

Wierzyciel S.A.

**Debiut na rynku NewConnect
8 wrzesień 2010 r.**



NEW/connect
RYNEK AKCJI GPW

WIERZYCIEL S.A.

Plan prezentacji

1 Prezentacja i profil działania firmy

2 Historia Spółki

3 Wyniki finansowe

4 Strategia rozwoju

5 Prognozy

6 Zalety debiutu na NewConnect

7 Podsumowanie

8 Kontakt

1 Prezentacja i profil działania firmy

- Wierzyciel S.A. specjalizuje się w udzielaniu pożyczek gotówkowych osobom fizycznym,
- Dystrybucja i sprzedaż usług finansowych prowadzona jest na terenie całego kraju z wykorzystaniem biur pośrednictwa finansowego,
- W działalności operacyjnej spółka wykorzystuje zaawansowane narzędzia informatyczne podlegające stałej rozbudowie z uwzględnieniem specyfiki prowadzonej działalności, dzięki którym jest w stanie m.in. już po kilku minutach od zarejestrowania pożyczkobiorcy uruchomić procedury weryfikacyjne i udzielić informacji o możliwości udzielenia pożyczki,

1 Prezentacja i profil działania firmy

- W okresie od 01-05-2005r. do 31-08-2010r. Spółka udzieliła blisko **3 tys.** pożyczek na łączną kwotę **21,2 mln PLN**,
- Należności kapitałowe z tytułu udzielonych pożyczek wg stanu na dzień 31-08-2010r. wynoszą **11,1 mln PLN**,
- Znajomość specyfiki prowadzonej działalności, wysoko wykwalifikowana kadra oraz duża dywersyfikacja portfela należności Spółki pozwalają na minimalizowanie ryzyka związanego z pożyczaniem środków pieniężnych.

1

Prezentacja i profil działania firmy

Skład osobowy organów statutowych Spółki:

Zarząd

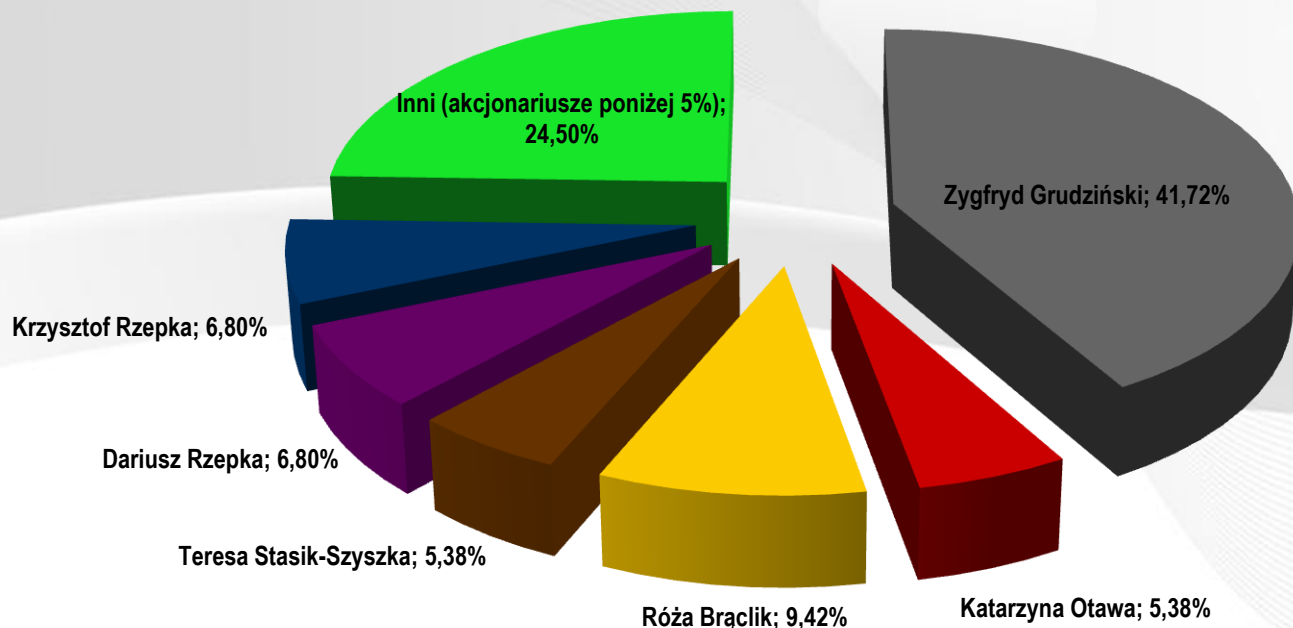
- Rzepka Krzysztof – Prezes
- Rzepka Dariusz - Wiceprezes

