

CAPITAL SERVICE S.A.

**RAPORT**

**KWARTALNY  
ZA III KWARTAŁ 2015 R.**

(dane za okres 9 miesięcy zakończony 30 września 2015 r. oraz za okresy porównywalne)

Ostrołęka, 30 października 2015 r.

Szanowni Państwo, Drodzy Inwestorzy!

Powoli zbliżamy się do końca roku, ostatecznych podsumowań będziemy dokonywać w raporcie za cały 2015r., jednak z perspektywy końca października dosyć dobrze jesteśmy w stanie ocenić co udało się osiągnąć w roku bieżącym i jak Spółka prezentuje się w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Poniżej przedstawiamy podstawowe dane operacyjne i finansowe za pierwszych 9 miesięcy oraz na koniec września 2015 i 2014 roku:

dane w tys. zł

	2015 r.	2014 r.	zmiana % rok do roku
<b>kategoria:</b>			
przychody operacyjne	28 806	19 436	48%
zysk netto	4 915	2 191	124%
kapitały własne	12 726	7 660	66%
suma aktywów	31 749	14 712	115%
baza aktywnych klientów	28 592	18 419	55%
aktywny portfel pożyczkowy	19 785	9 694	104%

Z powyższego porównania widać, że Spółka znacząco zwiększyła skalę działalności zachowując, a nawet znacząco poprawiając swoją efektywność.

Kluczowe cele, które udało się zrealizować bądź na pewno uda się zrealizować przed końcem roku to:

1. pokryć siecią sprzedaży całość kraju;
2. zrównoważyć portfel pożyczkowy ( 50 % to „chwilówki”, drugie 50 % to pożyczki ratalne 12 miesięczne);
3. wdrożyć skuteczne systemowe rozwiązania zarządzania ryzykiem kredytowym;
4. rozwinąć nowe kanały sprzedaży i dystrybucji produktów (agenci, contact center);
5. przygotować rozwiązania dla franczyzobiorców i partnerów;
6. wprowadzić kartę pożyczkową;
7. wdrożyć zintegrowane rozwiązania IT obejmujące cały proces obsługi klienta (od zapytania o ofertę do utrzymywania relacji z klientem po całkowitej spłacie).

Jakie możliwości rozwojowe Spółce daje osiągnięcie powyższych celów?

Pokrycie siecią sprzedaży całości kraju pozwala inaczej spojrzeć na wykorzystywane narzędzia marketingowe i pozycjonowanie marki KredytOK. Rok 2016 będzie pierwszym rokiem, w którym na większą skalę wykorzystamy takie media jak telewizja czy radio. W efekcie do Spółki trafiać będzie większa liczba zgłoszeń, które dzięki lepszemu pokryciu, zróżnicowanej ofercie i szczeremu systemom odpowiedzialnym za śledzenie zgłoszenia w większym stopniu niż dotychczas zostaną zamienione na pożyczki.

Dzięki większej rozpoznawalności staniemy się atrakcyjną alternatywą dla franczyzobiorców i partnerów biznesowych.

Zrównoważenie portfela poprzez wprowadzenie obok „szybkich” pożyczek, pożyczek ratalnych (pożyczka ratalna, „senior ratka”) pozwoliło zdywersyfikować ryzyko, poszerzyć bazę klientów i zdobyć odpowiednie doświadczenia, dzięki którym w kolejnym roku będziemy mogli bezpiecznie dla Spółki zaoferować klientom pożyczki na wyższe kwoty i dłuższe okresy.

Dopracowane i potwierdzone skuteczne rozwiązania w obszarze zarządzania ryzykiem kredytowym pozwalają na dynamiczną sprzedaż bez lęku o nieprzewidywalne straty.

Nowe kanały sprzedaży i dystrybucji pozwalają dotrzeć Spółce do szerszej grupy potencjalnych klientów, a rozwiązania w postaci karty pożyczkowej - wyróżnić się na tle konkurencji.

Wszystkie te działania zapewnią dynamiczny przyrost bazy klientów również w przyszłym roku. Szacujemy, że ten rok zakończymy z bazą aktywnych klientów na poziomie powyżej 33 tys., w samym październiku baza przyrosła o ponad 2 tys., a z miesiąca na miesiąc ten wynik jest poprawiany.

Mając na uwadze planowane otwarcie od kilku do kilkunastu nowych własnych placówek, otwarcie placówek partnerskich i franczyzowych, rozwój sieci agentów i zdalnych kanałów sprzedaży i dystrybucji produktów - zdublowanie bazy klientów w przyszłym roku jest prawie pewne, dlatego Zarząd zamierza postawić sobie znacznie ambitniejszy cel w postaci wielkości bazy aktywnych klientów na koniec roku 2016 niż jej podwojenie.

Dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży będący pochodną wzrostu liczby klientów przełoży się na poprawę rentowności. Również w tym obszarze Spółka zamierza zrobić wyraźny progres w stosunku do roku 2015.

W roku 2015 Spółka po raz pierwszy opublikowała prognozy, w których założyła osiągnięcie 45,5 mln zł przychodów operacyjnych, 15,5 mln zł zysku EBIT i 5,5 mln zł zysku netto. Z perspektywy dnia dzisiejszego jesteśmy przekonani, że prognozy te zostaną przekroczone. Spółka zobligowana jest do korekty prognoz jeśli prawdopodobne jest, że którykolwiek z prognozowanych wskaźników odchyli się o więcej niż 20% od wartości prognozowanej. Aktualnie trwają wyliczenia w celu dokonania odpowiedniej korekty, która zostanie ogłoszona w najbliższym czasie.

Spółka bardzo solidnie przygotowuje się również do nowych wymagań prawnych stawianych m.in. przez nowelizację Ustawy o kredycie konsumenckim. W celu minimalizowania ryzyka, do dnia wejścia w życie przepisów dotyczących ograniczenia pozaodsetkowych kosztów kredytu będzie miała wdrożonych kilka rozwiązań, które pozwolą zachować jej odpowiednią marżowość sprzedaży.

Te sukcesy nie byłyby możliwe, gdyby nie Państwo. Dlatego bardzo dziękujemy Państwu, Szanowni Inwestorzy, za wspieranie Spółki. Ze swojej strony obiecujemy stawiać przed sobą i Spółką ambitne cele, realizować je z pełnym zaangażowaniem i dużym dynamizmem, jednocześnie zachować przy tym rozwagę w prowadzeniu biznesu.



---

Kazimierz Dzieńtak  
Prezes Zarządu



---

Adam Kuszyk  
Wiceprezes Zarządu

## Spis treści

<b>1.</b>	<b>WYBRANE DANE FINANSOWE.....</b>	<b>4</b>
<b>2.</b>	<b>KWARTALNE SKRÓCONE SPRAWOZDANIE FINANSOWE.....</b>	<b>5</b>
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
<b>3.</b>	<b>KWARTALNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA.....</b>	<b>10</b>
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 III kwartale 2015.....	11
3.4.	Wyniki finansowe wypracowane w III kwartale 2015.....	14
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 .....	19
3.5.1.	Ryzyka związane bezpośrednio z Emitentem i prowadzoną przez niego działalnością ....	19
3.5.2.	Ryzyka związane z otoczeniem Emitenta .....	22
	Ryzyko związane ze zmianami w przepisach podatkowych oraz ze zmianą prawa .....	23
3.5.3.	Czynniki ryzyka związane bezpośrednio z Obligacjami .....	24
	Ryzyko braku spłaty zobowiązań wobec Obligatariuszy .....	24
	Ryzyko nałożenia na Emitenta kary pieniężnej przez Organizatora Alternatywnego Systemu Obrotu .....	24
	Ryzyko nałożenia na Emitenta administracyjnej kary pieniężnej.....	25
<b>4.</b>	<b>INFORMACJE NA TEMAT AKTYWNOŚCI EMITENTA DOTYCZĄCE PODEJMOWANYCH INICJATYW NASTAWIONYCH NA WPROWADZENIE ROZWIĄZAŃ INNOWACYJNYCH W PRZEDSIĘBIORSTWIE W OBSZARZE ROZWOJU PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI .....</b>	<b>25</b>
<b>5.</b>	<b>OPIS ORGANIZACJI GRUPY KAPITAŁOWEJ .....</b>	<b>26</b>
<b>6.</b>	<b>INFORMACJE O STRUKTURZE AKCJONARIATU ZE WSKAZANIEM AKCJONARIUSZY POSIADAJĄCYCH NA DZIEŃ SPORZĄDZENIA RAPORTU, CO NAJMNIEJ 5 % GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU .....</b>	<b>26</b>
<b>7.</b>	<b>OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE OPUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW FINANSOWYCH NA ROK 2015.....</b>	<b>26</b>
<b>8.</b>	<b>INFORMACJE DOTYCZĄCE LICZBY OSÓB ZATRUDNIONYCH PRZEZ EMITENTA W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY .....</b>	<b>26</b>
<b>9.</b>	<b>OŚWIADCZENIA ZARZĄDU.....</b>	<b>27</b>

