



KANCELARIA
PRAWNA
RUBIKON

Marzec 2020

Kancelaria Prawna Rubikon

Zastrzeżenie prawne



Niniejsza prezentacja została sporządzona przez Kancelarię Prawną Rubikon sp. z o.o. („Spółka”). Ma ona charakter wyłącznie informacyjny i nie należy jej traktować jako porady inwestycyjnej. Spółka ani żaden z jej podmiotów zależnych nie ponoszą odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody wynikającej z wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści albo powstałej w jakikolwiek inny sposób związany z niniejszą prezentacją. Odbiorcy prezentacji ponoszą wyłączną odpowiedzialność za własne analizy i oceny rynku oraz sytuacji rynkowej Spółki dokonane w oparciu o informacje zawarte w niniejszej prezentacji.

Niniejsza prezentacja zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości. Stwierdzenia te opierają się na obecnych przewidywaniach Zarządu i zależą od wielu czynników, na które Spółka nie ma wpływu, oraz obarczone są szeregiem znanych oraz nieznanymi ryzyk, niepewności oraz innych czynników, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, poziom działalności bądź osiągnięcia Spółki mogą istotnie odbiegać od przyszłych wyników, poziomu działalności bądź osiągnięć wyrażanych lub sugerowanych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości.

Uczula się inwestorów, że z inwestycją w obligacje wiąże się z szereg czynników ryzyka opisanych w rozdziale II Dokumentu Ofertowego, do których zalicza się m. in. ryzyko utraty płynności finansowej, brak spłaty zobowiązań z obligacji, ryzyko związane ze strukturą finansowania, ryzyka związane z sytuacją makroekonomiczną, ryzyko upadłości Spółki.

Co robimy i kim jesteśmy?



Kancelaria Prawna Rubikon sp. z o.o. powstała w 2012 roku i jest od tamtej pory aktywnym uczestnikiem rynku wierzytelności. Od 2017 roku działalność Spółki ukierunkowana jest przede wszystkim na:

- zakup masowych wierzytelności B2C na własny rachunek, w szczególności z sektora finansowego;
- obsługę wyżej wymienionych wierzytelności w ramach windykacji zewnętrznej (inkaso).

Windykacja jest realizowana na każdym etapie postępowania - polubownym, sądowym oraz egzekucyjnym. Z punktu widzenia geograficznego działalność Spółki prowadzona jest obecnie na terenie całej Polski.

Jedynym udziałowcem Spółki jest Rubikon Investment sp. z o.o. Beneficjentem rzeczywistym tych dwóch podmiotów jest Pan Marcin Banyś – Prezes Kancelarii Prawnej Rubikon sp. z o.o.

Kluczowe osoby w Spółce



Prezes, Marcin Banyś

Prawnik, absolwent wydziału prawa i administracji Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu.

Od roku 2000 r. w zarządach i radach nadzorczych spółek kapitałowych, m. in. Electus S.A. , Fundusz Kapitałowy Rubikon S.A., Invest Park Hajduki S.A. oraz obecnie Kancelaria Prawna Rubikon sp. z o.o.

Inwestor i założyciel spółek: IP Hajduk S.A., Rubikon Investment sp. z o.o. oraz Kancelaria Prawna Rubikon sp. z o.o.