Rada Nadzorcza

- Róża Brąclik - Przewodniczący
- Grażyna Friedrich–Z-ca Przewodniczącego
- Michał Fudalej – Członek
- Wojciech Paździor – Członek
- Jarosław Olejarz - Członek

1 Prezentacja i profil działania firmy

Struktura własnościowa Spółki po zarejestrowaniu akcji serii E i F – udział % w kapitale akcyjnym



Wysokość kapitału akcyjnego po zarejestrowaniu akcji serii E i F – 7,43 mln PLN.

Plan prezentacji

1 Prezentacja i profil działania firmy

2 **Historia Spółki**

3 Wyniki finansowe

4 Strategia rozwoju

5 Prognozy

6 Zalety debiutu na NewConnect

7 Podsumowanie

8 Kontakt

2 Historia emitenta

- Spółka rozpoczęła działalność w 2003r. i powstała w celu wypełnienia rosnącego zapotrzebowania rynku na usługi finansowe:
 - **I Etap działalności** – wykup wierzytelności, inwestycje na rynku kapitałowym (obróć akcjami na rynku pierwotnym),
 - **II Etap działalności** – prace nad stworzeniem odpowiedniej infrastruktury informatycznej niezbędnej do obsługi pożyczek gotówkowych - opracowanie (we współpracy z firmą informatyczną) programu „SKOP” - System Kompleksowej Obsługi Pożyczek,
 - **III Etap działalności** – maj 2005r. - rozpoczęcie sprzedaży pożyczek gotówkowych na rynku *consumer finance*.
 - **IV Etap działalności** – Debiut na rynku Newconnect – upublicznienie Spółki

