



STRATEGIA PRAGMA FAKTORING SA 2017-2020

MISJA

- Jesteśmy skoncentrowani na finansowaniu przedsiębiorców z sektora MSP.
- Chcemy być partnerem pierwszego wyboru dla każdego mikro i małego przedsiębiorcy oraz specjalistycznym partnerem średniej wielkości przedsiębiorcy, oferującym unikalne, uszyte na miarę jego potrzeb produkty, uzupełniające finansowanie z sektora bankowego.
- Kreujemy nowe produkty i nieustannie dopasowujemy je do potrzeb Klientów, łącząc rozwój technologii z finansowaniem.
- Inwestujemy w najnowocześniejsze rozwiązania IT aby nasza oferta produktów była dla Klientów łatwa i wygodna w użyciu.

CELE DŁUGOTERMINOWE DLA GRUPY – WIZJA PRZYSZŁOŚCI

PRAGMA WCZORAJ

To model w dużej mierze offlinowy, nastawiony na mocno zindywidualizowaną pracę nad przygotowaniem każdej transakcji, która jest potem indywidualnie obsługiwana.

Produkty	Sprzedaż	Finansowanie
W ofercie Pragma Faktoring znajdują się wszystkie rodzaje faktoringu, realizowane są transakcje z limitami dla Klienta od 50 tys. zł do kilku mln zł (z rozproszeniem płatników), większa część z nich jest indywidualnie strukturyzowana.	Realizowana poprzez zespół mobilnych, dobrze wyszkolonych handlowców, który działa we współpracy z sieciami brokerskimi i indywidualnymi pośrednikami.	Całość portfela należności nabywana jest na własną księżkę i finansowana środkami własnymi oraz długiem kredytowym i obligacyjnym.



PRAGMA JUTRO		
<p>Łączy bardzo wysokie kompetencje i know how w zakresie finansowania MSP z technologią, bazuje na modelu onlinowym, wykorzystuje efekt dźwigni operacyjnej, rośnie bez barier operacyjnych i finansowych, zwiększa swoją efektywność i rentowność.</p>		
Produkty	Sprzedaż	Finansowanie, usługi serwiserskie
<p>Kluczowym kierunkiem jest rozwój PragmaGo – grupy produktów obejmujących online mikrofinansowanie. Projekt PragmaGo jest realizowany przez wyodrębniony z Pragma Faktoring dedykowany zespół i począwszy od 2018 r. stanie się on wydzieloną zorganizowaną częścią przedsiębiorstwa Pragma Faktoring.</p> <p>Ważnym pozostaje również dotychczasowy portfel produktów spółki realizowany w eksperckim modelu strukturyzowania transakcji pod indywidualne potrzeby Klienta, stanowiącym uzupełnienie finansowania ze strony sektora bankowego (naturalna symbioza produktów Pragma Faktoring z produktami bankowymi).</p>	<p>Bardzo dużego znaczenia nabiera sprzedaż online w ramach PragmaGo, gdzie Klient sam, bez pośrednictwa handlowca czy pośrednika, w kilku minut z poziomu urządzenia mobilnego kalkuluje ofertę, zawiera umowę i otrzymuje środki od faktora.</p> <p>Nadal istotna jest sprzedaż tradycyjna, realizowana przez mobilny zespół handlowy, generujący indywidualnie strukturyzowane większe transakcje.</p>	<p>Oprócz korzystania z obecnego modelu finansowania działalności Pragma jest również operatorem kojarzącym Klientów chcących uzyskać finansowanie z inwestorami (osobami prywatnymi, firmami), którzy chcieliby zarabiać na inwestycjach w należności faktoringowe (model peer to peer). Pragma finansuje w tym modelu należności również na własną książkę jednak finansowanie to ma charakter częściowy i pomostowy, stabilizuje model peer to peer. W ten sposób Pragma zwiększa obsługiwany portfel bez barier w postaci wielkości możliwego finansowania dłużnego, dywersyfikuje źródła jego finansowania i zmniejsza koszt. Pragma jest również partnerem instytucji finansowych pragnących świadczyć usługi faktoringowe dla sektora MSP dostarczając im usługi scoringowe, monitoringowe, windykacyjne w oparciu o własne rozwiązania IT.</p>
Efektywność		
<p>W wyniku realizacji Strategii Pragma Faktoring ma począwszy od 2019 r. osiągnąć rentowność kapitałów własnych przekraczającą 20%, a segment PragmaGo relację kosztów operacyjnych do przychodów netto na poziomie poniżej 30 %.</p>		