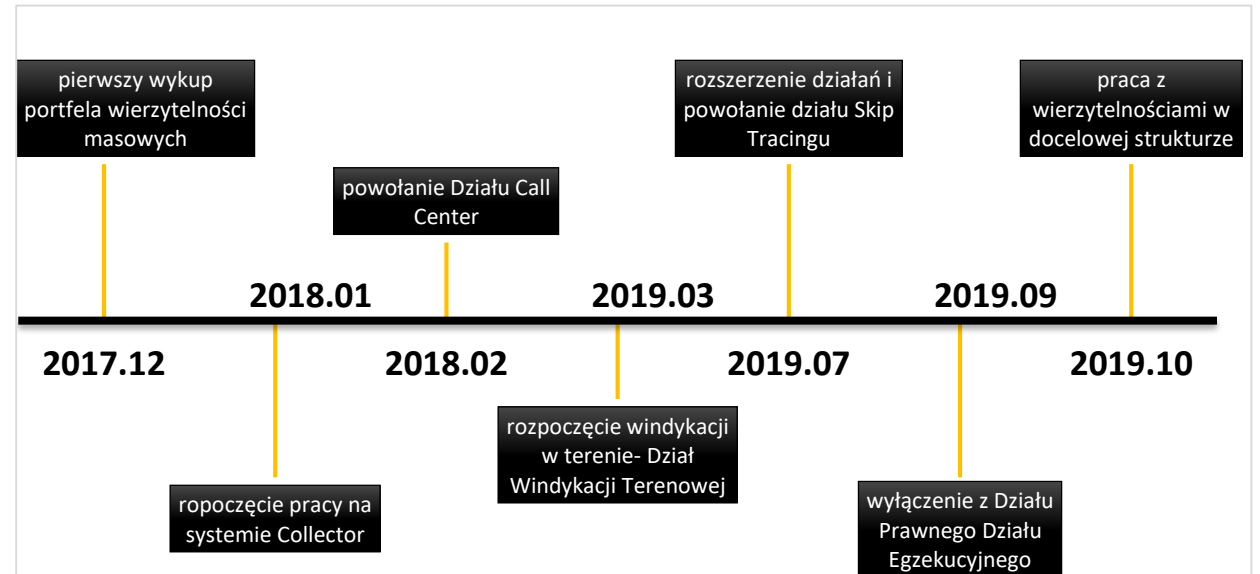
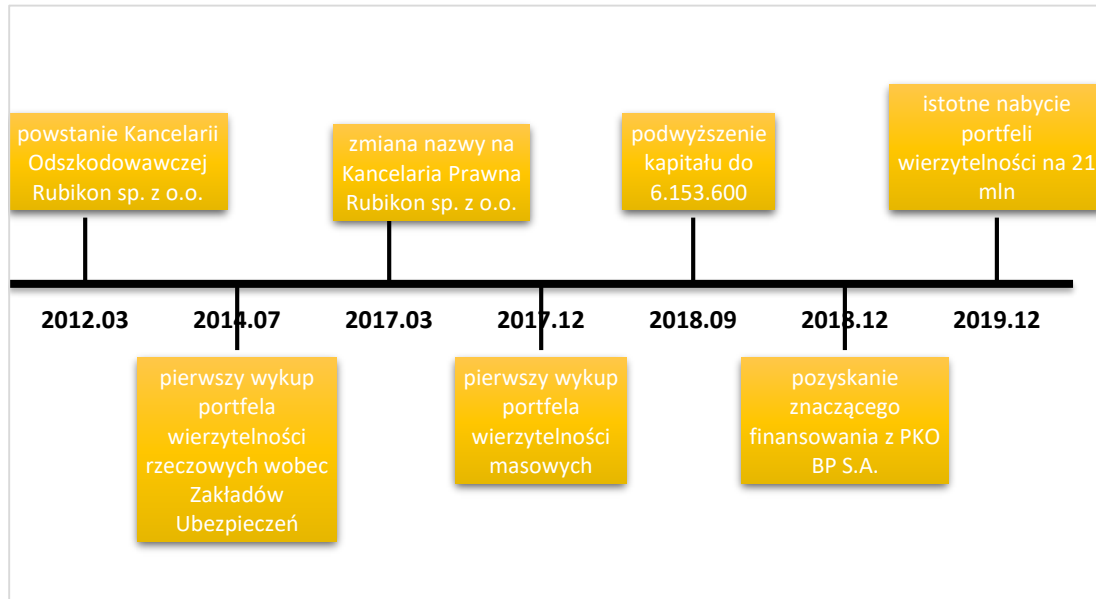
Prokurent, Wioleta Błochowiak

Ekonomista, absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Od 2001 r. doświadczenie zdobywała na szczeblach menadżerskich i radach nadzorczych w spółkach również z branży wierzycelności m.in. Polski Fundusz Hipoteczny S.A., od 2006 do 2013 w zarządzie spółki z branży obrotu wierzycelnościami -Electus S.A.,

Od 2014 roku związana z Kancelarią Prawną Rubikon sp. z o.o.

Historia Spółki



Spółka w trakcie działania w latach 2012-2017 pozyskiwała doświadczenie w branżach bezpośrednio związanych z wierzytelnościami i postępowaniem sądowym. Obecna działalność to wykorzystanie posiadanego know-how i praca z efektywną procedurą odzyskiwania wierzytelności z wykorzystaniem wszystkich dostępnych narzędzi i zespołów.

Spółka w zakupie skupia się na portfelach zapewniających stały wpływ już od pierwszych dni od nabycia. Wypracowała skuteczną procedurę windykacyjną ukierunkowaną na szybki spływ wierzytelności i poprawę efektywności w pracujących portfelach.

Procedura windykacyjna opiera się na własnych działach: Call Center, Skip Tracing oraz dziale windykatorów terenowych. Tym samym Spółka nie zleca usług windykacyjnych firmom zewnętrznym, w pełni kontrolując pracę z portfelami.

Obecnie Spółka generuje przychody z trzech linii biznesowych. Dwie związane z odszkodowaniami i wierzytelnościami rzeczowymi są już wygaszane, Spółka nie podejmuje tam działań zakupowych. Od 2018 Spółka koncentruje się na uzyskiwaniu przychodów z nabytych wierzytelności na podstawie cesji.

Do głównych celów Spółki należy dalszy rozwój działalności m.in. poprzez wzrost skali mający odzwierciedlenie we wzroście wielkości portfela nabytych wierzytelności oraz wzrost efektywności procesów. W ramach planowanych projektów ujęto przede wszystkim nabywanie wierzytelności bankowych, których podaż w ostatnich latach stale rośnie.

Możliwe jest uruchomienie funduszu sekurytyzacyjnego dedykowanego potrzebom Spółki.

