

Prezentacja spółki



Warszawa, dnia 18 września 2008

Bezpieczny i dynamiczny wzrost



- Pewne prognozy 2008 bazujące wyłącznie na istniejących pakietach wierzytelności.
- Jedyna spółka zajmująca się wyłącznie wierzytelnościami detalicznymi.
- Przejrzysta struktura biznesowa.
- Fast Finance w okresie 3 lat funkcjonowania na rynku rozwijał się znacznie dynamiczniej niż jakakolwiek inna firma z branży.
- Fast Finance posiada pakiety wierzytelności o wartości ponad 80 mln zł.

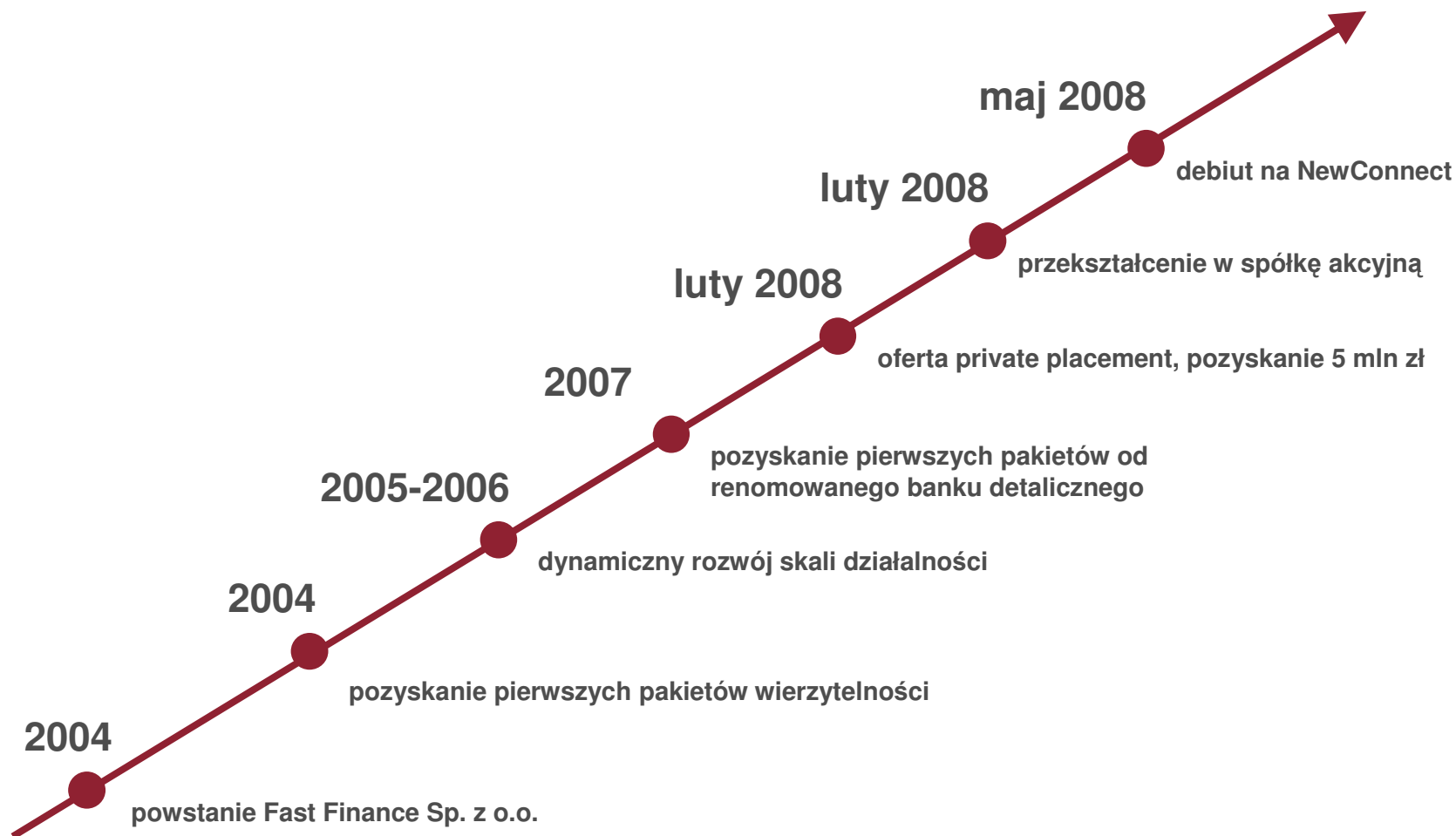
Agenda



- Historia
- Model biznesowy
- Kontrahenci Fast Finance
- Strategia rozwoju
- Wyniki i prognozy
- Efekt w 2010
- Dlaczego warto zainwestować w Fast Finance
- Akcjonariat i władze spółki



