

CAPITAL SERVICE S.A.

**RAPORT
PÓŁROCZNY
ZA I PÓŁROCZE
2015 R.**

(dane za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2015 r. oraz za okresy porównywalne)

Ostrołęka, 21 sierpnia 2015 r.

Szanowni Państwo, Drodzy Obligatariusze!

Za Spółką bardzo udane pierwsze półrocze. Od początku roku konsekwentnie realizujemy opracowaną jeszcze w końcu roku 2014 strategię. Strategia ma zapewnić Spółce silną i stabilną pozycję w segmencie firm pożyczkowych.

Strategia ta zakłada:

- ✓ pokrycie równomierną siecią sprzedaży całego kraju,
- ✓ rozbudowę i dywersyfikację kanałów sprzedaży i dystrybucji produktów,
- ✓ systematyczne poszerzanie oferty produktowej,
- ✓ stopniowe uzupełnianie naszej oferty o ofertę obcą, w tym usługi komplementarne,
- ✓ wdrażanie innowacyjnych rozwiązań w zakresie dystrybucji produktów i obsługi klientów,
- ✓ wdrażanie zintegrowanych rozwiązań informatycznych zapewniających płynność procesów biznesowych, wysoką jakość i szybkość obsługi, przy zachowaniu odpowiedniej kontroli i poziomu ryzyka.

Na moment sporządzenia raportu Spółka posiada 91 oddziałów terenowych dla porównania na koniec stycznia b.r. było ich 60, do końca roku sieć stacjonarna będzie liczyć 105 placówek. Wokół placówek począwszy od miesiąca maja Spółka buduje sieć agentów (przedstawicieli), którzy wspierają oddziały terenowe w pozyskiwaniu i obsłudze klientów. W drugiej połowie sierpnia widoczny jest zdecydowany przyrost pozyskiwania nowych klientów za pośrednictwem przedstawicieli. Spółka dynamicznie rozwija również współpracę z partnerami handlowymi (pośrednicy kredytowi), którzy stają się coraz istotniejszym źródłem pozyskiwania nowych klientów. Znaczące przyrosty w zakresie nowej sprzedaży odnotowują również kanały zdalne: strony internetowe oraz własne call center. Same oddziały terenowe pozyskują znaczącą liczbę klientów (około 60%) w wyniku takich działań jak ulotkowanie czy plakatowanie, reklamowanie się w lokalnych mediach bądź przeprowadzanie dedykowanych akcji marketingowych. Pozostałe 40% przypada na pozostałe kanały ale proporcje te ulegają systematycznej zmianie na rzecz kanałów innych niż oddziały terenowe. Uważamy, że oferowanie produktów poprzez mix kanałów tradycyjnych oraz zdalnych jest obecnie najskuteczniejszym rozwiązaniem sprzedażowym zapewniającym wysoką penetrację rynku oraz wysoką konwersję zgłoszeń na zawierane umowy pożyczkowe.

Pokrycie siecią sprzedaży całości kraju oraz dywersyfikacja kanałów sprzedaży i dystrybucji produktów umożliwi Spółce w niedalekiej przyszłości nowe możliwości w zakresie skutecznego wykorzystania mediów o ogólnopolskim zasięgu co skokowo powinno przełożyć się na ilość udzielanych pożyczek, a ostatecznie bardzo pozytywnie wpłynie na wyniki Spółki.

Od miesiąca stycznia Spółka rozpoczęła sprzedaż pożyczki ratalnej oferowanej aktualnie do kwoty 3 tys. zł na okres do 12 miesięcy. Udział tego produktu w portfelu pożyczkowym szybko rośnie i na koniec lipca 2015 roku wynosił już 31%. W lipcu Spółka udzieliła pożyczek ratalnych w ilości 1 210 sztuk na łączną kwotę 1 716 tys. zł. Pierwsze oceny szkodowości w odniesieniu do pożyczki ratalnej wskazują, że powinna ona mieścić się w przedziale 12-15%, jest to lepiej niż pierwotnie zakładaliśmy. Pozostała część portfela to w zdecydowanej większości pożyczki odnawialne na okres do 30 dni. Mając na uwadze obecne tempo sprzedaży pożyczek ratalnych oczekujemy, że do końca roku będą one przeważać w portfelu pożyczkowym. W sierpniu Spółka udzieliła pierwszych pożyczek ratalnych tylko i wyłącznie za pośrednictwem call center. Klienci odbierają gotówkę na poczcie lub w Banku Pocztowym. Liczymy, że ten kanał sprzedaży i dystrybucji będzie rozwijał się bardzo dynamicznie w kolejnych miesiącach. Od początku roku nasi klienci nabyli również 6 682 karty pożyczkowe przygotowywane wspólnie z mBank S.A. Karta KredytOK jest idealnym rozwiązaniem dla Klientów poszukujących maksymalnej wygody w dostępie do środków finansowych. Produkt zapewnia stały dostęp do pieniędzy 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Pieniądze można wypłacać z bankomatów i kas banków. Kartą można płacić także w sklepie. Klienci posiadający kartę mają wgląd do salda i historii operacji. Do produktu dołączone jest także darmowe ubezpieczenie zdrowotne. W kolejnych miesiącach planowane jest dalsze wzbogacanie oferty produktowej w oparciu o już oferowaną pożyczkę ratalną oraz kartę pożyczkową.

W celu zapewnienia wysokiej jakości obsługi klientów połączonej z szybkością obsługi (pożyczka w 15 minut), niezbędne były znaczące inwestycje w systemy informatyczne. Od początku roku Spółka wdrożyła nowoczesny system klasy CRM,

którego elementem są modele scoringowe, moduły antyfraud oraz automatyczne mechanizmy pozwalające sprawdzać wiarygodność klientów w zewnętrznych bazach informacji gospodarczej. System integruje cały proces poczynając od zapytania klienta o ofertę Spółki aż po archiwizację dokumentów i raportowanie. System ten za pośrednictwem odpowiednich interfejsów (API) połączony jest z systemami partnerów handlowych. W przyszłości Spółka zamierza udostępnić końcówki systemu partnerom biznesowym, którzy na zasadzie franczyzy obsługiwaliby klientów Spółki, co dodatkowo pozwoli Spółce na zwiększenie skali działalności.

Aktualnie trwają również intensywne prace nad budową hurtowni danych, dzięki której w znacznym stopniu uda się zautomatyzować procesy raportowania na wszystkich szczeblach organizacji.

Mając na uwadze tak znaczące inwestycje w rozwój tym bardziej cieszy nas fakt, że udaje się to realizować bez uszczerbku na rentowności Spółki, a wręcz przeciwnie. Spółka osiągnęła najlepsze w swojej historii wyniki: przychody ze sprzedaży wzrosły w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego o 40%, zysk operacyjny (EBIT) i zysk netto odpowiednio o 335% i 311%. Znacząco wzrosła również suma aktywów o 83% a kapitały własne Spółki w ciągu ostatnich 12 miesięcy zwiększyły się blisko dwukrotnie (wzrost o 89%). Natomiast wskaźniki zadłużenia utrzymują się niezmiennie na bardzo bezpiecznym niskim poziomie. W ocenie zewnętrznych analityków Spółka jest jedną z najmniej zadłużonych w branży firm pożyczkowych.

Ten rozwój nie byłby jednak możliwy gdyby skutecznie nie udało się pozyskać finansowania. Tym bardziej jesteśmy wdzięczni obligatariuszom, którzy w okresie od końca lutego 2015 roku do końca lipca objęli obligacje Spółki na blisko 8 mln zł.

Bardzo Państwu dziękujemy za okazane nam zaufanie.

Ponieważ skuteczność przyjętej strategii potwierdzają wyniki operacyjne i finansowe Spółka nadal będzie inwestowała w rozbudowę kanałów sprzedaży i przede wszystkim w rozwijanie akcji pożyczkowej. W związku z powyższym Spółka rozważa przeprowadzenie kolejnej emisji obligacji w najbliższej przyszłości.

W dniu 5 sierpnia 2015 r. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej uchwalił Ustawę o zmianie Ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, Ustawy Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw, w tym – Ustawy o kredycie konsumenckim. Uchwalona przez Parlament Ustawa została w dalszej kolejności przekazana do podpisu przez Prezydenta RP. Zmiany, które wprowadza ten akt prawny są kluczowe z punktu widzenia działalności Spółki. Najistotniejszą z ww. zmian, w stosunku do aktualnie obowiązujących przepisów, jest wprowadzenie limitu całkowitego kosztu kredytu konsumenckiego. Ustawa w zakresie ograniczenia całkowitego kosztu kredytu zacznie obowiązywać po upływie 6 miesięcy od dnia jej ogłoszenia w Dzienniku Ustaw. Niezależnie od sześciomiesięcznego terminu wyznaczonego przez Ustawodawcę, Spółka podejmuje szereg działań w celu dostosowania swojej działalności biznesowej do nowego otoczenia prawnego. Spółka w tym zakresie współpracuje ze znanymi specjalistami oraz renomowanymi kancelariami prawnymi. Na dzień sporządzenia niniejszego raportu Spółka obrała dwa główne nurty działania, które – jej zdaniem – pozwolą nie tylko na prowadzenie działalności tak jak dotychczas, ale również na rozszerzanie i udoskonalenie tej działalności.