Model biznesowy oparty jest na zakupie pakietów wierzytelności konsumenckich od instytucji finansowych, głównie firm pożyczkowych i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo Kredytowych. Oferta biznesowa uzupełniania jest ofertą na zlecenie windykacji wierzytelności skierowaną do tych samych grup podmiotów oraz wykupem wierzytelności B2B.

Zakup wierzytelności – jest podstawową działalnością Spółki. Polega na przejęciu przez Spółkę praw do pakietu wierzytelności w drodze umowy cesji w zamian za zapłatę ceny, stanowiącej procent wartości nominału pakietu. Po takim zakupie Spółka staje się właścicielem całego pakietu i nabywa pełne prawo do windykacji wierzytelności od dłużników. Wierzyciel sprzedający pakiet otrzymuje środki, które może wykorzystać np. do dalszej działalności kredytowej. Każde nabycie pakietu poprzedzone jest gruntowną analizą portfela, polegającą na określeniu możliwości potencjalnego procentu odzysku z danego portfela. Przedmiotem takiej analizy jest między innymi:

1. Okres przeterminowania wierzytelności,
2. Scoring jaki stosuje firma zbywająca pakiet, w stosunku do klientów,
3. Aktualny stan prawny wierzytelności tj. na jakim etapie windykacji znajdują się sprawy,
4. Płynność portfela – sprawdzana jest dotychczasowa spłacalność portfela mierzona miesięcznymi spływami na rzecz wierzyciela pierwotnego,
5. Sprawdzana jest również wartość procentowa portfela jaka jest spłacana, tzn. jaka część portfela jest częścią spłacalną – tzw. "żywość" portfela,

Po takiej analizie Spółka określa cenę, za jaką może nabyć dany portfel, sporządza i przedstawia sprzedającemu ofertę.

Proces windykacji

Proces windykacji Spółki dzieli się na 3 etapy; wszystkie etapy realizowane są poprzez zasoby Spółki – Spółka nie zleca żadnych czynności podmiotom zewnętrznym; proces windykacyjny dzieli się na:

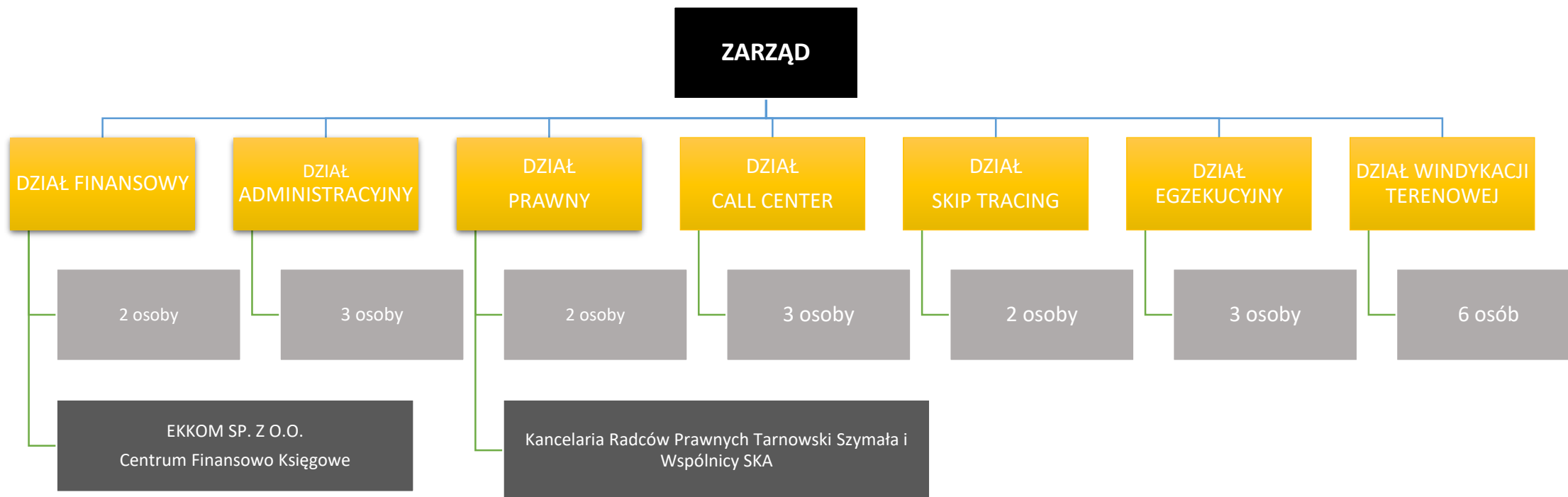
1. Windykację polubowną
2. Windykację sądowo – komorniczą
3. Windykację terenową

Ad. 1 **Windykacja polubowna** ma na celu zawarcie z dłużnikiem porozumienia i na jego podstawie dokonania przez dłużnika spłaty zobowiązania; jest to najbardziej pożądanym, bo najmniej kosztownym, sposobem realizacji odzysku; w ramach tej windykacji spółka wykonuje również tzw. skip tracing – pozyskanie jak największej ilości informacji o dłużniku, mogących mieć znaczenie w etapach późniejszych.

