

# DZIAŁALNOŚĆ W III Q 2019 R.

# 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 online/offline.



### RYZIKO

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](#)

# STRATEGIA

## EWOLUCJA MODELU BIZNESOWEGO

### TRANSAKCJE

Średnie i duże → Małe i średnie

### KANAŁY SPRZEDAŻY

Offline → Online

### KONKUROWANIE Z PODMIOTAMI BANKOWYMI

Akceptowanym ryzykiem → Jakością produktów i wygodnym dla Klienta sposobem ich dostarczania i realizowania

## PLANOWANE EFEKTY REALIZACJI



Rozwój w segmencie rynku o bardzo dużych perspektywach (niskie nasycenie usługą 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

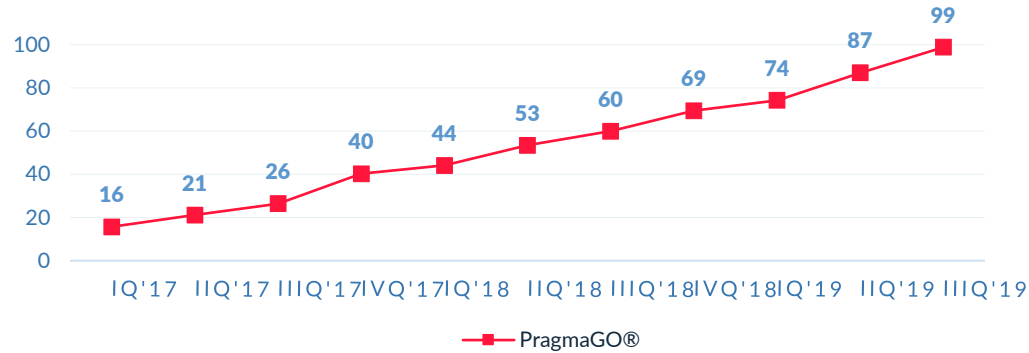


Duży portfel Klientów z możliwością dostarczenia im szerokiej gamy produktów własnych i obcych; lepsze standingi finansowe Klientów dzięki atrakcyjności produktów i efektywnej dystrybucji

