



Doradcy24
DO USŁUG. FINANSOWYCH

STRATEGIA ROZWOJU

W LATACH 2015 - 2016

Podsumowanie 10 marzec 2017 r.

Paweł Woźniak

Prezes Zarządu

Doradcy24 S.A.

I. Podstawowe zagrożenia i ryzyka

1. Otoczenie makroekonomiczne

Rozwój usług oferowanych przez Spółkę oraz popyt na usługi doradztwa finansowo-ubezpieczeniowego są ściśle skorelowane z sytuacją makroekonomiczną Polski. Wzrost gospodarczy kraju przekłada się na popyt konsumpcyjny, chęć zadłużania hipotecznego, ubezpieczenia się na życie. Pogarszanie się sytuacji makroekonomicznej w kraju może spowodować obniżenie zainteresowania klientów usługami oferowanymi przez Spółkę, a tym samym negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

W latach 2015-2016 mimo relatywnie dobrej sytuacji makroekonomicznej Polski popyt na kredyty, w szczególności na kredyty hipoteczne obniżył się o ponad 10%. Nie mniej jednak w 2016 roku Spółka zanotowała wzrost sprzedaży, co obrazuje poniższa tabela :

Dane (w mln PLN)	2016	2015	2016/2015
Wartość sprzedaży produktów hipotecznych – wypłacone kredyty	201,8	178,3	13,2%
Wartość sprzedaży produktów gotówkowych - wypłacone kredyty	9,4	8,1	16,0%

Pierwsze dwa miesiące 2017 roku pokazują dalszy wzrost sprzedaży Spółki w segmencie kredytów hipotecznych.

Dużym zagrożeniem dla branży był zapis w projekcie ustawy o kredycie hipotecznym zakazujący wypłaty wynagrodzeń przez banki na rzecz pośredników finansowych. Na szczęście dokonano poprawki i zrezygnowano z tego kontrowersyjnego zapisu. W dniu 24 lutego 2017 roku Sejm zagłosował za ustawą.

2. Wzrost konkurencji

Konkurencja wewnątrz sektora usług doradztwa finansowo-ubezpieczeniowego systematycznie się zaostrza i cechuje się stałą oraz zaciętą rywalizacją o klienta pomiędzy przedsiębiorstwami gospodarczymi a także nowymi firmami, które dopiero dążą do zaistnienia na tym rynku lub silnie chcą wzmocnić swoją pozycję. Konkurujące podmioty oferują co do zasady ten sam produkt, w zasadzie tych samych instytucji finansowych, dlatego istota konkurencji pomiędzy firmami doradczymi (brokerami) polega na konkurowaniu procesem obsługi klienta (jego jakością i szybkością), szerokość oferty produktowej, jak również poziomem wynagrodzenia oferowanym doradcom. Przedsiębiorstwa konkurencyjne obniżają osiągnięte marże, Spółka z kolei zmuszona jest do utrzymania wynagrodzeń na podobnym poziomie co największe firmy na rynku, co przekłada się na spadek rentowności działalności Spółki. Dodatkowym negatywnym czynnikiem, który pojawił się m.in. w związku z wprowadzeniem podatku bankowego, są obniżki wynagrodzeń dla pośredników dokonywane przez banki. Szybka konsolidacja w branży bankowej nie sprzyja rozwojowi biznesu, ponieważ coraz mniejszą mamy liczbę banków oferujących kredyty hipoteczne.

W okresie 2015-2016, banki kilkakrotnie obniżały wynagrodzenie dla pośredników finansowych. Obowiązuje głównie zasada im wyższy wolumen realizowany przez pośrednika, tym stabilniejszy poziom wynagrodzenia. Spółka aby utrzymać konkurencyjne wynagrodzenie zmuszona była do obniżenia swojej marży na kredytach oraz jednocześnie zwiększała wolumen sprzedaży zarówno na kredytach hipotecznych, jak i gotówkowych. Rynek pośrednictwa finansowego jest bardzo rozdrobniony, a co za tym idzie konkurencyjny, aczkolwiek decydującą rolę odgrywają 3-5 firm. Spółka będzie dążyć do konsolidacji i przejmowania mniejszych struktur i podmiotów.

