

LM PAY: lider w finansowaniu usług medycznych, beauty oraz ubezpieczeń

Październik 2026

MediRaty
FINANSOWANIE USŁUG MEDYCZNYCH

MediPay
CARE NOW PAY LATER

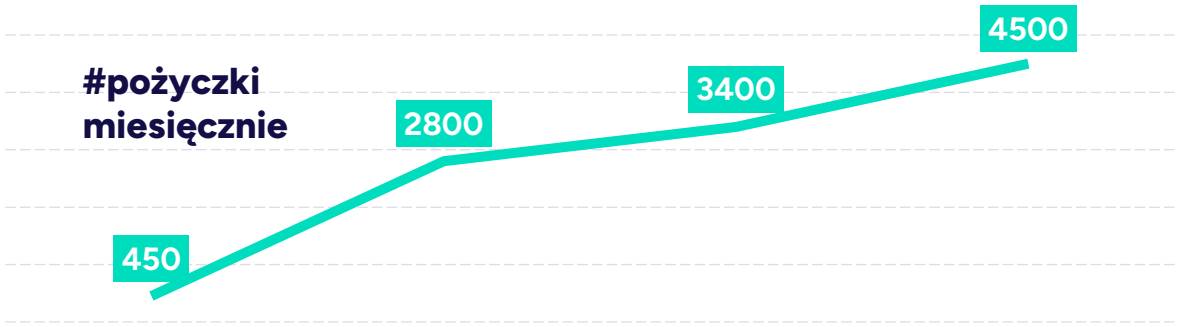
LM pay



Unikalna wartość LM PAY S.A.

- Silna pozycja na atrakcyjnym niszowym rynku krajowym.
- Model biznesowy oparty na aktywach płynnych.
- Świetna sieć dystrybucji z wysoką barierą wejścia dla kolejnych graczy.
- Skalowalność biznesu dzięki automatyzacji procesów, doskonały własny zespół IT.
- 30% powracających klientów.
- Silny potencjał wzrostu wspierany poprzez rozwój w Polsce oraz międzynarodową ekspansję.

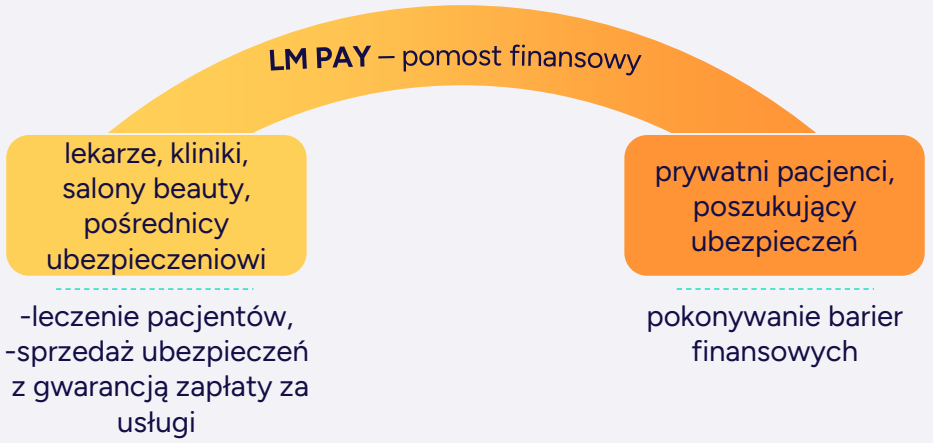
Atrakcyjny model biznesowy oraz doświadczeni managerowie



rok: 2010	2022	2023	2025
rozpoczęcie działalności jako Ratalnie.com	ponad 10 000 współpracujących partnerów biznesowych podwyższenie kapitału ~ 26mln PLN	notowanie akcji LM PAY na niemieckiej giełdzie	roczna wartość udzielonego finansowania przekracza 128 mln PLN

