

Piła, 14 września 2016 r.

Szanowni Państwo!

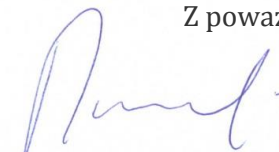
Pragnę podzielić się z Państwem najważniejszymi założeniami strategii P.R.E.S.C.O. Group („P.R.E.S.C.O.”) na lata 2016-2018. Jest to wizja budowy zupełnie nowej organizacji na fundamencie 18-letniego doświadczenia w branży finansowej oraz sprawnego zespołu managerów i pracowników spółki.

Przypomnę, że spółka wycofała się z działalności windykacyjnej i inwestycyjnej, sprzedając cały portfel polskich wierzytelności grupie kapitałowej Kruk. Decyzja ta była podyktowana dążeniem Zarządu i głównych akcjonariuszy spółki do zrealizowania w ramach transakcji wyższej niż zakładana przez Spółkę długoterminowej stopy zwrotu na działalności windykacyjnej. Proces sprzedaży głównych aktywów Grupy P.R.E.S.C.O. trwał niemal rok, był zorganizowany na najwyższym poziomie oraz ukierunkowany na osiągnięcie najkorzystniejszej dla akcjonariuszy ceny i warunków transakcji. Obecnie zamiarem Zarządu jest zmiana obszaru funkcjonowania P.R.E.S.C.O. na sektor dający szanse generować wyższe marże niż działalność w branży wierzytelności. Taką branżą, w ocenie Zarządu, jest *Consumer Finance*. P.R.E.S.C.O. Group znajduje się obecnie w fazie głębokiej restrukturyzacji. Proces przebiega zgodnie z planem, a jego zakończenie planowane jest na 4Q 2016 / 1Q 2017. Równolegle, niemal wszystkie wysiłki naszej organizacji zostały skierowane na budowę od podstaw instytucji pożyczkowej dostarczającej produkt, na który od zawsze jest duże zapotrzebowanie – gotówkę, świadczącej najwyższą jakość usług, w dużej mierze działającą w sposób zautomatyzowany, a co za tym idzie niskokosztowo. Zatem efektem restrukturyzacji będzie zupełnie inna organizacja, jednak cel nadrzędny pozostanie ten sam – budowa wartości dla akcjonariuszy.

Na koniec muszę nadmienić, że w nowej branży będziemy działać w warunkach wysokiej konkurencji, dużej niepewności w otoczeniu regulacyjnym, budując dopiero nasze kompetencje w obszarach sprzedażowych i marketingowych. To nasze słabe strony. Jednak mamy atuty takie jak doświadczenie w windykacji, ocenie zdolności potencjalnego Klienta do regulowania zobowiązań oraz automatyzacji procesów operacyjnych. Nasz zespół jest zmotywowany i zdeterminowany do zbudowania nowej jakości na rynku pożyczek pozabankowych.

Mam nadzieję, że poniższa strategia spotka się z Państwa zainteresowaniem i aprobatą.

Z poważaniem,



Krzysztof Piwoński – Prezes Zarządu

MISJA

Naszą misją jest szybkie dostarczanie finansowania osobom o różnej zdolności kredytowej, na korzystnych dla konsumenta warunkach z wygodnym, elastycznym terminem spłaty.

WIZJA

Nasze wysiłki będą zmierzać do tego, aby być postrzeganym jako przyjazna konsumentowi, dostarczająca finansowania instytucja finansowa o wysokiej reputacji i rozpoznawalności z portfelem dziesiątek tysięcy zadowolonych Klientów.

NADRZĘDNY CEL STRATEGICZNY

Budowa wartości dla akcjonariuszy.

STRATEGIA RESTRUKTURYZACYJNA

P.R.E.S.C.O. Group to w tej chwili spółka, która na bazie zasobów i doświadczenia pozostałego po działalności windykacyjnej przekształca się w instytucję dostarczającą finansowania konsumentom. W związku z tym, planujemy wykonać szereg czynności mających na celu optymalizację poniższych obszarów.

POŁĄCZENIE SPÓŁEK

Zamierzamy połączyć wchodzące w skład grupy spółki Debet Partner, Europejski Fundusz Poręzeniowy oraz P.R.E.S.C.O. Group w jeden podmiot. Działanie ma na celu uproszenie, a co za tym idzie zoptymalizowanie kosztów działalności, szczególnie w obszarach księgowych i finansowych. Skonsolidowany podmiot otrzyma nową, przyjazną konsumentom nazwę.

