

PRAGMAGO®

P

ODSUMOWANIE ROKU 2018

NASZA MISJA I WIZJA ROZWOJU

misją Pragma Faktoring 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.

Inwestujemy 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 offline/online.



RYZYO

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



PROCESY

Inwestujemy 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.



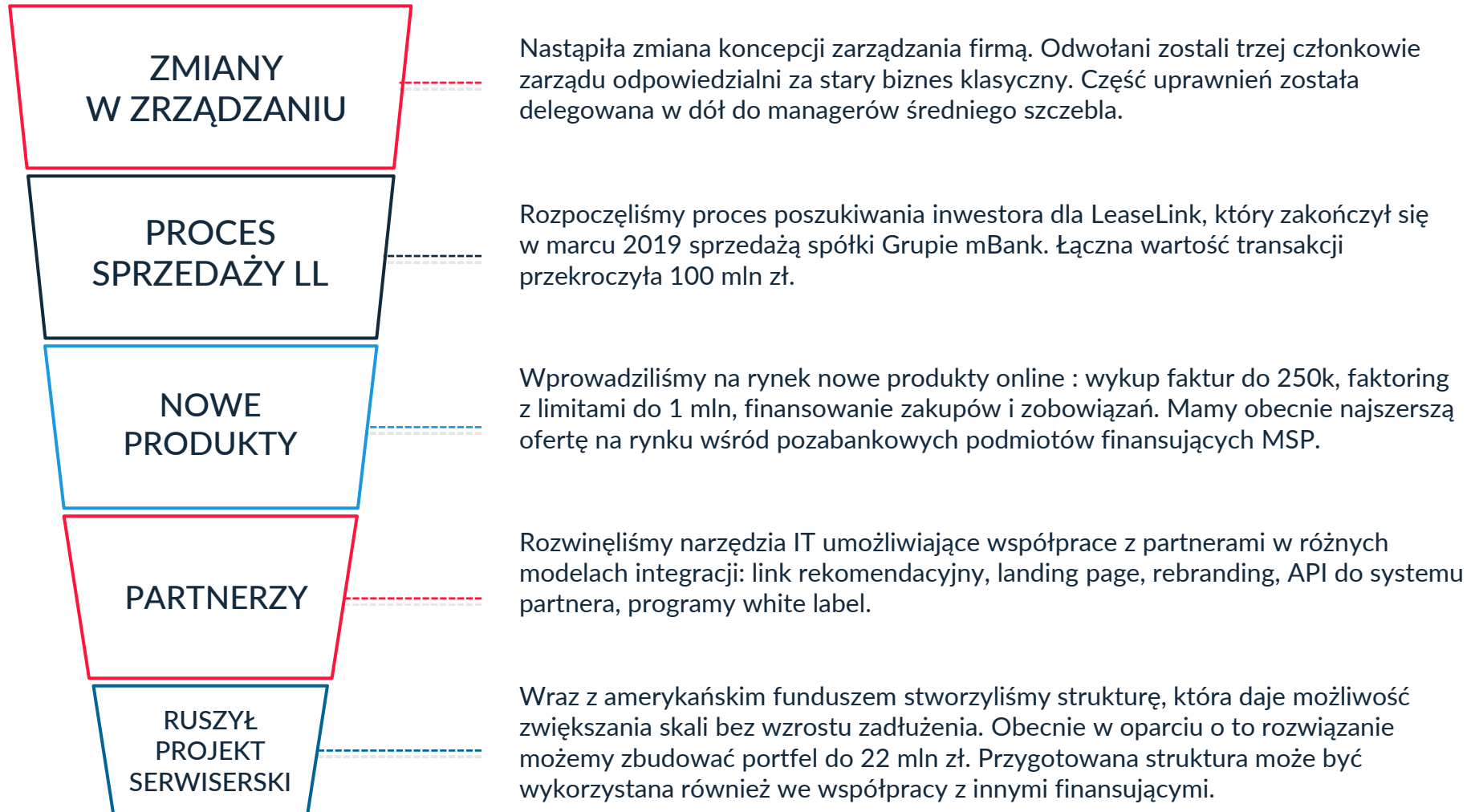
KAPITAŁ

Mamy zdywersyfikowane źródła finansowania działalności, niskie bariery dalszego rozwoju.

