

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI  
SPÓŁKI DORADCY24 S.A.  
ZA 2012 ROK**

**Wrocław, 11 marca 2013 r.**

## SPIS TREŚCI

|     |                                                                                                                                            |    |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.  | INFORMACJE OGÓLNE .....                                                                                                                    | 3  |
| 1.1 | Podstawowe dane Spółki .....                                                                                                               | 3  |
| 1.2 | Organy Spółki .....                                                                                                                        | 3  |
| 2.  | ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ JEDNOSTKI .....                                                                               | 4  |
| 2.1 | Proces likwidacji spółki zależnej Creditfield sp. z o.o. ....                                                                              | 4  |
| 2.2 | Współpraca z Panorama Center sp. z o.o. ....                                                                                               | 5  |
| 2.3 | Rejestracja przez Sąd podwyższenia kapitału zakładowego .....                                                                              | 5  |
| 2.4 | Zawarcie umowy z PROFESCAPITAL na pełnienie funkcji Autoryzowanego Doradcy Spółki .....                                                    | 5  |
| 2.5 | Podpisanie umowy ze Szkołą Inwestowania .....                                                                                              | 5  |
| 2.6 | Wprowadzenie seminariów Akademia Finansowa D24 .....                                                                                       | 5  |
| 2.7 | Uruchomienie Contact Center .....                                                                                                          | 6  |
| 3.  | PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI .....                                                                                                        | 6  |
| 4.  | WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU .....                                                                                  | 7  |
| 5.  | AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA .....                                                                                           | 7  |
| 6.  | AKCJE WŁASNE .....                                                                                                                         | 10 |
| 7.  | ODDZIAŁY (ZAKŁADY) JEDNOSTKI .....                                                                                                         | 10 |
| 8.  | INSTRUMENTY FINANSOWE .....                                                                                                                | 10 |
| 9.  | NAJWAŻNIEJSZE CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI .....                                                                        | 10 |
| 10. | OCENA CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ ORAZ UMÓW NIEUWZGLĘDNIONYCH W BILANSIE MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK NA DZIAŁALNOŚCI ZA ROK OBROTOWY. .... | 13 |

## 1. INFORMACJE OGÓLNE

### 1.1 Podstawowe dane Spółki

Doradcy24 S.A. (dalej Spółka lub Emitent) została zarejestrowana jako spółka akcyjna w dniu 09 kwietnia 2008 r. w wyniku przekształcenia spółki Doradcy24 Sp. z o.o. (wcześniej MyFinance Sp. z o.o.).

| Nazwa                          | Doradcy24 Spółka Akcyjna                                                                                    |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Forma Prawna                   | Spółka Akcyjna                                                                                              |
| Siedziba                       | ul. Prosta 36, 53-508 Wrocław                                                                               |
| Kraj                           | Polska                                                                                                      |
| Oznaczenie Sądu                | Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu,<br>VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego |
| Numer KRS                      | 0000303423                                                                                                  |
| Wysokość Kapitału Zakładowego  | 3 739 856,65 zł w pełni opłacony                                                                            |
| Liczba Akcji Wszystkich Emisji | 373 985 665                                                                                                 |
| REGON                          | 140791036                                                                                                   |
| NIP                            | 5272527706                                                                                                  |
| Strona Internetowa             | <a href="http://www.doradcy24.pl">www.doradcy24.pl</a>                                                      |
| Adres e-mail                   | <a href="mailto:zarzad@doradcy24.pl">zarzad@doradcy24.pl</a>                                                |

Głównym przedmiotem działalności Spółki jest pośrednictwo finansowe w zakresie kredytów i innych produktów finansowych oraz ubezpieczeniowo-inwestycyjnych. Zgodnie ze Statutem, czas trwania działalności Spółki jest nieograniczony.

### 1.2 Organy Spółki

Organami Spółki zgodnie ze Statutem są Walne Zgromadzenie, Rada Nadzorcza i Zarząd.

Na dzień 31 grudnia 2012 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Zarząd spółki Doradcy24 S.A. składał się z następujących osób.

| Imię i nazwisko | Stanowisko     |
|-----------------|----------------|
| Robert Loranc   | Prezes Zarządu |

W ciągu 2012 roku Członkami Zarządu spółki Doradcy24 S.A. byli:

- Marek Olejarczyk - od 1 stycznia do 30 marca 2012 roku,
- Daniel Meniów - od 1 stycznia do 31 maja 2012 roku,
- Joanna Tomkowiak - od 1 stycznia do 31 marca 2012 roku,
- Piotr Morawiec - od 1 stycznia do 15 czerwca 2012 roku,

W trakcie roku Pani Lucyna Napierała pełniła funkcję prokurenta Spółki (prokura łączna z Członkiem Zarządu) w okresie od 23 kwietnia 2012 do 19 czerwca 2012 roku.

