



# PREZENTACJA DLA INWESTORÓW

Październik 2024 r.



# CHARAKTERYSTYKA LM PAY



**Silna pozycja** na atrakcyjnym niszowym rynku krajowym.



Model biznesowy z **niskimi aktywami**.



Świetna **sieć dystrybucji** (13 000 placówek pośredniczących) z wysoką barierą wejścia dla kolejnych graczy.



Skalowalność biznesowa dzięki **automatyzacji procesów**, doskonały własny zespół IT.



**30%** powracających klientów.



Silny **potencjał wzrostu** wspierany poprzez rozwój w Polsce oraz międzynarodową ekspansję.

# ATRAKCYJNY MODEL BIZNESOWY I DOŚWIADCZONE KIEROWNICTWO



## Jakub Czarzasty, CEO

- Magister prawa, Europejska Wyższa Szkoła Prawa i Administracji, Warszawa
- Absolwent studiów MBA, Polska Akademia Nauk i Wiedeński Instytut Gospodarki Międzynarodowej
- CEO w LM PAY S.A. od 2010 r.



## Sławomir Bielec, CFO

- Magister zarządzania, Uniwersytet w Katowicach (2006)
- Studia podyplomowe na Wydziale Matematyki Stosowanej Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie (2009)
- CFO w LM PAY S.A. od 2019 r.

## DZIAŁALNOŚĆ LM PAY

- oferuje pożyczki konsumenckie i tak zwane rozwiązania „Care Now – Pay Later”
- pokrywa (jednorazowe) koszty leczenia medycznego i stomatologicznego (w tym hospitalizacji) poprzez rozwiązania prefinansowania
- korzyści z oprocentowania i opłat za usługi

LM PAY - pomost finansowy

lekarze,  
kliniki

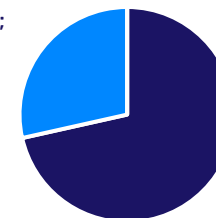
Leczenie pacjentów z gwarancją zapłaty za usługę

prywatni  
pacjenci

Pokonywanie barier finansowych

## Struktura Akcjonariatu

Free Float;  
28,5%



Medical Finance Group S.A.,  
Warsaw/Poland); 71,5%

2010

Rozpoczęcie działalności pod szyldem Ratalnie.com

2013

Współpraca z 1 000 placówek operacyjnych (głównie klienci stomatologiczni)

2017

5 000 gabinetów, klinik i szpitali korzysta z systemu finansowania MediRaty

2021

Finansowanie usługi z odroczeniem płatności MediPay zajmuje już tylko 45 sekund

2022

Ponad 10 000 partnerów do współpracy.  
Wzrost kapitalizacji o 26 mln PLN

2023

Akcje LM PAY S.A. notowane na niemieckiej giełdzie

# DOBRE DOPASOWANE PRODUKTY LM PAY DOSKONALE SPEŁNIAJĄ POTRZEBY PACJENTÓW

	MediPay	MediRaty
liczba pożyczek miesięcznie	3200	300
średnia kwota pożyczki (w PLN)	1 900 PLN	5 000 PLN
główne kategorie finansowanych usług	wszystkie zabiegi medyczne	usługi stomatologiczne
weryfikacja zdolności kredytowej i decyzja kredytowa	w klinice	przez własne CC (telefonicznie)
płatność bezpośrednio na rzecz świadczeniodawcy	✓	✓
spłata w ratach	✓	✓
maksymalna pożyczka	8 600 PLN	20 000 PLN (umowa online) / 30 000 PLN (umowa offline)
<b>Udział w biznesie (w % sprzedaży)</b>	<b>75% sprzedaży</b>	<b>25% sprzedaży</b>

**30 dni  
do  
5000 zł**

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

# DZIAŁANIE W NISZY RYNKOWEJ Z WYRAŹNĄ PRZEWAGĄ KONKURENCYJNĄ

<b>Rynek</b>	<b>Rynek kredytów konsumenckich w Polsce</b>	<b>Rynek pożyczek na zabiegi medyczne i estetyczne</b>
<b>sytuacja rynkowa</b>	<b>rozdrobniony</b>	<b>rynek niszowy</b>
<b>konkurencja</b>	<b>intensywna</b>	<b>ograniczona</b>
<b>gracze rynkowi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ banki (korporacyjne)</li> <li>▪ banki konsumenckie</li> <li>▪ banki spółdzielcze</li> <li>▪ banki internetowe</li> <li>▪ Inni dostawcy pożyczek online</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ wyspecjalizowan i gracze</li> <li>▪ np. LM PAY S.A.</li> </ul>

## PRZEWAGA KONKURENCYJNA LM PAY S.A.

- ✓ Dedykowane, wyspecjalizowane produkty koncentrujące się na leczeniu i zabiegach beauty
- ✓ Przewaga bycia pionierem Care Now, Pay Later
- ✓ Partnerzy handlowi z bezpośrednimi relacjami i wysoką reputacją
- ✓ Szybka, cyfrowa decyzja kredytowa
- ✓ Ugruntowana pozycja sprzedażowa w klinikach, gabinetach stomatologicznych i salonach beauty