Ad. 2 **Windykacja sądowo - komornicza** obejmuje największą część portfela – polega na uzyskaniu sądowego tytułu, pozwalającego na przymusowe ściąganie długu przez komornika; kierując tytuł do realizacji przez komornika, Spółka monitoruje jego działania i pozostaje w stałym kontakcie z kancelarią komorniczą – zwiększa to efektywności tej windykacji.

Ad. 3 **Windykacja terenowa** jest niezbędnym elementem całego procesu windykacyjnego. Cele windykacji terenowej są dwa: 1) zawarcie porozumienia o spłacie z dłużnikiem 2) pozyskanie informacji, niezbędnych do ewentualnego prowadzenia przeciwko dłużnikowi egzekucji komorniczej; windykacja terenowa jest uzupełnieniem windykacji polubownej i egzekucji komorniczej.

Pracujemy w zespole



Obecnie spółka zatrudnia 26 osoby, 21 na etacie i 5 osób na zleceniu. Główne obszary operacyjne spółki posiadają optymalne zatrudnienie, w miarę pozyskiwania nowych wierzytelności spółka dostosuje zatrudnienie w obszarze dochodzenia wierzytelności.

Jaki jest rynek?



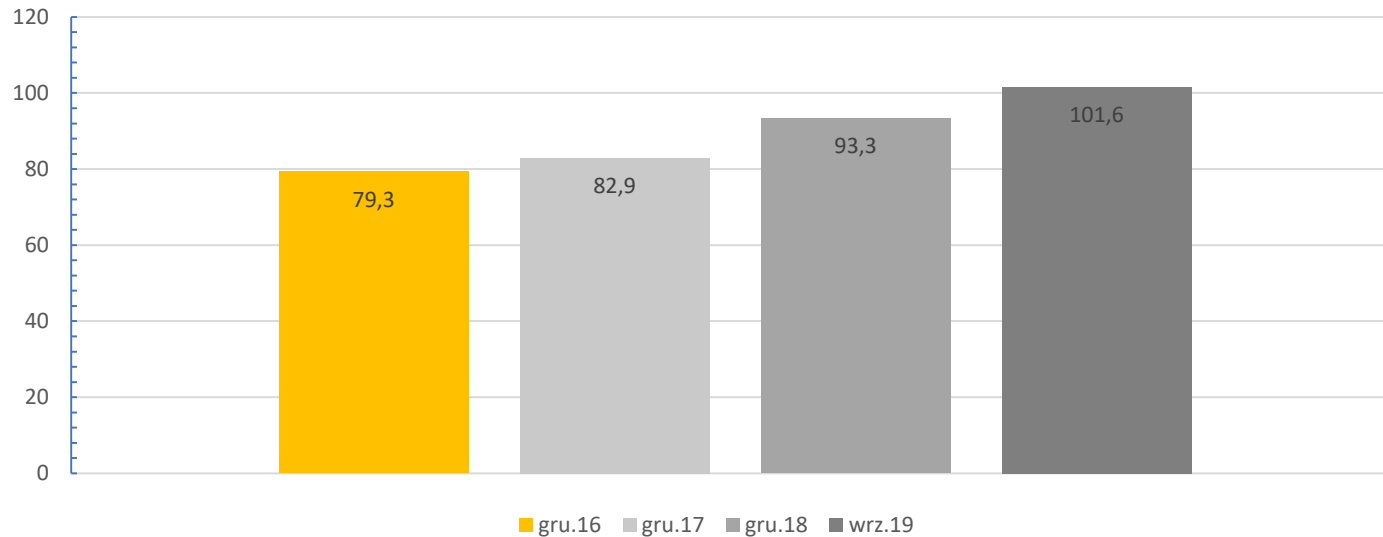
Rynek obsługi wierzytelności – zlecenia windykacji

Rynek obsługi wierzytelności jest dynamicznie rozwijającym się rynkiem usług związanych z działaniami windykacyjnymi na każdym etapie pracy z wierzytelnością. Wartość wierzytelności obsługiwanych jest wyższa z każdym rokiem. Firma zleca cały zakres działań windykacyjnych lub ogranicza do wybranego etapu, np. polubownego przy udziale Call Center. Podmiotami zlecającymi takie działania są dostawcy towarów, usług, mediów, pożyczkodawcy. Działania kierowane są wobec dłużników będących w przeważającej części osobami fizycznymi.

Rynek wykupu wierzytelności

W III kwartale 2019 roku firmy działające na rynku obrotu wierzytelnościami dokonały transakcji w kwocie 62,6 mln PLN zł. Celem transakcji były wierzytelności nabyte na własny rachunek. W tym samym okresie fundusze sekurytyzacyjne nabyły pakiety wierzytelności na 1,30 mld PLN. Fundusze sekurytyzacyjne są wysoce aktywnym uczestnikiem tej części rynku. Posiadany kapitał i obowiązujące przepisy prawa czynią te podmioty atrakcyjnymi stronami wielko wolumenowych transakcji cesji wierzytelności bankowych.