Kazimierz Dziełak
Prezes Zarządu



Adam Kuszyk
Wiceprezes Zarządu

Spis treści

1.	WYBRANE DANE FINANSOWE	4
2.	PÓŁROCZNE SKRÓCONE SPRAWOZDANIE FINANSOWE	5
2.1.	Rachunek zysków i strat	5
2.2.	Bilans	6
2.3.	Rachunek przepływów pieniężnych.....	8
2.4.	Zestawienie zmian w kapitale własnym.....	9
3.	PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA	10
3.1.	Informacje o zasadach przyjętych przy sporządzaniu raportu, w tym informacje o zmianach stosowanych zasad (polityki) rachunkowości.....	10
3.2.	Charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki.....	10
3.3.	Rozwój podstawowej działalności Emitenta w I półroczu 2015	10
3.4.	Wyniki finansowe wypracowane w I półroczu 2015	12
3.5.	Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny jego zdolności wywiązywania się ze zobowiązań wynikających z wyemitowanych dłużnych instrumentów finansowych	15
3.5.1.	Ryzyka związane bezpośrednio z Emitentem i prowadzoną przez niego działalnością	15
3.5.2.	Ryzyka związane z otoczeniem Emitenta.....	18
3.5.3.	Czynniki ryzyka związane bezpośrednio z Obligacjami	20
4.	INFORMACJE NA TEMAT AKTYWNOŚCI EMITENTA DOTYCZĄCE PODEJMOWANYCH INICJATYW NASTAWIONYCH NA WPROWADZENIE ROZWIĄZAŃ INNOWACYJNYCH W PRZEDSIĘBIORSTWIE W OBSZARZE ROZWOJU PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI	21
5.	OPIS ORGANIZACJI GRUPY KAPITAŁOWEJ	21
6.	INFORMACJE O STRUKTURZE AKCJONARIATU ZE WSKAZANIEM AKCJONARIUSZY POSIADAJĄCYCH NA DZIEŃ SPORZĄDZENIA RAPORTU, CO NAJMNIEJ 5 % GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU	21
7.	INFORMACJE DOTYCZĄCE LICZBY OSÓB ZATRUDNIONYCH PRZEZ EMITENTA W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY	23
8.	OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE OPUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW FINANSOWYCH NA ROK 2015	23
9.	OŚWIADCZENIA ZARZĄDU	24

1. WYBRANE DANE FINANSOWE

Lp.	Pozycja:	dane w tys. PLN			dane w tys. EUR		
		6 miesięcy zakończone 30.06.2015 zbadane	31.12.2014 zbadane	6 miesięcy zakończone 30.06.2014 niebadane	6 miesięcy zakończone 30.06.2015 zbadane	31.12.2014 zbadane	6 miesięcy zakończone 30.06.2014 niebadane
	Aktywa trwałe	4 354	2 378	2 448	1 038	558	588
	Aktywa obrotowe	22 106	13 838	11 986	5 271	3 247	2 881
	Aktywa razem	26 460	16 216	14 434	6 309	3 805	3 469
	Kapitały własne	12 477	7 744	6 616	2 975	1 817	1 590
	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	13 983	8 472	7 818	3 334	1 988	1 879
	Pasywa razem	26 460	16 216	14 434	6 309	3 805	3 469
	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	17 581		12 525	4 253		2 998
	Koszty działalności operacyjnej	14 718		10 597	3 560		2 536
	Zysk (strata) ze sprzedaży	2 863		1 928	693		462
	Wynik na pozostałej działalności	6 787		293	1 642		70
	Zysk (strata) z działalności operacyjnej	9 650		2 221	2 335		532
	Wynik na operacjach finansowych	(4 935)		(572)	(1 194)		(137)
	Zysk (strata) z działalności gospodarczej	4 715		1 649	1 141		395
	Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	-		-	-		-
	Zysk (strata) brutto	4 715		1 649	1 141		395
	Podatek dochodowy bieżący i odroczony	2		(502)	-		(120)
	Zysk (strata) netto	4 717		1 147	1 141		275
	Przepływy środków pieniężnych:						
	- z działalności operacyjnej	(836)		3 029	(202)		725
	- inwestycyjnej	(2 303)		(636)	(557)		(152)
	- finansowej	1 936		(1 300)	468		(311)
	Zmiana stanu środków pieniężnych	(1 204)		1 093	(291)		262

Wybrane dane finansowe przeliczono na walutę Euro w następujący sposób:

- pozycje dotyczące rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych za pierwsze półrocze 2015 r. (za pierwsze półrocze 2014 r.) przeliczono według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów ogłaszanych przez NBP obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca półroczna. Kurs ten wyniósł 1 EURO = 4,1341 zł (1 EURO = 4,1784 zł),

- pozycje bilansowe przeliczono według średniego kursu ogłoszonego przez NBP, obowiązującego na dzień bilansowy. Kurs ten wyniósł na 30 czerwca 2015 r. 1 EURO = 4,1944 zł, na 31 grudnia 2014 r. 1 EURO = 4,2623 zł, na 30 czerwca 2014 r. 1 EURO = 4,1609 zł.

2. PÓŁROCZNE SKRÓCONE SPRAWOZDANIE FINANSOWE

2.1. Rachunek zysków i strat

Lp.	Pozycja:	01.01.2015- 30.06.2015	01.01.2014- 30.06.2014	% zmiany 2015 do 2014
A.	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	17 581	12 525	40,4%
	Od jednostek powiązanych	-	-	-
I.	Przychody netto ze sprzedaży	17 406	12 525	39,0%
II.	Zmiana stanu produktów	-	-	-
III.	Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jedn.	-	-	-
IV.	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	175	-	-
B.	Koszty działalności operacyjnej	14 718	10 597	38,9%
I.	Amortyzacja	482	506	(4,7%)
II.	Zużycie materiałów i energii	908	834	8,9%
III.	Usługi obce	4 536	2 785	62,9%
IV.	Podatki i opłaty	118	98	20,4%
V.	Wynagrodzenia	6 867	5 197	32,1%
VI.	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	1 526	1 035	47,4%
VII.	Pozostałe koszty rodzajowe	240	142	69,0%
VIII.	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	41	-	-
C.	ZYSK / STRATA ZE SPRZEDAŻY (A-B)	2 863	1 928	48,5%
D.	Pozostałe przychody operacyjne	9 520	3 379	181,7%
I.	Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	110	-	-
II.	Dotacje	301	463	(35,0%)
III.	Inne przychody operacyjne	9 109	2 916	212,4%
E.	Pozostałe koszty operacyjne	2 733	3 086	(11,4%)
I.	Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	-	-	-
II.	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	-	236	(100,0%)
III.	Inne koszty operacyjne	2 733	2 850	(4,1%)
F.	ZYSK / STRATA Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ (C+D-E)	9 650	2 221	334,5%
G.	Przychody finansowe	1 368	2	68 300,0%
I.	Dywidendy i udziały w zyskach	-	-	-
II.	Odsetki	7	2	250,0%
III.	Zysk ze zbycia inwestycji	1 361	-	-
H.	Koszty finansowe	6 303	574	998,1%
I.	Odsetki	238	221	7,7%
II.	Strata ze zbycia inwestycji	-	-	-
III.	Aktualizacja wartości inwestycji	-	-	-
IV.	Inne	6 065	353	1 618,1%
I.	ZYSK / STRATA Z DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (F+G-H)	4 715	1 649	185,9%
J.	Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	-	-	-
K.	ZYSK / STRATA BRUTTO	4 715	1 649	185,9%
L.	Podatek dochodowy	(2)	502	(100,4%)
M.	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	-	-	-
N.	ZYSK / STRATA NETTO (K-L-M)	4 717	1 147	311,2%

2.2. Bilans

AKTYWA

Lp.	pozycja:	30.06.2015	31.12.2014	30.06.2014
A.	Aktywa trwałe	4 354	2 378	2 448
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	16,5%	14,7%	17,0%
I.	Wartości niematerialne i prawne	55	48	52
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,2%	0,3%	0,4%
II.	Rzeczowe aktywa trwałe	4 099	2 168	2 166
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	15,5%	13,4%	15,0%
III.	Należności długoterminowe	-	-	-
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,0%	0,0%	0,0%
IV.	Inwestycje długoterminowe	-	-	-
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,0%	0,0%	0,0%
V.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	200	162	230
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,8%	1,0%	1,6%
B.	Aktywa obrotowe	22 106	13 838	11 986
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	83,5%	85,3%	83,0%
I.	Zapasy	463	233	97
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	1,7%	1,4%	0,7%
II.	Należności krótkoterminowe	20 409	11 159	9 870
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	77,1%	68,8%	68,4%
III.	Inwestycje krótkoterminowe	1 035	2 239	1 860
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	3,9%	13,8%	12,9%
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	199	207	159
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,8%	1,3%	1,1%
Aktywa razem		26 460	16 216	14 434