# REALIZACJA STRATEGII

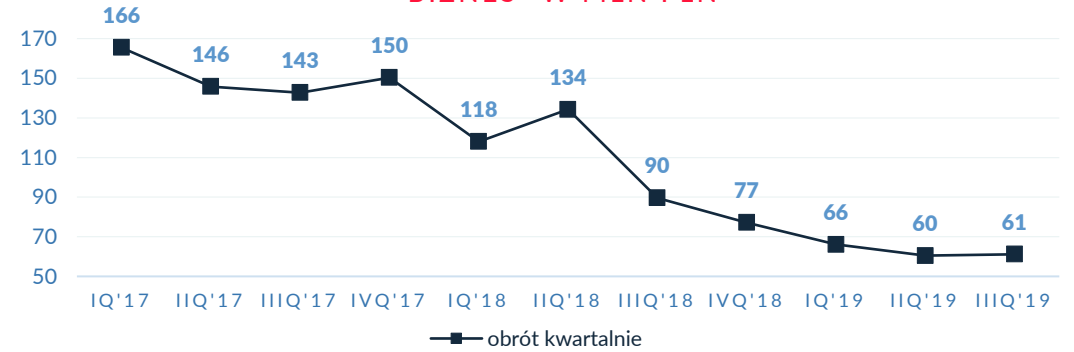
## STRUMIEŃ GOTÓWKI PRZEKIEROWANY NA PRODUKTY PRAGMAGO®

WARTOŚĆ SFINANSOWANYCH FAKTUR PRAGMAGO®  
W MLN PLN



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

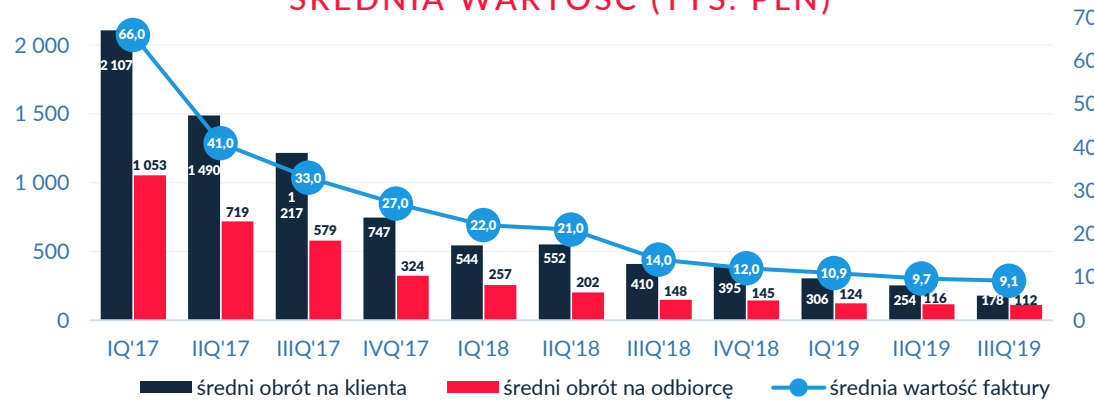
WARTOŚĆ SFINANSOWANYCH FAKTUR „KLASYCZNY  
BIZNES” W MLN PLN



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

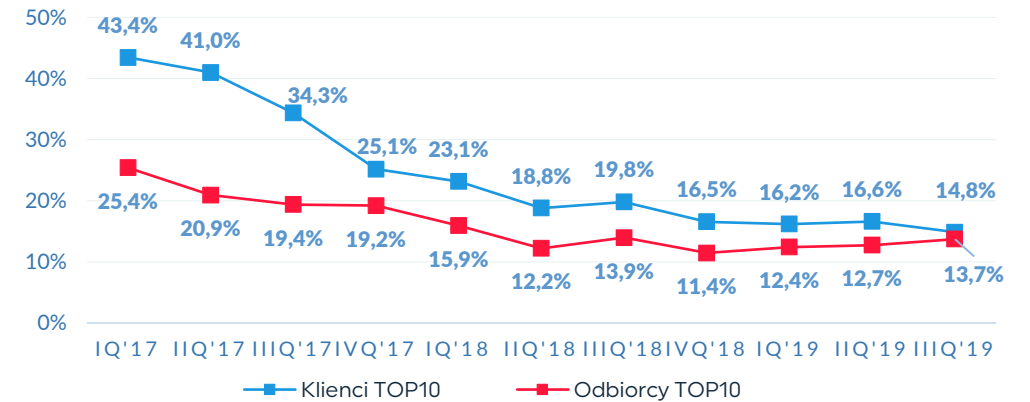
## DYWERSYFIKACJA PORTFELA

ŚREDNIA WARTOŚĆ (TYS. PLN)



Zwiększona dywersyfikacja portfela sprzyja polepszeniu wskaźników ryzyka.

