



MARKA

Debiut na Catalyst

Kwiecień, 2012 r.

www.markasa.pl

Szybkość
Profesjonalizm
Rozwój

Profil działalności

- › Marka S.A. jest dynamicznie rozwijającą się instytucją finansową, specjalizującą się w dostarczaniu szybkich pożyczek gotówkowych.
- › Firma nieprzerwanie świadczy swoje usługi od 2006 roku.
- › Głównym obszarem działalności jest udzielanie pożyczek gotówkowych z obsługą w domu klienta.
- › Firma oferuje pożyczki o wartości od 200 do 2 000 PLN.
- › Spółka posiada 13,4 tys. klientów (prawie 15 tys. aktywnych umów).

Produkt i klient

- › Nowym klientom pożyczki udzielane są na okres 2, 4, 10, 20 oraz 30 tygodni.
- › Dla stałych, lojalnych klientów udzielane są pożyczki o przedłużonym okresie spłaty do 40, 50 oraz 60 tygodni.
- › Pożyczki udzielane są klientom w ciągu 24 godzin od momentu zgłoszenia.
- › Profil klienta: (i) stałe źródło dochodów, (ii) obywatelstwo polskie, (iii) ukończony 25 rok życia, (iv) adres zameldowania oraz stałe miejsce zamieszkania w rejonie działania Spółki.
- › Parametry średniej pożyczki udzielonej w 2011 roku: wartość – 1.481 PLN, długość – 37,5 tygodnia.

Kluczowe zdarzenia z historii

2006	<ul style="list-style-type: none">▪ rozpoczęcie działalności na terenie województwa podlaskiego (pierwsze biuro w Białymstoku)
2007	<ul style="list-style-type: none">▪ podwyższenie kapitału zakładowego do kwoty 1 mln zł▪ otwarcie drugiego biura w Lublinie, obsługującego województwo lubelskie, a także część woj. mazowieckiego i podlaskiego
2008	<ul style="list-style-type: none">▪ podwyższenie kapitału zakładowego do kwoty 1,6 mln zł▪ utworzenie Działu Personalnego i Szkoleń
2009	<ul style="list-style-type: none">▪ zwycięstwo w konkursie "Kapitał na rozwój" organizowanym przez Podlaską Fundację Rozwoju Regionalnego - wygraną stanowiła pożyczka w wysokości 1 mln zł
2010	<ul style="list-style-type: none">▪ zmiana formatu prawnego na spółkę akcyjną i planowany debiut na NewConnect
2011	<ul style="list-style-type: none">▪ emisja prywatna akcji – pozyskano 6,2 mln zł▪ 8 września debiut na rynku NewConnect▪ otwarcie 3 nowych biur: Olsztyn, Rzeszów, Radom
2012	<ul style="list-style-type: none">▪ emisja prywatna obligacji – pozyskano 14,1 mln zł▪ otwarcie 4 nowych biur: Gdańsk, Toruń, Łódź, Kraków▪ debiut na Catalystr

	Maj 2011	Marzec 2012
Biura	2	9
Przedstawiciele handlowi	170	325
Pracownicy etatowi	38	85
Liczba klientów	6,6 tys.	13,4 tys.
Aktywne umowy	7,2 tys.	15,0 tys.

Istotne wydarzenia

- › Debiut Spółki na alternatywnym rynku NewConnect w dniu 8 września 2011 roku.
- › Od początku III kwartału 2011 roku nowo powstałe biura sprzedaży weszły w etap intensywnego rozwoju działalności, co wiązało się z pozyskaniem większej liczby klientów.
- › Z początkiem 2012 roku Spółka zoptymalizowała strukturę czasową pożyczek. Od 1 stycznia b.r. Spółka oferuje pożyczki: 2 i 4 tygodniowe (chwilówki), 10-cio, 20-to, 30-to, 40-to, 50-cio oraz 60-cio tygodniowe.