PASywa

Lp.	Pozycja:	30.06.2015	31.12.2014	30.06.2014
A.	Kapitał (fundusz) własny	12 477	7 744	6 616
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	47,2%	47,8%	45,8%
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	4 000	4 000	4 000
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	15,1%	24,7%	27,7%
II.	Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)	-	-	-
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,0%	0,0%	0,0%
III.	Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)	-	-	-
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,0%	0,0%	0,0%
IV.	Kapitał (fundusz) zapasowy	389	207	207
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	1,5%	1,3%	1,4%
V.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	-	-	-
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,0%	0,0%	0,0%
VI.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	3 355	1 444	1 444
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	12,7%	8,9%	10,0%
VII.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	16	(182)	(182)
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,1%	-1,1%	-1,3%
VIII.	Zysk (strata) netto	4 717	2 275	1 147
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	17,8%	14,0%	7,9%
IX.	Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	-	-	-
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,0%	0,0%	0,0%
B.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	13 983	8 472	7 818
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	52,8%	52,2%	54,2%
I.	Rezerwy na zobowiązania	851	1 155	1 190
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	3,2%	7,1%	8,2%
II.	Zobowiązania długoterminowe	4 251	576	1 636
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	16,1%	3,6%	11,3%
	<i>w tym zobowiązania finansowe:</i>	4 251	576	1 636
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	16,1%	3,6%	11,3%
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	8 327	6 391	4 796
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	31,5%	39,4%	33,2%
	<i>w tym zobowiązania finansowe:</i>	5 132	4 088	2 952
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	19,4%	25,2%	20,4%
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	554	350	196
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	2,1%	2,2%	1,4%
Pasywa razem		26 460	16 216	14 434

2.3. Rachunek przepływów pieniężnych.

Lp.	Pozycja:	01.01.2015- 30.06.2015	01.01.2014- 30.06.2014
	Stan środków pieniężnych na pocz. okresu	2 239	767
A.	Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I.	Zysk (strata) netto	4 717	1 147
II.	Korekty razem	(5 553)	1 882
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+/-II)	(836)	3 029
B.	Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I.	Wpływy	117	2
II.	Wydatki	(2 420)	(638)
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	(2 303)	(636)
C.	Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I.	Wpływy	4 215	38
II.	Wydatki	(2 279)	(1 338)
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	1 936	(1 300)
D.	Przepływy pieniężne netto, razem (A.III+/-B.III+/-C.III)		
E.	Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	(1 204)	1 093
F.	Środki pieniężne na początek okresu	2 239	767
G.	Środki pieniężne na koniec okresu (F+/-D), w tym:	1 035	1 860

2.4. Zestawienie zmian w kapitale własnym

Pozycja:	Kapitał własny	Kapitał zapasowy	Kapitały rezerwowe	Zysk (strata) z lat ubiegłych	Zyski (strata) netto	Kapitał razem
Stan na 1 stycznia 2015	4 000	207	1 444	(182)	2 275	7 744
- korekty zasad rachunkowości i błędów	-	-	-	-	-	-
Stan na 1 stycznia 2015 po korektach	4 000	207	1 444	(182)	2 275	7 744
Zwiększenia z tytułu:	-	182	1 910	198	4 717	7 008
Wyniku netto z roku 2014		182	1 910	182		2 275
Wyniku netto z 1 półrocza 2015				16	4 717	4 733
Zmniejszenia z tytułu:	-	-	-	-	(2 275)	(2 275)
Wyniku netto z roku 2014 (<i>podział zysku</i>)					(2 275)	(2 275)
Stan na 30 czerwca 2015	4 000	389	3 354	16	4 717	12 477
Stan na 1 stycznia 2014	4 000	105	280	-	1 084	5 469
- korekty zasad rachunkowości i błędów	-	-	-	-	-	-
Stan na 1 stycznia 2014 po korektach	4 000	105	280	-	1 084	5 469
Zwiększenia z tytułu:	-	102	1 164	(182)	1 147	2 231
Wyniku netto z roku 2013		102	1 164	(182)		1 084
Wyniku netto z 1 półrocza 2014					1 147	1 147
Zmniejszenia z tytułu:	-	-	-	-	(1 084)	(1 084)
Wyniku netto z roku 2013 (<i>podział zysku</i>)					(1 084)	(1 084)
Stan na 30 czerwca 2014	4 000	207	1 444	(182)	1 147	6 616

3. PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA

3.1. Informacje o zasadach przyjętych przy sporządzaniu raportu, w tym informacje o zmianach stosowanych zasad (polityki) rachunkowości

Niniejszy raport półroczny obejmuje okres od 1 stycznia 2015 r. do 30 czerwca 2015 r. Przedstawione zostały w nim również odpowiednie dane porównywalne. Skrócone półroczne sprawozdanie finansowe Capital Service S.A. zostało sporządzone zgodnie z Ustawą o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r.

W I półroczu 2015 r. Spółka nie wprowadziła zmian do polityki rachunkowości.

Skrócone sprawozdanie finansowe za I półrocze 2015 r. zostało poddane przeglądowi przez biegłego rewidenta. Raport z przeglądu stanowi załącznik do niniejszego raportu.

3.2. Charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki

Emisje obligacji:

Do dnia sporządzenia raportu miały miejsce 4 emisje obligacji serii od A do D. W wyniku tych emisji Spółka przydzieliła obligacji na łączną kwotę 7 860 tys. zł. Przydziały te przedstawiają się następująco:

- obligacje serii A w kwocie 2 880 tys. zł przydzielono w dniu 24 lutego 2015 r.;
- obligacje serii B w kwocie 2 160 tys. zł przydzielono w dniu 10 lipca 2015 r.;
- obligacje serii C w kwocie 1 050 tys. zł przydzielono w dniu 10 lipca 2015 r.;
- obligacje serii D w kwocie 1 770 tys. zł przydzielono w dniu 30 lipca 2015 r.

Obligacje serii A są notowane na rynku Catalyst na platformie ASO od dnia 12 czerwca 2015 r. Obligacje serii B i C będą również ubiegać się o notowanie na rynku Catalyst, natomiast obligacje serii D nie będą notowane.

Wszystkie obligacje mają ustalone kwartalne okresy wypłaty odsetek.

Obligacje serii od B do D były obligacjami zabezpieczonymi.

W najbliższych okresach Spółka nie wyklucza kolejnych emisji.

Sprzedż wierzytelności

W związku z podjętą w 2014 roku decyzją o zaniechaniu windykacji sądowej we własnym zakresie, w I połowie 2015 r. Spółka sprzedała pakiet wierzytelności przeterminowanych powyżej 90 dni. Należności te były pokryte rezerwami w 100 %. W wyniku tej transakcji Spółka uzyskała przychód w wysokości 1 361 tys. zł. W dalszej części roku planowa jest jeszcze jedna transakcja, z której oczekiwane przychody mogą wynieść ok. 300-500 tys. zł.

3.3. Rozwój podstawowej działalności Emitenta w I półroczu 2015

W I półroczu 2015 r. dystrybucja produktów Spółki odbywała się z wykorzystaniem czterech kanałów sprzedaży: własnej sieci oddziałów terenowych, Internetu, Contact Center oraz partnerów handlowych. Zgodnie z przyjętą w 2014 roku strategią rozwoju, w bieżącym roku Spółka intensywnie rozwija sieć własnych placówek sprzedaży.

W I półroczu 2015 roku Spółka otworzyła 20 oddziałów terenowych zwiększając tym samym posiadaną sieć do 80 placówek. Nowe oddziały otwierane są w miejscach, w których do tej pory Spółka nie posiadała żadnego przedstawiciela handlowego. Działanie to pozwoli Spółce na dotarcie do klientów dotychczas nieobsługiwanych i zwiększenie tym samym możliwości sprzedażowych. Zaistnienie marki KredytOK w kolejnych miastach, będzie miało bezpośrednie przełożenie na wzrost ilości udzielanych pożyczek oraz zwiększenie przychodów Spółki. Dodatkowo wokół

placówek tworzona jest sieć przedstawicieli (agentów), co dodatkowo zwiększa zasięg i skalę działania punktu sprzedaży. Docelowo z oddziałem terenowym ma współpracować nawet kilkunastu agentów.

W związku z dużą efektywnością nowych oddziałów terenowych, Zarząd Spółki w I półroczu 2015 roku podjął decyzję o zwiększeniu liczby oddziałów otwieranych w 2015 roku do 45. Na koniec 2015 roku planuje się, że sieć sprzedaży Capital Service S.A. będzie liczyć 105 placówek. Na dzień raportu było to 91 oddziałów.

Założone cele sprzedażowe Spółka zamierza osiągnąć prowadząc także silne działania marketingowe z wykorzystaniem różnych kanałów dotarcia do klientów takich jak: imprezy promocyjne, akcje marketingowe i telemarketingowe dedykowane dla poszczególnych kategorii klientów, działania prowadzone przy wsparciu domu mediowego, realizowane programy lojalnościowe dla klientów („member gets member”) oraz działania tradycyjne takie jak plakatowanie, ulotkowanie oraz dobre oznakowanie oddziałów.

W I półroczu 2015 r. realizując przyjętą przez Zarząd strategię rozwoju Spółki, zostały wprowadzone do sprzedaży nowe produkty.