PROCESY OPERACYJNE

- W trudnym od strony ryzyka biznesie jakim jest finansowanie MSP Pragma posiada wyróżniające się na tle rynku, bardzo znaczące kompetencje i unikalną wiedzę w zakresie wywiadu gospodarczego, weryfikacji i zabezpieczenia transakcji, ich monitoringu i windykacji, wiedzy o moralności płatniczej firm i osób, procedur antyfraudowych. 20 lat doświadczeń Pragma Faktoring i Pragma Inkaso w obszarze



realizowanych w znaczącej skali windykacji i finansowania na rynku MSP są bazą, na której budowane są wszystkie procesy operacyjne w spółce.

Równie ważnym elementem tych procesów staje się **technologia, w którą inwestuje Pragma**. W związku z nabyciem udziałów spółki programistycznej Mint Software obecnie 20% zatrudnienia (23 osoby) w Grupie stanowią programiści, których wiedza będzie sprzyjać dalszemu rozwojowi Grupy.

Ogromne znaczenie dla dalszego rozwoju biznesu będzie mieć autorska aplikacja NaviPragma – dokona znacznego przyspieszenia tych procesów, zwiększy ich wydajność i bezpieczeństwo, zmniejszy koszty.

- **Połączenie specjalistycznej wiedzy antyfraudowej i doświadczenia windykacyjnego z nowoczesną technologią będzie podstawą do bezpiecznego skalowania biznesu Pragmy i dzięki efektowi dźwigni operacyjnej istotnego wzrostu rentowności.**

ROZWÓJ POZA GRANICAMI POLSKI

- Widzimy bardzo dużo miejsca na rozwój na rynku krajowym, uważamy, że nie ma istotnych barier rynkowych, które nie pozwalałyby znacznie zwiększyć skalę prowadzonej przez Pragę działalności.
- Jednocześnie rozpoczęliśmy już prace koncepcyjne zmierzające do rozszerzenia prowadzonej działalności poza granice Polski. Chcemy wyjść na rynki zagraniczne przede wszystkim z produktami onlinowymi, które w dużej mierze mogłyby być obsługiwane z Polski, a ich realizacja za granicą nie generowałaby konieczności budowy dużych lokalnych struktur i znaczących kosztów początkowych. Równolegle widzimy również możliwość efektywnego eksportu modelu offlinowego.

ROZWÓJ POPRZEZ AKWIZYCJE

- Jesteśmy otwarci na inwestycje kapitałowe w podmioty (głównie start-upy ale również firmy na późniejszym etapie rozwoju), których model biznesowy jest spójny z naszą Misją. **Mamy udokumentowane doświadczenie akwizycyjne:**
 - sama Pragma Faktoring została przejęta w 2011 r. przez Pragma Inkaso jako inwestora branżowego i po unowocześnieniu modelu biznesowego zwiększyła od tego czasu skalę swojej działalności o przeszło 200 %,
 - w 2016 r. Pragma Faktoring dokonała udanych akwizycji w start-upy fintechowe LeaseLink i Mint Software, które dzięki wsparciu inwestora intensywnie rozwijają swoją działalność.
- **Jesteśmy wiarygodnym i pożądanym partnerem** dla start-upów fintechowych ponieważ:
 - zapewniamy know-how, back-office, pokrywamy ryzyko w zakresie finansowania MSP,
 - mamy wypracowane modele wejścia, finansowania, współpracy, nadzoru właścicielskiego i ścieżki wyjścia;
 - posiadamy mocny zespół IT, który może wspomagać rozwój również w tym zakresie, a także dużą sieć sprzedaży.