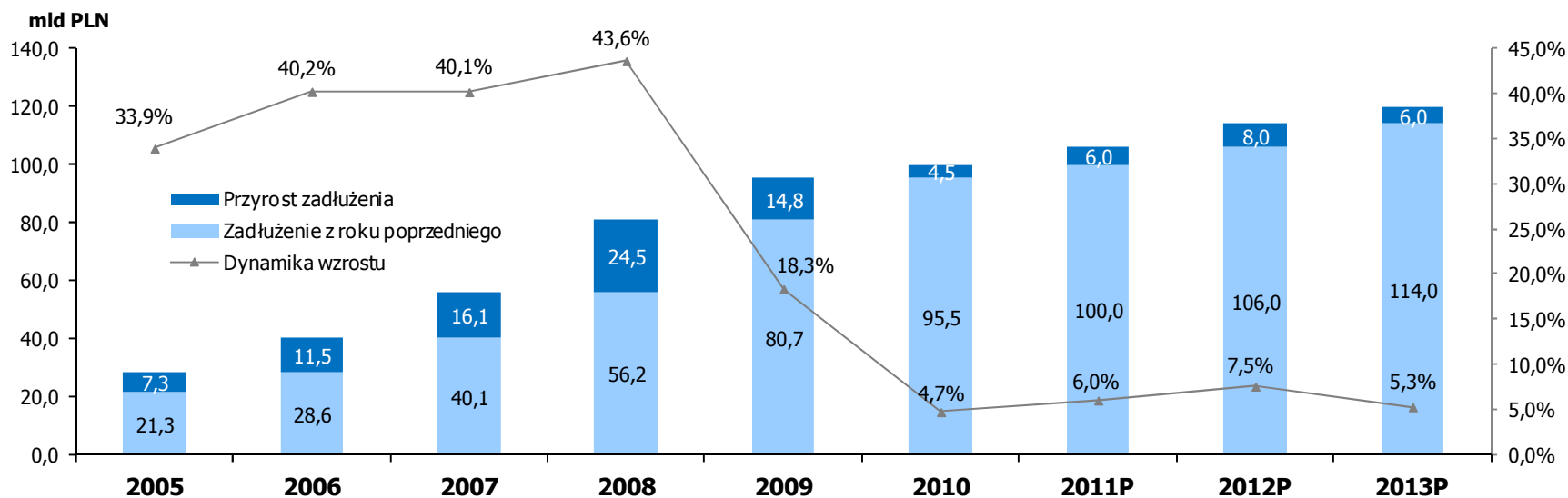
Charakterystyka rynku

- › W 2010 roku wartość rynku pożyczek gotówkowych wyniosła około **100 mld PLN** (75% stanowiły pożyczki udzielane przez instytucje parabankowe). Kwota ta obejmuje tzw. social landing.
- › **Penetracja** rynku kredytów konsumpcyjnych na polskim rynku na tle innych krajów Unii jest stosunkowo wysoka i wynosi około **30%**.
- › Szacuje się, że wielkość polskiego rynku kredytów gotówkowych w 2012 roku wyniesie 114 mld PLN, co oznacza wzrost o 14 mld PLN w porównaniu z 2010.
- › Wzrost rynku pożyczek gotówkowych wynika z wycofywania się banków z customer finance i kierowaniem oferty na klientów mass affluent (bardziej zamożnych) np. DB Kredyt, Lukas.

