkaso SA, co będzie mieć pozytywny wpływ na wyniki finansowe (koszt poręczenia przy saldzie obligacji z końca 2018 r. wynosił rocznie ok. 660 tys. zł).

⊙ PragmaGO® jest doświadczonym emitentem obligacji; od 2011 r. wyemitowała 16 serii obligacji o wartości 218 mln; wszystkie emisje zostały objęte w całości; 10 serii o wartości 155 mln zł zostało spłaconych terminowo lub przed terminem w formie gotówkowej, bez rolowania.

PragmaGO® bez barier w postaci konieczności dokapitalizowania może zwiększyć swój portfel trzykrotnie, o przeszło 140 mln zł; wartość ta będzie się zwiększać stosownie do akumulowanego zysku (wartość zysku oraz zwiększenie długu pod wzrost kapitałów własnych).

Główne Przewagi Konkurencyjne



Najszersza na rynku pozabankowym oferta produktów online



IT - wieloproduktowy, wydajny system obsługujący pozyskiwanie i obsługę biznesu



20 lat doświadczeń w finansowaniu i windykacji MSP zaimplementowanych w systemy IT



Szerokie kanały dystrybucji - cztery mocne strumienie napływu biznesu

Pozycję konkurencyjną PragmaGO® oceniamy jako istotną z korzystnymi perspektywami. Konkurenci mają w większości dość młode modele biznesowe i zdecydowanie krótsze doświadczenia w zakresie zarządzania ryzykiem portfela MSP. Skala działalności Konkurentów jest istotnie mniejsza, paleta produktów uboższa, a możliwości wzrostu większości z nich mogą ograniczać m.in. wysoki poziom zadłużenia i jego krótkoterminowość.

Mikrofinansowanie – otoczenie konkurencyjne

- W ostatnich dwóch latach nastąpił wysyp projektów pozycjonujących się jako fintechowe rozwiązania dla małych i mikroprzedsiębiorców, przyspieszających wpływ z faktur sprzedażowych wystawionych na odroczone termin płatności.
- Wiele z nich nie zaczęło realnej działalności operacyjnej, ale kilku podmiotom udało się zbudować kilku-kilkunasto milionowe portfele. Część z nich realizuje usługi mikrofinansowania tradycyjnymi modelami dystrybucji, część nastawiona jest na sprzedaż onlinową.
- Zbudowanie takich relatywnie małych portfeli okupione zostało jednak bardzo dużym kosztem, spółki osiągnęły krytyczne poziomy dźwigni finansowej i wielomilionowe straty.

	Portfel mikro	Cały portfel	Dług/BV	Dług/Portfel	Zysk netto
Pragma Faktoring SA	32,2	151,6	322%	86%	1,3
Finiata Sp. z o.o.	18,6	18,6	Ujemne BV	129%	(3,6)
NFG SA	17,2	17,2	430%	139%	(3,6)
Faktoria Sp. z o.o. (Grupa NestBank)	14,6	14,6	329%	79%	(7,6)
Monevia Sp. z o.o.	13,1	13,1	628%	114%	0,4
Invipay SA w restrukturyzacji	12,0	12,0	Ujemne BV	250%	(18,7)
SMEO SA	3,9	3,9	23288%	439%	(4,6)

Źródło: Dane w oparciu o opublikowane przez spółki sprawozdania finansowe; dane Pragma skonsolidowane, w portfelu mikro Pragma ujęty segment PragmaGO® a nie uwzględniono Leaselink.

	Portfel mikro 2018	Portfel mikro 2017	% yoy
Pragma Faktoring SA	32,2	20,1	160%
Finiata Sp. z o.o.	18,6	12,5	149%
NFG SA	17,2	11,6	148%
Monevia Sp. z o.o.	13,1	9,9	132%
Invipay SA w restrukturyzacji	12,0	34,9	35%
Faktoria Sp. z o.o. (Grupa NestBank)	14,6	0	n/a
SMEO SA	3,9	0	n/a

Segment mikrofinansowania rozwija się kilkakrotnie szybciej niż cały rynek, ale mimo to, przy relatywnie dużych kosztach projektów i szkodowości portfeli, droga nowych na rynku podmiotów do dochodowości i efektywności modeli może być długa.

Wszystko czytelne i dostępne
na wyciągnięcie ręki!

PRAGMAGO®

pragmago.pl