[STRATEGIA PRAGMA FAKTORING NA LATA 2017-2020](#)

PODSUMOWANIE REALIZACJI STRATEGII

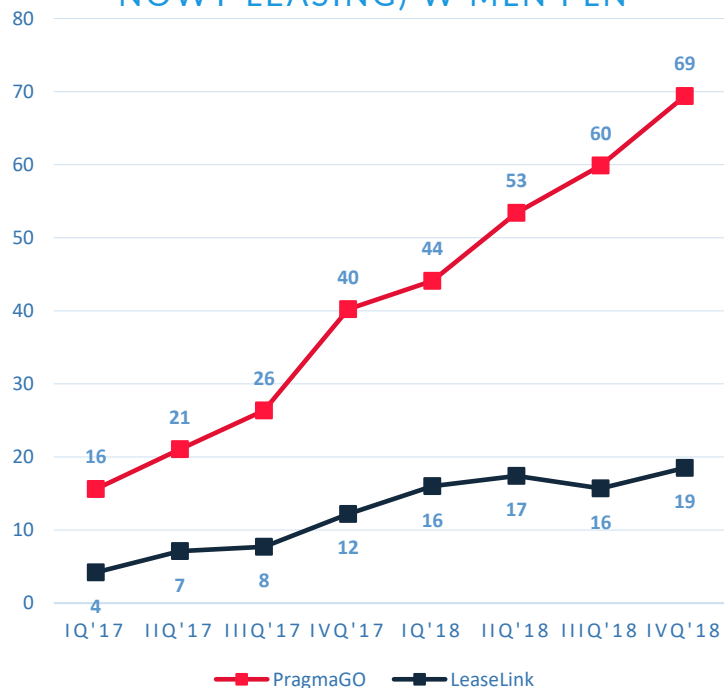
rok 2018 – najważniejsze wydarzenia



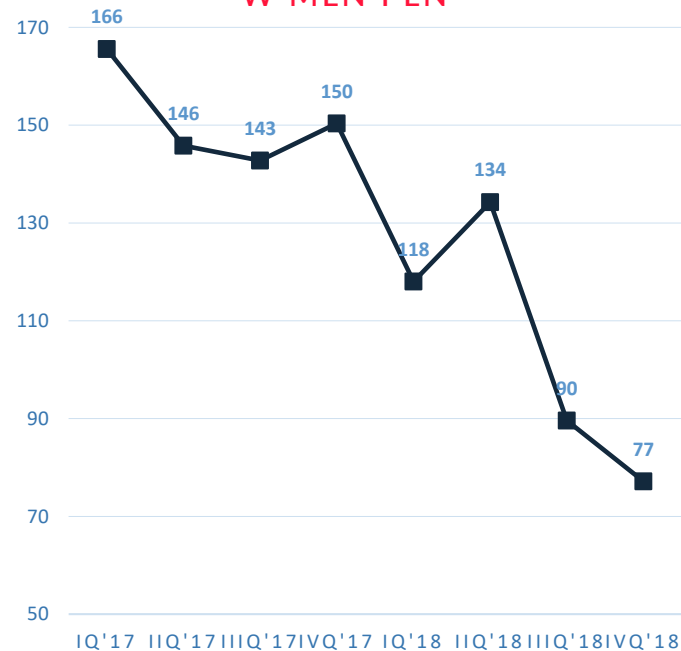
PODSUMOWANIE REALIZACJI STRATEGII

kluczowe inicjatywy strategiczne - strumień gotówki przekierowywany w nowe linie biznesowe

