



Spotkanie z Zarządem GK KRUK

14 września 2021



Agenda



1. Wprowadzenie
2. Posiadane portfele na bilansie (backbook)
3. Nowe inwestycje (frontbook)
4. Q&A

Komplementarny Zarząd KRUK S.A.



Piotr Krupa

CEO, Prezes Zarządu

Akcjonariusz i współzałożyciel KRUK S.A., Prezes Zarządu od 2005. Ukończył prawo na Uniwersytecie Wrocławskim. Odbył aplikację sądową, jest radcą prawnym. Został zwycięzcą konkursu EY Przedsiębiorca Roku 2017 w głównej kategorii oraz w kategorii „Produkcja i usługi”.



Michał Zasepa

CFO

Członek Rady Nadzorczej KRUK 2005-2010. W Zarządzie od 2010, odpowiedzialny za zarządzanie finansami i relacje inwestorskie. Ukończył SGH w Warszawie, studiował zarządzanie na University of Wisconsin i w Stockholm School of Economics.



Urszula Okarma

CIO

W KRUKu od 2002. Członek Zarządu od 2006 roku. Odpowiedzialna za inwestycje i wsparcie prawne. Ukończyła kierunek finanse i bankowość na Akademii Ekonomicznej (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny) we Wrocławiu.



Piotr Kowalewski

COO

W KRUKu od 2004. Od maja 2020 w Zarządzie spółki. Odpowiedzialny za strategię odzyskiwania wierzytelności detalicznych niezabezpieczonych. Ukończył ekonometrię menedżerską na Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny), informatykę i zarządzanie na Politechnice Wrocławskiej oraz studia podyplomowe z psychologii w biznesie w Wyższej Szkole Bankowej.



Adam Łodygowski

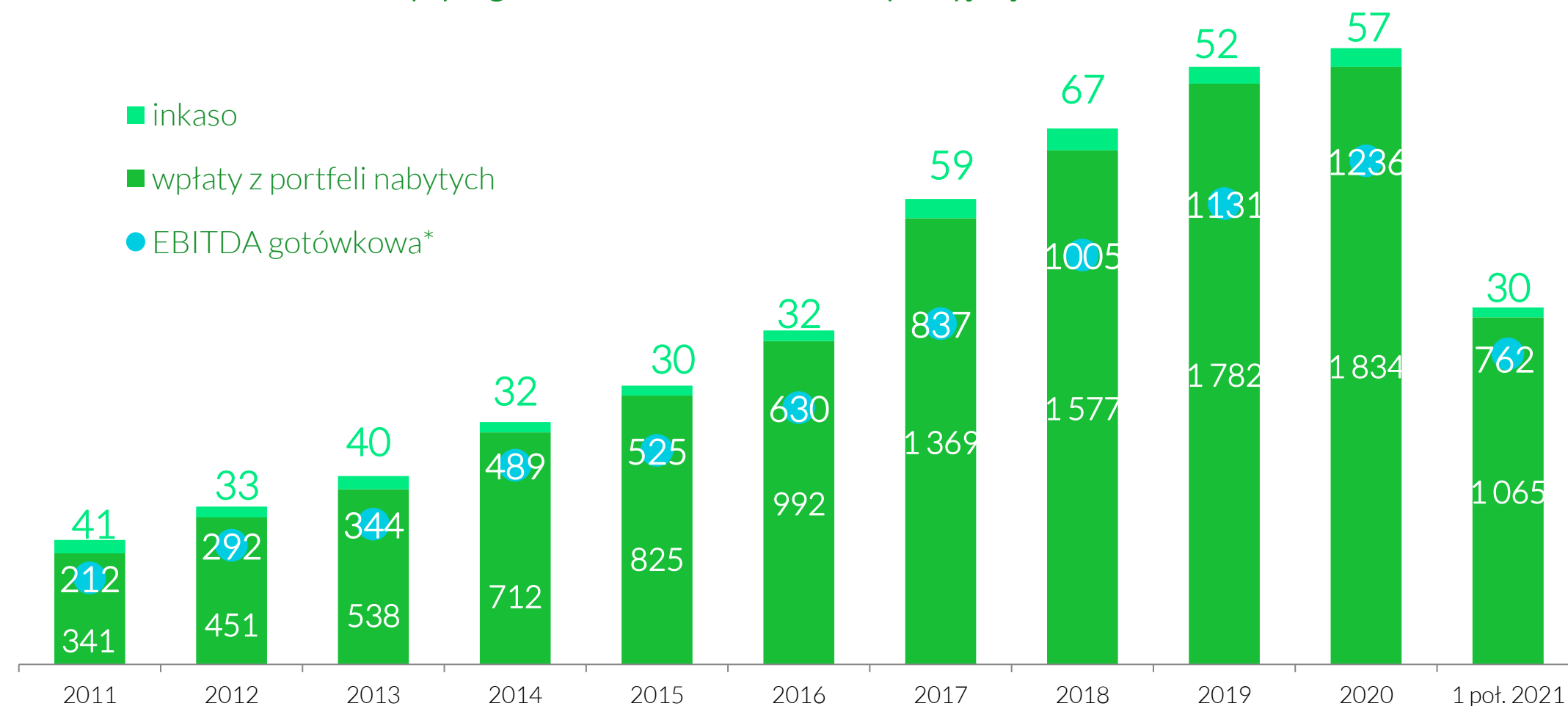
CDTO

W KRUKu od sierpnia 2020, od listopada 2020 członek Zarządu odpowiedzialny za wyceny portfeli wierzytelności i IT. Ukończył Politechnikę Poznańską oraz Uniwersytet w Hanowerze w obszarze metod numerycznych w budownictwie. Studiował i pracował naukowo na Uniwersytecie Stanowym w Louisianie uzyskując tytuł doktora nauk technicznych i magistra matematyki finansowej.

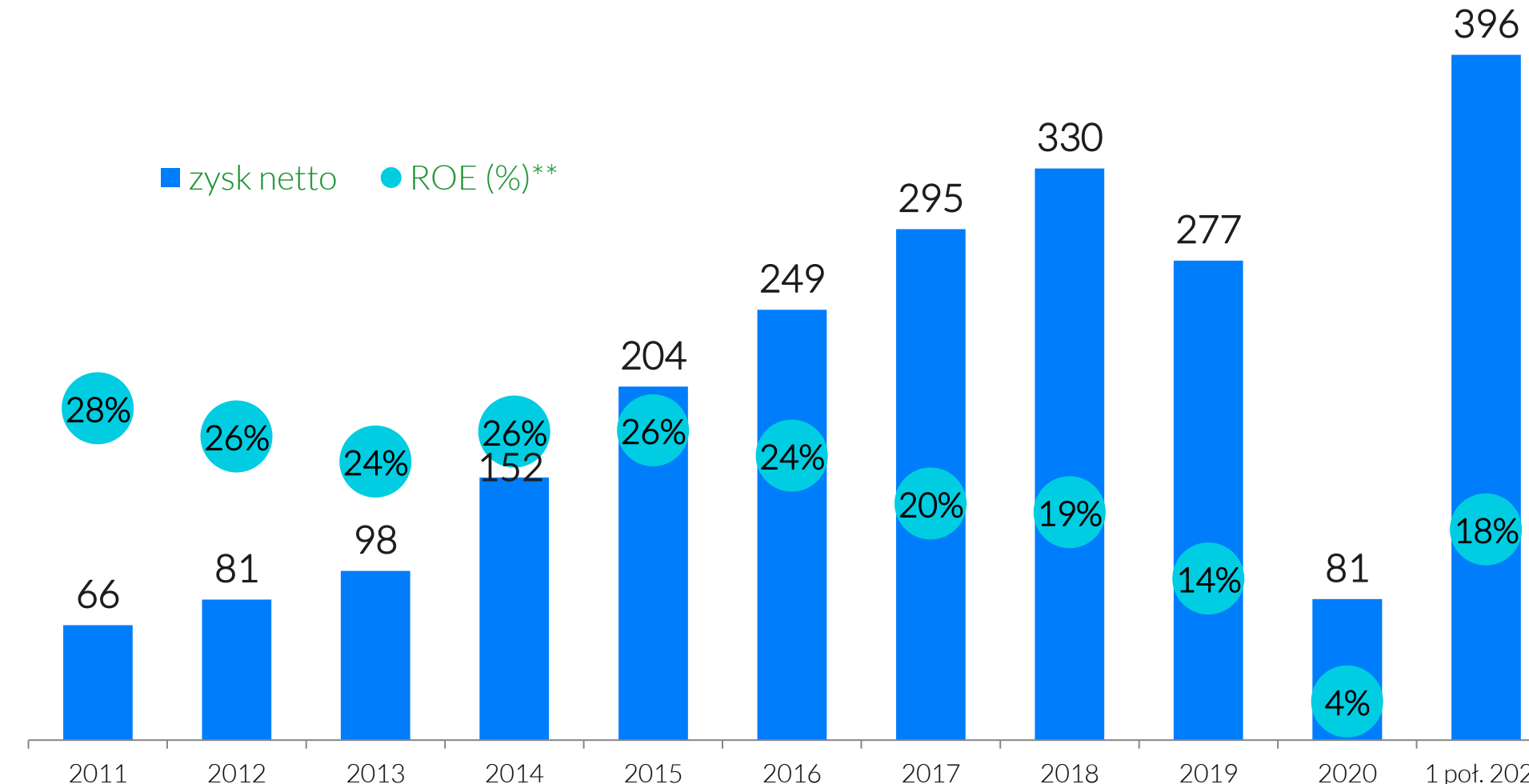
KRUK w kolejnym roku i pomimo Covid-19 utrzymuje silną EBITDA gotówkową



Wpływ gotówki z działalności windykacyjnej (mln zł)



Wyniki finansowe (mln zł)



w mln zł	2011	1 poł. 2020	1 poł. 2021	Zmiana r/r	CAGR '11-1poł. 21
Przychody	274	465	896	92%	12%
EBIT	96	52	484	823%	17%
EBITDA gotówkowa	212	591	762	29%	13%
Zysk netto	66	-19	396	2148%	19%

	2019	2020	1 poł. 2021
Skumulowana liczba nabytych spraw (mln szt.)	8,8	9,1	9,3
Skumulowane nakłady na portfele nabyte (mln zł)	7 255	7 711	8 355
skumulowane spłaty z portfeli nabytych (mln zł)	9 208	11 042	12 107
Zatrudnienie (FTE)***	3 263	3 126	2 992

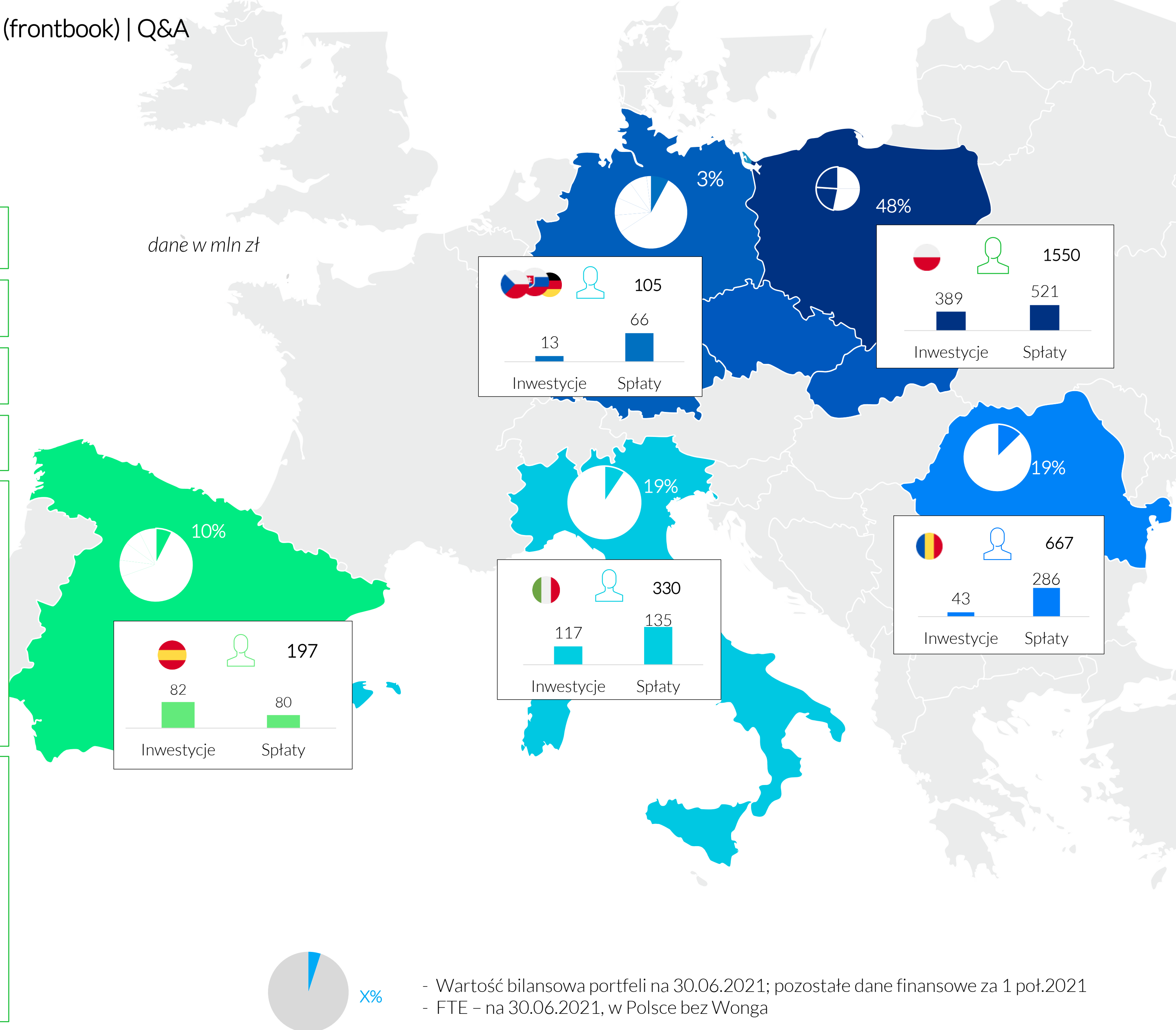
* EBITDA gotówkowa = EBITDA + spłaty na pakietach własnych – przychody z windykacji pakietów własnych

** Zwrot z kapitałów własnych na koniec okresu

***Zatrudnienie FTE - liczba mająca odzwierciedlenie w koszcie wynagrodzeń, w przeliczeniu na tzw. etaty (nie osoby). 2019 bez Wonga.