## UNIKALNE CECHY LM PAY S.A.



Silna pozycja na niszowym rynku z 13 000 dostawców usług medycznych bezpośrednio w punkcie sprzedaży



Pożyczkodawca pierwszego wyboru w największej sieci dla zabiegów medycznych, kosmetycznych, weterynaryjnych i optycznych

# PODSTAWOWE TRENDY NAPĘDZAJĄ POPYT NA POŻYCZKI

## Nowe - i droższe - możliwości leczenia

- implantologia stomatologiczna i stomatologia estetyczna
- medycyna regeneracyjna
- nowe zabiegi przeciwstarzeniowe
- zabiegi iniekcyjne i wypełniacze
- nowe zabiegi odchudzające

## Trend w kierunku wyższej świadomości piękna, napędzany...

- wyższą samooceną i zapotrzebowaniem na dobre samopoczucie
- zwiększona dostępność zabiegów estetycznych
- pragnienie wyższego statusu w społeczeństwie, wyższa zdolność kredytowa

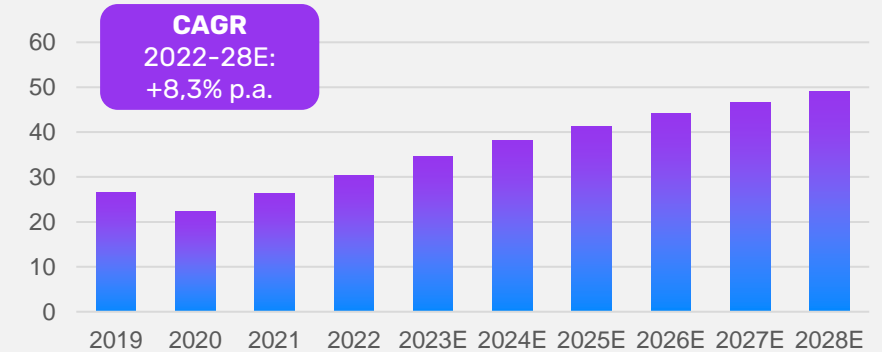
## Powtarzający się charakter

- zabiegi minimalnie inwazyjne (wypełniacze kwasu hialuronowego, zabiegi z użyciem botoksu)
- wybielanie zębów, skaling, piaskowanie, fluoryzacja
- fizjoterapia
- zabiegi weterynaryjne

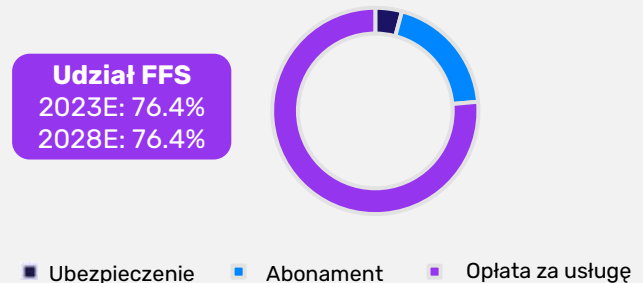
## Boom na zwierzęta domowe

- rosnący popyt i humanizacja - wspierane przez pandemię i media społecznościowe
- regularne kontrole i zabiegi medyczne dla zwierząt domowych
- Wzrost wydatków na opiekę nad zwierzętami