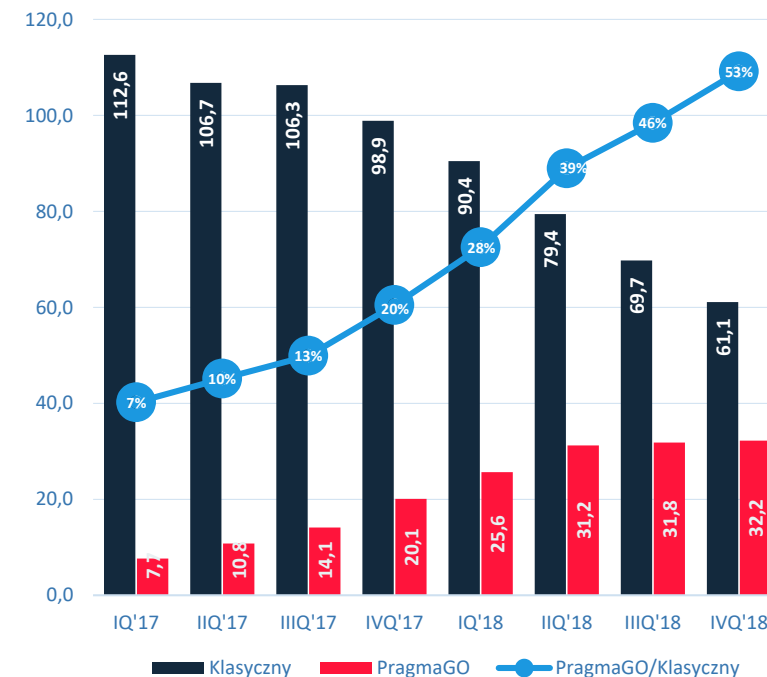
WARTOŚĆ NOWEGO BIZNESU (SFINANSOWANE FAKTURY, NOWY LEASING) W MLN PLN



WARTOŚĆ SFINANSOWANYCH FAKTUR „KLASYCZNY BIZNES” W MLN PLN



PORTFEL W MLN ZŁ I UDZIAŁ PRAGMAGO



*portfel w ujęciu brutto tj. bez pomniejszania o odpisy aktualizujące, nie zawiera należności do LL finansujących leasing online

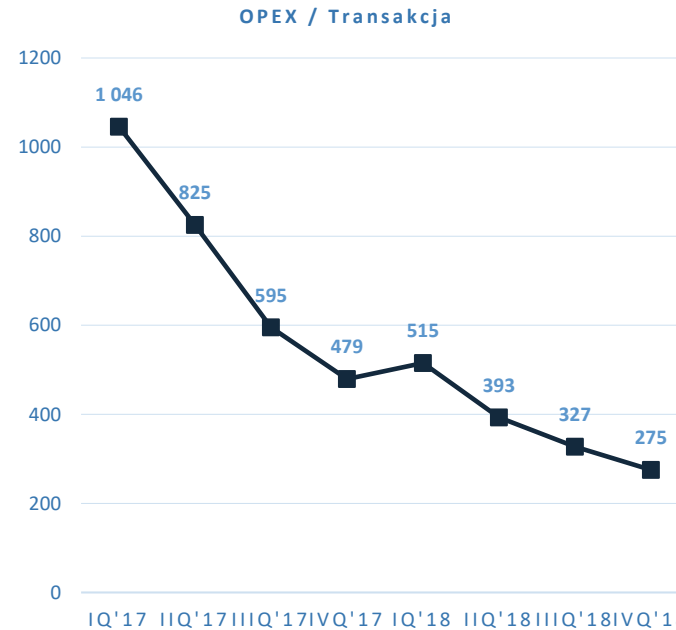
PODSUMOWANIE REALIZACJI STRATEGII

kluczowe inicjatywy strategiczne – ryzyko, operacje, finansowanie

RYZYO

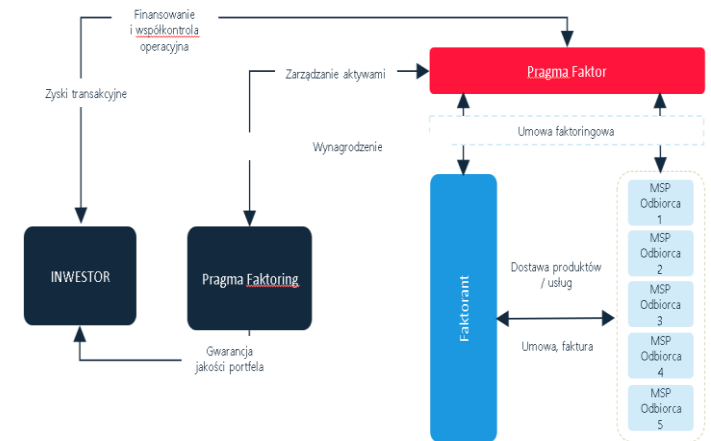
- Zmiana sposobu zarządzania monitoringiem i windykacją, decentralizacja, kodyfikacja i optymalizacja procesów.
- Przegląd, korekty, automatyzacja procesów i scoringów.
- Zaprojektowanie i wdrożenie zestawu narzędzi antyfraudowych stosowanych przed zawarciem umowy i w trakcie jej realizacji.
- Wprowadzenie nowych źródeł informacji o kontrahentach i włączenie ich do algorytmów scoringowych.
- Wprowadzenie automatycznej komunikacji z odbiorcami faktoringowymi.