31 lipca 2012 roku Pani Katarzyna Balcerowiak złożyła rezygnację z pełnienia funkcji prokurenta Spółka ze skutkiem na dzień 1 września 2012 roku.

Pani Joanna Tomkowiak pełni funkcję prokurenta Spółki (prokura łączna z Członkiem Zarządu) od 1 kwietnia 2012 roku.

Na dzień 31 grudnia 2012 roku Rada Nadzorcza spółki Doradcy24 S.A. składała się z następujących osób.

| Imię i nazwisko     | Stanowisko                     |
|---------------------|--------------------------------|
| Janusz Tchórzewski  | Przewodniczący Rady Nadzorczej |
| Małgorzata Urbańska | Sekretarz Rady Nadzorczej      |
| Dariusz Bąkowski    | Członek Rady Nadzorczej        |
| Bernard Afeltowicz  | Członek Rady Nadzorczej        |
| Marcin Tokarek      | Członek Rady Nadzorczej        |
| Tadeusz Uchmanowicz | Członek Rady Nadzorczej        |
| Elwira Kargul       | Członek Rady Nadzorczej        |

Pan Bernard Afeltowicz pełnił funkcję Członka Rady Nadzorczej do 31 stycznia 2013 roku.

## **2. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ JEDNOSTKI**

### **2.1 Proces likwidacji spółki zależnej Creditfield sp. z o.o.**

26 kwietnia 2012 roku Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników spółki zależnej Creditfield sp. z o.o. w likwidacji z siedzibą we Wrocławiu podjęło uchwałę zatwierdzającą sprawozdanie finansowe Creditfield sp. z o.o. w likwidacji sporządzone za okres od 27 lipca 2011 roku do dnia 25 kwietnia 2012 roku, tj. na dzień poprzedzający podział między wspólników majątku pozostałego po zaspokojeniu wierzycieli (sprawozdanie likwidacyjne).

W dniu 26 kwietnia 2012 roku Likwidator Spółki Creditfield sp. z o.o. w likwidacji dokonał podziału majątku Spółki Creditfield sp. z o.o. w likwidacji pozostałego po zaspokojeniu wierzycieli i zatwierdzeniu sprawozdania likwidacyjnego przez Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników.

W dniu 9 maja 2012 roku Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników spółki zależnej Creditfield sp. z o.o. w likwidacji z siedzibą we Wrocławiu podjęło uchwałę zatwierdzającą sprawozdanie z działalności likwidatora oraz sprawozdanie finansowe Creditfield sp. z o.o. w likwidacji sporządzone za okres od dnia 27 lipca 2011 roku do dnia 8 maja 2012 roku, tj. na dzień zakończenia likwidacji.

Wymienione wyżej sprawozdanie finansowe zostało złożone do sądu rejestrowego wraz z wnioskiem o wykreślenie Spółki Creditfield sp. z o.o. w likwidacji z rejestru przedsiębiorców.

## **2.2 Współpraca z Panorama Center sp. z o.o.**

Spółka poinformowała w dniu 4 czerwca 2012 roku raportem bieżącym 23/2012 o zakończeniu rozmów ze spółką Panorama Center sp. z o.o. w zakresie inwestycji kapitałowej objętej podpisanym listem intencyjnym. Spółki nie wykluczyły rozszerzenia współpracy w oparciu o model strategicznego partnerstwa w przyszłości.

## **2.3 Rejestracja przez Sąd podwyższenia kapitału zakładowego**

Zarząd Spółki Doradcy24 S.A. w dniu 27 kwietnia 2012 roku powziął wiadomość o dokonaniu przez Sąd rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego Spółki i rejestracji 3.350.000 akcji zwykłych. Kapitał zakładowy Spółki wynosi obecnie 3.739.856,65 złotych i dzieli się na 373.985.665 akcji o wartości nominalnej 0,01 zł (jeden grosz) każda. Wpis ww. podwyższenia kapitału nastąpił w wyniku rozpoznania przez Sąd rejestrowy skargi na orzeczenie referendarza sądowego odmawiające wpisu podwyższenia kapitału, która została złożona w dniu 30 marca 2012 roku.

## **2.4 Zawarcie umowy z PROFESCAPITAL na pełnienie funkcji Autoryzowanego Doradcy Spółki**

17 maja 2012 roku Spółka zawarła umowę z firmą PROFESCAPITAL sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu na pełnienie funkcji Autoryzowanego Doradcy.