Działalność LM PAY

- **oferuje pożyczki konsumenckie** i rozwiązania "care-now-pay later" zintegrowane („embedded") z systemami partnerów biznesowych: **klinik medycznych, praktyk dentystycznych, salonów piękności i brokerów ubezpieczeniowych (B2B)**
- **udziela pożyczek w placówkach partnerów biznesowych**
- **zarabia na oprocentowaniu oraz opłatach** jednocześnie zapewnia szybką płatność za usługi partnerów biznesowych



Struktura akcjonariuszy

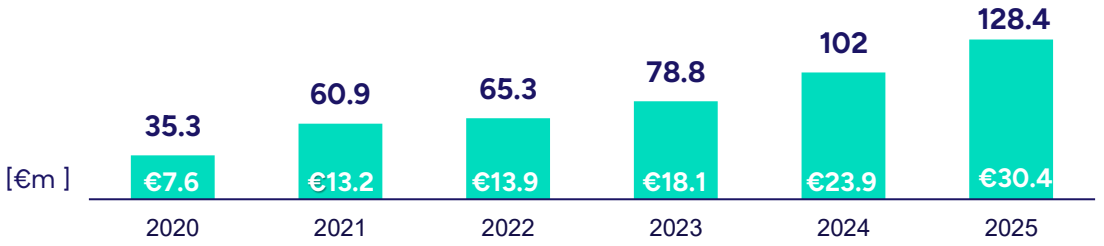


Giełda w Dusseldorfie, Primary Market
(rynek alternatywny ze zwiększonymi obowiązkami informacyjnymi)
ISIN: PLLMPAY00016
#akcji: 634.347
Cena akcji: ok € 32

Rozwój portfela pożyczek we współpracy z partnerami medycznymi, salonami piękności i brokerami ubezpieczeniowymi

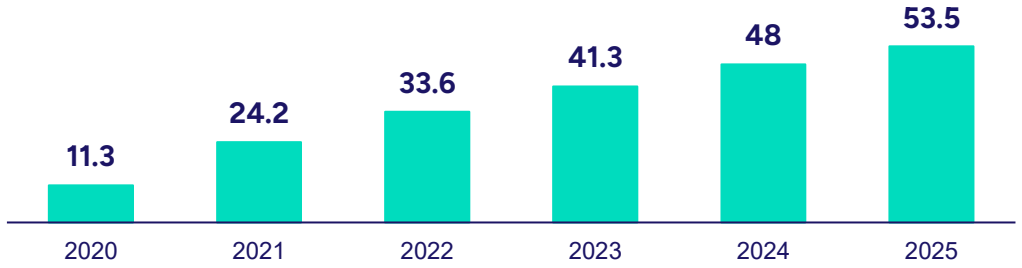
- Doskonała sieć dystrybucji współpracujących partnerów biznesowych
- Klienci z niskim ryzykiem kredytowym

Wartość udzielonych pożyczek przez LM PAY (mln PLN)



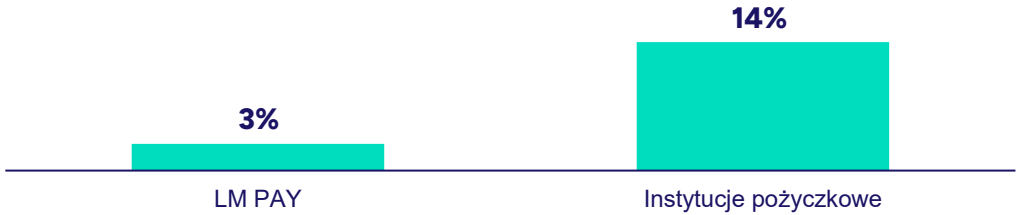
CAGR
2020-25:
+29.5% p.a.

Liczba udzielonych pożyczek przez LM PAY (tys., 2020-2025)



CAGR
2020-25:
+36.5% p.a.

