



Prezentacja do raportu okresowego za I kwartał 2020



Kluczowe osiągnięcia w I kw. 2020*

- ✓ Bardzo **wysoka kontraktacja biznesu**, suma nadanych nowych limitów faktoringowych wyniosła 25,3 mln zł (+39% YoY).
- ✓ Najwyższa historycznie liczba aktywnych klientów w kwartale, **1075 podmiotów** skorzystało z finansowania PragmaGO® (108% YoY).
- ✓ Wartość sfinansowanych faktur w okresie wyniosła 146,6 mln zł (15% YoY) **z tendencją mocno wzrostową** (styczeń 46 mln zł, a marzec ponad 53 mln zł).
- ✓ **Rekordowa** po zmianie modelu biznesowego wartość portfela należności na poziomie 94,7 mln zł (24% YoY).
- ✓ Nabycie 99% udziałów **w fintechu Brutto**, który dostarcza usługi finansowe klientom platform e-księgowości i wystawiania e-faktur w sposób w pełni automatyczny, intuicyjny i wygodny. Brutto współpracuje m.in. z fakturownia.pl, ifirma.pl, szybka faktura.pl, favato.pl i umożliwi PragmaGO® dystrybucję produktów online w modelu white-label – pozyskanie i obsługa klienta po stronie Brutto, finansowanie, produkty i ryzyko po stronie PragmaGO®.

*Dane oczyszczone z transakcji z podmiotami powiązanymi

Podsumowanie wyników IQ 2020

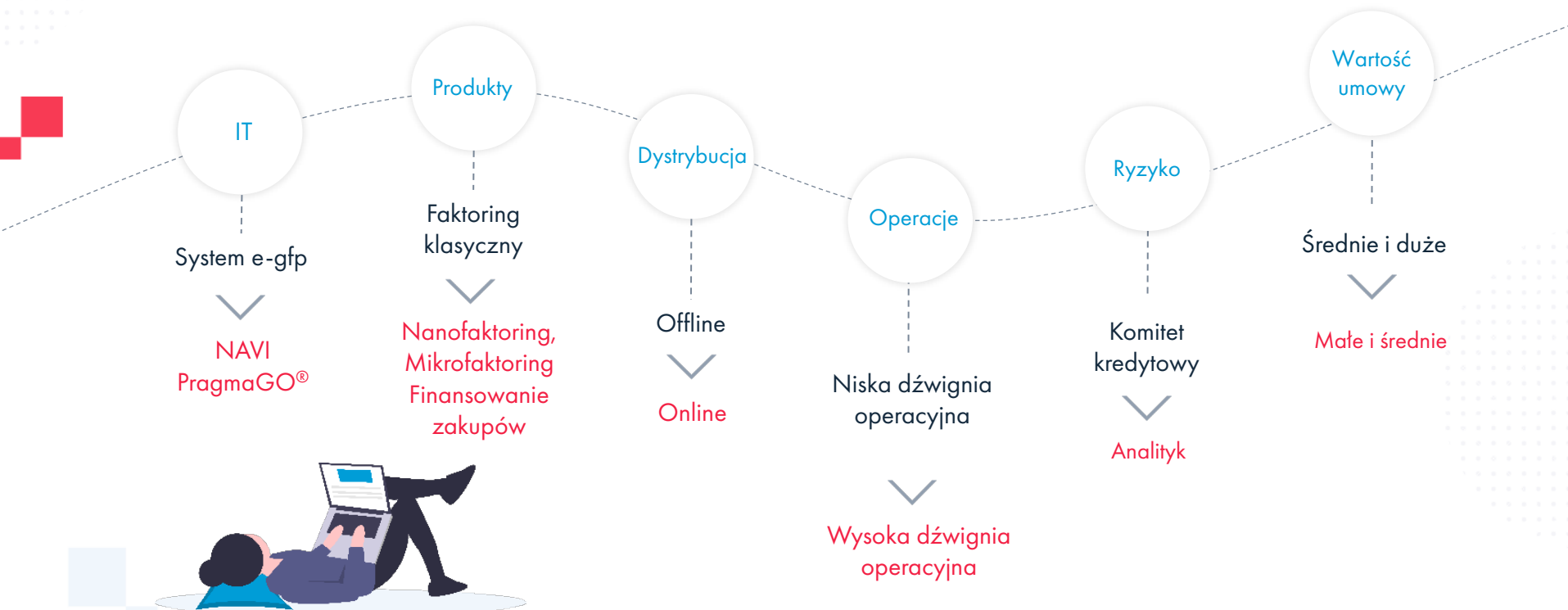
Dane w tys. zł	dane księgowe			dane pro forma*		
	1 Q	1 Q	% YoY	1 Q	1 Q	% YoY
	2020	2019		2020	2019	
Nowe limity faktoringowe	25 338	18 235	39%	25 338	18 235	39%
Wartość sfinansowanych faktur	150 897	138 219	9%	146 587	127 622	15%
Portfel brutto	114 657	92 064	25%	94 723	76 606	24%
Portfel netto	99 697	80 386	24%	79 878	64 929	23%
Przychody netto, w tym:	6 022	6 335	-5%	5 441	4 695	16%
przychody z faktoringu	4 269	5 529	-23%	5 204	4 585	14%
przychody nefaktoringowe	1 116	679	64%	220	45	389%
przychody serwiserskie	619	62	898%	-	-	-
przychody pozostałe	16	65	-75%	16	65	-75%
Koszty operacyjne	3 730	4 944	-25%	3 740	4 950	-24%
amortyzacja	194	201	-3%	195	202	-3%
wynagrodzenia	1 710	2 307	-26%	1 710	2 307	-26%
pozostałe koszty	1 826	2 435	-25%	1 835	2 440	-25%
Zysk operacyjny	2 292	1 391	65%	1 701	-255	-