SPRZEDAŻ NIEKTÓRYCH AKTYWÓW

Spółka jest właścicielem trwającej inwestycji w nowoczesny budynek biurowy klasy A. Zakończenie inwestycji zakładamy na 4Q 2016 / 1Q 2017. Zamierzamy dokonać sprzedaży gotowego budynku, a pozyskane środki przeznaczyć na spłatę kredytu inwestycyjnego. Zakładamy, że sprzedaż budynku zostanie przeprowadzona w 2Q 2017 / 3 Q 2017, a Spółka zrealizuje zysk na tej transakcji.

RESTRUKTURYZACJA DZIAŁALNOŚCI W ROSJI

Presco Investments Ltd., sekurytyzacyjna spółka zależna P.R.E.S.C.O. na Malcie, jest właścicielem portfela rosyjskich wierzytelności o wartości nominalnej ok. 4,9 mld rubli. Wierzytelności te są obsługiwane przez inną spółkę należącą do Grupy P.R.E.S.C.O. z siedzibą w Rostowie nad Donem na terenie Federacji Rosyjskiej. Zarząd P.R.E.S.C.O. planuje sprzedaż rosyjskiej spółki zależnej oraz przekazanie wierzytelności Presco Investments Ltd. do obsługi przez rosyjskie podmioty wyspecjalizowane w windykacji. W wyniku tych działań spodziewamy się poprawy rentowności inwestycji dokonanych na rynku rosyjskim. Nowe inwestycje na tym rynku nie są planowane z uwagi na dużą niepewność oraz utrzymujące się duże ryzyko regulacyjne, polityczne i walutowe.

WYGASZANIE DZIAŁALNOŚCI DEBET PARTNER

Spółka Debet Partner została powołana w celu udzielania pożyczek celowych dłużnikom podmiotów tworzących Grupę P.R.E.S.C.O.. Celem tym była spłata długu. W związku z rezygnacją z działalności windykacyjnej, dalsze rozwijanie spółki Debet Partner straciło sens. Spółka ta jednak dysponuje portfelem pożyczek, które będą nadal obsługiwane po połączeniu Debet Partner z P.R.E.S.C.O.. Planuje się cykliczną sprzedaż pożyczek straconych.

STRATEGIA ROZWOJU

Poświęcamy większość zasobów celowi, jakim jest uruchomienie działalności pożyczkowej. To złożony projekt opierający się głównie na systemie informatycznym. Planowane rozpoczęcie sprzedaży to 4Q 2016. Produkt, na tle obecnie funkcjonujących na rynku, będzie atrakcyjny kosztowo dla Klienta, całkowity koszt pożyczki to ok. 40% w skali 6 miesięcy, a więc zgodny z obowiązującym ustawodawstwem.

STRATEGIA MARKETINGOWA

Rynek pożyczek pozabankowych w Polsce od kilku lat jest w fazie dynamicznego wzrostu. Na podstawie danych Polskiego Związku Firm Pożyczkowych oraz Konfederacji Przedsiębiorstw Finansowych jego wartość w 2015 r. można oceniać na 4,5 – 5,0 mld zł, a do końca 2016 r. może osiągnąć 6 mld zł. Liczba pożyczek udzielanych w ciągu roku osobom fizycznym przez firmy pożyczkowe zbliża się do 2 mln sztuk. Na rynku pożyczkowym w Polsce działa wiele podmiotów posiadających zróżnicowaną ofertę produktową:

- Pożyczki udzielane w domu klienta – niskie kwoty, spotkanie i podpisanie umowy w domu;
- Pożyczki udzielane agencyjnie lub w siedzibie pożyczkodawcy – wyższe kwoty, proces udzielenia pożyczki odbywa się w filii agencyjnej bądź w siedzibie pożyczkodawcy;
- Pożyczki internetowe – najczęściej są to produkty z bardzo krótkim terminem płatności (30 dni), cały proces udzielenia pożyczki odbywa się online.

Największą firmą pożyczkową na polskim rynku jest od lat Provident Polska, zaś liderem sprzedaży pożyczek internetowych jest Vivus Polska. Polski rynek pożyczkowy jest w dalszym ciągu rozdrobniony i nie istnieją istotne bariery wejścia dla nowych graczy.