Historia



Model biznesowy



Przedmiot działalności

- Spółka skupuje pakiety wierzytelności detalicznych, następnie odzyskuje je na własny rachunek.
- Spółkę wyróżnia indywidualne traktowanie dłużnika, dostosowanie spłat do jego możliwości wieńczone elastycznie uzgodnionym harmonogramem spłat.
- Odzyskiwanie należności poprzez negocjacje oraz rozmowę, tylko w ostateczności poprzez drogę sądowo- komorniczą.
- Obecne sukcesy i wyniki finansowe zostały wygenerowane bez aktywnego marketingu i wyłącznie w oparciu o środki własne głównych udziałowców.

Powyższe podejście z „ludzką twarzą” daje pewność utrzymania dobrego i przyjaznego wizerunku w oczach instytucji sprzedających wierzytelności do Fast Finance.

Model biznesowy

Średnia rentowność pakietu



Model biznesowy



- Średni koszt pozyskania pakietu wynosi obecnie poniżej 20%
- ROI w ciągu 5 lat z zakupionego pakietu wynosi co najmniej 170%
- Ok. 40% pakietu jest ściągane w okresie 5-9 lat i nie jest uwzględniane w prognozach. Taka strategia jest bardzo atrakcyjna dla inwestorów długoterminowych, którzy będą jej beneficjentami już w 2009, kiedy „extra” wpływy z pakietów 2004 i 2005 zaczną zasilać Spółkę
- Obecny model jest wysoce rentowny przy konserwatywnych założeniach

Kontrahenci Fast Finance

Obecnie

- Wszyscy obecni kontrahenci Spółki to instytucje finansowe pozyskane do współpracy w ramach ograniczonych środków i na bazie wyboru możliwie najlepszych parametrów rentowności proponowanych pakietów wierzytelności.
- Ograniczona liczba obecnych kontrahentów wynika jedynie z braku potrzeb powiększania ich liczby. W obecnej fazie rozwoju Spółki i dostępnych środków finansowych taka grupa wybranych kontrahentów jest optymalna.
- Najwyższy profesjonalizm naszych kontrahentów gwarantuje, że kupowane od nich pakiety wierzytelności mają dobrą strukturę i kompletną dokumentację.



Kontrahenci Fast Finance

Pakiety wierzytelności



Lp.	Wartość	Cena	Data zakupu	Liczba dłużników	Kwota odzyskana	Kwota odzyskana / Wartość	Stopa zwrotu
1	2 155 766,53 zł	2 000,00 zł	2-lip-2004	16	13 000,00 zł	0,60%	650%
2	8 783 417,39 zł	141 183,58 zł	2-lip-2004	8251	4 109 000,00 zł	46,78%	2910%
3	8 044 882,22 zł	30 308,46 zł	29-kwi-2005	652	270 000,00 zł	3,36%	891%
4	9 634 676,09 zł	2 000,00 zł	20-maj-2005	21	24 000,00 zł	0,25%	1200%
5	773 000,00 zł	12 220,00 zł	17-paź-2005	519	161 000,00 zł	20,83%	1318%
6	7 477 985,95 zł	897 358,31 zł	30-mar-2006	3489	3 400 000,00 zł	45,47%	379%
7	988 913,38 zł	148 337,76 zł	6-kwi-2006	2209	620 000,00 zł	62,70%	418%
8	20 084 664,23 zł	3 615 239,56 zł	4-cze-2007	4263	2 350 000,00 zł	11,70%	65%
9	16 837 790,01 zł	3 788 500,00 zł	10-mar-2008	3084	750 000,00 zł	4,45%	20%
10	2 000 000,00 zł	316 012,59 zł	27-cze-2008	5010	56 000,00 zł	2,80%	18%
11	4 400 000,00 zł	724 781,00 zł	31-lip-2008	2028	13 000,00 zł	0,30%	2%
Sumy:	81 181 095,80 zł	9 677 941,26 zł		29542	11 766 000,00 zł	14,49%	

Wielkości pakietów i ich koszty od 2004
Stan na dzień 17 września 2008

Strategia rozwoju

Przedmiot działalności



- Rozwijanie dotychczasowej działalności i podnoszenie jej rentowności.
- Rozpoczęcie aktywnego marketingu i procesu sprzedaży usług Spółki.
- Posiadanie środków z emisji zaowocuje szybkim pozyskaniem nowych kontrahentów i nowych pakietów wierzytelności.
- Zaoferowanie usług w postaci odzyskiwania wierzytelności na zlecenie, monitorowania wierzytelności.
- Spółka przygotowuje się do znaczącego udziału na rynku wierzytelności z rynku hipotecznego, który wzorem innych krajów rozwiniętych wkrótce uzyska znaczący udział w polskim rynku wierzytelności.