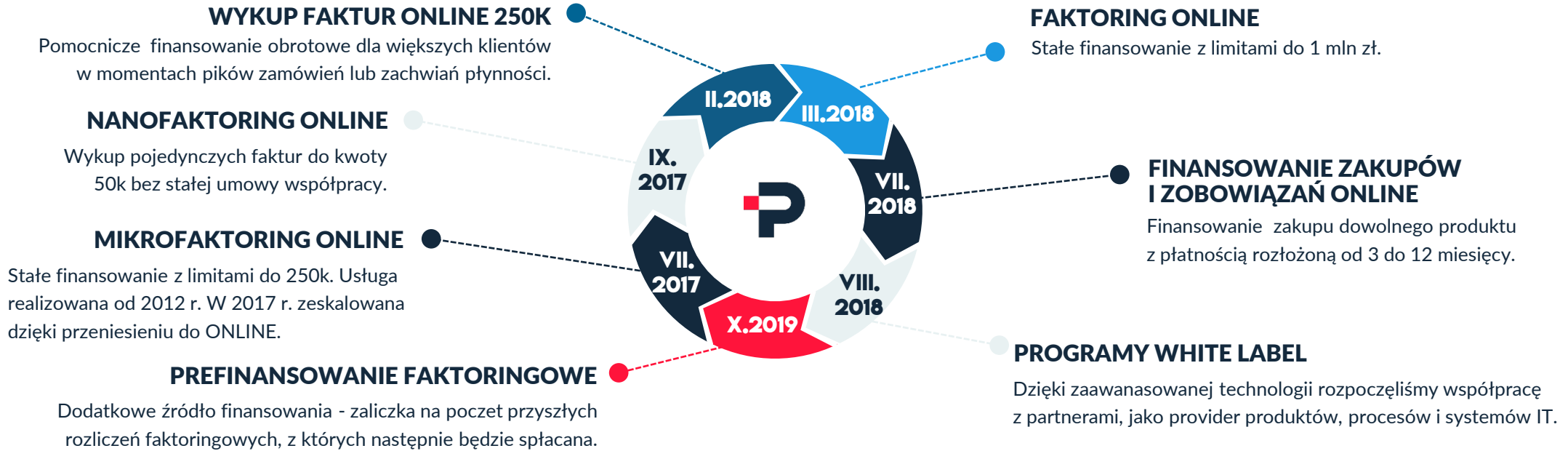
UDZIAŁ TOP10\*





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

## NAJSZERSZA OFERTA PRODUKTÓW ONLINOWYCH NA RYNKU



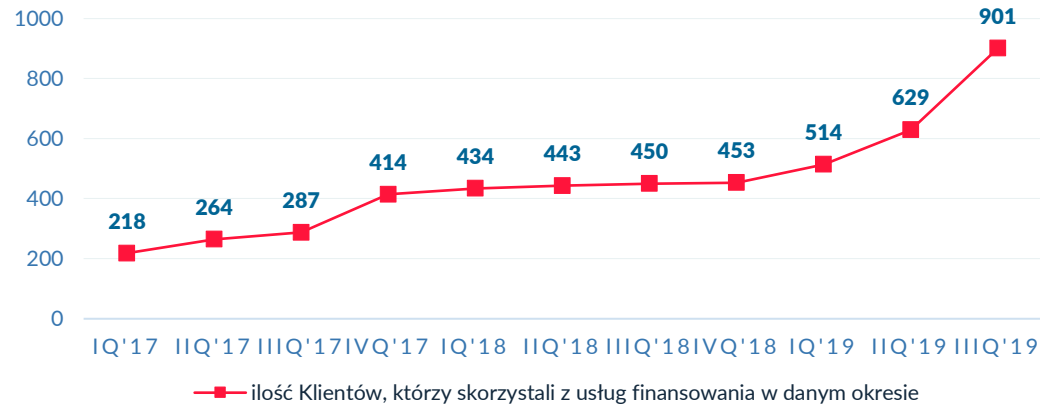
  
Lepiej dopasowana cena, struktura, forma prawna umowy

  
Wzrost skali działalności - zmiana potrzeb, wzrost wolumenu

# EFEKTY REALIZACJI STRATEGII

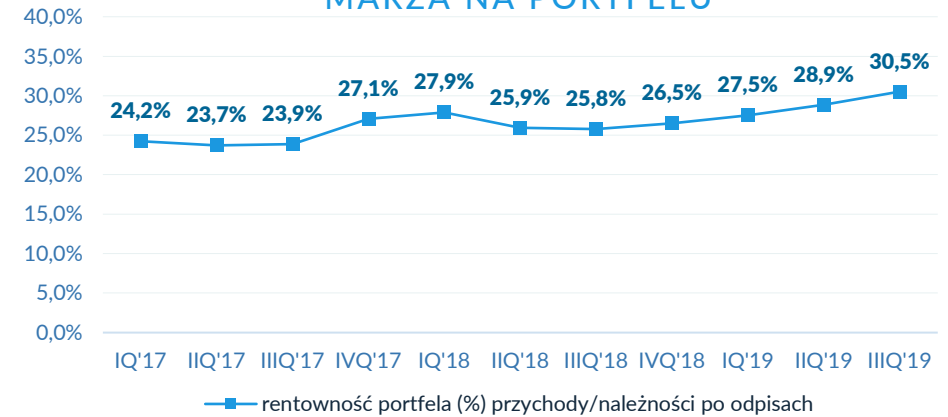