PragmaGO® część ruchu biznesowego przekierowuje do SPV Pragma Factor, która ma podstawione finansowanie dłużne. Struktura opiera się o model serwiserski z finansowaniem pozabilansowym.

Dane w tys. zł	Rekocyliacja	
	1 Q	1 Q
	2020	2019
Przychody księgowe	6 022	6 336
+ przychody PF	935	92
- przychody powiązane nefaktoringowe	897	635
- przychody powiązane faktoring	-	1 036
- przychody serwiserskie	620	63
Przychody pro-forma	5 441	4 694

*Dane oczyszczone z transakcji z podmiotami powiązаныmi i transakcji jednorazowych, łącznie z biznesem Pragma Factor

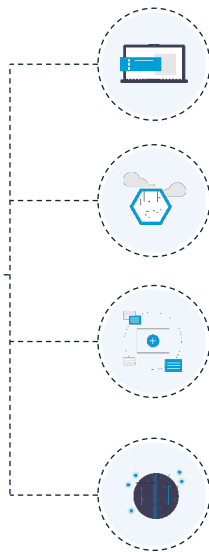
Transformacja z offline do online



Kompleksowy system IT klasy enterprise

Najbardziej zaawansowany i nowoczesny system do obsługi faktoringu na polskim rynku. System nieustannie rozwijany od kilku lat, koszt inwestycji to aktualnie ponad 8 mln zł.

 NAVI PRAGMA



Online

Pełna obsługa transakcji pozyskanych i obsługiwanych online.

Operacje

Automatyczne rozliczenia i księgowania, automatyczna wysyłka dokumentów księgowych, CRM, panel klienta, moduł raportowy.

Ryzyko

Wielowariantowy proces wnioskowania i decyzji kredytowej z wielopoziomym komitetem kredytowym. Autorski system antyfraudowy. Integracja z zewnętrznymi źródłami danych (kilkadziesiąt integracji) – zaprezentowanie profilu klienta i decyzji kredytowej w kilka sekund.
Automatyzacja ma na celu eliminację Komitetu Kredytowego.

Technologia

Rozbudowany system uprawnień, architektura oparta na mikroserwisach, szyfrowanie danych, VPN, konteneryzacja i ciągła integracja, ponad 1 mln linii kodu, duża skalowalność.

