



# AIQ LABS

Prezentacja spółki

Grudzień 2019

Warszawa

# AGENDA

---

1. ZARZĄD I KADRA KIEROWNICZA
2. STRUKTURA ORGANIZACYJNA
3. HISTORIA DZIAŁALNOŚCI AIQLABS
4. ROZWÓJ ORGANIZACJI
5. POZYCJA RYNKOWA
6. REALIZACJA I STRUKTURA SPRZEDAŻY
7. ANALIZA VINTAGE 90+
8. NOWA GENERACJA MODELI RYZYKA
9. MITYGOWANIE RYZYKA REGULACYJNEGO
10. WYNIKI FINANSOWE AIQLABS
11. ZNACZĄCY INWESTOR
12. APPENDIX

# ZARZĄD I KADRA KIEROWNICZA

*Członkowie Zarządu i kadra kierownicza posiadają odpowiednie doświadczenie w dziedzinie produktów finansowych, ryzyka, rachunkowości, analityki, technologii i prawa w różnych podmiotach udzielających kredytów bankowych i innych niż konsumenckie w Polsce*



**Piotr Siwec**  
**Współzałożyciel,**  
**Prezes Zarządu, CEO**

Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego, Szkoły Głównej Handlowej oraz szkół prawa m.in. przy Cambridge University i Florida University. 20 lat doświadczenia w obszarze strategicznego zarządzania biznesem i budowania relacji inwestorskich. Współzałożyciel i jeden z głównych udziałowców AIQLABS. Przez ostatnie siedem lat zajmujący się tworzeniem produktów finansowych (Pro-Credit, SuperGrosz).



**Piotr Biernacki**  
**Współzałożyciel,**  
**Wiceprezes, CRO, CPO**

Doradca i menadżer z ponad 15-letnim doświadczeniem w sektorze bankowości, doradztwie biznesowym. Były wykładowca akademicki. Piotr prowadził projekty w obszarze zarządzania ryzykiem i analityki dla światowych i lokalnych instytucji finansowych: Deutsche Bank A.G., Bank of America, HSBC, Santander, BNP Paribas, 4finance, Kruk S.A., PeKaO S.A., Alior i innych. Piotr wdrażał polityki dotyczące ryzyka kredytowego, utraty wartości i zasady adekwatności kapitałowej, m.in. IFRS9, Basel.



**Aleksander Duch**  
**Współzałożyciel,**  
**Członek Zarządu**

Doświadczony inwestor wykonawczy i prywatny w firmach zajmujących się oprogramowaniem i technologią (Asseco DACH, BioAlter, AllterPower, R22, Vercom). Prezes Polskiego Stowarzyszenia Biogazu i były członek Rady Doradczej ds. Cyfrowej Europy. Posiada tytuł magistra prawa.

# STRUKTURA ORGANIZACYJNA

**Zarząd (Prezes, Wiceprezes,  
Członek Zarządu)**  
Administracja, L&C, HR, Office

## **Business Delivery**

Wielofunkcyjny, wieloskładnikowy zespół, który odpowiada na wiele kompleksowych funkcji klienta

## **Risk & Data Science/ Strategy**

Realizacja procesów w obszarze zarządzania ryzykiem i przeciwdziałania oszustwom

## **Sales & Marketing**

E-commerce i działania związane z wydajnością w on-line, kampanie marketingowe w kanale cyfrowym i tradycyjnych mediach, sprzedaż w kanale Call-center