## Rynek prywatnej opieki zdrowotnej (Polska), w mld PLN<sup>1</sup>



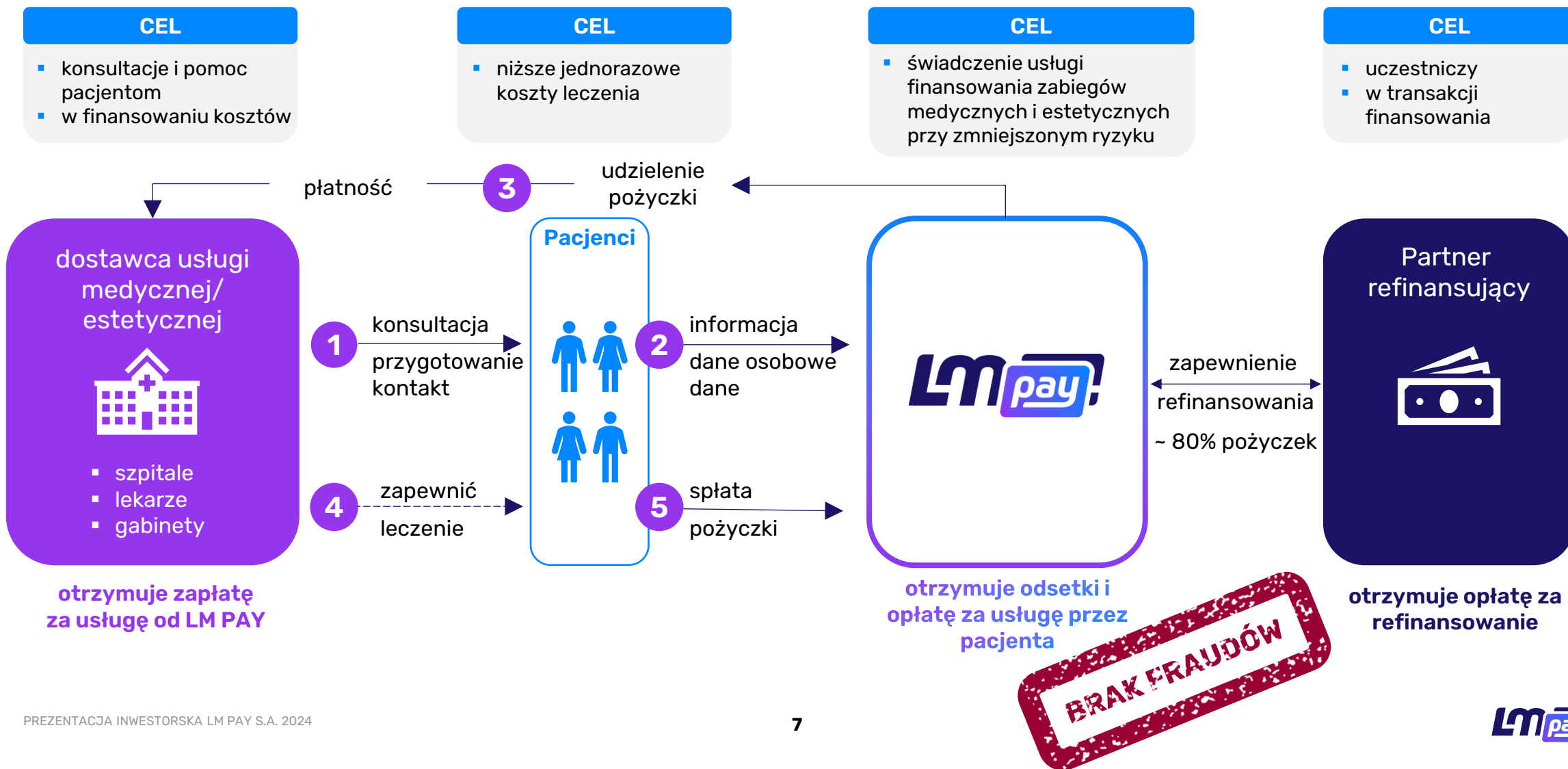
## Rynek prywatnej opieki zdrowotnej (Polska), według segmentów<sup>2</sup>



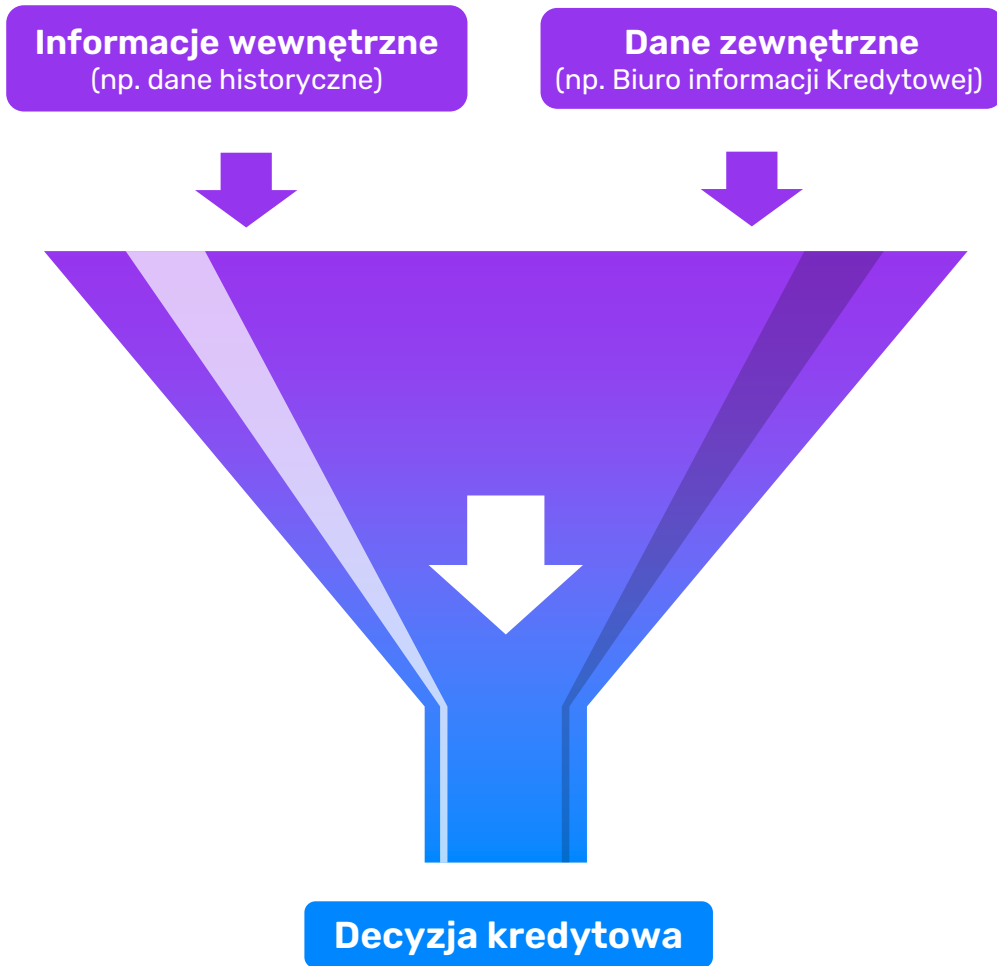
<sup>1</sup> bez leków i wydatków na leki; źródło: <sup>2</sup>"Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce", PMR, 2023, źródło: "Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce", PMR, 2023.



