

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
SPÓŁKI DORADCY24 S.A.
ZA 2013 ROK**

Wrocław, 16 kwietnia 2014 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.	Realizacja dwóch projektów wewnętrznych związanych z rozwojem kompetencji produktowych, sprzedażowych marketingowych i doradczych dedykowanych sektorowi ubezpieczeniowo-inwestycyjnemu.....	4
2.2.	Zakończenie współpracy ze Szkołą Inwestowania Sp. z o.o.	4
2.3.	Zawarcie Porozumienia z TU Generali	5
2.5.	Uruchomienie portalu UbezpieczeniaD24 online.....	5
2.6.	Przygotowanie projektu NieruchomościD24.....	5
3.	PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI	6
4.	WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	6
5.	AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA	7
6.	AKCJE WŁASNE.....	9
7.	ODDZIAŁY (ZAKŁADY) JEDNOSTKI	9
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, 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	www.doradcy24.pl
Adres e-mail	zarzad@doradcy24.pl

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 2013 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

Na dzień 31 grudnia 2013 roku Rada Nadzorcza spółki Doradcy24 S.A. składała się z następujących osób.

Imię i nazwisko	Stanowisko
Marek Jan Szala	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Marek Florczak	Sekretarz Rady Nadzorczej

Dariusz Bąkowski	Członek Rady Nadzorczej
Wojciech Kaliciak	Członek Rady Nadzorczej
Andrzej Cholewiński	Członek Rady Nadzorczej

Pan Marek Szala złożył rezygnację ze stanowiska Przewodniczącego Rady Nadzorczej z dniem 01 kwietnia 2014 roku.

2. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ JEDNOSTKI

2.1. Realizacja dwóch projektów wewnętrznych związanych z rozwojem kompetencji produktowych, sprzedażowych marketingowych i doradczych dedykowanych sektorowi ubezpieczeniowo-inwestycjnemu

Spółka w 2013 roku zrealizowała dwa wewnętrzne projekty rozwoju kompetencji produktowych, sprzedażowych, marketingowych i doradczych, dedykowanych sektorowi ubezpieczeniowo-inwestycjnemu. W ramach tych projektów Spółka zgodnie z uchwałą Rady Nadzorczej nr 6/2013 z dnia 19 kwietnia, która zatwierdziła na ten cel budżet w kwocie 405 tys. PLN, wdrożyła od drugiego kwartału 2013 roku kompleksowe działania umożliwiające dynamiczne powiększanie przewagi konkurencyjnej poprzez:

- Zbudowanie kompetencji e-commerce oraz promocję marki w Internecie poprzez pozyskiwanie klientów, a następnie zarządzanie rentownością pozyskanych leadów.
- Rozwój sprzedaży produktów ubezpieczeniowo – inwestycyjnych w dotychczasowych kanałach dystrybucji (sieć partnerów finansowych PLP, oddziały własne, contact center, sieć sprzedaży w ramach struktur MLM) poprzez optymalizację systemów motywacyjnych oraz narzędzi IT umożliwiających ciągłą poprawę efektywności pracy doradców, a także obniżenia ryzyka operacyjnego.

Łączne nakłady finansowe na oba te projekty wyniosły 286,5 tys. PLN i były znacznie niższe od zaplanowanego na ten cel budżetu. Jednak zgodnie z rekomendacją Biegłego Rewidenta znaczna część tych nakładów w wysokości 197,4 tys. PLN została przesunięta z wartości niematerialnych i prawnych do bieżących kosztów działalności, co oznacza, że wydatki zostały rozliczone bezpośrednio w koszty 2013 roku i nie będą generować kosztów w formie amortyzacji w kolejnych latach.

2.2. Zakończenie współpracy ze Szkołą Inwestowania Sp. z o.o.

W dniu 13 marca 2013 roku Spółka wypowiedziała umowę ze Szkołą Inwestowania Sp. z o.o. (Szkoła Inwestowania) ze skutkiem na dzień 13 marca 2013 roku (raport bieżący nr 5/2013). Powodem wypowiedzenia umowy było niestosowanie się przez Szkołę Inwestowania do niektórych warunków umowy. Umowa została podpisana w dniu 12 listopada 2012 roku, o czym Emitent informował raportem bieżącym nr 32/2012.

Raportem nr 23/2013 z dnia 6 listopada 2013 roku Spółka poinformowała o złożeniu do Sądu Okręgowego we Wrocławiu X Wydział Gospodarczy pozwu przeciwko Szkole Inwestowania. Pozew dotyczy wydania nakazu zapłaty w postępowaniu upominawczym i nakazanie w nim, aby Szkoła Inwestowania Sp. z o.o., w ciągu dwóch tygodni od doręczenia nakazu zapłaty zapłaciła na rzecz Spółki kwotę w wysokości 250 tys. PLN tytułem kary umownej naliczonej w wyniku naruszenia przez Szkołę Inwestowania Sp. z o.o. postanowień umowy.