## **Funds & Operations**

Współpraca z funduszami, obsługa klienta i windykacja miękka

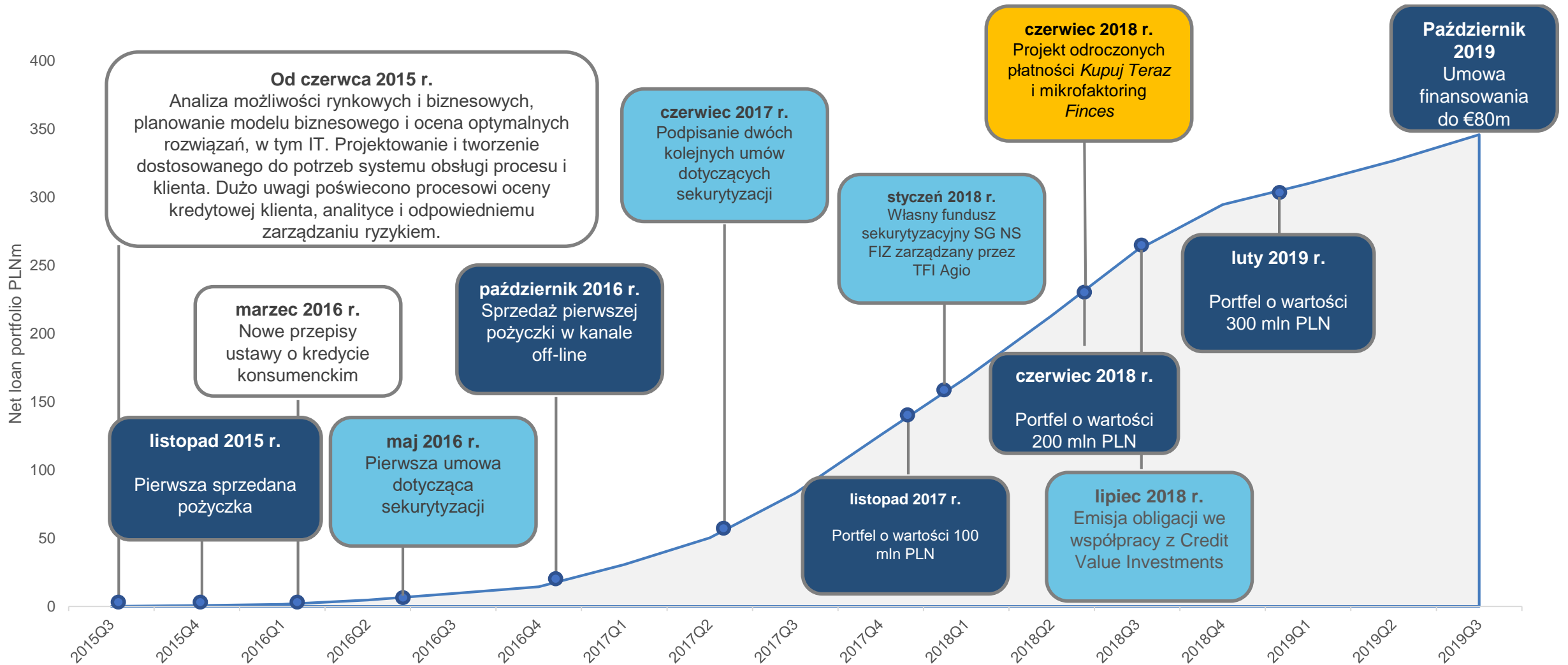
## **Verification & Customer Service**

Weryfikacja telefoniczna, analiza wniosków w oparciu o zasady zwalczania nadużyć finansowych i analiza odrzuconych wniosków

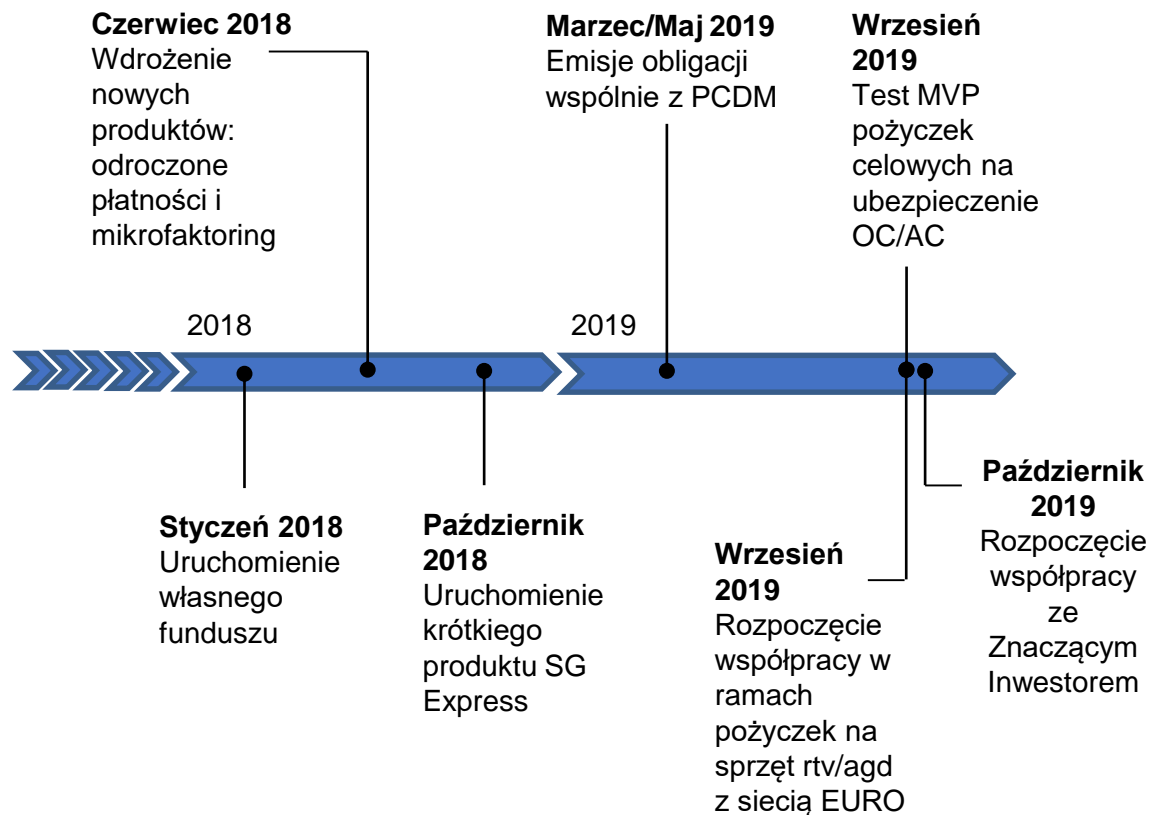
## **Finance/ Accounting**

Przygotowywanie sprawozdań finansowych, księgowość, kontrola przepływów pieniężnych, budżetowanie sprzedaży, prognozy finansowe

# HISTORIA DZIAŁALNOŚCI AIQLABS



# ROZWÓJ ORGANIZACJI



## Zmiany i plany



Od 2018 r firma działa zwinnie na bazie metodyki Scrum, zadania wydawane są w 2-tygodniowych sprintach



