



PREZENTACJA DLA INWESTORÓW

Grudzień 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

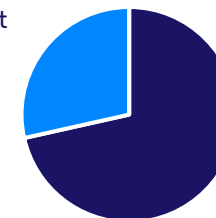
Leczenie pacjentów z gwarancją zapłaty za usługę

prywatni
pacjenci

Pokonywanie barier finansowych

Struktura Akcjonariatu

Wolny obrót
34.27 %



Medical Finance Group S.A.;
65.73%

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	4200	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)
Udział w biznesie (w % sprzedaży)	75% sprzedaży	25% sprzedaży

**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

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

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

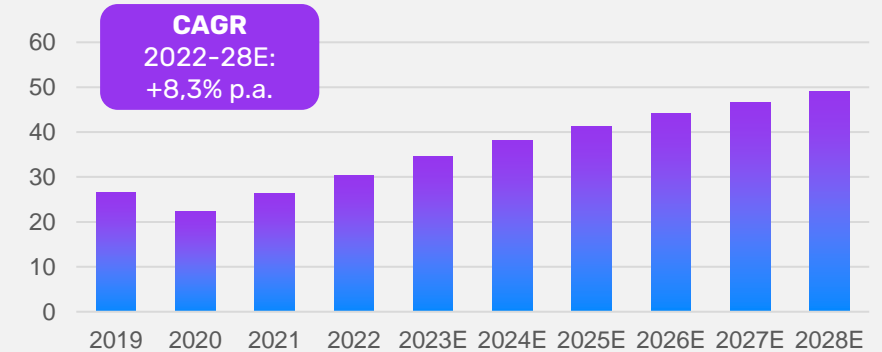
Powtarzający się charakter

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

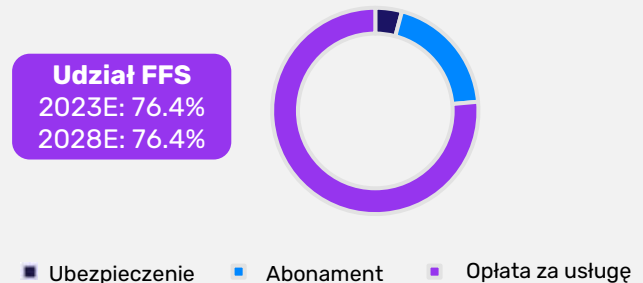
Boom na zwierzęta domowe

- 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 PLN¹

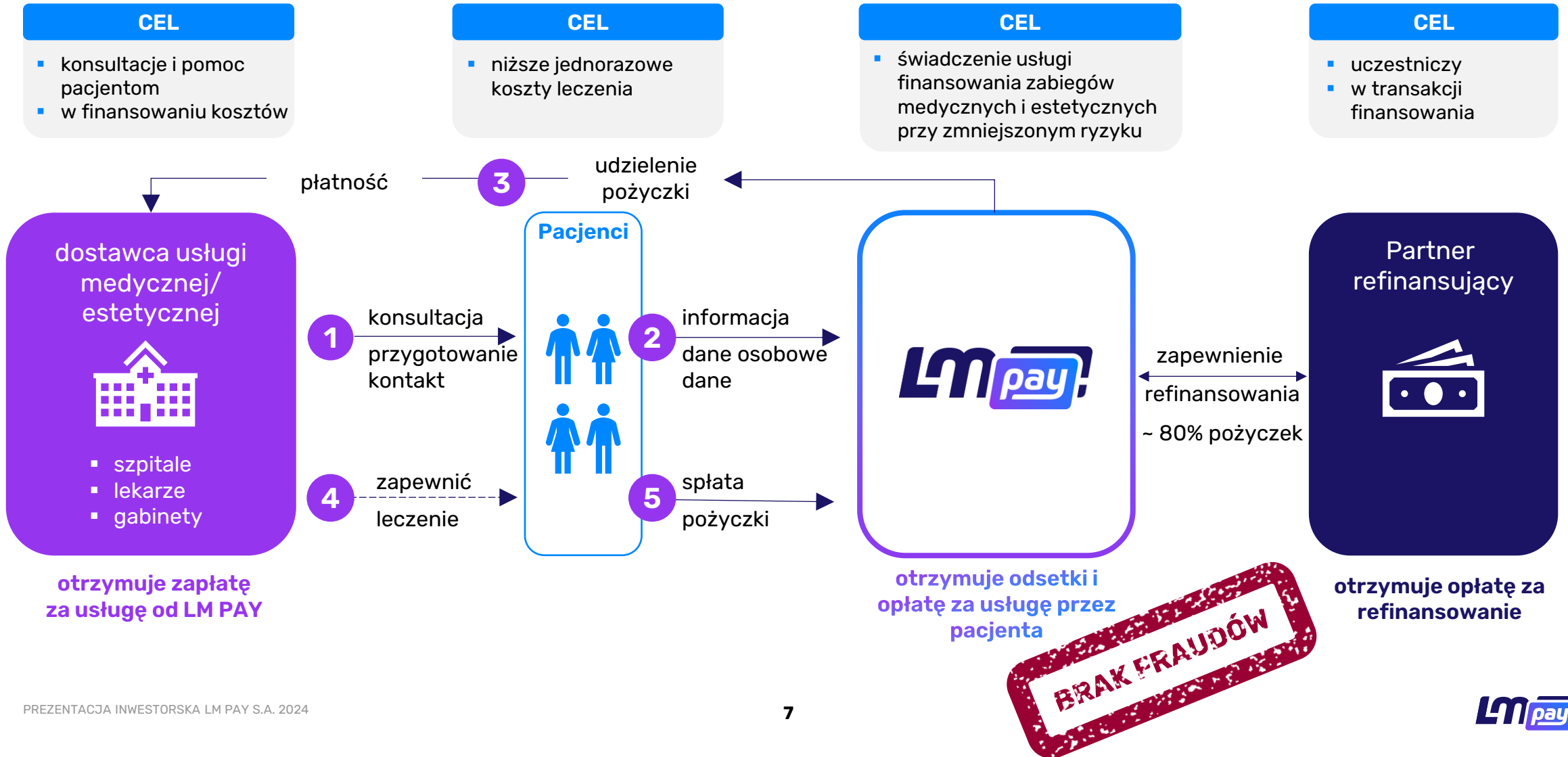


Rynek prywatnej opieki zdrowotnej (Polska), według segmentów²

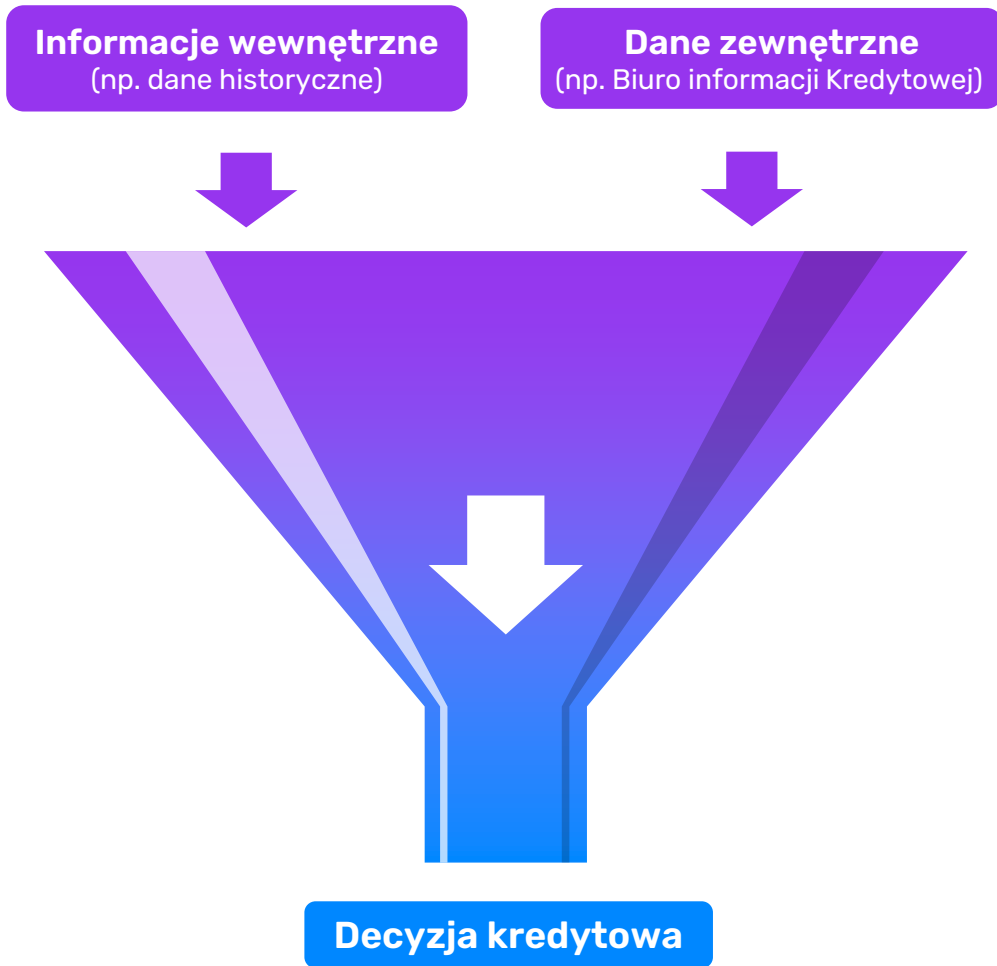


¹ bez leków i wydatków na leki; źródło: ²"Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce", PMR, 2023, źródło: "Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce", PMR, 2023.

