AFORTI™

BIULETYN INFORMACYJNY

Listopad 2017

Zyskaj na przyszłość.

4 AFORTI™

5 AFORTI™ Finance

9 AFORTI™ Exchange

14 AFORTI™ Collections

WPROWADZENIE

Klaudiusz Sytek
Prezes Zarządu

Szanowni Państwo,

za nami kolejny miesiąc intensywnego rozwoju Grupy AFORTI – zarówno w Polsce, jak i za granicą. Spółka Aforti Exchange uruchomiła swoją działalność na terenie Rumunii, zaś obecnie trwają prace nad optymalizacją wprowadzanych usług.

W najbliższym czasie Grupa AFORTI poszerzy zakres swojej aktywności o usługi faktoringowe. Nowy projekt znajduje się już na etapie finalnym, polegającym na wdrożeniu oferty dopasowanej do potrzeb naszych Klientów.

Konsekwentna realizacja przyjętej strategii sprawiła, że w październiku zarówno Aforti Finance, jak i Aforti Exchange zanotowały rekordowe wyniki. Wartość pożyczek udzielonych przez Aforti Finance wyniosła 4,3 mln zł, zaś wartość złożonych wniosków – 21,1 mln zł. Obroty na Platformie wymiany walut Aforti Exchange również były wysokie i wyniosły 12,6 mln euro. Wartość nominalna zleceń windykacyjnych odnotowanych przez Aforti Collections to 0,3 mln zł, co stanowi efekt skoncentrowania działań na realizacji pozyskanych zleceń.

W imieniu swoim i Zarządu chciałbym podziękować naszym Inwestorom, Obligatariuszom i Klientom za okazane zaufanie. Zapraszam Państwa serdecznie do lektury listopadowego wydania Biuletynu w nowej odsłonie.

Paweł Opoka
Dyrektor Zarządzający Sprzedażą
Aforti Holding

W ostatnim miesiącu wszystkie Spółki z Grupy AFORTI kontynuowały sprawdzone działania sprzedażowe, co przełożyło się na bardzo dobre wyniki w poszczególnych podmiotach. Po bardzo udanym trzecim kwartale, Grupa ma ambitne cele na czwarty kwartał, a październikowe wyniki sprzedażowe utwierdzają nas w przekonaniu, iż plan ten uda się z powodzeniem zrealizować.

Rosnące wartości pożyczek udzielanych przedsiębiorcom czy wzrost obrotów na Platformie wymiany walut, pozwalają nam na optymistyczną prognozę na ostatnie miesiące 2017 roku. Patrząc w przyszłość, już dziś skupiamy się na dalszym rozwoju oraz ekspansji terytorialnej – w październiku Spółka Aforti Exchange rozbudowała struktury na terenie Rumunii, a już za chwilę rozpocznie ekspansję na rynku bułgarskim.

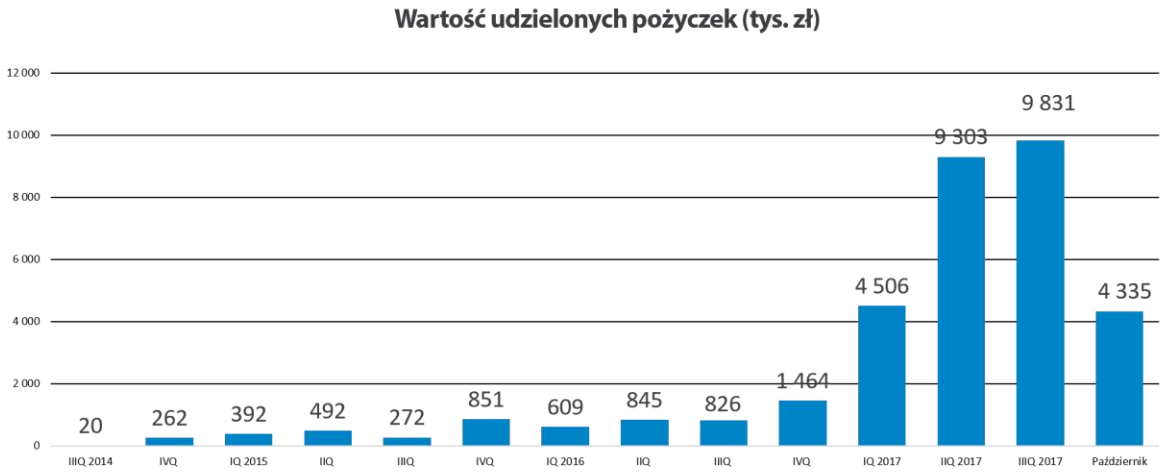
W najbliższym czasie zamierzamy poszerzyć naszą ofertę o usługę faktoringu i w związku z tym prowadzimy zaawansowane rozmowy w tej sprawie. Jednocześnie przygotowujemy się do wzrostu rozpoznawalności Grupy AFORTI, w najbliższym czasie planujemy szereg kampanii, które pozwolą dotrzeć z naszymi produktami i usługami do właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw. Oczywiście nie zapominamy o Inwestorach, dlatego w ostatnich dniach działalność operacyjną rozpoczął Oddział w Rzeszowie, który uzupełnił sieć oddziałów na południu Polski.