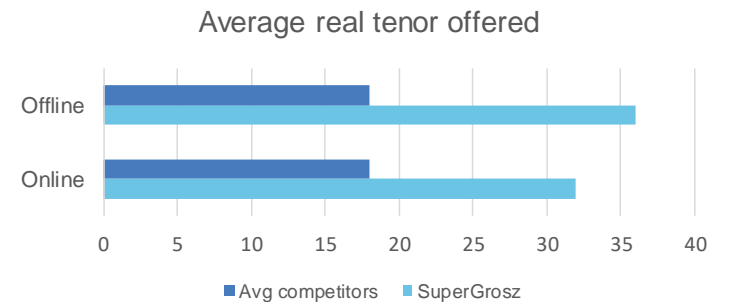
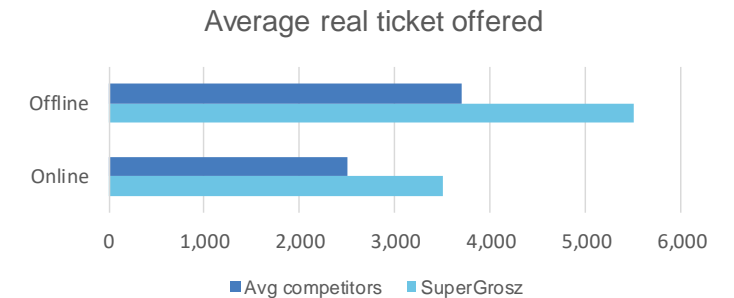
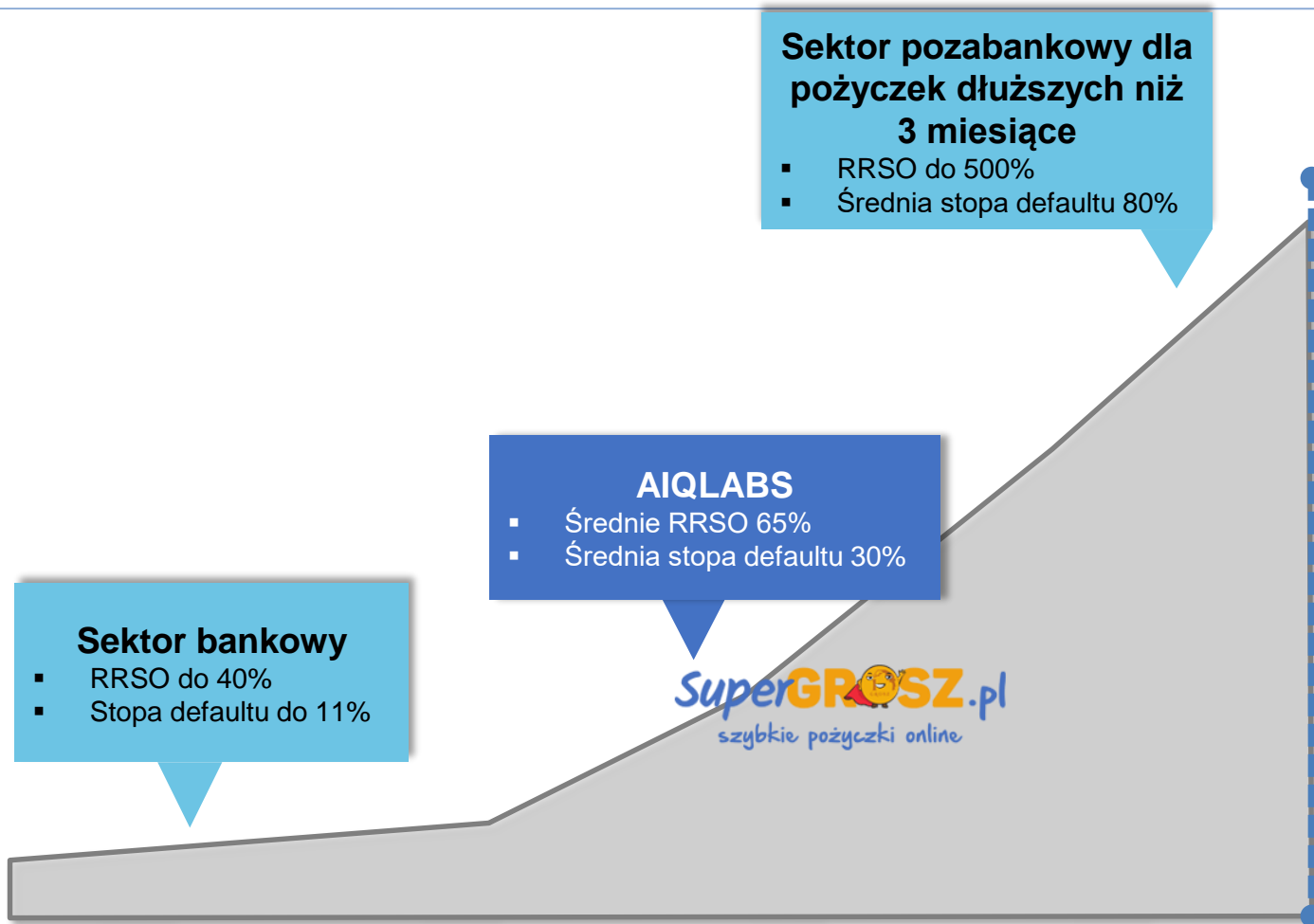
W 2019 r. powołano Radę Produktu Super Grosz odpowiedzialną za maksymalizację rentowności produktu i realizację długoterminowej strategii rozwoju



Firma planuje przesunąć się do tzw. segmentu near prime oferując niższe ceny oraz pożyczki celowe kierowane do nowego typu klienta. Obecnie firma testuje nowe produkty: pożyczki celowe na ubezpieczenia komunikacyjne oraz pożyczki na sprzęt rtv/agd. W najbliższym kwartale planowane jest testowe wprowadzenie kart przedpłaconych.