Grupa KRUK w pigułce

<p>Nr 1 w Polsce i Rumunii</p>	<p>7 obecność na rynkach</p>	<p>Inwestycje w portfele wierzytelności</p> <p>Usługi windykacyjne</p> <p>Pożyczki konsumenckie</p> <p>Informacja gospodarcza</p>
<p>762 mln zł EBITDA gotówkowa 1 poł. 2021</p>	<p>396 mln zł Wynik netto 1 poł. 2021</p>	<p>644 mln zł Inwestycje w wierzytelności w 1 poł. 2021</p>
<p>1,4x dług finansowy netto do EBITDA gotówkowa 0,9x Dług finansowy netto do Kapitał Własny</p>	<p>11 zł za akcję wypłata dywidendy w 2021</p>	<p>4 mld zł Wartość bilansowa portfela 8,5 mld zł ERC</p>



Dlaczego KRUK



Dobrze znamy się na tym
co robimy dzięki stabilnej
i kompetentnej kadrze
menadżerskiej

- ✓ KRUK działa od 1998 roku, jesteśmy jedną z najbardziej doświadczonych firm windykacyjnych w Europie Centralnej obecną na 7 rynkach europejskich
- ✓ Świadczymy kompleksowe usługi windykacyjne zarówno polubowne jak i sądowe, oparte na własnym systemie IT i modelach decyzyjnych
- ✓ Inwestujemy w najnowsze technologie IT i rozwijamy posiadane narzędzia analityczne o wysokiej precyzji
- ✓ Zbudowaliśmy od podstaw własny know-how procesowy w oparciu o szereg narzędzi operacyjnych: contact center, wizyty doradców terenowych, komunikację pisemną (w tym e-mail) oraz narzędzia online
- ✓ Posiadamy wieloletnie doświadczenie w procesie sądowym i egzekucyjnym, wykorzystujemy nowoczesne rozwiązania pozwalające zarządzać dużymi wolumenami spraw w tych procesach
- ✓ Mamy szerokie doświadczenie w ekspansji międzynarodowej zarówno w budowaniu firmy, jak i akwizycjach
- ✓ Mamy bardzo duże doświadczenie w wycenie, zakupie i windykacji portfeli: kupiliśmy 1197 portfeli, inwestując w nie 8,4 mld zł
- ✓ Potrafimy doskonalić swoje procesy i uczyć się na błędach; działamy w ramach filozofii doskonalenia Lean; z roku na roku poprawiamy też precyzję modeli opartych na statystyce

Mamy bardzo dobre wyniki

- ✓ Jesteśmy długoletnim liderem rynku w Polsce i Rumunii z silną marką, a każda nasza linia biznesowa jest rentowna
- ✓ Przez wszystkie 23 lata naszej historii byliśmy zyskowni
- ✓ Średnie ROE LTM* za lata 2011-2021 to 22%
- ✓ Średni wzrost EPS CAGR* to za lata 2011 - 1 poł. 2021 to 17%
- ✓ Potrafimy jednocześnie rosnąć i dzielić się zyskiem – w okresie od 2015 do 2021 KRUK wypłacił łącznie 589 mln zł zysku do akcjonariuszy.
- ✓ Cena akcji KRUKa wzrosła od debiutu w 2011r o ponad 671%**

*2021 LTM = 2 poł. 2020 + 1 poł. 2021; CAGR za 10,5 okresu

** na dzień 7 września 2021

Dlaczego KRUK



Mamy ambicje i potencjał do rozwoju

- ✓ Naszą ambicją jest kontynuacja wzrostu zysku i ekspansja geograficzna, a interes ekonomiczny kadry menadżerskiej KRUKa jest powiązany ze wzrostem ceny akcji KRUKa
- ✓ Od lat pokazujemy, że dzięki poprawie efektywności naszych procesów potrafimy zwiększać odzyski z już posiadanego portfela co przekłada się na istotny wzrost zysków
- ✓ Uważamy, że mamy duży potencjał na zwiększenie inwestycji w portfele w przyszłości przez wzrost udziałów rynkowych i dalszą ekspansję
- ✓ Nasza kultura organizacyjna wspiera zrównoważony rozwój: jesteśmy odpowiedzialni, odważni, nie boimy się zmian i uczymy się na błędach

Nasza historia pokazała, że KRUK to biznes umiarkowanego ryzyka

- ✓ Przeszliśmy przez dwa kryzysy światowe, w tym pandemię 2020 i udowodniliśmy, że potrafimy adaptować się do nowych warunków i zarabiać w każdych warunkach
- ✓ Jesteśmy nisko zadłużoną spółką - co obniża profil naszego ryzyka płynności, koszt finansowania i daje elastyczność w przyszłym rozwoju
- ✓ Przez 23 lata naszej historii nie mieliśmy ani jednego istotnego kryzysu finansowego, płynnościowego ani PR-owego
- ✓ KRUK jest zarządzany przez założyciela i stabilny od lat zespół menadżerski. Piotr Krupa pozostaje Prezesem KRUKa od 2003 roku i razem z pozostałymi Członkami Zarządu posiadają łącznie ok. 10 % akcji KRUK S.A.

Etyczność prowadzonego biznesu jest dla nas ważna

- ✓ Podstawową wartością KRUKa jest szacunek do klienta na każdym etapie procesu operacyjnego. Od 2017 co roku otrzymujemy tytuł Etycznej Firmy prestiżowego konkursu gazety Puls Biznesu (po wnikliwym audycie EY).
- ✓ Pozytywnie zmieniamy wizerunek branży windykacyjnej i pożyczkowej
- ✓ W ramach odpowiedzialnego biznesu zajmujemy się edukacją finansową społeczeństwa.

Misja, wizja i wartości KRUKa



Misja

Stoimy na straży norm społecznych i prawnych nakazujących regulowanie zaciągniętych zobowiązań zawsze okazując ludziom szacunek.

Wizja

Wartości - Niezależnie co robimy trzymamy się naszych wartości.

Ludzie - Chcemy przyciągać ludzi, którzy współdzielą nasze wartości i wierzą, że potrzeba postępu nie mija w żadnych okolicznościach, nawet jeśli osiągniemy sukces.

Lean - Wierzymy w dążenie do nieustającej poprawy efektywności naszych procesów. Nie boimy się nazywać problemów i szukać najlepszych sposobów ich rozwiązywania.

Wartości

Szacunek - Wzajemny szacunek stanowi podstawę naszego biznesu. Traktujemy wszystkich w taki sposób, w jaki sami chcielibyśmy być traktowani.

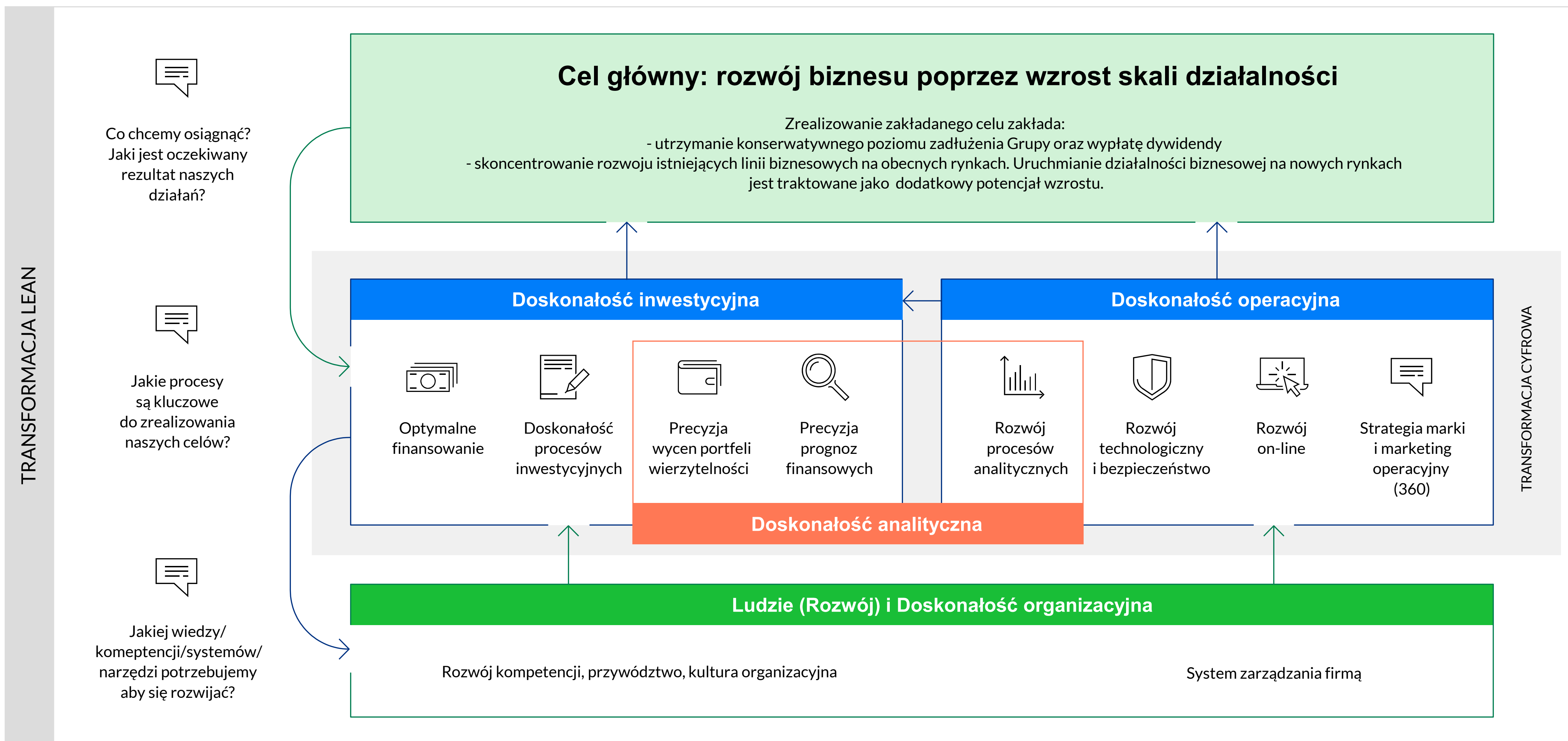
Współpraca - Razem możemy więcej. Budujemy partnerskie relacje oparte na jasnych zasadach. Nazywamy rzeczy po imieniu.

Odpowiedzialność - Każdy jest odpowiedzialny za swoje decyzje, działania lub brak działań i ich konsekwencje.

Rozwój - Stale się doskonalimy. Mamy wewnętrzną potrzebę postępu, która nie mija w żadnych warunkach, nawet gdy osiągamy sukces.

Prostota - Proste jest piękne. Upraszczamy nasze procesy i eliminujemy marnotrawstwa. Zrobione jest lepsze od doskonałego.

KRUK - strategia rozwoju



Agenda



1. Wprowadzenie
2. Posiadane portfele na bilansie (backbook)
3. Nowe inwestycje (frontbook)
4. Q&A

Posiadany portfel wierzytelności KRUKa

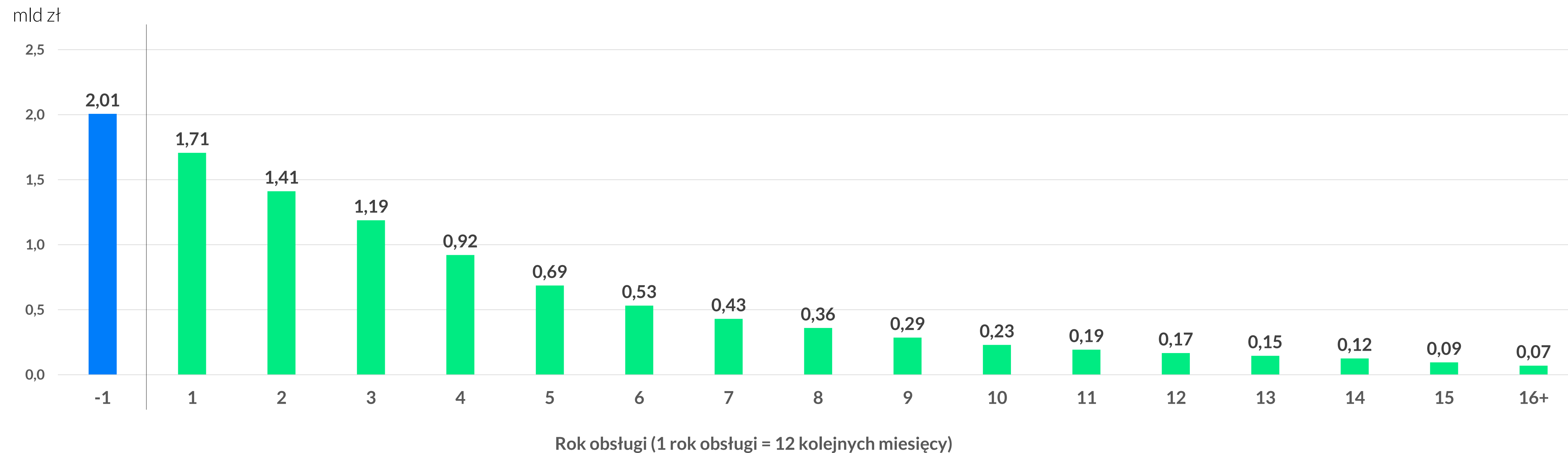


mld PLN	Przed 2011	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	1 poł. 2021	Do 12 mies.	Od 12 do 24 mies.
Wartość nominalna nabytych portfeli wierzytelności	6,1	4,5	3,6	3,8	3,8	4,9	16,8	16,4	8,9	8,3	3,1	3,6	-	-
Wartość nominalna nabytych portfeli wierzytelności narastająco	6,1	10,5	14,1	17,9	21,7	26,6	43,4	59,8	68,7	77,0	80,1	83,7	-	-
Nakłady	0,5	0,6	0,3	0,4	0,6	0,5	1,3	1,0	1,4	0,8	0,5	0,6	-	-
Nakłady narastająco	0,5	1,1	1,4	1,8	2,3	2,8	4,1	5,1	6,5	7,3	7,7	8,4	-	-
Wpłaty od osób zadłużonych	0,6	0,3	0,5	0,5	0,7	0,8	1,0	1,4	1,6	1,8	1,8	1,1	-	-
Wpłaty od osób zadłużonych narastająco	0,6	1,0	1,4	1,9	2,7	3,5	4,5	5,8	7,4	9,2	11,0	12,1	-	-
Wartość bilansowa portfeli wierzytelności	-	0,7	0,9	1,1	1,4	1,6	2,6	3,1	4,1	4,4	4,0	4,3	-	-
Oczekiwane przyszłe wpływy (ERC)	-	1,4	1,7	2,1	2,5	2,8	5,0	5,7	7,2	7,6	7,9	8,5	1,7	1,4

Grupa KRUK – oczekiwane ERC



Rozkład oczekiwanych przyszłych wpływów (ERC) względem wartości bilansowej portfela wierzytelności wg lat obsługi na dzień 30.06.2021

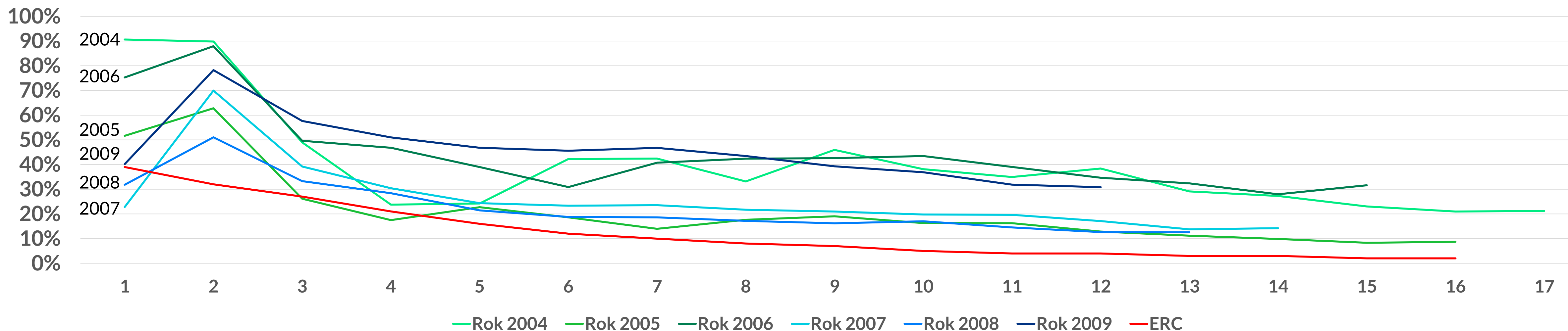


Okres -1 oznacza spłaty rzeczywiste osiągnięte w ostatnich 12 miesiącach przed wyznaczeniem ERC, czyli dniem 30.06.2021r. (2 półrocze 2020 oraz 1 półrocze 2021)

