

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
SPÓŁKI DORADCY24 S.A.
ZA 2014 ROK**

Wrocław, 21 maj 2015 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
3.	PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI	5
4.	WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	6
5.	AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA	6
6.	AKCJE WŁASNE	9
7.	ODDZIAŁY (ZAKŁADY) JEDNOSTKI	9
8.	INSTRUMENTY FINANSOWE	9
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.....	12

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. Legnicka 17/27, 53-671 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	pawel.wozniak@doradcy24.pl

Głównym przedmiotem działalności Spółki jest pośrednictwo finansowe w zakresie kredytów i innych produktów finansowych oraz ubezpieczeniowych. 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 2014 roku Zarząd spółki Doradcy24 S.A. składał się z następujących osób:

Imię i nazwisko	Stanowisko
Paweł Woźniak	Przewodniczący delegowany do pełnienia czynności Prezesa Zarządu

oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Zarząd spółki Doradcy24 S.A. składał się z następujących osób.

Imię i nazwisko	Stanowisko
Paweł Woźniak	Prezes Zarządu

Na dzień 31 grudnia 2014 roku Rada Nadzorcza spółki Doradcy24 S.A. składała się z następujących osób.

Imię i nazwisko	Stanowisko
Paweł Woźniak	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Jerzy Dera	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Piotr Sereja	Sekretarz Rady Nadzorczej
Konrad Ogorzelski	Członek Rady Nadzorczej

Pan Paweł Woźniak złożył rezygnację ze stanowiska Przewodniczącego Rady Nadzorczej z dniem 10 lutego 2015 roku.

Skład Rady Nadzorczej Spółki wg stanu na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania przedstawia się w sposób następujący:

Imię i nazwisko	Stanowisko
Jerzy Dera	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Konrad Ogorzelski	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Piotr Sereja	Sekretarz Rady Nadzorczej
Bogusław Mazurek	Członek Rady Nadzorczej
Łukasz Jagiełło	Członek Rady Nadzorczej

2. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ JEDNOSTKI

2.1. Spółka od kwietnia 2014 roku podjęła działania restrukturyzacyjne, które można podzielić na 3 grupy:

- Restrukturyzacja osobowa. Zmniejszono zatrudnienie w centrali Spółki o 17 osób.
- Restrukturyzacja oddziałowa oraz pozostałych kosztów operacyjnych. Wypowiedziano umowy najmu i jednocześnie zamknięto oddział w Warszawie. Przeniesiono centralę spółki do innego biura we Wrocławiu. Spółka dokonała ograniczenia lub całkowicie zredukowała ponoszone koszty operacyjne związane m.in. z paliwem, sprzedaż aut, telefonami komórkowymi.
- Działania prorozwojowe i sprzedażowe. Spółka od czerwca 2014 rozwija sieć agentów wewnętrznych, którzy są bardziej związani z firmą i marża osiągnięta na sprzedaży przez te struktury jest większa. Do tej pory otwarto oddziały w Gdańsku, Wrocławiu oraz Toruniu, Bielsku-Białej, Wieluniu. Natomiast od maja 2015 ruszył oddział w Krakowie.

2.2. Spółka powoli ogranicza nierentowną sprzedaż. Efekty działań restrukturyzacyjnych i prorozwojowych były widoczne w IV kwartale 2014 roku oraz w całości w 2015 roku, związane jest to z m.in. ze średnio 3-miesięcznymi terminami wypowiedzeń umów oraz dodatkowo z 2-miesięcznymi odprawami.

2.3. W dalszym ciągu Spółka również zmuszona jest do zwrotów wcześniej wypłacanych wynagrodzeń z polis inwestycyjnych, które podlegają lapsowaniu przed terminem odpowiedzialności ze strony Spółki.

2.4. W dniu 08.07.2014 Spółka i Szkoła Inwestowania Sp. z o.o. podpisały ugodę pozasądową, która zakończyła spór powstały na bazie umowy partnerstwa strategicznego z dnia 12 listopada 2012r.

2.5. Spółka we wrześniu i październiku skierowała do Kancelarii Prawnej do windykacji kilkadziesiąt spraw na łączną kwotę ponad 160 tys. PLN. z tytułu m.in. nieopłaconych faktur za opłaty CRM przez agentów. Spółka podpisuje ugody w tym zakresie oraz dokonuje czynności związanych z uzyskaniem wyroku oraz skutecznej egzekucji. Wcześniej w Spółce proces ten był zaniedbany.

2.6. TU Open Life zerwało wcześniej zawarte porozumienie przez obydwie strony o spłacie kwoty blisko 240 tys. PLN z tytułu lapsów. Spółka na poczet tego porozumienia miała zablokowaną

na koncie bankowym w/w kwotę. Open Life zerwał tę blokadę i zaspokoił swoje roszczenia. TU Open Life wypowiedziało umowę spółce oraz wezwało do wykupienia weksla Spółki na kwotę 39,1 tys. zł. Spółka wpłaciła żadaną kwotę Towarzystwu w dniu 21 stycznia 2015 roku.

