

**Poniżej przedstawiamy odpowiedzi na pytania Inwestorów po konferencji wynikowej MCI Capital ASI S.A. („Spółka”) za I półrocze 2024 r.**

**1) Z czego wynika zmiana podejścia do dystrybucji środków przez Spółkę? Dywidendy zamiast skupu akcji?**

Zarząd Spółki poprzez uchwalenie polityki dywidendowej na lata 2025-2027 (rekomendowanie Walnemu Zgromadzeniu wypłaty dywidendy w kwocie 4% kapitałów własnych Spółki rocznie) chciał zapewnić akcjonariuszom Spółki możliwość partycypacji w regularnej i przewidywalnej dystrybucji części środków, pochodzących z prowadzonej w ramach MCI działalności inwestycyjnej. Kwota wypłaty dywidendy powiązana jest bowiem z wynikami inwestycyjnymi Spółki jako zależna od dynamiki wzrostu wartości aktywów netto Spółki. Jednocześnie Zarząd Spółki uważa, że przyjęcie polityki dywidendowej jest uzasadnione osiągniętym wzrostem skali i dywersyfikacji działalności oraz zaawansowanym momentem cyklu inwestycyjnego, w którym należy racjonalnie oczekiwać znaczących wyjść z inwestycji w najbliższych latach w funduszach inwestycyjnych zarządzanych przez MCI Capital TFI S.A., których inwestorem jest Spółka.

**2) Jaki jest wynik subfunduszu MCI.TV na inwestycji w Gett, wg parametrów transakcji z Pango, o której poinformował Gett?**

Zgodnie z parametrami transakcji z Pango, ostateczna kwota przypadająca na MCI.TV będzie poniżej zainwestowanych przez MCI.TV środków w Grupę Gett (wskaźnik CoC poniżej 0,3x). Należy mieć na uwadze fakt, iż spółka w ostatnich latach została istotnie dotknięta pandemią Covid-19 czy konfliktami rosyjsko-ukraińskim oraz izraelsko-palestyńskim, przez co sytuacja finansowa spółki była bardzo trudna i w efekcie jej wycena w bilansie MCI.TechVentures 1.0. znajdowała się na bardzo niskim poziomie. Dzięki zaangażowaniu inwestorów, w tym MCI Capital ASI, Gett przeszedł w ostatnich latach czasie głęboką restrukturyzację operacyjną i finansową. Ten proces pomógł spółce zacząć generować dodatnie wyniki operacyjne EBITDA, i w efekcie końcowym pozyskać poważnego inwestora strategicznego w postaci Pango.

**3) Czy inwestycje płynne obejmują inwestycje w dług MCIM? Jaki jest ich poziom?**

Tak, inwestycje płynne MCI.EuroVentures 1.0. (MCI.EV) zaprezentowane na prezentacji wynikowej MCI Capital ASI S.A. HY2024 na slajdzie 9 w kwocie łącznej 280,9 mPLN (jako ‘Liquid investments’) obejmują w całości inwestycje w dług MCI Management sp. z o.o. oraz MCI Capital ASI S.A.:

- ➔ Dług MCI Management Sp. z o.o. z tytułu obligacji serii K objętych przez MCI.EV: 272,7 mPLN (274,0 mPLN \* 99,54% (udział MCI Capital ASI S.A. w MCI.EV));
- ➔ Dług MCI Capital ASI S.A. z tytułu obligacji serii R objętych przez MCI.EV: 8,2 mPLN (8,2 mPLN \* 99,54% (udział MCI Capital ASI S.A. w MCI.EV)).

**4) Profitroom: ile klientów spółka pozyskała za granicą?**

Spółka nie upublicznia informacji nt. liczby klientów za granicą.

**5) IAI: czy to jest bezpośrednia konkurencja giełdowego Shoppera? Zgodnie z Państwa prezentacją GMV jest znacznie większe niż Shoppera, ale mają Państwo tylko 7 tysięcy klientów, mniej niż Shopper. Z czego wynika ta różnica?**

Różnica wynika z faktu, że spółka IAI co do zasady obsługuje większe spółki – stąd wyższe GMV przy niższej liczbie klientów aniżeli w przypadku Shoppera.

**6) Jak AI wpływa na poszczególne spółki portfelowe? Stosują one AI? Jakie szanse widzą Państwo w tym zakresie?**

Ogólnie rzecz biorąc, oceniamy wpływ AI na nasze spółki portfelowe jako pozytywny – AI zwiększa ich efektywność, np. w customer service/obsłudze klienta, w marketingu, a także przy automatyzacji procesów biznesowych czy analizie danych w celu optymalizacji procesów biznesowych.