- W styczniu '15 wprowadzono Pożyczkę ratalną - krótkoterminową pożyczkę gotówkową udzielaną na okres od 3 do 12 miesięcy w wysokości od 1.050,00 do 3.000,00 zł. Produkt w kwietniu 2015 r. został poddany modyfikacji. Średnia kwota udzielonej pożyczki w tym okresie wyniosła 1 472 zł. Wyniki sprzedaży są bardzo obiecujące, dlatego Spółka planuje dalsze inwestycje w ten produkt. Na moment sporządzania raportu średnia dzienna liczba udzieleń wynosi około 55 pożyczek.

- W styczniu '15 został uruchomiony produkt - Złota pożyczka - Krótkoterminowa pożyczka gotówkowa udzielana z zastosowaniem przewłaszczenia złota na zabezpieczenie w wysokości do 2.000,00 zł.

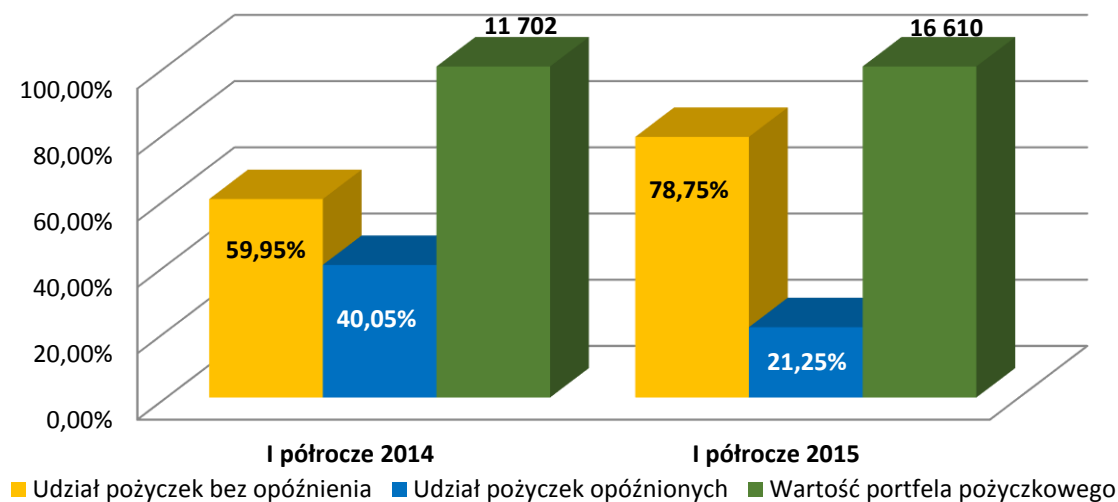
- W lutym '15 we współpracy z mBank uruchomione zostało nowe medium wypłaty produktów Spółki - Karta pożyczkowa. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, Spółka umożliwia wypłatę środków pieniężnych bezpośrednio na kartę. W ocenie Zarządu karta pożyczkowa posiada duży potencjał w zakresie oferowania nowych produktów.

- Na moment publikacji raportu uruchomiono również sprzedaż pożyczki ratalnej bez konieczności wizyty w oddziale z wykorzystaniem własnego contact center. Umowy z klientami zawierane są na odległość. Ocena ryzyka dokonywana jest przez system scoringowy, którego elementem jest odpytywanie zewnętrznych baz BIG. Wypłata pożyczki następuje w placówce Poczty Polskiej lub Banku Pocztowym. Zarząd wiąże duże oczekiwania w związku z rozwojem tego kanału sprzedaży i dystrybucji produktów.

Spółka na koniec VI 2015 roku posiadała 23 616 aktywnych klientów. Wartość ta jest o 35% większa od analogicznej w poprzednim okresie. Tak duży wzrost klientów spowodowany jest intensywnym rozwojem kanałów sprzedaży oraz rozszerzaniem sieci oddziałów terenowych, które w chwili obecnej pokrywają prawie cały obszar Polski. Wzrost wartości portfela aktywnego na koniec VI 2015 r. do jego wartości w analogicznym okresie roku poprzedzającego sporządzenie raportu wyniósł 83%.

Z uwagi na fakt, iż w I półroczu 2015 r. Spółka osiągnęła dużą dynamikę sprzedaży, by utrzymać wysoką jakość posiadanych portfeli, konieczne stało się prowadzenie działań mających na celu udoskonalanie modeli oceniających ryzyko niespłacenia pożyczek. Rozwijane są także systemy wspierające ich bieżące monitorowanie. Aktualne dane dotyczące szkodowości potwierdzają, że podjęte działania przynoszą oczekiwany efekt.

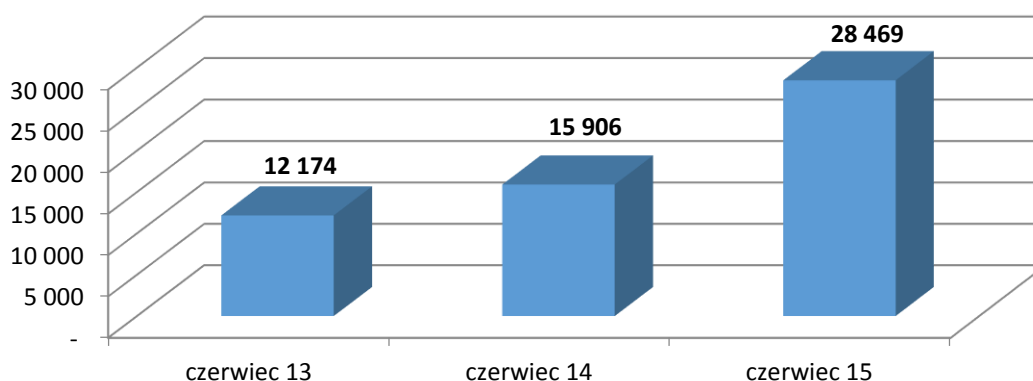
Struktura portfela pożyczkowego (w tys. zł)



3.4. Wyniki finansowe wypracowane w I półroczu 2015

Wzrost przychodów w I półroczu 2015 roku w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego jest wynikiem przede wszystkim rozwoju sieci oddziałów terenowych oraz wprowadzenia nowych produktów (znaczący udział Pożyczki ratelnej). Nie bez znaczenia jest także stale powiększająca się sieć partnerów handlowych oraz wprowadzenie przedstawicieli handlowych, którzy wspierają placówki terenowe w pozyskiwaniu klientów. Na zwiększenie przychodów miała także wpływ rosnąca konwersja zgłoszeń wpływających do Spółki, osiągnięta dzięki zwiększonym wydatkom marketingowym na reklamę służącą pozyskaniu klienta oraz zintegrowanemu systemowi obsługi zgłoszeń. Maksymalizowanie szans sprzedażowych oraz idący za tym wzrost konwersji zgłoszeń jest aktualnie jednym z głównych celów polityki sprzedażowej Spółki.

Przychody całkowite (dane w tys. zł.)



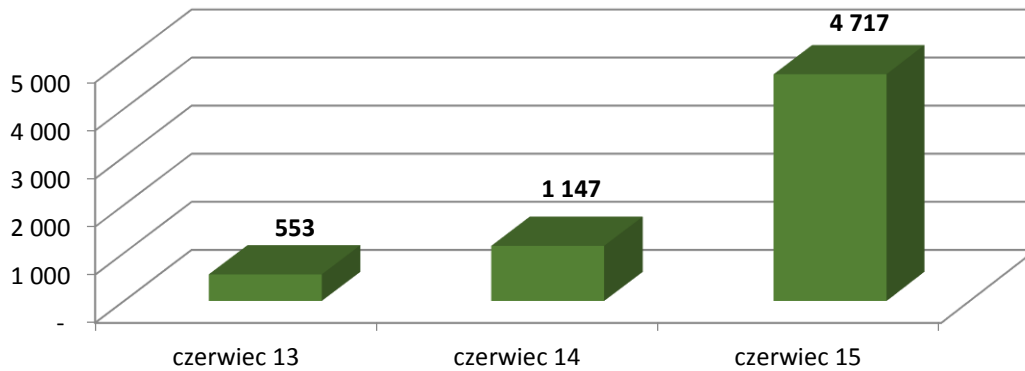
Dynamiczny wzrost zysku netto w I półroczu 2015 r w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego spowodowany jest wystąpieniem efektu dźwigni operacyjnej tj. większej dynamiki sprzedaży i odpowiednio niższym wzoście kosztów. W dalszej części roku przewidywany jest dalszy wzrost zysku netto dzięki osiągnięciu rentowności przez placówki otwarte na początku 2015 roku.

Duży wpływ na wynik finansowy miało także rozwiązanie rezerw na przeterminowany kapitał pożyczkowy, odpisów aktualizacyjnych zawiązywanych na prowizję oraz rezerw na nagrody jubileuszowe. W sumie z tego tytułu w I połowie 2015 roku Spółka uzyskała przychody w wysokości 2 245 tys. zł. Rozwiązanie rezerw było konsekwencją

dokonanej w 2015 r. aktualizacji systemu naliczania rezerw i odpisów aktualizacyjnych. Nowe zasady oparte na najlepszych doświadczeniach Spółki powinny zapewnić wysokość dokonywanych rezerw i odpisów zbliżoną do wysokości potencjalnej straty.