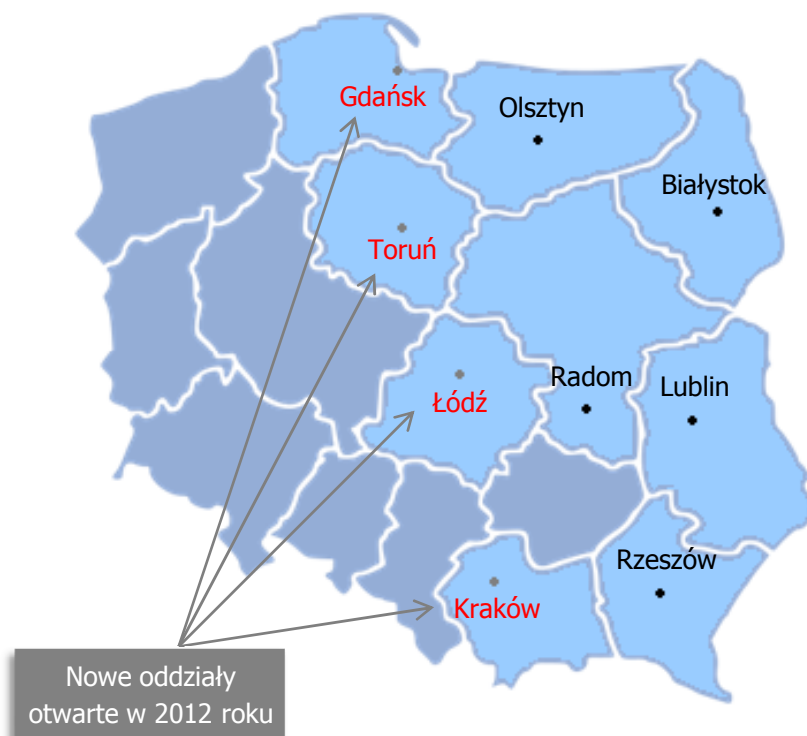
Rozwój rynku szybkich pożyczek - czynniki

- › **Zaostrzenie polityki kredytowej** banków, szczególnie w stosunku do gospodarstw domowych, po kryzysie finansowym.
- › **Rekomendacja T** - zobowiązania z tytułu spłaty rat nie powinny przekraczać 50% dochodów kredytobiorców – potencjalny napływ **3 milionów klientów**.
- › **Ustawa antylichwiarska** – ograniczenie oprocentowania kredytu do czterokrotności stopy lombardowej, ograniczenie opłaty za rozpatrzenie wniosku oraz prowizji do 5%, brak informacji na temat ograniczenia innych kosztów.
- › **Consumer Credit Directive** – konieczność zwrotu proporcjonalnej części za udzielenie pożyczki w przypadku wcześniejszej spłaty przez klienta.

Wartość rynku pożyczek gotówkowych



Źródło: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową



Geografia działalności

- › Działalność sprzedażowa i inwestycyjna na obszarze dziewięciu województw: podlaskie, lubelskie, mazowieckie, warmińsko-mazurskie, podkarpackie, pomorskie, kujawsko-pomorskie, łódzkie, małopolskie i sukcesywne poszerzanie zasięgu terytorialnego działania.
- › Spółka posiada obecnie 9 biur sprzedaży: Białystok, Lublin, Olsztyn, Radom, Rzeszów, Kraków, Łódź, Toruń i Gdańsk.
- › Obsługą Klientów zajmuje się 325 wykwalifikowanych Przedstawicieli handlowych docierających do wszystkich, nawet najmniejszych miejscowości na obszarze działania firmy.
- › W 2012 roku za pozyskany podczas emisji prywatnej kapitał otwarto już 4 nowe biura: w Krakowie, Łodzi, Toruniu i Gdańsku.
- › Długoterminowa strategia zakłada objęcie działalnością całego obszaru Polski.