## WZROST ILOŚCI KLIENTÓW

### LICZBA KLIENTÓW



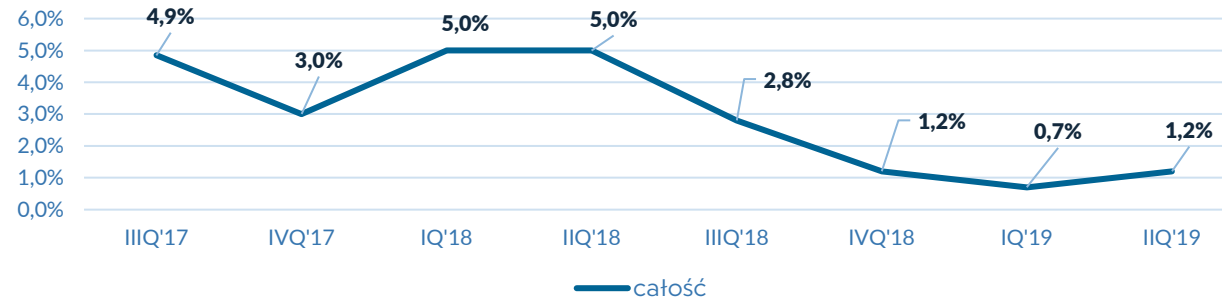
## ROSNĄCA RENTOWNOŚĆ PORTFELA

### MARŻA NA PORTFELU



## POPRAWA RYZYKA

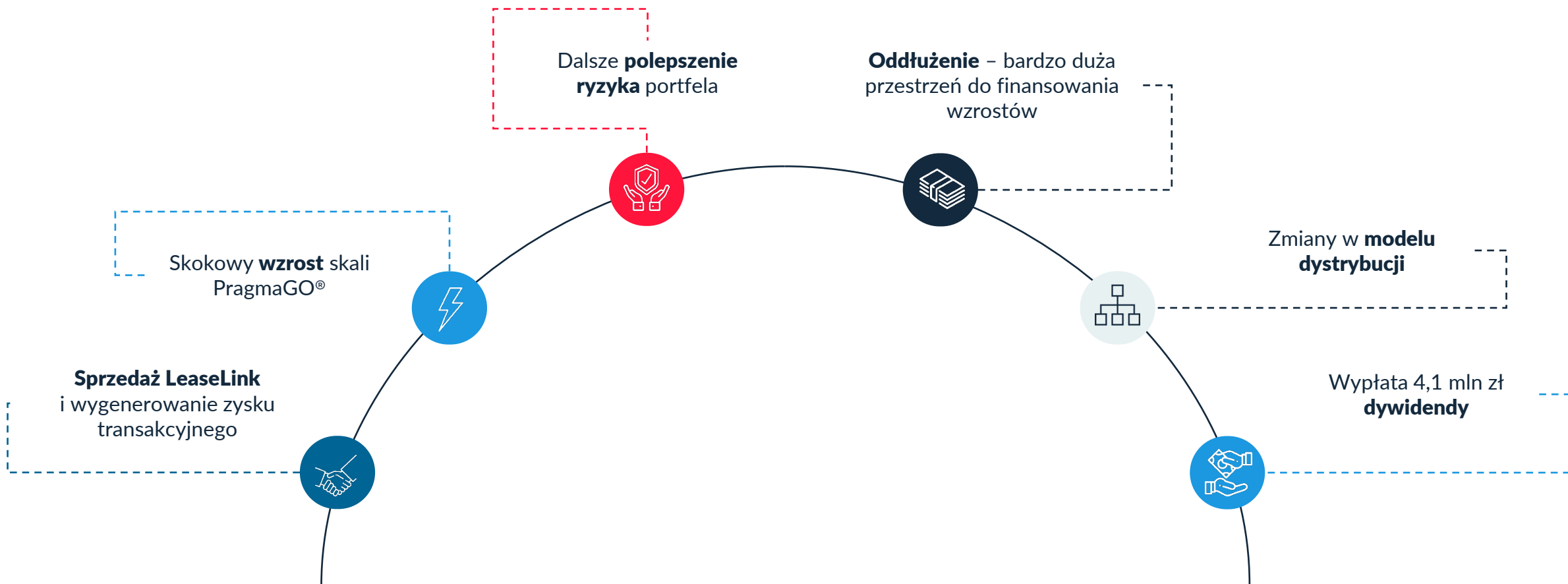
### NPL/OBRÓT



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

## KLUCZOWE FAKTY

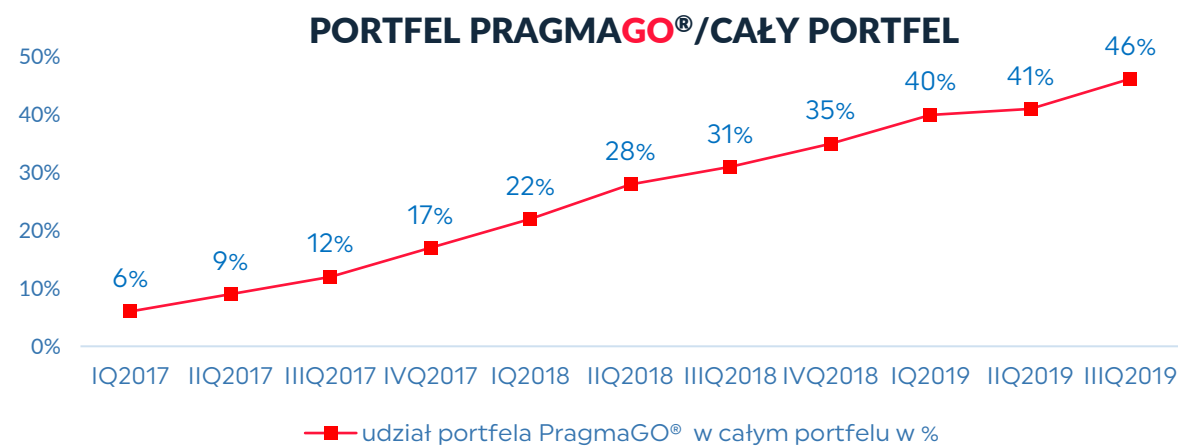
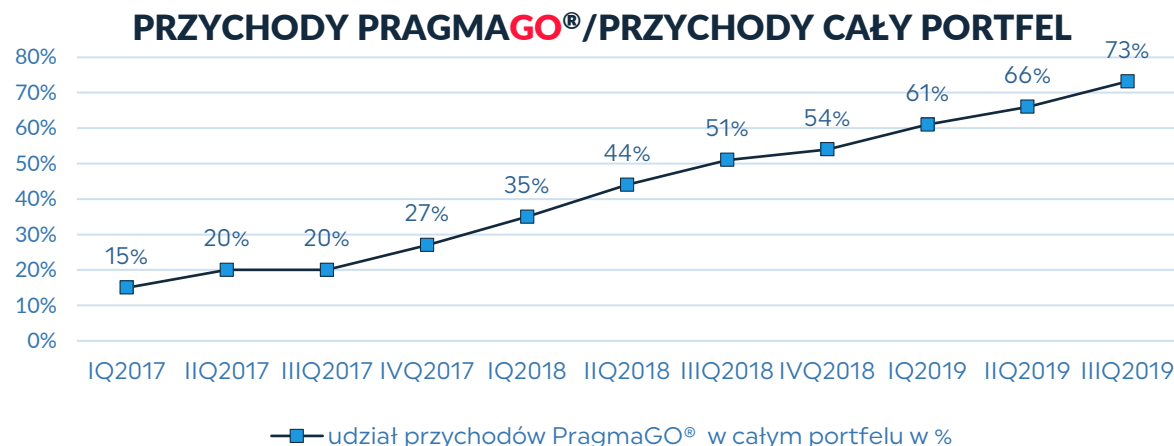


# DZIAŁALNOŚĆ W 2019

## WYNIKI SEGMENTU PRAGMA<sup>GO</sup><sup>®</sup>

	IQ2017	IIQ2017	IIIQ2017	IVQ2017	IQ2018	IIQ2018	IIIQ2018	IVQ2018	IQ2019	IIQ2019	IIIQ2019
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
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
przychody (mln zł)	0,9	1,2	1,3	2,0	2,7	2,9	3,0	2,8	3,0	3,5	4,2
ilość Klientów	86	112	139	255	298	340	365	375	459	569	845
ilość transakcji	2 763	4 026	5 175	7 032	7 224	8 784	10 466	12 504	12 945	14 997	16 684

