

1. **Jakie czynniki ryzyka stanowią najpoważniejsze zagrożenia przy realizacji założeń strategii rozwoju?**
 Odp. Choć zarząd przypuszczał, że ryzyko w realizacji strategii rozwoju spółki wiązać się może ze zmianami makroekonomicznymi, politycznymi i po stronie samych instytucji rynku finansowo-ubezpieczeniowego to od kilkunastu miesięcy na pozycję nr 1 niechlubną w tym wypadku wysuwa się zdecydowanie działania jednego z akcjonariuszy Spółki, którym jest Pan Dariusz Bąkowski. Jego działania blokują wszystkie inicjatywy, zaskarża praktycznie każdą uchwałę Walnych Zgromadzeń, dodatkowo kieruje sprawy na drogę postępowania sądowego, przeciągając maksymalnie wiele decyzji uchwalonych zdecydowana większością na Walnym Zgromadzeniu, nie kierując się w najmniejszym stopniu interesem spółki i pozostałych akcjonariuszy. W ocenie Zarządu gdyby nie te sytuacje oraz przewlekłość decyzji sądowych (niestety niektóre podejmowane są prawomocnym wyrokiem po okresie np. 2 lat, a ostatnio w jednej sprawie Pan Bąkowski zgłosił ponad 40 świadków) spółka byłaby w innym miejscu rozwoju.
2. **Na jakim etapie jest tworzenie Grupy Kapitałowej; jakie konkretne działania zostały podjęte od sierpnia 2015 roku?**
 Odp. przedstawiona została w załączniku do raportu bieżącego nr 49/2015
3. **Proszę o podanie bardziej precyzyjnego harmonogramu tworzenie grupy kapitałowej:**
 - a. **kiedy konkretnie ma nastąpić przejęcie przez D24 spółek Polcredito, Polfinance Capital oraz Polfinance?**
 Odp. przedstawiona została w załączniku do raportu bieżącego nr 49/2015
 - b. **na jakich warunkach nastąpi to przejęcie (czy to będzie połączenie, kupno ZCP, jak zostaną sfinansowane te transakcje)?**
 Odp. przedstawiona została w załączniku do raportu bieżącego nr 49/2015
4. **Jakie konkretne działania podjęła od momentu utworzenia spółka Polenergis? Jakie są wyniki tej spółki (ile umów już zawarła, jaką ma sprzedaż, jaki jest jej poziom kosztów operacyjnych, ile osób zatrudnia)?**
 Odp. przedstawiona została w załączniku do raportu bieżącego nr 49/2015 **W jakich segmentach rynku planują Państwo dokonywanie akwizycji? co chcą Państwo osiągnąć dzięki akwizycjom? jak zamierzają je Państwo finansować?**
 Odp. przedstawiona została w załączniku do raportu bieżącego nr 49/2015 **Jakie działania podjęli Państwo od początku roku w celu rozwinięcia doradztwo finansowo-ubezpieczeniowego dla MŚP (jakie dedykowane produkty, projekty, działania, sprzedaż)?**
 Odp. przedstawiona została w załączniku do raportu bieżącego nr 49/2015
5. **Jakie działania podjęli Państwo od początku roku w celu rozwinięcia usług związanych z restrukturyzacją przedsiębiorstw zagrożonych upadłością poprzez bezpośrednie wejście kapitałowe (ludzie, transakcje, projekty)?**
 Odp. przedstawiona została w załączniku do raportu bieżącego nr 49/2015
6. **Jakie działania podjęli Państwo od początku roku w związku planowaną konsolidacją usług księgowych (ludzie, projekty)?**
 Odp. przedstawiona została w załączniku do raportu bieżącego nr 49/2015 **Jakie konkretnie działania planują Państwo w branży odzieżowej? jakie działania podjęli już Państwo w tym zakresie? dlaczego zdecydowali się Państwo na działania w tej branży?**
 Odp. przedstawiona została w załączniku do raportu bieżącego nr 49/2015
7. **Na jakim etapie jest pozyskanie inwestora, o którym mówił Pan w sierpniowym wywiadzie?**
 Odp. przedstawiona została w załączniku do raportu bieżącego nr 49/2015
8. **Czy obok Pana, może Pan wskazać inne kluczowe osoby zarządzające w spółce i opisać jaką rolę pełnią one w strukturach D24?**
 Odp. Dla sieci zewnętrznej – Dyrektor Regionalny, który obejmuje swoim zasięgiem koordynację Polski centralnej, północnej i wschodniej.
 Dla sieci wewnętrznej – Menedżerowie w liczbie 4, rozwijający sieć sprzedaży(północ, południe, południowo-zachodnia część Polski).
 Zarówno Dyrektor, jak i menedżerowie sprzedają sami produkty, tworzą zespoły, rekrutują nowe Placówki Partnerskie, są wsparciem merytorycznym.
 W przypadku Grupy Kapitałowej dojdą inne kluczowe osoby. Generalnie struktura sprzedażowa jest bardzo spłaszczona, niekorporacyjna.
9. **Działalność deweloperska**
 - a. **jakie konkretnie działania podjęli Państwo w tym segmencie?**
 - b. **Odp. przedstawiona została w załączniku do raportu bieżącego nr 49/2015 na jakim etapie jest utworzenie nowej spółki deweloperskiej? na jakich warunkach będzie utworzona? kto będzie jej akcjonariuszem / udziałowcem?**
 - c. **Odp. przedstawiona została w załączniku do raportu bieżącego nr 49/2015 prośba o podanie konkretnych projektów nad którymi Państwo pracują lub które są analizowane (zakres projektów, sposób finansowania, zakres zadań spółki w tych projektach, lokalizacje, wielkość projektów - np. PUM)**