OPERACJE



Automatyzacja procesów w obszarze operacji, ryzyka i księgowości stale obniża koszty obsługi transakcji.

FINANSOWANIE

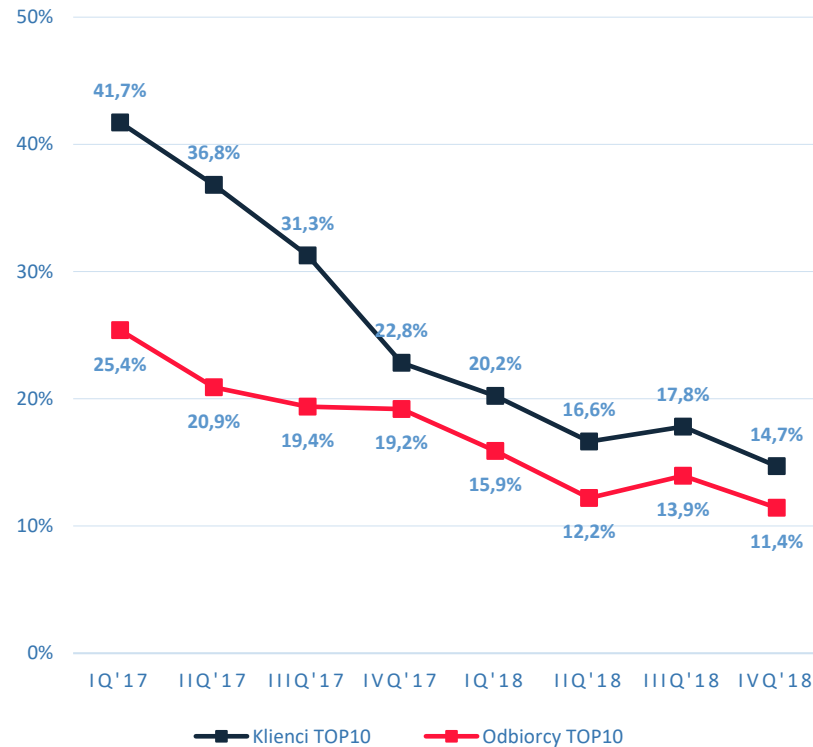


Świadcząc usługi serwiserskie Pragma Faktoring uzyskuje jednocześnie możliwość zwiększania skali działalności i poziomu przychodów bez zwiększania zadłużenia bilansowego. Utworzona struktura ma charakter programu pilotażowego i będzie w przyszłości budowana również z innymi inwestorami.