Wskaźnik zaległości w spłacie (DPD 90+) w 2025 r.[1]



[1]źródło: www.bik.pl / Instytucje pożyczkowe w Polsce grudzień 2025, LM PAY wskaźnik niespłacalności (vintage)

Ograniczenia publicznej służby zdrowia zwiększają zapotrzebowanie na prywatne usługi medyczne - z szybszym dostępem i ich wyższą jakością

Kolejki w publicznej służbie zdrowia

9.0 miesięcy oczekiwania do **lekarza neurochirurga** +9% (r/r 2025/2024)

7.9 miesięcy oczekiwania na **rehabilitację** +14% (r/r 2025/2024)

6.9 miesięcy oczekiwania na **implant kolana** +35% (r/r 2025/2024)

Źródło: gus.pl , Eurostat; State of Health in the EU | NFZ VI 2026



Dlaczego Polacy korzystają z prywatnych usług medycznych oraz beauty?

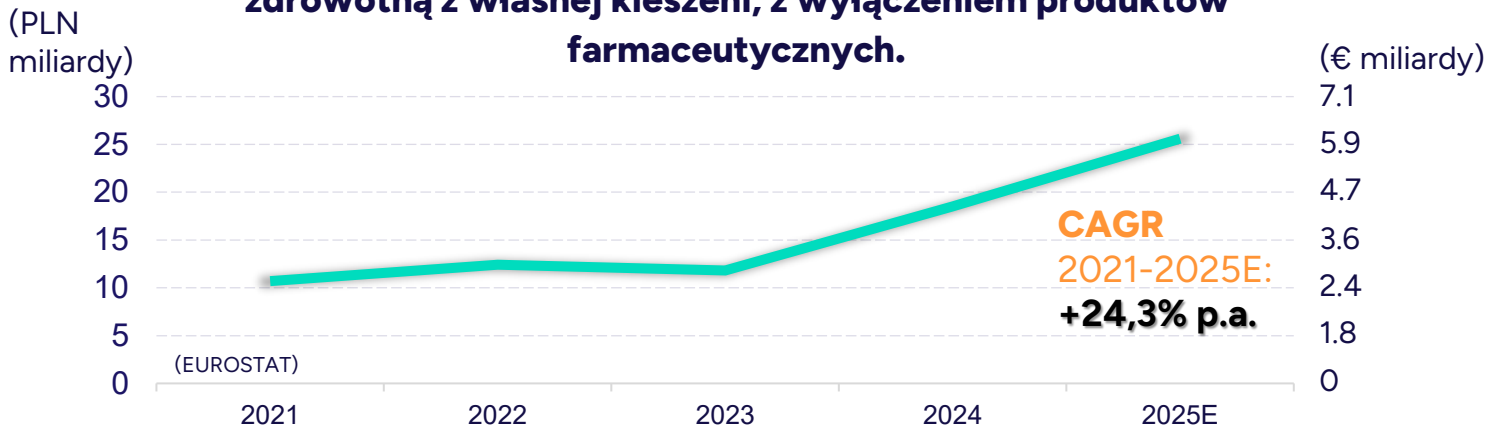
Główne przyczyny:

- ✓ szybki dostęp do opieki
- ✓ wyższy standard usług
- ✓ lepsze efekty zabiegów

pacjent.gov.pl/terminy-leczenia-nfz
Serwis Ministerstwa Zdrowia i Narodowego Funduszu Zdrowia

Płatności z własnej kieszeni (opłata za usługę) dominują na rynku prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce i napędzają popyt na pożyczki

Polska: Bezpośrednie wydatki gospodarstw domowych na opiekę zdrowotną z własnej kieszeni, z wyłączeniem produktów farmaceutycznych.