Przedmiotem umowy jest współdziałanie w zakresie wypełniania przez Emitenta obowiązków informacyjnych wynikających z regulacji dotyczących Alternatywnego Systemu Obrotu oraz bieżące doradztwo dotyczące funkcjonowania instrumentów finansowych Emitenta w alternatywnym systemie obrotu. Umowa została zawarta na czas nieokreślony z możliwością jej wcześniejszego wypowiedzenia.

## **2.5 Podpisanie umowy ze Szkołą Inwestowania**

Spółka 12 listopada 2012 roku podpisała umowę Strategicznego Partnerstwa ze Szkołą Inwestowania sp. z o.o. Na mocy w/w umowy Szkoła Inwestowania zapewnia odpowiednią frekwencję na bezpłatnych szkoleniach inwestycyjnych realizowanych przez Emitenta od kilku miesięcy pod marką Akademia Finansowa D24, poprzez specjalistyczne działania marketingowe realizowane na rzecz Emitenta, przynoszące od kilku lat bardzo dobre efekty w modelu biznesowym Szkoły Inwestowania.

## **2.6 Wprowadzenie seminariów Akademia Finansowa D24**

W październiku 2012 roku Spółka uruchomiła projekt Akademii Finansowych D24 polegający na edukacji potencjalnych klientów w formie organizacji bezpłatnych seminariów finansowych z zakresu optymalizacji finansów osobistych. Słuchacze Akademii mieli możliwość uzyskania bezpłatnego doradztwa finansowego. W czwartym kwartale 2012 roku z zapisania się na seminarium skorzystało ponad 2200 osób, z których kilkuset odbyło następnie indywidualne spotkania z dedykowanymi doradcami finansowymi.

W 2013 roku Spółka planuje dalszy rozwój tego projektu, uruchamiając obok seminariów z zakresu finansów osobistych również seminaria dotyczące finansów firmowych dla mikroprzedsiębiorców.

## **2.7 Uruchomienie Contact Center**

Spółka uruchomiła od maja 2012 roku własne contact center w formie osobnego działu, w skład którego wchodzi 6 stanowisk wyposażonych w specjalistyczny software i hardware, z opcją rozbudowy o kolejne 6 stanowisk. Zespół konsultantów pod kierunkiem doświadczonego menadżera koncentruje się na doradztwie finansowym on – line, kampaniach cross sellingowych up – sellingowych na bazie klientów Spółki oraz pozyskiwaniu i zarządzaniu leadami sprzedażowymi na rzecz wszystkich linii produktowych.

W 2013 roku Spółka planuje dynamiczny rozwój działań contact center, w szczególności w zakresie pozyskiwania i zarządzania leadami dla finansowania mikroprzedsiębiorstw oraz organizacji Akademii Finansowych D24 i dalszego doradztwa finansowego dla uczestników Akademii.

## **3. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI**

Na dzień 31 grudnia 2012 roku w strukturze sprzedaży Spółki pracowały 332 osoby, w tym 59 osób w sieci 7 własnych oddziałów oraz pozostała część w sieci ponad 140 placówek partnerskich. Blisko dwadzieścia procent placówek partnerskich działa pod marką Doradcy24.

Spółka wdrożyła działania restrukturyzacyjne zmierzające do optymalizacji kosztów, w tym także związanych z funkcjonowaniem oddziałów własnych, koncentrując się na rozwoju placówek partnerskich. Działania te zaowocowały systematyczną redukcją ujemnego wyniku finansowego brutto z poziomu -632,8 tys. zł w pierwszym kwartale, do -185,9 tys. zł w czwartym kwartale.

W 2013 roku będą kontynuowane działania redukcji kosztów jak również rozwoju sieci sprzedaży i wolumenu zawieranych umów finansowych za pośrednictwem Spółki, co powinno umożliwić osiągnięcie dodatniego wyniku finansowego brutto.

Największy wpływ na wzrost przychodów Spółki w 2013 roku będzie miał dynamiczny rozwój sprzedaży produktów ubezpieczeniowo – inwestycyjnych, realizowany zarówno w sieci własnej, jak również w sieci partnerskiej powiększanej o zespoły sprzedażowe wyspecjalizowane w produktach unit linked, wspierany poprzez seminaria edukacyjne w ramach Akademii Finansowej D24.

Bardzo duży wpływ na wzrost przychodów Emitenta będzie miała budowa w 2013 roku nowej sieci sprzedaży wyspecjalizowanej w obsłudze segmentu mikroprzedsiębiorstw, złożonej z mobilnych doradców biznesowych i placówek franczyzowych. Sieć Doradców Biznesowych będzie działała w ramach odrębnego procesu biznesowego, w którym Centrala Spółki będzie zarządzała zarówno leadami sprzedażowymi, jak również wnioskami i umowami finansowymi. Istotnym wsparciem tych działań będą kampanie e-marketingowe i seminaria dla mikroprzedsiębiorstw w ramach Akademii Finansowej D24, jak również najbogatsza na rynku oferta produktów i usług.

