

Warszawa, 25 kwietnia 2019 r.

Szanowni Państwo!

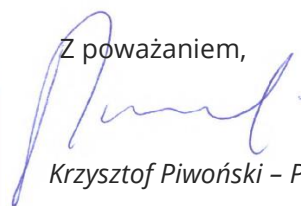
Pragnę podzielić się z Państwem najważniejszymi założeniami strategii rozwoju YOLO S.A. („YOLO”, „Spółka”) na lata 2019-2021 („Strategia 2019-2021”). Jest to wizja osiągnięcia przez Spółkę trwałej rentowności oraz jej dynamicznego wzrostu.

W podsumowaniu realizacji naszej strategii na lata 2016-2018 przedstawiliśmy zarówno nasze sukcesy – w zakresie restrukturyzacji poprzedniej działalności, zbudowania nowoczesnej instytucji pożyczkowej i sukcesie rynkowym oferowanych przez nas produktów, jak również obszary do poprawy – w szczególności w odniesieniu do szkodowości akcji pożyczkowej oraz rentowności YOLO. Strategia 2019-2021 to owoc naszych doświadczeń zdobytych w poprzednich latach – wyciągnęliśmy wnioski i poprawiliśmy procesy.

Strategię przedstawiamy Państwu w momencie, gdy następuje kumulacja licznych czynników zewnętrznych, które mogą wpłynąć na działalność YOLO, m.in. bezprecedensowa fala zmian w polskim ustawodawstwie, w tym zmian przepisów podatkowych przeprowadzona w latach 2015-2018 oraz niekorzystne nastroje na polskim rynku finansowym po „aferze GetBack”. Wierzymy jednak, że nasze atuty w postaci zmotywowanego i innowacyjnego zespołu, wysokiej jakości systemów informatycznych i znacznego stopnia automatyzacji procesów operacyjnych oraz mocnego wsparcia ze strony głównych akcjonariuszy YOLO, pozwolą nam na realizację Strategii 2019-2021.

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

Z poważaniem,



Krzysztof Piwoński – Prezes Zarządu





MISJA

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

WIZJA

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

NADRZĘDNY CEL STRATEGICZNY

Budowa wartości dla akcjonariuszy.





STRATEGIA 2019-2021

I. OSIĄGNIĘCIE RENTOWNOŚCI

Podstawowy cel, który stawiamy przed sobą to osiągnięcie przez YOLO trwałej rentowności, zarówno na poziomie wyniku z działalności operacyjnej, jak i wyniku netto. W przypadku realizacji założeń operacyjnych, YOLO powinno osiągnąć skumulowany zysk netto na przełomie 3 i 4 kwartału 2019 r. W kolejnych latach, tj. 2020 i 2021, Spółka będzie trwale rentowna, a generowany zysk netto będzie rosł wraz z rosnącą skalą działalności YOLO.

II. FINANSOWANIE DZIAŁANOŚCI

Zakładamy, że dostępne dla YOLO źródła finansowania w latach 2019-2021 będą z dużym prawdopodobieństwem ograniczone do prywatnych emisji obligacji, podobnie jak miało to miejsce w latach 2017-2018. Nie zakładamy pozyskania finansowania bankowego, ze względu na fakt, iż większość polskich banków nie kredytuje firm pożyczkowych. Nie zakładamy również oferowania obligacji YOLO w formie emisji publicznej, w szczególności kierowanej do inwestorów indywidualnych, z uwagi na krytyczny stosunek polskiego regulatora do tego typu emisji obligacji. Bierzemy również pod uwagę trudną sytuację na polskim rynku długu korporacyjnego spowodowaną negatywnymi reperkusjami „afery GetBack” i odpływem aktywów z funduszy obligacji korporacyjnych.

Dotychczasowe emisje obligacji (F, G1-G4 oraz H)

Obligacje wyemitowane przez YOLO w latach 2017-2018 oraz na początku 2019 r. zapadają w roku 2020 (serie G1-G4 na łączną kwotę 8 mln zł) i w roku 2021 (serie F i H na łączną kwotę 9,5 mln zł). Spółka po terminowym wykupie ww. obligacji zamierza pozyskać nowe finansowanie o podobnej wartości (łącznie 17,5 mln zł w latach 2020-2021).

Nowe emisje obligacji

W związku z systematycznym zwiększaniem skali działalności YOLO, planujemy również pozyskanie nowego finansowania w postaci nowych emisji obligacji planowanych na:

- rok 2019 – maksymalnie dwie serie o łącznej wartości nie przekraczającej 4 mln zł, skierowane z dużym prawdopodobieństwem do inwestorów, którzy obejmowali obligacje YOLO w latach 2017-2018 – jedna z zakładanych emisji obligacji miała miejsce w lutym 2019 (seria H o wartości 1,5 mln zł);
- rok 2020 – maksymalnie dwie serie o łącznej wartości ok. 10 mln zł – skierowane do inwestorów instytucjonalnych, w tym funduszy obligacji korporacyjnych.