Krzysztof Jaszczuk

Prezes Zarządu

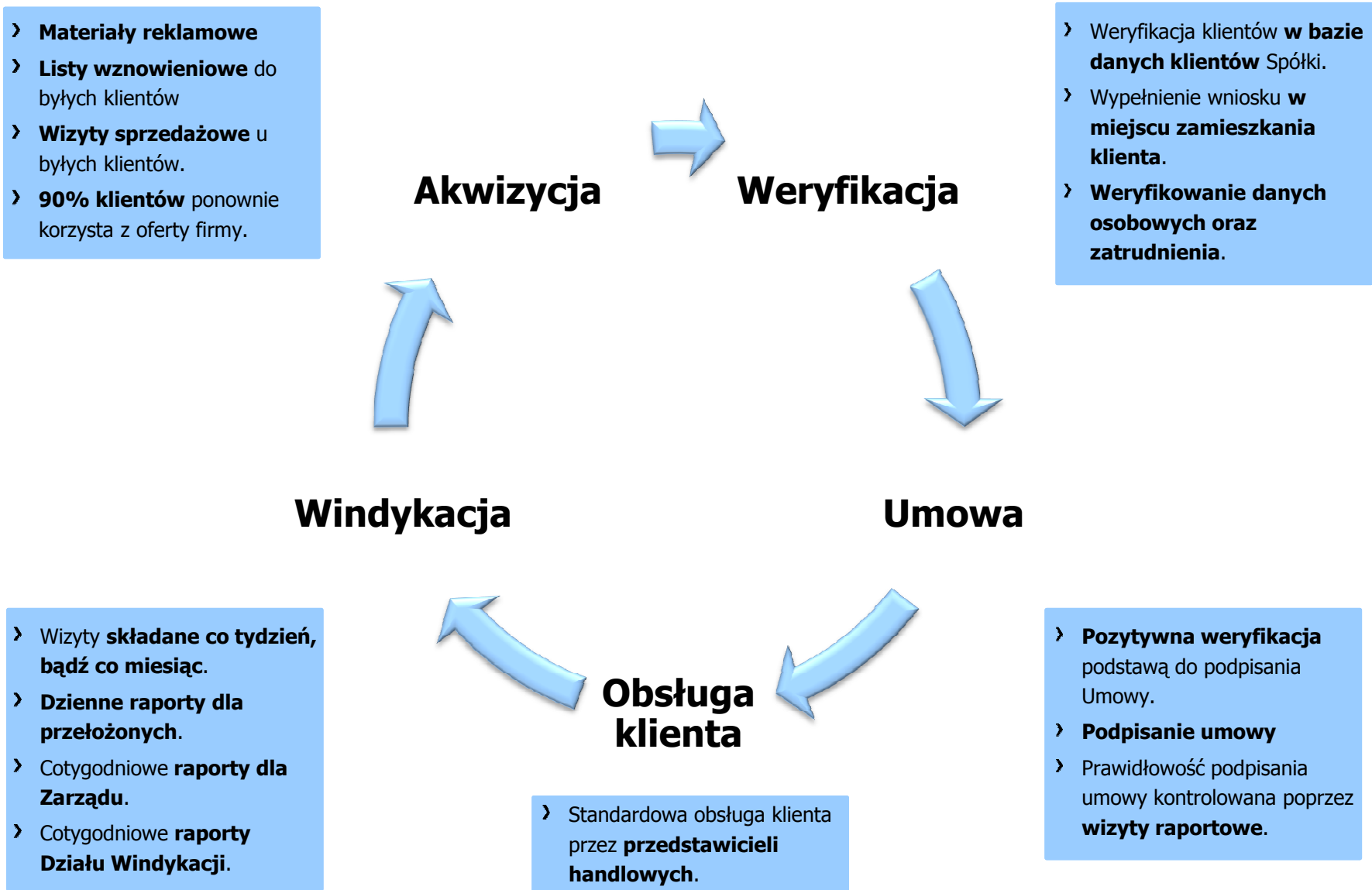
- › Jeden z założycieli Spółki.
- › Z branżą finansową i sektorem pożyczek gotówkowych związany od 11 lat.
- › Swoją karierę zawodową rozpoczął w firmie Provident Polska, na stanowisku kierownika ds. rozwoju, gdzie sześciokrotnie otrzymał tytuł najlepszego menedżera miesiąca.
- › Laureat konkursu „Klub Sukcesu”. Posiada wysokie umiejętności organizacyjne i negocjacyjne.