# MODEL BIZNESOWY WSPIERAJĄCY POTRZEBY DOSTAWCÓW USŁUG MEDYCZNYCH I PACJENTÓW



# WYSOCE NIEZAWODNY, WŁASNY MODEL OCENY RYZYKA



**Stale ulepszany system reagujący na środowisko ekonomiczne i behawioralne**



**Stale monitorowanie pożyczek we wszystkich produktach i kanałach dystrybucji**



**Wysoki udział dobrze znanych i zadowolonych klientów i ich profile spłat**



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



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

Marcin Tokarek, Dyrektor Działu Ryzyka



# DOSTAWCY USŁUG MEDYCZNYCH - IDEALNY PARTNER DYSTRYBUCYJNY



## Co oznacza usługa medyczna dla pacjentów:

- ✓ bliskie, spersonalizowane relacje z lekarzem i personelem medycznym
- ✓ wysoki poziom wiarygodności
- ✓ wysoka reputacja i wiarygodność
- ✓ powtarzalność relacji

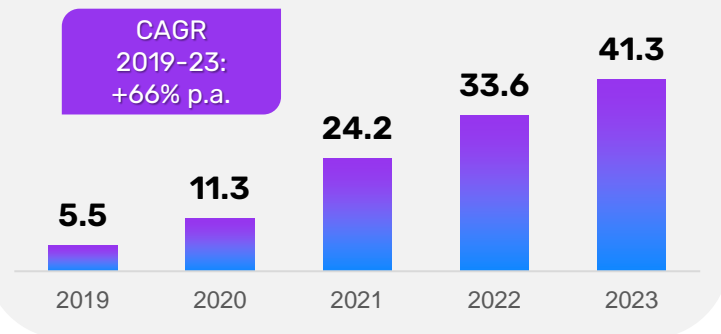


## Korzyści dla LM PAY:

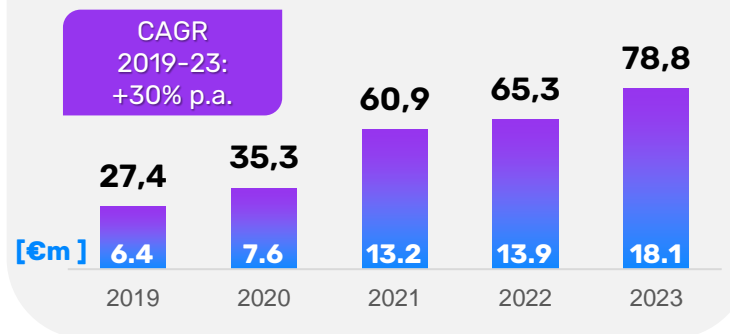
- ✓ Silna obecność wśród partnerów dystrybucyjnych na niszowym rynku finansowania zabiegów medycznych/ estetycznych
- ✓ wieloletnia współpraca z 13 000 placówek świadczących usługi medyczne korzystających z narzędzi finansowych LM PAY
- ✓ niższy koszt pozyskania klienta

▶ Wysoka bariera wejścia

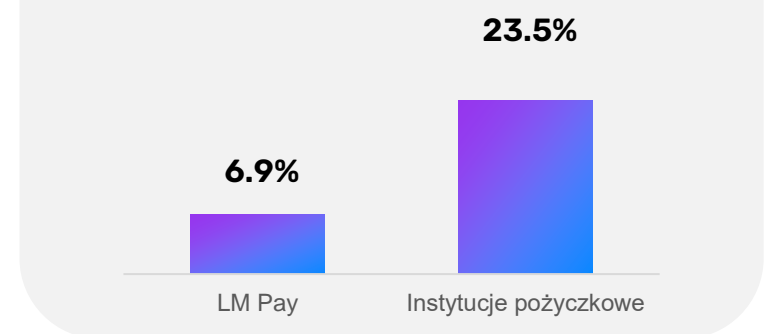
## Liczba udzielonych pożyczek przez LM PAY (w tys., 2019-2023)