Polska: Średni dochód rozporządzalny na mieszkańca po opodatkowaniu



Wraz ze wzrostem dochodów rozporządzalnych i wydatków uznaniowych Polacy przeznaczają więcej środków na ochronę zdrowia i usługi estetyczne. To powiększa grupę klientów o zdolności kredytowej i wspiera długoterminowy potencjał wzrostu LM PAY.

źródło: Eurostat (SHA 2011, HF.3; ochrona zdrowia bez HC.5 sprzętu medycznego i leków), GUS; 2025E: własna estymacja LM PAY; GUS: Sytuacja gospodarstw domowych w 2025 r. w świetle badania budżetów gospodarstw domowych

LM PAY ułatwia dostęp do opieki medycznej oraz ubezpieczeń dzięki zintegrowanym systemom finansowym. Opis produktów.

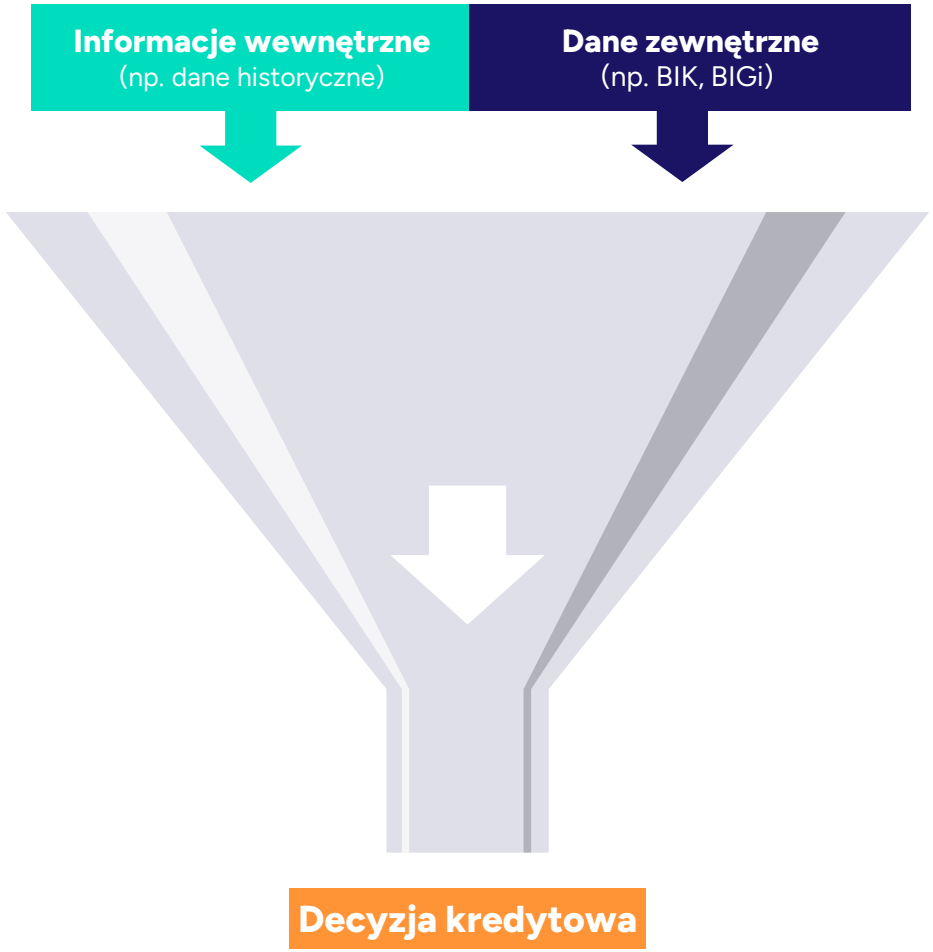
	MediPay securepay	MediRaty	Pożyczka gotówkowa dla znanych klientów
średnia kwota pożyczki	PLN 2 106 (€490)	PLN 6 332 (€1,474)	PLN 5 952 (€1,385)
przeznaczenie	wszystkie zabiegi medyczne	usługi stomatologiczne	dowolny cel
weryfikacja zdolności i decyzja kredytowa	w klinice	przez własne CC (telefonicznie)	przez własne CC (telefonicznie)
płatność bezpośrednio do placówki medycznej	✓	✓	-
spłata w ratach	✓	✓	✓
maksymalna pożyczka	9 300 PLN (€2 183)	20 000 PLN 4 695 € (umowa online) / 30 000 PLN 7 042 € (umowa offline)	50 000 PLM (11 737€)
Udział w sprzedaży	**75% sprzedaży**	**14% sprzedaży**	**11% sprzedaży**