Strategia rozwoju

Kontrahenci



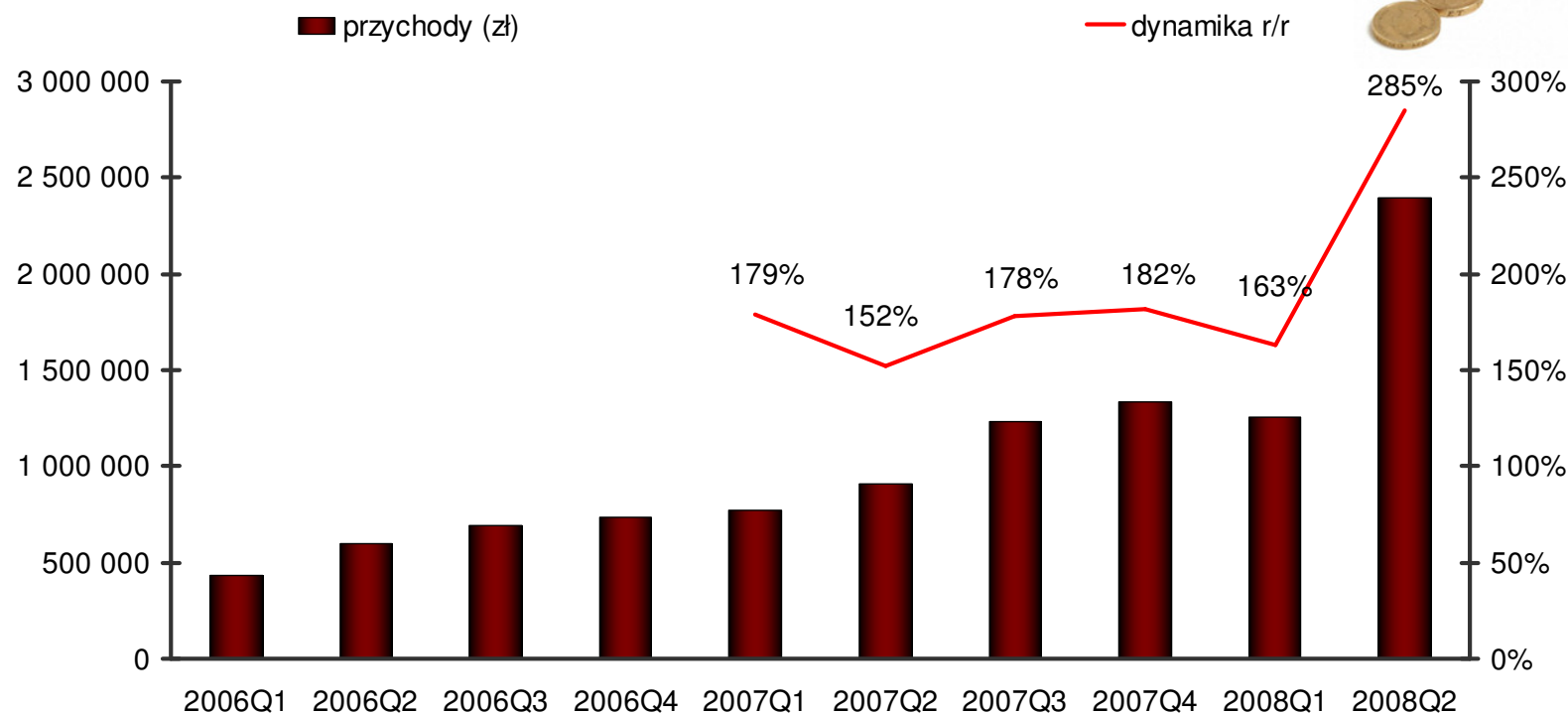
- Pozyskane z emisji akcji środki pozwalają Spółce na szybkie i skuteczne reagowanie na pojawiające się na rynku pakiety wierzytelności.
- Spółka prowadzi aktualnie rozmowy z nowymi potencjalnymi kontrahentami.
- Będąc spółką publiczną Fast Finance uzyska dostęp do innych źródeł finansowania zakupu wierzytelności: w tym emisji obligacji obsługiwanych przez doświadczonego partnera, z którym Spółka podpisała list intencyjny na taką obsługę.
- Spółka będzie aktywna na rodzącym się rynku wierzytelności hipotecznych, które w najbliższych latach z pewnością uzyskają znaczący udział w rynku, zbliżony do proporcji obecnych w innych krajach europejskich czy Ameryce Północnej.