CO NOWEGO

- W listopadzie działalność operacyjną rozpoczął Oddział Aforti Holding S.A. w Rzeszowie. Oddziały Departamentu Relacji Inwestorskich, zajmujące się kontaktem z Inwestorami i Obligatariuszami Aforti Holding S.A., znajdują się na terenie całej Polski: w Warszawie, Krakowie, Katowicach, Rybniku, Szczecinie, we Wrocławiu, a od listopada – w Rzeszowie.
- W najbliższym czasie Grupa AFORTI poszerzy swoją ofertę o usługi faktoringowe. Nabywanie od Klientów nieprzeterminowanych wierzytelności z tytułu dostawy towarów i usług, wspiera skuteczne zarządzanie portfelem należności. Tym samym Przedsiębiorcy mają zapewniony szybki dostęp do środków finansowych, które mogą wspomóc dynamiczny rozwój biznesu. Z myślą o korzyściach, jakie dla Klientów z sektora MŚP niesie faktoring, Grupa AFORTI intensywnie pracuje nad wdrożeniem tego rodzaju oferty do stałego pakietu świadczonych usług.

AFORTI™ Finance

WYNIKI SPRZEDAŻOWE



WYNIKI MIESIĘCZNE

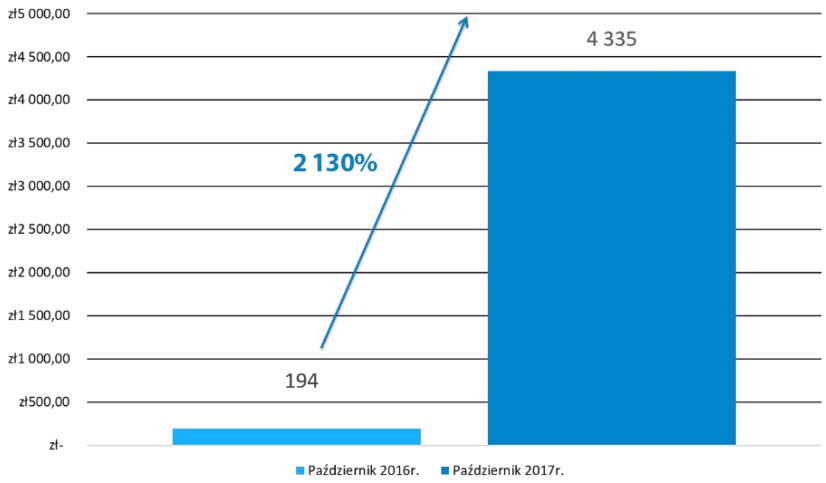
W październiku Spółka Aforti Finance S.A. udzieliła finansowania o rekordowej wartości przeszło 4,3 mln zł, w porównaniu do 194 tys. zł w analogicznym okresie 2016 roku. Systematycznie rosnące wyniki Spółki oraz tak dobre rozpoczęcie czwartego kwartału dowodzą skuteczności realizowanej strategii sprzedażowej.

AFORTI™ Finance

• W październiku 2017 roku wartość udzielonych pożyczek wzrosła o 2 130% w stosunku do analogicznego okresu w 2016 roku, co stanowi znaczący skok w skali udzielanego finansowania. Od początku 2017 roku Spółka Aforti Finance udzieliła już pożyczek na kwotę 28 mln zł.