3. Nieosiągnięcie przez Spółkę zamierzonych celów

Realizacja planów inwestycyjnych i strategii rozwoju Spółki uzależniona jest od rozbudowy sieci sprzedaży, poszerzenia portfolio produktów oraz zwiększenia rozpoznawalności marki. Planem Spółki jest stworzenie kilku oddziałów samodzielnie funkcjonujących, które przede wszystkim będą odpowiedzialne za dystrybucję

oraz sprzedaż oferowanych produktów finansowo-ubezpieczeniowych. Liczba funkcjonujących oddziałów własnych nie jest w ocenie Zarządu satysfakcjonująca. Głównymi ośrodkami pozostają Kraków, Wrocław, Nowy Sącz, Bielsko-Biała. Spółka na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania. Spółka wychodząc naprzeciw potrzebom klientów systematycznie rozszerza dotychczasową ofertę świadczonych usług. Ukierunkowanie w stronę nowych obszarów działalności naraża Spółkę na szereg czynników ryzyka związanych z brakiem doświadczenia lub niewystarczającą wiedzą w nowego typu działaniach gospodarczych.

Spółka na przestrzeni ostatnich dwóch lat stworzyła kilka oddziałów w Polsce, nie mniej jednak także z kilku zrezygnowała (m.in. oddział w Toruniu), a w innych zmieniła model współpracy na placówki partnerskie oraz doradców mobilnych (m.in. Gdynia, Kraków). Na dzień dzisiejszy Spółka posiada własne oddziały sprzedażowe we Wrocławiu, Wieluniu, Bielsku-Białej i Nowym Sączu. Otwarcie oddziału dla Wewnętrznej Sieci Sprzedaży uzależnione będzie w przyszłości od pozyskania w jednym czasie dużej grupy doradców. Spółka poszerzyła także ofertę swoich usług o pośrednictwo w sprzedaży otwartego grupowego ubezpieczenia na życie, za pośrednictwem spółki zależnej Polenergis Sp. z o.o. W roku 2016 powstał projekt budowy budynku jednorodzinnej w zabudowie bliźniaczej we Wrocławiu, którym to zajmuje się spółka PolDevelopment24 Sp. z o.o.

4. Pogorszenie rentowności

Podstawowym źródłem przychodów Spółki są prowizje otrzymywane od instytucji finansowo-ubezpieczeniowych, a podstawowym źródłem kosztów prowizje i wynagrodzenia wypłacane sieci sprzedaży. W wyniku zmian sytuacji na rynku pośrednictwa finansowo-ubezpieczeniowego, poziom uzyskiwanych przychodów się zmienia. Spółka jest zmuszona utrzymywać poziom wynagrodzeń sieci na poziomie wyższym niż zakładany na początku 2015 roku. Oba powyższe czynniki doprowadziły do spadku rentowności działalności Spółki.

Spadek rentowności netto z poziomu 7,2% w 2015 roku do poziomu 5,7% w 2016 roku jest wynikiem zmniejszonej marży uzyskiwanej na poszczególnych produktach. Mimo tego Spółka może poszczycić się jednym z najwyższych wskaźników rentowności netto sprzedaży w swojej branży.

5. Cele długoterminowe

- Zapewnić akcjonariuszom firmy co roku wzrost wartości Spółki poprzez dwucyfrową dynamikę procentową przychodów ze sprzedaży oraz zysku netto.

Spółce udało się osiągnąć w 2016 roku ponad 34% dynamikę wzrostu przychodów ze sprzedaży oraz 6% dynamikę zysku netto wg raportu za 4 kwartały 2016 roku. Istnieje jednak duże prawdopodobieństwo, że wynik netto zmniejszy się o ok. 50 tys. zł.

- Zapewnić klientom maksymalizację efektywności działania w zakresie rynku produktów finansowo-ubezpieczeniowych.

Spółka posiada bardzo szeroki wachlarz produktowy, a są to kredyty, grupowe ubezpieczenia na życie i indywidualne, ubezpieczenia majątkowe dla firm oraz klientów detalicznych, pośrednictwo w obrocie nieruchomościami.

- Zapewnić pracownikom, współpracownikom możliwość samorealizacji i partycypacji w sukcesie przedsięwzięcia poprzez osiągnięcie właściwej satysfakcji finansowej.