Krzysztof Grabowski

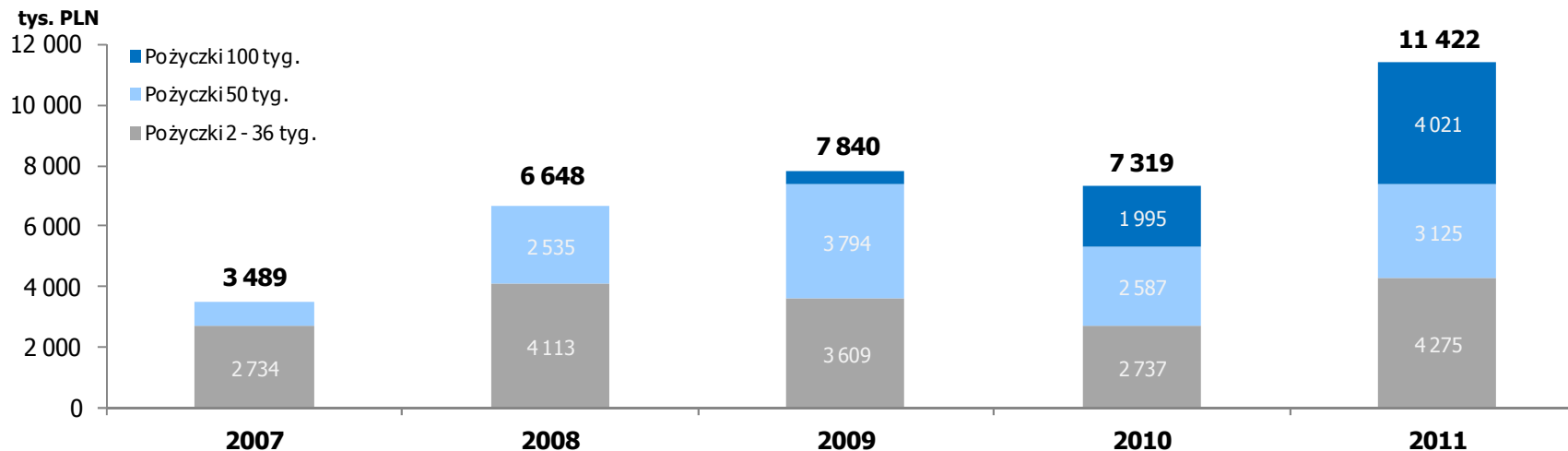
*Członek Zarządu
Dyrektor Generalny*

- › Z branżą finansową i sektorem pożyczek gotówkowych związany od 10 lat.
- › W firmie od stycznia 2007 roku. Od października 2010 roku Członek Zarządu i Dyrektor Generalny.
- › Pracę zawodową rozpoczął w firmie Provident Polska, na stanowisku kierownika ds. rozwoju (koordynacja grupy przedstawicieli handlowych oraz obsługa klienta).
- › Odpowiadał za stworzenie i rozwój Działu Kontroli w Spółce.