Plan prezentacji

1 Prezentacja i profil działania firmy

2 Historia Spółki

3 Wyniki finansowe

4 Strategia rozwoju

5 Prognozy

6 Zalety debiutu na NewConnect

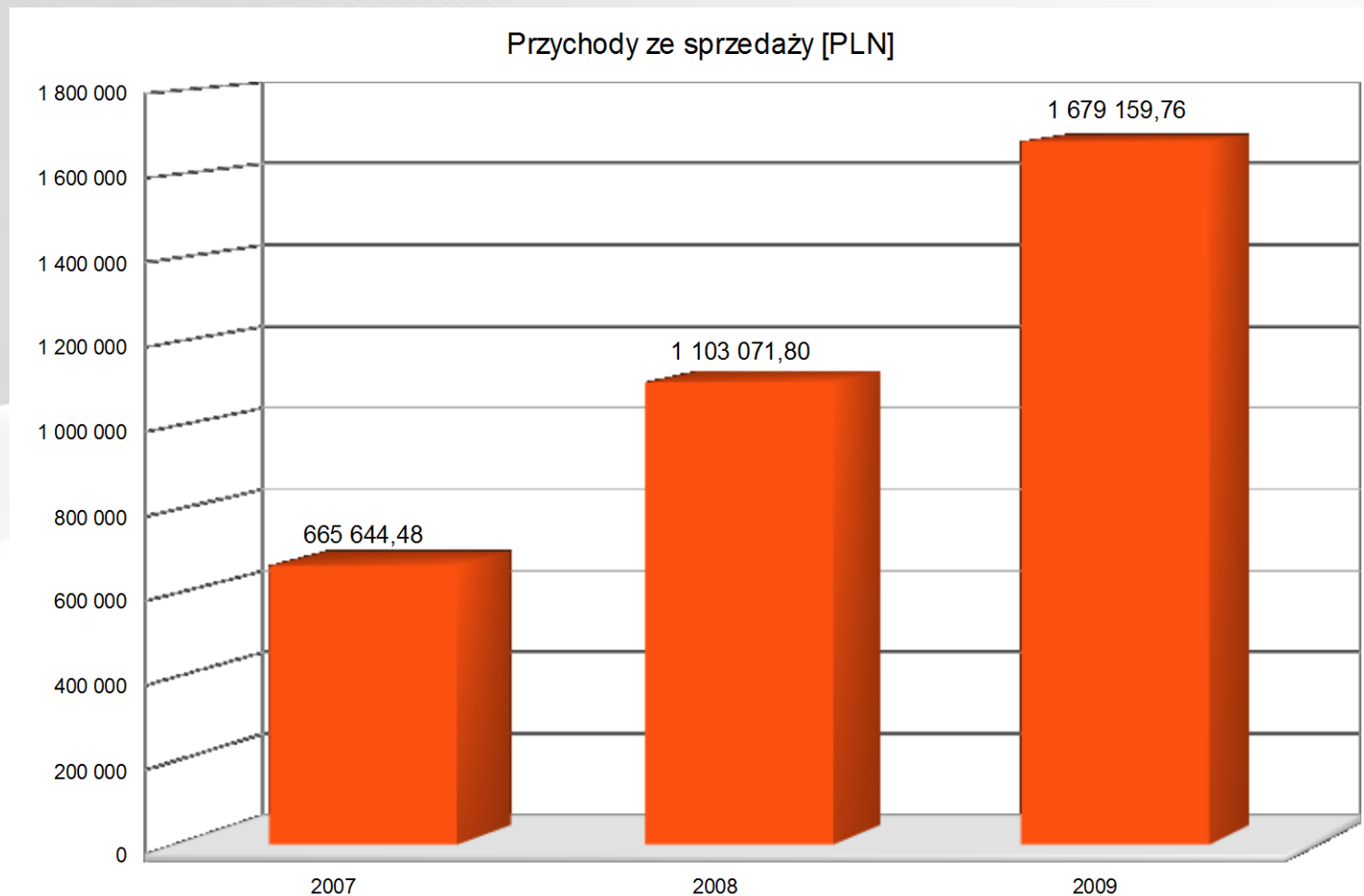
7 Podsumowanie

8 Kontakt

3 Wyniki finansowe**Podstawowe dane finansowe w okresie 2007r.-2009r. [w PLN]**