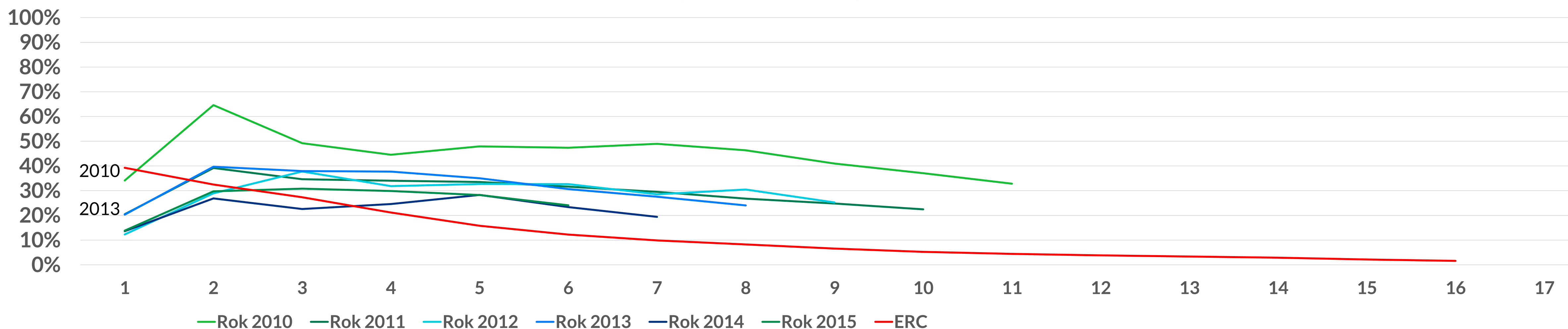
Grupa KRUK – Ilustracja historii oraz zakładanych wpływów (ERC)



Stosunek spłat w kolejnych latach obsługi do nakładów z lat 2004-2009*



Stosunek spłat w kolejnych latach obsługi do nakładów z lat 2010-2015*

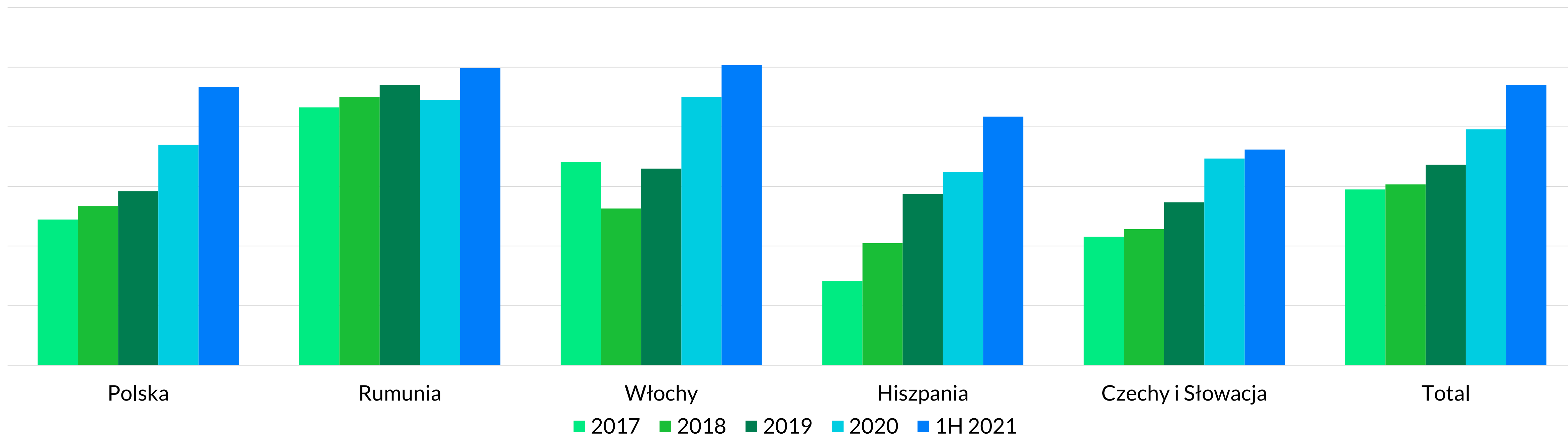


*obsługa w 1-szym roku od zakupu może dotyczyć mniej niż 12 miesięcy. Stan na 31.12.2020

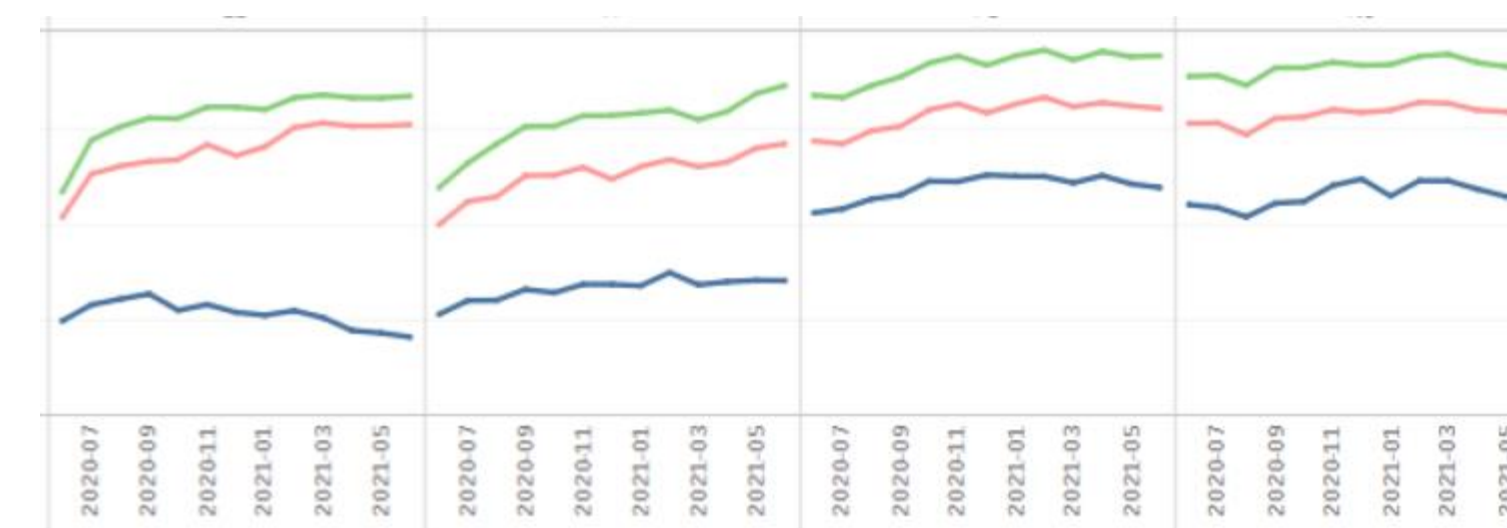
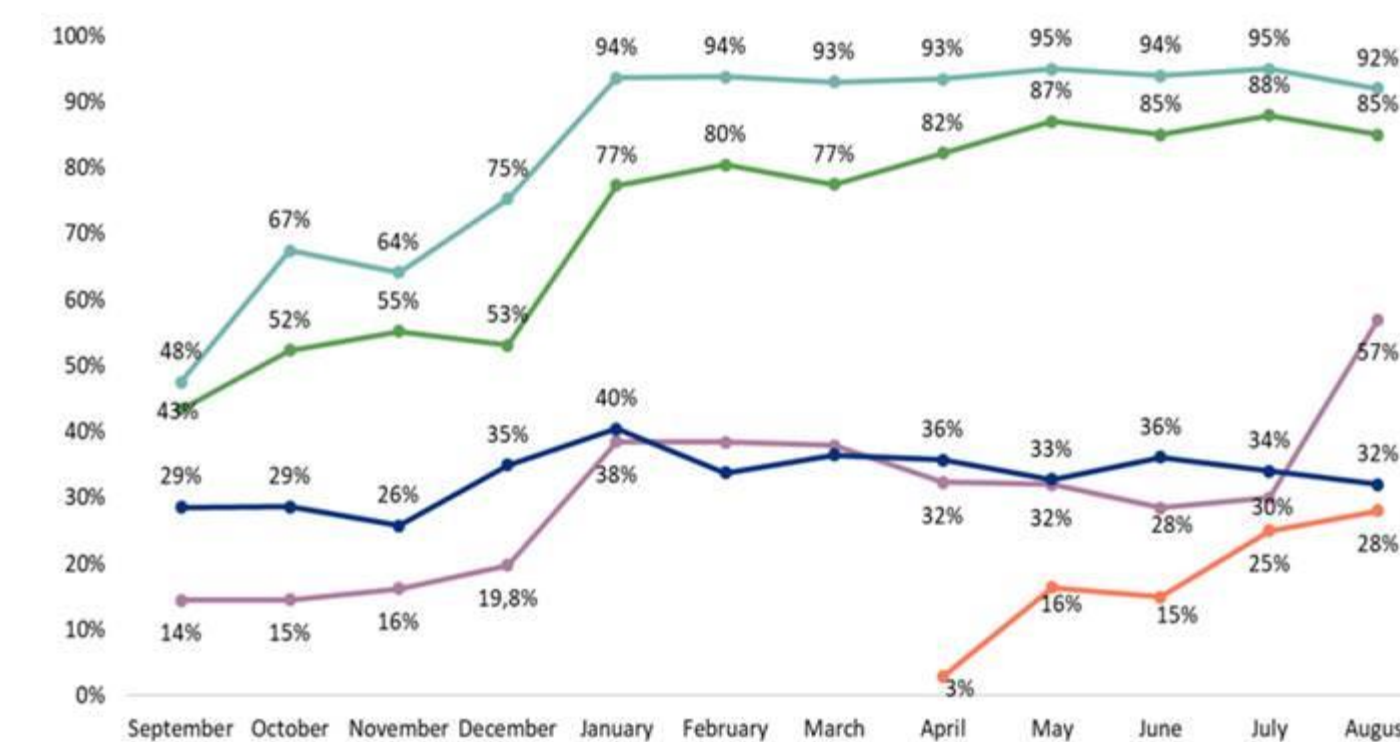
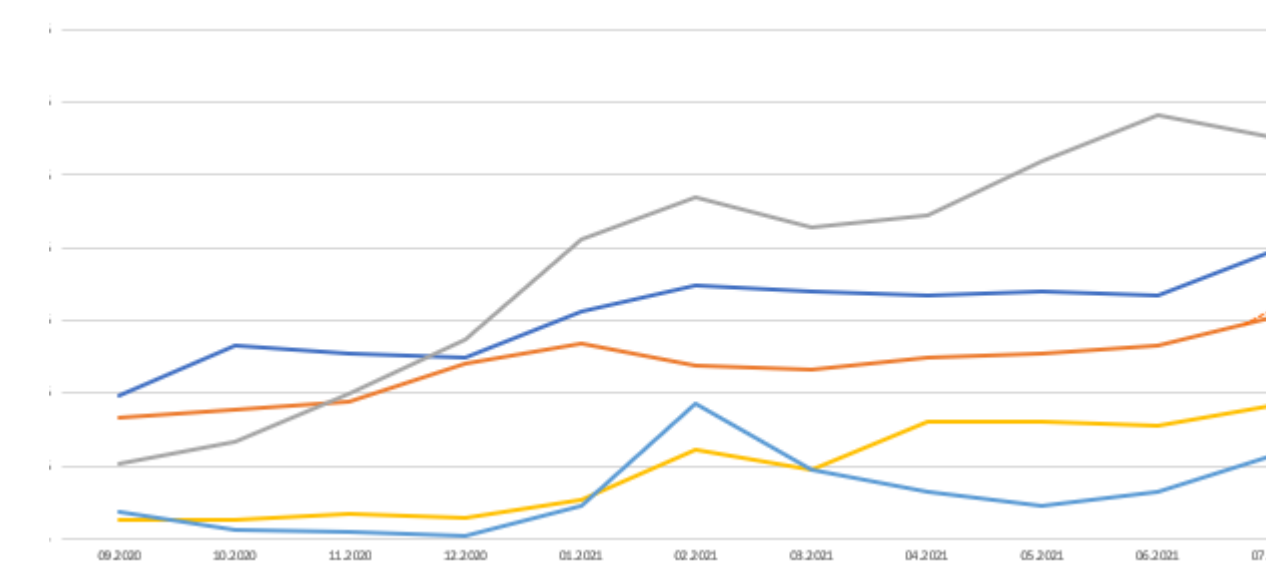
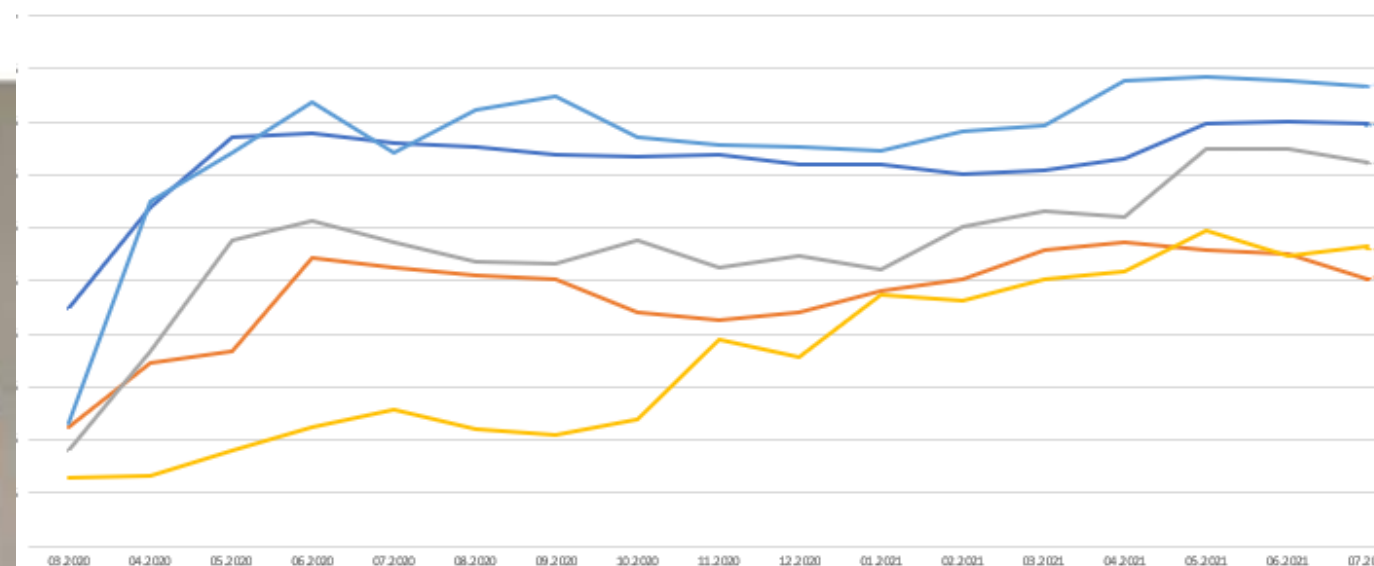
Efektywność operacyjna i lean management – wzrost wpłat na operacyjny etat