Wyniki i prognozy

Wysoka dynamika przychodów



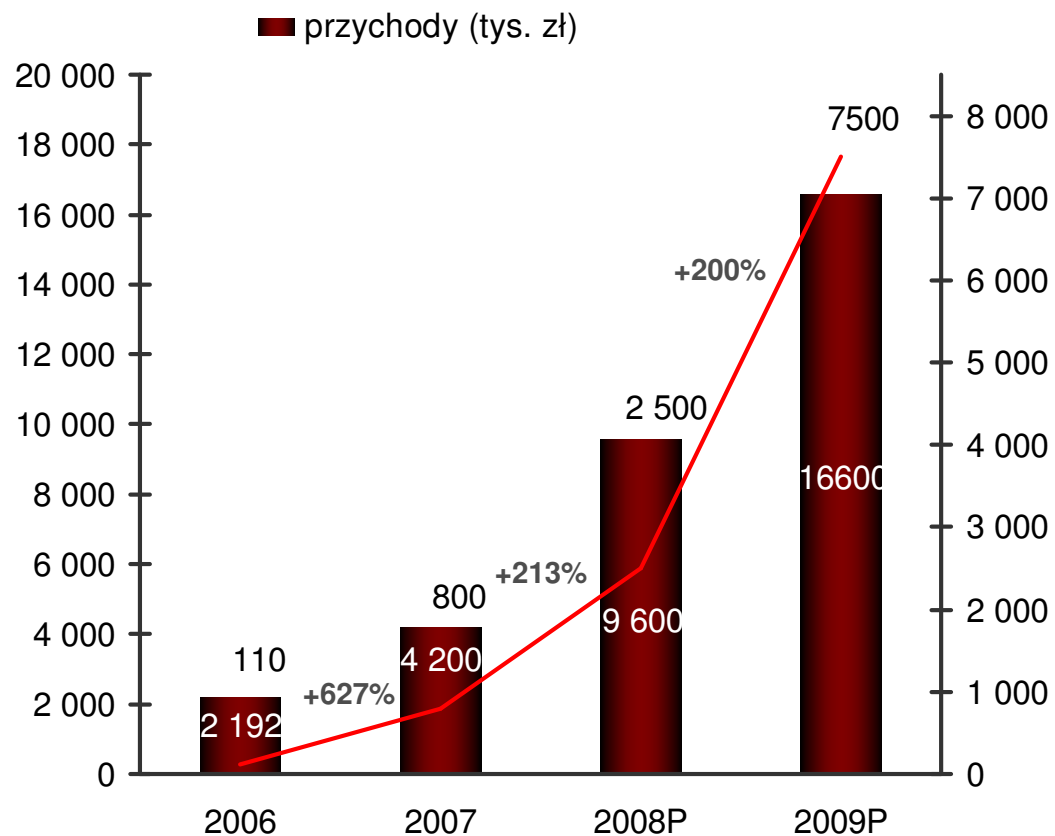
- Dynamika r/r wzrostu przychodów kwartalnych utrzymuje się w granicach 150% do 180%
- Skokowy wzrost przychodów w 2Q2008 z powodu rozpoczęcia obsługi pakietu zakupionego w marcu 2008



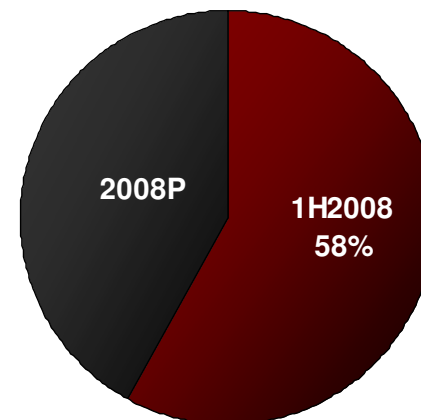
Wyniki i prognozy



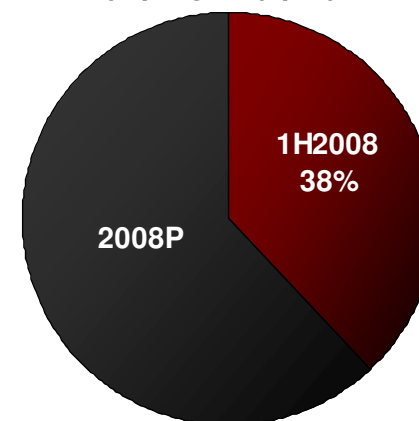
Prognozy opierają się na analizie zachowań wcześniejszych pakietów.