2.3. Zawarcie Porozumienia z TU Generali

W Raporcie nr 14/2013 Zarząd Spółki poinformował o podpisaniu w dniu 16 lipca Porozumienia z Towarzystwem Ubezpieczeniowym GENERALI. Porozumienie pomiędzy Generali, a Spółką powstało w konsekwencji konieczności zwrotu wypłaconych przez GENERALI prowizji za spolisowane wnioski pozyskane przez jednego z Agentów Spółki, zgodnie z Umową Agencyjną z dnia 16 lutego 2009 roku.

Spółka wdrożyła rekomendacje Rady Nadzorczej w zakresie zapobiegania podobnym przypadkom w przyszłości oraz utworzyła w trzecim kwartale rezerwę w wysokości 155 tys. PLN, stanowiącą 30% bezspornych roszczeń wobec nieuczciwego Agentu.

2.4. Wyjście z inwestycji w Spółkę Doradcy24 S.A. dotychczasowych strategicznych akcjonariuszy i przejęcie pakietu kontrolnego akcji Spółki przez Prezesa Zarządu

W trzecim kwartale minionego roku dotychczasowi strategiczni akcjonariusze wyszli z inwestycji w Spółkę Doradcy24 sprzedając pakiet kontrolny 45,81% akcji Spółki Prezesowi Zarządu i wycofali się z prac w Radzie Nadzorczej, o czym Emitent informował raportami w dniu 14 sierpnia 2013 roku. W związku z tym w czwartym kwartale minionego roku został uzupełniony skład Rady Nadzorczej o czterech członków, a Zarząd podjął działania w celu pozyskania inwestora branżowego dla Spółki, które zakończyły się sukcesem w pierwszym kwartale 2014 roku.

2.5. Uruchomienie portalu Ubezpieczenia.D24 online

W grudniu 2013 roku został zaimplementowany wyspecjalizowany portal Ubezpieczenia.D24 online do analizowania i porównywania ofert ubezpieczeniowych, łącznie z możliwością zakupu wybranej oferty. Już w grudniu pierwsza oferta ubezpieczeniowa została zamieniona na polisę, a 2014 roku Spółka spodziewa się dynamicznego wzrostu pozyskiwanych w ten sposób klientów.

2.6. Przygotowanie projektu Nieruchomości.D24

W czwartym kwartale 2013 roku Spółka przygotowała do wdrożenia od początku 2014 roku projekt uruchomienia usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami w celu generowania dodatkowych przychodów, jak również wykorzystania elementów synergii pomiędzy działalnością doradców finansowych i doradców w zakresie obrotu nieruchomościami. W roku 2014 Spółka spodziewa się osiągnąć obroty z tego tytułu na poziomie kilkunastu milionów złotych.

3. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI

Na dzień 31 grudnia 2013 roku w strukturze sprzedaży Spółki pracowało 305 osób, w tym 142 osoby w sieci 31 oddziałów działających pod marką Doradcy24 oraz 163 osoby w sieci 140 placówek partnerskich.

Spółka kontynuowała działania restrukturyzacyjne zmierzające do optymalizacji kosztów, koncentrując się na rozwoju oddziałów działających pod marką Doradcy24 i placówek partnerskich. Mimo dekonunktury na rynku Spółce udało się zwiększyć wolumen sprzedaży kredytów hipotecznych w roku 2013 do prawie 474,6 mln PLN w stosunku do 453,3 mln PLN roku 2012 – tj. wzrost sprzedaży rok do roku o 4,7 %. Sukces jest tym większy, że sprzedaż kredytów hipotecznych w Polsce w analogicznym okresie zmalała o kilka procent.

Jeszcze większym sukcesem Spółka może pochwalić się w obszarze produktów komercyjnych, w szczególności finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw. Spółka zwiększyła wolumen sprzedanych produktów z 34,2 mln PLN w roku 2012 do 49,1 mln PLN w roku 2013. Wzrost w tej pozycji rok do roku wyniósł 43,6 %. Udało się go osiągnąć stosując model oparty na szerokim wachlarzu produktów oferowanych przez dobrze wyszkolonych doradców.