30 dni do 5000 PLN (1173 €)

Care Now, Pay Later ("CNPL"): (bezpłatna) opcja finansowania zapewniająca płatność za wydatki na opiekę zdrowotną i szybkie zatwierdzenie pożyczki – wygoda dla pacjentów i gabinetów

LM pay

Wysoce niezawodny, własny model oceny ryzyka kredytowego



Stale ulepszany system reagujący na środowisko ekonomiczne i behawioralne

Stałe monitorowanie pożyczek we wszystkich produktach i kanałach dystrybucji

~30%

Wysoki udział dobrze znanych i zadowolonych klientów wraz z ich profilami spłat

3%

Niskie koszty ryzyka - ryzyko znacznie poniżej docelowego poziomu 8% (DPD+90)

„Współpracując z renomowanymi klinikami, docieramy do dobrych klientów, o lepszym profilu ryzyka - w ramach ustandaryzowanego procesu obsługi klienta".



Agata Przybyś-Małaczek
Dyrektor Departamentu Ryzyka

LM PAY S.A. rozszerza horyzonty – teraz w świecie InsurTech

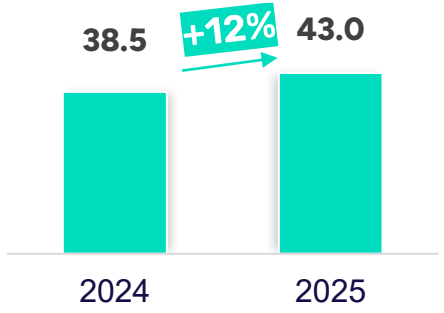
Rosnący rynek ubezpieczeń samochodowych w Polsce (po 12 miesiącach 2025 r.)

- **Wielkość rynku:** ≈ 33,3 PLN (7,9 €) mld (OC+AC), +6.2% r/r (12M2025/12M2024)
- **Średnia składka:** OC 674 PLN (160 €) +5% r/r, AC 1066 PLN (252 €), stabilnie r/r
- **Aktywne polisy:**
  OC 30,6 mln, +5% r/r
  AC 8,3 mln, +6% r/r
- **Wzrost rynku:** +6.2% łącznych składek r/r
- **Szanse:** Rosnące ceny składek tworzą idealne warunki dla elastycznych rozwiązań płatniczych, takich jak BNPL, poszerzając zasięg LM PAY

źródło: Polska Izba Ubezpieczeń (piu.org.pl), KNF.pl, cuk.pl

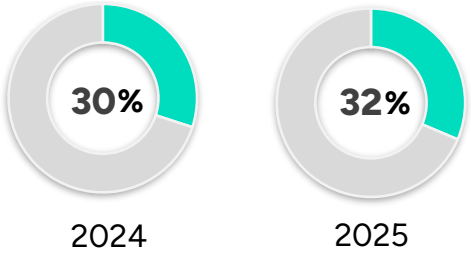


Kluczowe audytowane wyniki za 2025 r.



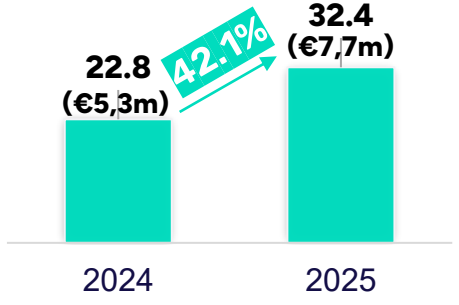
Pozyskiwanie klientów (tys.)