## 1. WYBRANE DANE FINANSOWE

Lp.	Pozycja:	dane w tys. PLN			dane w tys. EUR		
		9 miesięcy zakończone 30.09.2015 niebadane	31.12.2014 zbadane	9 miesięcy zakończone 30.09.2014 niebadane	9 miesięcy zakończone 30.09.2015 niebadane	31.12.2014 zbadane	9 miesięcy zakończone 30.09.2014 niebadane
	Aktywa trwałe	7 167	2 378	2 159	1 691	558	517
	Aktywa obrotowe	24 582	13 838	12 553	5 800	3 247	3 006
	<b>Aktywa razem</b>	<b>31 749</b>	<b>16 216</b>	<b>14 712</b>	<b>7 491</b>	<b>3 805</b>	<b>3 523</b>
	Kapitały własne	12 726	7 744	7 660	3 003	1 817	1 835
	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	19 023	8 472	7 052	4 488	1 988	1 689
	<b>Pasywa razem</b>	<b>31 749</b>	<b>16 216</b>	<b>14 712</b>	<b>7 491</b>	<b>3 805</b>	<b>3 524</b>
	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	28 806		19 436	6 927		4 649
	Koszty działalności operacyjnej	23 440		15 615	5 637		3 735
	<b>Zysk (strata) ze sprzedaży</b>	<b>5 366</b>		<b>3 821</b>	<b>1 290</b>		<b>914</b>
	Wynik na pozostałej działalności	6 553		461	1 576		110
	<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>11 919</b>		<b>4 282</b>	<b>2 866</b>		<b>1 024</b>
	Wynik na operacjach finansowych	(7 058)		(1 082)	(1 697)		(259)
	<b>Zysk (strata) z działalności gospodarczej</b>	<b>4 861</b>		<b>3 200</b>	<b>1 169</b>		<b>765</b>
	Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	-		-	-		-
	<b>Zysk (strata) brutto</b>	<b>4 861</b>		<b>3 200</b>	<b>1 169</b>		<b>765</b>
	Podatek dochodowy bieżący i odroczony	54		(1 009)	13		(241)
	<b>Zysk (strata) netto</b>	<b>4 915</b>		<b>2 191</b>	<b>1 182</b>		<b>524</b>
	Przepływy środków pieniężnych:						
	- z działalności operacyjnej	(5 037)		3 445	(1 211)		824
	- inwestycyjnej	(2 871)		(584)	(690)		(140)
	- finansowej	6 348		(2 524)	1 526		(604)
	<b>Zmiana stanu środków pieniężnych</b>	<b>(1 560)</b>		<b>337</b>	<b>(375)</b>		<b>80</b>

Wybrane dane finansowe przeliczono na walutę Euro w następujący sposób:

- pozycje dotyczące rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych za III kwartał 2015 r. (oraz za III kwartał 2014 r.) przeliczono według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów ogłaszanych przez NBP obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca z okresów, których dotyczy sprawozdanie. Kurs ten wyniósł 1 EURO = 4,1585 zł (1 EURO = 4,1803 zł),

- pozycje bilansowe przeliczono według średniego kursu ogłoszonego przez NBP, obowiązującego na dzień bilansowy. Kurs ten wyniósł na 30 września 2015 r. 1 EURO = 4,2386 zł, na 31 grudnia 2014 r. 1 EURO = 4,2623 zł, na 30 września 2014 r. 1 EURO = 4,1755 zł.

## 2. KWARTALNE SKRÓCONE SPRAWOZDANIE FINANSOWE

## 2.1. Rachunek zysków i strat

Pozycja:	01.01.2015- 30.09.2015	01.01.2014- 30.09.2014	% zmiany 2015 do 2014
<b>Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:</b>	<b>28 806</b>	<b>19 436</b>	<b>48,2%</b>
Od jednostek powiązanych	-	-	-
I. Przychody netto ze sprzedaży	28 470	19 436	46,5%
II. Zmiana stanu produktów	-	-	-
III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jedn.	-	-	-
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	336	-	-
<b>Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>23 440</b>	<b>15 615</b>	<b>50,1%</b>
I. Amortyzacja	896	745	20,3%
II. Zużycie materiałów i energii	1 523	1 194	27,6%
III. Usługi obce	6 784	4 189	61,9%
IV. Podatki i opłaty	189	144	31,3%
V. Wynagrodzenia	11 049	7 624	44,9%
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	2 444	1 484	64,7%
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	555	235	136,2%
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	-	-	-
<b>ZYSK / STRATA ZE SPRZEDAŻY (A-B)</b>	<b>5 366</b>	<b>3 821</b>	<b>40,4%</b>
<b>Pozostałe przychody operacyjne</b>	<b>12 019</b>	<b>4 999</b>	<b>140,4%</b>
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	387	-	-
II. Dotacje	302	616	(51,0%)
III. Inne przychody operacyjne	11 330	4 383	158,5%
<b>Pozostałe koszty operacyjne</b>	<b>5 466</b>	<b>4 538</b>	<b>20,4%</b>
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	-	-	-
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	-	254	(100,0%)
III. Inne koszty operacyjne	5 466	4 284	27,6%
<b>ZYSK / STRATA Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ (C+D-E)</b>	<b>11 919</b>	<b>4 282</b>	<b>178,4%</b>
<b>Przychody finansowe</b>	<b>1 649</b>	<b>4</b>	<b>41 125,0%</b>
I. Dywidendy i udziały w zyskach	-	-	-
II. Odsetki	7	4	75,0%
III. Zysk ze zbycia inwestycji	1 361	-	-
IV. Aktualizacja wartości inwestycji	-	-	-
V. Inne	281	-	-
<b>Koszty finansowe</b>	<b>8 707</b>	<b>1 086</b>	<b>701,7%</b>
I. Odsetki	505	303	66,7%
II. Strata ze zbycia inwestycji	-	-	-
III. Aktualizacja wartości inwestycji	-	-	-
IV. Inne	8 202	783	947,5%
<b>ZYSK / STRATA Z DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (F+G-H)</b>	<b>4 861</b>	<b>3 200</b>	<b>51,9%</b>
<b>Wynik zdarzeń nadzwyczajnych</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>ZYSK / STRATA BRUTTO</b>	<b>4 861</b>	<b>3 200</b>	<b>51,9%</b>
<b>Podatek dochodowy</b>	<b>54</b>	<b>(1 009)</b>	<b>(105,4%)</b>
<b>Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>ZYSK / STRATA NETTO (K-L-M)</b>	<b>4 915</b>	<b>2 191</b>	<b>124,3%</b>