Spółka konsekwentnie realizując politykę rozwoju w roku 2013 zwiększyła portfel sprzedanych produktów inwestycyjnych z 3,1 mln PLN w roku 2012 do 5,7 mln PLN w roku 2013. Wzrost w tym obszarze wyniósł 83,9%.

W 2014 roku czekają Spółkę kolejne wyzwania, w tym w szczególności, w postaci osiągnięcia dodatniego wyniku na sprzedaży i wyniku finansowego netto. Największy wzrost sprzedaży przewidywany jest w linii biznesowej ubezpieczeniowo-inwestycyjnej poprzez wykorzystanie efektów synergii związanych z pozyskaniem inwestora branżowego, firmę Gold – Investment. W związku z tym Spółka zamierza położyć szczególny nacisk na efektywność sprzedażową doradców ubezpieczeniowo-inwestycyjnych oraz na rozwój sieci tych doradców.

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 i systemu naliczeń prowizyjnych (CM), Spółka pozyskała dotację UE w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013.

Spółka zgodnie z planem zakończyła w połowie 2012 roku wdrożenie wyżej wymienionych systemów a dotacja UE przyznana na ten cel została ze strony Spółki rozliczona.

System wsparcia sprzedaży (CRM) oraz system naliczeń prowizyjnych (CM), był w okresie tworzenia i wdrażania rozbudowywany o system analityczny umożliwiający tworzenie raportingu zarządczego i analiz. W okresie od 01 lutego 2011 roku do 31 marca 2013 roku nakłady z tego tytułu wyniosły 155,4 tys. PLN, a z dniem 01 kwietnia 2013 roku system analityczny został przyjęty do użytkowania.

W okresie od 01 stycznia do 31 marca 2013 roku Spółka pozyskała dane klientów, które zostały z dniem 01 kwietnia 2013 roku przyjęte do użytkowania jako bazy danych.

W okresie od 01 kwietnia do 31 grudnia 2013 roku na podstawie decyzji Rady Nadzorczej, Spółka realizowała projekt dotyczący Systemu rozliczeń sieci sprzedaży produktów ubezpieczeniowo – inwestycyjnych, którego wydatki na koniec okresu sprawozdawczego wyniosły 89,1 tys. PLN. System ten został przekazany do użytkowania z dniem 01 stycznia 2014 roku.

5. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

W 2013 roku strata netto Spółki wyniosła 183,4 tys. PLN i była niższa od straty uzyskanej w 2012 roku o 1.270,6 tys. PLN. Znaczne obniżenie straty zostało spowodowane wzrostem przychodów ze sprzedaży o 927 tys. PLN, oraz wzrostem pozostałych przychodów operacyjnych o 282,5 tys. PLN.

Wzrost przychodów ze sprzedaży wynika z 4,7 % wzrostu sprzedaży kredytów hipotecznych oraz 43,6 % przyrostu sprzedaży produktów komercyjnych.

Spółka w 2013 roku zintensyfikowała również działania mające na celu rozwój sieci sprzedaży produktów inwestycyjnych, które mają prowadzić do zbilansowania przychodów ze sprzedaży z kosztami działalności operacyjnej. Wzrost sprzedaży produktów inwestycyjnych w stosunku do wyników osiągniętych w 2012 roku wyniósł 83,9 %.

Pozostałe przychody operacyjne w 2013 roku były wyższe od przychodów uzyskanych w 2012 roku, ponieważ w tej pozycji Spółka rozliczyła umorzenie dokonane przez Towarzystwo Ubezpieczeniowe GENERALI w kwocie 300,0 tys. PLN, które dotyczyły zobowiązań wymagalnych na dzień 30.06.2013 roku wobec tego Towarzystwa, zgodnie z Porozumieniem, o którym Zarząd Spółki informował w Raporcie nr 14/2013.

W tabeli poniżej przedstawiono główne pozycje rachunku zysków i strat.

Wybrane dane z rachunku zysków i strat	01.01.2013- 31.12.2013 tys. PLN	01.01.2012- 31.12.2012 tys. PLN
Przychody netto ze sprzedaży	14 997,3	14 070,3
Koszty działalności operacyjnej, w tym:	(15 414,2)	(15 621,8)
- amortyzacja	(314,0)	(344,3)
- zużycie materiałów i energii	(146,2)	(267,7)
- koszty usług obcych, wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników	(14 777,7)	(14 686,9)
- pozostałe koszty	(176,3)	(322,9)
Zysk (strata) ze sprzedaży	(416,9)	(1 551,5)
Pozostałe przychody operacyjne	584,9	302,4
Pozostałe koszty operacyjne	(323,6)	(222,3)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	(155,6)	(1 471,4)
Koszty i przychody finansowe	(14,1)	27,7
Zysk (strata) brutto	(169,7)	(1 443,7)
Podatek dochodowy	(13,7)	(10,3)
Zysk (strata) netto	(183,4)	(1 454,0)