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

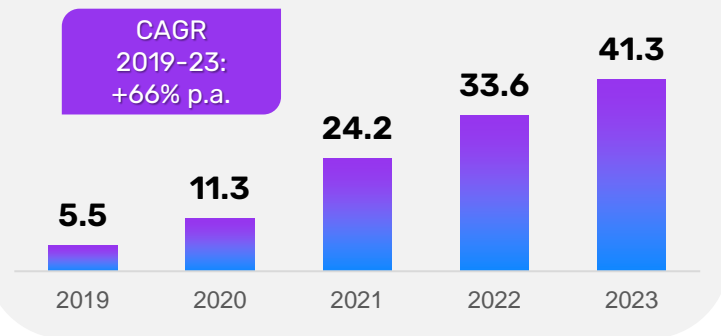


Korzyści dla LM PAY:

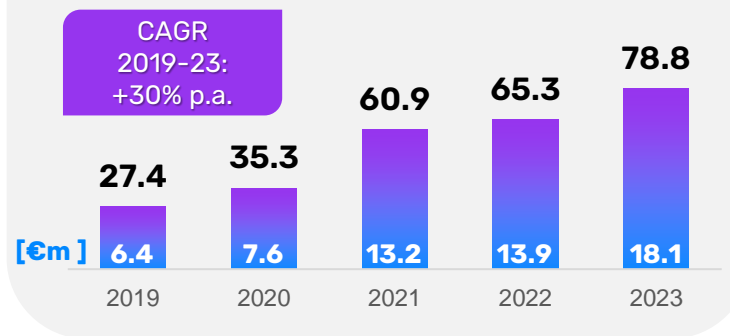
- ✓ Silna obecność wśród partnerów dystrybucyjnych na niszowym rynku finansowania zabiegów medycznych/ estetycznych
- ✓ wieloletnia współpraca z 13 000 placówek świadczących usługi medyczne korzystających z narzędzi finansowych LM PAY
- ✓ niższy koszt pozyskania klienta

▶ Wysoka bariera wejścia

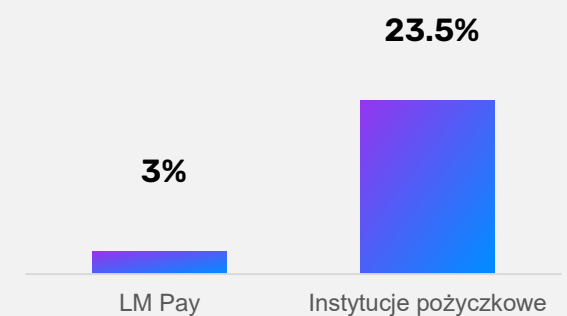
Liczba udzielonych pożyczek przez LM PAY (w tys., 2019-2023)