W 2013 roku Spółka będzie kontynuowała rozwój sieci partnerskiej doradców hipotecznych, równoważąc dekoniunkturę na rynku kredytów hipotecznych wzrostem ilości doradców.

Uzupełnienie oferty Spółki w dalszym ciągu będą stanowiły produkty gotówkowe.

#### **4. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU**

W 2011 roku rozpoczęto implementację narzędzi informatycznych wspierających realizację Strategii Spółki na lata 2011-2014.

Do realizacji systemu klasy CRM Spółka pozyskała dotację UE w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013.

Spółka zgodnie z planem zakończyła w połowie 2012 roku wdrożenie systemu CRM. Dotacja UE przyznana na ten cel została ze strony Spółki rozliczona, a zwrot ostatniej transzy nastąpił na rachunek Spółki w dniu 18 lutego bieżącego roku.

Kontynuowane są prace rozwojowe Spółki obejmujące obszar CRM analitycznego, którego efektem jest wypracowanie szeregu raportów zarządczych, sprzedażowych, finansowych oraz modeli marketingowych. Według stanu na 31 grudnia 2012 roku nakłady z tego tytułu na wartościach niematerialne i prawnych wyniosły 113,4 tys. zł.

Planowany termin zakończenia prac to 30 kwietnia 2013 roku. Spółka szacuje, że nakłady całkowite na realizację omawianego projektu wyniosą 165 tys. zł.

#### **5. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA**

W 2012 roku strata netto Spółki wyniosła 1.454,0. Przyczyną takiej straty było uzyskanie niższych niż w 2011 roku przychodów ze sprzedaży - spadek o 3.230 tys. zł. Wynikało to z pogorszenia sytuacji na rynku produktów hipotecznych w wyniku ograniczeń dotyczących udzielania kredytów ze strony Komisji Nadzoru Finansowego oraz obniżenia skłonności Polaków do zaciągania kredytów z powodu niepewnej sytuacji na rynku pracy.

W odpowiedzi na sytuację rynkową kredytów hipotecznych Spółka zintensyfikowała działania mające na celu rozwój sieci sprzedaży produktów inwestycyjnych, które mają prowadzić do zbilansowania przychodów ze sprzedaży z kosztami działalności operacyjnej. Niestety w tym obszarze również nastąpiły ograniczenia z uwagi na spadek zaufania do produktów regularnego oszczędzania po ujawnieniu wielu nieprawidłowości w działaniu instytucji finansowych.

Mimo trudnej sytuacji rynkowej i niższej niż w poprzednim roku sprzedaży produktów hipotecznych były one nadal głównym źródłem przychodu Spółki. Wartość sprzedanych kredytów hipotecznych w 2012 roku wyniosła 453 mln zł. i była o 26 % niższa niż w ubiegłym roku. Spadek u innych podmiotów tej branży wyniósł ponad 30%.

Spółka, kładąc nacisk na rozwój sprzedaży produktów inwestycyjnych osiągnęła wolumen sprzedaży na poziomie 3 mln złotych.

Zaostrzenie przez banki polityki kredytowej w stosunku do małych i średnich przedsiębiorstw oraz pogorszenie się ich kondycji finansowej w dobie kryzysu gospodarczego było głównym powodem

obniżenia się poziomu kredytów firmowych udzielonych za pośrednictwem Spółki. Mimo dużej ilości złożonych wniosków banki za pośrednictwem Doradcy24 udzieliły w 2012 roku kredytów na kwotę 34 mln zł.

Zarząd w odpowiedzi na ogromne zapotrzebowanie mikroprzedsiębiorstw na finansowanie niezaspakajane dostatecznie przez sektor bankowy wdrożył projekt wewnętrzny w Spółce mający na celu uruchomienie w pierwszym kwartale 2013 r. kompleksowych działań produktowych, marketingowych, dystrybucyjnych i serwisowych budujących przewagę konkurencyjną poprzez efektywną obsługę finansową i doradczą mikroprzedsiębiorców.