W analizowanym okresie koszty działalności operacyjnej spadły o 207,6 tys. PLN, pomimo wzrostu kosztów usług obcych o 90,8 tys. PLN. Wzrost kosztów usług obcych dotyczył głównie wartości prowizji dla doradców finansowych, odpowiadających wzrostowi przychodów ze sprzedaży sieci zewnętrznej, w której średnie stawki prowizyjne będące jedynym wynagrodzeniem są wyższe niż doradców realizujących sprzedaż w oddziałach własnych.

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

Wybrane dane z bilansu	31.12.2013 tys. PLN	31.12.2012 tys. PLN
Wartości niematerialne i prawne	886,6	953,3
Rzeczowe aktywa trwałe	292,0	478,8
Należności długoterminowe	-	-
Inwestycje długoterminowe	-	-
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	46,9	60,1
Razem aktywa trwałe	1 225,5	1 492,2
Zapasy	-	-
Należności krótkoterminowe	1 972,3	1 509,8
Środki pieniężne	295,5	328,7
Rozliczenia międzyokresowe	34,7	56,9
Razem aktywa obrotowe	2 302,5	1 895,4
AKTYWA RAZEM	3 528,0	3 387,6
Kapitał podstawowy	3 739,9	3 739,9
Kapitały zapasowe i rezerwowe	7 731,9	7 731,9
Niepokryta strata finansowa z lat ubiegłych	(10 325,3)	(8 871,3)
Zysk (strata) netto*	(183,4)	(1 454,0)
KAPITAŁ WŁASNY	963,1	1 146,5
Rezerwy na zobowiązania	9,2	13,4
Zobowiązania długoterminowe	516,3	182,2
Zobowiązania krótkoterminowe	1 789,1	1 831,2
Rozliczenia międzyokresowe	250,3	214,3
REZERWY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM	2 564,9	2 241,1
PASYWA RAZEM	3 528,0	3 387,6

W roku 2013 wskaźniki finansowe charakteryzujące rentowność działalności Spółki przedstawiały się następująco:

Wybrane wskaźniki finansowe	31.12.2013	31.12.2012
Rentowność sprzedaży (wynik ze sprzedaży/przychody)	-2,78%	-11,03%
Rentowność netto (wynik netto/przychody)	-1,22%	-10,33%

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.

6. AKCJE WŁASNE

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

7. ODDZIAŁY (ZAKŁADY) JEDNOSTKI

Emitent nie posiada oddziałów(zakładów). Działa na terenie całego kraju za pomocą placówek zlokalizowanych w największych miastach Polski, zróżnicowanych na funkcjonujące pod logiem Spółki i pod własnymi markami.

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 2013 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 2013 roku Spółka nie posiada zobowiązań przeterminowanych powstałych w omawianym roku.

W 2013 roku Spółka nie miała problemów z terminowym regulowaniem swoich zobowiązań.

Dodatkowo pod koniec 2013 roku Spółka wystąpiła do Banku BZ WBK S.A. o przyznanie kredytu i podpisała w dniu 26 lutego 2014 roku umowę o kredyt na rachunku bieżącym do kwoty 500 tys. PLN, zabezpieczonym wekslem własnym oraz gwarancją de minimis na kwotę 60% wartości kredytu. Środki te pozwalają Emitentowi na zwiększanie skali przedpłat wypłacanej doradcom prowizji, a tym samym wzmacnianie pozycji konkurencyjnej na rynku.

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 osiągnięte 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

2013 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 oraz zakończeniem w 2012 roku się programu 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.

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. Konkurencyjne podmioty oferują produkty tych samych instytucji finansowych, dlatego istota konkurencji pomiędzy firmami doradczymi (brokerami) dystrybuującymi produkty finansowe polega na konkutowaniu 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.

Ryzyko związane z oszustwami, wyłudzeniami i działaniami niezgodnymi z prawem

W celu nawiązania i prowadzenia dalszej współpracy z niektórymi towarzystwami ubezpieczeniowymi, 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 tych podmiotów. 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 zostało bardzo mocno ograniczone w 2013 roku, w związku z przeprowadzonym audytem wewnętrznym i zastrzeżeniem procedur. Emitent zwiększył także zakres bieżącego monitoringu i kontroli działalności pracowników oraz współpracowników, a także systematycznych szkoleń 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 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 2013.

Robert Loranc
Prezes Zarządu

Wrocław, 16 kwietnia 2014 r.