IT

Produkty

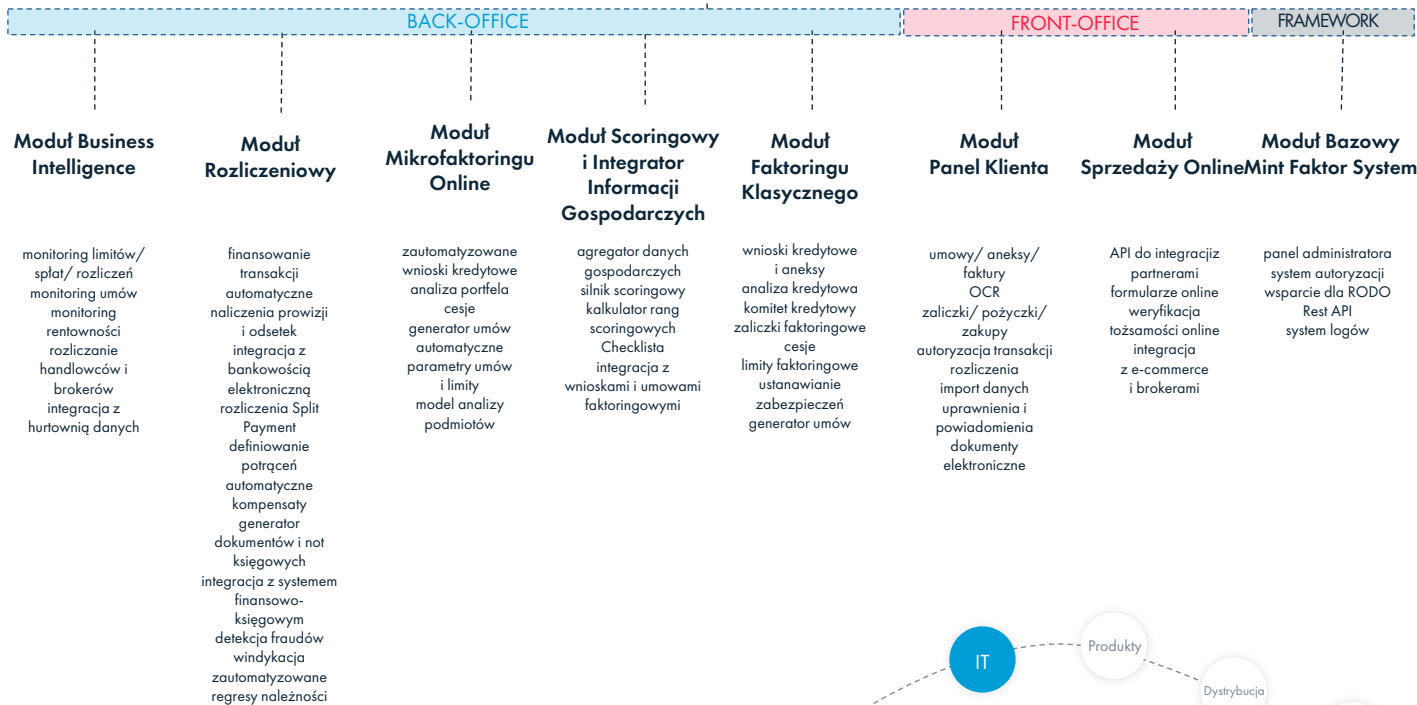
Dystrybucja

Operacje

Ryzyko

Wartość umowy

Kompleksowy system IT klasy enterprise



IT

Produkty

Dystrybucja

Operacje

Ryzyko

Wartość umowy

Produkty

Nowoczesne, elastyczne produkty i intuicyjne formularze na froncie

PragmaGO® przeszła długą drogę od tradycyjnego faktoringu klasycznego do dostawcy najbardziej zaawansowanych usług finansowych opartych o najnowszą technologię, dostępnych online na wyciągnięcie ręki, tam gdzie przedsiębiorca prowadzi swój biznes.



Decyzja i wypłata
środków
do 2h



Autoryzacja SMS
bez papierowych
wniosków



Lekki i intuicyjny
proces
online



Cały proces bez
wychodzenia z domu
lub biura - 100% online

Najszersza oferta na rynku

Zaawansowany system IT i nowatorskie metody sprzedaży pozwalają tworzyć kompleksową ofertę pokrywającą potrzeby każdego przedsiębiorcy. Potrafimy na bieżąco tworzyć nowe produkty w rytmie zmieniającego się rynku i potrzeb o najwyższym UX.