- 43 tys. obsłużonych klientów (+12% r/r)
- wzrost osiągnięty dzięki skutecznemu pozyskiwaniu klientów i coraz szerszemu wykorzystaniu usług u partnerów B2B



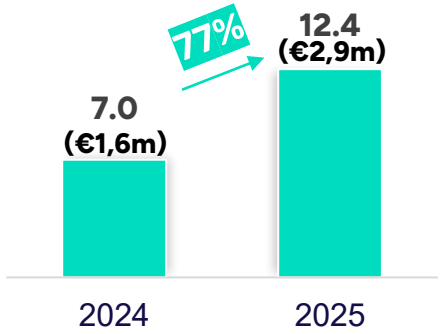
Udział klientów powracających (%)

- wzrost udziału powracających klientów do 32% w 2025
- wskazuje na silną lojalność klientów oraz powtarzalny popyt na usługi



Przychody (mln PLN)

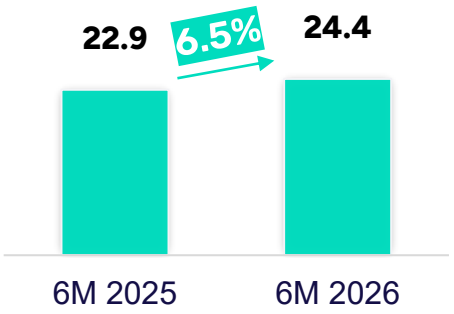
- 42,1% wzrostu dzięki rosnącej bazie klientów, nowym relacjom biznesowym oraz zwiększonemu popytowi na usługi medyczne, upiększające oraz ubezpieczenia



EBIT (mln PLN)

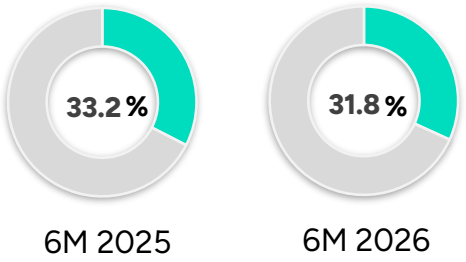
- istotny wzrost wyniku na działalności operacyjnej
- pomimo jednorazowych kosztów zmiany partnera refinansującego EBIT w trencie wzrostowym r/r

Wstępne wyniki za 1 półrocze 2026 r. – wzrost dzięki finansom bliżej klienta



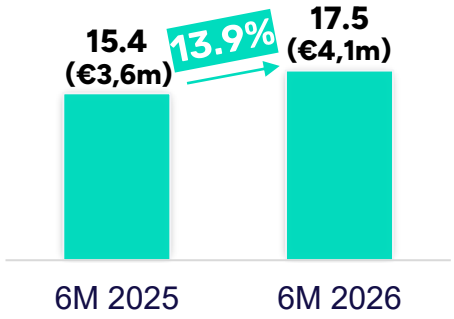
Pozyskiwanie klientów (tys., 6M)

- 24,4 tys. obsłużonych klientów (+6,5% 6M r/r)
- wzrost osiągnięty dzięki skutecznemu pozyskiwaniu klientów i coraz szerszemu wykorzystaniu usług u partnerów B2B



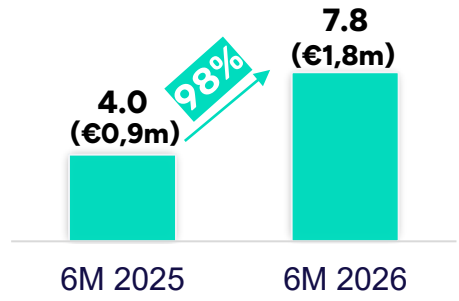
Udział powracających klientów (%, 6M)