Kwota udzielonych pożyczek przez LM PAY (w mln PLN)



Wskaźniki niewypłacalności (DPD 90+) w 2023 r.¹

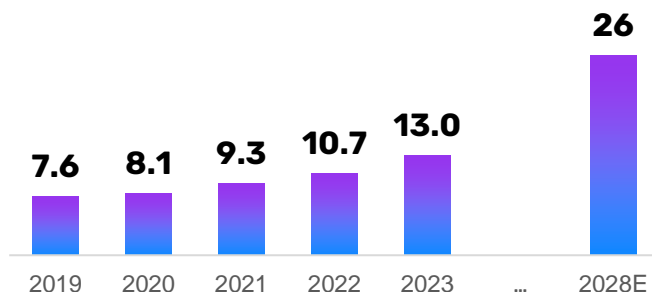


¹Źródło: www.bik.pl / LM PAY default rate by 2023 cohort

WYRAŹNY NACISK NA SILNY I RENTOWNY WZROST

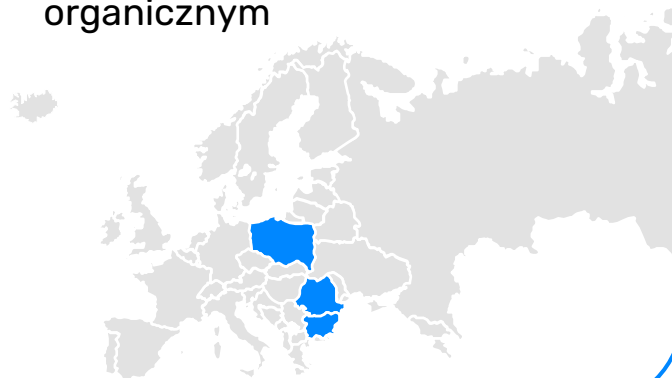
Wzrost współpracujących placówek medycznych

- 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



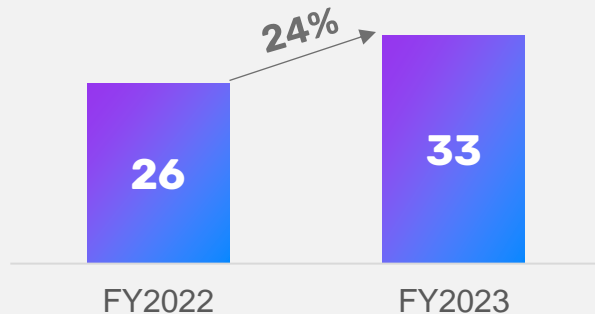
Oferowanie nowych metody płatności

- 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 in blue, indicating a partnership with Visa for payment methods.

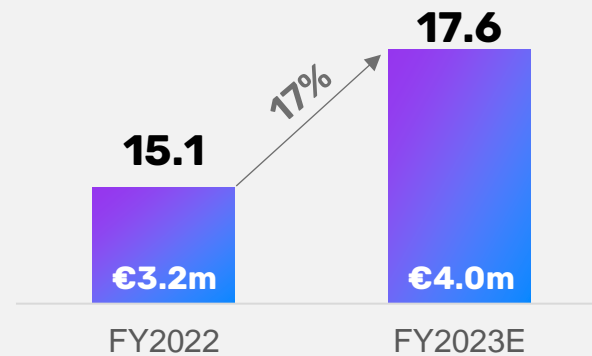
WYNIKI FINANSOWE 2022/2023

POZYSKIWANIE KLIENTÓW (tys.)