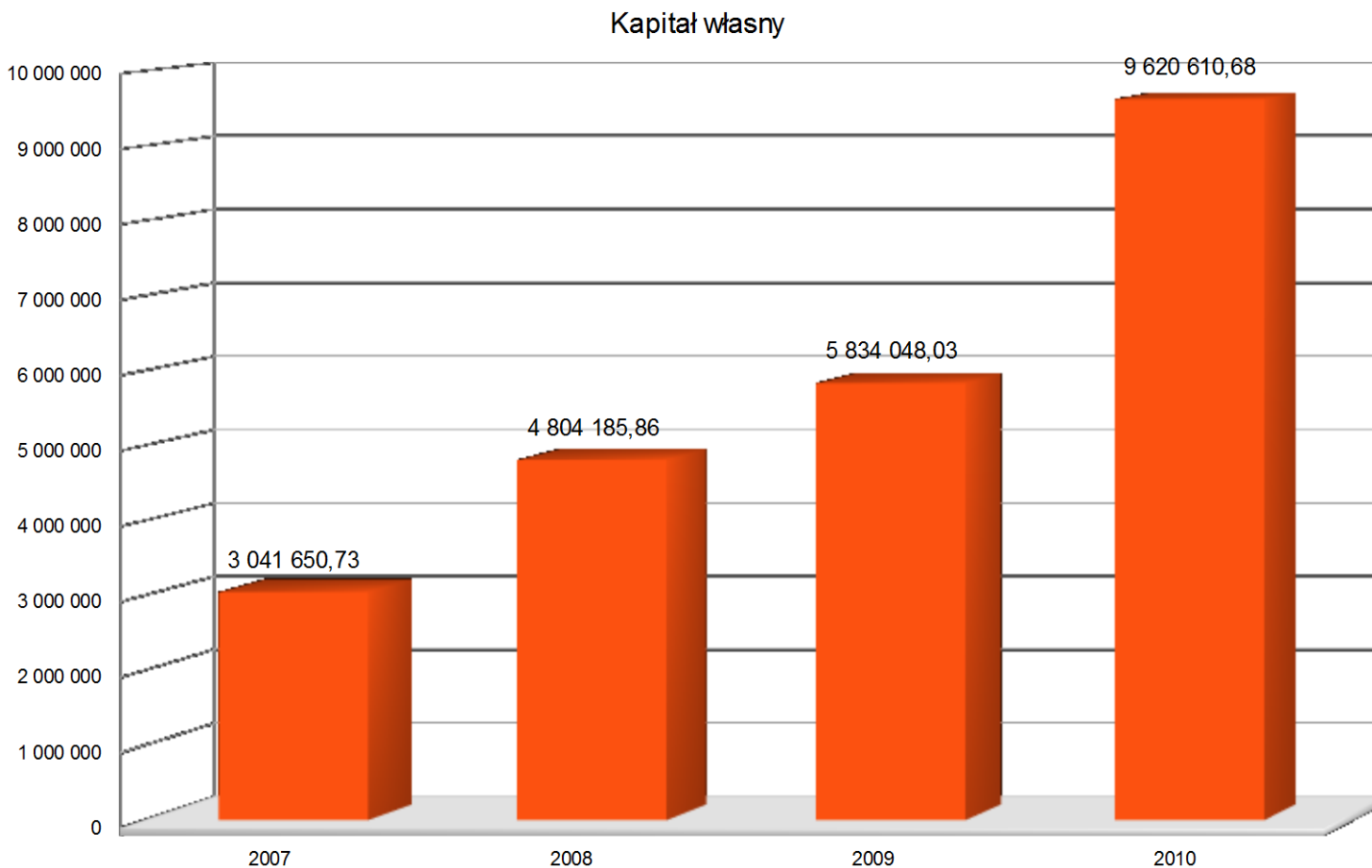
Nazwa / Rok obrotowy	2007	2008	2009
Zysk netto	308 820,69	377 535,13	326 612,17
Przychody ze sprzedaży	665 644,48	1 103 071,80	1 679 159,76
Aktywa	4 003 558,06	7 597 673,97	9 928 824,41
Kapitał własny	3 041 650,73	4 804 185,86	5 834 048,03
Kapitał obcy	961 907,33	2 793 488,11	4 094 776,38