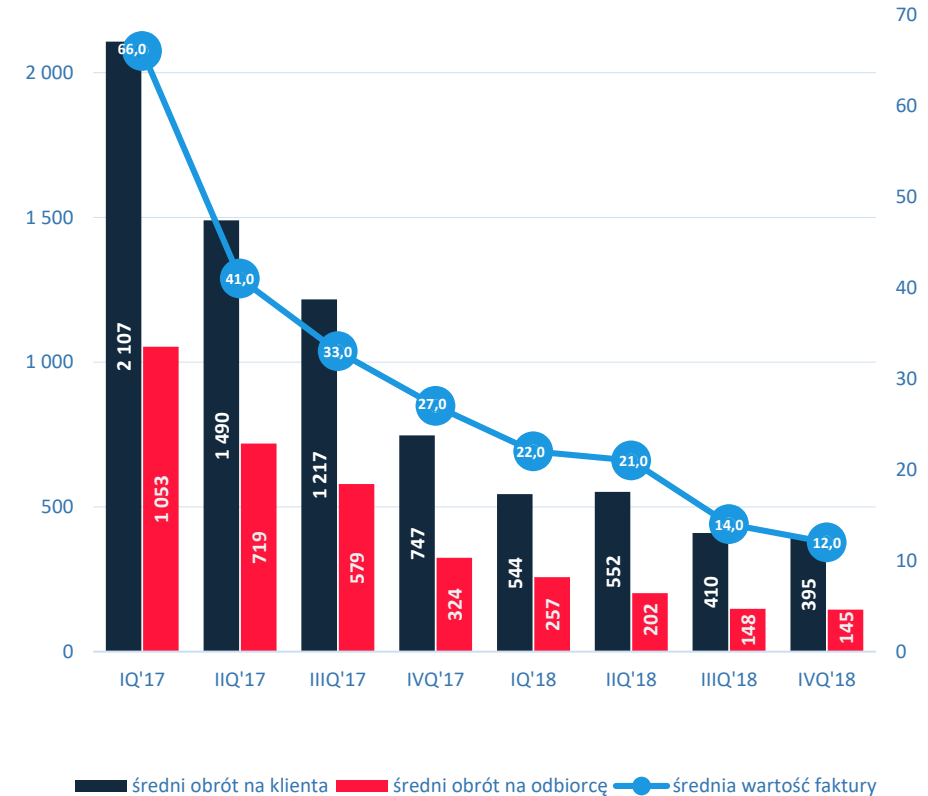
NAJWAŻNIEJSZE TRENDY

zmiany w strukturze portfela

UDZIAŁ TOP10*



ŚREDNIA WARTOŚĆ (TYS. PLN)