Odp. przedstawiona została w załączniku do raportu bieżącego nr 49/2015

10. Pytanie o kanały dotarcia spółki do potencjalnych klientów. Dlaczego praktycznie nic się nie dzieje w mediach społecznościowych i na stronie www - od wielu miesięcy?

Odp. Większość sprzedaży odbywa się poprzez Placówki Partnerskie i mają one własne ścieżki sprzedaży oraz metody dotarcia do klienta, m.in. poprzez biura nieruchomości, deweloperów, polecenia, uczestnictwo w targach mieszkaniowych. Struktura wewnętrzna Spółki działa podobnie. Nie korzystamy z kanałów leadowych, pozycjonowania strony, telemarketingu, ponieważ w opinii Zarządu efekt w stosunku do wydatków jest niewspółmierny i m.in. ze względu na inny typ klienta. Spółka nie wykorzystuje na ten moment jeszcze potencjalnego efektu synergii baz w Grupie oraz cross selling'u.

Media społecznościowe i strona www w opinii Zarządu służy generalnie reklamie, a nie w skutecznym zdobywaniu klientów. Oczywiście jest to ważny kanał prezentacji firmy, jednak Spółka nie zamierza zatrudniać w chwili obecnej dodatkowego specjalisty. Zarząd rozważy to w I półroczu 2016. Oczywiście informacje m.in. na stronie www.doradcy24.pl będzie więcej i będą aktualizowane. Kredyty na rynku w głównej mierze sprzedaje się poprzez budowanie relacji z biurami nieruchomości i deweloperami oraz bankami oraz jakością obsługi – polecenia. Czasami jak w kredytach gotówkowych wykorzystuje się telemarketing. Wzrost sprzedaży najłatwiej uzyskać poprzez nową rekrutację, bezpieczeństwo i stabilną pozycję firmy, na co usilnie Doradcy24 pracują w chwili obecnej. Spółka rozgląda się też za potencjalnymi podmiotami z rynku finansowego do przejęcia lub wejścia w bliższe relacje.

11. Proszę o podanie 5 największych pozycji w linii usługi obce (za q3); z czego wynika tak znaczący wzrost q3 do q2 pozycji usługi obce

Odp. Zdecydowanie największą pozycję stanowią wynagrodzenia prowizyjne za sprzedaż produktów finansowo-ubezpieczeniowych, następnie usługi prawne (windykacja, reprezentacja w sądach, koszty windykacji zaległych wierzytelności od byłych agentów), czynsze, usługi księgowo (w tym biegły rewident) oraz usługi hostingowe

Wzrost usług obcych w 3Q15 jest wynikiem :

- wzrostu wartości osiągniętych przychodów ze sprzedaży w porównaniu z 2Q15 o kwotę 70 tys. zł, która bezpośrednio rzutuje na wypłatę wynagrodzeń prowizyjnych agentom.

- zwiększoną w tym kwartale sprzedaż w niektórych bankach, gdzie firma ma relatywnie niższą marżę, a więcej płaci agentom.

- wypłata wynagrodzenia dwóm agentów, która powinna zostać wypłacona w 2Q15, ale dopiero po kilku miesiącach agenci zaraportowali Spółce sprzedaż (kwota prowizji wyniosła ok. 30 tys. zł.)

- dodatkowo zwiększone koszty w tym kwartale, a które częściowo dotyczyły poprzedniego, to usługi prawne, czynsze, koszty notarialne , WZA, kwota ok. 20 tys. zł.