## 2.2. Bilans

## AKTYWA

Lp.	Pozycja:	30.09.2015	31.12.2014	30.09.2014
<b>A.</b>	<b>Aktywa trwałe</b>	<b>7 167</b>	<b>2 378</b>	<b>2 159</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	22,6%	14,7%	14,7%
<b>I.</b>	<b>Wartości niematerialne i prawne</b>	<b>51</b>	<b>48</b>	<b>47</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,2%	0,3%	0,3%
<b>II.</b>	<b>Rzeczowe aktywa trwałe</b>	<b>6 394</b>	<b>2 168</b>	<b>2 048</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	20,1%	13,4%	13,9%
<b>III.</b>	<b>Należności długoterminowe</b>	-	-	-
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,0%	0,0%	0,0%
<b>IV.</b>	<b>Inwestycje długoterminowe</b>	<b>281</b>	-	-
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,9%	0,0%	0,0%
<b>V.</b>	<b>Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe</b>	<b>441</b>	<b>162</b>	<b>64</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	1,4%	1,0%	0,4%
<b>B.</b>	<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>24 582</b>	<b>13 838</b>	<b>12 553</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	77,4%	85,3%	85,3%
<b>I.</b>	<b>Zapasy</b>	<b>498</b>	<b>233</b>	<b>155</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	1,6%	1,4%	1,1%
<b>II.</b>	<b>Należności krótkoterminowe</b>	<b>23 043</b>	<b>11 159</b>	<b>11 170</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	72,6%	68,8%	75,9%
<b>III.</b>	<b>Inwestycje krótkoterminowe</b>	<b>679</b>	<b>2 239</b>	<b>1 104</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	2,1%	13,8%	7,5%
<b>IV.</b>	<b>Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe</b>	<b>362</b>	<b>207</b>	<b>124</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	1,1%	1,3%	0,8%
<b>Aktywa razem</b>		<b>31 749</b>	<b>16 216</b>	<b>14 712</b>

## PASywa

Lp.	Pozycja:	30.09.2015	31.12.2014	30.09.2014
<b>A.</b>	<b>Kapitał (fundusz) własny</b>	<b>12 726</b>	<b>7 744</b>	<b>7 660</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	40,1%	47,8%	52,1%
<b>I.</b>	<b>Kapitał (fundusz) podstawowy</b>	<b>4 000</b>	<b>4 000</b>	<b>4 000</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	12,6%	24,7%	27,2%
<b>II.</b>	<b>Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)</b>	-	-	-
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,0%	0,0%	0,0%
<b>III.</b>	<b>Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)</b>	-	-	-
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,0%	0,0%	0,0%
<b>IV.</b>	<b>Kapitał (fundusz) zapasowy</b>	<b>389</b>	<b>207</b>	<b>207</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	1,2%	1,3%	1,4%
<b>V.</b>	<b>Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny</b>	-	-	-
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,0%	0,0%	0,0%
<b>VI.</b>	<b>Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe</b>	<b>3 355</b>	<b>1 444</b>	<b>1 444</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	10,6%	8,9%	9,8%
<b>VII.</b>	<b>Zysk (strata) z lat ubiegłych</b>	<b>67</b>	<b>(182)</b>	<b>(182)</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,2%	-1,1%	-1,2%
<b>VIII.</b>	<b>Zysk (strata) netto</b>	<b>4 915</b>	<b>2 275</b>	<b>2 191</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	15,5%	14,0%	14,9%
<b>IX.</b>	<b>Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)</b>	-	-	-
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	0,0%	0,0%	0,0%
<b>B.</b>	<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>19 023</b>	<b>8 472</b>	<b>7 052</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	59,9%	52,2%	47,9%
<b>I.</b>	<b>Rezerwy na zobowiązania</b>	<b>669</b>	<b>1 155</b>	<b>961</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	2,1%	7,1%	6,5%
<b>II.</b>	<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>10 484</b>	<b>576</b>	<b>2 260</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	33,0%	3,6%	15,4%
	<i>w tym zobowiązania finansowe:</i>	10 484	576	2 260
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	33,0%	3,6%	15,4%
<b>III.</b>	<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>7 435</b>	<b>6 391</b>	<b>3 454</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	23,4%	39,4%	23,5%
	<i>w tym zobowiązania finansowe:</i>	4 154	4 088	1 624
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	13,1%	25,2%	11,0%
<b>IV.</b>	<b>Rozliczenia międzyokresowe</b>	<b>435</b>	<b>350</b>	<b>377</b>
	<i>udział w sumie bilansowej</i>	1,4%	2,2%	2,6%
<b>Pasywa razem</b>		<b>31 749</b>	<b>16 216</b>	<b>14 712</b>



**2.3. Rachunek przepływów pieniężnych.**

Lp.	Pozycja:	01.01.2015- 30.09.2015	01.01.2014- 30.09.2014
	<b>Stan środków pieniężnych na początek okresu</b>	<b>2 239</b>	<b>767</b>
<b>A.</b>	<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>		
I.	Zysk (strata) netto	4 915	2 191
II.	Korekty razem	(9 952)	1 254
<b>III.</b>	<b>Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+/-II)</b>	<b>(5 037)</b>	<b>3 445</b>
<b>B.</b>	<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>		
I.	Wpływy	1 755	4
II.	Wydatki	(4 626)	(588)
<b>III.</b>	<b>Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)</b>	<b>(2 871)</b>	<b>(584)</b>
<b>C.</b>	<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>		
I.	Wpływy	9 848	-
II.	Wydatki	(3 500)	(2 524)
<b>III.</b>	<b>Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)</b>	<b>6 348</b>	<b>(2 524)</b>
<b>D.</b>	<b>Przepływy pieniężne netto, razem (A.III+/-B.III+/-C.III)</b>		
<b>E.</b>	<b>Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych</b>	<b>(1 560)</b>	<b>337</b>
<b>F.</b>	<b>Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>2 239</b>	<b>767</b>
<b>G.</b>	<b>Środki pieniężne na koniec okresu (F+/-D)</b>	<b>679</b>	<b>1 104</b>

## 2.4. Zestawienie zmian w kapitale własnym

Pozycja:	Kapitał własny	Kapitał zapasowy	Kapitały rezerwowe	Zysk (strata) z lat ubiegłych	Zyski (strata) netto	Kapitał razem
<b>Stan na 1 stycznia 2015</b>	<b>4 000</b>	<b>207</b>	<b>1 444</b>	<b>(182)</b>	<b>2 275</b>	<b>7 744</b>
- korekty zasad rachunkowości i błędów	-	-	-	-	-	-
<b>Stan na 1 stycznia 2015 po korektach</b>	<b>4 000</b>	<b>207</b>	<b>1 444</b>	<b>(182)</b>	<b>2 275</b>	<b>7 744</b>
<b>Zwiększenia z tytułu:</b>	-	<b>182</b>	<b>1 911</b>	<b>249</b>	<b>4 915</b>	<b>7 258</b>
Wyniku netto z roku 2014	-	182	1 911	182	-	2 275
Wyniku netto za 9 miesięcy 2015	-	-	-	67	4 915	4 982
<b>Zmniejszenia z tytułu:</b>	-	-	-	-	<b>(2 275)</b>	<b>(2 275)</b>
Wyniku netto z roku 2014 (podział zysku)	-	-	-	-	(2 275)	(2 275)
<b>Stan na 30 września 2015</b>	<b>4 000</b>	<b>389</b>	<b>3 355</b>	<b>67</b>	<b>4 915</b>	<b>12 726</b>
<b>Stan na 1 stycznia 2014</b>	<b>4 000</b>	<b>105</b>	<b>280</b>	-	<b>1 084</b>	<b>5 469</b>
- korekty zasad rachunkowości i błędów	-	-	-	-	-	-
<b>Stan na 1 stycznia 2014 po korektach</b>	<b>4 000</b>	<b>105</b>	<b>280</b>	-	<b>1 084</b>	<b>5 469</b>
<b>Zwiększenia z tytułu:</b>	-	<b>102</b>	<b>1 164</b>	<b>(182)</b>	<b>2 191</b>	<b>3 275</b>
Wyniku netto z roku 2013	-	102	1 164	(182)	-	1 084
Wyniku netto za 9 miesięcy 2014	-	-	-	-	2 191	2 191
<b>Zmniejszenia z tytułu:</b>	-	-	-	-	<b>(1 084)</b>	<b>(1 084)</b>
Wyniku netto z roku 2013 (podział zysku)	-	-	-	-	(1 084)	(1 084)
...	-	-	-	-	-	-
<b>Stan na 30 września 2014</b>	<b>4 000</b>	<b>207</b>	<b>1 444</b>	<b>(182)</b>	<b>2 191</b>	<b>7 660</b>

### 3. KWARTALNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA

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

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

W III kwartale 2015 r. Spółka nie wprowadziła zmian do polityki rachunkowości.