## Kwota udzielonych pożyczek przez LM PAY (w mln PLN)



## Wskaźniki niewypłacalności (DPD 90+) w 2023 r.<sup>1</sup>

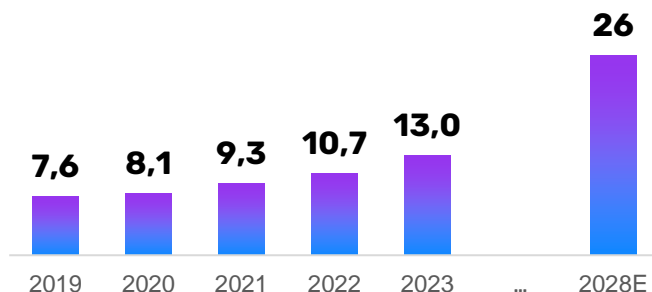


<sup>1</sup>Źródło: [www.bik.pl](http://www.bik.pl) / LM PAY default rate by 2023 cohort

# WYRAŹNY NACISK NA SILNY I RENTOWNY WZROST

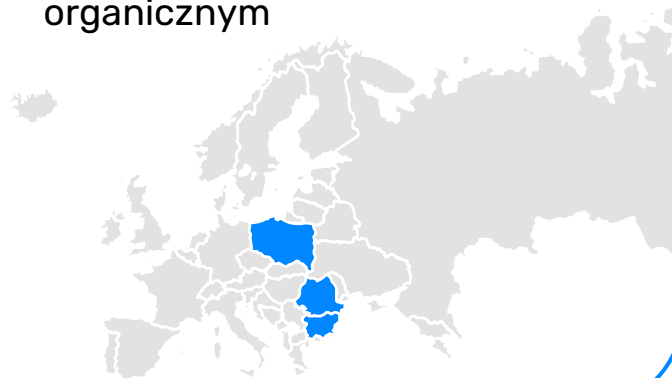
## Wzrost współpracujących placówek medycznych

- liczba partnerów współpracujących na polskim rynku krajowym ma wzrosnąć do 26 000 do 2028 r.
- dodatkowe możliwości rozwoju dla dotychczasowych partnerów
- uroda, estetyka i stomatologia jako kluczowe czynniki wzrostu



## Ekspansja zagraniczna

- wejście na rynek rumuński (2025) - duże podobieństwo do rynku krajowego
- Rumunia charakteryzuje się silnym wzrostem rynków kredytowych i dobrymi wynikami w zakresie kredytów prywatnych
- międzynarodowy wzrost - koncentracja na rozwoju organicznym



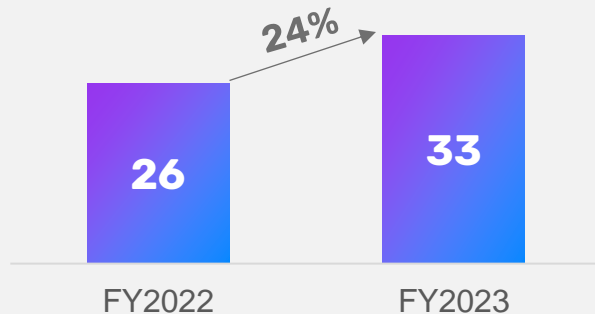
## Oferowanie nowych metody płatności

- planowane nowe metody płatności, np. współpraca z Visa
- korzystanie z długoterminowych doświadczeń z klientami w istniejącej działalności kredytowej
- potencjalny wzrost liczby partnerów z terminalami płatniczymi do ok. 90 000 (w tym niewspółpracujących)
- zautomatyzowany kanał akwizycji online

The VISA logo is displayed in a large, bold, blue font.

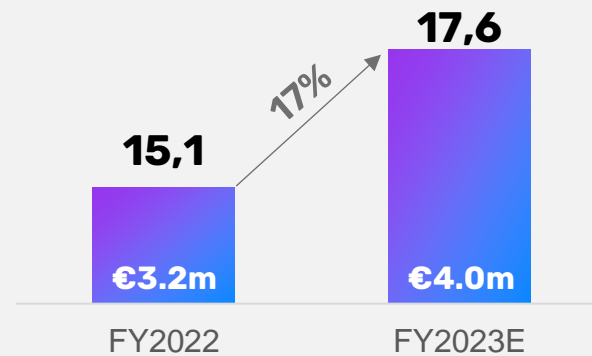
# WYNIKI FINANSOWE 2022/2023

## POZYSKIWANIE KLIENTÓW (tys.)



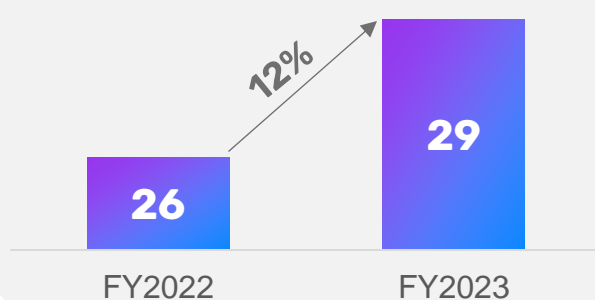
- silny wzrost wspierany przez
  - zintensyfikowane działania sprzedażowe u istniejących partnerów (np. szkolenia)
  - wdrożenie produktów o niższych cenach w punktach medycznych
  - nowi partnerzy do współpracy