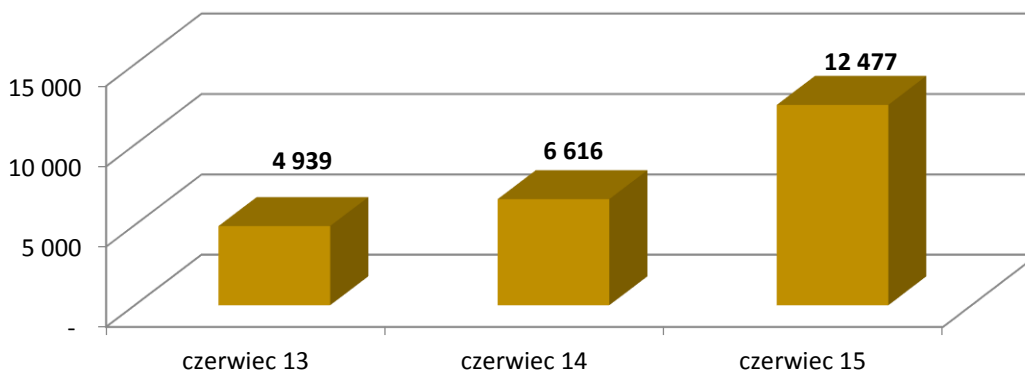
W I połowie 2015 roku Spółka uzyskała także przychody ze sprzedaży wierzytelności w kwocie 1 361 tys. zł. W dalszej części roku planowa jest jeszcze jedna transakcja na kwotę ok. 300-500 tys. zł.

Zysk netto (dane w tys. zł)



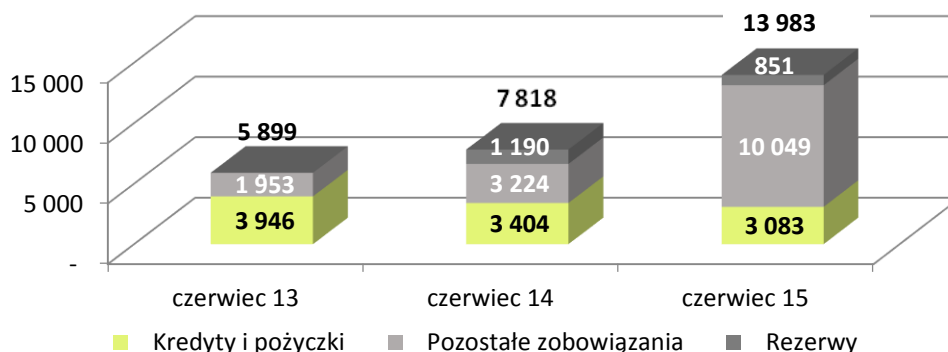
W efekcie poprawy zysków widoczny jest w I półroczu 2015 roku wzrost kapitałów własnych.

Kapitały własne (dane w tys. zł)



Konsekwentnie realizując przyjętą przez Zarząd strategię rozwoju, w I połowie 2015 roku zaciągane są nowe zobowiązania, które w całości przeznaczane są na wzrost akcji pożyczkowej wraz ze wspierającymi ją działaniami marketingowymi oraz inwestycje w nowe oddziały terenowe. W wyniku tych działań pomimo, iż zadłużenie Spółki wzrosło (głównie o zobowiązania z tytułu obligacji) wskaźniki zadłużenia pozostały na poziomie zbliżonym do poziomu z analogicznego okresu roku 2014. Rosnący poziom zobowiązań Spółki znajduje odzwierciedlenie w postaci wzrostu portfela pożyczkowego oraz wzrostu majątku Spółki.

Zobowiązania i rezerwy (dane w tys. zł)



Poniżej zawarte są wskaźniki finansowe za I półrocze lat 2014 – 2015. Wskaźniki zadłużenia w I połowie 2015 r. utrzymują się na bezpiecznym poziomie. Niewiele się także różnią od wskaźników z analogicznego okresu roku poprzedniego, a wskaźnik zadłużenia netto / EBITDA wypadł nawet dużo lepiej niż rok wcześniej i to pomimo wzrostu zobowiązań o 78 %. Spowodowane jest to przeznaczeniem pożyczonych środków na inwestycje, które z kolei przyczyniają się do wzrostu sumy bilansowej (wzrost wartości portfela pożyczkowego) oraz osiągnięcia wysokiego wyniku. Wskaźniki płynnościowe również mieszczą się w bezpiecznym przedziale. Jedynie wskaźnik płynności gotówkowej wykazuje dużą zmianę w stosunku do danych z analogicznego okresu roku poprzedniego. Spadek wskaźnika spowodowany jest m.in. optymalizacją stanu środków pieniężnych na rachunkach bankowych i jego dostosowaniem do bieżących potrzeb oraz wzrostem ogólnego zadłużenia Spółki.

Wskaźniki rentowności wykazały natomiast bardzo dużą poprawę w stosunku do danych z analogicznego okresu roku poprzedniego. Wpływ na nie miała znacznie większa sprzedaż, mniejsza dynamika kosztów niż w latach ubiegłych, aktualizacja stanu rezerw i odpisów oraz sprzedaż wierzytelności, której Spółka dokonała w VI 2015 roku. Spółka oczekuje kontynuowania trendu poprawy rentowności w ciągu całego roku 2015.

	Wskaźniki za I półrocze 2014 - 2015	
	30.06.2014	30.06.2015
Wskaźniki zadłużenia		
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	54,16%	52,85%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	1,18	1,12
Wskaźnik zadłużenia netto / EBITDA	2,18	1,28
Wskaźniki płynności		
Wskaźnik płynności bieżącej	2,50	2,65
Wskaźnik płynności szybkiej	2,45	2,58
Wskaźnik płynności gotówkowej	0,39	0,12
Wskaźniki rentowności		
Wskaźnik rentowności sprzedaży	9,16%	26,83%
Wskaźnik rentowności kapitałów własnych	17,34%	37,81%
Wskaźnik rentowności aktywów	7,95%	17,83%

3.5. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny jego zdolności wywiązywania się ze zobowiązań wynikających z wyemitowanych dłużnych instrumentów finansowych

3.5.1. Ryzyka związane bezpośrednio z Emitentem i prowadzoną przez niego działalnością

Ryzyko związane z celem strategicznym

Celem strategicznym Emitenta jest osiągnięcie i utrzymanie wysokiej pozycji na polskim rynku produktów i usług finansowych oferowanych przez instytucje niebankowe. Emitent w swojej strategii rozwoju, zakłada istotne zwiększenie portfela pożyczek. Pozytywne wyniki realizacji przyjętej strategii uzależnione są od efektywności prowadzonej działalności, dostępu do kapitału oraz adaptacji do zmiennych warunków otoczenia gospodarczego. Do najważniejszych czynników wpływających na sektor pożyczek pozabankowych można zaliczyć: przepisy prawa, dostępność produktów i usług finansowych oraz kondycję gospodarstw domowych. Działania Emitenta podejmowane w wyniku złej oceny wpływu otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia mogą mieć negatywny wpływ na wyniki prowadzonej przez Emitenta działalności. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia założonego celu strategicznego.

W celu ograniczenia przedmiotowego ryzyka Emitent na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na jego działalność i wyniki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania dostosowawcze w ramach realizowanej strategii.

Ryzyko kredytowe i istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażony jest Emitent.

Działalność prowadzona przez Emitenta opiera się na udzielaniu pożyczek gotówkowych osobom fizycznym. Wraz ze wzrostem skali działalności, ryzyko zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej będzie nabierało coraz większego znaczenia. Na ryzyko to składają się między innymi:

- ryzyko błędnego zaplanowania rzeczywistego zapotrzebowania na środki pieniężne, w tym zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne,
- ryzyko braku zapewnienia wystarczających środków pieniężnych na prowadzoną akcję kredytową,
- ryzyko udzielania pożyczek klientom, którzy nie spłacą tych pożyczek,
- ryzyko opóźnień w spłacie lub brak spłaty wierzytelności pożyczkowych i pochodnych,
- ryzyko braku terminowej obsługi długu przez Spółkę,
- ryzyko postawienia w stan natychmiastowej wymagalności istotnych zobowiązań Spółki.

W ocenie Spółki, pierwsze z wymienionych ryzyk jest w sposób właściwy ograniczone do akceptowalnego poziomu. Ryzyko to jest ograniczone poprzez zbudowanie sprawnego Działu Analiz i Raportowania (DAiR) odpowiedzialnego m.in. za modelowanie finansowe, w tym zapotrzebowania na gotówkę i finansowanie zewnętrzne. Doświadczenia pokazują, że estymacje przygotowywane przez DAiR pozwalają z wystarczającą precyzją i wyprzedzeniem zaplanować zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne. Na potrzeby określenia zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne Spółka określiła również minimalne stany dostępnych środków pieniężnych na takim poziomie, aby nie występowały zakłócenia w zakresie płynności. Estymacje finansowe są krocząco aktualizowane i adaptowane do zmieniającej się sytuacji.