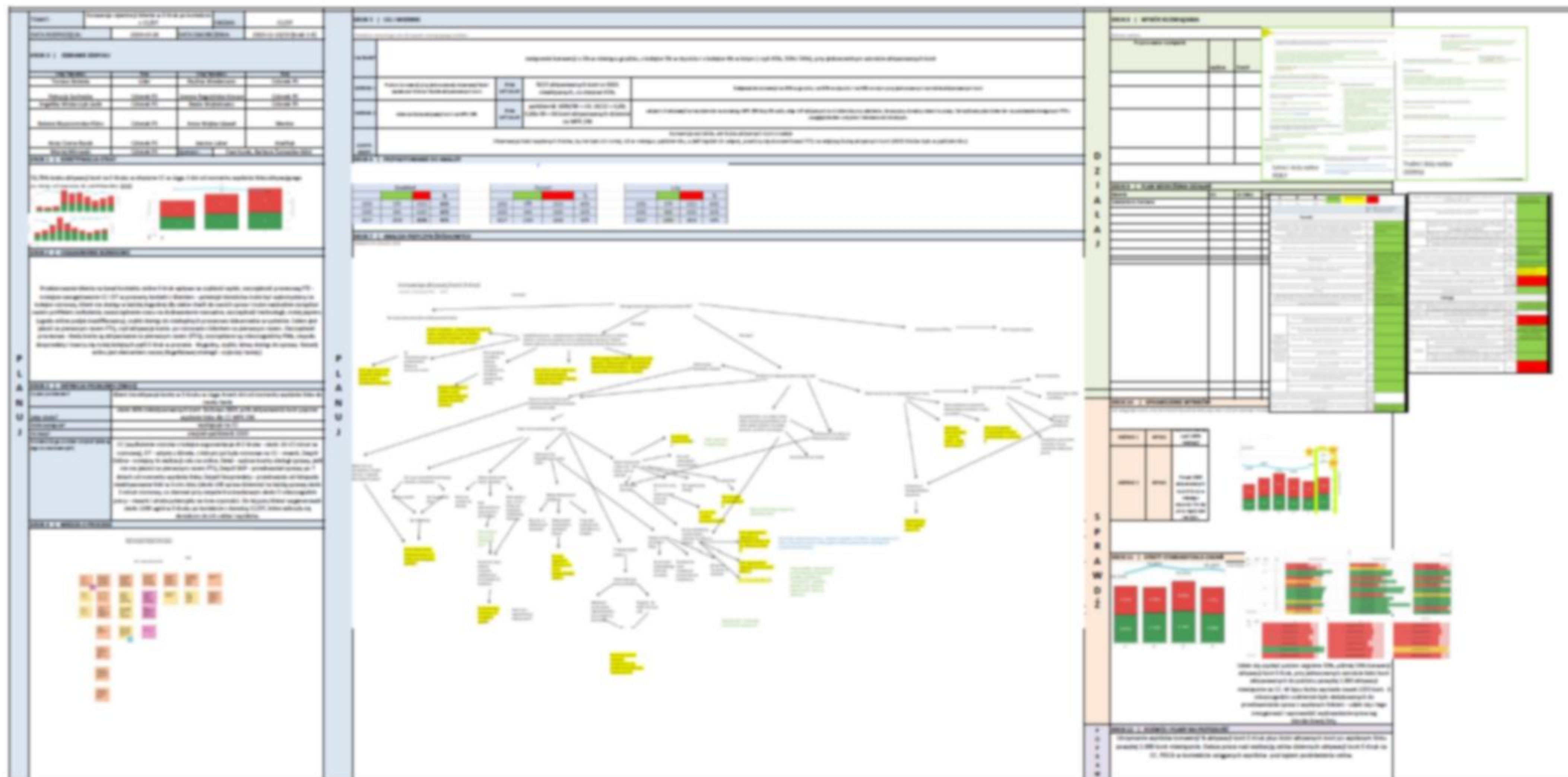
Spłaty miesięczne / FTE



Efektywność operacyjna i lean management – ilustracja stosowanych narzędzi pracy z metodologią lean w KRUKu



Efektywność operacyjna i lean management – ilustracja stosowanych narzędzi pracy z metodologią lean w KRUKu – ciąg dalszy



Projekt Brand Equity

Zmiana osobowości marki
Archetyp Wymagającej Nauczycielki

Wymagająca, ale uczciwa i sprawiedliwa

Oczekuje zaangażowania po stronie Klienta, ale równie wymagająco podchodzi do siebie i swoich obowiązków. Postępuje zgodnie z zasadami i jest sprawiedliwa w tym jak traktuje wymagania względem Klienta i względem siebie.

Empatyczna, ale zdecydowana

Rozumie swoich Klientów, ich sytuację i potrzeby, ale w sposób zdecydowany egzekwuje to do czego się zobowiązali. Wdraża zapowiedziane konsekwencje.

Przyjazna, ale skuteczna

Jest bardzo dobra w tym co robi, a jednocześnie potrafi o tym mówić w sposób jasny i zrozumiały z szacunkiem dla drugiej strony.



Ekonomia behawioralna w procesach operacyjnych KRUKa



Ekonomia behawioralna w KRUKu

Ekonomia behawioralna to nauka z pogranicza psychologii i ekonomii, badająca procesy decyzyjne i możliwość wywierania na nie wpływu. W ramach projektu Brand Equity testowaliśmy komunikaty mające za cel podniesienie skuteczności spłacalności zaległych rat.



Na potrzeby testów, stworzyliśmy 11 tzw. zapalników.



70% zapalników pozytywnie wpłynęła na spłacalność, 30% pozostała neutralna, 1 zapalnik wymaga powtórzenia testów.



Najwyższy odnotowany wpływ na spłacalność to 80%, najniższy 4%. Średni odnotowany wpływ to 29%.

Regularne przypomnienie po niezapłaconej racie, wskazujące na możliwość wypowiedzenia umowy w przypadku braku dalszej spłaty.



SMS 1: "Twoja umowa zostanie wypowiedziana za 10 dni. Żeby nie stracić możliwości spłaty w ratach, zapłać dziś X pln."

SMS 2: "Ważne! Widzimy, że nadal nie zapłaciłeś zaległej raty. Zostało Ci tylko 5 dni aby nie stracić umowy".

Ciągłe doskonalenie w obszarze prognoz – projekt „cele”



CEL GŁÓWNY

Głównym celem projektu jest poprawienie celów operacyjnych w zakresie wpłat na portfelach detalicznych

METODA

Projekt jest realizowany poprzez budowę i rozwój odpowiednich modeli łączących metody statystyczne i uczenia maszynowego. Bazą do estymacji modeli jest repozytorium cech, zawierającym kilkaset zmiennych kandydatek, wśród których znajdują się:

- atrybuty sprawy i klienta,
- zmienne behawioralne różnego rodzaju, oddające historię wpłat, różne aspekty obsługi sprawy, reakcji na tę obsługę i inne.

Wytworzony model pozwala na precyzyjne prognozowanie wpłat dla spraw będących w obsłudze.

ARCHITEKTURA

Architektura modeli i ich szczegółowość znajduje się w ciągłym rozwoju w celu realizacji bardziej specyficznych wymagań, także z perspektywy kolejnych etapów obsługi spraw w KRUKu i strumienia wpłat z nich wynikających.

Działalność GK KRUK - Polska



(w mln zł)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	1. poł. 2021
NAKŁADY NA PORTFELE	258	427	275	627	338	346	389
SPŁATY Z PORTFELI	470	516	633	768	820	863	521
WARTOŚĆ BILANSOWA PORTFELA	1 024	1 318	1 434	1 842	1 884	1 876	2 151
PRZYCHODY	332	424	552	591	602	622	460
PORTFELE NABYTE	289	371	502	538	516	498	398
AKTUALIZACJA PROGNOZY WPŁYWÓW	b/d	b/d	b/d	80	36	-38	54
USŁUGI WINDYKACYJNE	26	27	26	26	25	22	12
WONGA	0	0	0	0	36	78	37
POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ	18	26	24	27	24	24	13
EBITDA	b/d	b/d	b/d	331	308	293	305
EBITDA GOTÓWKOWA	b/d	b/d	b/d	561	612	658	428

1 kw. 2020	2 kw. 2020	3 kw. 2020	4 kw. 2020	1 kw. 2021	2 kw. 2021
46	18	9	272	130	259
219	206	213	225	250	271
1 852	-98	-66	188	1 929	222
128	157	165	172	199	261
93	131	135	139	166	232
-31	-14	1	6	5	49
6	5	6	5	6	6
23	15	20	20	20	17
6	6	5	7	6	7
41	79	89	84	122	183
167	154	167	170	206	222

Działalność GK KRUK - Rumunia



(w mln zł)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	1. poł. 2021
NAKŁADY NA PORTFELE	158	379	262	148	254	48	43
SPŁATY Z PORTFELI	315	401	533	528	561	525	286
WARTOŚĆ BILANSOWA PORTFELA	449	752	857	932	994	889	843
PRZYCHODY	258	312	436	424	400	315	221
PORTFELE NABYTE	255	307	427	414	385	299	213
AKTUALIZACJA PROGNOZY WPŁYWÓW	b/d	b/d	b/d	155	121	-9	62
USŁUGI WINDYKACYJNE	3	5	9	10	14	13	6
POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ	0	0	0	0	1	3	2
EBITDA	b/d	b/d	b/d	328	294	221	167
EBITDA GOTÓWKOWA	b/d	b/d	b/d	442	470	447	240

1 kw. 2020	2 kw. 2020	3 kw. 2020	4 kw. 2020	1 kw. 2021	2 kw. 2021
11	3	20	14	20	23
137	114	131	143	140	146
973	-64	-25	5	861	-18
47	68	81	119	90	131
43	66	76	114	86	127
-28	-48	23	44	11	51
3	3	3	4	3	3
1	0	1	1	1	1
23	48	57	93	63	104
117	96	112	122	117	123

Działalność GK KRUK - Włochy



(w mln zł)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	1. poł. 2021
NAKŁADY NA PORTFELE	20	325	287	268	99	0	117
SPŁATY Z PORTFELI	0	13	80	126	185	250	135
WARTOŚĆ BILANSOWA PORTFELA	19	342	534	743	812	735	813
PRZYCHODY	0	9	13	69	172	117	116
PORTFELE NABYTE	0	9	9	58	160	107	111
AKTUALIZACJA PROGNOZY WPŁYWÓW	b/d	b/d	b/d	-87	-14	-96	9
USŁUGI WINDYKACYJNE	0	0	4	11	12	10	5
EBITDA	b/d	b/d	b/d	-66	-7	-29	32
EBITDA GOTÓWKOWA	b/d	b/d	b/d	2	18	113	56

1 kw. 2020	2 kw. 2020	3 kw. 2020	4 kw. 2020	1 kw. 2021	2 kw. 2021
0	0	0	0	0	117
68	53	61	68	66	69
812	-68	5	-14	727	86
16	3	58	40	54	62
13	1	56	37	52	59
-34	-42	2	-22	0	9
3	2	3	2	2	3
-31	-27	26	3	12	20
24	25	31	33	26	30

Działalność GK KRUK – pozostałe rynki

(w mln zł)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	1. poł. 2021
NAKŁADY NA PORTFELE	53	155	152	352	90	63	95
SPŁATY Z PORTFELI	40	62	123	156	217	196	123
WARTOŚĆ BILANSOWA PORTFELA	106	229	295	561	507	485	538
PRZYCHODY	39	39	54	80	91	84	97
PORTFELE NABYTE	38	38	33	60	77	73	90
AKTUALIZACJA PROGNOZY WPŁYWÓW	b/d	b/d	b/d	-41	-65	-61	10
USŁUGI WINDYKACYJNE	1	1	21	20	14	11	7
EBITDA	s	b/d	b/d	-31	-7	-29	41
EBITDA GOTÓWKOWA	b/d	b/d	b/d	65	133	94	74

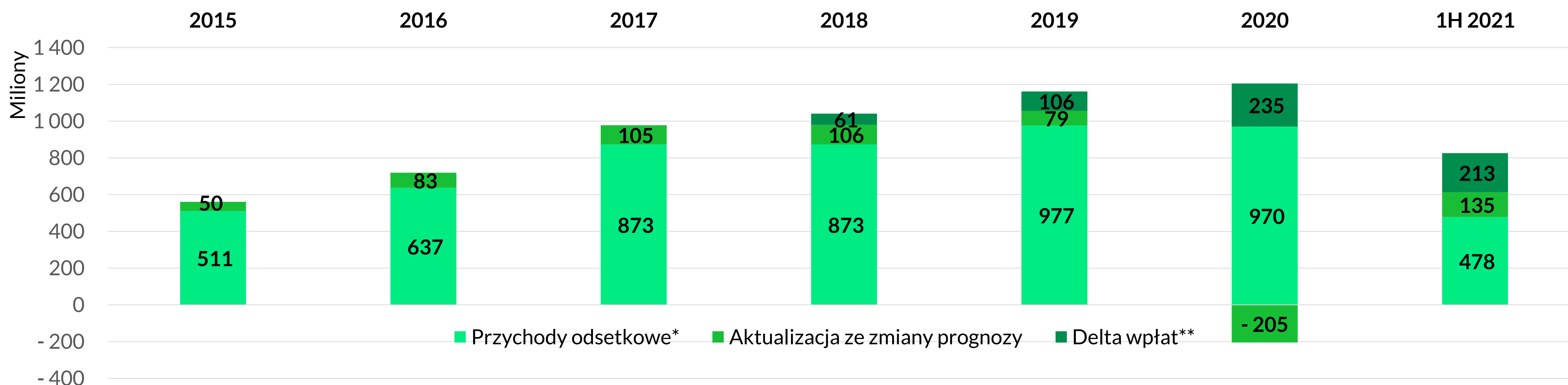
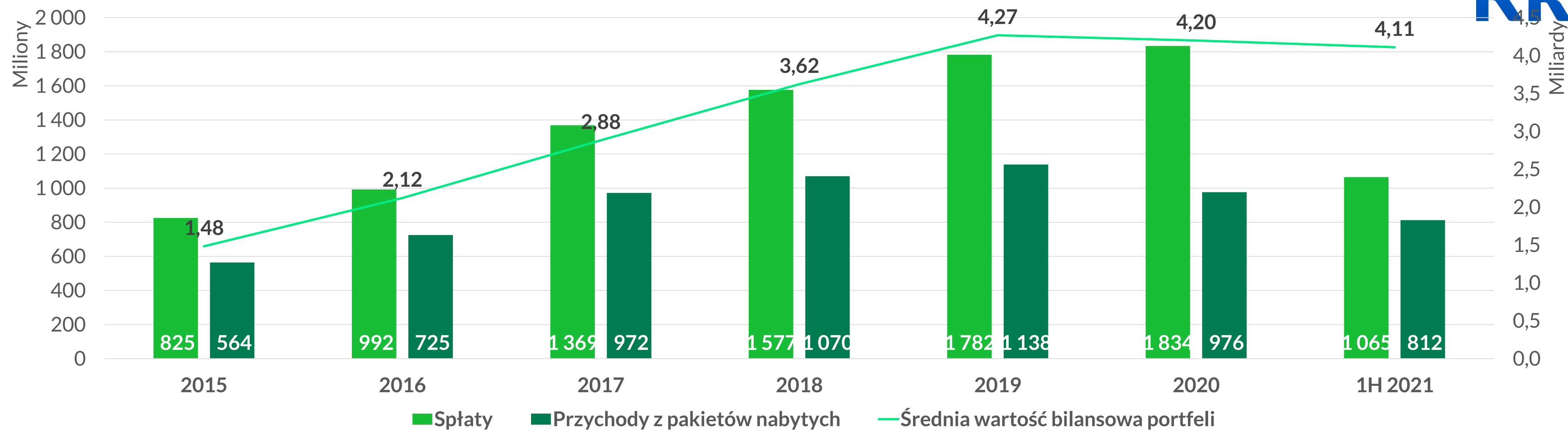
1 kw. 2020	2 kw. 2020	3 kw. 2020	4 kw. 2020	1 kw. 2021	2 kw. 2021
0	2	4	58	10	85
53	44	47	52	56	67
438	28	-10	29	480	58
9	28	31	16	39	58
6	26	28	13	36	54
-29	-11	-3	-18	2	8
3	2	3	3	3	4
-16	-21	5	3	10	31
31	-3	24	42	30	44



W tym - Hiszpania

(w mln zł)	1 poł. 2021	1 poł. 2020	r/r
NAKŁADY NA PORTFELE	82	0	-
SPŁATY Z PORTFELI	80	53	50%
WARTOŚĆ BILANSOWA PORTFELA	421	343	23%
PRZYCHODY	68	17	289%
PORTFELE NABYTE	61	13	380%
AKTUALIZACJA PROGNOZY WPŁYWÓW	5	-37	113%
USŁUGI WINDYKACYJNE	7	5	50%
EBITDA	27	-42	165%
EBITDA GOTÓWKOWA	46	-1	5576%