Realizacja powyższych zamiarów, w szczególności w kontekście emisji obligacji w 2020 r. skierowanych do inwestorów instytucjonalnych, będzie uzależniona od dwóch czynników – osiągnięcia rentowności przez Spółkę w roku 2019 oraz poprawy sentymentu na polskim rynku długu korporacyjnego.

Warunki finansowania dłużnego

Zakładamy, że przynajmniej do roku 2020 w ramach nowych emisji obligacji YOLO będzie oferować warunki zbliżone do tych, na których wyemitowaliśmy papiery dłużne w latach 2017-2018 – jest to konsekwencja sytuacji rynkowej oraz etapu rozwoju, na którym znajduje się Spółka. Ewentualne obniżenie kosztów finansowania dłużnego będzie w naszej ocenie możliwe wraz z osiągnięciem przez YOLO trwałej rentowności i jej utrzymaniem przez co najmniej dwa kolejne lata.

Alternatywne źródła finansowania

YOLO nie wyklucza, że w latach 2019-2021 nawiąże współpracę z zewnętrznymi partnerami, która pozwoli na pozyskanie alternatywnych form finansowania działalności. W szczególności dotyczyć to może współpracy z funduszami prowadzącymi sekurytyzację aktywnych portfeli pożyczek konsumenckich oraz platformami internetowymi pozwalającymi na inwestowanie w portfele firm pożyczkowych. Nawiązanie tego typu współpracy i pozyskanie alternatywnych źródeł finansowania nie stanowi warunku niezbędnego do realizacji Strategii 2019-2021, jednak znacząco przybliży YOLO do osiągnięcia zakładanych poziomów akcji sprzedażowej w przypadku utrudnionego dostępu do klasycznego finansowania dłużnego.

III. PRODUKTY, POZYSKANIE KLIENTA I AKCJA POŻYCZKOWA

Produkty

Karta Trzynastka i pożyczka ratalna YOLO

W latach 2019-2021 YOLO zamierza oferować klientom dwa produkty, które wprowadziliśmy już na rynek:

- *Karta Trzynastka* – odnawialna linia pożyczkowa o wartości 1000 – 2000 zł na okres 4-6 miesięcy;
- *YOLO* – klasyczna pożyczka ratalna o wartości 1000 – 7000 zł na okres 6-30 miesięcy.

W wersji bazowej powyższe produkty będą ukosztowane na maksymalnych poziomach dopuszczonych przez ustawę o kredycie konsumenckim oraz Kodeks Cywilny. Przewidujemy jednak utrzymanie, dostępnej również obecnie, bardziej atrakcyjnej cenowo oferty dla klientów o bardzo wysokich wskaźnikach wiarygodności kredytowej. Jest to oferta porównywalna z produktami oferowanymi przez banki.



Zakładamy stałe udoskonalanie naszych produktów w oparciu o wyniki badań satysfakcji i oczekiwań naszych klientów. W pierwszym kroku, już od lutego 2019 r. YOLO wprowadziło dodatkowe kanały wypłaty środków dla klientów zawierających umowy pożyczek ratalnych YOLO – oprócz stosowanej dotychczas wypłaty w formie karty przedpłaconej, jest to wypłata bezpośrednio na rachunek bankowy klienta oraz czek Giro. Dzięki tym rozwiązaniom, pożyczka zostaje dostarczona do klienta już w kilka, kilkanaście minut.

W naszej ocenie dwa ww. produkty, które YOLO posiada w ofercie na moment publikacji Strategii 2019-2021, stanowiąc będą mocną podstawę do dynamicznego wzrostu akcji pożyczkowej i realizacji założeń sprzedażowych Spółki.

YOLO Pay!

W latach 2020-2021 YOLO zaoferuje również dodatkowy, innowacyjny produkt finansowy dla klientów, którzy nie są i nigdy nie byli zainteresowani korzystaniem z usług firm pożyczkowych. Będzie on bazował na rozwiązaniach typu „kup teraz – zapłać później”. Produkt pod nazwą roboczą „YOLO Pay” znajduje się aktualnie w fazie opracowywania założeń.

Pozyskanie klienta

Internet pozostanie kluczowym kanałem pozyskania klienta pożyczkowego przez YOLO w latach 2019-2021. Nie wykluczamy jednak, że w okresach wzmożonych akcji sprzedażowych Spółka będzie również wykorzystywać kanał *offline*, sprzedając swoje produkty przez zewnętrzne sieci pośrednictwa finansowego.

Akcja pożyczkowa

Zakładamy, że w latach 2019-2021 udzielimy pożyczek konsumenckich dla nowo pozyskanych klientów na łączną kwotę prawie 100 mln zł, z czego:

- w roku 2019 – 17-18 mln zł;
- w roku 2020 – 38-40 mln zł;
- w roku 2021 – 40-43 mln zł.