Pozyskanie finansowania jest kluczowe dla zapewnienia dynamicznego rozwoju Spółki w kierunkach określonych w strategii (rozwój kanałów sprzedaży, rozwój oferty produktowej, pokrycie siecią sprzedaży terytorium kraju). W tym celu Spółka dba o transparentność swojej działalności, posiada przejrzystą strukturę właścicielską, współpracuje z renomowanym audytorem, wprowadza swoje obligacje na rynek Catalyst, będzie publikować dane w cyklach kwartalnych. Realizując strategię i dużo inwestując Spółka dba jednocześnie o poprawę rentowności, w efekcie z okresu na okres osiąga coraz lepsze wyniki, systematycznie zwiększa kapitały własne zachowując dzięki temu

bezpieczne poziomy zadłużenia i pełną zdolność do obsługi długu. W ocenie Zarządu te wszystkie działania pozwolą Spółce w sposób trwały uzyskać dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania.

Ryzyko udzielania pożyczek klientom, którzy nie spłacą tych pożyczek w terminie Spółka ogranicza do poziomu zapewniającego odpowiednią rentowność działalności, innymi słowy w interesie Spółki nie jest minimalizowanie tego ryzyka ale znalezienie takiego akceptowalnego jego poziomu, który zapewni sprzedaż w wysokości pozwalającej na osiągnięcie oczekiwanej rentowności. Spółka stara się to zrealizować poprzez budowanie odpowiednich modeli scoringowych i reguł anty-fraud, ich ciągle ulepszanie oraz bieżące monitorowanie portfeli w celu identyfikowania niepożądanych tendencji i podejmowania natychmiastowych działań dla ich wyeliminowania. W celu oceny zdolności kredytowej klientów spółka współpracuje z wszystkim znaczącymi biurami informacji gospodarczej takimi jak BIG Infomonitor, KRD czy ERIF.

Ryzyko opóźnień w spłacie wierzytelności pożyczkowych i pochodnych jest ograniczone poprzez sprawną windykację terenową monitorowaną centralnie. Procesy windykacyjne są uregulowane poprzez wewnętrzne procedury, których skuteczność jest na bieżąco monitorowana. Ponadto systemy premiowe są tak zbudowane, aby motywować doradców klienta do jak najszybszego ściągania nieterminowych wierzytelności. Dodatkowo specyfiką działalności Spółki jest udzielanie pożyczek gotówkowych dużej grupie klientów (osób fizycznych) na relatywnie niewielkie kwoty, w efekcie czego nie występuje ryzyko koncentracji zadłużenia. Dodatkowo należności przeterminowane powyżej 90 dni podlegają systematycznej sprzedaży.

Ryzyko nieterminowej obsługi długu przez Spółkę oraz ryzyko postawienia w stan natychmiastowej wymagalności istotnych zobowiązań Spółki na ten moment w ocenie Zarządu jest czysto hipotetyczne. Spółka obsługuje wszystkie swoje zobowiązania terminowo i na moment bieżący i w dającej się racjonalnie ocenić perspektywie nie występują żadne zagrożenia w tym zakresie.

Ryzyko ogłoszenia upadłości Emitenta

Ryzyko ogłoszenia upadłości przez Emitenta jest nierozzerwalnie związane z ryzykiem utraty płynności finansowej przez Emitenta, o którym mowa powyżej. W myśl art. 20 ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze, wniosek o ogłoszenie upadłości może zgłosić każdy z wierzycieli dłużnika, który stał się niewypłacalny w rozumieniu ustawy, tj. nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych lub gdy jego zobowiązania przekroczą wartość jego majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje. Sytuację prawną dłużnika oraz jego wierzycieli, a także postępowanie w sprawie ogłoszenia upadłości regulują przepisy ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze.

Emitent dokłada wszelkich starań, aby wszystkie wymagalne zobowiązania były regulowane na bieżąco oraz utrzymuje bezpieczny poziom zadłużenia i w dającej się przewidzieć przyszłości nie widzi możliwości wystąpienia takiego ryzyka.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników i członków Zarządu

Na działalność Emitenta duży wpływ wywiera doświadczenie, umiejętności oraz jakość pracy zatrudnionych kluczowych pracowników i członków Zarządu. Emitent dokłada wszelkich starań, by obecnie zatrudnieni kluczowi pracownicy pozostali związani z Emitentem przez długi okres czasu i utożsamiali się z nim. Współpraca Emitenta z kluczowymi pracownikami ma charakter indywidualny, Emitent stosuje satysfakcjonujący system wynagrodzeń i dodatkowych świadczeń.

W opinii Emitenta, w chwili obecnej nie ma zagrożenia odejścia grupy kluczowych pracowników, które mogłoby w sposób znaczący utrudnić prowadzenie działalności lub realizację strategii rozwoju Emitenta.

Szeroki zakres kluczowych zadań wykonywany jest przez Zarząd. Emitent nie jest w stanie zapewnić, że ewentualna rezygnacja któregokolwiek z członków Zarządu nie będzie miała negatywnego wpływu na bieżącą działalność, realizowaną strategię oraz wyniki operacyjne Emitenta. Wraz z odejściem któregokolwiek członka Zarządu Emitent mógłby zostać pozbawiony know-how z zakresu zarządzania Spółką i prowadzenia jego działalności operacyjnej.

Obecni członkowie Zarządu są powiązani z Emitentem kapitałowo i majątkowo. Istnieje zatem małe prawdopodobieństwo realizacji powyższego czynnika ryzyka.

Ryzyko związane z wykorzystaniem kapitałów obcych

W prowadzonej działalności gospodarczej Emitent posługuje się długo- i krótkoterminowym kapitałem obcym. Obecnie zobowiązania Emitenta z tytułu zaciągniętych kredytów i pożyczek, obsługiwane są terminowo, lecz w dłuższej perspektywie, w przypadku pogorszenia się sytuacji finansowej Emitenta, nie można wykluczyć problemów z ich spłatą. Niewywiązywanie się przez Emitenta z postanowień zawartych umów może skutkować postawieniem zadłużenia w części lub w całości w stan natychmiastowej wymagalności, a w razie braku spłaty wierzyciel może wystąpić do sądu z wnioskiem o ogłoszenie upadłości Emitenta.

Emitent podejmuje działania mające na celu utrzymanie optymalnej struktury kapitałów poprzez zwiększanie zarówno kapitału własnego, jak i pozyskiwanie kapitału obcego.

Ryzyko związane z negatywnym PR wobec Emitenta

Emitent działa na trudnym, narażonym na negatywny odbiór, rynku pożyczek gotówkowych dla osób fizycznych. Negatywny PR wobec marek własnych Emitenta i samego Emitenta może utrudnić lub uniemożliwić pozyskiwanie nowych klientów, a tym samym zakłócić funkcjonowanie sieci oddziałów własnych a w konsekwencji prowadzenie biznesu lub spowodować dodatkowe obciążenia finansowe Emitenta. Efektem negatywnego PR może być również utrata zaufania obecnych i potencjalnych klientów, co może mieć wpływ na wyniki osiągnięte przez Emitenta w przyszłości.

Aby zminimalizować negatywne skutki tego zjawiska, Emitent stale prowadzi działania mające na celu budowanie jej pozytywnego wizerunku, w tym również działalność społeczną. Przede wszystkim jednak Emitent rozwija swoją ofertę produktową tak, aby oferować swoim obecnym i potencjalnym klientom produkty dopasowane do ich potrzeb i możliwości finansowych. Przykładem takich działań jest wprowadzenie pożyczki ratalnej z okresem spłaty już od 3 miesięcy. W przypadku tego produktu spłata każdej raty powoduje również spłatę kapitału pożyczki, co przyczynia się do tego, że klient nie wpada w spiralę zadłużenia.

Ryzyko związane z lokalizacjami oddziałów sieci własnej

Rozwój sieci własnej oddziałów działającej pod marką KredytOK oraz sytuacja finansowa Emitenta determinowane są głównie przez wielkość sprzedaży realizowanej za ich pośrednictwem. Na to z kolei ma wpływ liczba oddziałów działających w strukturach sieci Emitenta i ich lokalizacja. Obecnie najwięcej oddziałów znajduje się w Polsce środkowej i wschodniej. Na obszarze zachodniej Polski oddziały Emitenta występują w znacznie mniejszej ilości w porównaniu do obszaru środkowej i wschodniej części terytorium RP. Otwiera to Spółce możliwość dalszej ekspansji terytorialnej.

Należy jednak zaznaczyć, że o rozpoznawalności marki KredytOK w dużym stopniu decyduje umiejscowienie samego lokalu w danej miejscowości. Istnieje ryzyko, że nowe oddziały sieci będą powstawać w niedogodnych lokalizacjach, co może mieć odzwierciedlenie w małym popycie na produkty oferowane przez Emitenta. To z kolei może znaleźć przełożenie w braku rentowności oddziałów oraz – w konsekwencji – w pogorszeniu sytuacji finansowej Spółki.