6. Zbudowanie strategii rozwoju firmy poprzez budowanie przewag konkurencyjnych, do których należą :

- Bardzo dobra znajomość wiodących produktów i rynku finansowo-ubezpieczeniowego w Polsce.
- Posiadanie unikalnych produktów w ofercie.
- Szybkość wypłat wynagrodzeń dla sieci sprzedaży.

- Dysponowanie największym portfolio produktów finansowo-ubezpieczeniowych na rynku.
- Niewykorzystana do cross-selling'u baza klientów.
- Dobrze rozwinięta sieć placówek partnerskich i oddziałów własnych.

Spółka dokonuje wypłat wynagrodzeń, nawet jeden dzień po uruchomieniu kredytu, dysponuje szerokim wachlarzem usług i produktów. Spółka jeszcze nie w pełnym stopniu wykorzystuje cross-selling', mamy dobrze rozwiniętą sieć placówek partnerskich na terenie całej Polski, z największą przewagą w województwach: dolnośląskim, mazowieckim, małopolskim, wielkopolskim i zachodniopomorskim i kujawsko-pomorskim.

7. Zbudowanie trwale rentownego modelu biznesowego

- Spółka w dalszym ciągu będzie aktywnie zarządzać kosztami i przychodami w sposób umożliwiający zapewnienie rentowności na podstawowej działalności operacyjnej z uwzględnieniem wahań wolumenów i poziomu przychodów z oferowanych produktów. Koszty stałe będą pod ścisłą kontrolą.

Spółka zbudowała trwale rentowny biznes, który po podwojeniu sprzedaży powinien potroić lub czterokrotnie zwiększyć poziom zysku netto, z uwagi na dodatkowe wynagrodzenia i premie, bez ponoszenia dodatkowych kosztów.

Spółka w 2017 roku wprowadzi system motywacyjny jako dodatkowy element wynagradzania zarządu, kluczowych pracowników i współpracowników firmy. Celem Grupy Kapitałowej Doradcy24 będzie wzmacnianie poziomu identyfikacji placówek partnerskich, doradców i menedżerów ze Spółką, jej celami i wynikami oraz budowanie współodpowiedzialności za wyniki.

Rada Nadzorcza Spółki pracuje nad wytworzeniem programu motywacyjnego, szczególnie opartego na premiach i/lub pakiecie akcyjnym.

- Prowadzenie aktywnej współpracy z instytucjami finansowo-ubezpieczeniowymi, zapewnienie w ofercie szerokiej palety produktów dającej możliwość dywersyfikacji źródeł przychodów.

Po przejęciu spółki Polfinance Sp. z o.o. Spółka uzyska dostęp do kilkunastu towarzystw ubezpieczeniowych i co za tym idzie do nowych produktów i usług.

- Jednocześnie Spółka planuje wchodzić w projekty biznesowe cechujące się wyższą rentownością, jak chociażby projekty deweloperskie.

Spółka jest na etapie końcowym uzyskania pozwolenia na budowę budynku jednorodzinnego w zabudowie bliźniaczej o powierzchni PUM ok. 365 m kw., składającego się z 3 segmentów w dzielnicy Wojszyce we Wrocławiu.

Spółka w tej chwili prowadzi rozmowy w sprawie przejęcia lub/i nawiązania ścisłej współpracy z podmiotami z innych branż niż ta w której działa Spółka i tak:

- Duże biuro rachunkowe, zakup 100% udziałów, rozmowy na etapie dość zaawansowanym, jest szansa do podpisanie listu intencyjnego lub umowy inwestycyjnej w perspektywie kilku miesięcy.

- Spółka z branży IT, która planuje debiut w 2017 roku na NewConnect, rozmowy w fazie początkowej, zakup ok. 10% udziałów w kapitale akcyjnym, decyzja w tym zakresie zapadnie w perspektywie kilku miesięcy.

- Biuro podróży posiadające sieć ponad 40 placówek, rozmowy w fazie początkowej, zakup do 40% udziałów w kapitale zakładowym, ścisła współpraca w zakresie sprzedaży ubezpieczeń i kredytów oraz wycieczek, decyzja w tym zakresie powinna zostać podjęta perspektywie kilku miesięcy.