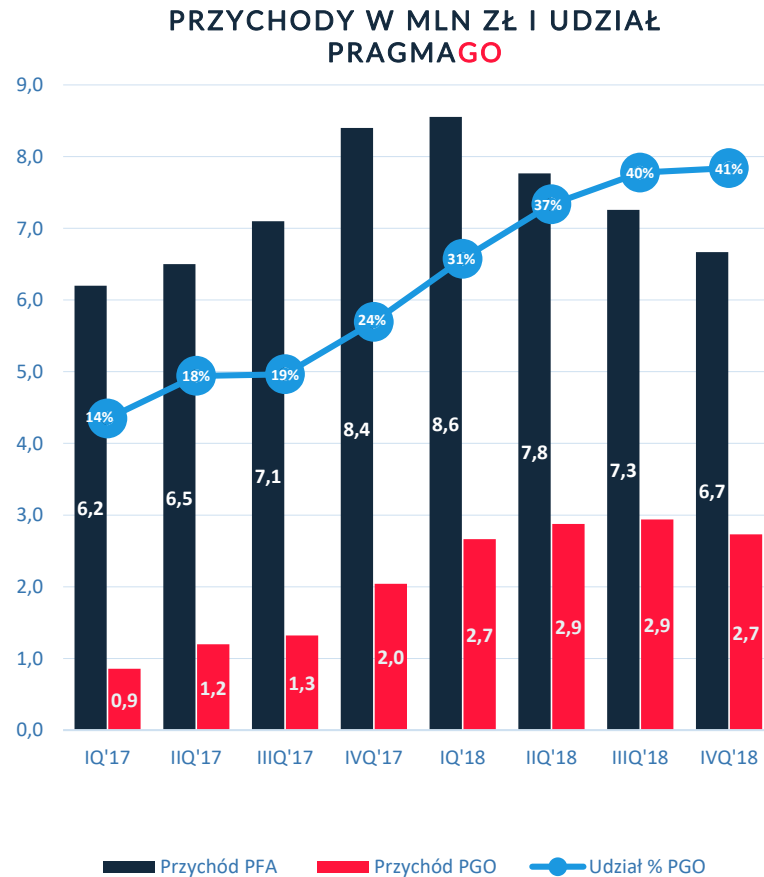


*Wartość należności brutto, tj. przed odpisami, bez należności w Grupie

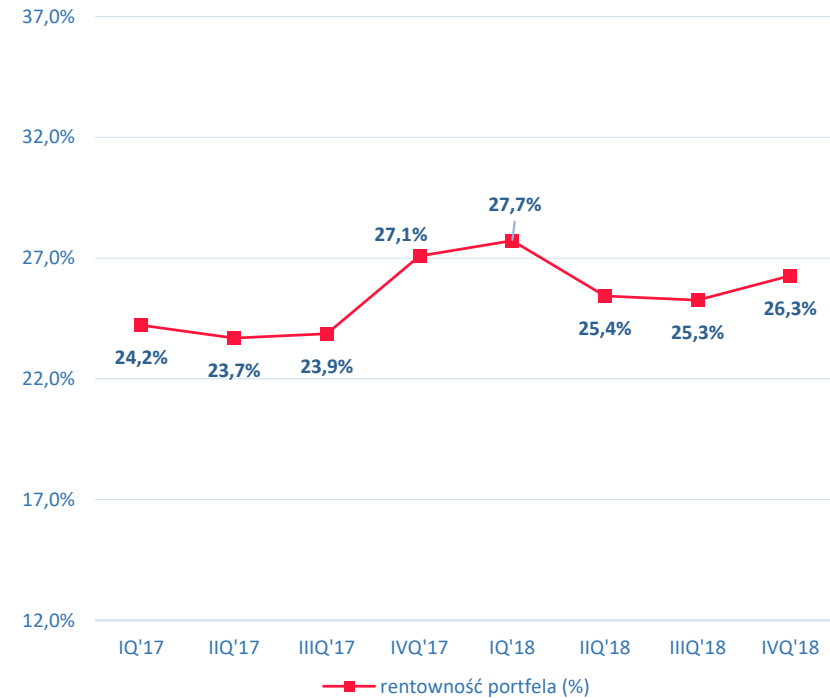
Systematycznie maleje koncentracja portfela, 10 największych klientów nie przekracza 15% wartości portfela, w przypadku odbiorców poniżej 12%. Jednocześnie maleje średni obrót na klienta, odbiorcę i średnia wartość sfinansowanej faktury. W 2018 roku Spółka sfinansowała 68 tys. faktur (19% y/y).

PODSUMOWANIE WYNIKÓW FINANSOWYCH

przychody i marże



MARŻA NA PORTFELU



* Bez podmiotów powiązanych, należności po odpisach

Zgodnie z założeniami nowej strategii na lata 2017-2020 przychody z biznesu klasycznego słabną od 2Q2018. Pod koniec roku 2018 nastąpiło chwilowe spowolnienie PragmaGO przełamane w 1Q2019. Dzięki rosnącemu udziałowi w sprzedaży PragmaGO udało się w 2018 podnieść marże na pracującym portfelu.

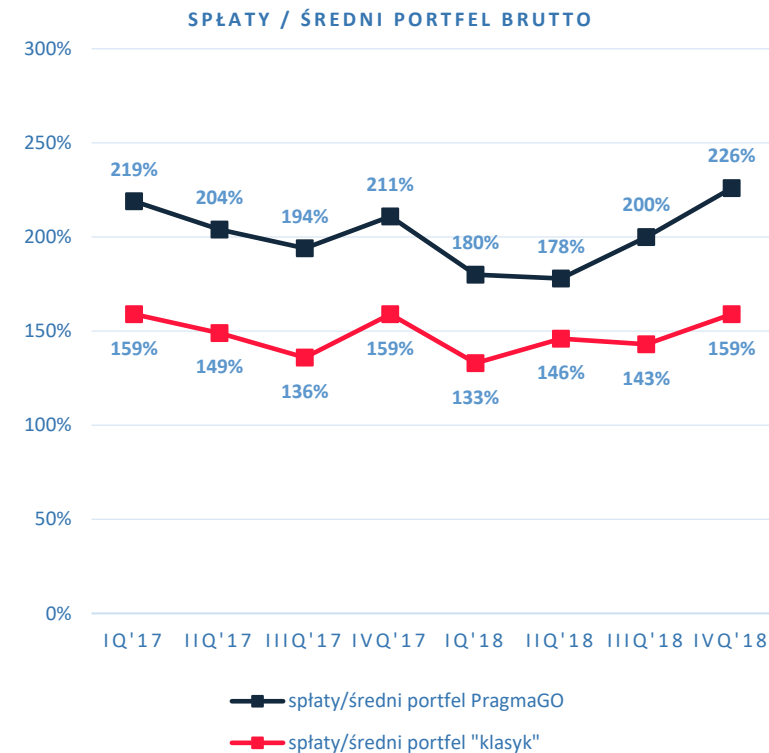
PODSUMOWANIE WYNIKÓW FINANSOWYCH

charakterystyka portfela – wybrane aspekty.