Finansowanie faktur
od 500 zł
aż do 1 mln zł



Stąły,
odnawialny limit
finansowania



Odroczenie płatności
za zakupy
od 1 do 36 miesięcy



E-skonto na klik -
merchant korzysta,
kiedy potrzebuje

IT

Produkty

Dystrybucja

Operacje

Ryzyko

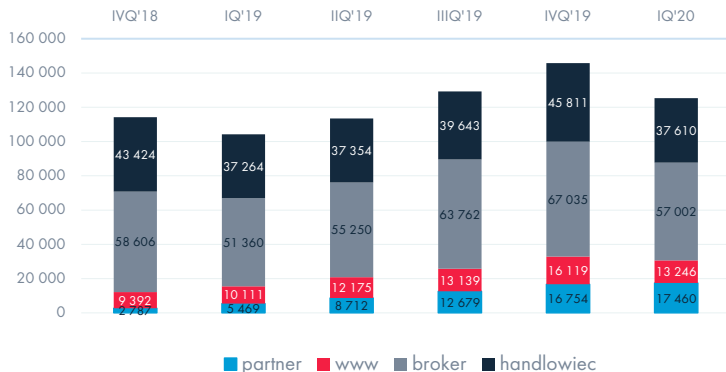
Wartość
umowy

Dystrybucja

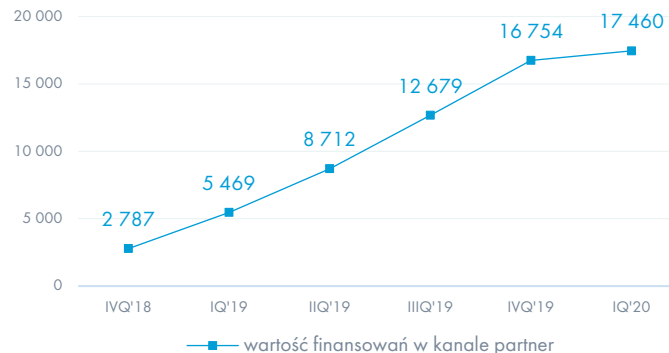
Wielokanałowa sprzedaż

PragmaGO® wykorzystuje cztery główne kanały dystrybucji, poprzez tradycyjną sieć własnych handlowców, sieciowych i branżowych brokerów, marketing online, aż po najbardziej dynamicznie rozwijający się kanał partnerski (dostarczanie swoich produktów do ekosystemów Partnerów, wykorzystując różne modele integracji).

Wartość finansowa



Wartość finansowa



IT

Produkty

Dystrybucja

Operacje

Ryzyko

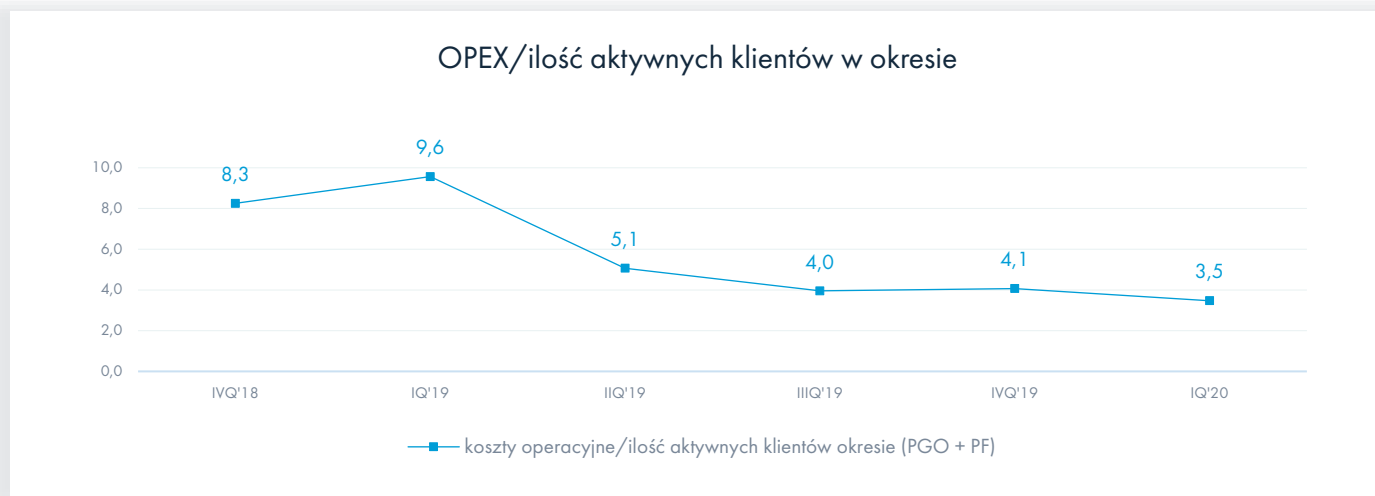
Wartość umowy

Operacje

Skalowalność i dźwignia operacyjna

Część produktów PragmaGO® jest całkowicie zautomatyzowana, nie wymaga ingerencji człowieka, ani bezpośredniego kontaktu z klientem. Wszystkie pozostałe są w dużej części świadczone online, obsługiwane i rozliczane przez system IT.

PragmaGO® jest przygotowana na obsługę coraz większego ruchu i operacji bez zwiększania nakładów i wzrostów kosztów.