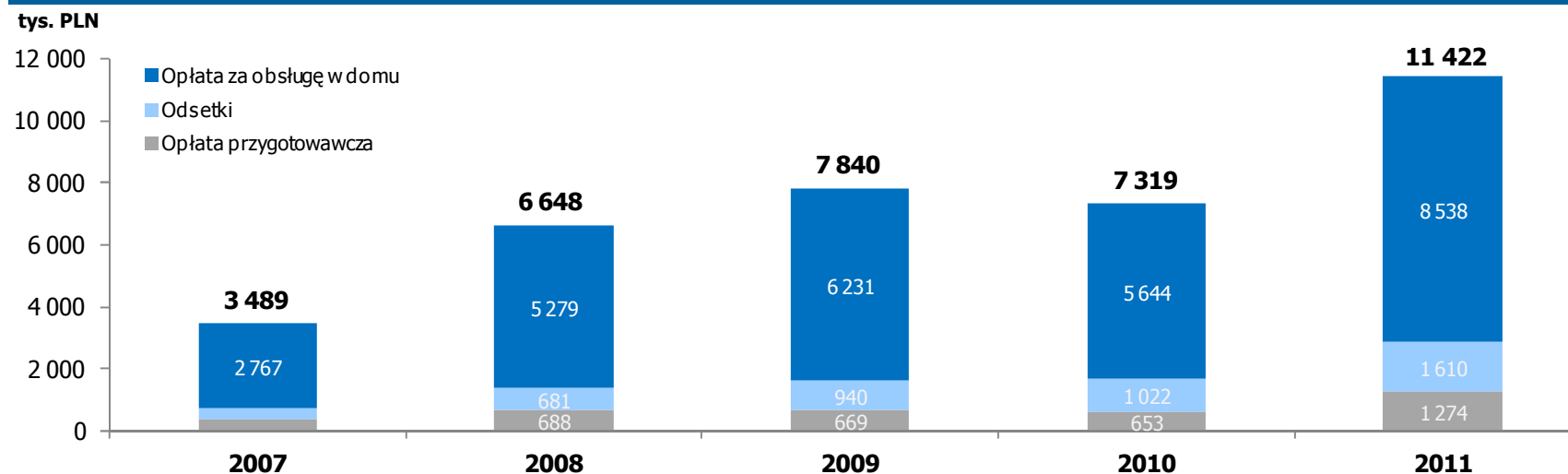
Sprzedaż w latach 2007-2011

Przychody ze sprzedaży według struktury pożyczek*



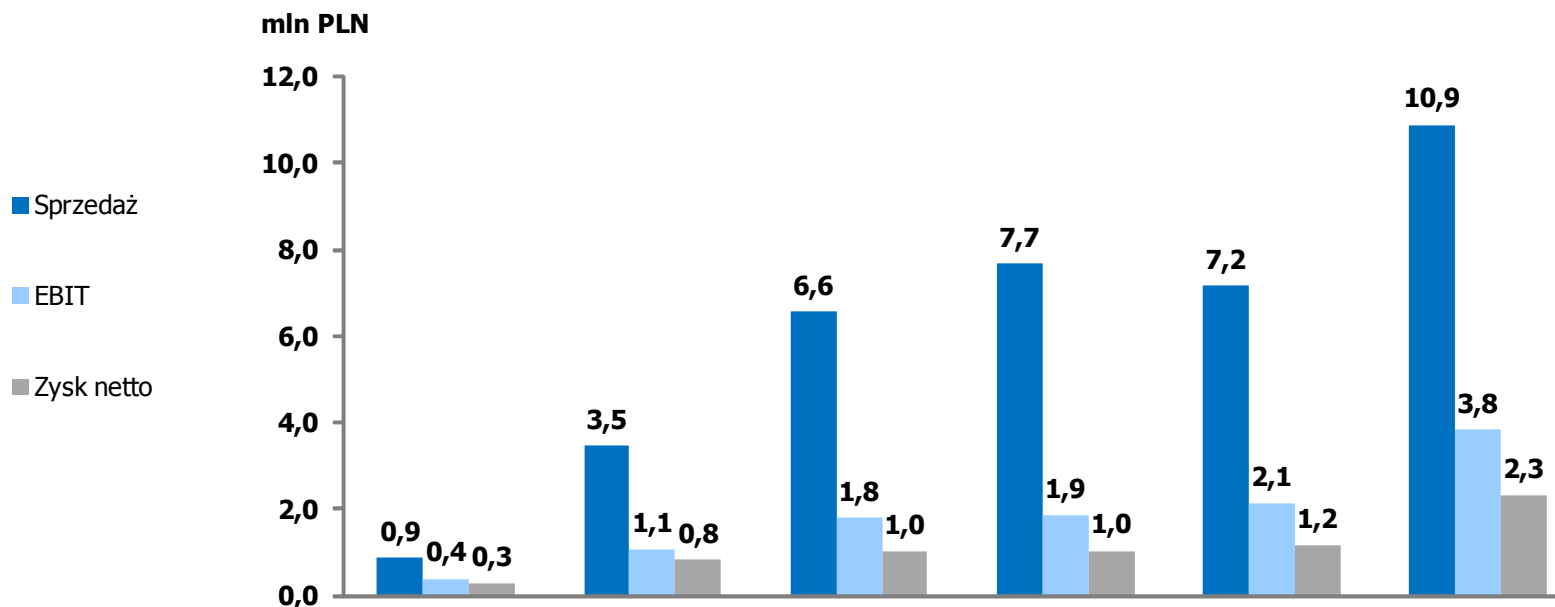
* z początkiem 2012 roku Spółka wprowadziła nową strukturę produktów (pożyczki udzielane są na okres maksymalnie 60 tygodni)