#### 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

Inwestycje związane z rozbudową sieci sprzedaży i zwiększeniem akcji pożyczkowej Spółka zdecydowała się finansować (poza środkami własnymi) w głównej mierze emitując obligacje.

Do dnia sporządzenia raportu objęte zostały przez inwestorów następujące serie:

Nr serii	Kwota objętych obligacji w tys. zł	Data przydziału	Rodzaj obligacji
A	2 880	24 lutego 2015 r.	24 miesięczne, niezabezpieczone, notowane na Catalyst
B	2 160	10 lipca 2015 r.	24 miesięczne, zabezpieczone w formie
C	1 050	10 lipca 2015 r.	Oświadczenia Spółki o poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 par. 1 pkt 5 k.p.c., będące przedmiotem ubiegania się o notowanie na Catalyst.
D	1 770	30 lipca 2015 r.	24 miesięczne, zabezpieczone w formie zastawu rejestrowego na wierzytelnościach do wysokości 150% objętych obligacji oraz w formie Oświadczenia Spółki o poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 par. 1 pkt 5 k.p.c., nienotowane
E, E1	3 200	9/12 października 2015 r.	15 miesięczne, niezabezpieczone, nienotowane
<b>Razem</b>	<b>11 060</b>		

23 października br. Spółka podjęła uchwałę w sprawie emisji obligacji serii F do maksymalnej kwoty 5 mln zł. O ewentualnym dojściu do skutku tej emisji Spółka będzie informować w formie raportu bieżącego. Wszystkie obligacje mają ustalone kwartalne okresy wypłaty odsetek.

Spółka nie wyklucza przeprowadzenie jeszcze jednej emisji przed końcem 2015 r.

##### Sprzedaż wierzytelności

W związku z podjętą w 2014 roku decyzją o zaniechaniu windykacji sądowej we własnym zakresie Spółka przeprowadziła w 2015 r. dwie transakcje sprzedaży przeterminowanych wierzytelności:

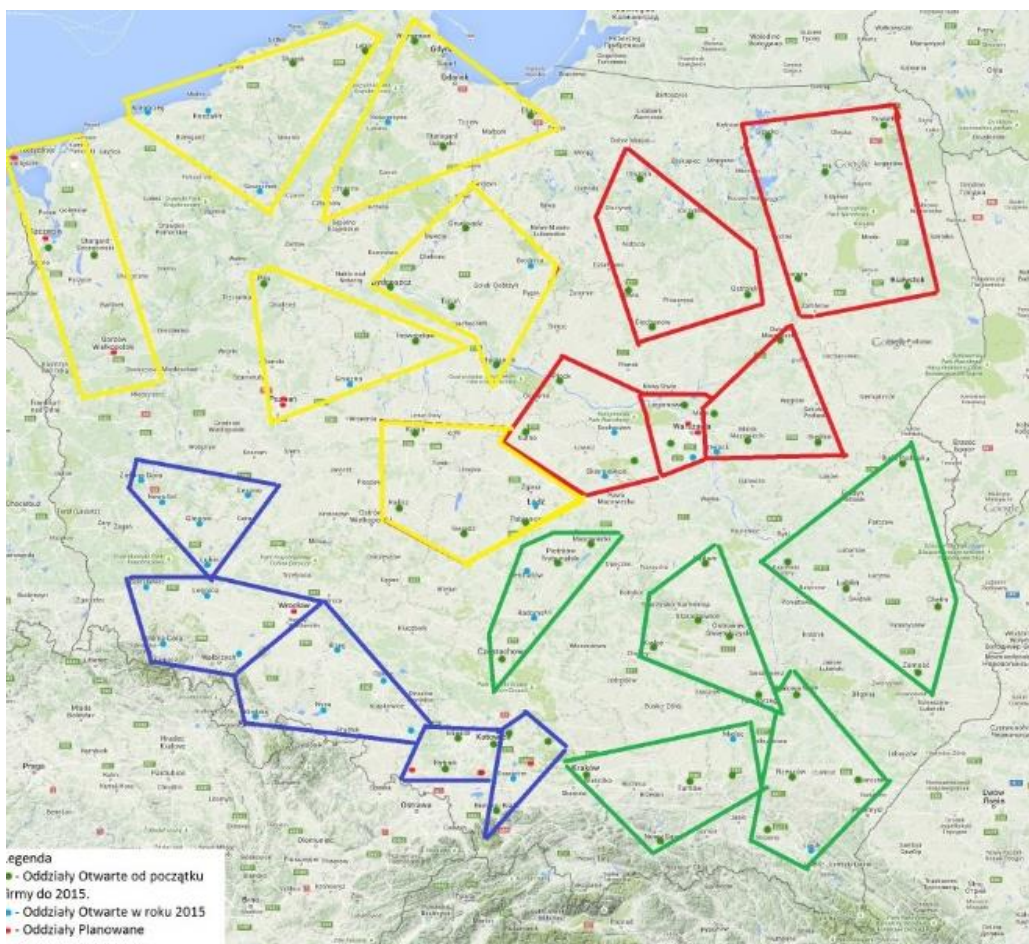
- w czerwcu b.r. Spółka sprzedała pakiet wierzytelności przeterminowanych powyżej 90 dni. Należności te były pokryte rezerwami w 100 %. W wyniku tej transakcji Spółka uzyskała przychód w wysokości 1 361 tys. zł.
- we wrześniu b.r. Spółka sprzedała kolejny pakiet wierzytelności przeterminowanych powyżej 90 dni. Należności te również były pokryte rezerwami w 100 %. Przychody z tej transakcji wyniosły 281 tys. zł.

### 3.3. Rozwój podstawowej działalności Emitenta w III kwartale 2015

#### Sieć dystrybucji i sprzedaży produktów

W III kwartale 2015 r. sprzedaż produktów odbywała się z wykorzystaniem pięciu kanałów sprzedaży: własnej sieci oddziałów terenowych, Internetu, Contact Center, partnerów handlowych oraz przedstawicieli handlowych. W tym okresie, podobnie jak w całym bieżącym roku, Spółka intensywnie rozwijała oddziałową sieć sprzedaży. Od lutego do dnia sporządzenia raportu otwarto łącznie 43 nowe placówki, powiększając sieć z 60 do 103. Do końca roku Spółka otworzy jeszcze dwie kolejne. Sprzedaż w nowych placówkach jest powyżej oczekiwań określonych w budżecie na rok 2015, dzięki temu zwrot z inwestycji nastąpi w krótszym niż zakładano okresie. Wraz z rozwojem sieci sprzedaży Spółka uzyskała pokrycie całości kraju, co daje nowe możliwości w zakresie marketingu i pozycjonowania marki. W kolejnym roku tempo otwierania nowych placówek będzie już znacznie mniejsze. Szacuje się, że Spółka otworzy od 10 do 15 nowych placówek. Zagęszczenie sieci sprzedaży stacjonarnej będzie odbywać się głównie poprzez rozwój placówek franczyzowych, partnerskich, budowę sieci agentów skupionych wokół placówek oraz wykorzystanie obcych sieci sprzedaży i obsługi klienta do dystrybucji produktów Spółki.

