



Doradcy24
DO USŁUG. FINANSOWYCH

STRATEGIA ROZWOJU – PLAN

W LATACH 2015 - 2016

Aktualizacja 20 sierpień 2016 r.

Paweł Woźniak

Prezes Zarządu

Doradcy24 S.A.

I. Podstawowe zagrożenia i ryzyka

1. Otoczenie makroekonomiczne

Rozwój usług oferowanych przez Spółkę oraz popyt na usługi doradztwa finansowo-ubezpieczeniowego są ściśle skorelowane z sytuacją makroekonomiczną Polski. Wzrost gospodarczy kraju przekłada się na popyt konsumpcyjny, chęć zadłużania hipotecznego, ubezpieczania się na życie. Pogorszenie się sytuacji makroekonomicznej w kraju może spowodować obniżenie zainteresowania klientów usługami oferowanymi przez Spółkę, a tym samym negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

2. Wzrost konkurencji

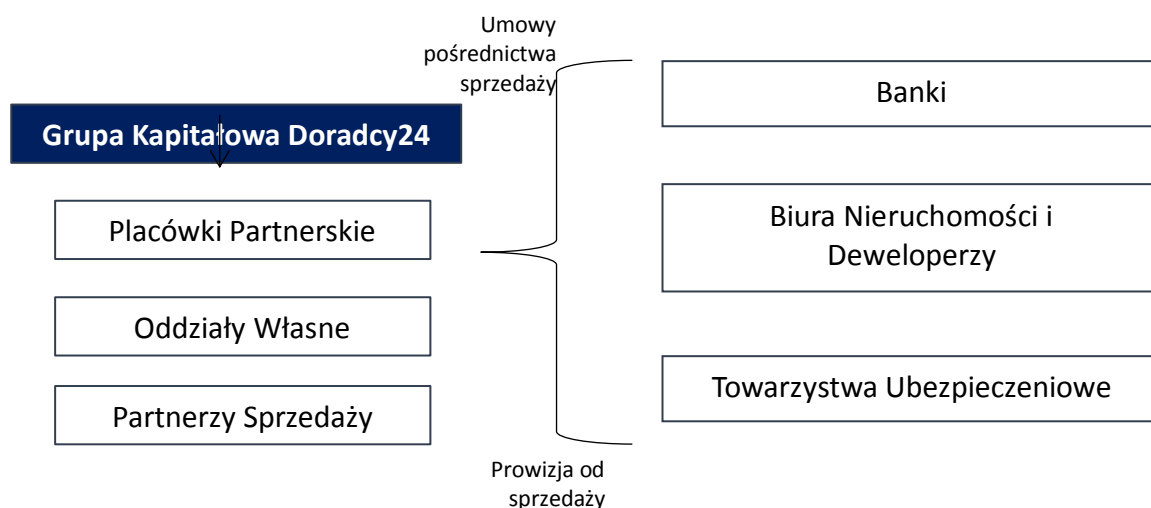
Konkurencja wewnątrz sektora usług doradztwa finansowo-ubezpieczeniowego systematycznie się zaostrza i cechuje się stałą oraz zaciętą rywalizacją o klienta pomiędzy przedsiębiorstwami gospodarczymi a także nowymi firmami, które dopiero dążą do zaistnienia na tym rynku lub silnie chcą wzmocnić swoją pozycję. Konkurujące podmioty oferują co do zasady ten sam produkt, w zasadzie tych samych instytucji finansowych, dlatego istota konkurencji pomiędzy firmami doradczymi (brokerami) polega na konkurowaniu procesem obsługi klienta (jego jakością i szybkością), szerokość oferty produktowej, jak również poziomem wynagrodzenia oferowanym doradcom. Przedsiębiorstwa konkurencyjne obniżają osiąganą marżę, Spółka z kolei zmuszona jest do utrzymania wynagrodzeń na podobnym poziomie co największe firmy na rynku, co przekłada się na spadek rentowności działalności Spółki. Dodatkowym negatywnym czynnikiem, który pojawił się m.in. w związku z wprowadzeniem podatku bankowego, są obniżki wynagrodzeń dla pośredników dokonywane przez banki. Szybka konsolidacja w branży bankowej nie sprzyja rozwojowi biznesu, ponieważ coraz mniejszą mamy liczbę banków oferujących kredyty hipoteczne.

