




## PREZENTACJA KORPORACYJNA

grudzień 2015 r. – w drodze na NewConnect



# Spis treści

1. Informacje wstępne o Spółce
  2. Zarząd i Rada Nadzorcza
  3. Akcjonariat
  4. Model biznesowy
  5. Otoczenie konkurencyjne
  6. Przewagi konkurencyjne
  7. Strategia
  8. Upublicznienie Spółki
- 




# Informacje wstępne – specjalizacja

AUXILIA – Razem po najwyższe odszkodowanie

AUXILIA S.A. specjalizuje się w obszarze premium pozyskiwania odszkodowań powypadkowych.

Spółka prowadzi jedynie sprawy poważne (śmierć bądź poważny uszczerbek zdrowia).

Domeną Spółki jest pozyskiwanie dla klientów najwyższych odszkodowań, które można uzyskać jedynie na drodze sądowej.





# Informacje wstępne – rys historii

12 lat na rynku

2003 r. powstanie marki AUXILIA

2005 r. przekształcenie AUXILIA w Spółkę z o.o. Działalność w oparciu o MLM (multi-level-marketing)

2010 r. budowa klasycznej struktury sprzedaży, pierwsze oddziały w kraju, koncentracja na segmencie szkód poważnych

2014 r. umowa inwestycyjna, pozyskanie 2 mln zł na rozwój biznesu

2015 r. przekształcenie w AUXILIA S.A., konsolidacja z kancelarią Lexbridge Groński Adwokaci i Radcowie Prawni sp. k., złożenie wniosku o wprowadzenie akcji AUXILIA S.A. do ASO NewConnect






# Zarząd

## **Bartosz Boberski**

Prezes Zarządu spółki od 2005 r. Prawnik z dyplomem MBA.  
1998-2004 r. praca w administracji skarbowej i w BZWBK.

## **Monika Świerzyńska**

W AUXILIA S.A. od 2009 r. Członek Zarządu od 2015 r.  
Główna księgowa z wyższym wykształceniem  
ekonomicznym. 1996-2007 r. praca w Bims Plus i Sanpol.





# Rada Nadzorcza

## **Przewodniczący**

Ryszard Sowiński – profesor i wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu.  
2006-2015 Członek RN PKN Orlen S.A. i WSM S.A.

## **Wiceprzewodniczący**


Marcin Groński – adwokat, komplementariusz i Członek Zarządu kancelarii Lexbridge Groński Adwokaci i Radcowie Prawni sp. k. Większościowy akcjonariusz AUXILIA S.A.

## **Członkowie**

Barbara Gawlikowska-Gierko – radca prawny, partner i Prezes Zarządu w kancelarii Lexbridge Groński Adwokaci i Radcowie Prawni sp. k.

Magdalena Grońska – radca prawny

Przemysław Weremczuk – przedsiębiorca i inwestor



# Akcjonariat

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
Marcin Groński	A, B	2.287.002	3.112.003	50,4922%	58,1203%
Bartosz Boberski	A	564.118	564.118	12,4546%	10,5356%
Marcin Nowicki	C, D, E	447.935	447.935	9,8895%	8,3657%
Free Float*	A, C	1.230.357	1.230.357	27,1637%	22,9784%
<b>Suma</b>	<b>A, B, C, D, E</b>	<b>4.529.412</b>	<b>5.354.413</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

*\*w tym podmiot pełniący funkcję Animatora Rynku, w wyniku realizacji obowiązku, o którym mowa w §7 ust. 4 Regulaminu ASO*

Stan akcjonariatu na dzień 10 grudnia 2015 r.

Różnica w liczbie głosów w stosunku do liczby akcji wynika z uprzywilejowania akcji serii B w głosach (2:1).



# Model biznesowy premium


AUXILIA S.A. działa w segmencie rynku odszkodowawczego obejmującego jedynie szkody poważne.

- śmierć w wyniku wypadku
- obrażenia powypadkowe skutkujące znacznym rozstrojem zdrowia lub inwalidztwem.

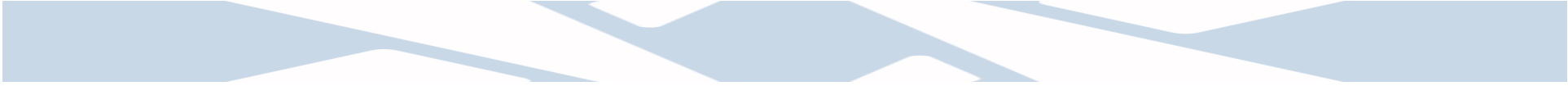
## Usługi premium

- najlepsza oferta i wysokość uzyskiwanych odszkodowań
- profesjonalizm obsługi – całość procesu dochodzenia odszkodowania prowadzona przez kancelarię prawną.