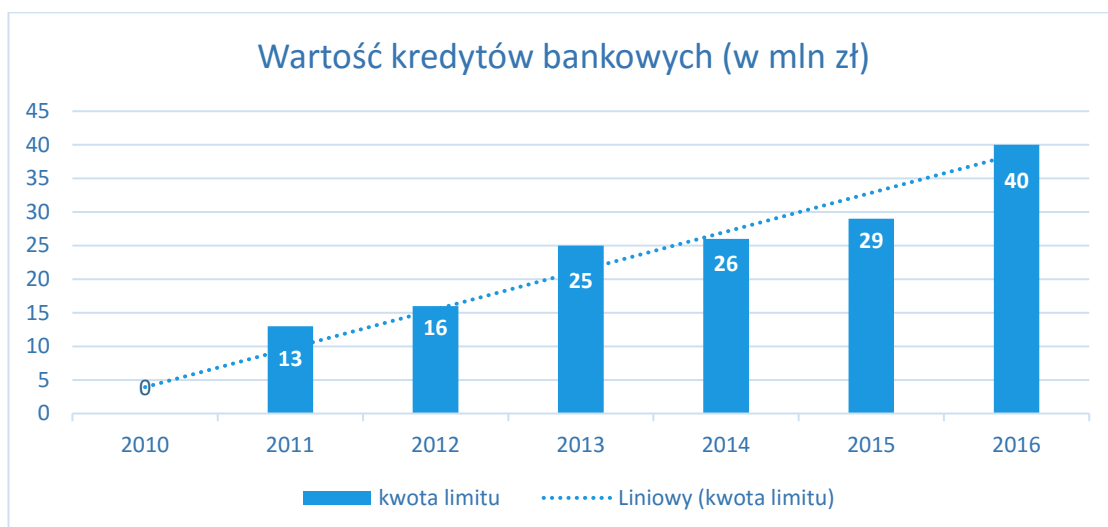
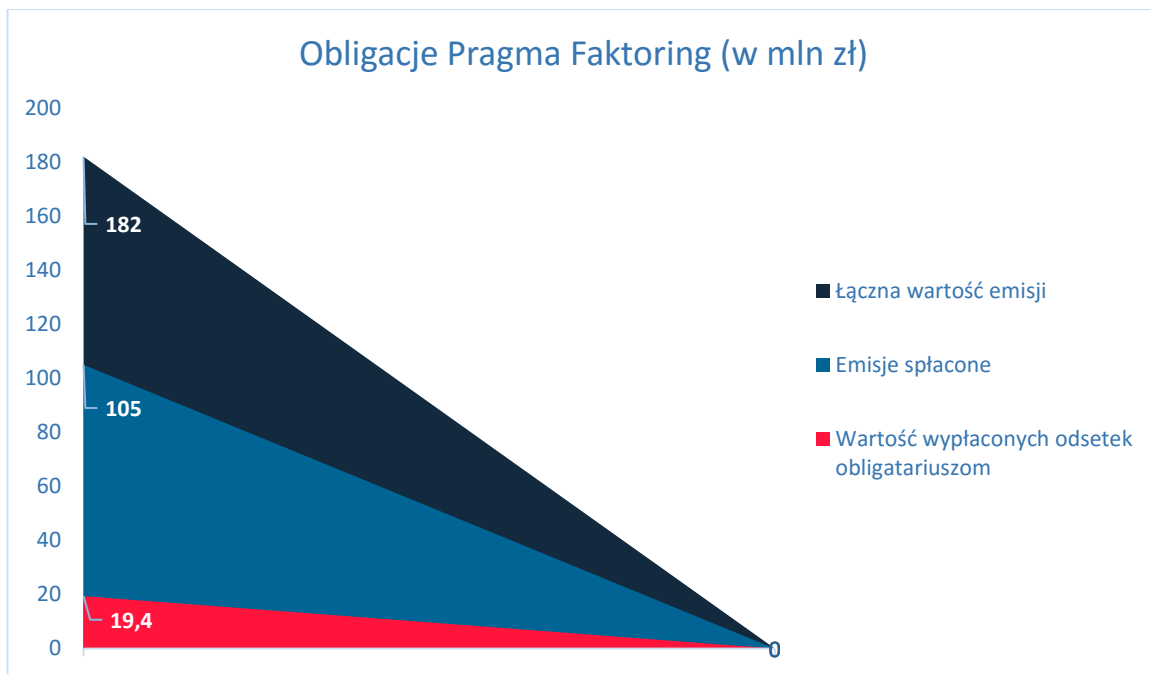