	IQ'17	IIQ'17	IIIQ'17	IVQ'17	IQ'18	IIQ'18	IIIQ'18	IVQ'18
Wartość sfinansowanych faktur	150,9	148,1	150,3	165,4	149,3	144,2	133,7	137,7
Wartość wypłaconych środków (KF)	123,6	124,5	126,1	138,7	126,3	119,9	110,8	112,7
Całkowite wpływy ze sfinansowanych faktur	150,4	150,4	149,9	178,8	154,1	162,2	154	155,4
Saldo sfinansowanych faktur na koniec okresu	108,6	112,4	119,5	114	116,9	107,5	95	84
Saldo wypłaconych środków (KF) na koniec okresu	89,1	95,3	101,1	96,9	99,3	89,8	79,3	68,5
Saldo należnego wynagrodzenia (NH) na koniec okresu	5,1	5,8	6,9	8,5	10,2	10,7	10,5	9,9
Saldo KF i NH na koniec okresu	94,2	101,2	108	105,5	109,5	100,5	89,8	78,5
Odpisy indywidualne i na przyszłą szkodowość	1,5	1,8	2,1	2,9	8,6	9	9,3	11,8
Saldo KF i NH na koniec okresu po odpisach	92,7	99,4	105,9	102,6	104,4	93,4	82,4	66,7

LEGENDA:

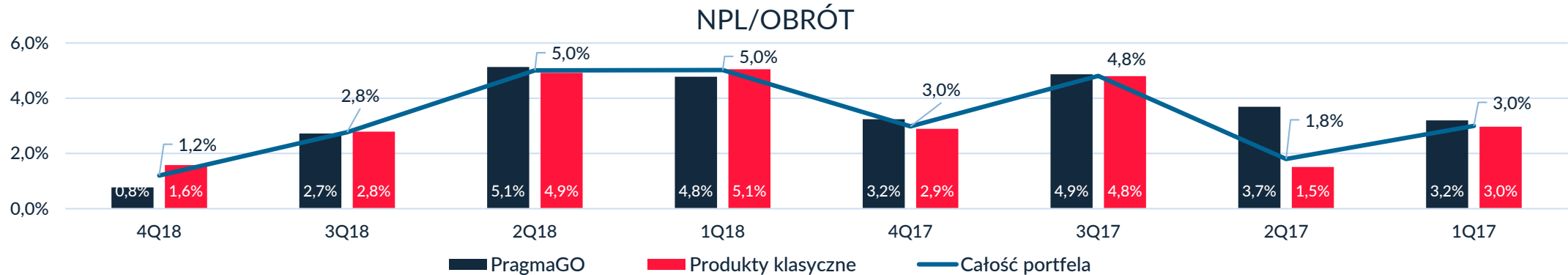
- wartość sfinansowanych faktur: 100% wartości faktury,
- wartość wypłaconych środków (KF tj. kwota finansowania) : zazwyczaj między 80-100% wartości sfinansowanej faktury (po pomniejszeniu o kaucje),
- wpływy ze sfinansowanych faktur (wartość faktury + przychody gotówkowe),
- saldo sfinansowanych faktur 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 powiązаныmi.



W ramach realizacji Strategii nastąpiło zmniejszenie niskomarżowego portfela klasycznego, który dodatkowo charakteryzował się wyższą szkodowością. Skutkowało to zmniejszeniem sald należności. Portfel, szczególnie w zakresie PragmaGO, generuje bardzo wysokie i regularne przepływy gotówkowe. W 2018 roku wdrożona została rygorystyczna polityka odpisów (w tym po raz pierwszy zawiązano odpisy na przyszłe straty na portfelu), w efekcie czego utworzono prawie 10 mln zł odpisów. W związku z „oczyszczeniem” portfela i znaczną poprawą jakości bieżących należności poziom odpisów w kolejnych okresach powinien być istotnie niższy.

PODSUMOWANIE WYNIKÓW FINANSOWYCH

charakterystyka ryzyka portfela – wybrane aspekty



*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.

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. Aktualna skuteczność windykacji portfela NPL w 15 miesięcznym cyklu działań wynosi 75 %, co oznacza, że przy obecnym poziomie wskaźnika NPL/obrót (1,2%) **modelowo 0,3 % obrotu finansowanego jest nieściągalne**.