Przychody ze sprzedaży według struktury opłat*



* suma przychodów rocznych zaprezentowanych na wykresach powyżej jest wyższa od sumy przychodów z rachunku wyników o udzielone rabaty, zwroty pożyczek oraz o wypłacone nadpłaty pożyczek.

Wybrane dane finansowe



mIn PLN	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Dynamika przychodów</i>	-	302,4%	88,8%	17,0%	9,1%	52,3%
<i>Rentowność EBIT</i>	46,1%	31,3%	27,4%	24,2%	29,9%	35,1%
<i>Rentowność netto</i>	33,8%	23,6%	15,7%	13,6%	16,4%	21,2%
Aktywa	2,2	7,0	12,8	16,5	23,6	40,0
Kapitał własny	0,3	1,8	2,4	3,5	4,7	13,2

› Spółka finansuje swoją działalność kapitałem własnym, kredytami oraz pożyczkami, w tym pożyczkami od akcjonariuszy.

Misją Spółki jest „Prosta i wygodna pożyczka”

Strategia rozwoju działalności zakłada:

stały rozwój sieci sprzedaży pożyczek gotówkowych obejmujący coraz większy obszar kraju

zwiększenie skuteczności ściągania przeterminowanych należności

Przeznaczenie środków z emisji obligacji

Biuro	Kwota [mln PLN]	Cel
	3,1	Refinansowanie*
Białystok	1,0	Kapitał obrotowy
Lublin	1,0	Kapitał obrotowy
Rzeszów	1,0	Kapitał obrotowy
Olsztyn	1,0	Kapitał obrotowy
Radom	1,0	Kapitał obrotowy
Kraków	1,5	Otworzenie biura oraz kapitał obrotowy
Łódź	1,5	Otworzenie biura oraz kapitał obrotowy
Toruń	1,5	Otworzenie biura oraz kapitał obrotowy
Gdańsk	1,5	Otworzenie biura oraz kapitał obrotowy
RAZEM	14,1	