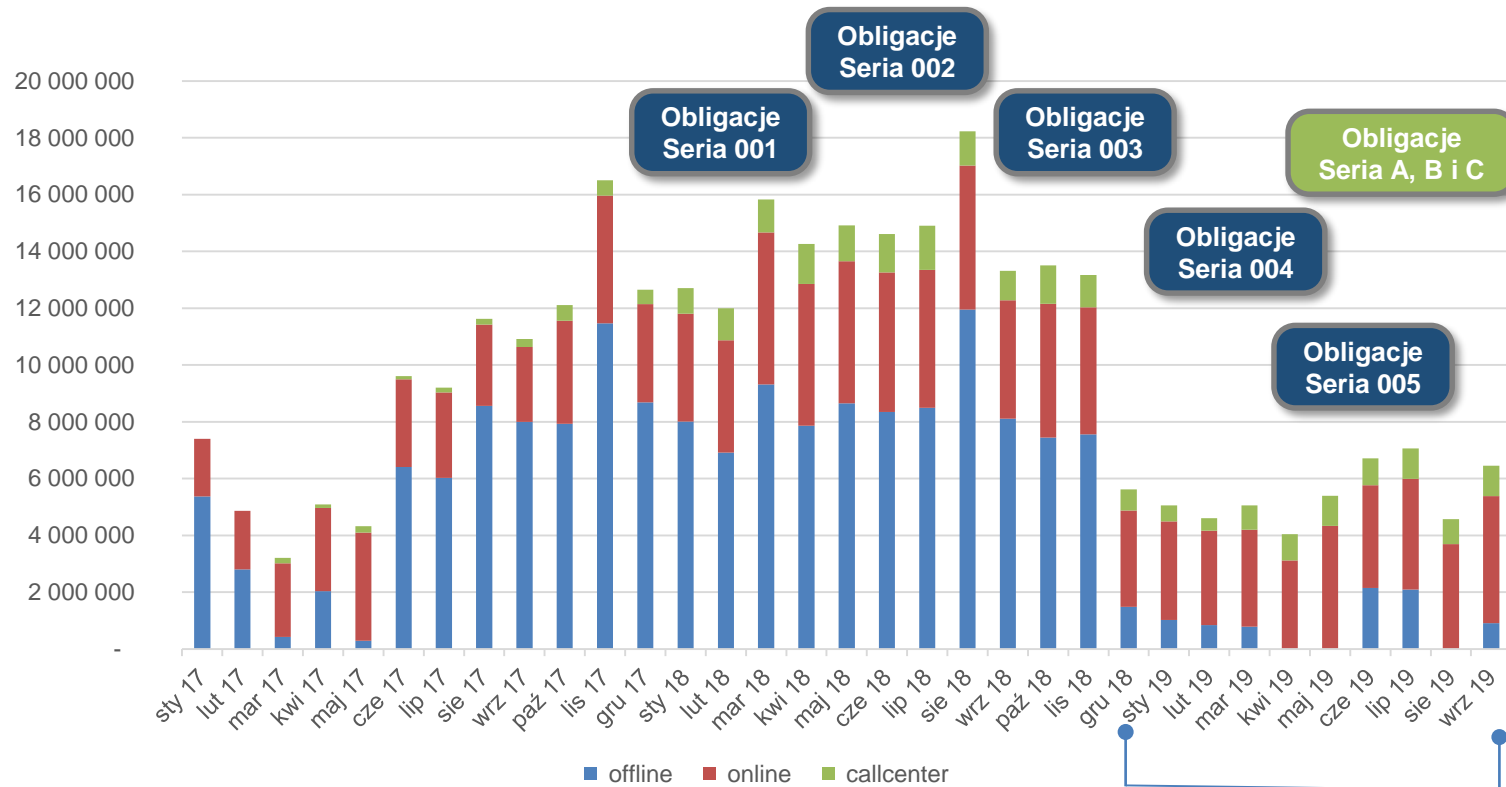
Mimo znacznego ograniczenia finansowania w 2019 r firma utrzymała pozytywny wynik finansowy dzięki maksymalizacji rentowności poprzez: (1) wprowadzenie krótkiego produktu, (2) optymalizację kosztów pozyskania, (3) optymalizację profilu klienta i zmniejszenie ryzyka portfela

# POZYCJA RYNKOWA



# REALIZACJA I STRUKTURA SPRZEDAŻY

Udzielone pożyczki w podziale na kanały (wartość w zł)

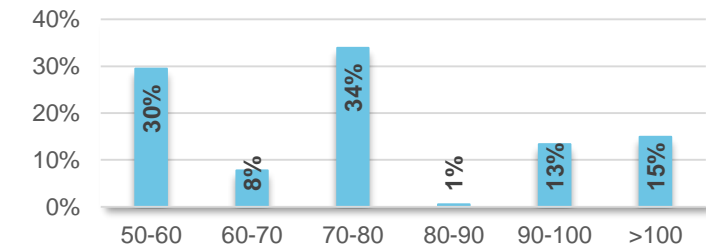


Spadek sprzedaży w 2019 r był wynikiem ograniczenia dostępnego finansowania, co z kolei wynikało z ograniczenia możliwości odkupowych funduszy sekurytyzacyjnych na rynku