IT

Produkty

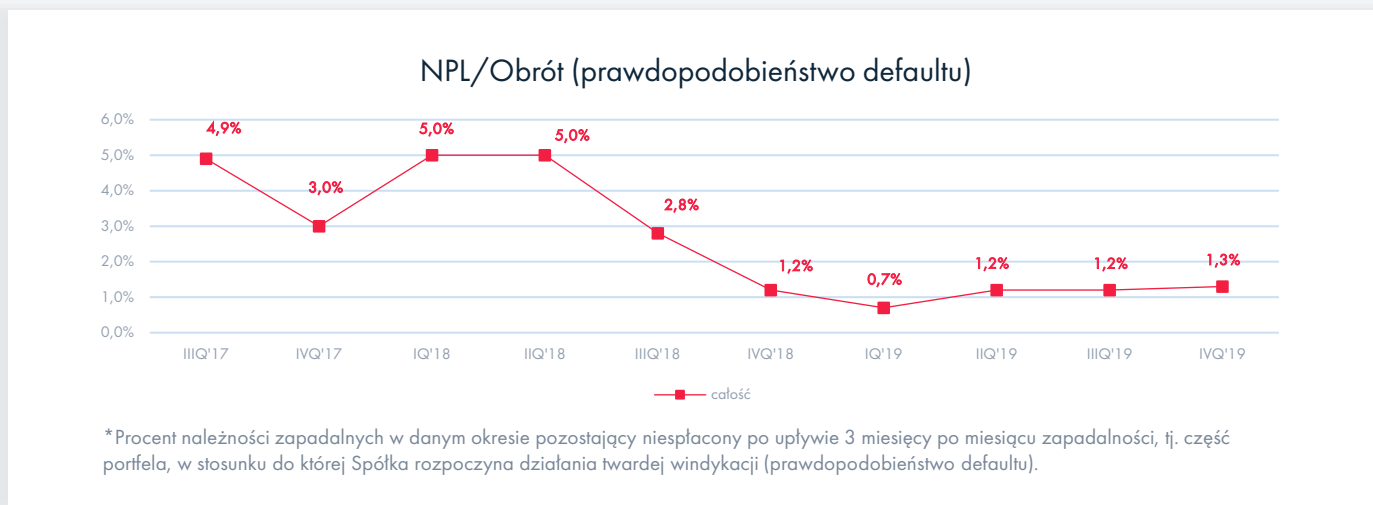
Dystrybucja

Operacje

Ryzyko

Wartość umowy

Ryzyko



Przeprowadzone w trakcie 2018 r. zmiany w strukturze portfela oraz w obszarze 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.

IT

Produkty

Dystrybucja

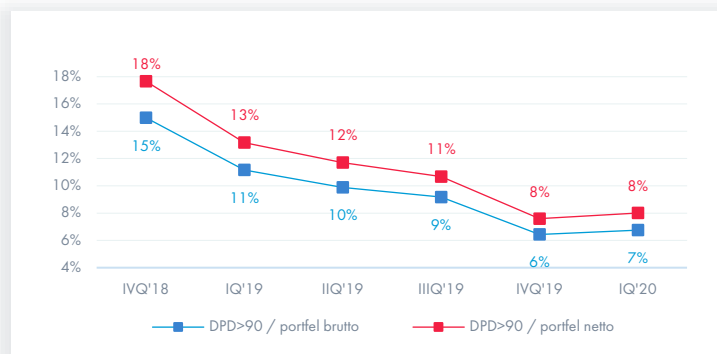
Operacje

Ryzyko

Wartość umowy

Wiekowanie portfela netto bez powiązanych (PGO + PF)

Dane w tys. zł	2018-12-31	2019-03-31	2019-06-30	2019-09-30	2019-12-31	2020-03-31
bieżące	41 203	47 940	45 914	56 992	57 477	61 227
DPD 1-30	11 081	7 427	10 092	9 842	13 970	10 627
DPD 31-90	2 199	1 010	2 085	1 630	2 611	1 627
DPD 91-180	3 000	997	696	1 220	641	1 010
DPD 181-365	4 998	4 083	2 282	790	564	777
DPD > 365	3 691	3 472	4 719	6 171	4 881	4 610
RAZEM	66 172	64 929	65 789	76 645	80 143	79 878



Wzrosty przy poprawiającej się jakości portfela

Wartość portfela NPL i udział w portfelu ogółem systematycznie spada. Jest to efektem zmian w zarządzaniu procesami ryzyka i windykacji dokonanego w I H 2018 r., a także wsparcia tych obszarów narzędziami IT.

W zarządzaniu obszarem Ryzyka kluczowe są:

- ⊙ **Zarządzanie marżą i kosztami ryzyka:** Rozwijane algorytmy, które automatycznie dostosowują marże i limity do zmiennego w czasie poziomu ryzyka każdej transakcji (Dynamiczne Ceny i limity)
- ⊙ **Scoring aplikacyjny:** Automatyzacja wykorzystywania doświadczeń portfelowych do analizy ryzyka i optymalizacji portfela.
- ⊙ **Niska szkodowość portfela:** Stała rozbudowa narzędzi antyfraudowych, automatyczny monitoring portfela z wyszukiwaniem podwyższonego ryzyka defaultu i fraudu.
- ⊙ **Monitoring płatności i windykacja:** Wszystkie zasoby in house w pełni skoncentrowane na portfelu PragmaGO®. Wsparcie IT w obszarze miękkiej windykacji.