Wzrost skali portfela i generowanych przychodów (w tym: przychodów odsetkowych, aktualizacji i delty wpłat)



*Przychody odsetkowe dla lat 2015 - 2017 uwzględniają deltę wpłat

**Delta wpłat za rok 2018 zawiera koszty wyceny programu lojalnościowego oraz koszty nadpłaty

Przychody z pakietów nabytych w sprawozdaniach KRUKa



1. Rachunek wyników i strat

	Nota	01.01.2021- 30.06.2021 niebadane	01.04.2021 - 30.06.2021 niebadane	01.01.2020- 30.06.2020 niebadane	01.04.2020 - 30.06.2020 niebadane
Działalność kontynuowana					
Przychody odsetkowe z pakietów wierzytelności i udzielonych pożyczek wycenianych według zamortyzowanego kosztu	10.1	509 093	252 754	568 681	276 345
Przychody odsetkowe z udzielonych pożyczek wycenianych według wartości godziwej	10.1	22 945	12 244	-	-
Przychody ze sprzedaży wierzytelności i pożyczek		3 774	1 722	1 356	493
Inne przychody/koszty z nabytych portfeli wierzytelności	10.1	(17 337)	(7 894)	(19 120)	(12 831)
Przychody ze świadczenia innych usług		34 131	17 046	31 924	15 314
Pozostałe przychody operacyjne	10.1	1 430	409	9 053	8 033
Zmiana wartości inwestycji wycenianych według wartości godziwej		1 178	(16)	-	-
Wynik na oczekiwanych stratach kredytowych	10.1	340 644	236 314	(126 415)	(22 182)
Przychody z działalności operacyjnej uwzględniające wynik na oczekiwanych stratach kredytowych, wycenie do wartości godziwej oraz inne przychody/koszty z nabytych portfeli wierzytelności		895 858	512 580	465 479	265 172

2. Szczegółowa nota (Nota 10.1)

Przychody z windykacji nabytych pakietów wierzytelności

w tysiącach złotych

	01.01.2021- 30.06.2021 niebadane	01.04.2021 - 30.06.2021 niebadane	01.01.2020- 30.06.2020 niebadane	01.04.2020 - 30.06.2020 niebadane
Przychody odsetkowe	477 656	237 370	502 966	245 123
Inne przychody/koszty z nabytych pakietów wierzytelności*	(17 337)	(7 894)	(19 120)	(12 831)
Wynik na oczekiwanych stratach kredytowych od nabytych portfeli wierzytelności	348 225	240 564	(106 239)	(9 760)
Zysk/(strata) ze sprzedaży wierzytelności	3 774	1 722	1 356	493
	812 318	471 762	378 963	223 025

* Inne przychody/koszty z nabytych pakietów wierzytelności - obejmują koszt programu lojalnościowego, koszt nadpłat oraz zysk/strata z tytułu różnic kursowych

3. Szczegółowa nota - ciąg dalszy (Nota 10.1)

Wynik na oczekiwanych stratach kredytowych od nabytych portfeli wierzytelności

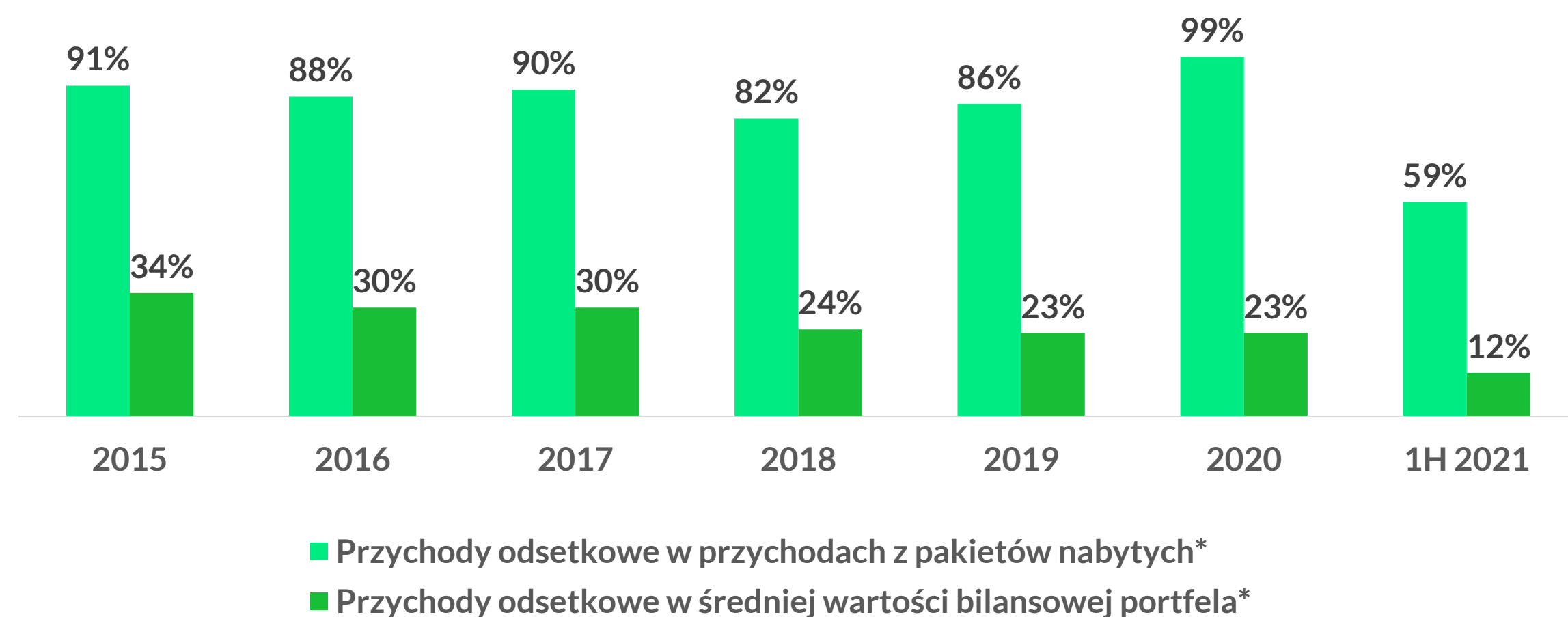
w tysiącach złotych

	01.01.2021- 30.06.2021 niebadane	01.04.2021 - 30.06.2021 niebadane	01.01.2020- 30.06.2020 niebadane	01.04.2020 - 30.06.2020 niebadane
Aktualizacja prognozy wpływów	135 125	116 726	(192 752)	(71 696)
Odchylenia wpłat rzeczywistych, zmniejszenia z tytułu wcześniejszej realizacji wpłat na sprawach zabezpieczonych, wpłaty od pierwotnego wierzyciela	213 100	123 838	86 513	61 936
	348 225	240 564	(106 239)	(9 760)

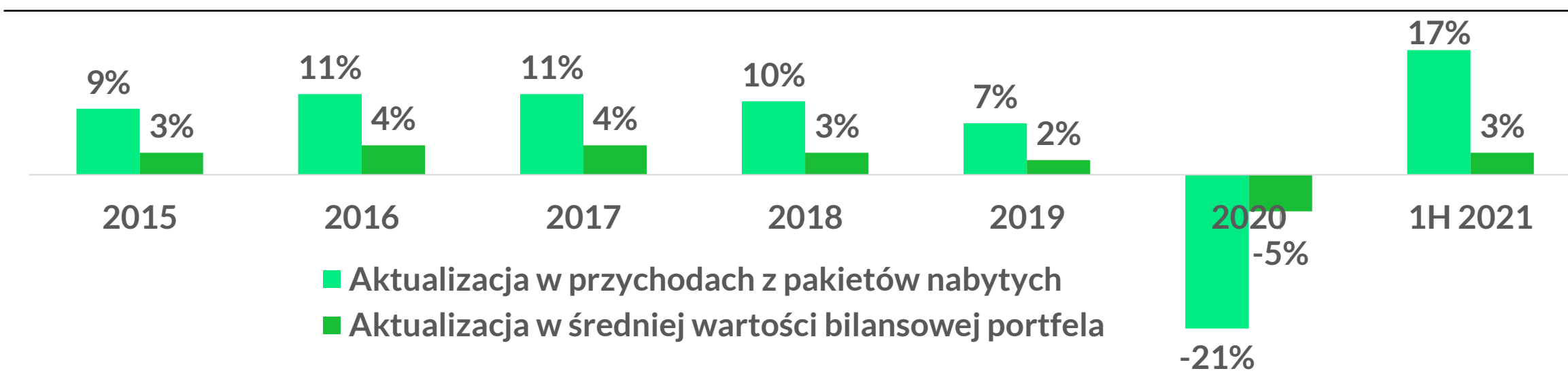
Trzy kluczowe składowe przychodów: przychody odsetkowe, aktualizacja i delta wpłat – rocznie



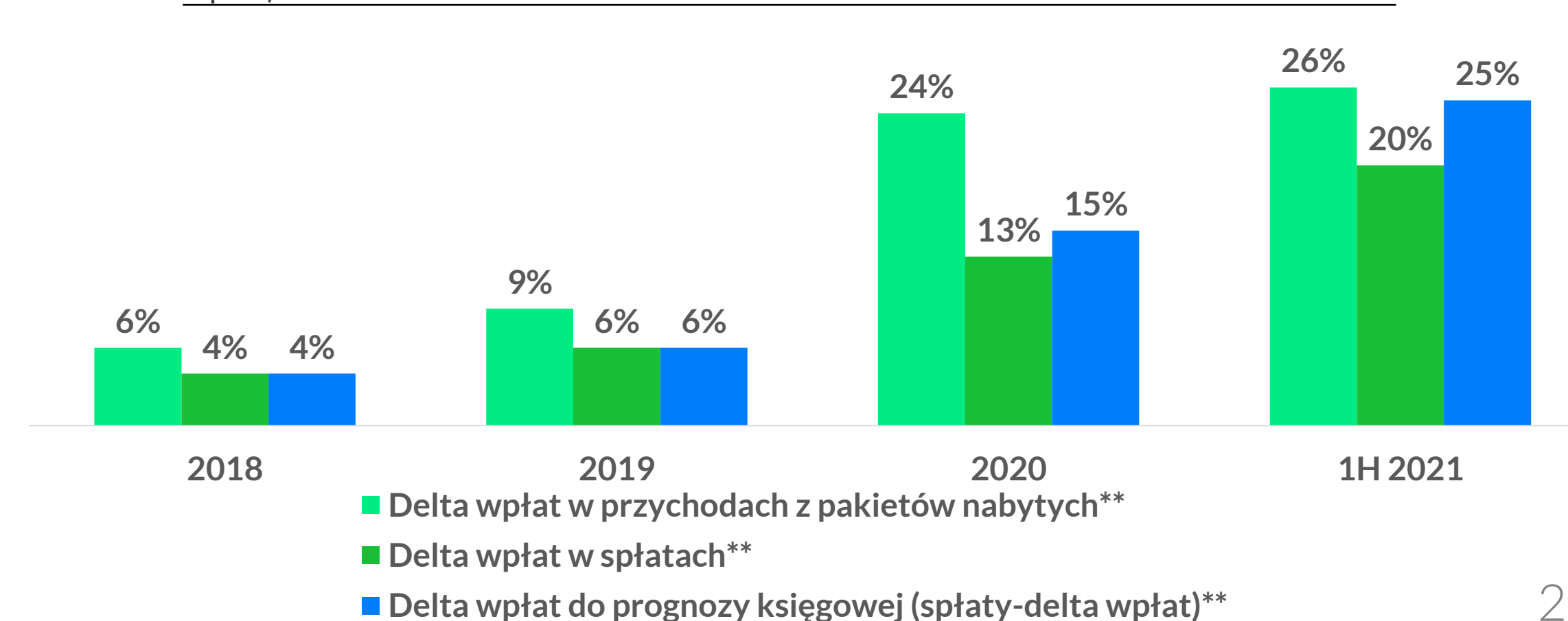
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	1. poł. 2021
Przychody odsetkowe w przychodach z pakietów nabytych	91%	88%	90%	82%	86%	99%	59%
Przychody odsetkowe w średniej wartości bilansowej portfela	34%	30%	30%	24%	23%	23%	12%



	2015	2016	2017	2018	2019	2020	1. poł. 2021
Aktualizacja w przychodach z pakietów nabytych	9%	11%	11%	10%	7%	-21%	17%
Aktualizacja w średniej wartości bilansowej portfela	3%	4%	4%	3%	2%	-5%	3%



	2018	2019	2020	1. poł. 2021
Delta wpłat w przychodach z pakietów nabytych	6%	9%	24%	26%
Delta wpłat w spłatach	4%	6%	13%	20%
Delta wpłat do prognozy księgowej (spłaty - delta wpłat)	4%	6%	15%	25%



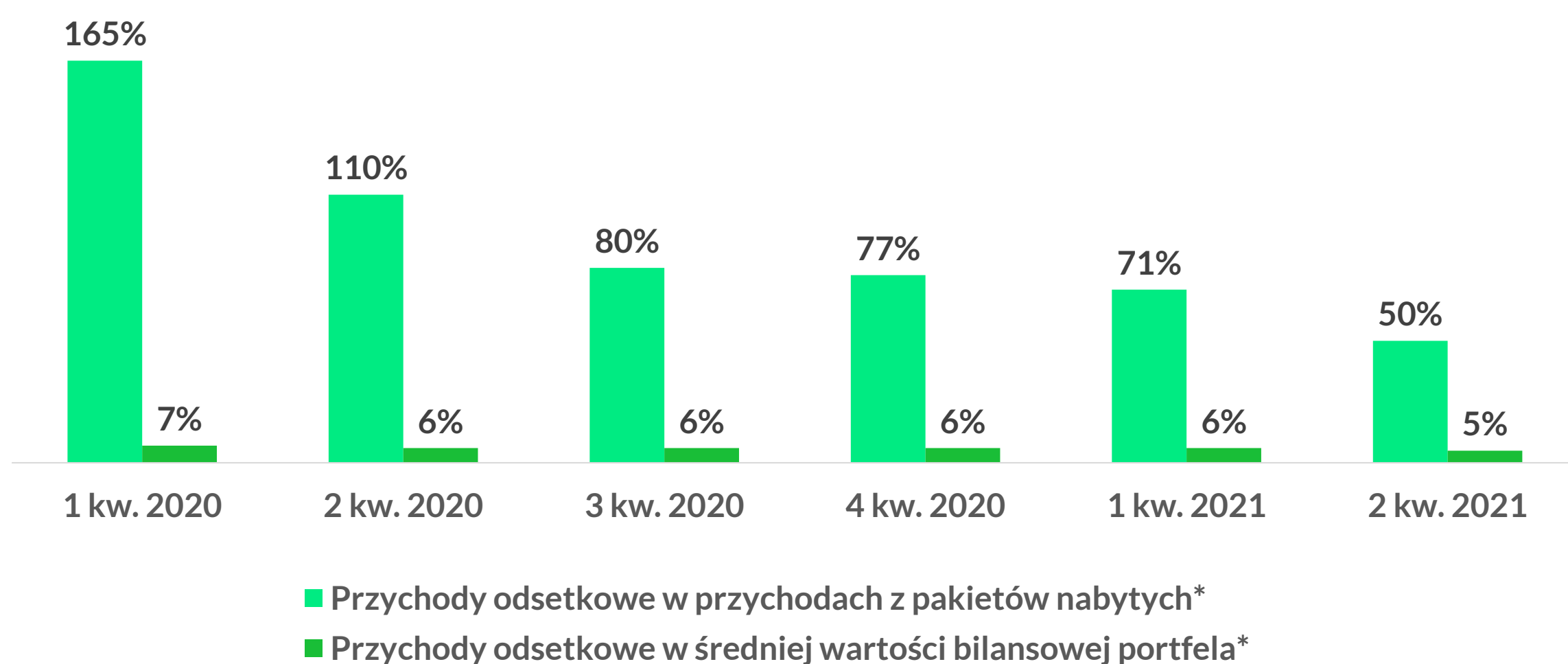
*Przychody odsetkowe dla lat 2015 - 2017 uwzględniają deltę wpłat