Sprzedaż w poszczególnych kwartałach utrzymywała się w ramach limitów budżetowych

- ☐ 1Q2019 – 14,7 mln
- ☐ 2Q2019 – 16,1 mln
- ☐ 3Q2019 – 18,0 mln

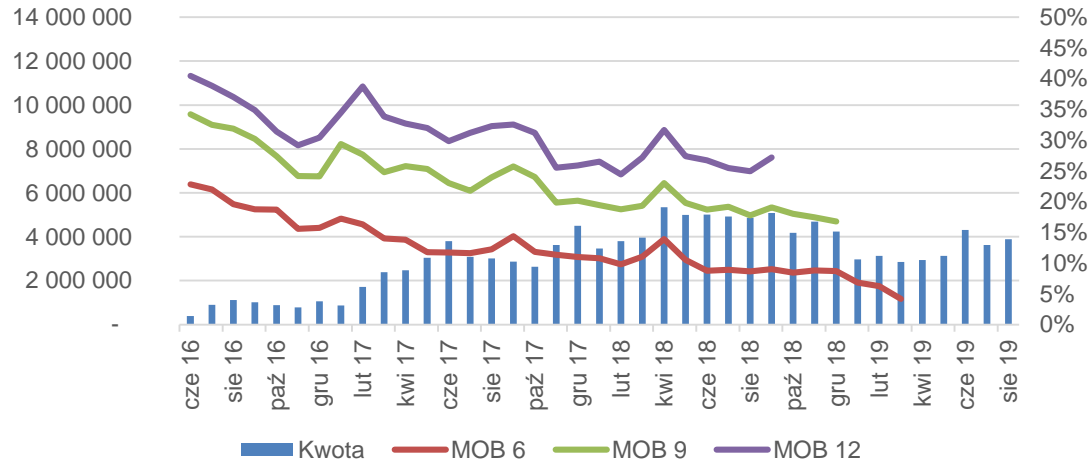
Średnie RRSO





# ANALIZA VINTAGE DPD 90+

Online

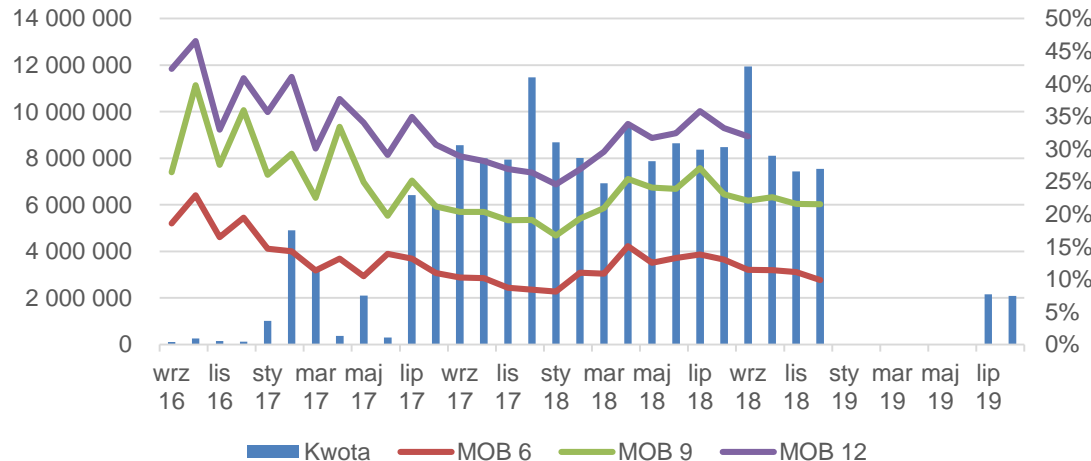


Definicje:

MOB6, MOB9, MOB12 – Krzywe przeterminowań dla poszczególnych miesięcy dla odpowiednio 6, 9, 12 miesięcy po udzieleniu

Krzywe przeterminowań obrazują wartość przeterminowanej części portfela powyżej 90 dni na kwotę wynoszącą co najmniej połowę raty w odniesieniu do całej wartości udzielonego portfela.

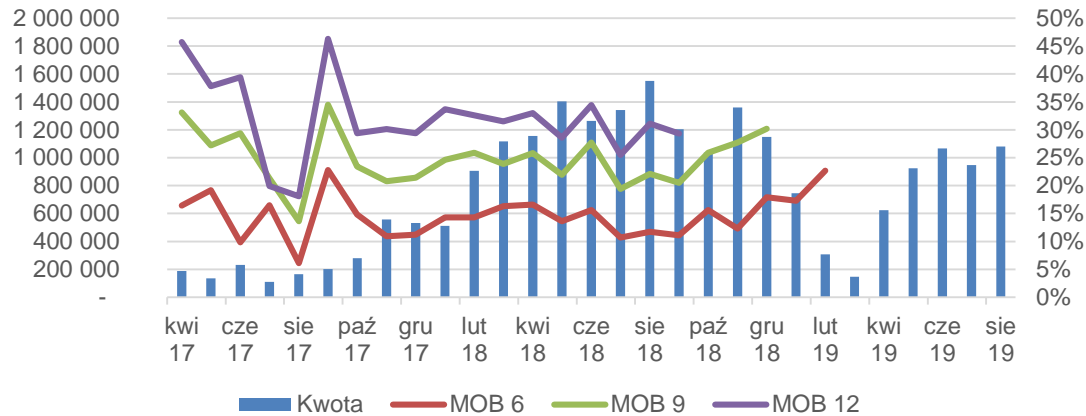
Offline



Z racji ograniczonego kapitału, w celu maksymalizacji jego rentowności na początku 2019 roku ograniczona została sprzedaż w kanale offline

