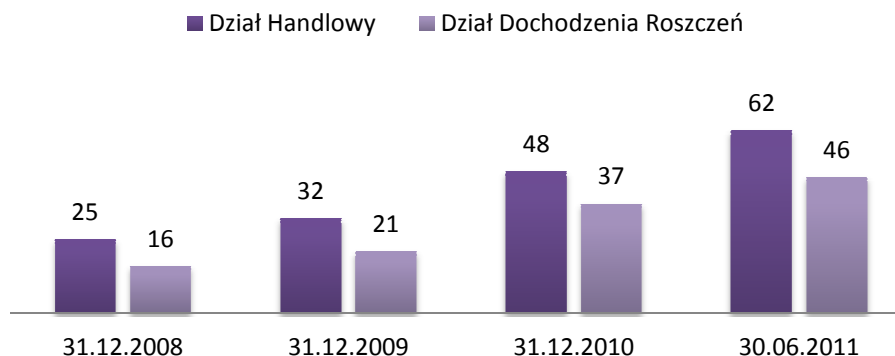


Strategia Grupy Kapitałowej PRAGMA INKASO SA na lata 2011-2012

1. Zamierzeniem Zarządy Grupy jest pełna koncentracja na obszarze wierzytelności b2b i dążenie do stworzenia oferty produktów zaspokajających wszelkie potrzeby Klientów w zakresie zarządzania wierzytelnościami biznesowymi.
2. Grupa nie zamierza podjąć aktywności na rynku wierzytelności masowych b2c. W najbliższym czasie nie planuje również wejścia w rynek bankowych wierzytelności b2b z grupy tzw. złych długów (znacznie przeterminowanych, uznanych przez banki za stracone). Rynek obsługi bieżących należności b2b (wymagalnych i niewymagalnych) wciąż rośnie i daje możliwość wieloletniego rozwoju nie napotykając barier pojemności rynku. Obecnie znaczna część przedsiębiorców jeszcze w ogóle nie korzysta z usług windykacji, faktoringu i innych form zarządzania wierzytelnościami, a jednocześnie co roku odczuwalny jest wzrost tendencji outsourcingowych. Konkurencja w sektorze wierzytelności b2b jest znacznie słabsza niż w b2c, a bariery wejścia dla nowych dużych graczy zagranicznych dysponujących znacznym kapitałem są zdecydowanie wyższe niż w segmencie b2c.
3. Podstawą strategii jest intensywny organiczny rozwój Pragma Inkaso SA i spółek zależnych. Jednocześnie Zarząd nie wyklucza akwizycji, jeśli napotka okazję przejęcia dobrze zorganizowanego podmiotu, który podobnie jak w przypadku Grupy Finansowej Premium SA zapewni szybko synergii produktową, przychodową i kosztową.
4. W ramach oferty produktowej spółki Grupy będą się koncentrować na:
 - Pragma Inkaso SA – windykacja należności b2b na zlecenie, finansowanie należności wymagalnych (zakup, zaliczkowa windykacja, faktoring wierzytelności przeterminowanych) w zakresie należności średnio- i wysokonominatowych,
 - Pragma Faktoring SA – faktoring dla małych i średnich przedsiębiorstw (w tym niszowy faktoring uproszczony), pożyczki krótkoterminowe b2b,
 - Pragma Collect Sp. z o.o. – windykacja na zlecenie należności b2b niskonominatowych,
 - Pragma Inwestycje Sp. z o.o. (obecna nazwa Premium Inwestycje wkrótce będzie zmieniona) – obrót wierzytelnościami hipotecznymi b2b.
5. Bezpośrednimi celami sprzedażowymi Grupy są:
 - a) dalsza rozbudowa sieci sprzedaży, w tym sieci oddziałów, z naciskiem na wysokie kompetencje działu handlowego, by potrafił efektywnie sprzedawać szeroką paletę produktów Grupy, a docelowo być może również partnerów biznesowych na zasadzie cross sellingu,

- b) wzmacnianie przewagi konkurencyjnej dzięki posiadaniu najszerszej na rynku oferty produktowej dedykowanej sektorowi MSP oraz dużych i efektywnych struktur operacyjnych.

Zatrudnienie w działach operacyjnych



W latach 2009-2010 jednym z podstawowych celów wytyczonych przez Zarząd Grupy było zwiększenie struktur operacyjnych, czyli przede wszystkim działów handlowego i dochodzenia roszczeń. Ich rozbudowa umożliwiła maksymalne wykorzystanie rosnącego popytu na usługi związane z obsługą wierzytelności b2b, choć oznaczała także skokowy wzrost kosztów operacyjnych w 2010 r. Aktualna struktura zatrudnienia i procedury działania umożliwiają obsługę kilkukrotnie większego wolumenu zleceń niż przed tym procesem. W latach 2011-2012 Zarząd będzie koncentrował się na dalszym specjalistycznym szkoleniu kadry, by mogła sprawnie rozpoznawać potrzeby Klientów i oferować dopasowane rozwiązania z szerokiej oferty Grupy.

W 2012 r. Zarząd planuje otworzyć kolejny po Bydgoszczy i Poznaniu oddział w Lublinie, który zapewni w tym regionie intensywniejszą akwizycję i korzyści logistyczne.

6. **Od początku 2012 r. Grupa planuje rozpocząć aktywną działalność w segmencie wierzytelności hipotecznych b2b w ramach Pragma Inwestycje Sp. z o.o.** Działalność ta zapewni Grupie synergię produktową i kosztową:
- segment wierzytelności hipotecznych b2b to nisza rynkowa, na której nie ma zaostrej konkurencji,

- działalność zapewni synergę produktową dla spółek Pragma Inkaso i Pragma Faktoring – dzięki szerokim działaniom sprzedażowym dział handlowy często trafiał na tego typu wierzytelności, które dotychczas z uwagi na długi cykl rotacji nie stanowiły przedmiotu jego zainteresowania,
- już w tej chwili organizacja posiada większość kompetencji potrzebnych do prowadzenia działalności na rynku wierzytelności hipotecznych b2b (intensywna penetracja rynku, wysokie kompetencje w zakresie windykacji polubownej i prawnej, weryfikacji prawnej wierzytelności, dostęp do źródeł finansowania, przestrzeń do bezpiecznego zwiększenia finansowania dłużnego i skorzystania z efektu dźwigni finansowej), w związku z czym wejście w ten segment nie będzie się wiązać ze znaczącymi inwestycjami w struktury i zwiększeniem kosztów stałych,
- z uwagi na niższą płynność wierzytelności hipotecznych w stosunku do należności faktoringowych oraz nabywanych przez Pragma Inkaso należności wymagalnych, udział wierzytelności hipotecznych nie będzie przekraczał 20% aktywów Grupy.

Zarząd PRAGMA INKASO SA

Tomasz Boduszek – Prezes Zarządu

Michał Kolmasiak – Wiceprezes Zarządu

Jakub Holewa – Wiceprezes Zarządu