Aktualna stacjonarna sieć sprzedaży przedstawia się następująco:



Poza tradycyjną siecią stacjonarną Spółka rozwija nowoczesne kanały pozyskiwania, sprzedaży i dystrybucji oferty własnej. Mowa tu o kanałach on-line oraz wykorzystaniu własnego contact center. Od sierpnia w pełni zdalnie z

wykorzystaniem contact center oferowana jest klientom pożyczka ratalna. Wyniki sprzedaży są bardzo obiecujące, aktualnie Spółka sprzedaje około 30 pożyczek ratalnych dziennie, dlatego zamierza intensywniej rozwijać sprzedaż za pośrednictwem tego kanału w najbliższym okresie. Dobiegają również końca prace nad budową scoringu behawioralnego dla kanału internetowego, co pozwoli Spółce skutecznie wznowić sprzedaż za jego pośrednictwem.

### Oferta produktowa

W III kwartale 2015 r. Spółka kontynuowała strategię wzbogacania swojego portfolio produktów.

W okresie od stycznia do września 2015 r. zostały wprowadzone do oferty następujące produkty:

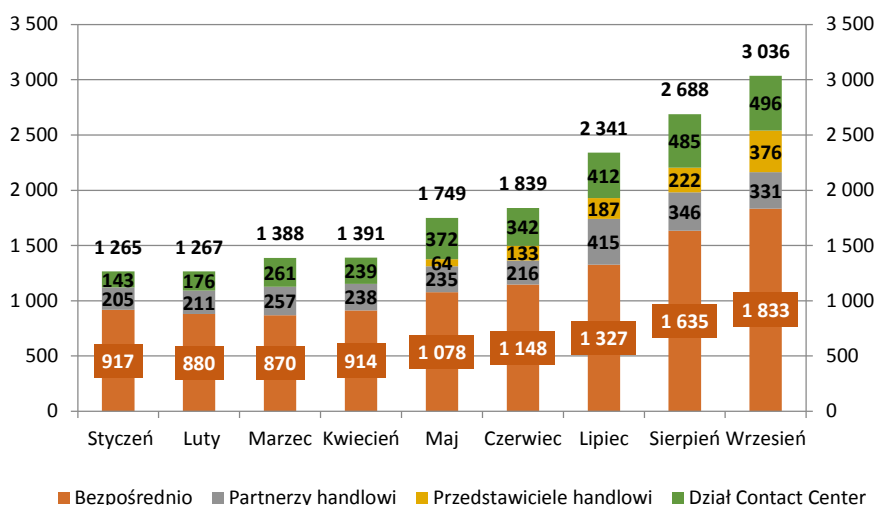
- W styczniu 2015 r. wprowadzono **Pożyczkę ratalną**. Jest to krótkoterminowa pożyczka gotówkowa udzielana na okres od 3 do 12 miesięcy w wysokości od 1.050,00 do 3.000,00 zł. Produkt przeznaczony jest dla klientów poszukujących tańszej od standardowej „chwilówki”, a jednocześnie spełniających bardziej rygorystyczne wymagania dotyczące badania zdolności kredytowej. Średnia kwota udzielonej pożyczki w tym okresie wyniosła 1 462 zł. Na moment sporządzania sprawozdania średnia dzienna liczba udzieleń wynosi około 53 pożyczek. Wyniki sprzedaży są bardzo obiecujące, dodatkowo szkodowość jest niższa niż oczekiwano, dlatego Spółka planuje dalsze inwestycje w ten produkt. Naturalnym krokiem w rozwoju tego produktu będzie podniesienie kwoty pożyczki i wydłużenie okresu spłaty. Wstępnie od przyszłego roku Spółka planuje podnieść kwotę pożyczki do 5-7 tys. zł i wydłużyć okres spłaty do 24 miesięcy.
- W styczniu 2015 r. została wprowadzona „**Złota pożyczka**” - krótkoterminowa pożyczka (7 – 40 dni) pod zastaw złota w kwocie od 50 zł do 2000 zł.
- W lutym 2015 r. we współpracy z mBank S.A. zostało uruchomione nowe medium wypłaty produktów Spółki w postaci **Karty pożyczkowej**. Karta wydawana jest na okres 3 lat.
- W sierpniu 2015 r. uruchomiona została sprzedaż pożyczki ratalnej bez konieczności wizyty w oddziale. Pożyczka pod nazwą „**Senior Ratka**” oferowana jest od 1050 zł do 2000 zł na okres od 3 do 12 miesięcy dla klientów w wieku emerytalnym, którzy spełniają bardziej rygorystyczne wymagania dotyczące badania zdolności kredytowej. Umowy z klientami zawierane są na odległość z wykorzystaniem Contact Center. Ocena ryzyka dokonywana jest przez system scoringowy, którego elementem jest odpytywanie zewnętrznych baz BIG. Wypłata pożyczki następuje w placówce Poczty Polskiej lub Banku Pocztowym.

### Baza klientów i portfel pożyczkowy

Spółka na koniec września 2015 roku posiadała **28 592** aktywnych klientów, oczekuje się, że do końca roku będzie ich **ponad 33 tys.**, dla porównania na koniec września 2014 r. ich liczba wynosiła 18,4 tys. Przyrost bazy klientów w październiku istotnie przekroczył 2 tys. Pokazuje to, że w kolejnym roku cel w postaci podwojenia bazy klientów jest możliwy do osiągnięcia, a nawet może zostać istotnie przekroczony.

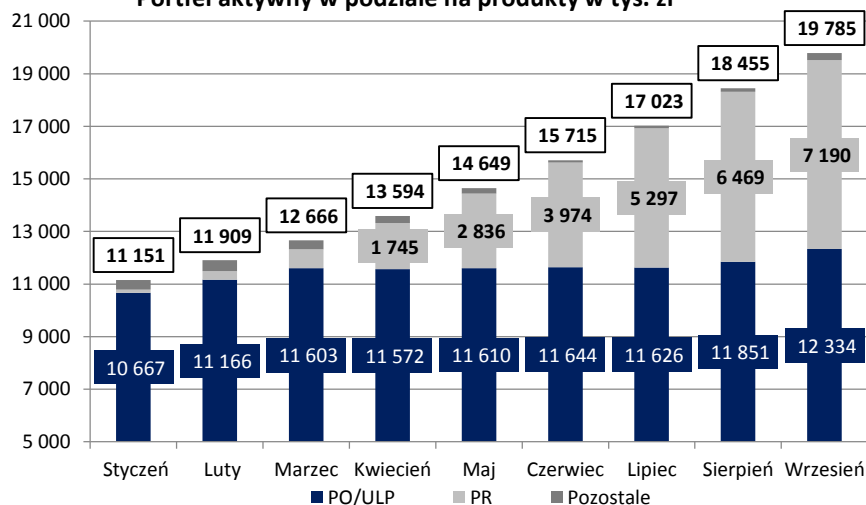
Duży i dynamiczny wzrost liczby klientów jest konsekwencją rozbudowy sieci sprzedaży, otwierania nowych oddziałów, wprowadzenia nowych kanałów pozyskiwania klientów (agenci) oraz wzbogacenia oferty (pożyczki ratalne, karta pożyczkowa). W kolejnym roku poza siecią własną pojawią się dodatkowo placówki partnerskie i franczyzowe. Poniższy wykres przedstawia dynamikę pozyskiwania nowych klientów w podziale na kanały:

#### Nowi klienci w podziale na źródła pozyskania



Równie dynamicznie rośnie wartość aktywnego portfela (portfel, który nie został zaklasyfikowany jako stracony tj. spłaty nie są opóźnione więcej niż 90 dni bądź z innych powodów wierzytelność nie została uznana za straconą). Zmianie ulega również struktura portfela, zwiększa się udział pożyczek ratalnych kosztem „chwilówek”. Jest to świadoma, strategiczna decyzja Zarządu, która ma na celu dywersyfikację ryzyka i budowania wartości Spółki w oparciu o różne produkty i zróżnicowane grupy klientów.