## PRZYCHODY (mIn PLN)



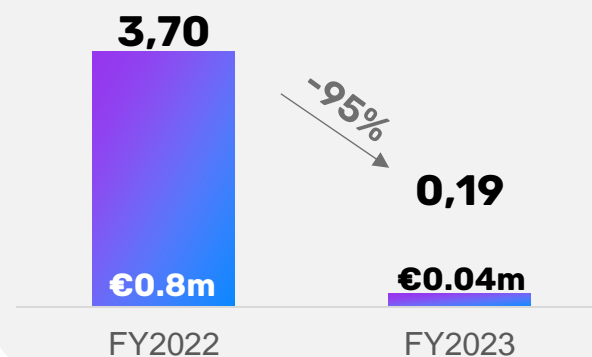
- działania sprzedażowe w istniejących i nowych klinikach przynoszą efekty
- wzrost popytu na usługi medyczne i kosmetyczne w Polsce

## UDZIAŁ KLIENTÓW POWRACAJĄCYCH (%)



- skutecznie zaspokojone potrzeby klientów
- udział stałych klientów stopniowo rośnie

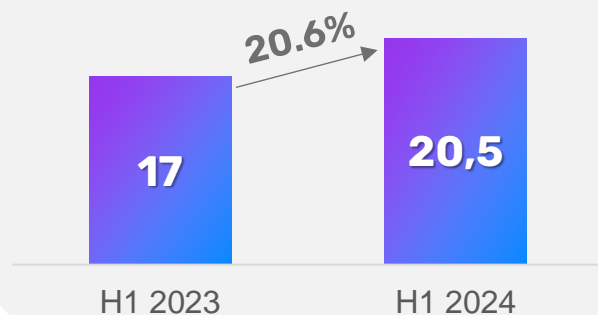
## EBIT (mIn PLN)



- EBIT obciążony jednorazowymi kosztami
  - koszty ustanowienia partnera refinansującego
  - koszty wejścia na giełdę w Niemczech
- EBIT H1 2024 3,7 mln PLN (0,7 mln EUR)

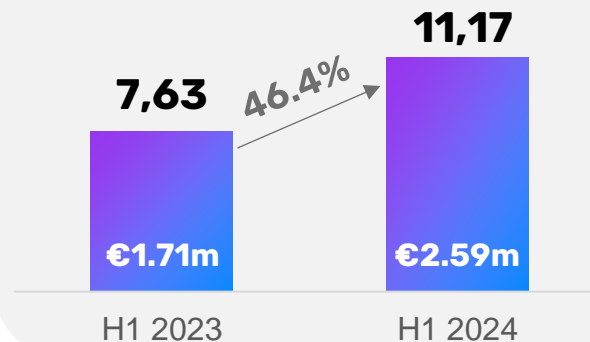
# WYNIKI H1 2024

## POZYSKIWANIE KLIENTÓW (tys.)



- Kontynuacja silnego wzrostu akwizycji klientów

## PRZYCHODY (mln PLN)



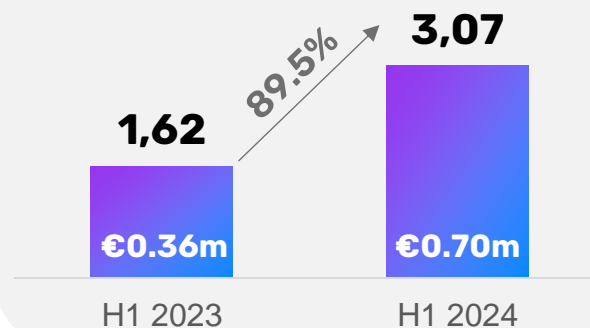
- Zwiększona skala działalności przy stabilnej podstawie kosztowej

## UDZIAŁ KLIENTÓW POWRACAJĄCYCH (%)



- 30% udział stałych klientów pozostaje stabilny, potwierdzając zaufanie klientów do usług LM PAY S.A.