W 2016 r. weszły w życie nowe regulacje prawne, których celem była profesjonalizacja rynku pożyczkowego w Polsce. Główne zmiany otoczenia prawnego obejmowały:

1. Ograniczenie maksymalnych pozaodsetkowych kosztów pożyczki do 25% kwoty pożyczki i 30% za każdy rok umowy, przy czym łączny koszt nigdy nie może przekroczyć 100%;
2. Ograniczenie kosztów windykacyjnych w oparciu o stopę referencyjną NBP – obecnie do 14% w skali roku;
3. Firmy pożyczkowe mają obowiązek działać w formie spółki z o.o lub S.A. z minimalnym kapitałem zakładowym wynoszącym 200 tys. zł.

Większość dużych i średniej wielkości firm pożyczkowych nie miała problemu z dostosowaniem się do nowych wymogów prawnych. Należy jednak oczekiwać, że powyższe regulacje doprowadzą w ciągu kilku lat do wyeliminowania małych lokalnych firm pożyczkowych i większej konsolidacji rynku.

Działalność pożyczkowa Spółki realizowana będzie pod trzema markami adresowanymi do różnych grup klientów. W zależności od marki, planowane działania marketingowe będą obejmować promocję w internecie, mediach lokalnych, mediach ogólnopolskich o niskim zasięgu, itp. Sprzedaż będzie realizowana za pomocą kanałów: internetowego, call center oraz sprzedaży bezpośredniej. Zakłada się następujące poziomy sprzedaży (narastająco):

- 4Q2016: 600 pożyczek ; wartość portfela: 1,2 mln zł
- 1Q2017: 2 100 pożyczek ; wartość portfela: 4,2 mln zł
- 2Q2017: 4 200 pożyczek ; wartość portfela: 8,4 mln zł
- 3Q2017: 6 300 pożyczek ; wartość portfela: 12,6 mln zł
- 4Q2017: 8 400 pożyczek ; wartość portfela: 16,8 mln zł

Planowany koszt pozyskania jednego Klienta to ok. 150 zł.

STRATEGIA OPERACYJNA

Całość działań operacyjnych będzie opierać się o system cechujący się wysokim poziomem automatyzacji procesów, integrujący procesy związane ze sprzedażą poprzez zakładane kanały, obsługą posprzedażową, monitoringiem płatności, elektronicznym obiegiem dokumentacji oraz obsługą finansową. Stosowane modele skoringowe powinny utrzymać relatywnie niski, jak na branżę pożyczkową, odsetek pożyczek straconych na poziomie docelowo nie przekraczającym 20%.

STRATEGIA FINANSOWA

Działalność będzie finansowana ze środków własnych spółki oraz prywatnych i publicznych emisji obligacji. Planowane osiągnięcie pełnej rentowności – 4Q 2017 / 1Q 2018. Odstępstwo od tych założeń będzie skutkowało likwidacją bądź sprzedażą działalności pożyczkowej.

PODSUMOWANIE

Zakładamy, że po udanej realizacji strategii, wejdziemy w rok 2018 jako rentowna spółka z dobrymi perspektywami na przyszłość. Jednak do tego czasu musimy liczyć się z regularnie ponoszonymi stratami, które w samym roku 2017 mogą osiągnąć poziom kilku milionów złotych. Musimy pamiętać też o czynnikach ryzyka – dużej niepewności w otoczeniu regulacyjnym oraz o pogarszającym się wizerunku branży pożyczkowej w oczach niektórych mediów, polityków oraz części społeczeństwa.

Zastrzeżenie prawne:

Niniejszy dokument zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości. Stwierdzenia te opierają się na obecnych przewidywaniach Zarządu i zależą od wielu czynników niekontrolowanych przez Spółkę oraz obarczone są niepewnością, co może skutkować tym, że faktyczne dane mogą znacząco odbiegać od tych przedstawionych w stwierdzeniach odnoszących się do przyszłości.

Niniejszy dokument nie stanowi prognozy ani szacunku wyników, w związku z tym zmiany strategii albo zmiana zamiarów P.R.E.S.C.O. Group S.A. wywołana nieprzewidywanymi okolicznościami mającymi wpływ na strategię albo zamiary Spółki, nie będą podlegały informowaniu w trybie przewidzianym dla informowania o zmianach prognozy lub szacunku wyników.

Podstawa prawna:

art. 56 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (tekst jednolity: Dz. U. z 2013 r., poz. 1382)