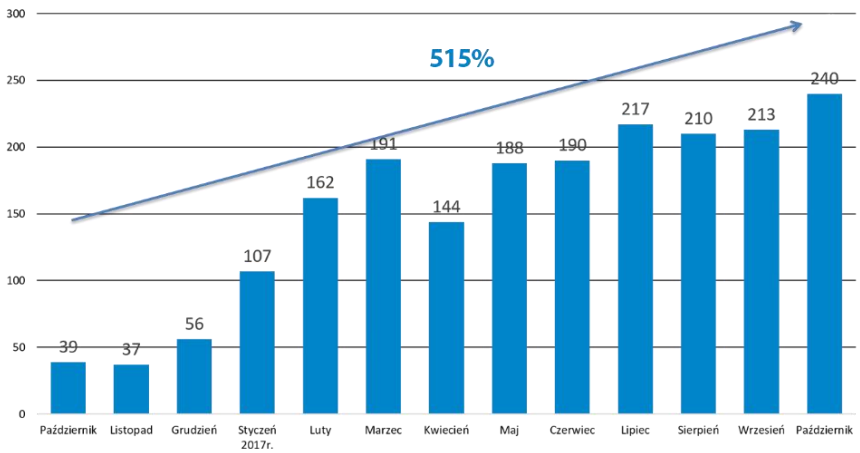
• Spółka przyjęła w minionym miesiącu 240 wniosków pożyczkowych na łączną kwotę 21,1 mln zł – dla porównania w 2016 roku do Aforti Finance wpłynęło 39 wniosków o wartości 1,3 mln zł. Od początku 2017 roku wartość wniosków, które wpłynęły do Aforti Finance to niemal 144 mln zł.

Wartość udzielonych pożyczek (w tys. zł)



• Spółka Aforti Finance stawia na konsekwentny rozwój w obszarze finansowania przedsiębiorstw z sektora MŚP. W związku z tym rozszerza zasięg swojej aktywności, rozbudowując własną sieć sprzedaży, oraz koncentruje się na właściwym dopasowaniu swojej oferty do potrzeb Przedsiębiorców. Podejmowane działania skutkują dynamicznym wzrostem ilości i wartości złożonych wniosków pożyczkowych.

Liczba złożonych wniosków o udzielenie pożyczki

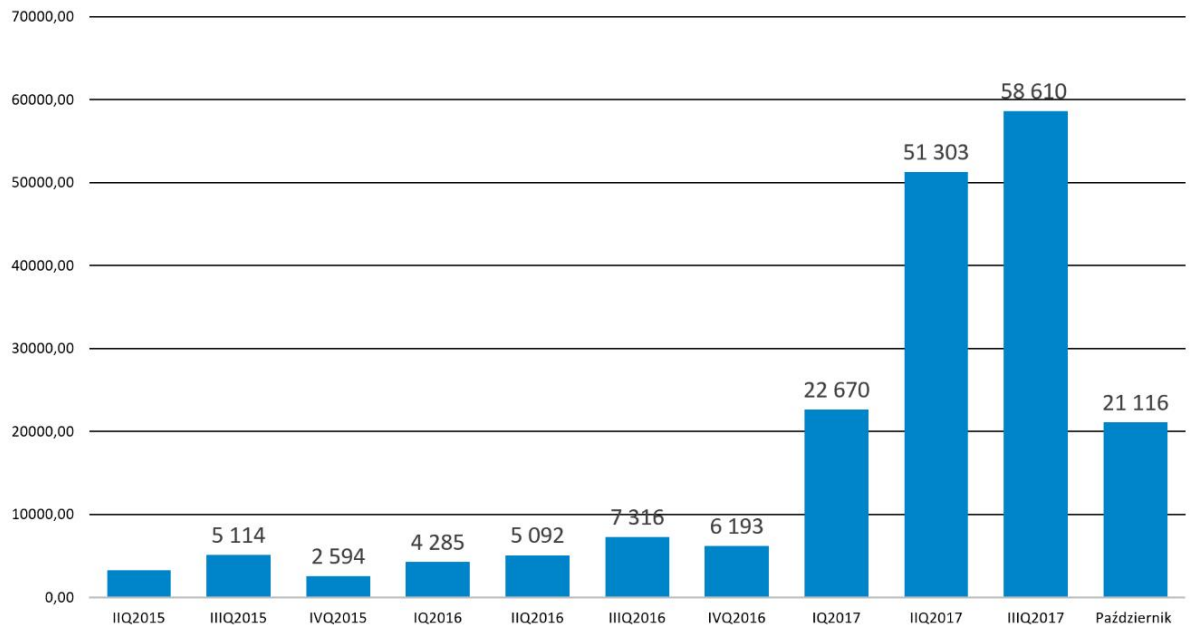


AFORTI™ Finance

Klaudiusz Sytek
Prezes Zarządu
Aforti Holding

Aforti Finance dynamicznie się rozwija i zwiększa rozpoznawalność – w minionym miesiącu podjęliśmy pierwsze działania marketingowe w sieci, co dobrze uzupełnia działania prowadzone w ramach naszej własnej sieci oddziałów na terenie całej Polski. Widząc rosnące zainteresowanie naszymi produktami finansowymi koncentrujemy się na sprzedaży i rozbudowie portfolio produktów dla firm.