Na tym etapie trudno wywnioskować, czy dojdzie do inwestycji w te podmioty. Potencjalne transakcje zależą od ceny, modelu współpracy oraz korzyści dla Spółki. Celem nadrzędnym jaki Spółka stawia sobie na 2017 rok to przejęcia podmiotu z branży oraz dalsza dywersyfikację działalności.

8. Budowa ścisłych relacji z klientami

- Celem Grupy Kapitałowej Doradcy24 jest poszerzanie bazy klientów i umacnianie relacji z klientami, dzięki oferowanej wartości dodanej i rozszerzonemu pakietowi usług i produktów.
- Spółka zamierza uzyskać efekt powtarzalnej sprzedaży, tj. oferowania kolejnych produktów do klientów oraz uzyskanie poleceń i rekomendacji.

II. Cele finansowe i wskaźnikowe.

1. Osiągnięcie skonsolidowanych przychodów Grupy Kapitałowej Doradcy24 w 2016r. na poziomie 5,6 mln PLN.

Plan został zrealizowany wg raportów za 4 kwartały 2016 roku w wysokości : 102,3%.

2. Osiągnięcie skonsolidowanego zysku netto w roku 2016 na poziomie 330 tys. PLN.

Plan został zrealizowany wg raportów za 4 kwartały 2016 roku w wysokości : 98,9%, jednak istnieje duże prawdopodobieństwo zmniejszenia wyniku netto o ok. 50 tys. PLN.

3. Osiągnięcie rentowności netto na skonsolidowanej sprzedaży w roku 2016 na poziomie 5,9%.

Po raporcie za 4 kwartały 2016 roku poziom osiągnął : 5,7%, po możliwej korekcie wyniku: 4,8%.

4. Struktura przychodów ze sprzedaży opierać się będzie na 4 filarach i przedstawić powinna się następująco w 2016 roku:

- Kredyty = 75% udział w sprzedaży

Udział w sprzedaży wyniósł: 86,0%

- Ubezpieczenia życiowe i majątkowe = 15%

Udział w sprzedaży wyniósł: 12,5%

- Usługi doradcze = 5%

Udział w sprzedaży wyniósł: 0,5%

- Pozostałe (biuro nieruchomości, deweloperka) = 5%

Udział w sprzedaży wyniósł: 1,0%

5. Wypłata dywidendy dla akcjonariuszy (alternatywnie skup akcji) w 2017 roku w wysokości co najmniej 25% wartości zysku netto za 2016 rok oraz w kolejnych latach.

Zarząd Spółki przedstawi przed Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniem Akcjonariuszy, które odbędzie się pod koniec czerwca 2017 roku odpowiednie rekomendacje w tym zakresie.

6. Osiągnięcie w 2016 roku poziomu:

- 200 mln PLN wolumenu uruchamianych kredytów.

Zrealizowano poziom: 201,8 mln PLN.

- 2 mln PLN przypisu z produktów ubezpieczeniowych.

Zrealizowano poziom: 1,5 mln PLN.

7. Celem firmy będzie rozwój sieci sprzedaży poprzez rozwój nisko kosztowych oddziałów własnych oraz pozyskanie nowych Placówek Partnerskich. Spółka nastawia się również na akwizycje w branży, będzie dążyć do konsolidacji mniejszych i średnich podmiotów finansowo-ubezpieczeniowych.
8. Ośrodkami w których skupi się działalność Grupy Kapitałowej Doradcy24 w ramach sieci własnej będą miasta, których liczba mieszkańców przekracza 100 tys. Model otwarcia oddziału zakłada uzyskanie rentowności po 2-3 miesiącach.
9. Wzrost skali uruchomień kredytów za pośrednictwem obecnych i nowych Placówek Partnerskich. Stworzenie szansy partnerskiej współpracy dla lokalnych firm pośrednictwa finansowo-ubezpieczeniowego umożliwi udział nowo pozyskanym partnerom biznesowym w procesie konsolidacji sektora usług finansowo-ubezpieczeniowych z obustronną korzyścią dla partnerów i dla Grupy Kapitałowej Doradcy24.
10. W pierwszym półroczu 2017 Doradcy24 przejmą udziały w Polfinance Sp. z o.o.. W planie jest też zakup brokera ubezpieczeniowego.