\*dane wraz z portfelem Pragma Faktor serwisowanym przez Pragma<sup>GO</sup><sup>®</sup>



Wysoka rentowność produktów Pragma<sup>GO</sup><sup>®</sup> pozwala zwiększać udział przychodów Pragma<sup>GO</sup><sup>®</sup> szybciej niż udział portfela. Obecnie Pragma<sup>GO</sup><sup>®</sup> generuje większość przychodów spółki – Pragma Faktoring staje się Pragma<sup>GO</sup><sup>®</sup>.



# 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 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
wartość sfinansowanych faktur	150,9	148,1	150,3	165,4	149,3	144,2	133,6	139,4	128,4	139,3	152,6
wartość wypłaconych środków (KF)	123,6	124,5	126,1	138,7	126,3	120,0	110,7	114,2	105,0	115,5	129,2
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
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
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
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
saldo KF i NH na koniec okresu	94,2	101,2	108,0	105,5	109,5	100,5	89,8	79,6	79,0	82,6	94,4
odpisy indywidualne i na przyszła szkodowość	1,5	1,8	2,1	2,9	5,1	7,1	7,4	11,8	11,7	12,1	12,6
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

### LEGENDA:

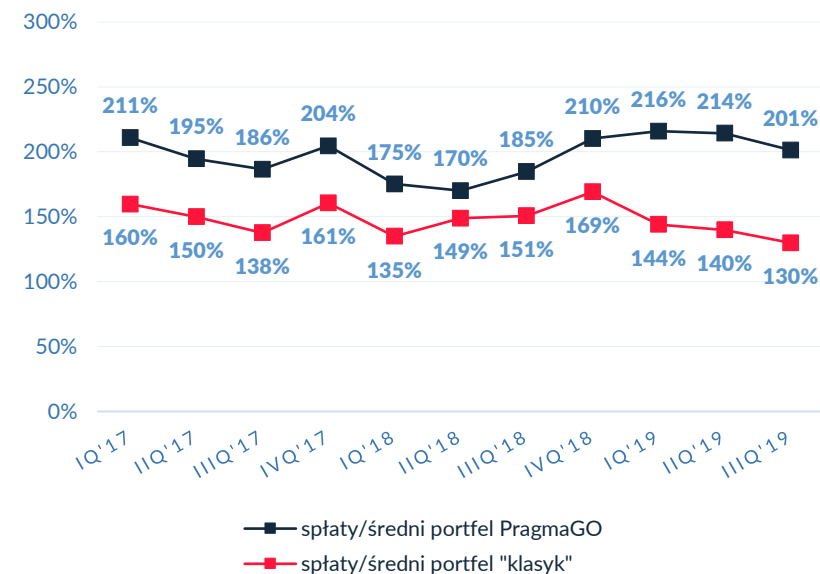
- wartość sfinansowanych faktur: 100% wartości faktury,
- wartość wypłaconych środków (KF tj. kwota finansowania) : zazwyczaj między 80-100% wartości sfinansowanej faktury (po pomniejszeniu o kaucje),
- wpływy ze sfinansowanych faktur (wartość faktury + przychody gotówkowe),
- saldo sfinansowanych faktur 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 powiązаными, z uwzględnieniem portfela serwisowanego w Pragma Faktor.

W ramach realizacji Strategii nastąpiło zmniejszenie niskomarżowego portfela klasycznego, który dodatkowo charakteryzował się wyższą szkodowością. Skutkowało to przejściowym zmniejszeniem sald należności, które jednak od kilku kwartałów w zmienionej, zoptymalizowanej strukturze produktowej systematycznie rosną.