Klasyczna struktura sprzedaży – wysokiej klasy specjaliści, którzy są przeszkoleni do pracy z osobami dotkniętymi tragedią osobistą.








# Model biznesowy – wycena, marże

Każda sprawa na etapie przyjmowania jest oceniana przez kancelarię prawną, która szacuje na podstawie dokumentacji wartość potencjalnego odszkodowania.

Średnia wartość spraw pozyskiwanych przez AUXILIA S.A. w III kw. 2015 r. wynosi 110 tys. zł.

Marżowość spółki wynosi 23% (koszty w roku/przychód wygenerowany w roku). Spółka uzyskuje przychód do 3 lat od pozyskania sprawy.





# Model biznesowy – oferta i ceny.

AUXILIA S.A. gwarantuje klientom uzyskanie odszkodowania.

Oferta - umowy: basic, standard, premium, top, wyjątkowe wsparcie, profil

Wsparcie dla klientów

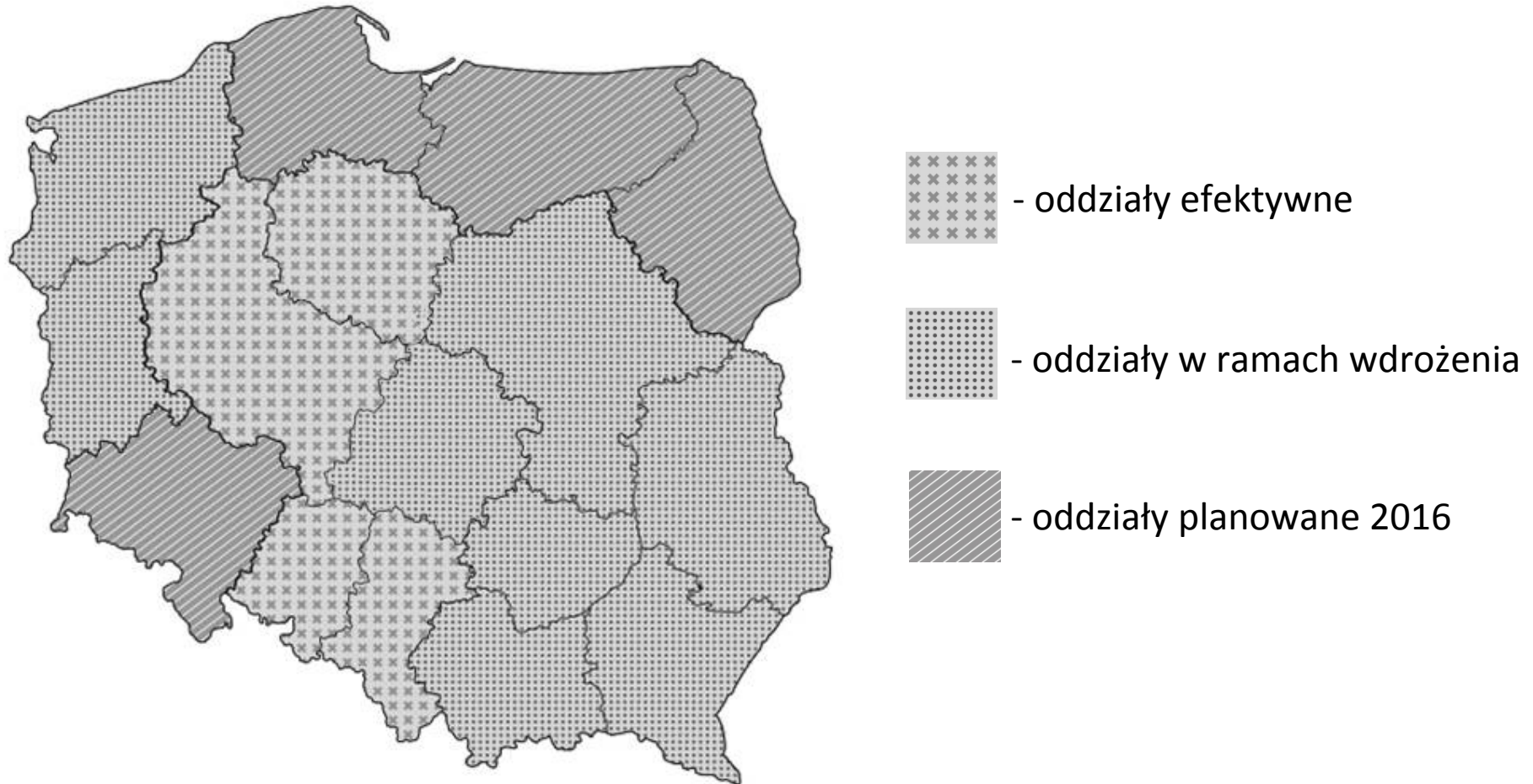
- wykładanie kosztów sądowych, opieki medycznej
- prowadzenie spraw pobocznych (np. postępowania karnego)
- zaliczki na poczet odszkodowania
- gwarancja uzyskania odszkodowania