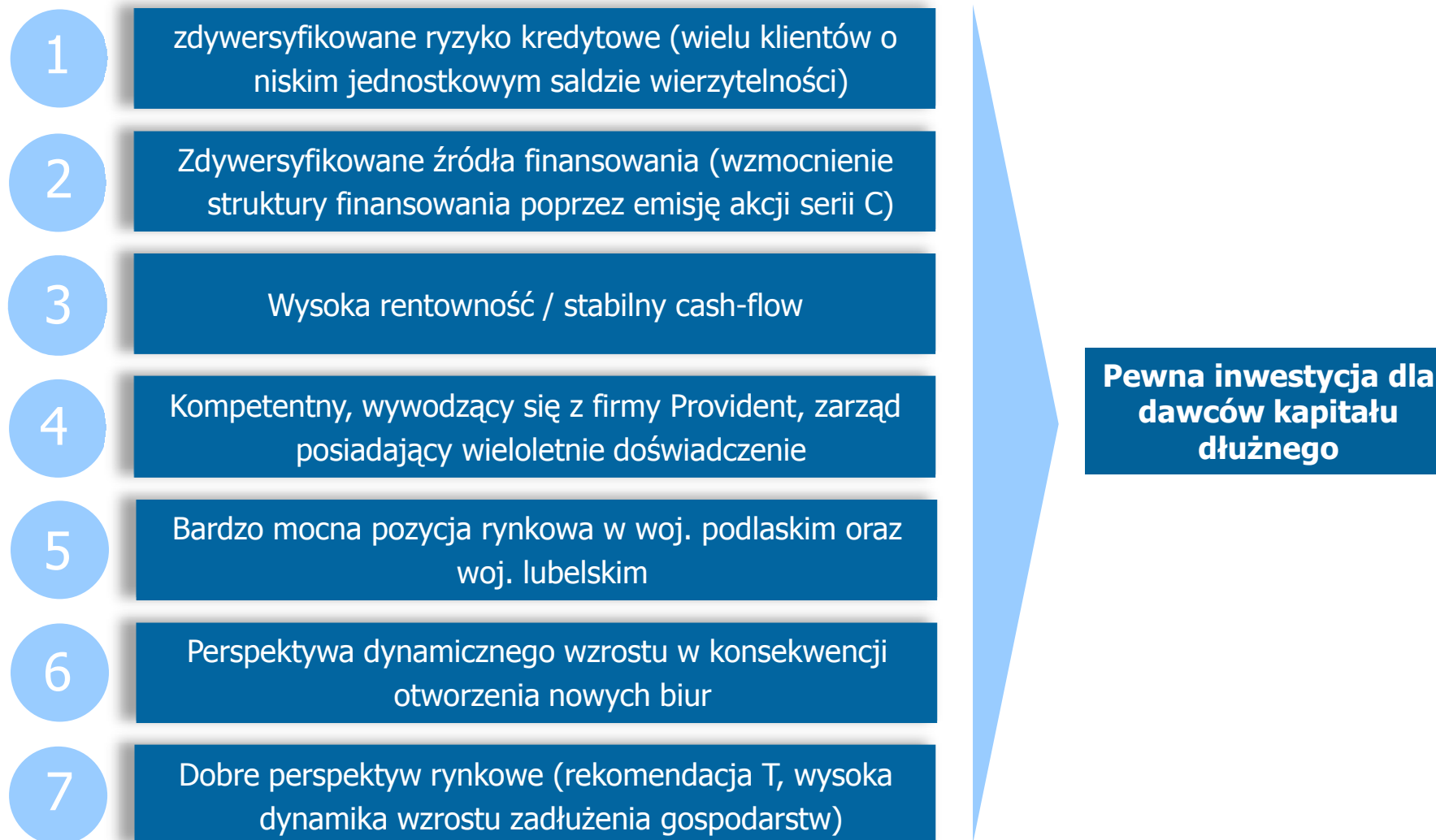
*Refinansowanie części zobowiązań oprocentowanych Spółki

Emisja prywatna obligacji serii A

- › Inwestorzy złożyli zapisy na prawie 95% oferowanych obligacji serii A.
- › Wpływy z emisji wyniosły 14,1 mln PLN.
- › Oferta została skierowana do inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych.
- › Obligacje serii A objęło 51 inwestorów, zarówno indywidualnych jak i instytucjonalnych, w tym 5 inwestorów finansowych.

Harmonogram wykorzystania pozyskanych środków z emisji prywatnej obligacji

- › Środki w aktualnie działających biurach zostaną wykorzystane w ciągu 3 miesięcy – do czerwca 2012.
- › Nowe biura zostaną otworzone w marcu 2012, a środki przeznaczone na kapitał obrotowy zostaną wykorzystane w ciągu 4 miesięcy – do lipca 2012.



Emitent

MARKA S.A.

ul. Świętego Rocha 5 lok 109

15-879 Białystok

tel: (85) 742-02-34

www.markasa.pl

bialystok@markasa.pl