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

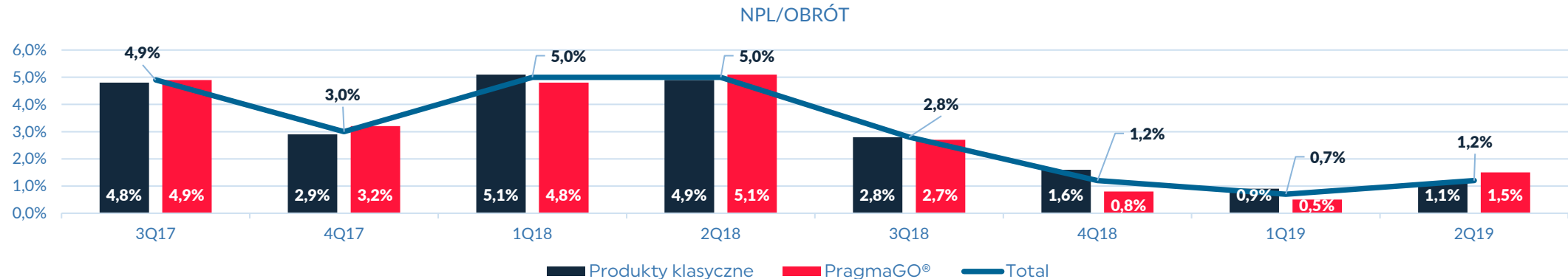
W 2018 roku wdrożona została rygorystyczna polityka odpisów (w tym po raz pierwszy zawiązano odpisy na przyszłe straty na portfelu), w efekcie czego utworzono prawie 10 mln zł odpisów. W związku z „oczyszczeniem” portfela i znaczną poprawą jakości bieżących należności poziom odpisów w kolejnych okresach powinien być istotnie niższy.

## SPŁATY / ŚREDNI PORTFEL BRUTTO



# 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 71 %, co oznacza, że przy obecnym poziomie wskaźnika NPL/obrot (0,7%) modelowo 0,2 % obrotu finansowanego jest nieściągalne.

## NPL I JEGO POKRYCIE ODPISAMI

	31.12.2018				30.09.2019	
	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%	22%	10%
NPL objęty odpisami*	47%	45%	46%	38%	58%	69%
NPL nie odpisany**	15,8%	9,3%	6,6%	11,2%	9%	3%

\*odpisy na NPL/NPL \*\*((NPL - odpisy na NPL)/Portfel brutto) \*\*\*NPL to należności przeterminowane powyżej 90 dni  
Dane dotyczące Banków obejmują portfele wierzytelności wobec podmiotów z sektora MSP (źródło KNF), dane Pragma® bez podmiotów powiązanych

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 lepszym niż średnia banków komercyjnych i aktualnie pracuje lepiej niż w modelowych założeniach. W przeciwieństwie do banków Pragma nie realizuje transakcji sprzedaży NPL, a więc nie zmniejsza mianownika we wskaźniku NPL/portfel

Polityka odpisów indywidualnych i statystycznych (na przyszłą szkodowość) została przedstawiona w pkt 6.11 wprowadzenia do [jednostkowego sprawozdania finansowego za 2018 r.](#) (str. 18-21) oraz nocie nr 7 (str. 47-49)

# PODSUMOWANIE WYNIKÓW FINANSOWYCH

Podsumowanie przychodów (dane w tys. zł)	1 Q	2Q	3Q	1-3 Q 2019
Przychody	6 335	5 420	6 302	18 057
Przychody bez linii LeaseLink*	5 299	5 420	6 302	17 021
Koszty operacyjne**	(3 561)	(3 741)	(3 551)	(10 853)
Wynik na sprzedaży	2 774	1 679	2 751	7 204
Wynik na sprzedaży bez linii LeaseLink*	1 738	1 679	2 751	6 168
Wynik operacyjny	2 102	58	1 718	3 878
Wynik brutto	11 384	(1 912)	510	9 982
Wynik netto	9 642	(2 153)	334	7 823

Na wyniki 2019 r. duży wpływ miała zrealizowana w pierwszym kwartale transakcja sprzedaży LeaseLink. Wygenerowała ona przychody finansowe na poziomie 11.305 tys. zł przy kosztach operacyjnych w kwocie 800 tys. zł, co pozwoliło osiągnąć rekordowy wynik kwartalny.