NPL I JEGO POKRYCIE ODPISAMI

	Pragma Faktoring	W tym PragmaGO	Banki komercyjne	Banki spółdzielcze	Pragma Faktoring	W tym PragmaGO
NPL udział w portfelu brutto	29,6%	16,7%	11,4%	18,1%	25,6%	12,2%
NPL objęty odpisami*	47%	45%	46%	38%	54%	56%
NPL nie odpisany**	15,8%	9,3%	6,1%	11,2%	11,9%	5,4%

Widoczna na pierwszym wykresie poprawa jakości zarządzania bieżącym portfelem przekłada się na zmniejszanie udziału NPL w portfelu. Portfel PragmaGO w zakresie ryzyka plasuje się na poziomie średniej banków komercyjnych, znacznie lepiej niż banki spółdzielcze. Naszym celem jest osiągnięcie na koniec 2019 r. tak dobrych parametrów jak w PragmaGO na całym portfelu Spółki.

SPRZEDAŻ LEASELINK

podsumowanie transakcji

- W dniu 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 Factoring (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.

GŁÓWNE CELE NA 2019

PRAGMAGO

Zwiększenie skali działalności PragmaGO poprzez rozwój nowych produktów i kanałów dystrybucji, aktywację i stabilizację programów systemowej współpracy z partnerami, corss-selling oraz najlepsze wykorzystanie najszerzej oferty na rynku.

SPRZEDAŻ SYSTEMOWA

Uruchomienie kilku pierwszych z wielu prowadzonych integracji z partnerami.

AUTOMATYZACJA PROCESÓW

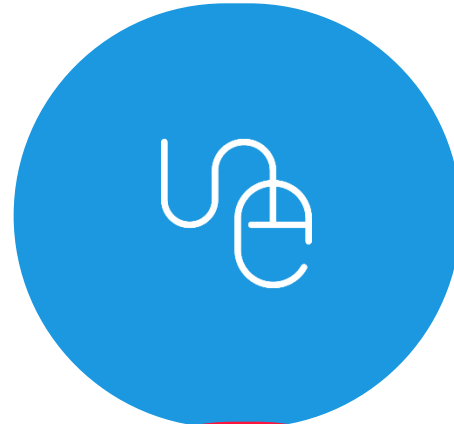
Kontynuacja prac nad upraszczaniem, automatyzacją procesów sprzedażowych i operacyjnych. Rozwój specyficznych narzędzi IT i wykorzystanie gotowych rozwiązań na rynku.

MINT SOFTWARE

Komercjalizacja modułów systemu IT dla faktoringu stworzonych przy pracach na rzecz PFA, rozwój produktów z obszaru robotyzacji procesów, inkubowanie komplementarnych wobec oferty PragmaGO usług, zwiększenie zasobów ludzkich.

PRZEWAGI KONKURENCYJNE

Najszersza na rynku
pozabankowym oferta
produktów online
pozyskiwanych systemowo



20 lat doświadczeń
w finansowaniu
i windykacji MSP

IT



Szeroka gama
modeli integracji
z Partnerami

GRUPA PRODUKTÓW PRAGMAGO

WYKUP FAKTUR ONLINE 250K

Pomocnicze finansowanie obrotowe dla większych klientów w momentach pików zamówień lub zachwiał płynności.

NANOFAKTORING ONLINE

Wykup pojedynczych faktur do kwoty 50k bez stałej umowy współpracy.

MIKROFAKTORING ONLINE

Stale finansowanie z limitami do 250k. Usługa realizowana od 2012 r. W 2017 r. zeskalowana dzięki przeniesieniu do ONLINE.

FAKTORING ONLINE

Stale finansowanie z limitami do 1 mln zł.

FINANSOWANIE ZAKUPÓW I ZOBOWIĄZAŃ ONLINE

Finansowanie zakupu dowolnego produktu z płatnością rozłożoną od 3 do 12 miesięcy.

PROGRAMY WHITE LABEL

Dzięki zaawansowanej technologii rozpoczęliśmy współpracę z partnerami, jako provider produktów, procesów i systemów IT.



Lepiej dopasowana cena, struktura, forma prawna umowy



Wzrost skali działalności, zmiana potrzeb – wzrost wolumenu



PRAGMAGO[®]

ODWIEDŹ NAS NA:

PRAGMA.PL

PRAGMAGO.PL

PRAGMA FAKTORING SA

tel: +48 324 420 200

fax: +48 324 420 240

faktoring@pragma.pl

pragmago@pragma.pl