W ramach tego projektu Spółka testuje nowe rozwiązania procesowe i negocjuje umowy z zewnętrznymi podmiotami, przygotowując się do wdrożenia w pierwszym kwartale 2013 roku kompleksowych działań umożliwiających dynamiczne powiększanie przewagi konkurencyjnej w sektorze doradztwa dla mikroprzedsiębiorstw poprzez:

- kompleksową ofertę finansową, odpowiadającą ściśle potrzebom klientów sektora mikroprzedsiębiorstw,
- specjalistyczną ofertę doradztwa gospodarczego dedykowaną dla mikroprzedsiębiorstw, obejmującą m.in. wnioski o finansowanie ze środków unijnych, biznes plany, analizy finansowe, doradztwo w zakresie outsourcingu funkcji księgowo-płacowych, podatkowych, prawnych i szkoleniowych, doradztwo inwestycyjne,
- wdrożenie centralnego zarządzania leadami, wnioskami finansowymi i doradczymi dla sektora mikroprzedsiębiorstw,
- rozwój sprzedaży usług dla mikroprzedsiębiorstw w dotychczasowych kanałach dystrybucji,
- budowa i rozwój dodatkowej sieci sprzedaży złożonej z Doradców Biznesowych specjalizujących się w obsłudze mikroprzedsiębiorstw, funkcjonujących w formie doradców mobilnych i oddziałów franczyzowych,
- wdrożenie w ramach Akademii Finansów D24 cyklu seminariów dedykowanych mikroprzedsiębiorcom.

W tabeli poniżej przedstawiono główne pozycje rachunku zysków i strat.

| Wybrane dane z rachunku zysków i strat                              | 01.01.2012-<br>31.12.2012 | 01.01.2011-<br>31.12.2011 |
|---------------------------------------------------------------------|---------------------------|---------------------------|
|                                                                     | tys. PLN                  | tys. PLN                  |
| <b>Przychody netto ze sprzedaży</b>                                 | <b>14 070,3</b>           | <b>17 300,3</b>           |
| <b>Koszty działalności operacyjnej, w tym:</b>                      | <b>(15 621,8)</b>         | <b>(17 583,2)</b>         |
| - amortyzacja                                                       | (344,3)                   | (310,8)                   |
| - zużycie materiałów i energii                                      | (267,7)                   | (439,4)                   |
| - koszty usług obcych, wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników | (14 686,9)                | (16 530,2)                |
| - pozostałe koszty                                                  | (322,9)                   | (302,8)                   |
| <b>Zysk (strata) ze sprzedaży</b>                                   | <b>(1 551,5)</b>          | <b>(282,9)</b>            |
| Pozostałe przychody operacyjne                                      | 302,4                     | 185,8                     |
| Pozostałe koszty operacyjne                                         | (222,3)                   | (230,6)                   |
| <b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>                     | <b>(1 471,4)</b>          | <b>(327,7)</b>            |
| Koszty i przychody finansowe                                        | 27,7                      | 24,0                      |

|                             |                  |                |
|-----------------------------|------------------|----------------|
| <b>Zysk (strata) brutto</b> | <b>(1 443,7)</b> | <b>(303,7)</b> |
| Podatek dochodowy           | (10,3)           | 67,1           |
| <b>Zysk (strata) netto</b>  | <b>(1 454,0)</b> | <b>(236,6)</b> |

W analizowanym okresie koszty działalności spadły o 11,2%, tj. o 1,9 mln zł. Było to spowodowane spadkiem kosztów prowizji dla doradców finansowych (w związku ze spadkiem przychodów) oraz restrukturyzacją.

Podstawowym źródłem finansowania działalności Spółki są środki pozyskane z emisji akcji. Dane bilansowe Spółki przedstawia tabela poniżej.

| Wybrane dane z bilansu                      | 31.12.2012<br>tys. PLN | 31.12.2011<br>tys. PLN |
|---------------------------------------------|------------------------|------------------------|
| Wartości niematerialne i prawne             | 953,3                  | 636,1                  |
| Rzeczowe aktywa trwałe                      | 478,8                  | 829,6                  |
| Należności długoterminowe                   | -                      | -                      |
| Inwestycje długoterminowe                   | -                      | 513,7                  |
| Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe   | 60,1                   | 67,3                   |
| <b>Razem aktywa trwałe</b>                  | <b>1 492,2</b>         | <b>2 046,7</b>         |
| Zapasy                                      | -                      | -                      |
| Należności krótkoterminowe                  | 1 509,8                | 1 478,0                |
| Środki pieniężne                            | 328,7                  | 2 098,6                |
| Rozliczenia międzyokresowe                  | 56,9                   | 72,9                   |
| <b>Razem aktywa obrotowe</b>                | <b>1 895,4</b>         | <b>3 649,5</b>         |
| <b>AKTYWA RAZEM</b>                         | <b>3 387,6</b>         | <b>5 696,2</b>         |
| Kapitał podstawowy                          | 3 739,9                | 3 706,4                |
| Kapitały zapasowe i rezerwowe               | 7 731,9                | 7 765,4                |
| Niepokryta strata finansowa z lat ubiegłych | (8 871,3)              | (8 634,6)              |
| Zysk (strata) netto*                        | (1 454,0)              | (236,6)                |
| <b>KAPITAŁ WŁASNY</b>                       | <b>1 146,5</b>         | <b>2 600,6</b>         |
| Rezerwy na zobowiązania                     | 13,4                   | 38,1                   |
| Zobowiązania długoterminowe                 | 182,2                  | 309,3                  |
| Zobowiązania krótkoterminowe                | 1 831,2                | 2 630,5                |
| Rozliczenia międzyokresowe                  | 214,3                  | 117,7                  |
| <b>REZERWY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM</b>         | <b>2 241,1</b>         | <b>3 095,6</b>         |
| <b>PASYWA RAZEM</b>                         | <b>3 387,6</b>         | <b>5 696,2</b>         |