Ryzyko to ograniczane jest starannym procesem wyboru lokalizacji, wysoką jakością usług świadczonych w oddziałach, nieustannie weryfikowaną przez Emitenta, a także konkurencyjną ofertą produktową.

Ryzyko związane z przetwarzaniem danych osobowych

Na działalność Spółki istotny wpływ ma Ustawa o ochronie danych osobowych. Organem do spraw ochrony danych osobowych jest Generalny Inspektor Ochrony Danych Osobowych. Istnieje ryzyko, że jego interpretacja regulacji będzie inna niż stosowana przez Spółkę, co w konsekwencji może prowadzić do wszczęcia postępowania administracyjnego i w jego konsekwencji nawet do zastosowania wobec Spółki przepisów karnych.

Należy mieć jednak na uwadze, że Emitent wprowadził szczegółowe procedury oraz stosuje środki techniczne i organizacyjne zapewniające ochronę przetwarzanych danych osobowych, a w szczególności zabezpiecza dane przed ich udostępnieniem osobom nieupoważnionym, przetwarzaniem z naruszeniem Ustawy o ochronie danych osobowych oraz zmianą, utratą, uszkodzeniem lub zniszczeniem.

Z posiadaniem i przetwarzaniem danych osobowych związane jest również ryzyko włamań do baz danych, w których przechowywane są poufne dane osobowe klientów Emitenta czy też innych naruszeń przepisów Ustawy o ochronie danych osobowych. Zdarzenia takie mogą wpłynąć negatywnie na postrzeganie Emitenta, a w konsekwencji przyczynić się do utraty klientów i pogorszenia wyników finansowych oraz dodatkowo mogą narazić Emitenta na odpowiedzialność odszkodowawczą.

Wobec powyższego należy podkreślić, że wykorzystywany przez Emitenta zintegrowany system informatyczny chroniony jest zgodnie z wymogami rozporządzenia Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie dokumentacji przetwarzania danych osobowych oraz warunków technicznych i organizacyjnych, jakim powinny odpowiadać urządzenia i systemy informatyczne służące do przetwarzania danych.

W opinii Emitenta stosowane procedury i zabezpieczenia w sposób istotny ograniczają przedmiotowe ryzyka.

3.5.2. Ryzyka związane z otoczeniem Emitenta

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Rozwój Emitenta jest w pewnym stopniu skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski, na terytorium której oferuje swoje produkty oraz będącej jednocześnie głównym rejonem aktywności klientów Emitenta. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym wpływających na działalność Emitenta można zaliczyć: tempo wzrostu gospodarczego, poziom średniego wynagrodzenia brutto i stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych mogą mieć negatywny wpływ na popyt na produkty Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie jego wyników finansowych.

Ryzyko ze strony konkurencji

Branża, w której Emitent prowadzi działalność, charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością, funkcjonuje w niej znaczna liczba podmiotów o różnej skali działania. W związku z powyższym oraz mając na uwadze możliwość wejścia do tego sektora nowych podmiotów o podobnej do Emitenta skali działania, istnieje ryzyko zmniejszenia popytu na oferowane przez Spółkę produkty. W konsekwencji może to mieć wpływ na realizację założonej przez Emitenta strategii rozwoju oraz osiągnięte wyniki finansowe. Emitent nie jest w stanie przewidzieć, czy i w jakim stopniu w przyszłości jego oferta będzie atrakcyjna dla klientów. Niniejsze ryzyko ograniczane jest poprzez realizowaną strategię rozwoju – dywersyfikację produktową i rozwój usług, podnoszenie ich jakości, a także działania Emitenta zmierzające do zwiększenia liczby oddziałów i portfela pożyczek, a tym samym wzmocnienia pozycji rynkowej.

Ryzyko związane z otoczeniem prawnym

Duże znaczenie dla działalności Spółki ma Ustawa o kredycie konsumenckim, która reguluje m.in. prawa i obowiązki kredytodawców.

W dniu 5 sierpnia 2015 r. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej ostatecznie uchwalił Ustawę o zmianie Ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, Ustawy Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw, w tym – Ustawy o kredycie konsumenckim. Zmiany w zakresie Ustawy o kredycie konsumenckim dotyczą przede wszystkim wprowadzenia ograniczenia całkowitego kosztu kredytu konsumenckiego i są kluczowe z punktu widzenia Spółki. Ustawa w brzmieniu uchwalonym przez Sejm została przekazana do podpisu przez Prezydenta. *Vacatio legis* dla przepisów dotyczących ograniczenia całkowitego kosztu kredytu wynosi 6 miesięcy od dnia ogłoszenia w Dzienniku Ustaw.

W związku z nadchodzącymi zmianami legislacyjnymi Spółka aktywnie, w ramach Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych – Związku Pracodawców, uczestniczyła w pracach dotyczących zmian w przepisach prawnych. Spółka podejmuje również działania w celu dostosowania swojej działalności biznesowej do nadchodzących zmian, tak, by móc tę działalność prowadzić w sposób jak najbardziej efektywny w nowym otoczeniu prawnym.

Spółka skierowała główny nurt prac nad produktami przez nią oferowanymi w taki sposób, by osiągnąć maksymalny efekt biznesowy przy zachowaniu jednoczesnej zgodności z projektowanymi przepisami. Od dłuższego czasu Spółka realizuje strategię dywersyfikowania produktów, czego efektem jest wprowadzenie od stycznia 2015 r. nowej oferty produktowej. Dalsze rozszerzanie oferty produktowej planowane jest do końca bieżącego roku oraz na początku roku 2016.

Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych

Spółka, podobnie jak wszystkie podmioty gospodarcze, narażona jest na nieprecyzyjne zapisy w uregulowaniach prawno-podatkowych. Mogą one spowodować powstanie rozbieżności interpretacyjnych, w szczególności w odniesieniu do operacji związanych z podatkiem dochodowym, podatkiem od czynności cywilnoprawnych i podatkiem VAT. W związku z powyższym istnieje ryzyko, że w ramach prowadzonej przez Spółkę działalności i pomimo stosowania przez nią indywidualnych interpretacji podatkowych, interpretacja Urzędu Skarbowego odpowiedniego ze względu na siedzibę Spółki może różnić się od przyjętej przez tę Spółkę. Dlatego na bieżąco śledzi ona zmiany w prawie podatkowym, dokonuje cyklicznych przeglądów podatkowych oraz planuje swoje działania w tym obszarze z odpowiednim wyprzedzeniem.

Ryzyko związane ze zmianami w przepisach podatkowych oraz ze zmianą prawa

System podatkowy w Polsce oraz jego interpretacje dokonywane przez organy podatkowe podlegają częstym zmianom. W związku z powyższym Obligatariusze mogą w przyszłości być narażeni na niekorzystne zmiany, przede wszystkim dotyczące stawek podatkowych, co może negatywnie wpłynąć na zwrot z dokonanej inwestycji w Obligacje.

Warunki Emisji Obligacji podlegają przepisom polskiego prawa obowiązującego w dniu emisji Obligacji. Przepisy polskiego prawa oraz praktyka administracyjna mogą ulec zmianom w okresie do wykupu Obligacji. W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż ewentualne zmiany w polskim prawie bądź postanowienia sądowe mogą mieć wpływ na zakres praw i obowiązków zarówno Emitenta jak i Obligatariuszy w okresie zapadalności Obligacji.

Ryzyko związane z niewypłacalnością pożyczkobiorców

Podstawowym ryzykiem dotyczącym działalności Spółki jest niespłacalność przez pożyczkobiorców zobowiązań wobec Spółki. Pożyczkobiorcy zobowiązani są do zapłaty kwoty pożyczki (kapitału), odsetek, prowizji oraz – w sytuacji opóźnień w płatnościach – odsetek z tytułu opóźnienia, jak również kosztów przeprowadzonych czynności windykacyjnych. Ryzyko związane z opóźnieniem płatności od pożyczkobiorców bądź z całkowitą ich niewypłacalnością wynika przede wszystkim z kształtowania się kondycji ekonomicznej pożyczkobiorców oraz z ogólnej sytuacji gospodarczej kraju.

Ponadto, z dniem 31 grudnia 2014 r. weszła w życie Ustawa z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze, ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, która wprowadziła ułatwienie ogłoszenia upadłości przez osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej, w szczególności poprzez złagodzenie obowiązujących w tym zakresie rygorów oraz obniżenie kosztów wniosku o ogłoszenie upadłości.

W związku z tym istnieje ryzyko, że część posiadanych przez Emitenta wierzytelności wobec osób fizycznych będzie niemożliwa do wyegzekwowania – na skutek ogłoszenia przez sąd upadłości konsumenta. Może to negatywnie wpłynąć na osiągnięte przez Emitenta wyniki finansowe. Ze względu na ilość pożyczkobiorców oraz wartość udzielonych pożyczek, a także znikomą liczbę dłużników, którzy zdecydowali się na tę procedurę, spodziewany odsetek należności nieściągalnych ze względu na upadłość dłużnika można uznać za minimalny.