3. Nieosiągnięcie przez Spółkę zamierzonych celów

Realizacja planów inwestycyjnych i strategii rozwoju Spółki uzależniona jest od rozbudowy sieci sprzedaży, poszerzenia portfolio produktów oraz zwiększenia rozpoznawalności marki. Planem Spółki jest stworzenie kilku oddziałów samodzielnie funkcjonujących, które przede wszystkim będą odpowiedzialne za dystrybucję oraz sprzedaż oferowanych produktów finansowo-ubezpieczeniowych. Liczba funkcjonujących oddziałów własnych nie jest w ocenie Zarządu satysfakcjonująca. Głównymi ośrodkami pozostają Kraków, Wrocław, Nowy Sącz, Bielsko-Biała. Spółka na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania. Spółka wychodząc naprzeciw potrzebom klientów systematycznie rozszerza dotychczasową ofertę świadczonych usług. Ukierunkowanie w stronę nowych obszarów działalności naraża Spółkę na szereg czynników ryzyka związanych z brakiem doświadczenia lub niewystarczającą wiedzą w nowego typu działaniach gospodarczych.

4. Pogorszenie rentowności

Podstawowym źródłem przychodów Spółki są prowizje otrzymywane od instytucji finansowo-ubezpieczeniowych, a podstawowym źródłem kosztów prowizje i wynagrodzenia wypłacane sieci sprzedaży. W wyniku zmian sytuacji na rynku pośrednictwa finansowo-ubezpieczeniowego, poziom uzyskiwanych przychodów się zmienia. Spółka jest zmuszona utrzymywać poziom wynagrodzeń sieci na poziomie wyższym niż zakładany na początku 2015 roku. Oba powyższe czynniki doprowadziły do spadku rentowności działalności Spółki.



5. Cele długoterminowe

- Zapewnić akcjonariuszom firmy co roku wzrost wartości Spółki poprzez dwucyfrową dynamikę procentową przychodów ze sprzedaży oraz zysku netto.
- Zapewnić klientom maksymalizację efektywności działania w zakresie rynku produktów finansowo-ubezpieczeniowych.
- Zapewnić pracownikom, współpracownikom możliwość samorealizacji i partycypacji w sukcesie przedsięwzięcia poprzez osiągnięcie właściwej satysfakcji finansowej.

6. Zbudowanie strategii rozwoju firmy poprzez budowanie przewag konkurencyjnych, do których należą :

- Bardzo dobra znajomość wiodących produktów i całego rynku finansowo-ubezpieczeniowego w Polsce.
- Posiadanie unikalnych produktów w ofercie.

- Szybkość wypłat wynagrodzeń dla sieci sprzedaży.
- Dysponowanie największym portfolio produktów finansowo-ubezpieczeniowych dostępnych na rynku.
- Niewykorzystana do cross-selling'u baza klientów.
- Dobrze rozwinięta sieć placówek partnerskich i oddziałów własnych.

7. Zbudowanie trwale rentownego modelu biznesowego

- Spółka w dalszym ciągu będzie aktywnie zarządzać kosztami i przychodami w sposób umożliwiający zapewnienie rentowności na podstawowej działalności operacyjnej z uwzględnieniem wahań wolumenów i poziomu przychodów z oferowanych produktów. Koszty stałe będą pod ścisłą kontrolą.
- Spółka w 2017 roku wprowadzi system motywacyjny jako dodatkowy element wynagradzania zarządu, kluczowych pracowników i współpracowników firmy. Celem Grupy Kapitałowej Doradcy24 będzie wzmacnianie poziomu identyfikacji placówek partnerskich, doradców i menedżerów ze Spółką, jej celami i wynikami oraz budowanie współodpowiedzialności za wyniki.
- Prowadzenie aktywnej współpracy z instytucjami finansowo-ubezpieczeniowymi, zapewnienie w ofercie szerokiej palety produktów dającej możliwość dywersyfikacji źródeł przychodów.
- Jednocześnie Spółka planuje wchodzić w projekty biznesowe cechujące się wyższą rentownością, jak chociażby projekty deweloperskie.