**Delta wpłat za rok 2018 zawiera koszty wyceny programu lojalnościowego oraz koszty nadpłaty

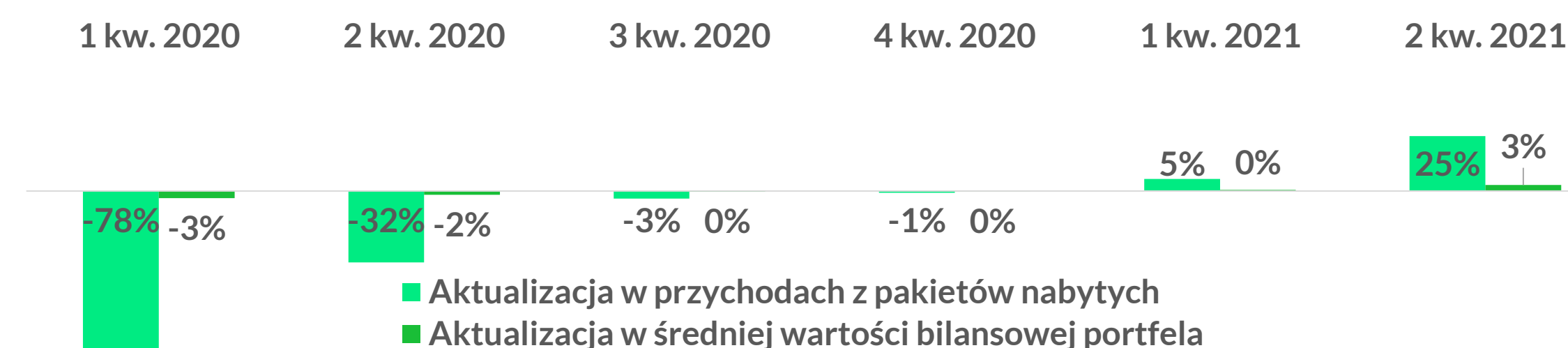
Trzy kluczowe składowe przychodów: przychody odsetkowe, aktualizacja i delta wpłat - kwartalnie



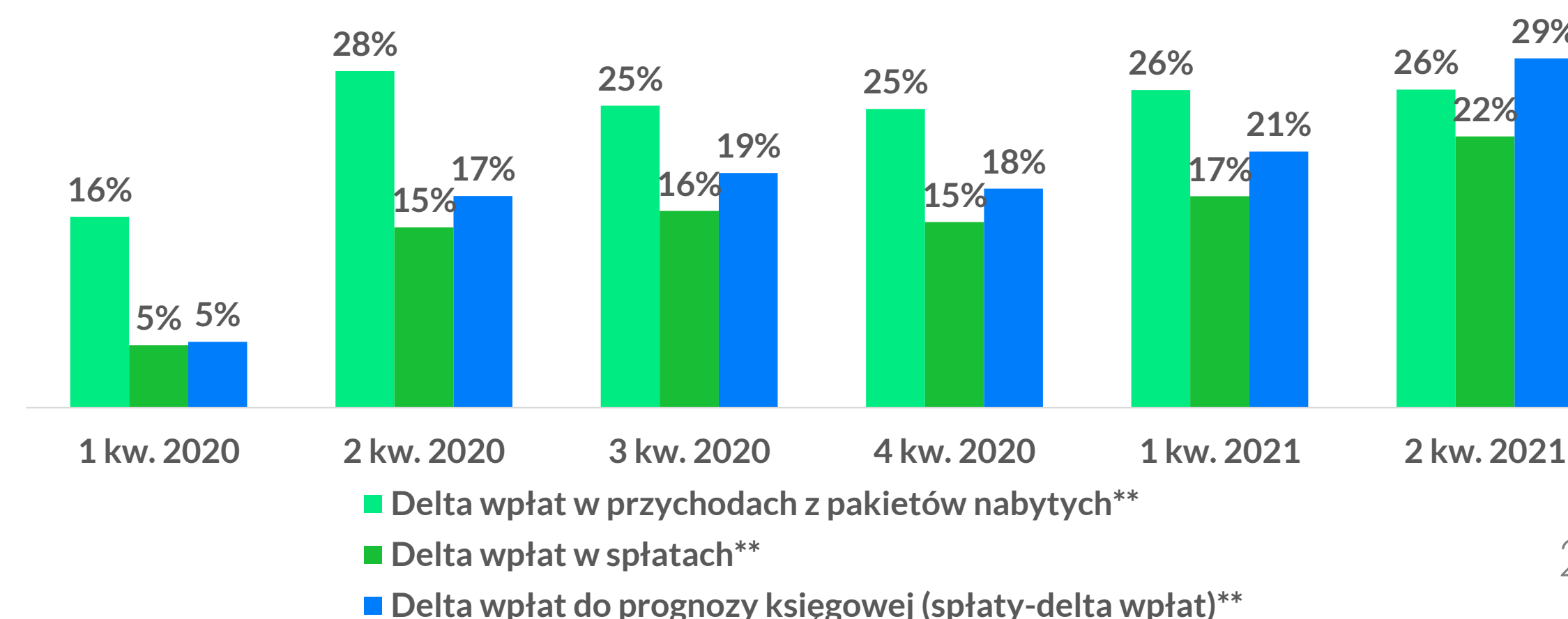
	1 kw. 2020	2 kw. 2020	3 kw. 2020	4 kw. 2020	1 kw. 2021	2 kw. 2021
Przychody odsetkowe w przychodach z pakietów nabytych	165%	110%	80%	77%	71%	50%
Przychody odsetkowe w średniej wartości bilansowej portfela	7%	6%	6%	6%	6%	5%



	1 kw. 2020	2 kw. 2020	3 kw. 2020	4 kw. 2020	1 kw. 2021	2 kw. 2021
Aktualizacja w przychodach z pakietów nabytych	-78%	-32%	-3%	-1%	5%	25%
Aktualizacja w średniej wartości bilansowej portfela	-3%	-2%	0%	0%	0%	3%



	1 kw. 2020	2 kw. 2020	3 kw. 2020	4 kw. 2020	1 kw. 2021	2 kw. 2021
Delta wpłat w przychodach z pakietów nabytych	16%	28%	25%	25%	26%	26%
Delta wpłat w spłatach	5%	15%	16%	15%	17%	22%
Delta wpłat do prognozy księgowej (spłaty - delta wpłat)	5%	17%	19%	18%	21%	29%



*Przychody odsetkowe dla lat 2015 - 2017 uwzględniają deltę wpłat

**Delta wpłat za rok 2018 zawiera koszty wyceny programu lojalnościowego oraz koszty nadpłaty

Agenda

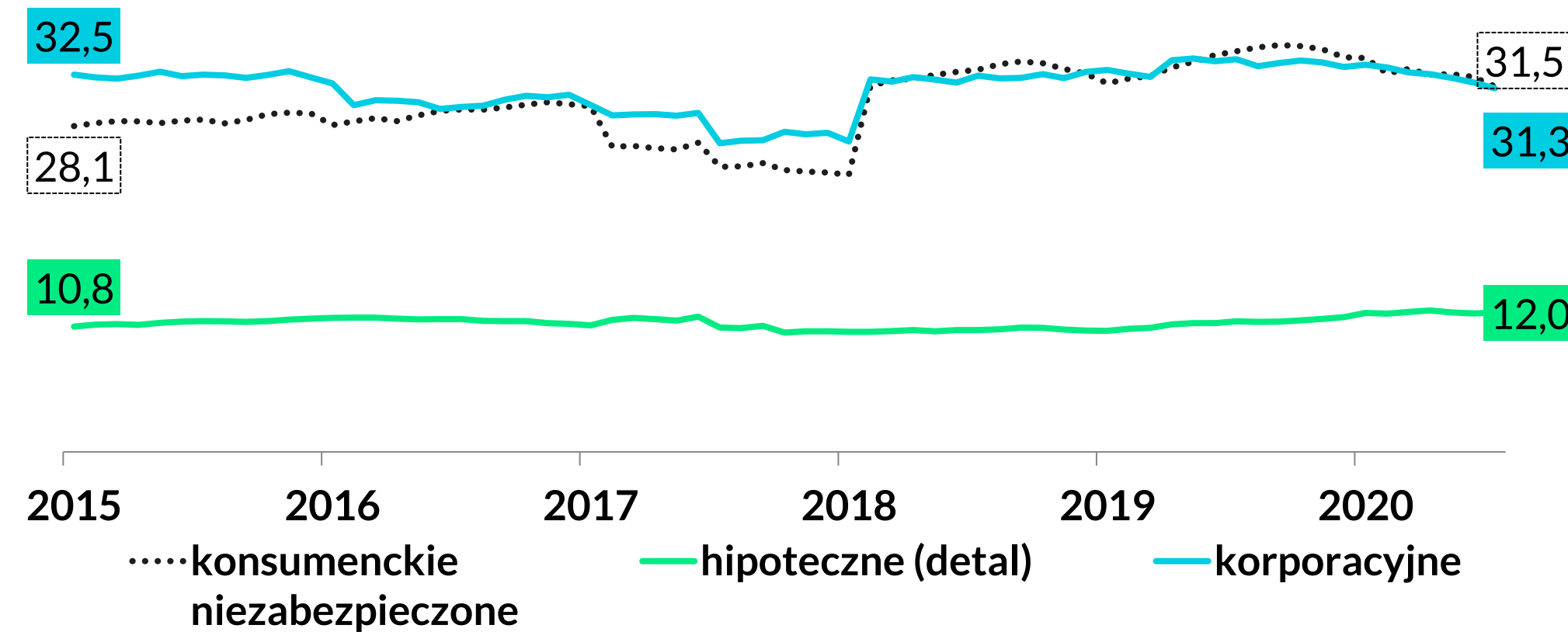


1. Wprowadzenie
2. Posiadane portfele na bilansie (backbook)
3. Nowe inwestycje (frontbook)
4. Q&A

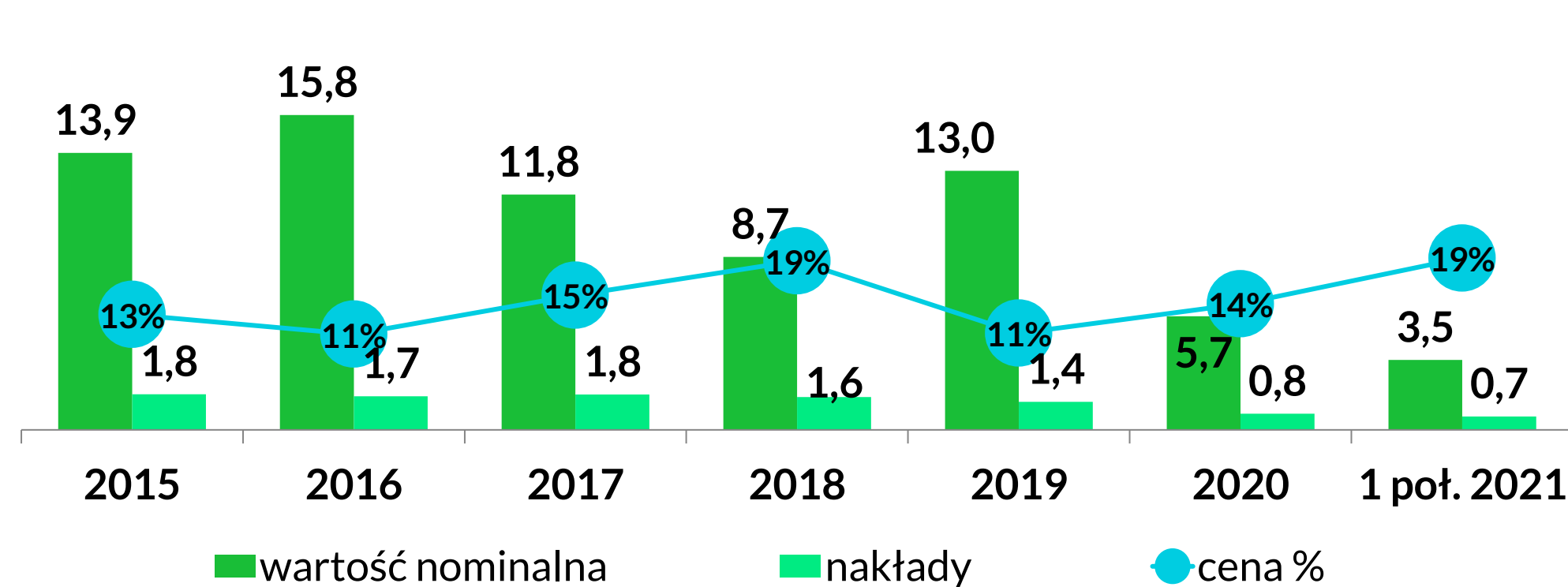
Rynek sprzedaży wierzytelności w Polsce



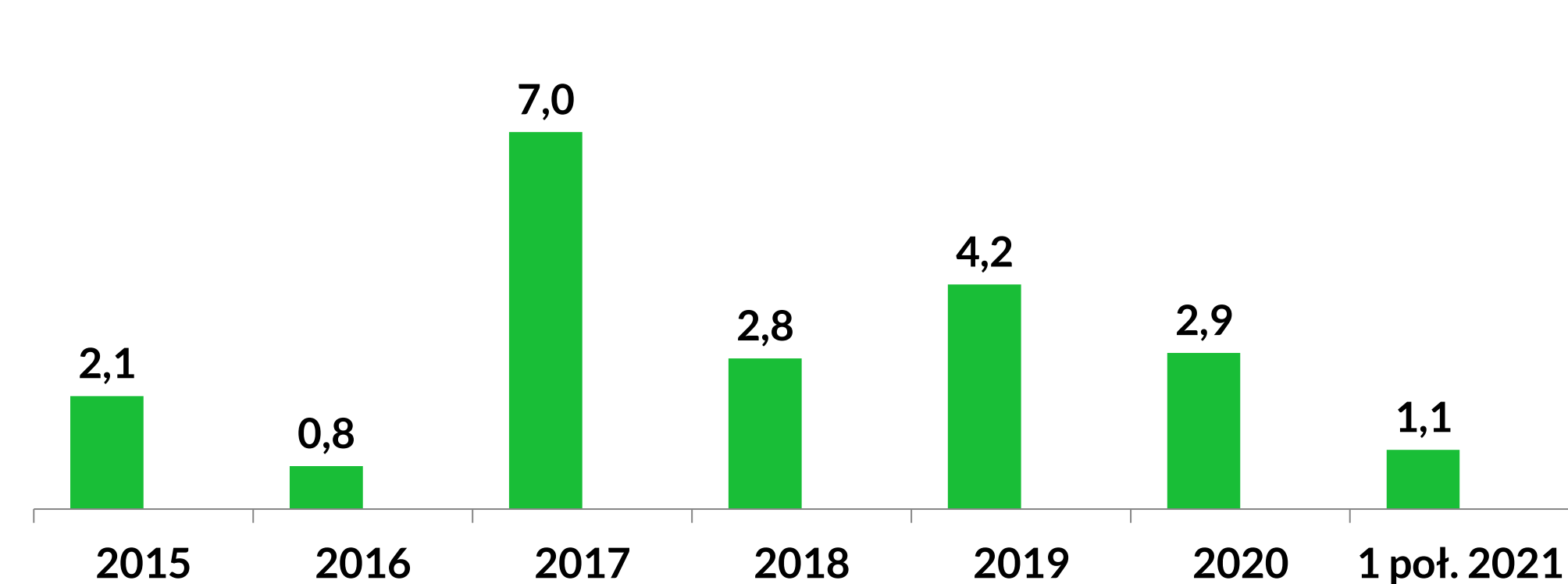
Bankowe wierzytelności nieregularne (w mld zł)