W roku 2012 wskaźniki finansowe charakteryzujące rentowność działalności Spółki przedstawiały się następująco:

| Wybrane wskaźniki finansowe                         | 31.12.2012 | 31.12.2011 |
|-----------------------------------------------------|------------|------------|
| Rentowność sprzedaży (wynik ze sprzedaży/przychody) | -11,03%    | -1,64%     |
| Rentowność netto (wynik netto/przychody)            | -10,33%    | -1,37%     |

W perspektywie długoterminowej Zarząd zakłada dywersyfikację źródeł przychodów Spółki poprzez istotne zwiększenie przychodów ze sprzedaży produktów finansowych dla firm oraz produktów o charakterze inwestycyjno-ubezpieczeniowym dla osób fizycznych. Oczekują się, że Spółka zwiększy efektywność sprzedaży poprzez cross selling pomiędzy segmentami klientów oraz uzupełnienie oferty dla firm o usługi doradztwa gospodarczego. Istotnym elementem tych

działań będzie kwartalne powiększanie bazy klientów o kilka tysięcy osób i firm zapisujących się na seminaria Akademii Finansowej D24.

## **6. AKCJE WŁASNE**

Spółka w roku obrotowym nie nabywała i nie posiadała akcji własnych.

## **7. ODDZIAŁY (ZAKŁADY) JEDNOSTKI**

Spółka nie posiada oddziałów(zakładów). Działa na terenie całego kraju za pomocą placówek zlokalizowanych w największych miastach Polski.

## **8. INSTRUMENTY FINANSOWE**

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Spółka, należą środki pieniężne oraz lokaty krótkoterminowe. Spółka zarządza również należnościami i zobowiązaniami które powstają z tytułu prowadzonej działalności. W 2012 roku Spółka nie korzystała z żadnej formy kredytowania.

Główne rodzaje ryzyka Spółki związane z instrumentami finansowymi to ryzyko związane z płynnością oraz ryzyko kredytowe dotyczące jej kontrahentów.

### **Ryzyko utraty płynności**

Spółka bada poziom płynności stale monitorując stan należności i zobowiązań handlowych mających bezpośredni wpływ na przepływy pieniężne. Ryzyko utraty płynności wiąże się bezpośrednio z pogorszeniem sytuacji finansowej, a tym samym problemów z wypłacalnością partnerów handlowych Spółki. Nie można wykluczyć, iż na skutek różnych zdarzeń związanych z otoczeniem rynkowym Emitent będzie miał trudności w wywiązywaniu się ze zobowiązań względem kredytodawców. Mogłoby to spowodować pogorszenie sytuacji Emitenta i spowolnić tempo jego rozwoju, ze względu na konieczność zdobycia innych źródeł finansowania.

Należy jednak zaznaczyć, że wg stanu na koniec 2012 roku Spółka nie posiada zobowiązań przeterminowanych powstałych w omawianym roku.

W 2012 roku Spółka nie miała problemów z terminowym regulowaniem swoich zobowiązań.

### **Ryzyko kredytowe**

Spółka posiada nieznaczne ryzyko kredytowe, ponieważ Kontrahentami Spółki są w większości wiarygodne instytucje finansowe takie jak banki i towarzystwa ubezpieczeniowe, a należności są należnościami krótkoterminowymi.