Realizacja powyższych założeń, w szczególności w kontekście lat 2020-2021, będzie warunkowana dostępem Spółki do finansowania.

Oprócz pozyskiwania z rynku nowych klientów, YOLO kładzie również duży nacisk na utrzymanie dotychczasowej bazy przychodowej – każdy aktualny klient YOLO, który regularnie spłaca swoje zobowiązania wobec Spółki, będzie otrzymywał od YOLO propozycję zawarcia kolejnej umowy w momencie zakończenia dotychczasowej.



IV. DZIAŁANIA OPERACYJNE I KLUCZOWE WSKAŹNIKI

Weryfikacja klienta i szkodowość

Punktem wyjścia dla Strategii 2019-2021 jest dotychczasowy model scoringowy wypracowany przez YOLO w latach 2017-2018. Podlegał on licznym zmianom i udoskonaleniom w oparciu o rzeczywiste wskaźniki szkodowości historycznie udzielanych przez YOLO pożyczek konsumenckich. Zakładamy, że przy zastosowaniu naszego obecnego modelu scoringowego oraz przy wykorzystaniu baz danych licznych kontrahentów zewnętrznych, zrealizujemy cel w postaci średniego wskaźnika szkodowości kształtującego się na poziomie kilkunastu procent.

Zamierzamy na bieżąco weryfikować przełożenie aktualnie stosowanego modelu scoringowego na rzeczywiste opóźnienia spłat udzielonych pożyczek oraz dokonywać stałego udoskonalania naszego procesu weryfikacji i oceny zdolności pożyczkowej potencjalnych klientów. W ramach Strategii 2019-2021 kładziemy bardzo duży akcent na osiągnięcie zakładanych poziomów szkodowości akcji pożyczkowej, nawet jeżeli miałyby to negatywnie przełożyć na się poziom akceptacji składanych wniosków pożyczkowych.

Windykacja i sprzedaż NPL

W latach 2019-2021 zamierzamy kontynuować wykorzystanie wdrożonego w 2018 r. kompletnego modelu obsługi posprzedażowej udzielonych pożyczek, który zakłada monitoring aktywnych pożyczek pod kątem terminowości dokonywania przez klientów spłat, windykację polubowną oraz sprzedaż NPL – w przypadku pożyczek przeterminowanych, które nie rokują na etapie windykacji polubownej.

Koszty operacyjne

Na podstawie danych finansowych z lat 2017-2018 szacujemy, że koszty stałe YOLO (z pominięciem bezpośrednich kosztów pozyskania i weryfikacji klientów) będą kształtować się w latach 2019-2021 na poziomie 5,7 – 6,1 mln zł w skali roku (przy założeniu ich niewielkiego wzrostu rok do roku wraz z rosnącą skalą działalności Spółki). Z uwagi na wysoki poziom automatyzacji procesów sprzedażowych i operacyjnych, YOLO jest w stanie znacząco zwiększyć bazę przychodową (portfel udzielonych pożyczek konsumenckich) bez konsekwencji w postaci znaczącego wzrostu kosztów operacyjnych w latach 2019-2021.



PODSUMOWANIE

Zakładamy, że w ramach udanej realizacji Strategii 2019-2021, osiągniemy trwałą rentowność na poziomie operacyjnym i netto (rok 2019) oraz znacząco zwiększymy naszą skalę działalności (rok 2020 - 2021) w oparciu o nowo pozyskane finansowanie zewnętrzne. YOLO w roku 2021 ma być rentowną i dynamicznie rosnącą firmą pożyczkową legitymującą się dobrą jakością portfela i bazą stałych, zadowolonych klientów.

Zastrzeżenie prawne:

Niniejszy dokument zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości. Stwierdzenia te opierają się na obecnych przewidywaniach Zarządu i zależą od wielu czynników niekontrolowanych przez Spółkę oraz obarczone są niepewnością, co może skutkować tym, że faktyczne dane mogą znacząco odbiegać od tych przedstawionych w stwierdzeniach odnoszących się do przyszłości. Strategia 2019-2021 nie stanowi w szczególności porady inwestycyjnej lub podatkowej, nie jest również wskazaniem, że nabycie instrumentów finansowych Spółki stanowi właściwą inwestycję. Osoby lub podmioty podejmujące decyzje gospodarcze na podstawie informacji przedstawionych w Strategii 2019-2021, powinny polegać wyłącznie na swojej własnej ocenie i skłonności do ryzyka.

Niniejszy dokument nie stanowi prognozy ani szacunku wyników, w związku z tym możliwe są zmiany Strategii 2019-2021, albo modyfikacja zamiarów YOLO S.A. spowodowane zmianami w otoczeniu regulacyjnym lub gospodarczym Spółki. W przypadku zaistnienia zdarzeń istotnie wpływających na Strategię 2019-2021, Spółka poinformuje o nich w trybie przewidzianym przepisami prawa.