Podaż portfeli detalicznych i hipotecznych (mld zł)



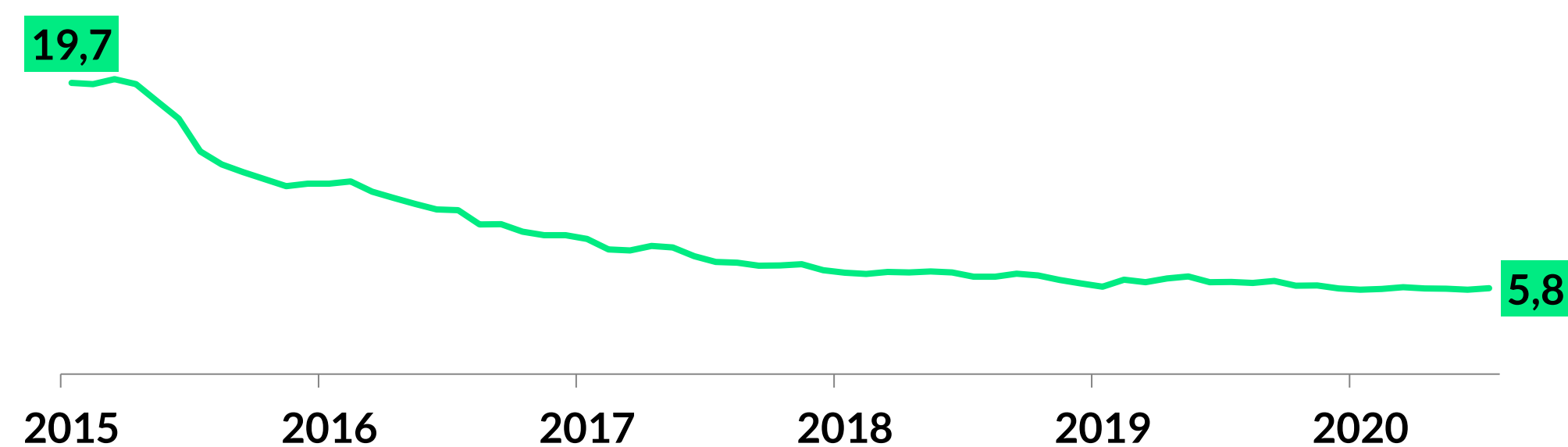
Podaż portfeli korporacyjnych** (mld zł)



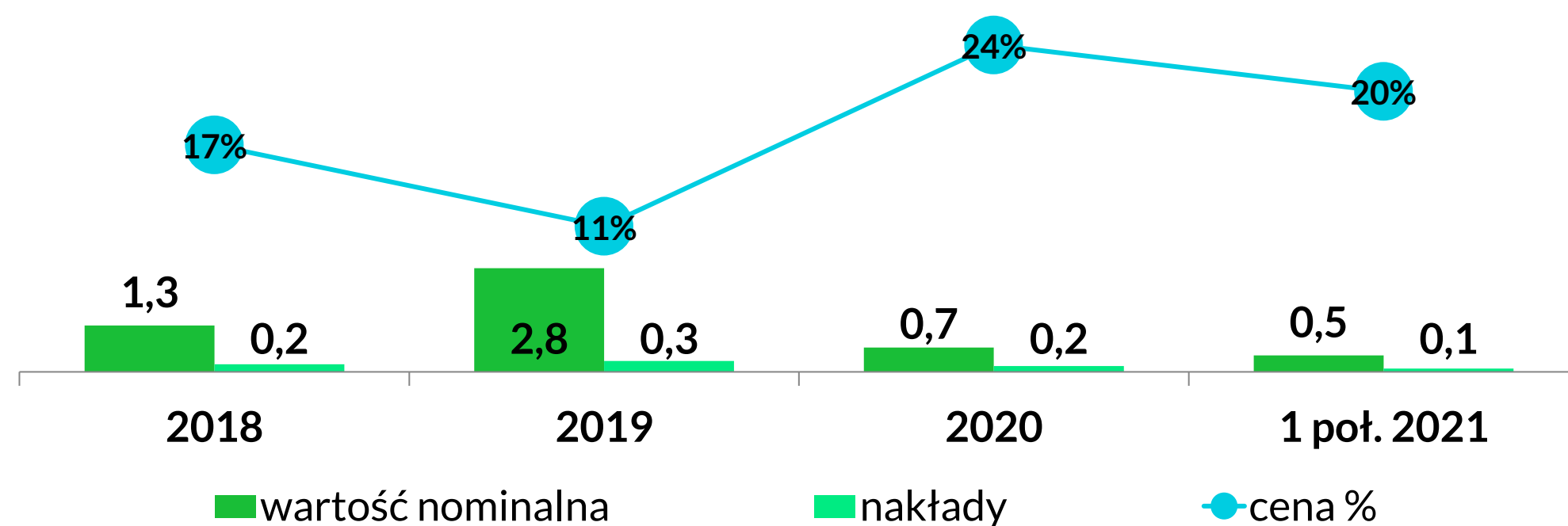
Rynek sprzedaży wierzytelności w Rumunii



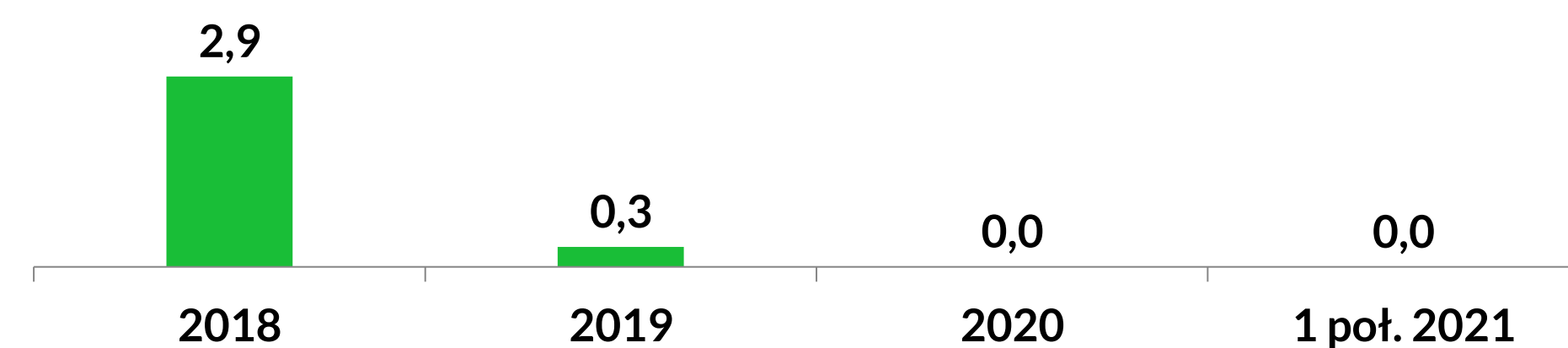
Bankowe wierzytelności z utratą wartości
(w mld zł)



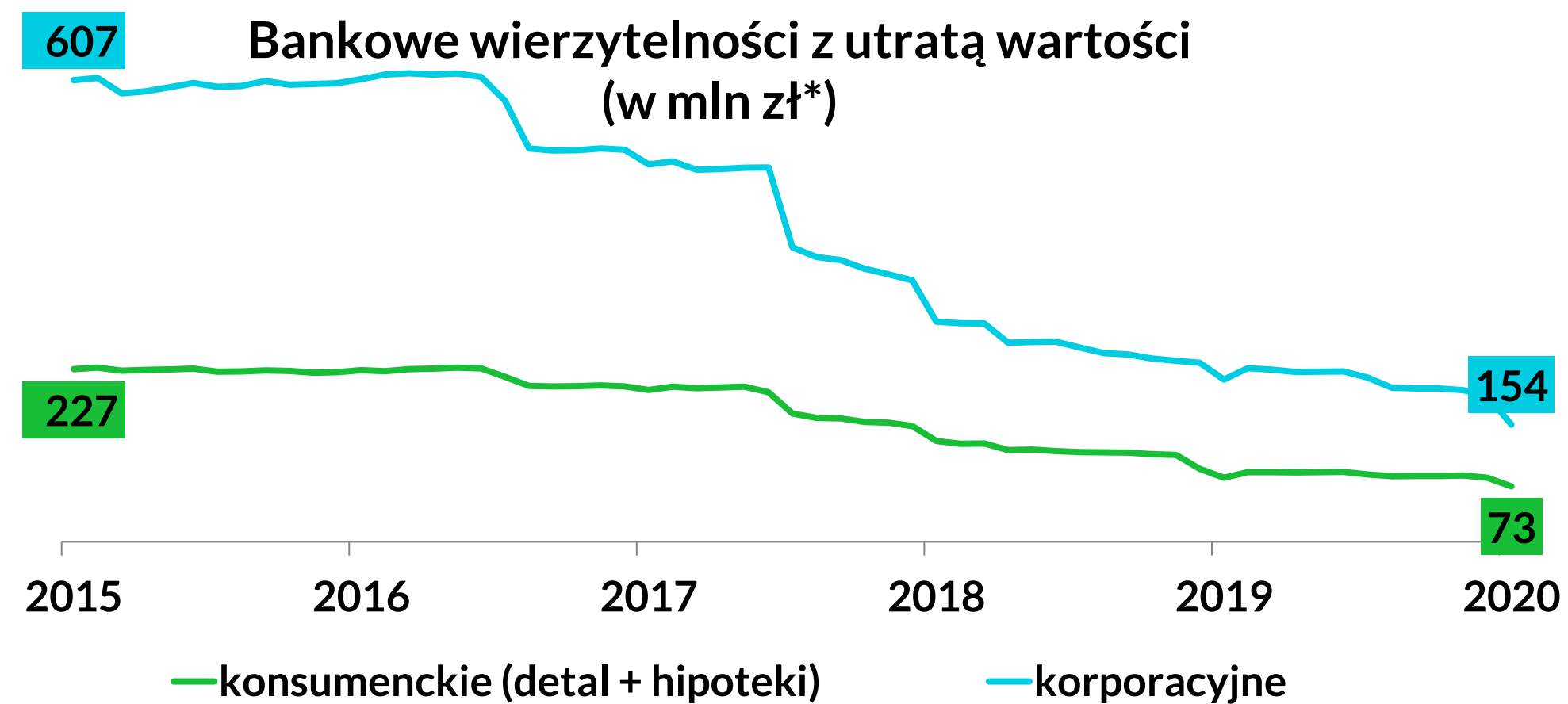
Podaż portfeli konsumenckich
(mld zł)



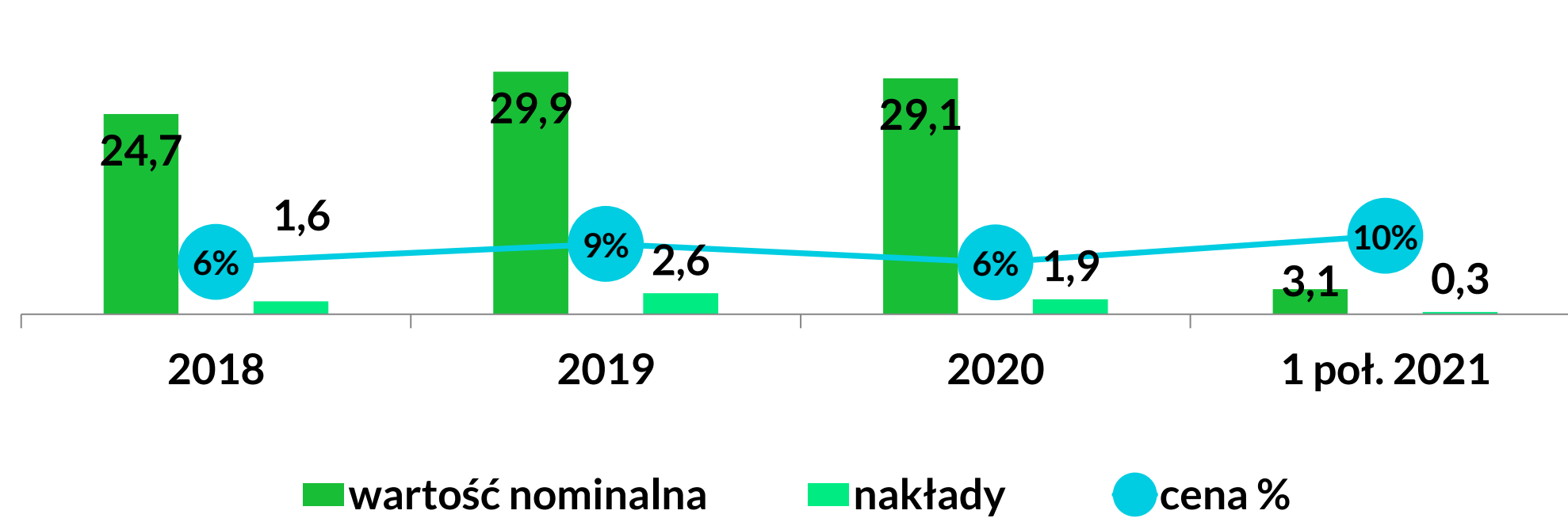
Podaż portfeli korporacyjnych (mld zł)



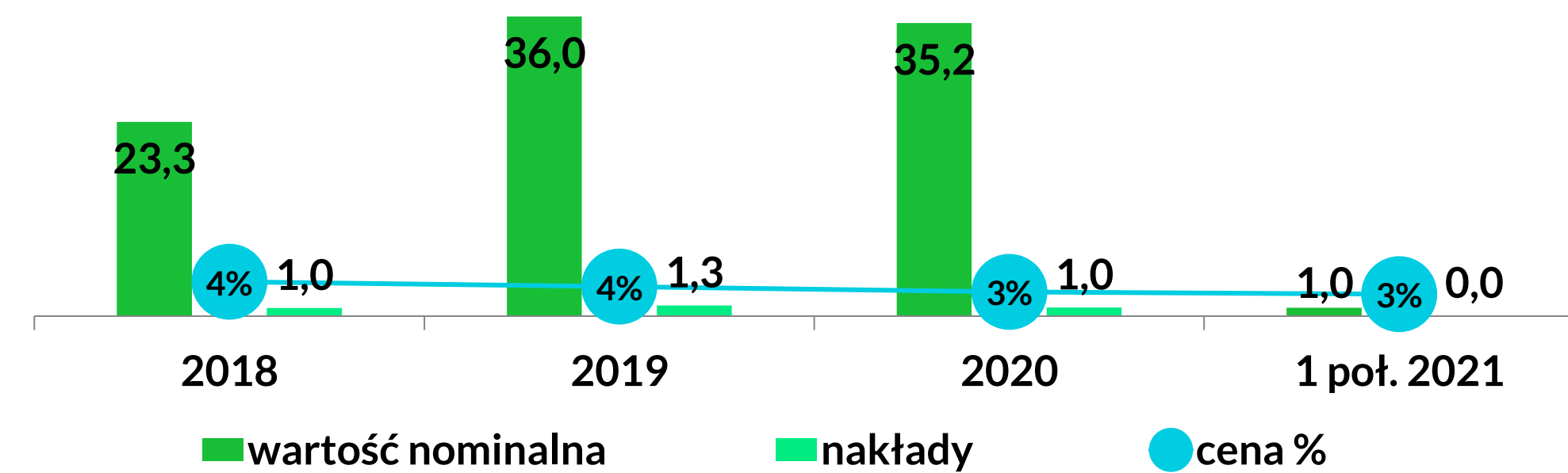
Rynek sprzedaży wierzytelności we Włoszech



Podaż portfeli detalicznych (mld zł)