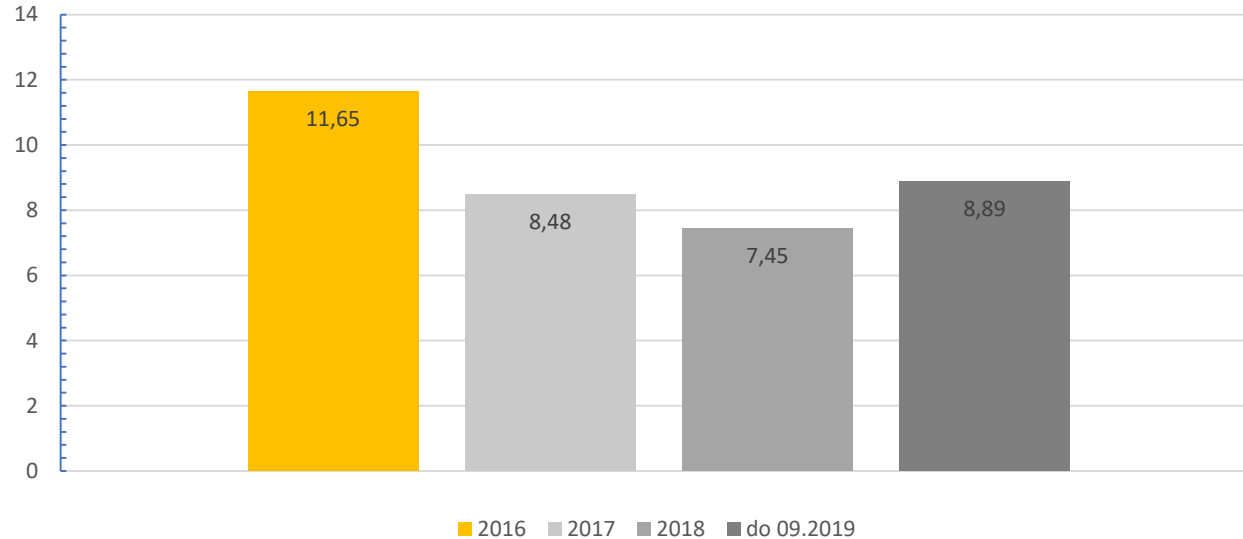
Rynek obsługiwanych wierzytelności



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Związku Przedsiębiorstw Finansowych. Dane w mln zł.

Wartość obsługiwanych wierzytelności na zlecenie przez wyspecjalizowane podmioty stale rośnie. Jest to związane z zadłużającym się społeczeństwem i gospodarką. W związku z prognozami dotyczącymi wzrostu gospodarczego przez instytucje państwowe Spółka spodziewa się utrzymania tego trendu.

Wykupy wierzytelności na rynku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Związku Przedsiębiorstw Finansowych. Dane w mln zł.

Transakcje nabycia wierzytelności nie mają charakteru stałego i zależą od uczestników rynku gotowych do sprzedaży wierzytelności, tj. dostawców, pożyczkodawców czy banków. Związane to jest zarówno z akcją kredytową jak i z chęcią „czyszczenia” bilansów instytucji kredytowych, pożyczkowych czy usługodawców z niewygodnych należności. Na tym rynku dominują fundusze sekurytyzacyjne z tego tytułu Spółka ma zamiar uruchomić taki fundusz na własne potrzeby.

Analiza SWOT

Mocne strony

Niewielkie zadłużenie
Własny kapitał na zakup portfeli
Szybka decyzyjność
Niskie koszty działania
Sprawnie funkcjonujący system IT
Kompleksowy model obsługi portfeli

Słabe strony

Mały portfel wierzytelności
Brak współpracującego funduszu sekurytyzacyjnego
Brak finansowania zewnętrznego

Szanse

Emisje obligacji na zakup nowych portfeli bankowych
Możliwy spadek cen portfeli będący efektem ucieczki z rynku słabszych konkurentów
Duża podaż wierzytelności bankowych w skutek regulacji dot. „złych kredytów”