2.7. W dniu 1 kwietnia 2014 roku Spółka zyskała nowego inwestora strategicznego firmę Polfinance Sp. z o.o., spółkę działającą w sektorze pośrednictwa finansowego i ubezpieczeń, która poprzez spółkę zależną Gold-Investment sp. z o.o. (obecnie Polfinance Capital Sp. z o.o.) nabyła pakiet akcji od wiodącego akcjonariusza Roberta Loranca.

Nadrzędnym celem transakcji jest wzmocnienie wizerunku i rozpoznawalności marki Doradcy24. Dzięki synergii wynikającej z pozyskania kapitału i know-how Polfinance firma Doradcy24 rozszerzyła ofertę produktowo-usługową. Kontrahenci i współpracownicy uzyskali dostęp do największego portfolio produktowego w głównych obszarach działalności tj. kredytów, ubezpieczeń i inwestycji.

3. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI

Doradcy24 S.A. jest niezależną od dostawców produktów finansowych, ogólnopolską firmą doradztwa finansowego. Spółka świadczy usługi pośrednictwa finansowego w zakresie produktów hipotecznych, produktów gotówkowych, produktów komercyjnych, polis ubezpieczeniowych i produktów oszczędnościowo-ubezpieczeniowych przeznaczonych dla klientów indywidualnych.

Spółka posiada szeroką ofertę produktów, którą systematycznie dostosowuje do zmieniających się warunków rynkowych. W ramach oferowanych usług doradcy finansowi przeprowadzają analizę formalną i cenową dostępnych produktów pod kątem oczekiwań i możliwości klienta, koordynują cały proces uzyskania finansowania od momentu złożenia wniosku, poprzez uzyskanie decyzji, podpisanie umowy, do momentu uruchomienia środków. Dodatkowo, w skład kompleksowej usługi wchodzi pomoc w przygotowaniu wniosków kredytowych oraz gromadzeniu niezbędnej dokumentacji.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku w strukturze sprzedaży Spółki pracowało 135 osób.

Sieć sprzedaży	Liczba doradców	Liczba placówek
Placówki Partnerskie – Sieć Zewnętrzna	131	118
Doradcy – Sieć Wewnętrzna	4	2
Razem	135	120

Spółka przyjęła zasadę, że jeśli Agent nie jest aktywny przez ostatnie 6 miesięcy to Spółka rozwiązuje z taką osobą lub placówką umowę.

Dane (w mln PLN)	2014	2013	2014/2013
Hipoteka – wypłacone kredyty	288,4	474,6	-39,2%
Wartość sprzedaży produktów gotówkowych	5,9	7,0	-15,1%
Wartość sprzedaży produktów komercyjnych	19,5	49,8	-60,8%
Wartość sprzedaży produktów ubezpieczeniowo-inwestycyjnych	1,0	5,8	-83,3%

Spółka kontynuowała działania restrukturyzacyjne zmierzające do optymalizacji kosztów. Mimo dekonstrukcji na rynku Spółce nie udało się utrzymać wolumenu sprzedaży kredytów hipotecznych, który to spadł z 474,6 mln PLN w 2013 roku do poziomu 288,4 mln PLN roku 2014.



Jeszcze większy spadek dynamiki Spółka zanotowała w obszarze produktów komercyjnych, w szczególności finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw. Spółka zmniejszyła wolumen sprzedanych produktów z 49,8 mln PLN w roku 2013 do 19,5 mln PLN w roku 2014. W Spółce nie ma w tej chwili modelu opartego na szerokim wachlarzu produktów dla przedsiębiorstw oferowanych przez dobrze wyszkolonych doradców. Spółka planuje pozyskać specjalistów od sprzedaży produktów komercyjnych dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Jeśli chodzi o wolumen sprzedaży kredytów gotówkowych spadek w roku 2014 w porównaniu do roku 2013 wyniósł tylko 15,1%. Spółka konsekwentnie rozbudowuje swój portfel banków, które oferują ten rodzaj produktu oraz rozwija organicznie sieć doradców specjalizujących się w sprzedaży kredytu gotówkowego.

Spółka konsekwentnie realizowała politykę ograniczania w roku 2014 portfela sprzedanych produktów inwestycyjnych z 5,8 mln PLN w roku 2013 do 1,0 mln PLN w roku 2014. Była to decyzja świadoma z uwagi na zmieniające się otoczenie rynkowe i duże ryzyko związane ze sprzedażą tego typu produktów. Spółka w dalszym ciągu ponosiła koszty zwrotu otrzymanego wcześniej wynagrodzenia z tytułu lapsów (tzn. wygaśnięcie umowy ubezpieczeniowej związane z faktem nieopłacania składek przez klienta. Okres nieopłacenia składki, po którym polisa zostanie „złapowana” zależy od warunków umowy) przed końcem okresu odpowiedzialności (z reguły wynosi on od 12 do 24 miesięcy od wystawienia polisy klientowi).