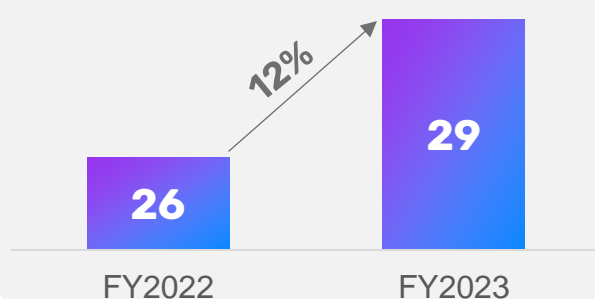
- silny wzrost wspierany przez
 - zintensyfikowane działania sprzedażowe u istniejących partnerów (np. szkolenia)
 - wdrożenie produktów o niższych cenach w punktach medycznych
 - nowi partnerzy do współpracy

PRZYCHODY (mIn PLN)



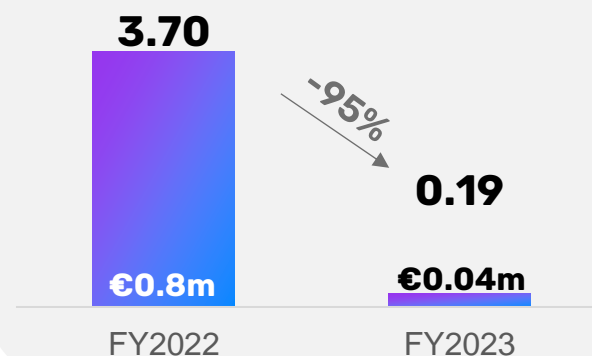
- działania sprzedażowe w istniejących i nowych klinikach przynoszą efekty
- wzrost popytu na usługi medyczne i kosmetyczne w Polsce

UDZIAŁ KLIENTÓW POWRACAJĄCYCH (%)



- skutecznie zaspokojone potrzeby klientów
- udział stałych klientów stopniowo rośnie

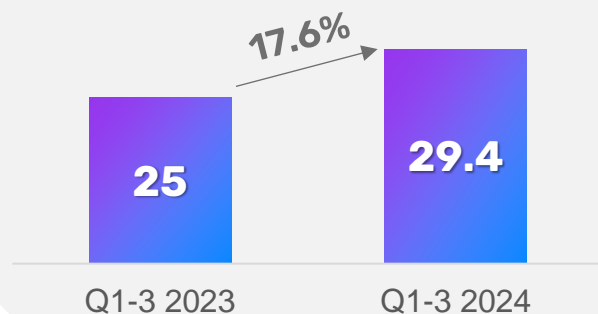
EBIT (mIn PLN)



- 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)

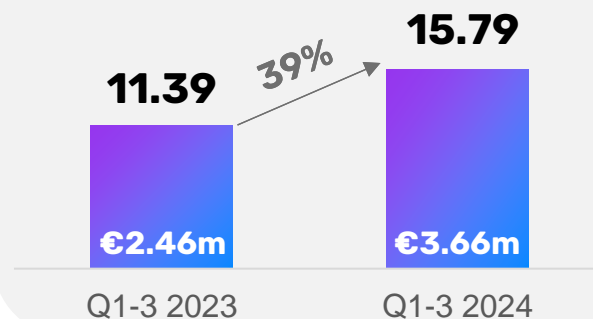
WYNIKI I-III KW 2024

POZYSKIWANIE KLIENTÓW (tys.)



- 29.4 tys. obsłużonych klientów w I-III 2024 roku
- dalsze pozyskiwanie współpracujących placówek medycznych i salonów beauty miało istotny wpływ na wzrost liczby obsłużonych klientów

PRZYCHODY (mln PLN)



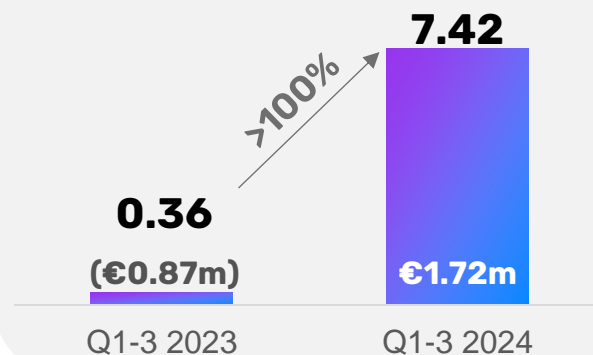
- Zwiększona skala działalności przy stabilnej podstawie kosztowej generuje 39% wzrost r/r przychodów ze sprzedaży po 3 kwartałach 2024