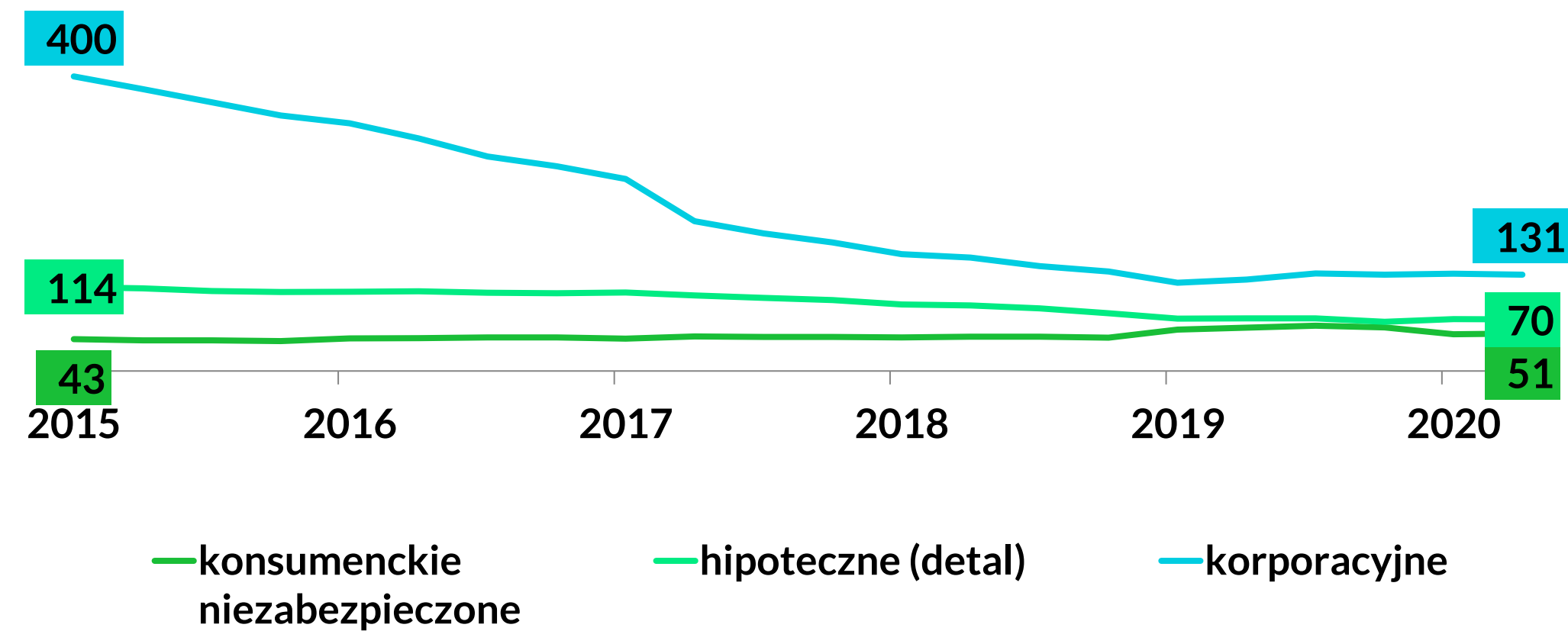
Podaż portfeli korporacyjnych (mld zł)



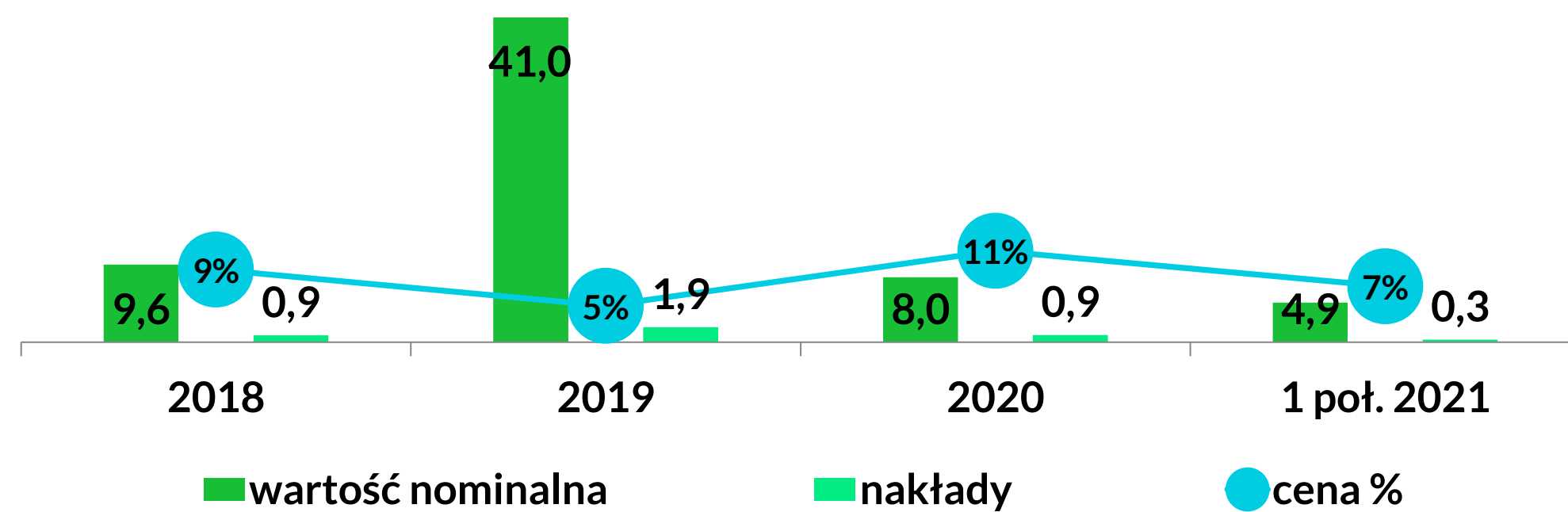
Rynek sprzedaży wierzytelności w Hiszpanii



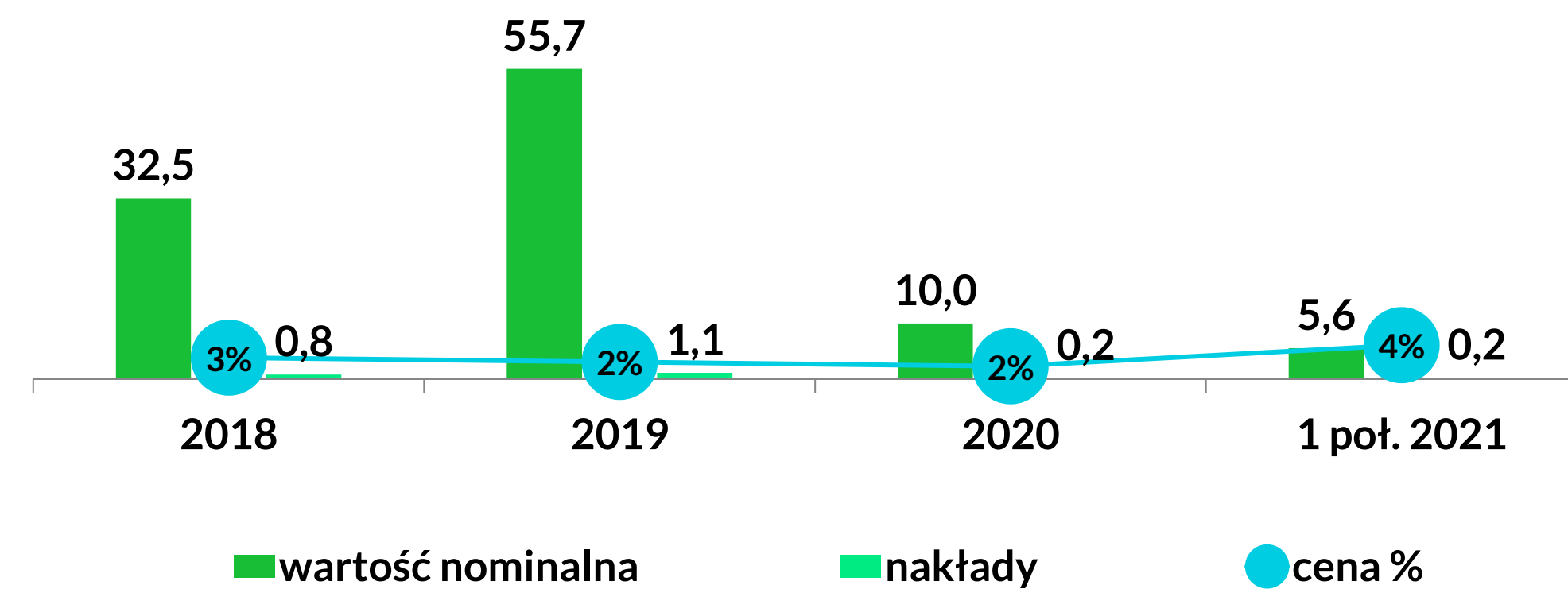
Bankowe wierzytelności z utratą wartości (w mld zł*)



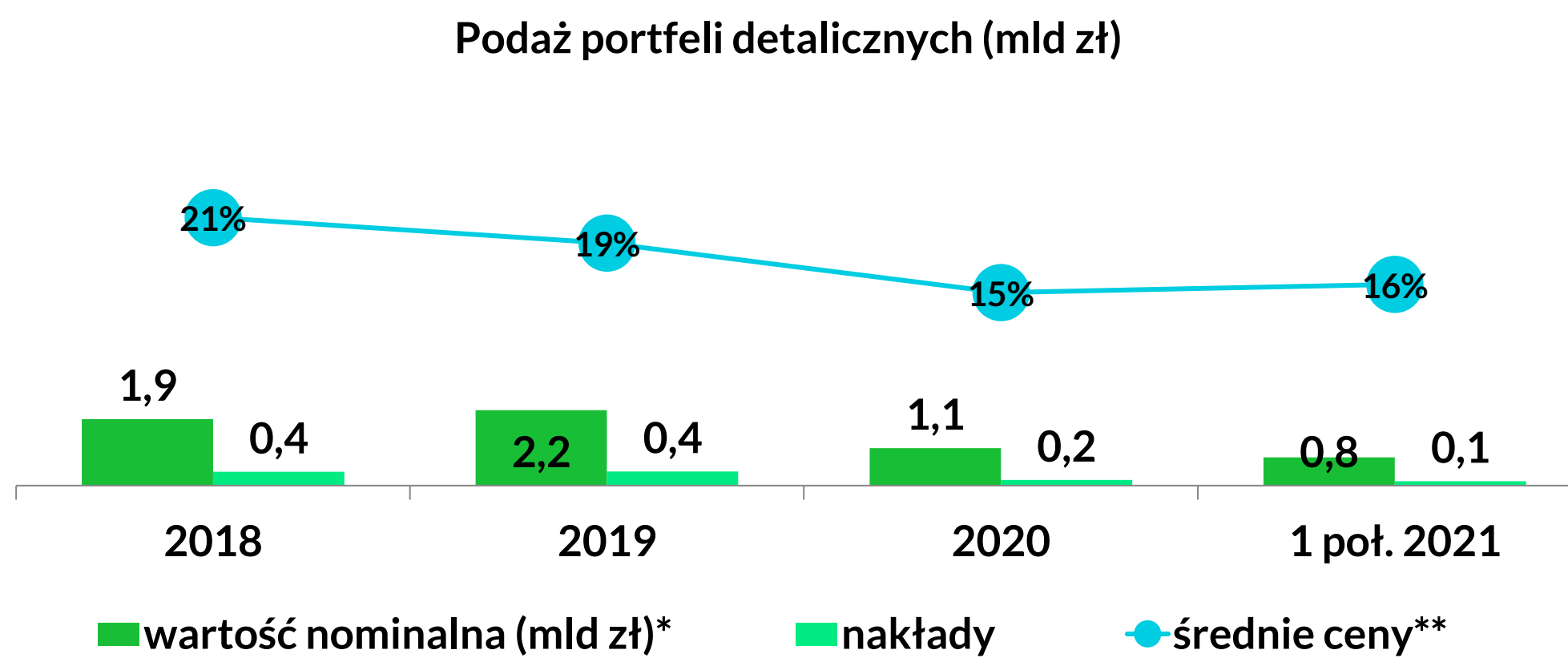
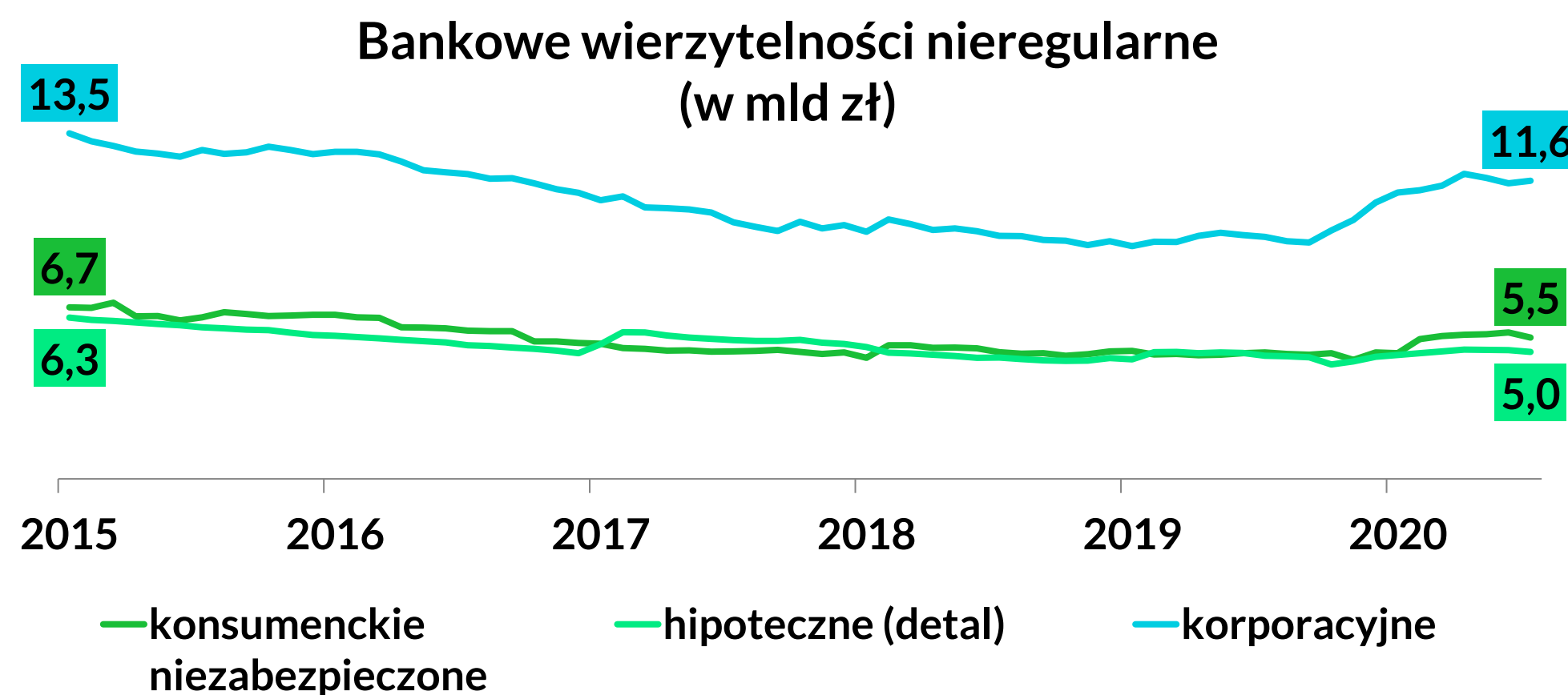
Podaż portfeli detalicznych (mld zł)



Podaż portfeli korporacyjnych (mld zł)



Rynek sprzedaży wierzytelności w Czechach i na Słowacji





Q&A