8. Budowa ścisłych relacji z klientami

- Celem Grupy Kapitałowej Doradcy24 jest poszerzenie bazy klientów i umacnianie relacji z klientami, dzięki oferowanej wartości dodanej i rozszerzonemu pakietowi usług i produktów.
- Spółka zamierza uzyskać efekt powtarzalnej sprzedaży, tj. oferowania kolejnych produktów do klientów oraz uzyskanie poleceń i rekomendacji.

II. Cele finansowe i wskaźnikowe.

1. Osiągnięcie skonsolidowanych przychodów Grupy Kapitałowej Doradcy24 w roku 2016 na poziomie 5,6 mln PLN.
2. Osiągnięcie skonsolidowanego zysku netto w roku 2016 na poziomie 330 tys. PLN.
3. Osiągnięcie rentowności netto na skonsolidowanej sprzedaży w roku 2016 na poziomie 5,9%
4. Struktura przychodów ze sprzedaży opierać się będzie na 4 filarach i przedstawić powinna się następująco w 2016 roku:
 - Kredyty = 75% udział w sprzedaży
 - Ubezpieczenia życiowe i majątkowe = 15%
 - Usługi doradcze = 5%
 - Pozostałe (biuro nieruchomości, deweloperka) = 5%
5. Wypłata dywidendy dla akcjonariuszy (alternatywnie skup akcji) w 2017 roku w wysokości co najmniej 25% wartości zysku netto za 2016 rok oraz w kolejnych latach.
6. Osiągnięcie w 2016 roku poziomu:
 - 200 mln PLN wolumenu uruchamianych kredytów.
 - 2 mln PLN przypisu z produktów ubezpieczeniowych.
7. Celem firmy będzie rozwój sieci sprzedaży poprzez rozwój nisko kosztowych oddziałów własnych oraz pozyskanie nowych Placówek Partnerskich. Spółka nastawia się również na akwizycje w branży, będzie dążyć do konsolidacji mniejszych i średnich podmiotów finansowo-ubezpieczeniowych.
8. Ośrodkami w których skupi się działalność Grupy Kapitałowej Doradcy24 w ramach sieci własnej będą miasta, których liczba mieszkańców przekracza 100 tys. Model otwarcia oddziału zakłada uzyskanie rentowności po 2-3 miesiącach.
9. Wzrost skali uruchomień kredytów za pośrednictwem obecnych i nowych Placówek Partnerskich. Stworzenie szansy partnerskiej współpracy dla lokalnych firm pośrednictwa finansowo-ubezpieczeniowego umożliwi udział nowo pozyskanym partnerom biznesowym w procesie konsolidacji sektora usług finansowo-ubezpieczeniowych z obustronną korzyścią dla partnerów i dla Grupy Kapitałowej Doradcy24.
10. W pierwszym półroczu 2017 Doradcy24 przejmą udziały w Polfinance Sp. z o.o.. W planie jest też zakup brokera ubezpieczeniowego.
11. Głównymi kierunkami rozwoju Grupy Kapitałowej Doradcy24 będą w dalszym ciągu:
 - Doradztwo finansowo-ubezpieczeniowe dla klienta detalicznego.
 - Pośrednictwo w nieruchomościach oraz realizacja małych niszowych projektów deweloperskich poprzez spółkę zależną PolDevelopment24 Sp. z o.o.
 - Restrukturyzacja przedsiębiorstw będących zagrożonych upadłością lub utratą płynności bezpośrednio inwestycje kapitałowe.
 - Spółka powinna w części przekształcić się w dystrybutora w producenta.
 - Spółka planuje uczestniczyć w konsolidacji rynku usług księgowych, co przełoży się na bezpośrednie dotarcie do szerokiej bazy klientów.