## **9. NAJWAŻNIEJSZE CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI**

### **Ryzyko związane z otoczeniem makroekonomicznym**

Popyt na usługi doradztwa finansowego oferowane przez Spółkę są dodatnio skorelowane z sytuacją makroekonomiczną Polski. Wzrost gospodarczy kraju przekłada się na popyt konsumpcyjny, chęć zadłużania hipotecznego oraz inwestowania wolnych środków w instrumenty finansowe, inne niż rachunki i lokaty bankowe. Na wyniki finansowe osiąganego przez Spółkę największy wpływ wywierają takie czynniki jak: tempo wzrostu PKB, poziom inflacji i stóp procentowych oraz stopa bezrobocia. Pogarszanie się sytuacji makroekonomicznej w kraju może spowodować obniżenie zainteresowania klientów usługami oferowanymi przez Spółkę, a tym

samym negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki. Wpływ na wyniki Spółki mogą też mieć rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego i Narodowego Banku Polskiego powodujące zmiany dotyczące produktów kredytowych i ubezpieczeniowo-inwestycyjnych oraz ich dostępności na rynku, na którym działa Spółka.

#### **Ryzyko pogorszenia się koniunktury w sektorze usług finansowych**

2012 rok to kolejny rok pogorszenia sytuacji na rynku produktów hipotecznych z uwagi na wprowadzenie przez banki ograniczeń przy ocenie zdolności kredytowej wynikających z Rekomendacji wprowadzonych przez Komisję Nadzoru Finansowego. Ponadto z końcem 2012 roku zakończył się program wspomagający zakup mieszkań „RODZINA NA SWOIM”.

Taka sytuacja będzie prowadziła do spowolnienia akcji kredytowej banków, co może znacząco wpłynąć na zmniejszenie sprzedaży produktów hipotecznych oferowanych przez Emitenta. Spółka odnotowuje także rosnące zapotrzebowanie firm na produkty i usługi finansowe, efektywnie odpowiadając na to zapotrzebowanie, ale dla coraz większej grupy potencjalnych klientów zwiększa się ryzyko braku znalezienia instytucji finansowej oferującej odpowiedni produkt. Niestety aktualna sytuacja finansowa Spółki nie pozwala na uruchomienie precyzyjnie już zdiagnozowanych produktów własnych dla tego sektora. Należy dodać, że Polacy powoli odzyskują zaufanie do produktów inwestycyjnych, które znajdują się w systematycznie powiększającej się ofercie Spółki, co może wiązać się z większym popytem na umowy ubezpieczeniowo-inwestycyjne.

Spółka zdywersyfikuje ryzyko koniunktury poprzez korzystanie z pośrednictwa w produktach finansowych dedykowanych dla Klienta prywatnego i firmowego przez instytucje regulowane przez Komisję Nadzoru Finansowego oraz instytucje niepodlegające kontroli tej Komisji.

#### **Ryzyko wzrostu konkurencji**

Konkurencja wewnątrz sektora usług doradztwa finansowego cechuje się stałą rywalizacją o klienta pomiędzy dużymi przedsiębiorstwami gospodarczymi takimi jak Open Finance S.A., Dom Kredytowy Notus S.A., czy Expander Advisors Sp. z o.o. o znaczącej pozycji na rynku finansowym, a także mniejszymi przedsiębiorstwami. Konkurujące podmioty oferują produkty tych samych instytucji finansowych, dlatego istota konkurencji pomiędzy firmami doradczymi (brokerami) dystrybuującymi produkty finansowe polega na konkurowaniu procesem obsługi klienta (jego jakością i szybkością) i wartością dodaną dla klienta kreowaną przez brokerów, taką jak profesjonalne doradztwo i szerokość oferty produktowej. Niestety pogorszenie się koniunktury gospodarczej w sektorze usług finansowych nasiliło walkę cenową wśród brokerów w zakresie poziomu wynagrodzeń dla doradców bezpośrednio obsługujących klientów, co może się przełożyć na spadek rentowności działalności Spółki.

#### **Ryzyko pogorszenia rentowności**

Podstawowym źródłem przychodów Emitenta są prowizje od instytucji finansowych, a podstawowym źródłem kosztów prowizje i wynagrodzenia wypłacane doradcom. W wyniku zmian sytuacji na rynku pośrednictwa finansowego, zachowań konkurentów oraz instytucji finansowych poziom uzyskiwanych przychodów może się zmieniać. Równocześnie, w zależności od sytuacji na rynku pracy, wynagrodzeń oferowanych doradcom i sprzedawcom przez instytucje finansowe i konkurentów, Emitent może być zmuszony utrzymywać poziom wynagrodzeń

doradców na poziomie wyższym niż zakładany. Oba powyższe czynniki mogą doprowadzić do spadku marży na sprzedaży i spadku rentowności działalności Emitenta.