# ANALIZA VINTAGE DPD 90+

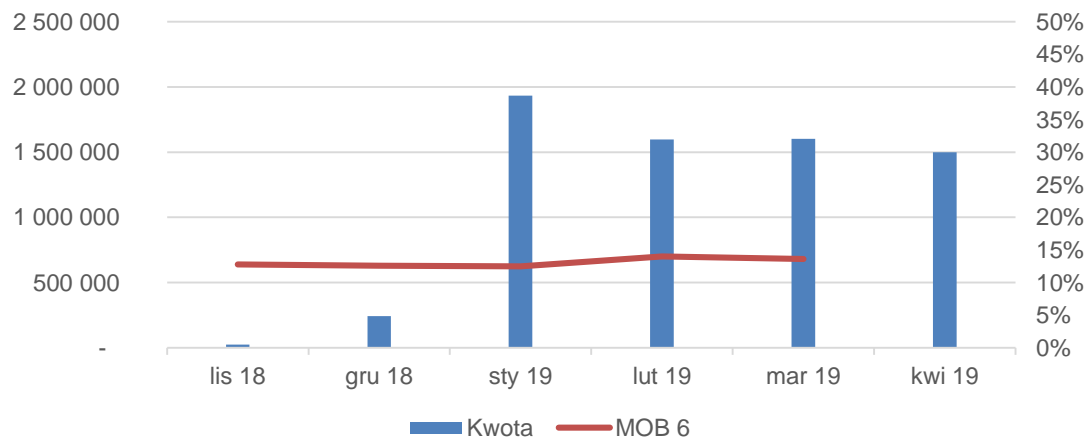
## Call Center



## Definicje:

MOB6, MOB9, MOB12 – Krzywe przeterminowań dla poszczególnych miesięcy dla odpowiednio 6, 9, 12 miesięcy po udzieleniu  
 Krzywe przeterminowań obrazują wartość przeterminowanej części portfela powyżej 90 dni na kwotę wynoszącą co najmniej połowę raty w odniesieniu do całej wartości udzielonego portfela.

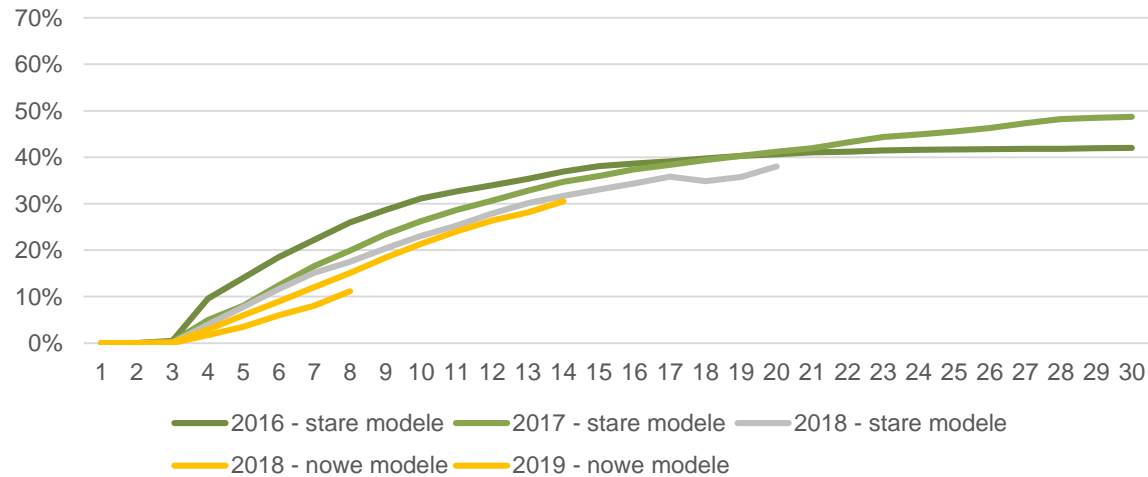
## SG-Express



W celu maksymalizacji jego rentowności od początku 2019 roku rozpoczęliśmy sprzedaż produktu SG Express – finansowanie na 12 miesięcy.  
 Dodatkowo od 2018 rozwijana jest linia Call Center, w której klient przy pomocy pracowników działu obsługi telefonicznej może złożyć wniosek przez telefon.  
 Obserwowane wahania ryzyka w 2017 roku wynikają z małej liczności portfela w tych miesiącach.

# NOWA GENERACJA MODELI RYZYKA

Wykres vintage na fladze DPD 90+. Portfel online  
Wprowadzenie nowej generacji modeli



W kwietniu 2018 zostały wdrożone na portfelu online nowej generacji modele scoringowe oparte na technikach machine learningowych.

Modele te pozwalają obniżyć krzywe ryzyka przy jednoczesnym braku obniżenia akceptowalności na procesie.

Pod koniec 2018 roku modele te zostały wdrożone także na portfelu offlinowym, ale z racji na strategii ograniczonej sprzedaży w tym kanale nie jesteśmy w stanie zaprezentować jeszcze ich działania.

W maju 2019 roku modele tej generacji wdrożyliśmy także na portfelu Call Center.