Ceny – na poziomie ponad 26% wielkości odszkodowania



# Model biznesowy

## mapa oddziałów AUXILIA S.A.




# Model biznesowy – prowadzenie sprawy: koszty i przychody w czasie

Średni czas prowadzenia sprawy przez AUXILIA S.A. wynosi 3 lata

- sprawy odszkodowawcze związane ze śmiercią bliskiej osoby – około 1-2 lat
- sprawy odszkodowawcze związane z uszczerbkiem na zdrowiu – około 2-5 lat

Prowadzenie sprawy w czasie: przychody i koszty			
OPIS	Okres przygotowawczy 3-9 m-cy	Postępowanie przedsądowe 12 m-cy +	Postępowanie sądowe
Przychody	Brak	Przychody przedsądowe	Przychody po wygraniu sprawy
Koszty	Wynagrodzenie Doradcy Wynagrodzenie DSO Ryczałt prawny Koszty biura	Wynagrodzenie Doradcy Wynagrodzenie DSO Koszty prawne	Koszty prawne



# Model biznesowy – jakość kosztuje

Pozyskanie i uruchomienie sprawy przez AUXILIA S.A. wiąże się z ponoszeniem kosztów

- sprzedaży: pozyskanie sprawy, obsługa – koszty struktur sprzedaży
- sądowych: założenie sprawy odszkodowawczej kosztuje (5% wartości sprawy)
- wsparcia dla klientów: do 15 tys. zł natychmiastowej wypłaty dla poszkodowanego

AUXILIA S.A. pobiera wynagrodzenie wyłącznie od spraw wygranych.

Szkodowość biznesu utrzymuje się na poziomie poniżej 15%.






# Rynek

AUXILIA S.A. szacuje wielkość rynku odszkodowań osobowych szkód poważnych w przedziale 500-700 mln zł rocznie. Zarząd AUXILIA S.A. szacuje udział Spółki w tym rynku na poziomie 6-8%.

Czynniki rynkowe rozwoju biznesu AUXILIA S.A.

- rynek pozyskiwania odszkodowań jest rozdrobniony i zderegulowany – brak barier wejścia – usługi może świadczyć każdy – niska jakość usług
- wojna cenowa ubezpieczycieli – zbyt niskie ceny ubezpieczeń
- maleje ilość wypadków komunikacyjnych
- rośnie wielkość przyznawanych przez sądy jednostkowych kwot odszkodowań i zadośćuczynień – głównego biznesu Auxilii

Zarząd AUXILIA S.A. przewiduje konsolidację rynku i zmiany w regulacjach prawnych – dla ochrony poszkodowanych.






# Otoczenie konkurencyjne

Na całym rynku odszkodowawczym (także szkody rzeczowe, drobne szkody) działa dwóch potentatów – VOTUM S.A. i EUKO S.A.

Na rynku specjalizacji AUXILIA S.A. działają też inne podmioty z branży odszkodowawczej (Centrum Odszkodowań DRB Sp. z o.o. sp. k., Codex Centrum Obsługi Powypadkowej Sp. z o.o. sp. k., Lex – Kancelaria Odszkodowawcza Beata Jarzyna sp. k.), w tym wiele małych, jednoosobowych podmiotów oraz kancelarie prawne;

AUXILIA S.A. ocenia rynek jako bardzo konkurencyjny, przy czym znaczna część działających na nim podmiotów oferuje skromną ofertę przy niskich cenach.

Większość poważnych spraw jest załatwiana polubownie – co gwarantuje przychód oferującym usługi, lecz zaniża wielkość odszkodowań dla poszkodowanych, których świadomość możliwości pozyskania wysokiego odszkodowania rośnie.






# Przewagi Konkurencyjne AUXILIA S.A.

- Specjalistyczna kadra sprzedażowa – większość podmiotów na rynku działa w oparciu o modele MLMowe: przypadkowe osoby oferują usługi, nie mają gwarancji zysku ani odpowiedniego przeszkolenia.
- Przejrzysta i wieloelementowa oferta – jasne zasady, wsparcie dla klientów poza ofertą (dojazdy, specjalistyczna opieka).
- Prowadzenie spraw od ich zgłoszenia przez wyspecjalizowaną w sprawach odszkodowawczych kancelarię będącą w strukturach Grupy.
- Etyczne prowadzenie biznesu: umowy, procedury, uczciwość w stosunku do poszkodowanych.

Renoma AUXILIA S.A. rośnie. Budowa biznesu premium wpisana w strategię przyniesie Grupie stabilną i mocną pozycję w przyszłości, po uregulowaniu i konsolidacji rynku.