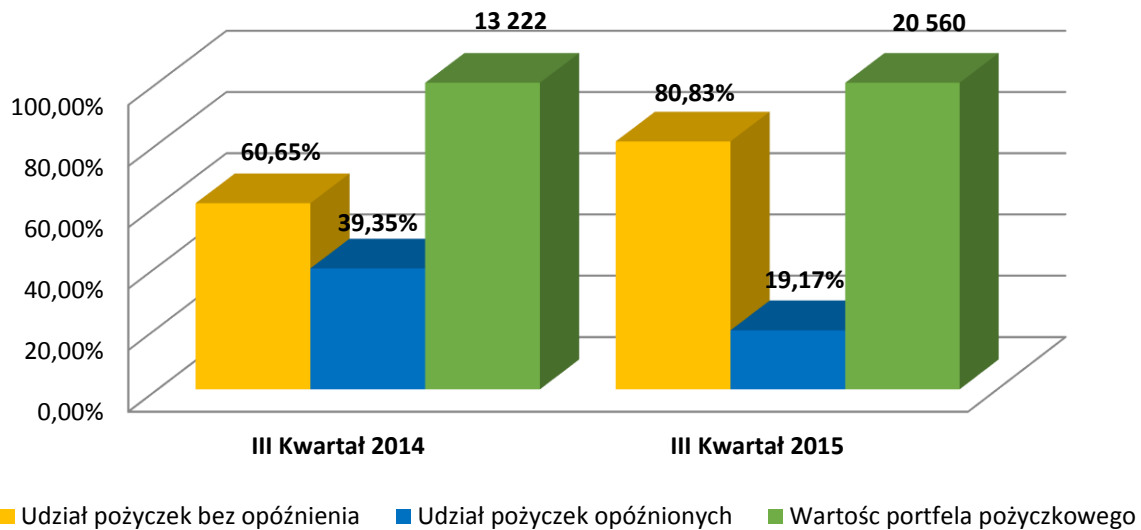
#### Portfel aktywny w podziale na produkty w tys. zł



gdzie: PO/ULP - pożyczka odnawialna/limit pożyczkowy („chwilówka”), PR – pożyczka ratalna

Jednocześnie jak widać na poniższym wykresie Spółka dba o jakość posiadanego portfela. Na bieżąco sprzedaje portfele stracone poprawiając swoją płynność i reinwestując odzyskane środki.

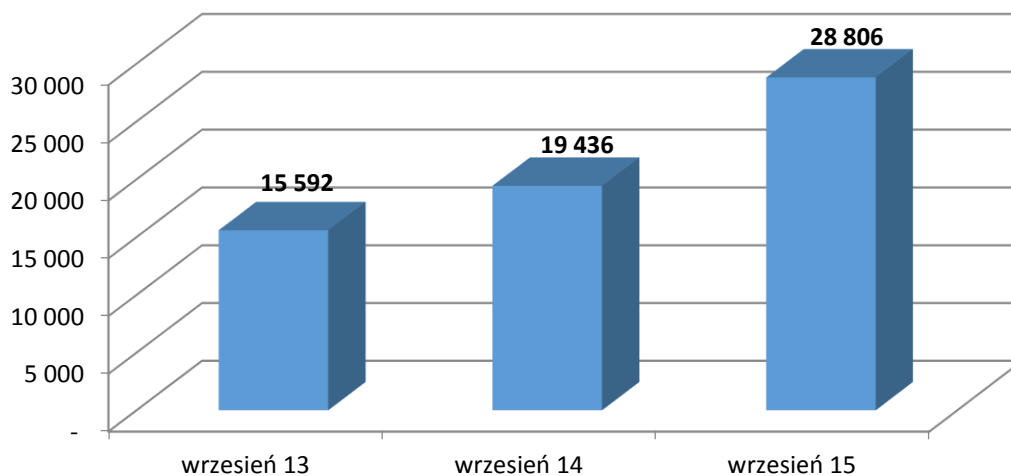
Struktura pełnego portfela pożyczkowego ( w tys. zł)



### 3.4. Wyniki finansowe wypracowane w III kwartale 2015 r.

Wzrost przychodów ze sprzedaży w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego wyniósł 47%, wcześniej dynamika była na poziomie 25%, w kolejnym kwartale Spółka oczekuje przyspieszenia dynamiki wzrostu przychodów.

Przychody ze sprzedaży po 3 kwartałach w tys. zł



**Wynik na pozostałej działalności**

Szerszego komentarza wymaga wynik na pozostałej działalności oraz działalności finansowej. Wysoka wartość pozostałych przychodów operacyjnych wynika w znacznej mierze z rozwiązania rezerw celowych w związku ze sprzedażą wierzytelności (realizowaną przez wniesienie portfeli wierzytelności do zależnej Spółki osobowej, której udziały zostały następnie sprzedane). Z drugiej strony wartość nominalna sprzedawanych wierzytelności wniesionych aportem do Spółki osobowej, w chwili sprzedaży Spółki prezentowana jest jako koszt finansowy.

Pozostałe przychody operacyjne	01.01.2015 30.09.2015
Rozwiązanie rezerw celowych w związku z wniesieniem wierzytelności w formie wkładu do spółki komandytowej, której udziały zostały następnie sprzedane przez CSSA spółce niepowiązanej. Na tych transakcjach Spółka zrealizowała zysk w kwocie 1 642 tys. zł.	6 309
Rozwiązanie rezerw celowych i odpisów aktualizujących związane z dokonaną w 2015 r. aktualizacją systemu naliczania rezerw i odpisów aktualizacyjnych	1 968
Przychody windykacyjne	2 319
Rozwiązanie rezerw celowych i odpisów aktualizujących (spłata należności, na które zostały związane)	387
Przychody z tytułu dotacji	302
Przychody z tytułu pożyczek spisanych	5
Przychody ze sprzedaży środków trwałych	387
Przychody z rozwiązania rezerw na nagrody jubileuszowe	277
Inne przychody ( m.in. odszkodowania, rozwiązanie pozostałych rezerw)	64
<b>Razem pozostałe przychody operacyjne</b>	<b>12 019</b>
Pozostałe koszty operacyjne	01.01.2015 30.09.2015
Koszt rezerw celowych i odpisów aktualizacyjnych	3 861
Koszty finansowane dotacją z PARP	297
Koszt opłat sądowych i komorniczych	98
Pozostałe koszty sprzedaży (m. in. koszty prowizji z tytułu pośrednictwa sprzedaży, koszty premii/promocji wypłacanej klientom)	959
Inne koszty	251
<b>Razem pozostałe koszty operacyjne</b>	<b>5 466</b>
<b>Zysk z pozostałej działalności</b>	<b>6 553</b>



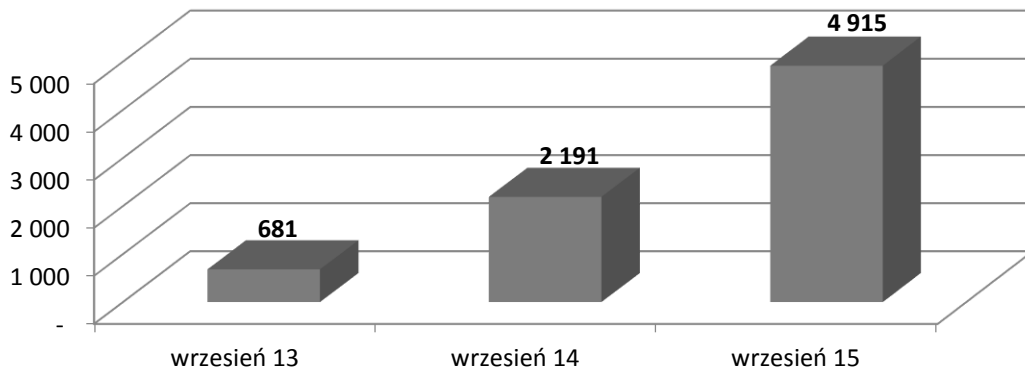
**Wynik na działalności finansowej**

Strata na działalności finansowej związana jest głównie ze sprzedażą udziałów w Spółce osobowej, do której wniesione zostały aportem stracone wierzytelności. Rozwiązane rezerwy w kwocie 6 309 tys. zł zostały wykazane jako pozostały przychód operacyjny, natomiast wartość tych wierzytelności w tej samej kwocie jako koszt finansowy, zysk na całej transakcji w kwocie 1 642 tys. zł wykazano jako przychód finansowy.