Wartość złożonych wniosków (w tys. zł)



AFORTI™ Finance

Katarzyna Wieczorek
Dyrektor Zarządzający Sprzedażą
Aforti Finance

W październiku Spółka Aforti Finance S.A. osiągnęła rekordowe wyniki w wolumenie złożonych wniosków, w liczbie złożonych wniosków oraz – co najważniejsze – w wolumenie uruchomionych pożyczek. Rosnące zapotrzebowanie rynku na produkty pożyczkowe oferowane przez Aforti Finance potwierdza wolumen złożonych wniosków osiągnięty w minionym okresie, który wyniósł 21 216 751,96 zł w 240 sztukach. Konsekwentnie realizowana strategia rozwoju sieci własnej zaprocentowała wzrostami w każdej kategorii i przyniosła poziom 4 257 572, 22 zł uruchomionych pożyczek – co dało 36,75% wzrost uruchomień miesiąc do miesiąca.

Z początkiem IV kwartału 2017 roku pożyczkobiorcy Aforti Finance otrzymują bezpłatnie Pakiet Stałego Wsparcia Prawnego – bezpłatny zestaw usług prawnych przygotowany specjalnie dla pożyczkobiorców Aforti Finance, dedykowany właścicielom małych i średnich przedsiębiorstw. Usługa jest ukierunkowana na zwiększenie skuteczności w egzekwowaniu należności pieniężnych od kontrahentów oraz efektywne zwiększanie poczucia bezpieczeństwa Klienta, dzięki swobodnemu dostępowi do stałych, nielimitowanych konsultacji prawnych. Celem konsultacji jest ochrona Klienta przed popełnianiem błędnych decyzji, wskazywanie realnych zagrożeń i skutków, jakie mogą wyniknąć w danym stanie faktycznym, przedstawienie możliwych konsekwencji prawnych podejmowanych działań, a także precyzyjne wskazanie adekwatnych i optymalnie korzystnych metod postępowania w konkretnej sprawie.

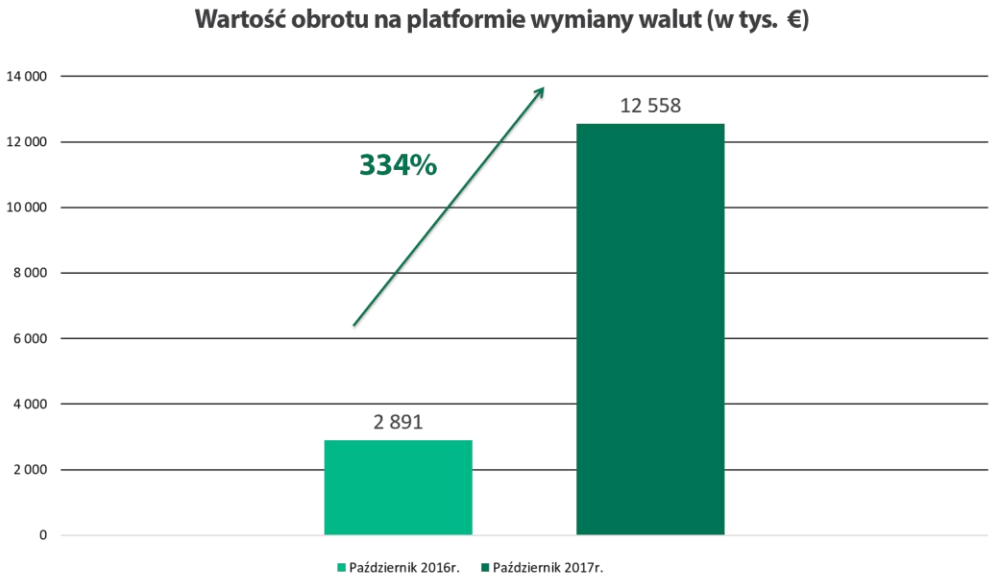
Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku, w październiku zakończyliśmy pracę nad programem wspomagającym analizę wniosków w zakresie czasu analizy oraz skuteczności i niezawodności w podejmowaniu decyzji pożyczkowych. Działania, które podejmujemy, by udoskonalić proces pożyczkowy, pozwolą nam powiększyć przewagę konkurencyjną i stać się wiodącym podmiotem na rynku pożyczek pozabankowych.