Produkt SG Express na każdym z portfeli obsługiwany jest przez modele nowej generacji.

# MITYGOWANIE RYZYKA REGULACYJNEGO

## Zidentyfikowane ryzyko prawne

- Zmniejszenie limitów ustawowych dla kosztów pozaodsetkowych
- Niekorzystny wyrok TSUE nakazujący traktowanie prowizji przygotowawczej w analogiczny sposób jak prowizji administracyjnej



## Planowane zmiany i ich zyskowość

- Zmiana harmonogramu związana z przesunięciem prowizji przygotowawczej na początek spłat, neutralna z punktu widzenia wysokości raty  
**Wzrost rentowności średniej pożyczki o 4pp**
- Zmniejszenie kosztów pozyskania poprzez zmianę prowizji agentów i brokerów, zmniejszenie odsetka wcześniejszych spłat i poprawa jakości portfela z minimalnym wpływem na wielkość wolumeny sprzedaży  
**Wzrost rentowności średniej pożyczki o 4-6pp**
- Dodatkowe produkty dosprzedawane do produktu głównego – gwarancje elastycznej spłaty/wydłużenia terminu kredytowania, oferta pożyczek za pośrednictwem kart przedpłaconych, rozszerzenie modelu biznesowego o platformę internetową łączącą klienta i pożyczkodawcę  
**Wzrost rentowności średniej pożyczki o min 4pp**

# WYNIKI FINANSOWE AIQLABS

AKTYWA (dane w tys. PLN)	FY 2017	FY 2018	1Q 2019	2Q 2019	3Q 2019
<b>A. AKTYWA TRWAŁE</b>	<b>1 506</b>	<b>38 275</b>	<b>42 658</b>	<b>46 505</b>	<b>47 745</b>
I. Wartości niematerialne i prawne	1 256	2 162	2 512	2 454	2 496
II. Rzeczowe aktywa trwałe	0	23	23	23	23
III. Należności długoterminowe	0	254	254	589	644
IV. Inwestycje długoterminowe	250	35 541	39 343	42 862	43 982
V. Długoterminowe rozliczenia	0	296	527	578	599
<b>B. AKTYWA OBROTOWE</b>	<b>11 957</b>	<b>22 363</b>	<b>20 936</b>	<b>15 957</b>	<b>16 641</b>
I. Zapasy	261	0	0	0	0
II. Należności krótkoterminowe	8 718	14 239	12 523	7 782	9 645
III. Inwestycje krótkoterminowe	2 480	7 800	8 412	8 175	6 996
IV. Krótkoterminowe rozliczenia	498	324	0	0	0
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>13 463</b>	<b>60 638</b>	<b>63 593</b>	<b>62 463</b>	<b>64 385</b>

PASYWA (dane w tys. PLN)	FY 2017	FY 2018	1Q 2019	2Q 2019	3Q 2019
<b>A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY</b>	<b>6 601</b>	<b>19 212</b>	<b>19 434</b>	<b>20 692</b>	<b>20 250</b>
<b>B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY</b>	<b>6 862</b>	<b>41 426</b>	<b>44 160</b>	<b>41 770</b>	<b>44 135</b>
I. Rezerwy na zobowiązania	0	733	444	476	691
II. Zobowiązania długoterminowe	0	31 901	31 924	32 227	32 306
III. Zobowiązania krótkoterminowe	6 862	8 792	11 792	9 067	11 138
IV. Rozliczenia międzyokresowe	0	0	0	0	0
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>13 463</b>	<b>60 638</b>	<b>63 593</b>	<b>62 463</b>	<b>64 385</b>

WSKAŹNIKI FINANSOWE	FY 2017	FY 2018	1Q 2019	2Q 2019	3Q 2019
Zadłużenie netto / Kapitał własny	0,66	1,75	1,84	1,62	1,83
Zadłużenie netto / EBITDA LTM	0,79	1,95	2,06	2,58	3,62

RZiS (dane w tys. PLN)	FY 2017	FY 2018	1Q 2019	2Q 2019	3Q 2019
A. Przychody netto ze sprzedaży	26 375	51 440	5 496	13 610	20 048
B. Koszty działalności operacyjnej	20 915	35 692	4 495	10 301	16 027
<b>C. Zysk (strata) ze sprzedaży</b>	<b>5 460</b>	<b>15 748</b>	<b>1 002</b>	<b>3 309</b>	<b>4 020</b>
D. Pozostałe przychody operacyjne	14	1 126	0	0	0
E. Pozostałe koszty operacyjne	45	55	0	0	0
<b>F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>5 429</b>	<b>16 819</b>	<b>1 002</b>	<b>3 309</b>	<b>4 020</b>
G. Przychody finansowe	0	0	0	0	0
H. Koszty finansowe	1 021	1 203	860	1 819	2 858
<b>I. Zysk (strata) brutto</b>	<b>4 408</b>	<b>15 616</b>	<b>141</b>	<b>1 490</b>	<b>1 163</b>
J. Podatek dochodowy	898	3 004	-81	9	125
K. Pozostałe zmniejszenia zysku	0	0	0	0	0
<b>N. Zysk (strata) netto</b>	<b>3 510</b>	<b>12 611</b>	<b>222</b>	<b>1 480</b>	<b>1 038</b>