UDZIAŁ KLIENTÓW POWRACAJĄCYCH (%)



- 30% udział stałych klientów pozostaje stabilny, potwierdzając ich zaufanie do produktów LM PAY

EBIT (mln PLN)



- Wynik na działalności operacyjnej podwojony ze względu na brak jednorazowych kosztów w I-III kw 2024

DOBRE WYNIKI PO 9 MIESIĄCACH 2024

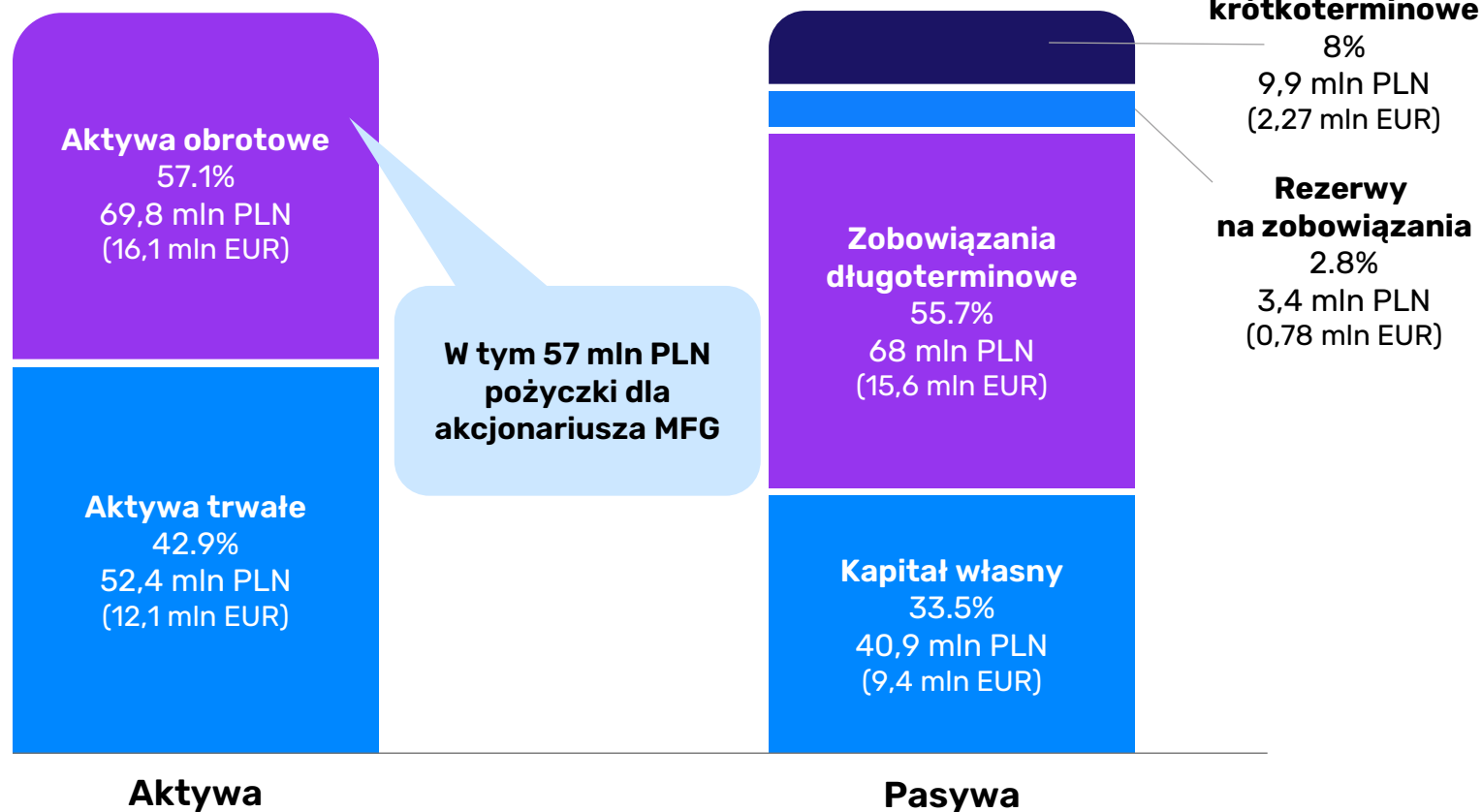
w mln PLN	ROK 2022	ROK 2023	r/r (%)	I-III kw 2023	I-III kw 2024	r/r (%)	Uwagi
Przychody	15.1	17.6	17%	11.4	15.8	39%	Dynamiczny wzrost sprzedaży.
Koszty operacyjne	9.4	16.8	79%	11.0	11.3	2%	Lekki wzrost w I-III kw 2024 r/r związany z rosnącą sprzedażą. Wzrost kosztów operacyjnych w 2023 r., wpływający na rentowność.
-Usługi obce	6.7	11.2	67%	7,4	7.2	-2%	Marginalny spadek w I-III kw 2024 r/r. Wzrost kosztów zewnętrznych 2023/2022 w związku z wyższymi kosztami outsourcingu, w tym kosztami pozyskania funduszu refinansującego, wejściem na giełdę niemiecką i rozwojem produktów.
-Koszt osobowe	1.4	2.1	50%	1.3	1.8	15%	Umiarkowany wzrost w związku z zatrudnianiem pracowników i wzrostem wynagrodzeń związanym z rozwojem działalności I-III kw 2024 r/r .
-Pozostałe koszty rodz.	0.7	2.0	185%	1.4	1.1	-21%	Spadek kosztów operacyjnych (reklama i reprezentacja) w I-III kw 2024 r/r
EBIT	3.7	0.19	-95%	0.4	7.4	>100%	Znaczna poprawa wyniku na działalności podstawowej I-III kw 2024 r/r wobec spadku EBIT w 2023 (jednorazowe koszty).
Przychody finansowe	5.7	5.3	-7%	4.1	3.6	-12%	Nieznaczny spadek przychodów finansowych spowodowany częściową spłatą pożyczki przez spółkę matkę.