Ryzyko to jest ograniczane przez zarządzanie relacjami z instytucjami finansowymi i dbałością o jakość procesu sprzedaży. Z drugiej strony Emitent stwarza atrakcyjne warunki pracy doradcom, dając im możliwość rozwoju, korzystny system wynagrodzeń i rozliczeń oraz bogatą gamę oferowanych produktów i usług. Czynnikiem ograniczającym ryzyko pogorszenia rentowności są podjęte przez Spółkę działania związane z pozyskiwaniem i kontrolą leadów finansowych oraz budową nowej sieci sprzedaży na zasadach franczyzy.

#### **Ryzyko związane z oszustwami, wyłudzeniami i działaniami niezgodnymi z prawem**

W celu nawiązania i prowadzenia dalszej współpracy z niektórymi bankami i pozabankowymi instytucjami finansowymi Emitent jest zmuszony podpisywać zobowiązania wekslowe in blanco. W przypadku Spółki zobowiązanie wekslowe może stać się wymagalne, gdy Spółka lub personel Spółki dopuści się popełnienia przestępstwa ze szkodą dla banków i innych instytucji finansowych. Nieetyczne lub niezgodne z prawem działania pracowników i współpracowników Spółki mogą narazić Emitenta na straty finansowe. W opinii Zarządu zrealizowanie się ryzyka związanego z oszustwami, wyłudzeniami i działaniami niezgodnymi z prawem przez zespół działający w imieniu Spółki jest niewielkie, z uwagi na fakt, że Spółka poprzez sprawdzony system rekrutacji starannie dobiera pracowników i współpracowników oraz na bieżąco monitoruje ich działanie a także systematycznie szkoli pod kątem obowiązujących regulacji wewnętrznych i zewnętrznych.

#### **Ryzyko utraty kluczowych zasobów ludzkich**

Spółka prowadzi swoją działalność w oparciu o wiedzę i umiejętności pracujących dla niej ludzi. Proces restrukturyzacji kosztowej spowodował zmniejszenie zatrudnienia do minimum oraz rezygnację z back up-u kompetencji kluczowych menadżerów i specjalistów. Również agresywna walka konkurencyjna na rynku stwarza ryzyko pozyskania przez konkurencję menadżerów odpowiedzialnych za sprzedaż w poszczególnych sieciach oraz grup doradców. W związku z tym Spółka wprowadziła program motywacyjny retention bonus dla części pracowników oraz podejmuje wysiłki nad systematycznym usprawnianiem jakości zarządzania i kultury organizacyjnej.

#### **Ryzyko związane z funkcjonowaniem systemów informatycznych**

Spółka prowadzi swoją działalność gospodarczą w oparciu o nowoczesną technologię, wypracowane systemy informatyczne, a także aplikacje Customer Relationship Management (CRM) służące do zarządzania, selekcjonowania i archiwizacji danych o klientach. Należyta działalność, między innymi takich dziedzin jak księgowość, obsługa konsumenta, łączność między placówkami Spółki, a centrum przetwarzania danych uzależniona jest od sprawnego funkcjonowania infrastruktury informatycznej. Błędy w oprogramowaniu, nieautoryzowany dostęp osób trzecich do poufnych informacji Spółki lub nieprofesjonalna modernizacja systemów komputerowych mogą doprowadzić do całkowitej lub częściowej awarii systemów informatycznych lub kanałów komunikacyjnych Spółki, co może znacząco negatywnie wpłynąć na działalność operacyjną Doradcy24 S.A.

**Ryzyko zmian przepisów prawnych**

Otoczenie prawne istotnie wpływa na działalność Spółki. Dotyczy zarówno sektora, w którym bezpośrednio funkcjonuje Spółka (doradztwo finansowe), sektorów powiązanych, jak i procedur wykorzystywanych przez Spółkę. Znaczące zmiany tych przepisów mogą mieć wpływ na wyniki finansowe Spółki.

**Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych**

Brak precyzji w obowiązujących regulacjach podatkowych, ich niestabilność w połączeniu z długimi okresami przedawnienia zobowiązań oraz możliwością nakładania kar utrudnia planowanie podatkowe oraz kwalifikację podatkową transakcji. Zakwestionowanie przez organy podatkowe kwalifikacji podatkowej transakcji dokonywanych przez Emitenta może ujemnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

**10. OCENA CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ ORAZ UMÓW  
NIEUWZGLĘDNIONYCH W BILANSIE MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK NA  
DZIAŁALNOŚCI ZA ROK OBROTOWY.**

Spółka nie zidentyfikowała istotnych nietypowych czynników i zdarzeń oraz umów nie uwzględnionych w bilansie mających istotny wpływ na wyniki za rok 2012.

---

Robert Loranc  
Prezes Zarządu

Wrocław, 11 marca 2013 r.