Najważniejsze plany na najbliższą przyszłość:

- Spółka mając ambitne cele inwestycyjne oraz cel w postaci szybszej spłaty części zobowiązań dokona w najbliższym okresie emisji obligacji na okaziciela w kwocie nie większej niż 250,0 tys. PLN, w drugim okresie emisję akcji bez prawa poboru skierowaną do dotychczasowego akcjonariusza Polfinance Sp. z o.o.. Środki z emisji akcji posłużą częściowo na sfinansowanie projektu deweloperskiego oraz spłacie zobowiązań, w tym głównie do Generali Życie TU (zgodnie z Porozumieniem z dnia 16 lipiec 2013 r. chce wykorzystać opcję wcześniejszej spłaty części zobowiązań w zamian za upust w opłacie prowizyjnej na rzecz Generali w wysokości 150 tys. PLN).
- Zarząd spodziewa się, że do Spółki wpłynie ok. 500-700 tys. PLN. Cena emisyjna nowych akcji powinna być wyższa niż 0,20 PLN za jedną akcję. Na dzień dzisiejszy należy przypuszczać, że może ona oscylować w przedziale od 0,25 PLN do 0,40 PLN.
- Na ostatnim Zwyczajnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy w dniu 30 czerwca 2016 roku podjęta została uchwała o przeniesieniu kwoty 6,9 mln PLN z kapitału zapasowego na pokrycie strat z lat ubiegłych. Celem tej operacji jest szybsze zniwelowanie wartości ujemnych w bilansie w pozycji „straty z lat ubiegłych” . Ta operacja pozostaje bez wpływu na bieżącą kondycję finansową firmy, ale daje możliwość w przyszłości np. wypracowany zysk przeznaczać na dywidendę lub skup własny akcji. Dzięki tej operacji Spółka ma większe szanse na pozyskanie finansowania zewnętrznego. Niestety jeden z akcjonariuszy Spółki zaskarżył uchwałę i skierował ją do sądu, co znacznie w czasie przedłuży ten proces. Zarząd jest przekonany, że sąd wyda korzystną decyzję dla Spółki.

- W dniu 19 sierpnia 2016 roku odbyło się Nadzwyczajne Zgromadzenie, na którym została podjęta uchwała w sprawie obniżenia kapitału zakładowego, zmiany Statutu Spółki oraz upoważnienia Rady Nadzorczej do ustalenia tekstu jednolitego Statutu Spółki. Kapitał zakładowy Spółki ma zostać obniżony o kwotę 2.991.884,00 PLN z jednoczesnym zmniejszeniem wartości nominalnej akcji z 1,00 PLN do 0,20 PLN. Cała kwota wynikająca z obniżenia kapitału będzie przeznaczona na pokrycie strat z lat ubiegłych. Ta operacja, jak i poprzednia oraz emisja akcji spowodują, że Spółka w bilansie za 2016 rok (pod warunkiem skutecznej realizacji tych działań) powinna wykazywać już tylko ok. - 1,2 mln PLN strat z lat ubiegłych, zamiast dotychczasowych : -11,7 mln PLN. Uchwała została zaskarżona przez jednego z akcjonariuszy.
- W pierwszym półroczu 2017 roku Spółka Doradcy24 planuje dokonać transakcji kupna 100% udziałów w Spółce Polfinance Sp. z o.o. Spółka Doradcy24 zapłaci akcjami nowej emisji. Spółka zajmuje się pośrednictwem w sprzedaży ubezpieczeń na życie oraz ubezpieczeń majątkowych. Planowana cena zakupu w opinii Zarządu będzie korzystna dla Spółki m.in. ze względu na wartość księgową Polfinance, która na koniec 2015 roku wyniosła 1,4 mln PLN. Przychody ze sprzedaży za 2015 rok kształtowały się na poziomie 3,1 mln PLN.
- Spółka zależna PolDevelopment24 Sp. z o.o. jest na końcowym etapie tworzenia projektu deweloperskiego. Spółka podpisała przedwstępną umowę kupna nieruchomości gruntowej na której planuje wybudować 3 segmenty w budynku jednorodzinnym w zabudowie bliźniaczej we Wrocławiu. Szacowany koszt inwestycji powinien wynieść ok. 1,7 mln PLN.



- Spółka zależna Polenergis Sp. z o.o. wypracowane przychody osiąga głównie z tytułu sprzedaży ubezpieczeń życiowych. Pośrednictwo w sprzedaży energii elektrycznej i gazu odpowiada za niespełna 10% w przychodach ogółem spółki za I półrocze 2016 r. i stanowczo odbiega od założeń Zarządu.

Prezes Zarządu Doradcy24

Paweł Woźniak