## EBIT (mln PLN)



- EBIT podwojony ze względu na brak jednorazowych kosztów w H1 2024

# DOBRE WYNIKI I PÓŁROCZA 2024

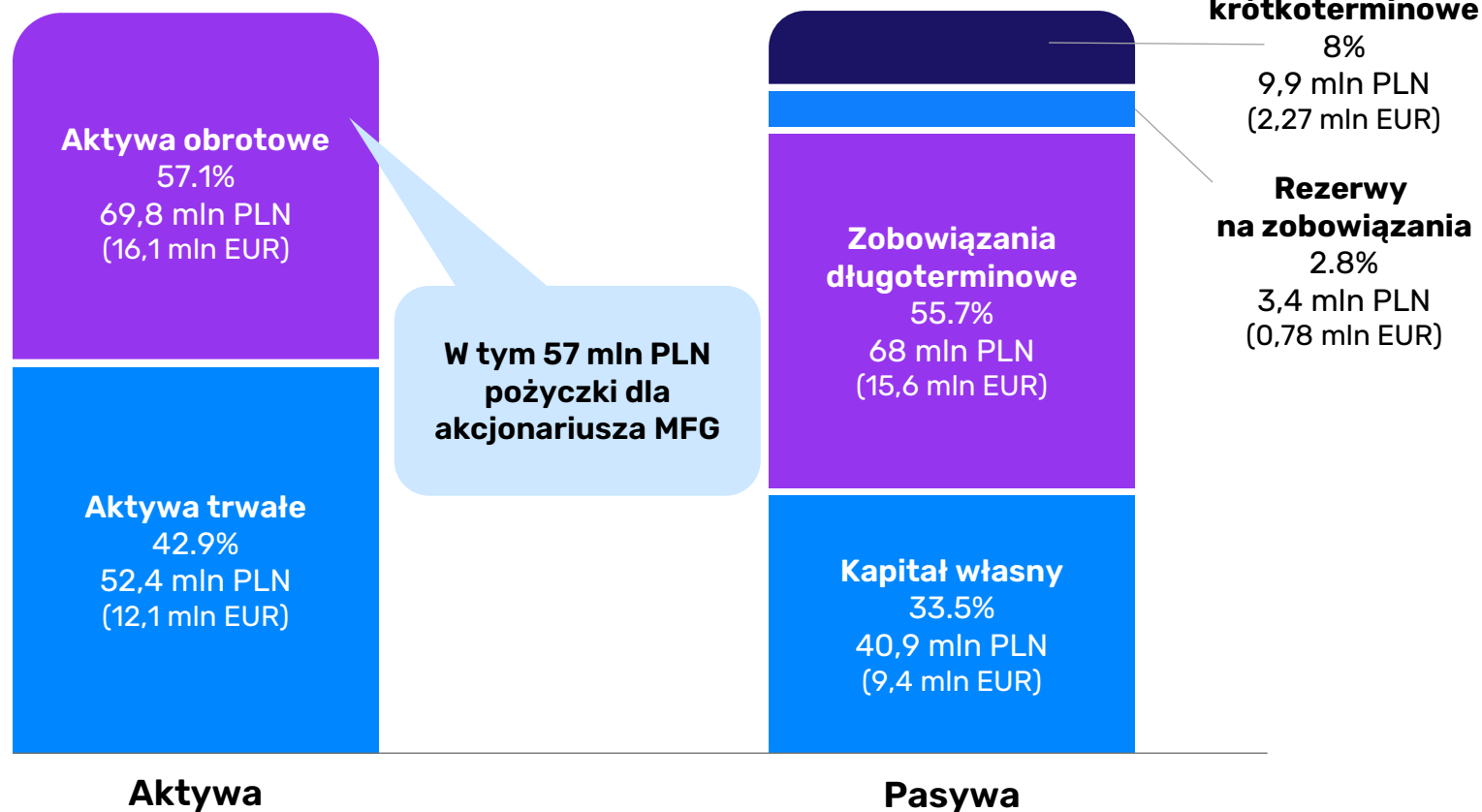
w mln PLN	ROK 2022	ROK 2023	r/r (%)	IH 2023	IH 2024	r/r (%)	Uwagi
<b>Przychody</b>	<b>15.1</b>	<b>17.6</b>	<b>17%</b>	<b>7.6</b>	<b>11.2</b>	<b>46.4%</b>	Dynamiczny wzrost sprzedaży.
Koszty operacyjne	9.4	16.8	79%	7.0	8.0	14%	Lekki wzrost w I połowie 2024/2023 związany z rosnącą sprzedażą. Wzrost kosztów operacyjnych w 2023 r., wpływający na rentowność.
-Usługi obce	6.7	11.2	67%	4.9	5.0	2%	Marginalny wzrost w I połowie 2024. Wzrost kosztów zewnętrznych 2023/2022 w związku z wyższymi kosztami outsourcingu, w tym kosztami pozyskania funduszu refinansującego, wejściem na giełdę niemiecką, rozwoju produktów.
-Koszt osobowe	1.4	2.1	50%	0.7	1.1	57%	Umiarkowany wzrost w związku z zatrudnianiem pracowników i wzrostem wynagrodzeń związanym z rozwojem działalności.
-Pozostałe koszty rodz.	0.7	2.0	185%	0.8	1.1	72%	Wzrost pozostałych kosztów operacyjnych (reklama i reprezentacja).
<b>EBIT</b>	<b>3.7</b>	<b>0.19</b>	<b>-95%</b>	<b>0.6</b>	<b>3.1</b>	<b>516%</b>	Znaczna poprawa wyniku na działalności podstawowej w I półroczu 2024 wobec spadku EBIT w 2023 (jednorazowe koszty).
Przychody finansowe	5.7	5.3	-7%	2.8	2.4	-14%	Nieznaczny spadek przychodów finansowych spowodowany częściową spłatą pożyczki przez spółkę matkę.
Koszty finansowe	9.2	8.4	-8%	4.3	4.8	12%	Niewielki wzrost kosztów finansowych dzięki stabilnemu zarządzaniu długiem.
EBT	0.2	- 2.9	-	-1.0	0.7	170%	Zmiana trendu z ujemnego zysku przed opodatkowaniem w 2023 r., na pozytywny wynik po I półroczu 2024 r.
Zysk netto	0.1	- 2.4	-	-1.0	2.0	300%	LM PAY generuje zysk netto po I półroczu 2024 r. w przeciwieństwie do straty w 2023 r. spowodowanej jednorazowymi kosztami związanymi z wejściem na giełdę, pozyskaniem funduszu refinansującego i rozwojem nowych produktów