IT

Produkty

Dystrybucja

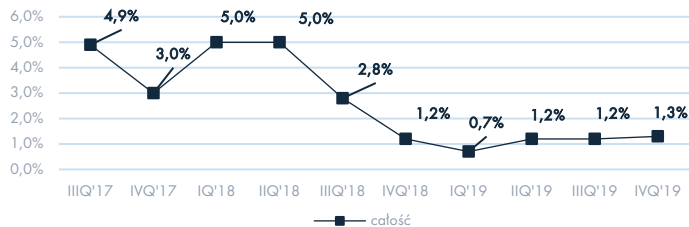
Operacje

Ryzyko

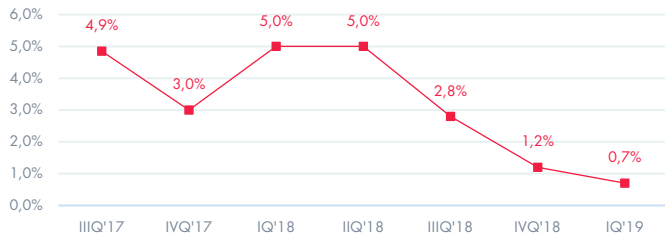
Wartość umowy

Ryzyko

NPL/OBRÓT (prawdopodobieństwo defaultu)



NPL/Portfel



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.

Kluczowe wyzwania:

1. Monitoring portfela – zarządzanie marżą i kosztami ryzyka:

- ⊙ Na bieżąco wdrażane są wnioski z analiz
- ⊙ W trakcie jest rozbudowa automatycznych narzędzi ułatwiających kontroling
- ⊙ Rozwijamy algorytmy prowizyjne, które będą automatycznie dostosowywać marżę i limity do zmiennego poziomu ryzyka każdej transakcji (Dynamiczne Ceny i Limity)

2. Model scoringu aplikacyjnego – pełniejsze i zautomatyzowane wykorzystywanie doświadczeń portfelowych do analizy ryzyka i optymalizacji portfela:

- ⊙ W trakcie prace analityczne
- ⊙ Nowy scoring pozwoli wydawać decyzje szybciej, ograniczyć ryzyko fraudów i defaultów na portfelu, a także zwiększy jego efektywność marżową

3. Stała rozbudowa narzędzi antyfraudowych:

- ⊙ Od II H 2018 r. rozwijane automatyczne rozwiązania IT w tym zakresie

4. Automatyzacja czynności ryzyka i operacji – kilkaset mikrodecyzji każdego dnia:

- ⊙ Wdrażana jest kompleksowa mapa prac na 2020

IT

Produkty

Dystrybucja

Operacje

Ryzyko

Wartość umowy

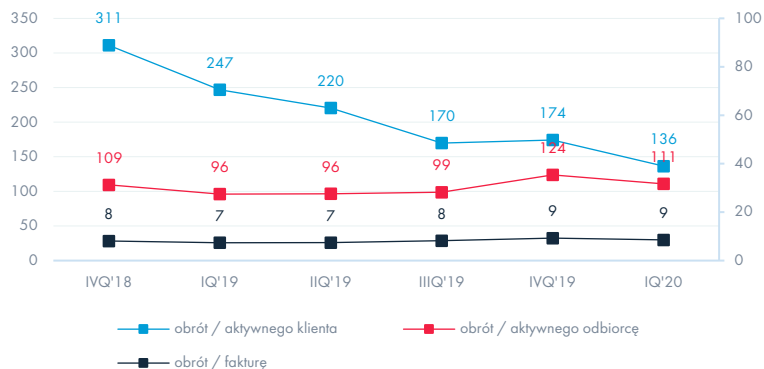
Wartość umowy

Wielokanałowa sprzedaż

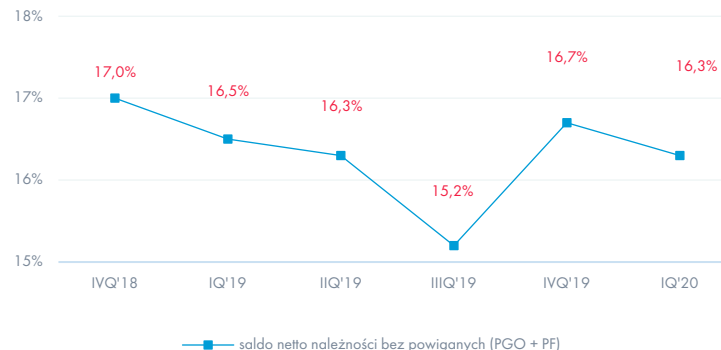
Nadal odnotowujemy spadek średniej wartości finansowań per klient, jednak ujęcie na odbiorcę oraz fakturę pokazuje już wypłaszczenie trendu spadkowego.

Jeszcze w 2017 roku udział 10 największych klientów w portfelu przekraczał 40%, obecnie stabilizuje się na poziomie kilkunastu procent. Liczby te potwierdzają, że PragmaGO® zakończyła proces transformacji z tradycyjnego faktora w multikanalowy i multiproduktywny fintech, który dzięki technologii jest w stanie efektywnie obsługiwać najmniejsze podmioty gospodarcze.