W opinii Zarządu IVQ15 powinien być lepszy pod tym względem, aczkolwiek nie zawsze Spółka jest w stanie zaprognozować, w których bankach uruchamiane będą kredyty, a od tego zależy m.in. otrzymywana prowizja, której wielkość jest różna w poszczególnych bankach.

12. Jakie elementy prezentowana są w linii inne przychody operacyjne?

Odp. Rozwiązanie odpisu aktualizującego należność (głównie sprzedaż wierzytelności) 523.285 zł. Rozwiązanie rezerw, odzyskanie należności, na które był wcześniej zrobiony odpis aktualizujący (który zaksięgowany był w pozostałe koszty) 214.863 zł.

13. Z czego wynika tak słaby wynik spółki w segmencie sprzedaży kredytów hipotecznych (spadek 27% yoy), w szczególności na tle rynku, na którym największe banki pokazują silny 2-cyfrowy wzrost w tym segmencie (ostatnie raporty mBank i BZ WBK; np. BZ WBK 49% wzrost yoy sprzedaż wg uruchomień)?

Odp. W tym kwartale spółka sprzedała wartościowo o ponad 6% więcej kredytów w stosunku do 2Q15. Stosunkowo wysoka baza poprzedniego roku wynika z faktu, że część placówek odchodziła od Spółki w momencie procesu restrukturyzacji, jak również zmian w zarządzie i wejściu inwestora oraz jest wynikiem nieuczciwych działań firm konkurencyjnych. Spółka powoli odbudowuje pozycję i należy sądzić, że w kolejnych kwartałach będzie pokazywać dodatnią dynamikę sprzedaży. Ważne są też stawki prowizyjne i polityka samych banków w stosunku do pośredników. Spółka nie konkurencyjna w 1-2 bankach , rok 2014 inaczej wyglądał pod tym względem. A rynek generalnie nie rośnie, jeśli BZWBK wzrosło (ponieważ była bardzo dobra oferta) to znaczy, że innemu bankowi – bankom spadła sprzedaż.

14. Co spółka zamierza zmienić w swoim modelu biznesowym, aby poprawić wyniki w segmencie kredytów hipotecznych.

Odp. Model biznesowy który rozwijamy od paru miesięcy to struktura wewnętrzna, ciągle również staramy się podpisywać nowe umowy z placówkami partnerskimi, bo to najszybszy i najtańszy sposób zwiększenia sprzedaży.

15. **Jakie konkretnie modele sprzedaży posiada spółka w segmentach gotówkowym i komercyjnym? pomimo niskiej bazy sprzedaż w tych segmentach rośnie w 1 cyfrowym tempie (gotówki) albo spada (komercyjne)**

Odp. Do tej pory spółka nie miała typowych specjalistów od sprzedaży kredytów gotówkowych i komercyjnych (aczkolwiek kredyty komercyjne nie są główną linią i nie będą w sprzedaży w spółce). Także większość kredytów gotówkowych sprzedawano się przy okazji hipoteki. Od kilku miesięcy w spółce pojawiają się specjaliści od sprzedaży kredytu gotówkowego m.in. w Krakowie oraz w oddziale Nowy Sącz, które powinny uruchamiać miesięcznie kilkaset tysięcy złotych kredytu gotówkowego. Nie zawsze mamy też najlepsze na rynku stawki wynagrodzenia oraz czasami brakuje nam kluczowych banków np. Alior Bank S.A.. Spółka myśli o zespołach i koordynatorze typowo dla kredytów gotówkowych, ale w tej chwili ograniczają nas trochę możliwości finansowe oraz inne priorytety.

16. **Dlaczego realizacja budżetu na poziomie przychodów wynosi 58,6%? jakich założeń związanych z budżetem przychodowym nie udało się spółce zrealizować?**

Odp. Prognoza po stronie przychodów została zaktualizowana. Nie udało się w IV kwartale konsolidować wyników ze spółkami z Grupy Polfinance. Spółka sprzedała również mniej produktów ubezpieczeniowych. Zarząd nie zakładał również znacznego spadku w sprzedaży kredytów komercyjnych, jak również i co najważniejsze to, że część nowo pozyskanych placówek i oddziałów opóźnia się z wolumenem uruchamianych kredytów z uwagi na pewne procesy z tym związane. Niektóre placówki mimo naszych starań i pomocy nie osiągnęły jeszcze w pełni założeń operacyjnych, a powinny generować w II półroczu min. 6-8 mln kredytów, co miało się przekładać na ponad 150 tys. zł. miesięcznego przychodu.