W celu ograniczenia tego ryzyka Spółka dokonuje oceny klientów pod kątem ich wiarygodności kredytowej i ryzyka niespłacenia pożyczki (ocena zdolności kredytowej). Ocena taka jest dokonywana przez doradców klienta w oparciu o obowiązujące wewnątrz Spółki zasady sprzedaży produktów pożyczkowych oraz posiadane doświadczenia w tym zakresie, jak również w oparciu o model scoringowy i formuły anty - fraud.

3.5.3. Czynniki ryzyka związane bezpośrednio z Obligacjami

Ryzyko braku spłaty zobowiązań wobec Obligatariuszy

W kolejnych okresach Spółka będzie zobowiązana do wypłaty odsetek od Obligacji oraz wykupu Obligacji. W związku z tym, w przypadku braku wolnych środków pieniężnych, nie można wykluczyć ryzyka związanego z nieterminowym wykupem Obligacji lub też brakiem możliwości ich wykupu przez Emitenta.

W przypadku niewystarczającej ilości wygenerowanych środków na wykup Obligacji Spółka nie wyklucza emisji akcji, emisji kolejnej serii obligacji w celu zrolowania Obligacji lub też zaciągnięcia kredytu bankowego.

Płynność finansowa Spółki pozwala obecnie zakładać bezproblemową spłatę zobowiązań z tytułu Obligacji.

Ryzyko związane z kolejnymi emisjami obligacji i pozyskaniem środków finansowych

Spółka zakłada, że środki pozyskane z przeprowadzenia oferty prywatnej Obligacji umożliwią jej finansowanie działalności. Jest prawdopodobne, iż w celu realizacji strategii rozwoju Spółka będzie przeprowadzała kolejne emisje obligacji oraz będzie starała się pozyskiwać finansowanie również z innych źródeł. Niepozyskanie nowych źródeł finansowania, w przypadku gdy Spółka wykorzysta dotychczas posiadane środki finansowe, mogłoby spowodować spowolnienie tempa rozwoju Emitenta.

Ryzyko nałożenia na Emitenta kary pieniężnej przez Organizatora Alternatywnego Systemu Obrotu

Obligacje serii A Emitenta notowane są w alternatywnym systemie obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. na Catalyst. Obligacje serii B i C będą przedmiotem ubiegania się o wprowadzenie na ten rynek.

Zgodnie z postanowieniami §17c Regulaminu ASO Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu może nałożyć na Emitenta karę finansową do wysokości 50.000 zł. Nałożenie kary na Emitenta może nastąpić w przypadku gdy Emitent nie wykonuje obowiązków ciążących na emitentach obligacji notowanych na Catalyst (w szczególności obowiązków informacyjnych). Wysokość kary jest uzależniona od stopnia i zakresu powstałego naruszenia lub uchybienia. Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu może postanowić o nałożeniu kary pieniężnej wraz z karą zawieszenia obrotu lub karą wykluczenia z obrotu instrumentów finansowych Emitenta. Emitent jest zobowiązany do wniesienia wpłaty tytułem nałożonej kary pieniężnej na konto wybranej przez siebie organizacji pożytku publicznego w terminie 10 dni roboczych od dnia, od którego decyzja o nałożeniu kary podlega wykonaniu.

Między innymi w celu minimalizacji tego czynnika ryzyka Emitent zorganizował odpowiednie struktury odpowiedzialne w Spółce za relacje inwestorskie.

Ryzyko nałożenia na Emitenta administracyjnej kary pieniężnej

W przypadku niedopełnienia przez Emitenta obowiązku wynikającego z art. 10 ust. 5 Ustawy o ofercie publicznej, tj. zgłoszenia do ewidencji prowadzonej przez KNF faktu wprowadzenia do Alternatywnego Systemu Obrotu instrumentów finansowych Emitenta, zgodnie z art. 96 ust. 13 Ustawy o ofercie publicznej może skutkować nałożeniem przez KNF kary administracyjnej do wysokości 100.000 zł.

Mając na uwadze odpowiednie struktury odpowiedzialne w Spółce za relacje inwestorskie, Emitent uznaje poziom ekspozycji na to ryzyko za relatywnie niewysokie.

4. INFORMACJE NA TEMAT AKTYWNOŚCI EMITENTA DOTYCZĄCE PODEJMOWANYCH INICJATYW NASTAWIONYCH NA WPROWADZENIE ROZWIĄZAŃ INNOWACYJNYCH W PRZEDSIĘBIORSTWIE W OBSZARZE ROZWOJU PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI

W styczniu 2015 r. Spółka wdrożyła zintegrowany system CRM. Nowatorskie rozwiązania zastosowane w systemie pozwalają na szybkie wdrażanie kolejnych nowych produktów. Elementami CRM są modele scoringowe, moduły antyfraud oraz funkcjonalności pozwalające automatycznie weryfikować wiarygodność kredytową klienta w bazach zewnętrznych (BIG) w czasie rzeczywistym. W omawianym okresie trwały także intensywne prace mające na celu wdrożenie hurtowni danych. W ocenie Spółki szybki dostęp do danych za pomocą nowoczesnych narzędzi raportujących jest niezbędny, by szybko reagować na pojawiające się szanse i zagrożenia i może stanowić w coraz większym zakresie przewagę konkurencyjną. Zakończenie prac nad hurtownią danych planowane jest na koniec 2015 roku.

W związku z wdrożeniem pożyczki ratalnej zostały rozwinięte i udoskonalone funkcjonujące w firmie modele scoringowe. W najbliższym czasie planowane jest uruchomienie modeli scoringowych dla pożyczki odnawialnej oferowanej w oddziałach.

W omawianym okresie został zakończony pierwszy etap projektu „Obieg Dokumentów Sprzedażowych”, w tym oznaczanie dokumentów kodem kreskowym oraz systemowy nadzór nad obiegiem każdego dokumentu. Rozwój sieci, a co za tym idzie coraz większa liczba generowanych dokumentów wymusza konieczność automatyzacji procesu, czego Spółka jest świadoma i dąży do modernizacji również i w tej płaszczyźnie.

5. OPIS ORGANIZACJI GRUPY KAPITAŁOWEJ

Na ostatni dzień okresu objętego raportem, tj. na 30 czerwca 2015 r., a także na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Spółka nie była podmiotem ani zależnym, ani dominującym wobec innych jednostek i nie przynależy do żadnej grupy kapitałowej.

6. INFORMACJE O STRUKTURZE AKCJONARIATU ZE WSKAZANIEM AKCJONARIUSZY POSIADAJĄCYCH NA DZIEŃ SPORZĄDZENIA RAPORTU, CO NAJMNIEJ 5 % GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU

Poniższa struktura Akcjonariatu oparta jest o dane posiadane przez Spółkę na dzień sporządzenia raportu:

30.06.2015

	Ilość akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale Podstawowym
Kazimierz Dziełak	4 000	4 000	100,00%
Kapitał podstawowy, razem	4 000	4 000	100,00%

31.12.2014

	Ilość akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale Podstawowym
Kazimierz Dziełak	4 000	4 000	100,00%
Kapitał podstawowy, razem	4 000	4 000	100,00%

7. INFORMACJE DOTYCZĄCE LICZBY OSÓB ZATRUDNIONYCH PRZEZ EMITENTA W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY

Na koniec I półrocza liczba osób zatrudnionych w Spółce w przeliczeniu na pełne etaty wyniosła 300 osób.

8. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE OPUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW FINANSOWYCH NA ROK 2015

W dniu 11 czerwca 2015 roku Emitent opublikował komunikatem bieżącym 6/2015 prognozy wyników za rok 2015, zgodnie z którymi oczekuje, że:

- przychody netto ze sprzedaży wyniosą 45,5 mln zł,
- zysk z działalności operacyjnej wyniesie 15,5 mln zł,
- zysk netto wyniesie 5,5 mln zł.

Po 6 miesiącach 2015 roku Emitent osiągnął następujące wyniki w zakresie prognozowanych kategorii:

- przychody netto ze sprzedaży wyniosły 17,6 mln zł (39% realizacji wartości zakładanej w prognozie),
- zysk z działalności operacyjnej wyniósł 9,7 mln zł (63% realizacji),
- zysk netto wyniósł 4,7 mln zł (85% realizacji).

Na moment sporządzenia raportu Emitent nie widzi podstaw do wprowadzenia korekty powyższych prognoz. W przypadku, gdy kolejna dokonana przez Spółkę prognoza powyższych pozycji będzie różnić się o co najmniej 20% w stosunku do prognoz przekazanych raportem, Spółka niezwłocznie opublikuje odpowiednią korektę.



Kazimierz Dzieńtak
Prezes Zarządu



Adam Kuszyk
Wiceprezes Zarządu

Ostrołęka, 21 sierpnia 2015 r.

9. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

My, niżej podpisani, Kazimierz Dziełak – Prezes Zarządu i Adam Kuszyk – Wiceprezes Zarządu, oświadczamy, że wedle naszej najlepszej wiedzy, półroczne skrócone sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy.

Oświadczamy również, że półroczne skrócone sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.



Kazimierz Dziełak
Prezes Zarządu



Adam Kuszyk
Wiceprezes Zarządu

Ostrołęka, 21 sierpnia 2015 r.