Jednocześnie wyniki II kwartału zostały obciążone niekorzystnymi skutkami zdarzeń jednostkowych na kwotę ok 2,1 mln zł (nadpłynność i jej redukcja po sprzedaży LeaseLink oraz memoriałowa rezerwa na sporne zobowiązania-szczegóły zostały przedstawione w prezentacji za I H).

\*linia LeaseLink to przychody Pragmy z tytułu finansowania spółki LeaseLink

\*\*skorygowane o 800 tys. zł kosztów związanych z transakcją refinansowania LeaseLink

W trzecim kwartale Pragma zgodnie z planem istotnie zwiększyła swoje przychody (+16 % w stosunku do II Q br.), a także obroty faktoringowe i portfel ogółem (odpowiednio + 9 % i + 15 % w stosunku do II Q br.). Wyniki te pozwoliły osiągnąć zysk netto na poziomie 334 tys. netto, mimo obciążenia wyniku jednorazowym kosztem w wysokości 390 tys. zł (dopłata do składki ubezpieczeniowej dotycząca rozliczenia polisy ubezpieczenia należności za 2018 r.) oraz wciąż jeszcze wyższymi niż w normalnym roku działalności kosztami finansowymi (malejąca nadpłynność po transakcji LeaseLink). Szacunkowy zysk netto z pominięciem tych kosztów wynosiłby w III Q br. ok 1 mln zł, a więc byłby wyższy niż ten odnotowany rok wcześniej.

Poza wzrostem skali działalności i poziomu przychodów w trzecim kwartale br. warto odnotować również systematyczny (pięć kwartałów z rzędu) i istotny (+25 %) wzrost rentowności portfela (slajd 6), co jest efektem wynikających ze strategii zmian w strukturze portfela. Co ważne, odbywa się to przy poprawie jego jakości (slajd 11), dużej dywersyfikacji i wysokiej płynności (w trzecim kwartale br. wpływy z portfela faktoringowego stanowiły 195 % jego średniej bilansowej wartości).

W okresie trzech kwartałów 2019 r. Pragma wypracowała zysk netto w wysokości 7.823 tys. zł, co jest historycznie rekordowym wynikiem i stanowi 18 % kapitałów własnych z początku roku.

# FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI

## OBECNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA (dane w mln zł)



## POTENCJAŁ FINANSOWANIA WZROSTU SKALI DZIAŁALNOŚCI



- **Obecny wskaźnik zadłużenia netto spółki wynosi 124%** podczas gdy warunki emisji obligacji pozwalają Pragma zadłużać się do poziomu 400%
- 4 lipca 2019 r. **Pragma® 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).
- **Pragma® 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. Aktualnie wszystkie obligacje mają charakter długoterminowy i są wymagalne w okresie grudzień 2020 – lipiec 2023.

**Pragma® bez barier w postaci konieczności dokapitalizowania może zwiększyć swój portfel trzykrotnie, o niemal 150 mln zł;** wartość ta będzie się zwiększać stosownie do akumulowanego zysku (wartość zysku oraz zwiększenie długu pod wzrost kapitałów własnych).

# PRZEWAGI KONKURENCYJNE



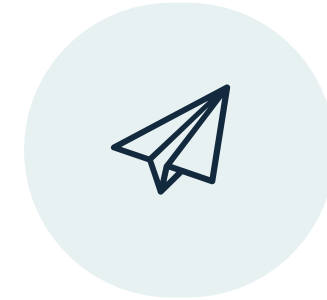
Najszerza na rynku pozabankowym oferta produktów online



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 Pragmy 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.

# MIKROFAKTORING - OTOCZENIE KONKURENCYJNE

- W ostatnich dwóch latach nastąpił wysyp projektów pozycjonujących się jako fintechowe rozwiązania dla małych i mikroprzedsiębiorców, przyspieszających wpływy z faktur sprzedażowych wystawionych na odroczony 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 mikrofinansowe 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.

2018 r.	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 Pragmy skonsolidowane, w portfelu mikro Pragmy 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%
IviPay 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 kilkukrotnie 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.



**PRAGMA**GO®

**ODWIEDŹ NAS NA:**

**PRAGMA.PL**

**PRAGMA FAKTORING SA**

tel: +48 324 420 200

fax: +48 324 420 240

[faktoring@pragma.pl](mailto:faktoring@pragma.pl)