Przychody finansowe	01.01.2015 30.09.2015
Przychody z tyt. sprzedaży udziałów Spółki komandytowej	1 642
Przychody odsetkowe z bankowych rachunków bieżących i lokat	7
<b>Razem przychody finansowe</b>	<b>1 649</b>
Koszty finansowe	01.01.2015 30.09.2015
Należności z tyt. kapitału udzielonych pożyczek oraz prowizji, które zostały przekazane w formie aportu do Spółki komandytowej, której udziały zostały sprzedane przez CSSA	6 309
Koszty z tyt. odsetek od papierów wartościowych (obligacje)	264
Koszty z tyt. odsetek dla podmiotów finansowych	175
Koszty z tyt. prowizji dla banków	117
Koszty z tyt. odsetek dla banków	67
Pozostałe koszty finansowe	1 776
<b>Razem koszty finansowe</b>	<b>8 707</b>
<b>Strata na działalności finansowej</b>	<b>(7 058)</b>

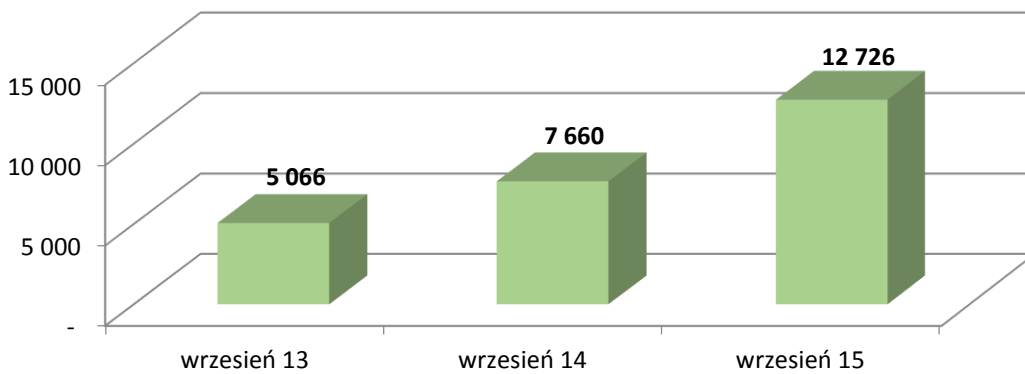
Wysoka dynamika sprzedaży, przy kontroli kosztów oraz cyklicznie realizowane transakcje sprzedaży portfeli „nie performujących” zapewniają Spółce wysoką rentowność na poziomie wyniku netto.

### Zysk netto po 3 kwartałach zakończonych 30 września (dane w tys. zł)



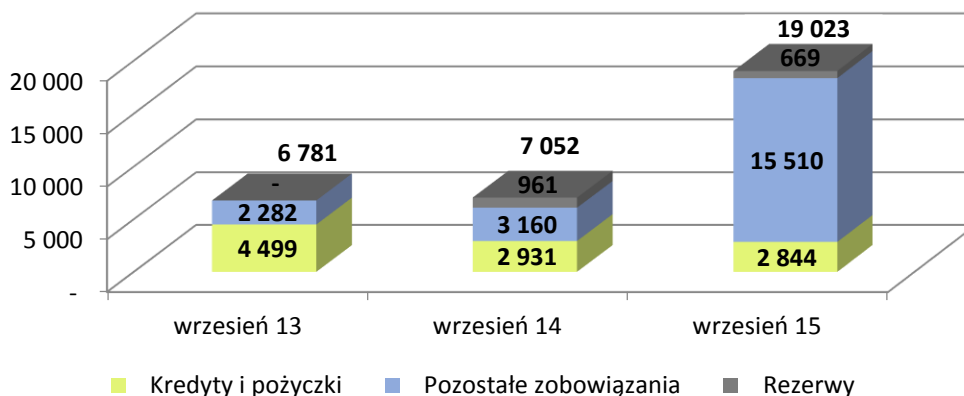
Zyski są w pełni reinwestowane, dzięki temu kapitały własne systematycznie się umacniają.

### Kapitały własne na 30 września (dane w tys. zł)



Wraz ze wzrostem kapitałów własnych Spółka pozyskuje również dług, głównie w formie obligacji.

### Zobowiązania i rezerwy na 30 września (dane w tys. zł)



Pomimo dynamicznego wzrostu Spółki wskaźniki zadłużenia pozostają na bezpiecznym poziomie, wskaźniki płynności praktycznie nie uległy zmianie rok do roku. Natomiast wszystkie wskaźniki rentowności uległy znacznej poprawie.

	Wskaźniki po 3 kwartałach	
	2014	2015
<b>Wskaźniki zadłużenia</b>		
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	47,93%	59,92%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	0,92	1,49
Wskaźnik zadłużenia netto / EBITDA	1,18	1,43
<b>Wskaźniki płynności</b>		
Wskaźnik płynności bieżącej	3,63	3,31
Wskaźnik płynności szybkiej	3,55	3,19
Wskaźnik płynności gotówkowej	0,32	0,09
<b>Wskaźniki rentowności</b>		
Wskaźnik rentowności sprzedaży	11,27%	17,06%
Wskaźnik rentowności kapitałów własnych	28,60%	38,62%
Wskaźnik rentowności aktywów	14,89%	15,48%

### **3.5. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk, które zdaniem emitenta są istotne dla oceny jego zdolności wywiązywania się z 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 braku 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 antyfraud, ich ciągłe 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, to jest: 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. Ponadto - 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 oraz - w dającej się racjonalnie ocenić perspektywie - nie występują żadne zagrożenia w tym zakresie.

#### **Ryzyko ogłoszenia upadłości Emitenta**

Ryzyko ogłoszenia upadłości przez Emitenta jest nierozdzielnie związane z ryzykiem utraty płynności finansowej przez Emitenta. 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 zobowiązania te 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 ryzyka ogłoszenia upadłości.

#### **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.

**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. 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 lub już powstały 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 terenie 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 uchwalił Ustawę o zmianie Ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, Ustawy Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw, w tym – Ustawy o kredycie konsumenckim. Dnia 10 września 2015 r. Ustawa, o której mowa wyżej, została ogłoszona w Dzienniku Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej.

Istotność nowelizacji prawa w zakresie Ustawy o kredycie konsumenckim z punktu widzenia Spółki polega przede wszystkim na ograniczeniu całkowitego kosztu kredytu konsumenckiego. *Vacatio legis* dla przepisów ograniczających całkowity koszt kredytu wynosi 6 miesięcy od dnia ogłoszenia w Dzienniku Ustaw, co oznacza, że niniejsze przepisy wejdą w życie dnia 10 marca 2016 r.