W 2015 roku czekają Spółkę kolejne wyzwania, w tym w szczególności, w postaci osiągnięcia po raz pierwszy w historii dodatniego wyniku na sprzedaży i wyniku finansowego netto. Największy wzrost sprzedaży przewidywany jest w linii biznesowej kredytów gotówkowych i komercyjnych. W związku z tym Spółka zamierza położyć szczególny nacisk na efektywność sprzedażową doradców Sieci Wewnętrznej .

4. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Spółka w roku 2014 nie prowadziła żadnych czynności, ani żadnych nowych projektów w dziedzinie badań i rozwoju.

5. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

W 2014 roku strata netto Spółki wyniosła 1.731,2 tys. PLN i była wyższa od straty uzyskanej w 2013 roku o 1.547,8 tys. PLN. Znaczne zwiększenie straty zostało spowodowane procesem restrukturyzacji finansowej i organizacyjnej, znaczącym spadkiem przychodów ze sprzedaży o 7.572,0 tys. PLN, (w tym ok. 5 mln PLN z tytułu mniejszej wartości zawartych polis inwestycyjnych) wzrostem pozostałych kosztów operacyjnych o 344,6 tys. PLN (Spółka zdecydowała utworzyć dodatkowo w III kwartale 2014 roku rezerwę w wysokości 361,9 tys. PLN z tytułu wypłaconych wynagrodzeń nieuczciwemu Agentowi, oraz z tytułu uzyskania mniejszej marży na sprzedaży produktów oraz konieczności zwrotu części wynagrodzeń do Towarzystw Ubezpieczeniowych na poziomie ponad 500 tys. PLN.

Pozostałe przychody operacyjne w 2014 roku był niższe od przychodów uzyskanych w 2013 roku o 384,1 tys. PLN, ponieważ w tej pozycji Spółka w poprzednim roku 2013 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.

Dane z rachunku zysków i strat (w tys. PLN)	31.12.2014	31.12.2013
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY I ZRÓWNANE Z NIMI, W TYM:	7 425,3	14 997,3
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	7 425,3	14 997,3
II. Zmiana stanu produktów	0,0	0,0
III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,0	0,0
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,0	0,0
KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	8 611,7	15 414,2
I. Amortyzacja	275,2	314,0
II. Zużycie materiałów i energii	82,8	146,2
III. Usługi obce	6 751,8	12 821,5
IV. Podatki i opłaty	39,9	64,2
V. Wynagrodzenia	1 218,5	1 795,9
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	143,0	160,3
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	100,6	112,1
ZYSK (STRATA) ZE SPRZEDAŻY	-1 186,4	-416,9
POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE	200,8	584,9
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	3,4	58,2
II. Dotacje	48,7	55,0
III. Inne przychody operacyjne	148,7	471,7
POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE	668,2	323,6
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	64,2	0,0
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	362,0	186,1
III. Inne koszty operacyjne	242,0	137,5
ZYSK (STRATA) Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	-1 653,8	-155,6
PRZYCHODY FINANSOWE	4,7	1,7
I. Dywidendy i udziały w zyskach	0,0	0,0
II. Odsetki	4,7	1,7
III. Zysk ze zbycia inwestycji	0,0	0,0
IV. Aktualizacja wartości inwestycji	0,0	0,0
V. Inne	0,0	0,0
KOSZTY FINANSOWE	39,1	15,8
I. Odsetki	30,7	15,8
II. Strata ze zbycia inwestycji	0,0	0,0
III. Aktualizacja wartości inwestycji	0,0	0,0
IV. Inne	8,4	0,0
ZYSK (STRATA) Z DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	-1 688,1	-169,7
WYNIK ZDARZEŃ NADZWYCZAJNYCH	0,0	0,0
I. Zyski nadzwyczajne	0,0	0,0
II. Straty nadzwyczajne	0,0	0,0
ZYSK (STRATA) BRUTTO	-1 688,1	-169,7
PODATEK DOCHODOWY	43,2	13,7
POZOSTAŁE OBOWIĄZKOWE ZMNIJSZENIA ZYSKU	0,0	0,0
ZYSK (STRATA) NETTO	-1 731,2	-183,4

W pozycji kosztów usług obcych główną wartość stanowią prowizje dla doradców finansowych.