3 Wyniki finansowe



3

Wyniki finansowe



Plan prezentacji

1 Prezentacja i profil działania firmy

2 Historia Spółki

3 Wyniki finansowe

4 **Strategia rozwoju**

5 Prognozy

6 Zalety debiutu na NewConnect

7 Podsumowanie

8 Kontakt

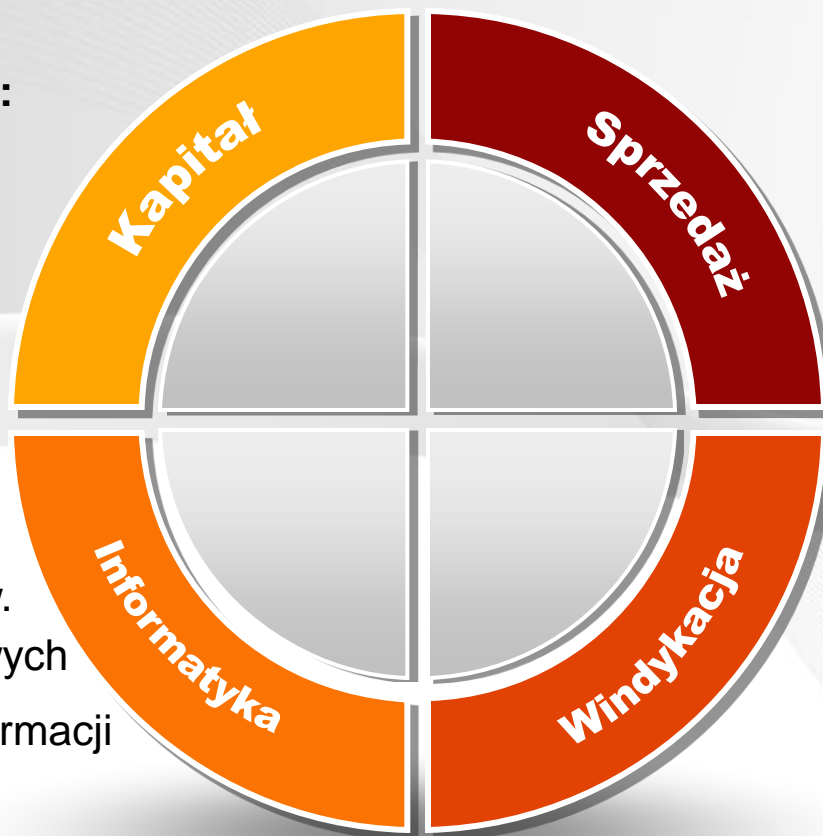
4 Strategia rozwoju

Pozyskanie źródeł finansowania w postaci:

- emisji akcji,
- kredytu bankowego

Uruchomienie:

- portalu internetowego tzw. pożyczek społecznościowych
- systemu internetowej informacji dla Klienta