FINANSOWANIE, USŁUGI SERWISERSKIE

Bezpieczny, zdywersyfikowany i płynny portfel pozwala komfortowo dla spółki, jej Klientów i finansujących zwiększać dźwignię finansową.

Pragma Faktoring to wiarygodny emitent długu z wieloletnią pozytywną historią pozyskiwania

i obsługi zadłużenia finansowego.





- Pragma Faktoring posiada zdolność do sfinansowania dalszego, istotnego wzrostu skali działalności w ramach finansowania dłużnego.
- **Rozwiązaniem docelowym, do którego dążyć będzie Pragma Faktoring, jest zmodyfikowany, hybrydowy model P2P**, w którym Pragma Faktoring będzie operatorem kojarzącym Klientów chcących uzyskać finansowanie z inwestorami (osobami prywatnymi, firmami), którzy chcieliby zarabiać na inwestycjach w należności faktoringowe. Pragma jako operator zapewni będzie pozyskiwanie transakcji, weryfikację, scoring, zabezpieczenie, monitoring i windykację, rozliczanie, może też gwarantować spłaty inwestorom. Klasyczny, pełny model P2P w obszarze faktoringu w naszej ocenie nie do końca będzie się sprawdzał z uwagi na potencjalną niestabilność, opóźnienia w dostępie Klientów do finansowania przy ich potrzebach natychmiastowej wypłaty środków, dlatego też w planowanej strukturze Pragma będzie finansować należności również na własną księżkę, jednak finansowanie to będzie mieć charakter częściowy, pomostowy, będzie czynnikiem stabilizującym model. **W ten sposób Pragma zwiększać będzie obsługiwany portfel bez barier w postaci wielkości możliwego finansowania dłużnego, dywersyfikować źródła jego finansowania i zmniejszać koszt.**
- Równolegle Pragma będzie mogła świadczyć **usługi serwiserskie** (scoring, narzędzia IT, monitoring, windykacja) dla instytucji finansowych chcących świadczyć onlinowo usługi faktoringowe w sektorze MSP.

MOCNE STRONY I PRZEWAGI

Naszymi atutami są:

- unikalne na rynku kompetencje i doświadczenia dot. ryzyka w sektorze MSP – to ogromna przewaga zarówno nad bankami jak i fintechami bez takiego zaplecza
- zaangażowani w pracę, kompetentni, potrafiący rozwiązywać problemy ludzie
- duże siły sprzedażowe własne i zewnętrzne
- rozpoznawalna wśród Klientów MSP marka
- duży portfel Klientów
- stabilne finanse, zdywersyfikowane ich źródła, możliwości finansowania wzrostu

Naszą szansą, którą już urzeczywistniamy, jest połączenie naszych mocnych stron z technologią i stałe jej rozwijanie.