- utrzymanie wysokiego 31,8% poziomu udziału powracających klientów w 1 półroczu 2026 r.
- wskazuje na silną lojalność klientów oraz powtarzalny popyt na usługi



Przychody (mln PLN, 6M)

- 17,5 mln zł +13,9% wzrostu przychodów po 6 miesiącach 2026
- dzięki rosnącej bazie klientów, nowym relacjom biznesowym oraz zwiększonemu popytowi na usługi medyczne, estetyczne jak i ubezpieczenia komunikacyjne



EBIT (mln PLN, 6M)

- wynik na działalności operacyjnej wzrósł o 98% r/r do 7,8 mln zł odzwierciedlając rosnące przychody, korzystny miks produktowy, skuteczną politykę cenową, zdyscyplinowane zarządzanie kosztami oraz dźwignię operacyjną, które przełożyły się pozytywnie na marżę.

Kluczowe dane bilansowe

Stan na 31.12.2025 (audytowane)

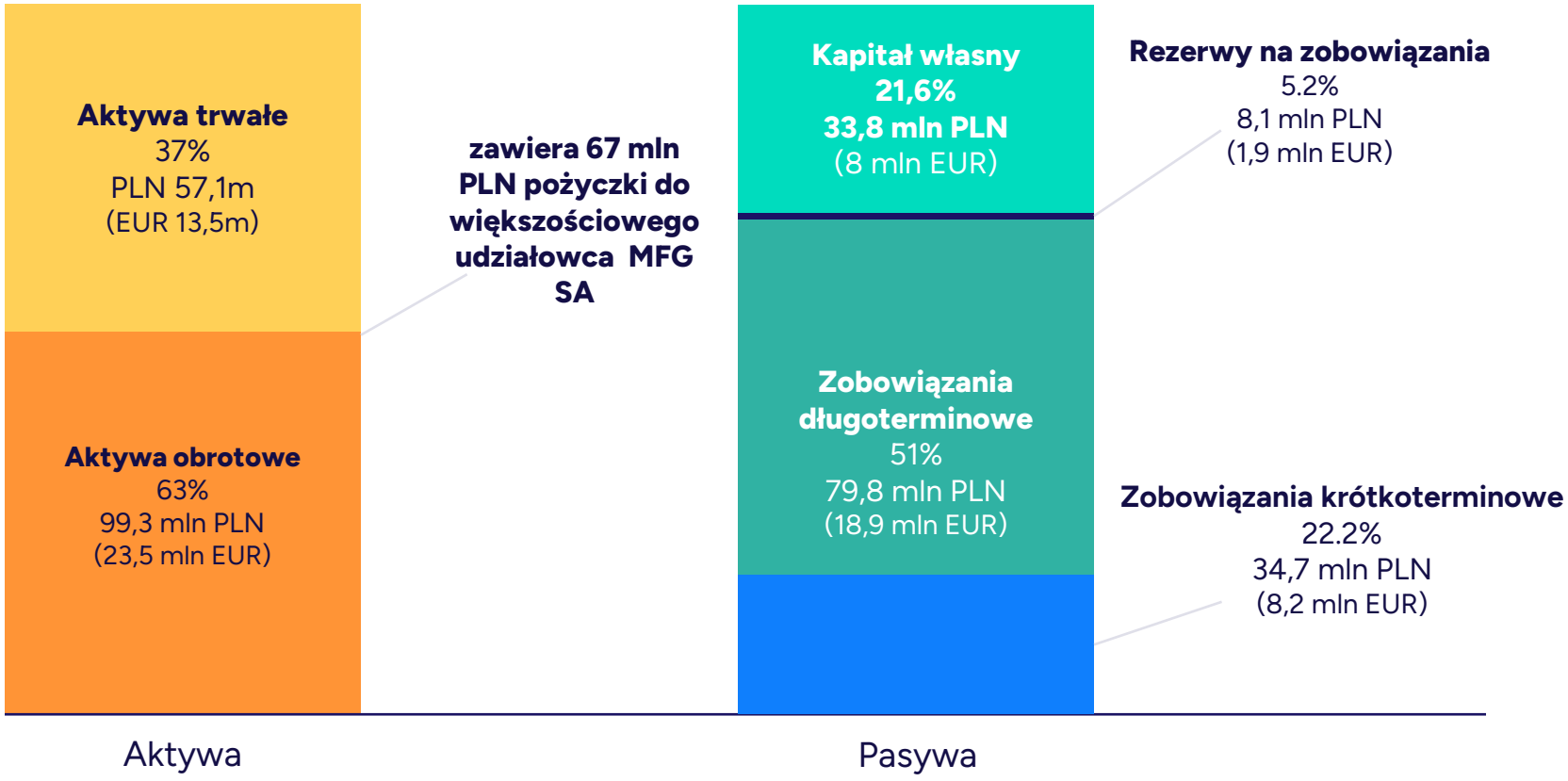


Komentarz

- model biznesowy oparty na aktywach płynnych: **brak znaczących nakładów inwestycyjnych,** wydatki na badania i rozwój są zazwyczaj w pełni rozliczane w czasie
- **brak wartości firmy w bilansie**
- **rzeczowe aktywa trwałe znacznie poniżej 1% aktywów ogółem**
- aktywa obrotowe obejmują głównie kredyty udzielone klientom
- **wskaźnik kapitału własnego** na poziomie **21,6%**
- Suma bilansowa **156,4 mln PLN (37 mln EUR)**

Bilans spółki

Struktura bilansu (31.12.2025 dane audytowane)



komentarz

- **Ograniczona baza rzeczowych aktywów trwałych** z udziałem poniżej 1% sumy bilansowej
- **Brak wartości firmy** w strukturze bilansu