Spółka w sposób aktywny, w ramach Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – Związku Pracodawców, uczestniczyła w pracach nad nowelizacją przepisów, aktualnie zaś, równie aktywnie, uczestniczyć zamierza w pracach tej organizacji związanych z interpretacją nowoobowiązujących przepisów prawa. Obecnie Spółka podejmuje także szereg działań mających na celu dostosowanie prowadzonej działalności biznesowej do zmieniającego się stanu prawnego. W tym celu, w najbliższych miesiącach poprzedzających wejście w życie znowelizowanych przepisów, jednostki odpowiedzialne w strukturach Spółki za rozwój oferty produktowej Emitenta w stopniu

maksymalnym skupiają swoje prace nad tym, aby produkty oferowane przez Capital Service S.A. w pełni dostosować do wymogów stawianych przez znowelizowane przepisy prawa, przy jednoczesnym zachowaniu rentowności tych produktów pod względem biznesowym. W tym celu Spółka prowadzi szereg konsultacji z doświadczonymi zewnętrznymi podmiotami (zewnętrznymi kancelariami prawnymi) tak, aby zagwarantować Spółce możliwość dalszego rozwoju w nowym otoczeniu prawnym.

Strategia dywersyfikowania produktów, skutecznie realizowana od początku bieżącego roku, ma na celu zapewnienie maksymalnego efektu biznesowego przy jednoczesnej zgodności ze zmianami, które wejdą w życie w I kwartale 2016 r.

### **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 też 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 w celu zrealizowania wykupu Obligacji.

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

Rok 2015 był rokiem, w którym wdrożono cały szereg innowacyjnych projektów.

Styczeń:

- W całej sieci sprzedaży wdrożono nowy system **CRM2** (system informatyczny służący obsłudze pożyczek) - system klasy LMS (Loan Management System) z elementami CRM;

Marzec:

- Zintegrowano system CRM2 z systemem mBank S.A.. Dzięki tej integracji Emitent jest w stanie szybciej i sprawniej obsługiwać klientów, realizować przelewy natychmiastowe i sprzedawać pożyczki nawet w dni wolne od pracy.

Kwiecień:

- Uruchomiono system informatyczny, który pozwala współpracującym z Emitentem Partnerom Handlowym na bezpośredni dostęp do CRM2 Emitenta. Dzięki temu udało się Emitentowi nawiązać współpracę z dużymi podmiotami, notując tym samym wzrost udziału kanałów zewnętrznych w sprzedaży nowych umów.

Maj:

- Uruchomiono zewnętrzny kanał sprzedaży za pośrednictwem Przedstawicieli Handlowych – mobilnych doradców klienta. Dzięki temu udało się rozszerzyć zasięg działania przy wykorzystaniu istniejących już regionalnych struktur sprzedaży.

Lipiec 2015:

- Uruchomiono **system kontroli zgłoszeń** – innowacyjny system do zarządzania i integrowania zgłoszeń osób zainteresowanych wzięciem pożyczki w Capital Service S.A. Dzięki temu udało się Emitentowi uszczelnić działania mające na celu pozyskanie nowych klientów.

Wrzesień 2015:

- Optymalizacja procesów sprzedażowych w kanale Contact Center z wykorzystaniem innowacyjnych technologii.

Inne projekty w trakcie realizacji:

- Hurtownia Danych - z uwagi na dużą liczbę oferowanych produktów oraz gwałtowny wzrost zatrudnienia w strukturach sprzedaży Emitent postanowił o wdrożeniu profesjonalnego systemu hurtowni danych oraz systemu do wielowymiarowych analiz. Zdecydowano się na hybrydę w postaci systemu klasy Business Intelligence - SiSense oraz wydajną bazę MsSQL. Uruchomiono już kilka modułów do przekrojowej analizy danych. W październiku 2015 roku planowane jest wdrożenie produkcyjne systemu SiSense i systematyczny rozwój do końca 2015 roku.
- Równoległe z pracą nad hurtownią danych realizowany jest projekt, który umożliwi dostęp do raportów za pomocą urządzeń mobilnych – smartfon oraz tablet. Wdrożenie planowane jest na październik/listopad 2015.

- Emitent pracuje nad nową stroną internetową marki KredytOK. Ma to na celu zwiększenie sprzedaży, reklamę oferty produktowej oraz udrożnienie kanału internetowego poprzez sprzedaż pożyczek w Internecie. Planowane uruchomienie – listopad 2015.

## 5. OPIS ORGANIZACJI GRUPY KAPITAŁOWEJ

Na ostatni dzień okresu objętego raportem, tj. na 30 września 2015 r., Spółka nie była podmiotem ani zależnym, ani dominującym wobec innych jednostek i nie przynależała do żadnej grupy kapitałowej.

Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Spółka jest jednostką dominującą wobec dwóch spółek:

- spółki KOMTOD Sp. z o. o. S.K.A. (z udziałem w kapitale zakładowym w wysokości 100%),
- spółki CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT Sp. z o. o. (z udziałem w kapitale zakładowym w wysokości 100%)

W odniesieniu do spółki KOMTOD Sp. z o. o. S.K.A. Emitent nabył akcje serii A tej spółki w dniu 9 października 2015 r. Spółka ta podwyższyła następnie kapitał zakładowy w drodze emisji akcji serii B i C, które zostały objęte przez CAPITAL SERVICE S.A. poprzez wniesienie zorganizowanej części przedsiębiorstwa (w zamian za akcje serii B) oraz pakietu wierzytelności (w zamian za akcje serii C).

W odniesieniu zaś do spółki CAPITAL SERVICE BRAND MANAGEMENT Sp. z o. o. – Emitent w dniu 30 października 2015 r. nabył 100% udziałów w przedmiotowej spółce. Odpowiedni wniosek do sądu rejestrowego zostanie złożony nie później niż w dniu 6 listopada 2015 r.

Obie wyżej wymienione jednostki podlegać będą konsolidacji.

Niniejszy Raport kwartalny za III kwartał 2015 r. nie obejmuje informacji na temat ww. jednostek ze względu na terminy dokonania transakcji nabycia akcji/udziałów w przedmiotowych spółkach, tj.: 9 i 30 października 2015 r., a zatem po dacie końcowej okresu objętego raportem.

## 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:

**30.10.2015**

	Ilość akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale Podstawowym
Kazimierz Dziełak	4 000	4 000	100,00%
<b>Kapitał zakładowy, razem</b>	<b>4 000</b>	<b>4 000</b>	<b>100,00%</b>

## 7. 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 9 miesiącach 2015 roku Emitent osiągnął następujące wyniki w zakresie prognozowanych kategorii:

- przychody netto ze sprzedaży wyniosły 28,8 mln zł (63% realizacji wartości zakładanej w prognozie),
- zysk z działalności operacyjnej wyniósł 11,9 mln zł (76% realizacji),
- zysk netto wyniósł 4,9 mln zł (89% realizacji).

W przypadku, gdy kolejna dokonana przez Spółkę prognoza powyższych pozycji będzie różnić się o co najmniej 20% w stosunku do prognoz przekazanych raportem, Spółka zobligowana jest niezwłocznie opublikować odpowiednią korektę.

Emitent nie widzi zagrożenia dla realizacji powyższych prognoz, wręcz widzi podstawy do wprowadzenia ich korekty w górę. Niezwłocznie po dokonaniu odpowiednich szacunków, Emitent opublikuje odpowiednią korektę.

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

Na koniec III kwartału 2015 r. liczba osób zatrudnionych w Spółce w przeliczeniu na pełne etaty wyniosła 354 osoby.



---

Kazimierz Dziełak  
Prezes Zarządu



---

Adam Kuszyk  
Wiceprezes Zarządu

Ostrołęka, 30 października 2015 r.

## 9. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

My, niżej podpisani, Kazimierz Dziełak – Prezes Zarządu i Adam Kuszyk – Wiceprezes Zarządu, oświadczamy, że wedle naszej najlepszej wiedzy, raport kwartalny za III kwartał 2015 r. 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 niniejszy raport 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, 30 października 2015 r.