CO NOWEGO

- Od początku listopada każdy Klient Aforti Finance ma możliwość bezpłatnego korzystania z Pakietu Stałego Wsparcia Prawnego. Jest to oferta usług prawnych, dedykowanych pożyczkobiorcom Aforti Finance, zaprojektowana na potrzeby właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw.
- W październiku sfinalizowano prace nad nowym programem wspomagającym analizę wniosków. Program, który liczy scoring Klientów Aforti Finance, znacząco przyczyni się do zmniejszenia czasu oczekiwania na decyzję pożyczkową oraz wpłynie na zwiększenie skuteczności podejmowanych decyzji.
- Aforti Finance konsekwentnie realizuje swoją politykę sprzedażową. W związku z tym silnie koncentruje się na wzmocnieniu i aktywizacji swoich zespołów – trwa rekrutacja nowych Bankierów do oddziałów regionalnych Aforti Finance.

AFORTI™ Exchange

WYNIKI SPRZEDAŻOWE



WYNIKI MIESIĘCZNE

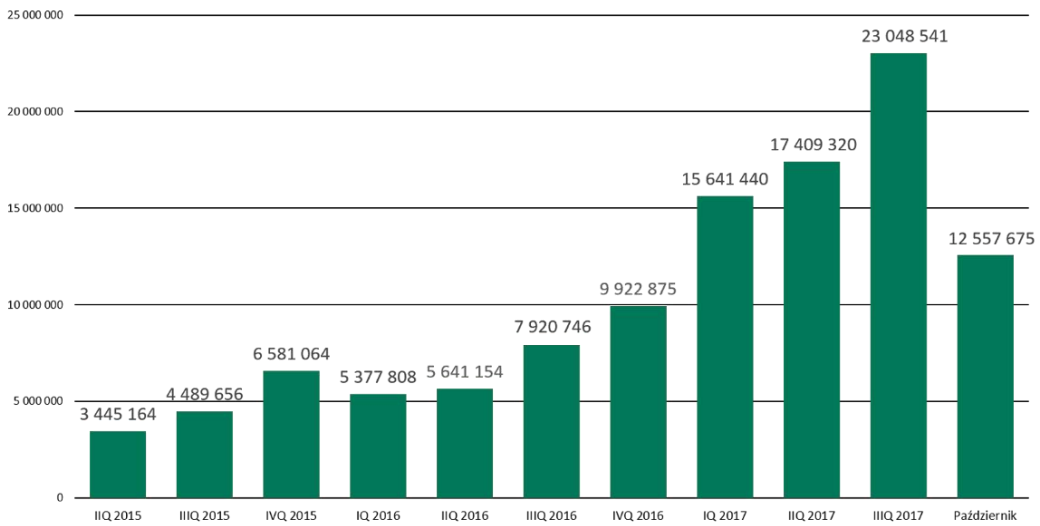
• Spółka Aforti Exchange, oferująca Przedsiębiorcom usługi na Platformie wymiany walut, w październiku osiągnęła bardzo wysokie obroty o wartości przeszło 12,5 mln euro – jest to znaczący wzrost wobec blisko 2,9 mln euro obrotu w analogicznym miesiącu 2016 roku. Po dziesięciu miesiącach 2017r. łączne obroty na platformie internetowej Aforti Exchange wyniosły już przeszło 56 mln euro.

AFORTI™ Exchange

Klaudiusz Sytek
Prezes Zarządu
Aforti Holding

Październik był dla Aforti Exchange intensywnym okresem działań związanych z działalnością na rynku rumuńskim – prowadzono szkolenia dla zespołu na tamtejszym rynku, od początku miesiąca listopada działa tam również 5 regionalnych dyrektorów sprzedaży i 1 dyrektor zarządzający. Intensywne prace organizacyjne nie przeszkodziły nam w osiągnięciu kolejnego rekordu w zakresie obrotów na naszej platformie wymiany walut.