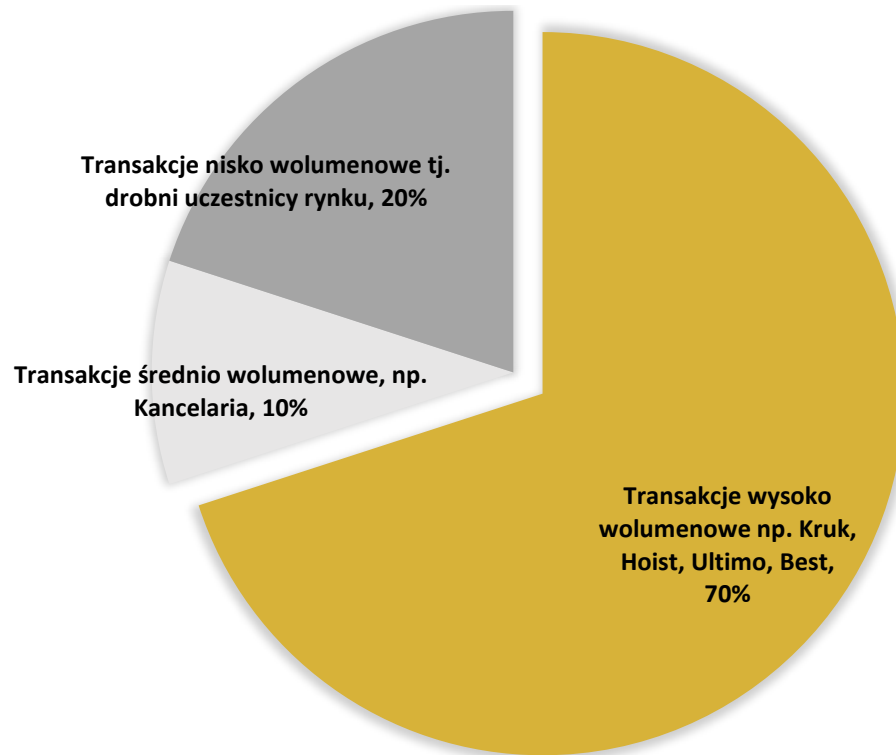
Zagrożenia

Możliwe zmiany prawne dot. windykacji
Możliwy wzrost kosztów operacyjnych i reżimu prawnego w procesie dochodzenia wierzytelności
Działanie konkurencji

- Mały portfel wierzytelności jest zgodny z obecną strategią Spółki. Dzięki uzyskaniu dodatkowego finansowania i wzrostowi organicznemu kwestia ta ulegnie zmianie in plus.
- Plany Spółki zakładają utworzenie funduszu sekurytyzacyjnego.
- Spółka będzie starać się dywersyfikować źródła finansowania między innymi poprzez emisje obligacji.