Wartość sfinansowanych należności bez powiązanych (PGO + PF)



Udział TOP10*



Podstawowe dane finansowe - produkcja

Nowe limity faktoringowe (w tys. zł)



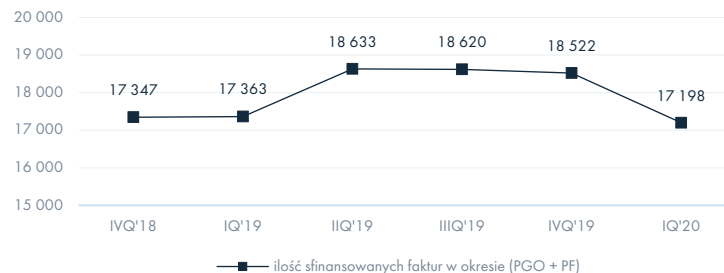
Liczba klientów



Wartość sfinansowanych faktur (w tys. zł)



Liczba sfinansowanych faktur



Podstawowe dane finansowe - portfel

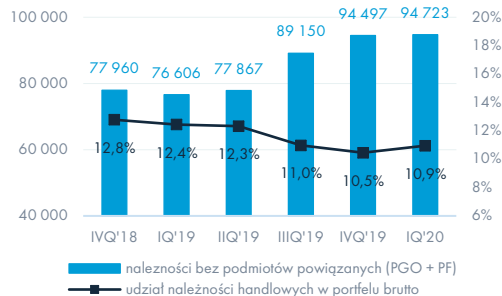
Zdrowa i rosnąca baza przychodowa

Pomimo sezonowości (czwarty kwartał mocniejszy niż pierwszy w kolejnym roku) i skutków COVID-19 odczuwalnych już w marcu, udało się utrzymać wartość portfela praktycznie na niezmiennym poziomie.

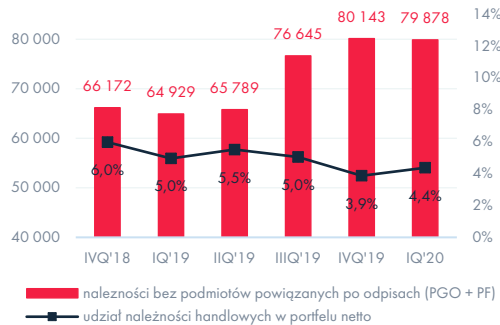
O dobrej jakości portfela świadczy spadający udział należności handlowych w całości.

Marża na portfelu netto utrzymuje się na poziomie 28-30% i wykazuje nieznaczną tendencję wzrostową.

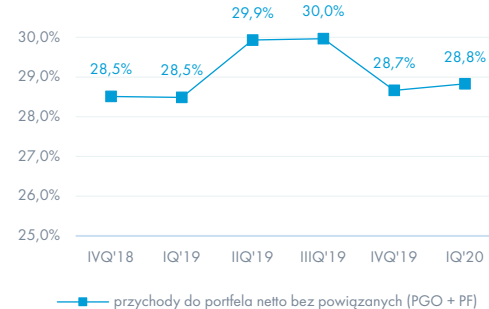
Wartość portfela brutto



Wartość portfela netto



Rentowność portfela netto



Podstawowe dane finansowe - przychody

Niewidoczna sezonowość

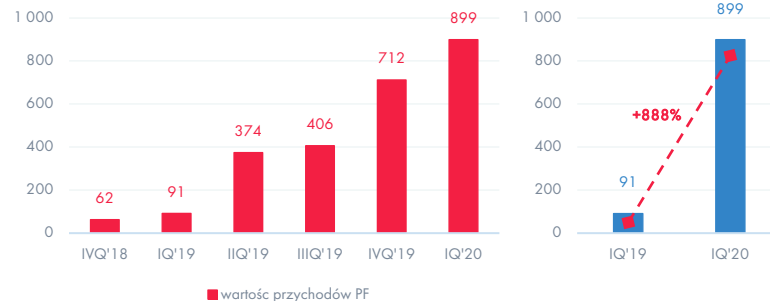
Druga połowa roku jest tradycyjnie lepsza dla branży faktoringowej. Do tego nakłada się również organiczny wzrost rynku i relatywnie szybszy wzrost PragmaGO®. Po rekordowych przychodach w trzecim i czwartym kwartale 2019, pierwszy kwartał 2020 przyniósł kolejny wzrost przychodów, mimo, że po analizie sezonowości należałoby się oczekiwać spadków.

Jeszcze bardziej imponująco wyglądają wzrosty rok do roku. Coraz większą kontrybucję osiąga Pragma Faktor.