- **pożyczka dla głównego akcjonariusza MFG SA** (67 mln PLN) bez ustalonego terminu spłaty
- aktywa obrotowe obejmują głównie kredyty udzielone klientom
- **wskaźnik kapitału własnego na poziomie 21.6%**



Najważniejsze inicjatywy w drodze do dalszego wzrostu

Rozwój nowych produktów – Secure Pay, MediPay Mobile z kartą VISA oraz współpraca z brokerami i firmami ubezpieczeniowymi w ramach InsurTech

Zrealizowane

Obniżenie kosztu finansowania zewnętrznego

Koncentracja na najbardziej dochodowych partnerach biznesowych w Polsce, wstrzymanie ekspansji w Rumunii

Zmniejszenie pożyczki w grupie kapitałowej

Kontakt i kalendarz finansowy

Skontaktuj się z nami



Jakub Czarzasty
CEO
telefon: +48 793 401 704
E-Mail: jakub.czarzasty@lmpay.pl



Slawomir Bielec
CFO
telefon : +48 737 467 785
E-Mail: slawomir.bielec@lmpay.pl



Grzegorz Pieszak
Relacje Inwestorskie
telefon : +48 881 780 994
E-Mail: investors@lmpay.pl



Olga Gójska
CSO
telefon : +48 663 641 679
E-Mail: olga.gojska@lmpay.pl

Adres
LM PAY S.A.
Flisa 4 bud B
02-247 Warszawa, Poland

WWW www.lmpay.pl

Dołącz do nas

Lipiec 2026

- wstępne wyniki za 2025 r. oraz 1 kw. 2026

wrzesień 2026

- wstępne wyniki po 6 miesiącach 2026 r.
- publikacja półrocznego sprawozdania finansowego 2026
- publikacja audytowanego sprawozdania finansowego za 2025 r.

październik - grudzień 2026

- walne zgromadzenie akcjonariuszy
- wstępne wyniki po 9 miesiącach 2026 r.