- Podstawowym źródłem finansowania działalności Spółki są środki pozyskane z emisji akcji.
- Spółka w lutym 2014 roku uzyskała w BZWBK S.A. kredyt w rachunku bieżącym z limitem na 500 tys. PLN na okres 6 miesięcy. W sierpniu 2014 roku Spółce został przedłużony kredyt, na kolejny okres 1-ego roku. Spółka zobowiązana jest co miesiąc zmniejszać zaangażowanie kredytowe o 10 tys. PLN.
- W dniu 17 lutego 2015 roku Spółka dokonała przydziału 300-stu sztuk 2-letnich obligacji zwykłych na okaziciela serii A o wartości nominalnej 1.000 PLN każda, o łącznej wartości 300.000 PLN. Oprocentowanie wynosi 5% w skali roku. Wszystkie obligacje zostały objęte przez jednego inwestora.

Wybrane dane bilansowe Spółki przedstawia tabela poniżej.

Dane bilansowe (w tys. PLN)	31.12.2014	31.12.2013
AKTYWA TRWAŁE	733,5	1 225,5
I. Wartości niematerialne i prawne	678,6	886,6
II. Rzeczowe aktywa trwałe	54,9	292,0
III. Należności długoterminowe	0,0	0,0
IV. Inwestycje długoterminowe	0,0	0,0
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,0	46,9
AKTYWA OBROTOWE	745,7	2 302,5
I. Zapasy	0,0	0,0
II. Należności krótkoterminowe	717,3	1 972,3
III. Inwestycje krótkoterminowe	21,9	295,5
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	6,6	34,7
AKTYWA OGÓŁEM	1 479,2	3 528,0
KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	-768,3	963,1
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	3 739,9	3 739,9
II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	0,0	0,0
III. Udziały (akcje) własne	0,0	0,0
IV. Kapitał (fundusz) zapasowy	7 548,4	7 731,9
V. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	0,0	0,0
VI. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	0,0	0,0
VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-10 325,4	-10 325,3
VIII. Zysk (strata) netto	-1 731,2	-183,4
IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,0	0,0
ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	2 247,5	2 564,9
I. Rezerwy na zobowiązania	153,8	9,2
II. Zobowiązania długoterminowe	309,6	516,3
III. Zobowiązania krótkoterminowe	1 582,4	1 789,1
IV. Rozliczenia międzyokresowe	201,6	250,3
PASYWA OGÓŁEM	1 479,2	3 528,0

Spółka zawiązała rezerwę uwidocznioną w pozycji „Rezerwa na zobowiązania” – Pozostałe rezerwy długoterminowe w wysokości : 150 tys. PLN na poczet Porozumienia z Generali Życie Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.

W roku 2014 wskaźniki finansowe charakteryzujące rentowność działalności Spółki przedstawiały się następująco:

Wybrane wskaźniki finansowe	31.12.2014	31.12.2013
Rentowność sprzedaży (wynik na sprzedaży/przychody)	-16,00%	-2,78%
Rentowność netto (wynik netto / przychody)	-23,30%	-1,22%

W perspektywie długoterminowej Zarząd zakłada dywersyfikację źródeł przychodów Spółki poprzez zwiększenie przychodów ze sprzedaży produktów finansowych dla firm i kredytów gotówkowych oraz z tytułu pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, deweloperce i usługach consultingowych.

6. AKCJE WŁASNE

Spółka w roku obrotowym nabyła 165 akcji w celu ich umorzenia. Podstawą nabycia jest uchwała nr 48 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Doradcy24 S.A. z dnia 29 maja 2014 roku.

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. Spółka zarządza również należnościami i zobowiązaniami, które powstają z tytułu prowadzonej działalności. W 2014 roku Spółka korzystała z kredytu w rachunku bieżącym z limitem na 500 tys. PLN. 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 2014 roku Spółka nie posiadała zobowiązań przeterminowanych powstałych w omawianym roku. W 2014 roku Spółka generalnie nie miała problemów z terminowym regulowaniem swoich zobowiązań. Dodatkowo w dniu 26 lutego 2014 roku Spółka uzyskała w banku BZ WBK S.A. kredyt w rachunku bieżącym do kwoty 500 tys. PLN, zabezpieczony 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 wzmocnienie 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 osiągane 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

2014 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.

Taka sytuacja będzie prowadziła do spowolnienia akcji kredytowej banków, co może znacząco wpłynąć na zmniejszenie sprzedaży produktów hipotecznych oferowanych przez Emitenta.

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. Konkuruje 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.

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 2014 roku, w związku zaostrzeniem procedur. Emitent zwiększył także zakres bieżącego monitoringu i kontroli działalności pracowników oraz współpracowników.

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 2014.



Paweł Woźniak
Prezes Zarządu

Doradcy 24 S.A.
ul. Legnicka 17/27, 53-671 Wrocław
NIP 5272527706, REGON 140791036

Wrocław, 21 maj 2015 r.