Koszty finansowe	9.2	8.4	-8%	6.1	11.1	80%	Wzrost w I-III kw 2024 r/r związany z przeniesieniem niektórych pozycji wcześniej wykazywanych jako koszty operacyjne (prowinie pozyskania finansowania, poręczenie zobowiązań)
EBT	0.2	- 2.9	-	-1.7	-0.2	88%	Znacząca poprawa wyniku przed opodatkowaniem, zmniejszenie strat z -1,66 mln PLN w I-III kw 2023 do niemal poziomu zerowego na -22,8 tys. PLN w I-III kw 2024.
Zysk netto	0.1	- 2.4	-	-1.7	1.3	>100%	Zmiana trendu z ujemnego zysku netto w 2023 r., na pozytywny wynik po 9 miesiącach 2024. Strata w 2023 r. spowodowana jednorazowymi kosztami związanymi z wejściem na giełdę, pozyskaniem funduszu refinansującego i rozwojem nowych produktów

Aktualne trendy

- wzrost przychodów o **39%** w I-III kw 2024
- po 9 mies. 2024 LM PAY wykazuje zysk netto 1.3 mln zł oraz **EBIT** na poziomie **7.4 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 mln PLN (17,3 mln €)

Przychody

17,6 mln PLN (4,0 mln €)

EBIT

0,19 mln PLN (0,04 mln €)

Cele

2024

93-110 mln PLN
(€21.4-25.3m)

21-25 mln PLN
(€4.8-5.8m)

5-7 mln 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



Grzegorz Pieszak
Relacje Inwestorskie

Telefon: +48 881 780 994

E-mail: investors@lmpay.pl



Paweł Olewiński
Dyrektor Marketingu i Public Relations

Telefon: +48 882 171 853

E-mail: pawel.olewinski@mediraty.pl



Dołącz do nas

Czerwiec 2024 r.

Publikacja
sprawozdania
finansowego za rok
2023

Sierpień 2024 r.

Walne zgromadzenie
wspólników

Wrzesień 2024 r.

Wyniki za I półrocze
2024 r.



Śledź nas na:
www.lmpay.pl



Adres siedziby:

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