Wartość wymienionej waluty (w EUR)



Aleksandra Wodzisławska
Prezes Zarządu
Aforti Exchange

Za nami październik 2017 roku - bardzo dobry miesiąc w działalności Aforti Exchange. Obrót na Platformie wymiany walut wyniósł ponad 12,5 mln euro. Wyniki te obrazują poniższe dane:

- był to największy obrót od początku istnienia Spółki
- w październiku zanotowaliśmy 30% wzrostu względem września 2017 roku i 430% wzrostu względem analogicznego miesiąca 2016 roku
- w minionym miesiącu zarejestrowaliśmy najwyższą średnią wartość pojedynczej transakcji oraz rekordową ilość zrealizowanych transakcji
- w październiku wyraźnie rozwinęliśmy sieć sprzedaży, pozyskują szerokie grono nowych Klientów

Do naszego zespołu dołączył kolejny Regionalny Dyrektor Sprzedaży, który będzie współpracował z naszymi Klientami na terenie województw zachodniopomorskiego i lubuskiego.

Poza działalnością na rzecz rozwoju Aforti Exchange w Polsce, dużo uwagi skupialiśmy w ostatnim czasie na skutecznej aktywizacji Aforti Exchange Romania S.A. W październiku 2017 roku zakończyliśmy w Rumunii rekrutację na stanowiska Country Managera oraz Regionalnych Dyrektorów Sprzedaży. Nasz zespół sprzedażowy to łącznie sześć doświadczonych osób, które w listopadzie rozpoczęły sprzedaż naszych usług – po raz pierwszy poza granicami Polski. Nasza Platforma wymiany walut została przetłumaczona na języki rumuński i angielski oraz udostępniona Klientom pod koniec października.

Jednocześnie Spółka Aforti Exchange przygotowuje się do wejścia na rynek bułgarski.

CO NOWEGO

- Od listopada na terenie województw zachodniopomorskiego i lubuskiego do dyspozycji Klientów Aforti Exchange jest Regionalny Dyrektor Sprzedaży:

Sebastian Cholewiński
Regionalny Dyrektor Sprzedaży
m. + 48 882 802 504
e. sebastian.cholewinski@afortiexchange.pl

CO NOWEGO

• W ostatnich tygodniach w Rumunii są prowadzone działania operacyjne, które mają na celu wdrożenie Spółki Aforti Exchange Romania. W związku z tym od początku listopada w kluczowych regionach kraju sieć budują Country Manager i Regionalni Dyrektorzy Sprzedaży:

Regional Sales Managers dla poszczególnych regionów Rumunii:

Bucharest:
Ionut Claudiu Baluta
mobile: +40 744 338 832
e-mail: ionut.baluta@afortiexchange.ro

Craiova:
Alexandra Copaci
mobile: +40 744 338 834
e-mail: alexandra.copaci@afortiexchange.ro

Timişoara:
Amalia Salcie
mobile: +40 744 338 839
e-mail: amalia.salcie@afortiexchange.ro

Târgu Mureş:
Marian Ion
mobile: +40 744 338 846
e-mail: marian.ion@afortiexchange.ro

Iaşi:
Georgiana Mangalagiu
mobile: +40 744 338 854
e-mail: georgiana.mangalagiu@afortiexchange.ro