# Strategia 2015-2020. rozwój sprzedaży

AUXILIA S.A. zakłada rozwój działalności w segmencie premium pozyskiwania odszkodowań z miarą we wzrostach przychodów, zysku netto, wartości portfela spraw sądowych i utrzymaniu wysokiego poziomu rentowności.

Cele będą realizowane przez rozwój sprzedaży

- 9 biur regionalnych docelowo, przy 5 obecnie
  - wzrost zatrudnienia w dziale sprzedaży
  - 9 dyrektorów regionalnych i 70 doradców docelowo, przy 5 dyrektorach i 25 doradcach obecnie
- 




# Strategia 2015-2020. wsparcie rozwoju sprzedaży

AUXILIA S.A. prowadzi szereg projektów wspierających rozwój sprzedaży

- controlling
- „Zobacz jak pracujemy” - dostęp dla klientów do statusu sprawy online
- NOS – ścieżka kariery i wynagrodzeń dla pracowników i partnerów
- NPRS – wsparcie i coaching pracowników i partnerów
- Interax – rozwój systemu informatycznego – synchronizacja z ICM (system kancelarii prawnej)
- nowa centrala telefoniczna
- ambasadorowie marki
- oferta modułowa
- współpraca z przedsiębiorstwami będącymi źródłami poleceń (zakłady pogrzebowe, placówki szpitalne i rehabilitacyjne)

Organiczny wzrost biznesu wymaga dopływu kapitału. AUXILIA S.A. planuje pozyskiwanie środków z rynku.



# AUXILIA S.A. – wyniki grupy


Wyniki finansowe w PLN			
OPIS	I-III Q 2014	2014	I-III Q 2015
przychody netto ze sprzedaży	4 657 822	6 554 458	6 210 585
zysk (strata) ze sprzedaży	-380 155	-87 552	624 835
zysk (strata) brutto	-399 854	-201 017	1 270 158
zysk (strata) netto	-399 854	-201 017	998 801
aktywa razem	12 878 646	14 801 855	23 477 502
zobowiązania długoterminowe	97 089	89 773	77 797
zobowiązania krótkoterminowe	3 632 078	3 834 091	3 501 637
kapitał własny	855 911	1 054 748	4 051 021
kapitał zakładowy	385 000	385 000	452 941

WYNIKI 1-3Q 2014 r. i 2014 r. – jednostkowe, przed konsolidacją



# Finansowanie biznesu AUXILIA S.A. na rynku kapitałowym

Dla utrzymania płynności oraz rozwoju biznesu AUXILIA S.A. pozyskuje kapitał z trzech źródeł

- kredyt kliencki (21 dni na wypłatę odszkodowania z konta Spółki)
  - kredyty bankowe (1,3 mln zł)
  - emisje akcji  
(umowa inwestycyjna z dnia 31.12.2014 r. z Przemysławem Weremczukiem i Certus Investment Spółka z o.o.)
    - ✧ pozyskanie 2 mln zł na rozwój biznesu
    - ✧ konsolidacja AUXILIA S.A. i Lexbridge Groński Adwokaci i Radcowie Prawni sp.k.
    - ✧ umowy lock up dla założycieli Spółki na okres 24 miesięcy od daty debiutu spółki
    - ✧ upublicznienie spółki
- 



# Debiut NewConnect – cele upublicznienia spółki


## **AUXILIA S.A. wprowadza do obrotu część akcji serii A**

679.410 – 15% udziału w kapitale zakładowym i 12,56% udziału w głosach na WZA

### **Cele upublicznienia Spółki**

- realizacja warunków umowy inwestycyjnej
- wzrost świadomości marki  
AUXILIA – razem po najwyższe odszkodowanie
- możliwość łatwiejszego pozyskiwania kapitału
  - instytucje finansowe / inwestor branżowy
  - inwestorzy indywidualni

Dokument informacyjny AUXILIA S.A. został już złożony.  
Przewidywany debiut spółki nastąpi w styczniu 2016 r.





# AUXILIA S.A. w liczbach


550 (ponad) / 65 mln zł – portfel spraw sądowych (31.10.2015)

78% – skuteczność sądowa, z odsetkami 96%

1,6 mln zł – najwyższe pozyskane odszkodowanie

205 mln zł – wartość uzyskanych odszkodowań

15 tys. zł – maksymalna kwota natychmiastowej wypłaty  
wsparcia dla poszkodowanych



# Kontakt

## Dla mediów:

Katarzyna Kopka

[k.kopka@strictminds.com](mailto:k.kopka@strictminds.com)

tel. 797 327 849

## AUXILIA S.A.

ul. Zaolziańska 4

53-334 Wrocław

tel. (+48) 71 799 97 60 do 64

fax. (+48) 71 799 97 65

[info@auxilia.pl](mailto:info@auxilia.pl)

[www.auxilia.pl](http://www.auxilia.pl)