PRZYCHODY (dane w tys. PLN)	FY 2017	FY 2018	1Q 2019	2Q 2019	3Q 2019
<b>Sekurytyzacje, w tym:</b>	<b>26 375</b>	<b>51 440</b>	<b>4 482</b>	<b>11 447</b>	<b>17 392</b>
a) sekurytyzacje (marża)	25 519	36 586	3 344	8 344	13 157
b) rozliczenie ryzyka	537	10 995	2 661	4 454	4 454
c) wycena do wartości godziwej	319	2 319	-1 824	-1 919	-1 908
d) wynik na certyfikatach	0	1 540	301	568	1 689
<b>Portfel własny rozliczany wg ESP</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>949</b>	<b>1 976</b>	<b>2 292</b>
<b>Factoring</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>61</b>	<b>178</b>	<b>349</b>
<b>KupujTeraz</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>15</b>
<b>SUMA</b>	<b>26 375</b>	<b>51 440</b>	<b>5 496</b>	<b>13 610</b>	<b>20 048</b>

# ZNACZĄCY INWESTOR

- Znaczący Inwestor jest wiodącym, wysoce zdywersyfikowanym globalnym funduszem inwestycyjnym, zarządzającym aktywami o wartości około 40,9 mld USD wg stanu na dzień 30 czerwca 2019 r. Założony w 1998 r. Znaczący Inwestor zarządza aktywami w imieniu ponad 1750 klientów instytucjonalnych i inwestorów prywatnych na całym świecie, stosując szereg strategii kredytowych i nieruchomościowych, private equity i innych inwestycji kapitałowych.
- Według stanu na 30 czerwca 2019 r. w siedzibie głównej w Nowym Jorku i oddziałach na całym świecie było zatrudnionych 902 asset managerów oraz 204 specjalistów ds. inwestycji.
- Produkcja pożyczek będzie odbywała się przez AIQLABS w wolumenach co najmniej 10 mln zł miesięcznie. Pożyczki następnie będą sprzedawane w paczkach po cenie wytworzenia wynoszącej 125% kapitału. Wartość godziwa nabywanych pożyczek to 125-135% wartości udzielonego kapitału. Ponadto, AIQLABS będzie pełnić rolę serwisera, za co będzie pobierać opłaty na rynkowym poziomie.
- Spółka była poddana badaniu prawnemu przez Wardyński i Wspólnicy, oraz badaniu finansowemu wykonanym przez Grant Thornton. Struktura oraz mechanizm transakcji zostały opracowane przez dwie międzynarodowe kancelarie Latham@Watkins oraz DLA Piper.
- W umowie między AIQLABS a Znaczącym Inwestorem zawarto szereg kowenantów portfelowych oraz finansowych dotyczących jakości wyprodukowanych pożyczek oraz finansowania. Znaczący Inwestor będzie na bieżąco weryfikował salda i przepływy na rachunkach bankowych związanych z finansowaniem projektu, co daje dodatkową rękojmię.

## Przewagi konkurencyjne AIQlabs

- **Wieloletnie doświadczenie na rynku consumer finance.** Członkowie Zarządu oraz kadra kierownicza posiadają wieloletnie doświadczenie w dziedzinie produktów finansowych, ryzyka, rachunkowości, analityki, technologii i prawa w różnych podmiotach udzielających kredytów bankowych i innych niż bankowe w Polsce.
- **Wykorzystanie nowoczesnych technologii i technik uczenia maszynowego.** Spółka dostarcza produkty finansowe dopasowanych do zdolności kredytowej i potrzeb klientów dzięki zaawansowanej analityce, technologii i nowoczesnym procesom obsługi klienta. Ocena zdolności kredytowej jest oparta na wielu źródłach danych (bazy kredytowe), a także alternatywnych meta danych oraz danych behawioralnych.
- **Szeroka sieć dystrybucji.** Poręczyciel w sprzedaży swoich produktów wykorzystuje trzy dostępne kanały dystrybucji: online - poprzez formularz na stronie firmy, offline - poprzez sieć wyspecjalizowanych agencji finansowych, Call Center - telefonicznie poprzez aktywizację pozyskanych leadów. Dzięki temu oferta produktowa Spółki jest dostępna na terenie całego kraju.
- **Współpraca z inwestorami instytucjonalnymi.** Spółka nawiązała współpracę z funduszami sekurytyzacyjnymi w zakresie regularnej sprzedaży części portfela udzielanych pożyczek. Współpraca ta przyczynia się do zwiększenia rentowności prowadzonej działalności. Ponadto, Spółka współpracuje z inwestorami instytucjonalnymi w zakresie finansowania swojej podstawowej działalności – dotychczas Spółka wyemitowała 39 mln zł obligacji, z czego 31 mln zł zostało objęte przez instytucje.
- **Niski poziom szkodowości produktów.** Oferowane przez Spółkę produkty pożyczkowe charakteryzują się najniższym poziomem szkodowości na tle konkurencji.
- **Stabilny akcjonariat.** Od początku istnienia Spółki głównymi akcjonariuszami Spółki są jej Członkowie Zarządu i kadra kierownicza.

Dziękujemy za uwagę

 **AIQLABS**

Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny. Wobec braku obowiązku sporządzania prospektu emisyjnego, jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje o emitencie oraz o publicznej ofercie obligacji serii 007 jest Memorandum Informacyjne obligacji serii 007 dostępne w wersji elektronicznej na stronie internetowej spółki [www.aiqlabs.pl](http://www.aiqlabs.pl) oraz [www.pcdm.pl](http://www.pcdm.pl). Komisja Nadzoru Finansowego nie weryfikuje i nie zatwierdza Memorandum Informacyjnego.