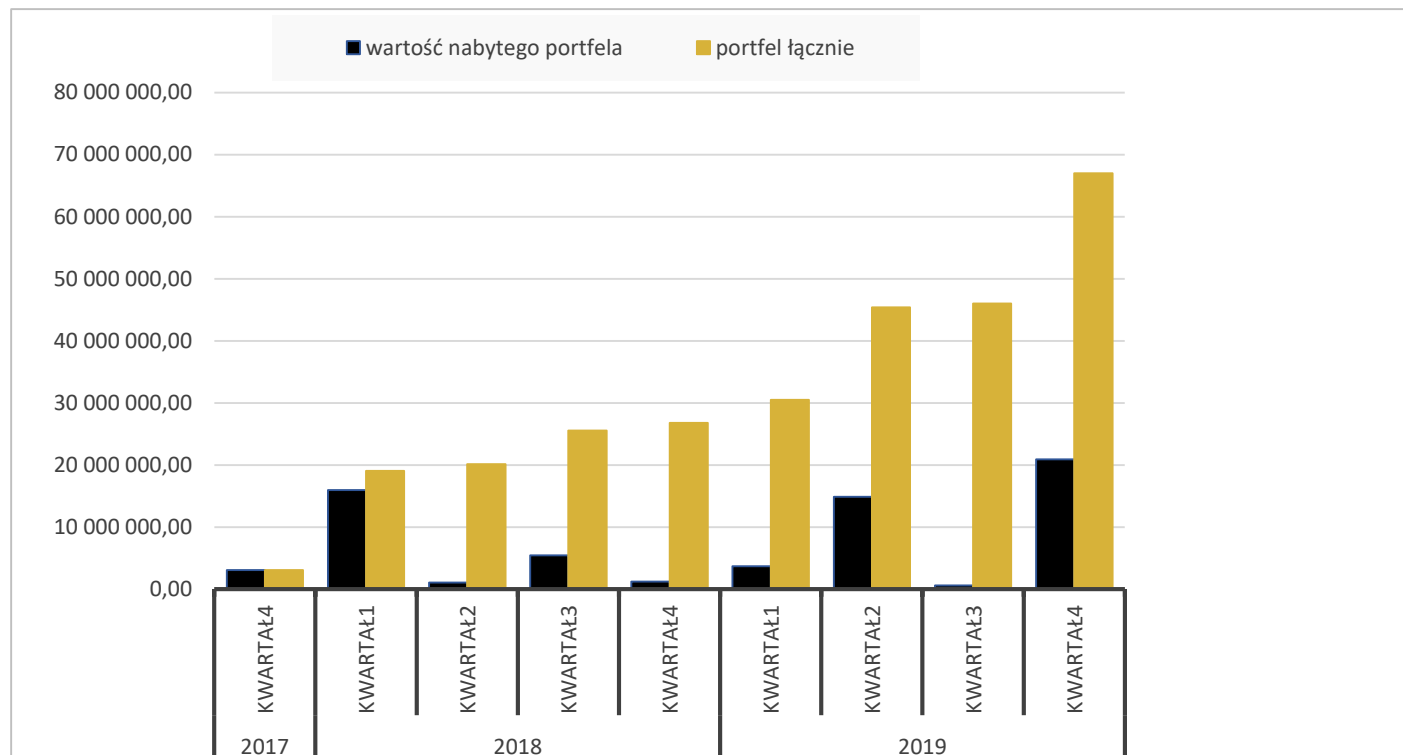
Rynek wierzytelności

Spółka nabywa wierzytelności średnio wolumenowe. Jest to niewielka część rynku ale z mniejszą konkurencją. Rynek cechują transakcje o bardzo dużej wartości, finansowane pozyskanym kapitałem lub bardzo małe finansowane własnymi środkami z odzysku. Kancelaria Prawna Rubikon wykorzystwała dostępność do kapitału zewnętrznego i od 2019 inwestuje w portfele o wyższej jakości.



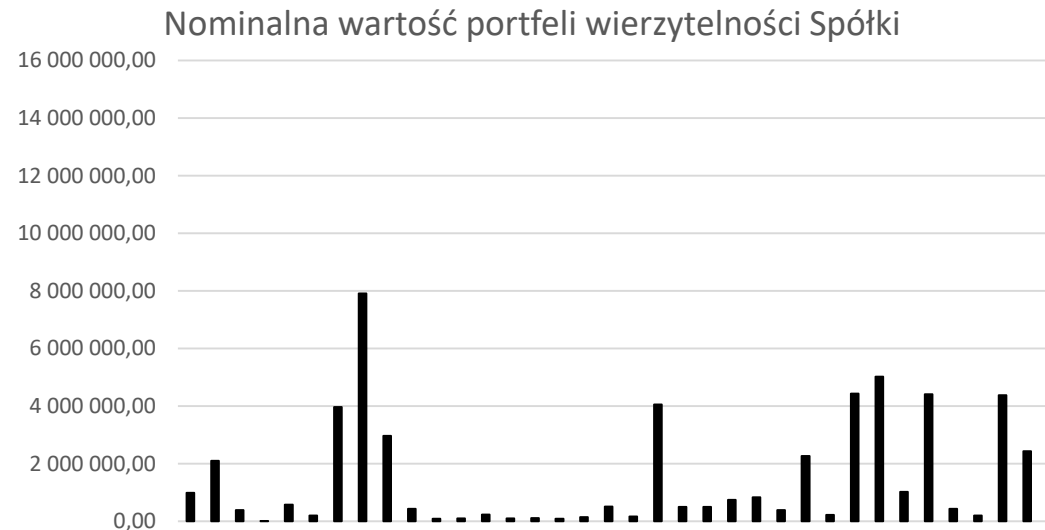
Co osiągnęliśmy?

W ciągu dwóch lat aktywnej obecności na rynku pozyskaliśmy kontrahentów i dostawców z którymi stale rozszerzamy współpracę. Poprzez własne środki i te pozyskane w ramach finansowania zewnętrznego (bankowe) nabyliśmy szereg portfeli wierzytelności. Obecnie posiadamy pakiety wierzytelności o łącznej wartości nominalnej na około 67 mln PLN.



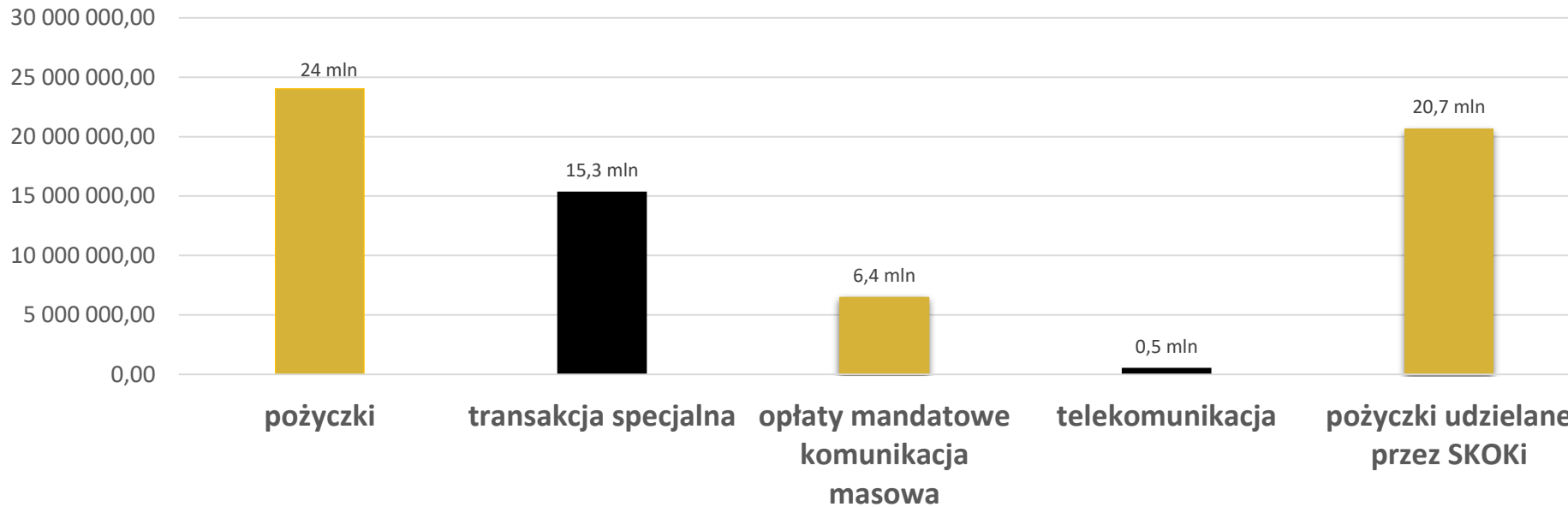
Co osiągnęliśmy?