Realizacja prognozy zysku netto



Realizacja prognozy przychodów



Wyniki i prognozy

Założenia do prognoz



- 2008
 - Prognoza 2008 oparta o już podpisane umowy i nakazy zapłaty realizowane przez komorników.
 - Uwzględnione środki z emisji prywatnej (ponad 5 mln zł).
 - Planujemy pozyskanie dodatkowych środków z emisji obligacji.
 - Planujemy zakup wierzytelności detalicznych o łącznej wartości nie mniejszej niż 50mln zł.
 - Uruchamiamy podstawowe działania marketingowe zmierzające do atrakcyjnego spozycjonowania potencjału Fast Finance dla nowych, wybranych kontrahentów.
- 2009
 - Pozyskujemy kolejnych kontrahentów i środki z emisji obligacji.
 - Kupujemy kolejne pakiety wierzytelności o wartości nie mniejszej niż 100 mln zł.

Efekt w 2010

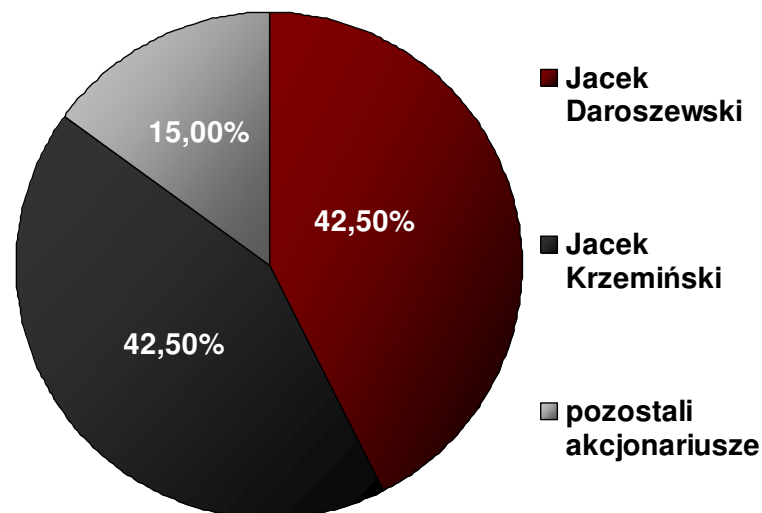
- Spółka jest notowana na rynku regulowanym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.
- Posiada stałych odbiorców usług na rynku wierzytelności detalicznych i hipotecznych.
- Wycena rynkowa nie mniejsza niż 180mln zł.
- Zwrot dla inwestorów długoterminowych z inwestycji w okresie 3 lat – ok. 500%



Akcjonariat i władze spółki



- 100 mln akcji:
 - 85 mln akcji należących do założycieli spółki
 - 15 mln akcji objętych przez inwestorów w ramach oferty prywatnej w dwóch transzach:
 - 3,7 mln akcji po 27 gr za akcję
 - 11,3 mln akcji po 36 gr za akcję
- Członkowie Zarządu ustanowili lock-up na swoich akcjach na okres 12 miesięcy od dnia debiutu (do 9 maja 2009)



Jacek Daroszewski Prezes Zarządu

- Na rynku usług finansowych od 1991 roku.
- Własna działalność gospodarcza od początku lat 80
- Właściciel Fast Lane Leasing 1991-1997.
- W latach 1992-1995 Akcjonariusz, Wiceprezes Zarządu Miejskiego Domu Maklerskiego S.A.
- Współwłaściciel, Prezes Zarządu Fast Lane Leasing Sp. z o.o. 1997-2004.
- Od 2004 roku współwłaściciel, Prezes Zarządu Fast Finance Sp. z o.o.

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

kontakt:

Fast Finance SA

Jacek Daroszewski, tel. +48-71-797-41-10, e-mail: j.daroszewski@fastfinance.pl