Wartość przychodów PGO + PF



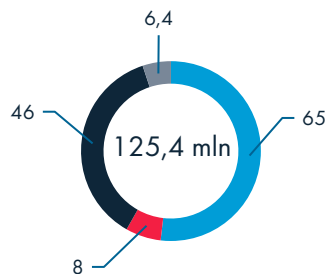
Wartość przychodów PF



Finansowanie działalności

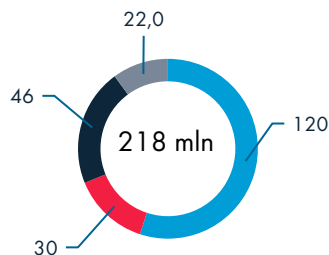
Obecny wskaźnik zadłużenia netto spółki wynosi 144% podczas gdy warunki emisji obligacji pozwalają PragmaGO® zadłużyć się do poziomu 400%

Obecne źródła finansowania
(dane w mln zł)



■ Obligacje ■ Kredyty ■ KW ■ Finansowanie pozabilansowe*

Docelowe źródła finansowania
(dane w mln zł)



■ Obligacje ■ Kredyty ■ KW ■ Finansowanie pozabilansowe*

Strategia finansowa

- ⊗ Budowanie finansowania w oparciu o portfel, odchodzenie od innych zabezpieczeń rzeczowych
- ⊗ Strukturyzacja finansowania dedykowanego konkretnym projektom celowym (partnerom)
- ⊗ Obniżenie kosztu finansowania – większe wykorzystanie kredytów bankowych i obniżenie kosztu obligacji
- ⊗ Refinansowanie emisji prywatnych obligacji obligacjami w ramach emisji publicznej
- ⊗ Zwiększenie ROE poprzez wykorzystanie pozabilansowych źródeł kapitału (vide Pragma Faktor)



Brutto zajmuje miejsce po Leaselink

Brutto sp. z o.o. to kolejny po Leaselink fintech w portfelu PragmaGO®. Model biznesowy Spółki opiera się na integracji z platformami typu Fakturownia.pl, ciągłym doskonaleniu UX i CX dla klienta i poprawianiu warunków współpracy z Partnerami.

Spółka intensywnie pozyskuje kolejne platformy, nie tylko w obszarze e-księgowości i dzięki PragmaGO® wprowadza nowe produkty na polskim rynku. Obie spółki się doskonale uzupełniają i tworzą naturalny tandem.



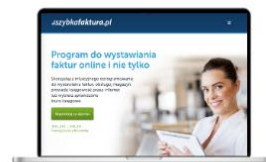
F fakturownia
prosty program do faktur online



Afaktury



IFIRMA



szybkafaktura.pl



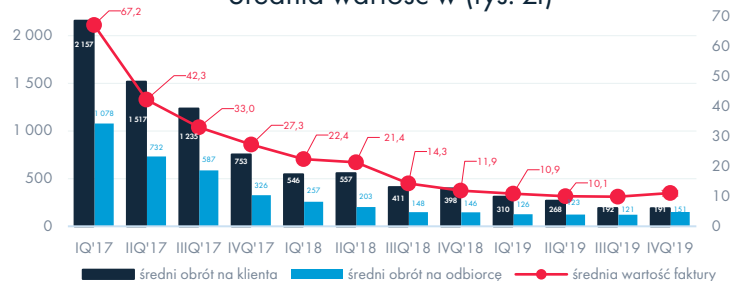
Nowi partnerzy

Transformacja z offline do online – efekty realizacji

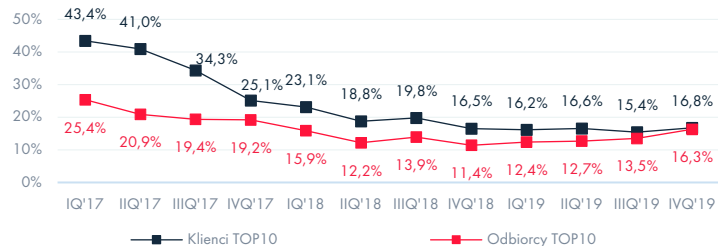
Wzrost liczby klientów



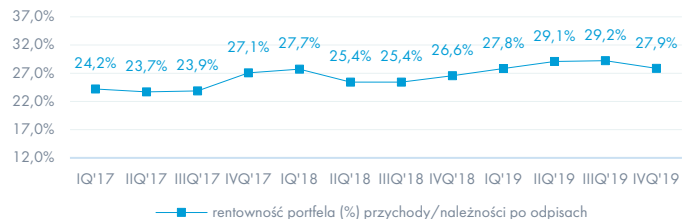
Średnia wartość w (tys. zł)



Udział TOP10*



Rosnąca rentowność portfela – marża na portfolio



Wszystko czytelne i dostępne na wyciągnięcie ręki!

PRAGMAGO®

pragmago.pl