AFORTI™ Exchange

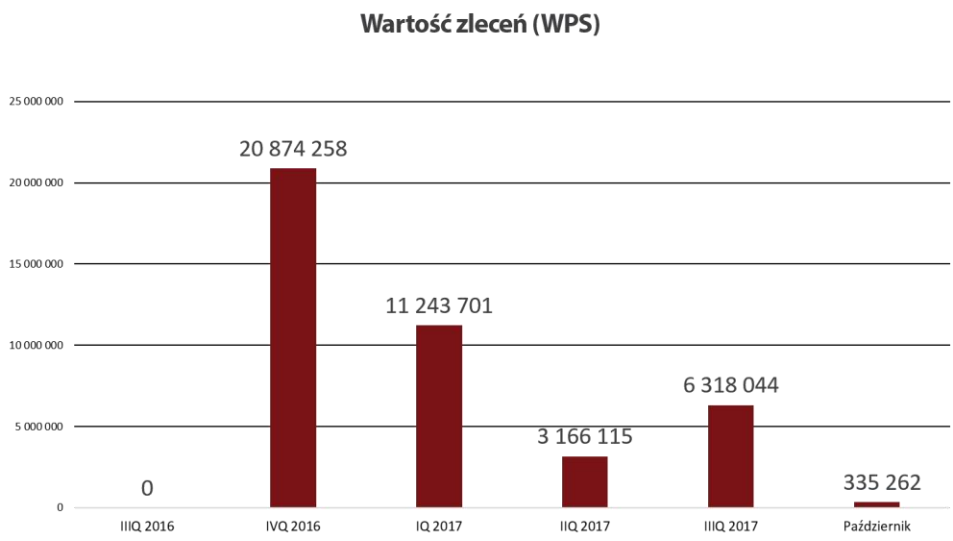
CO NOWEGO

Dorin Claudiu Sterie
Country Manager
mobile: +40 741 282 775
e-mail: claudiu.sterie@afor-tiexchange.ro

Absolwent ekonomii. Posiada ponad czternastoletnie doświadczenie w obszarze sales & business development, w takich branżach, jak telekomunikacja (IT&C oraz produkty i usługi bankowe) czy turystyka. Swoją karierę rozpoczął w 2004 roku w Atlex Romania. Następnie w latach 2006-2013 rozwijał umiejętności sprzedażowe w Orange Romania S.A. Pełnił stanowiska Project Managera, Sales Directora i Managing Directora. Od roku 2016 rozwija swoje doświadczenie w branży digital marketingu. Współpracował z koncernem Wipro Limited, kierując projektem Harman International w Bukareszcie, podczas którego budował kontakty z regionami w Europie, na Bliskim Wschodzie oraz w Afryce. Od października? współpracuje z Aforti Exchange, pełniąc rolę Country Managera w Aforti Exchange Romania S.A.

AFORTI™ Collections

WYNIKI SPRZEDAŻOWE



WYNIKI MIESIĘCZNE

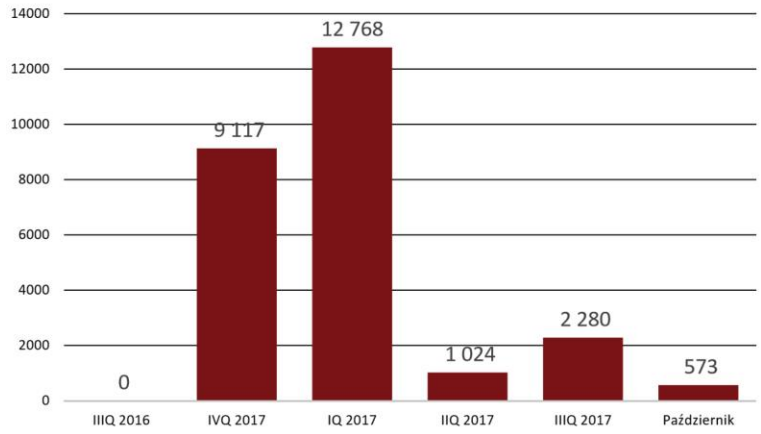
• Spółka Aforti Collections S.A., świadcząca usługi windykacyjne, zanotowała przeszło 335 tys. zł nominalnej wartości zleceń. Liczba przyjętych zleceń windykacyjnych w październiku wyniosła 573 sztuki. Natomiast od początku 2017 roku wartość zleceń windykacyjnych, realizowanych przez Aforti Collections, to przeszło 21 mln zł.

AFORTI™ Collections

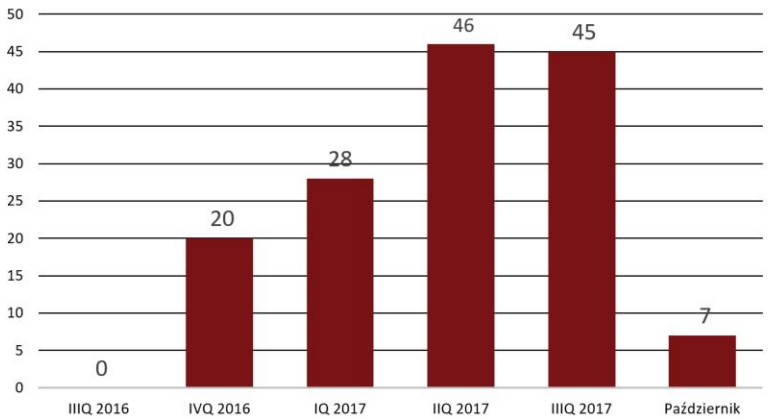
Klaudiusz Sytek
Prezes Zarządu
Aforti Holding

Aforti Collections konsekwentnie realizuje plan spłat z zakupionego portfela wierzytelności, tak aby maksymalizować odzyski. Selektywnie podchodzimy do nawiązywania współpracy z nowymi klientami – zależy nam na możliwie najwyższej jakości portfelach. W październiku braliśmy udział w kilku przetargach, natomiast optymalna z naszego punktu widzenia cena, okazała niższa i nie pozwoliła na ich wygranie.