## Aktualne trendy

- wzrost przychodów o **46%** w I połowie 2024
- po I półroczu 2024 LM PAY wykazuje zysk netto 2 mln zł oraz **EBIT** na poziomie **3.1 mln PLN**
- LM PAY pozostaje rentowna w 2023 r. z **EBIT** na poziomie **0,19 mln PLN**, pomimo jednorazowych wyzwań w tym pozyskanie funduszu refinansującego, koszty związane z notowaniem akcji oraz rozwojem produktów.

# SOLIDNY BILANS

## Struktura bilansu (2023)



## Komentarze

- **model biznesowy nie wymagający dużych nakładów kapitałowych:** brak znaczących nakładów inwestycyjnych, wydatki na badania i rozwój są zazwyczaj w pełni rozliczane w czasie.
- brak wartości firmy w bilansie
- aktywa trwałe znacznie poniżej 1% aktywów ogółem
- pożyczka dla akcjonariusza MFG (57 mln PLN) bez ustalonego terminu spłaty - planowana spłata w latach 2024-2026
- aktywa obrotowe obejmują głównie kredyty udzielone klientom
- wskaźnik kapitału własnego na poziomie 33,5%

# CELE- KONTYNUACJA WZROSTU RENTOWNOŚCI

mIn PLN (mIn €)

**KPI**

**2023** (audytowane)

**Wolumen pożyczek**

**78,8 mIn PLN (17,3 mIn €)**

**Przychody**

**17,6 mIn PLN (4,0 mIn €)**

**EBIT**

**0,19 mIn PLN (0,04 mIn €)**

**Cele**

**2024**

**93-110 mIn PLN**  
(€21.4-25.3m)

**21-25 mIn PLN**  
(€4.8-5.8m)

**5-7 mIn PLN**  
(€1.2-1.6m)

## Komentarze

- Intensyfikacja sprzedaży z nowymi klinikami
- Rozszerzona współpraca ze współpracującymi klinikami
- Wprowadzenie nowego produktu
- Zwiększona skala działalności przy stabilnej bazie kosztowej
- Brak oczekiwanych jednorazowych kosztów w 2024 r.

Uwaga: stały kurs waluty, brak istotnych wahań na rynku kredytowym



# DANE KONTAKTOWE I KALENDARZ FINANSOWY

## Skontaktuj się z nami



**Jakub Czarzasty**  
CEO

**Telefon:** +48 793 401 704

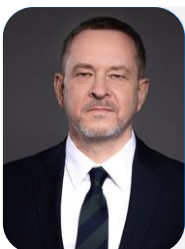
**E-mail:** [jakub.czarzasty@lmpay.pl](mailto:jakub.czarzasty@lmpay.pl)



**Grzegorz Pieszak**  
Relacje Inwestorskie

**Telefon:** +48 881 780 994

**E-mail:** [investors@lmpay.pl](mailto:investors@lmpay.pl)



**Paweł Olewiński**  
Dyrektor Marketingu i Public Relations

**Telefon:** +48 882 171 853

**E-mail:** [pawel.olewinski@mediraty.pl](mailto:pawel.olewinski@mediraty.pl)



### Dołącz do nas

**Czerwiec 2024 r.**

Publikacja  
sprawozdania  
finansowego za rok  
2023

**Sierpień 2024 r.**

Doroczne Walne  
Zgromadzenie

**Wrzesień 2024 r.**

Wyniki za I półrocze  
2024 r.



**Śledź nas na:**  
[www.lmpay.pl](http://www.lmpay.pl)



### Adres siedziby:

LM PAY S.A.  
Lechicka 23A  
02-156 Warszawa  
Polska