Stąły rozwój sieci sprzedaży pożyczek gotówkowych

Stąle doskonalenie procesu windykacji należności przeterminowanych

Plan prezentacji

1 Prezentacja i profil działania firmy

2 Historia Spółki

3 Wyniki finansowe

4 Strategia rozwoju

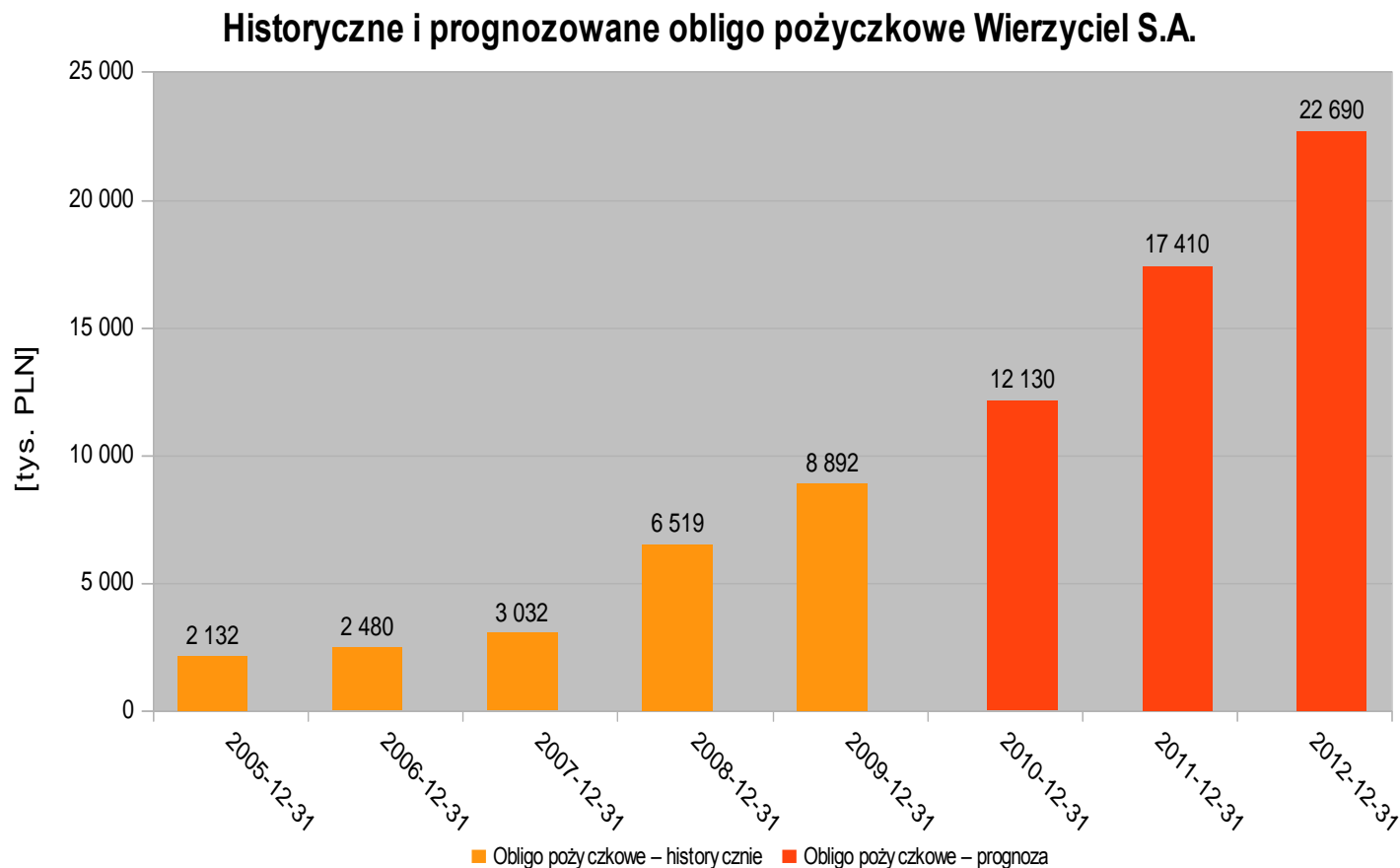
5 Prognozy

6 Zalety debiutu na NewConnect

7 Podsumowanie

8 Kontakt

5 Prognozy *



Plan prezentacji

1 Prezentacja i profil działania firmy

2 Historia Spółki

3 Wyniki finansowe

4 Strategia rozwoju

5 Prognozy

6 Zalety debiutu na NewConnect

7 Podsumowanie

8 Kontakt

6 Zalety debiutu na NewConnect

- Skierowanie oferty do nowych akcjonariuszy umożliwiło Spółce:
 - pozyskanie bezpiecznych źródeł finansowania działalności w postaci podniesienia własnego kapitału zakładowego,
 - kontynuowanie dalszego dynamicznego rozwoju, który nie będzie musiał opierać się na zwiększaniu zewnętrznych źródeł finansowania w postaci kredytów lub pożyczek, a tym samym ponoszeniu kosztów związanych z ich obsługą,
 - podniesienie renomy Spółki poprzez zdematerializowanie akcji serii E i F i włączenie ich do obrotu na rynku papierów wartościowych New Connect.

Plan prezentacji

1 Prezentacja i profil działania firmy

2 Historia Spółki

3 Wyniki finansowe

4 Strategia rozwoju

5 Prognozy

6 Zalety debiutu na NewConnect

7 Podsumowanie

8 Kontakt

7 Podsumowanie

- Wierzyciel S.A. to:
 1. Spółka cechująca się dynamicznie rosnącymi przychodami i stabilnymi zyskami,
 2. Spółka z ponad 7- letnim doświadczeniem,
 3. Spółka rokująca dynamiczny rozwój dzięki pozyskaniu nowych środków finansowych,
 4. Spółka planująca zwiększenie rozmiaru prowadzonej działalności poprzez zwiększenie akcji pożyczkowej oraz poszerzenie oferty usług.

Plan prezentacji

1 Prezentacja i profil działania firmy

2 Historia Spółki

3 Wyniki finansowe

4 Strategia rozwoju

5 Prognozy

6 Zalety debiutu na NewConnect

7 Podsumowanie

8 **Kontakt**

8

Kontakt

Emitent



WIERZYCIEL S.A.

Wierzyciel S.A.

ul. Wyzwolenia 27

43-190 Mikołów

tel./fax 32 738 08 47

www.wierzycielsa.pl

Autoryzowany Doradca



DOM INWESTYCYJNY

TAURUS SP. Z O.O.

ul. Dąbrowskiego 7

42-200 Częstochowa

tel./fax 34 371 11 65

www.dom-taurus.pl