Liczba zleceń windykacyjnych (w szt.)



Liczba podpisanych umów (w szt.)



AFORTI™ Collections

Andrzej Stawski
Dyrektor Zarządzający
Aforti Collections

W miesiącu październiku Aforti Collections skupiło swoje działania na uczestnictwie w przetargach na zakup wierzytelności. W związku z tym wystartowaliśmy w trzech przetargach, w których łączna wartość pakietów wierzytelności wyniosła 5,9 mln zł. Zaproponowane przez nas optymalne ceny pakietów okazały się niższe od tych, które przedstawiła konkurencja, co nie pozwoliło nam na wygranie tych przetargów. Jednak w dalszym ciągu przygotowujemy się do startów w kolejnych, licząc, że staniemy się właścicielami nowych pakietów wierzytelności.

W ostatnim czasie podjęliśmy kolejne działania windykacyjne w sprawach z zakupionego portfela wierzytelności. Ma to na celu zmaksymalizowanie odzyskiwania należności. W październiku Spółka przyjęła do windykacji 573 zlecenia na łączną wartość 335 tys. zł.

W celu przyspieszenia rozwoju Działu Sprzedaży, Spółka Aforti Collections utworzyła stanowisko Dyrektora Sprzedaży ds. Klientów Kluczowych, którego zadaniem będzie realizowanie strategii sprzedażowej w zakresie zakupów pakietów wierzytelności, obsługi zleceń masowych oraz windykacji długów z rynku B2B.

CO NOWEGO

- Spółka Aforti Collections konsekwentnie realizuje plan spłat z zakupionego portfela wierzytelności
- Obecna strategia Spółki zakłada zakup korzystnych pakietów wierzytelności, obsługę zleceń masowych i windykację długów z rynku B2B
- W związku z rozbudową działalności sprzedażowej od listopada do zespołu Aforti Collections dołączył Dyrektor Sprzedaży ds. Klientów Kluczowych, Piotr Łysiak.

AFORTI™ Collections

CO NOWEGO

Piotr Łysiak
Dyrektor Sprzedaży
ds. Klientów Kluczowych
Aforti Collections

Absolwent Zarządzania i Marketingu Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, oraz Studium Managerskiego Master of Business Administration (MBA) Uniwersytetu Meryland i Uniwersytetu Łódzkiego - PAM Center. W latach 1990-2000 pracował na stanowisku Manager Group w Powszechnym Towarzystwie Emerytalnym PBK, będąc odpowiedzialnym z sprzedaż, kontrolę i politykę kadrową zespołu akwizycyjnego oraz audyt wewnętrzny na terenie obszaru łódzkiego. Od 2001 do 2002 roku pełnił funkcję Dyrektora Regionu Centralnego w Gwarant Społem Kredyt Sp. z o.o. w Łodzi. Następnie pracował jako Manager Sprzedaży Telekomunikacji Polskiej S.A. oraz Dyrektor Regionu Centralnego RTF Invest Kredyt S.A., będąc odpowiedzialnym za wdrożenie i sprzedaż produktów Invest Bank oraz kontakt z podmiotami gospodarczymi współpracującymi z bankiem. Pełnił także stanowiska Dyrektora Sprzedaży Giza Group Polska oraz Dyrektora Sprzedaży MTN Products US. W latach 2010-2013 pełnił funkcję Prezesa Montu Sp. z o.o. Od listopada 2017 roku współpracuje z Aforti Collections S.A. jako Dyrektor Sprzedaży ds. Klientów Kluczowych.

AFORTI™

KKS LECH 1922 POZNAŃ

www.aforti.pl

OFICJALNY SPORSOR STRATEGICZNY LECHA POZNAŃ

Aforti Holding S.A.
ul. Chałubińskiego 8, p. 24
00-613 Warszawa
+ 48 22 647 50 00
+ 48 22 205 08 19
biuro@afortiholding.pl

Zyskaj na przyszłość.