Jesteśmy konkurencyjni w obszarze średnio wolumenowych transakcji. Inni uczestnicy rynku skupiają się na dużych kilkudziesięcio-milionowych pakietach lub małych finansowanych jedynie z bieżących środków.



Według stanu na koniec 2019 roku spółka posiadała 36 pakiety wierzytelności. Średnia wielkość pakietu opiewała na 1,8 mln zł. Bez uwzględnienia największego pakietu w wysokości 13,6 mln zł i najmniejszego pakietu opiewającego na 10 tys. zł średnia ta wynosi 1,5 mln zł. Średnia cena nabycia pojedynczego pakietu wynosi ok. 12,3%.

Struktura nabytych portfeli wierzytelności



Według danych na dzień 31.12.2019 portfele wierzytelności pożyczkowych odpowiadały za 36% całego portfela. Drugą pozycję pod względem wielkości 31% stanowiły pożyczki udzielone przez SKOKI. Transakcje specjalne odpowiadały za 23% wartości portfela. W pozostałej części tj. 10% zawarte są wierzytelności komunikacyjne i telekomunikacyjne.

Strategia na przyszłość



Nadrzędnym celem spółki na najbliższe 3-5 lat jest maksymalizacja jej wartości poprzez wzmocnienie kapitałów Spółki. Odbędzie się to dzięki budowie finansowania zewnętrznego jak i wzrostowi organicznemu. Spółka zamierza osiągnąć te cele poprzez systematyczną budowę wartości portfela wierzytelności własnych.

Zakup portfeli będzie możliwy przy spełnieniu łącznie dwóch warunków – 1) pozyskania finansowania zewnętrznego w postaci emisji obligacji, przeznaczonego na zakup coraz większych nominalnie portfeli i 2) udoskonalenie metod windykacji, mającej na celu zwiększenie poziomu odzysku z portfeli co będzie skutkowało ciągłym polepszaniem wyniku finansowego budującego equity Spółki.

Spółka zamierza również zacząć nabywanie portfeli z innych segmentów rynku – a mianowicie mniejsze portfele bankowe gdzie Spółka dostrzega niszę. Na ten moment firmy dysponujące finansowaniem zewnętrznym prowadzą zakup portfeli o bardzo dużych nominatach i w tym segmencie panuje bardzo duża konkurencja. Jednakże w przypadku mniejszych portfeli (wartości do ok 20 mln) nie ma tak dużego zainteresowania tych firm. Z kolei mniejsze firmy nie mają finansowania na takie zakupy. I właśnie na tym segmencie zamierza się skupić w najbliższym czasie Spółka.

Współpraca z rynkiem



W pracy windykacyjnej Spółka wspiera się systemem Collector służącym do rozliczania i zarządzania portfelem w całym procesie dochodzenia roszczenia. System powiązany jest z platformą Call Center Thulium i systemem komunikacji masowej ComApi. System powiązany jest z nakładką do pracy w terenie dla struktury windykatorów terenowych. Dodatkowym atutem systemu jest powiązanie z platformą EPU, REGON.

Kancelaria Prawna Rubikon jest członkiem dwóch stowarzyszeń gospodarczych, zrzeszających podmioty rynku finansowego, są to: Polski Związek Zarządzania Wierzytelnościami oraz Związku Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce; Konsekwencją zaangażowania Spółki w powyższych organizacjach jest konieczności przestrzegania założeń etycznych w windykacji; Spółka jest sygnatariuszem Zasad Dobrych Praktyk; fakt ten ma doniosłe skutki w zakresie stosowania procedur windykacyjnych, które muszą uwzględniać szacunek dla osoby zadłużonej, zasady współzycia społecznego i dążenie do najwyższych standardów w pracy windykatorów.

Nasze działania wspierane są we współpracy z KRD.

Kontakt



Kancelaria Prawna Rubikon sp. z o.o.

ul. Oławska 9/2, 50-123 Wrocław,

tel.: 71 758 47 83, biuro@kancelariarubikon.pl, www.kancelariarubikon.pl

NIP: 8971783144; REGON: 021902249; KRS: 0000424095;

Wysokość kapitału zakładowego: 6.153.600,00 zł.