Spółka nie rezygnuje z przejęcia Polfinance Sp. z o.o. i w dalszym ciągu zarówno obecni udziałowcy, jak również sama Spółka podtrzymują taką wolę, nie mniej jednak dopiero po uporządkowaniu spraw organizacyjno-prawnych. Dlatego też możliwe są przesunięcia terminu zakupu .

11. Głównymi kierunkami rozwoju Grupy Kapitałowej Doradcy24 będą w dalszym ciągu:
 - Doradztwo finansowo-ubezpieczeniowe dla klienta detalicznego.
 - Pośrednictwo w nieruchomościach oraz realizacja małych niszowych projektów deweloperskich poprzez spółkę zależną PolDevelopment24 Sp. z o.o.
 - Restrukturyzacja przedsiębiorstw będących zagrożonych upadłością lub utratą płynności bezpośrednio inwestycje kapitałowe.
 - Spółka powinna w części przekształcić się z dystrybutora w producenta.
 - Spółka planuje uczestniczyć w konsolidacji rynku usług księgowych, co przełoży się na bezpośrednie dotarcie do szerokiej bazy klientów.

Najważniejsze plany na najbliższą przyszłość:

- Spółka mając ambitne cele inwestycyjne oraz cel w postaci szybszej spłaty części zobowiązań dokona w najbliższym okresie emisji obligacji na okaziciela w kwocie nie większej niż 250,0 tys. PLN,

Spółka w sierpniu 2016 roku wyemitowała obligacje serii B o wartości 250 tys. PLN, które w całości objęła Spółka Polfinance Sp. z o.o. Kwota zasilila kapitał obrotowy oraz dokonano spłaty dużej części zadłużenia w stosunku do Generali TU w wysokości 230,2 tys. PLN, dzięki czemu Spółka uzyskała dodatkowy rabat w spłacie pozostałego zadłużenia w wysokości 150 tys. PLN. Do końca listopada 2017 roku Spółka spłacając raty po 10 tys. zł. miesięcznie definitywnie w całości ureguluje zadłużenie względem Generali TU.

w drugim okresie emisję akcji bez prawa poboru skierowaną do dotychczasowego akcjonariusza Polfinance Sp. z o.o.. Środki z emisji akcji posłużą częściowo na sfinansowanie projektu deweloperskiego oraz spłacie zobowiązań, w tym głównie do Generali Życie TU (zgodnie z Porozumieniem z dnia 16 lipiec 2013 r. chce wykorzystać opcję wcześniejszej spłaty części zobowiązań w zamian za upust w opłacie prowizyjnej na rzecz Generali w wysokości 150 tys. PLN).

Ze względu na zaskarżanie uchwały w sprawie obniżenia kapitału akcyjnego i przeznaczenia kwoty 2,99 mln PLN na pokrycie strat z lat ubiegłych, Zarząd Spółki nie podjął jeszcze decyzji co do ewentualnej nowej emisji akcji. Zarząd Spółki oraz Rada Nadzorcza robią wszystko aby Spółka rozwijała się i była trwale rentowna już drugi rok i w kolejnych latach. Dzięki umiejętnym działaniom Zarządu rosną przychody, poprawiają się wskaźniki ekonomiczne, Spółka spłaciła już większość swoich „starych” zobowiązań, inwestuje i szuka nowych możliwości. Wyrazem tych działań jest pojawienie się zupełnie nowego akcjonariusza w Spółce Pana Rafała Ćwiklińskiego, który jest właścicielem jednej z największych firm w Polsce specjalizującej się w sprzedaży ubezpieczeń majątkowych i życiowych. Spółka jest notowana na giełdzie NewConnect przy niskim

wskaźniku P/E=5 oraz P/BV=3,0, zaś wskaźniki ROA= 25%, ROE=63% są ponadprzeciętne jak na branżę finansową.

- Zarząd spodziewa się, że do Spółki wpłynie ok. 500-700 tys. PLN. Cena emisyjna nowych akcji powinna być wyższa niż 0,20 PLN za jedną akcję. Na dzień dzisiejszy należy przypuszczać, że może ona oscylować w przedziale od 0,25 PLN do 0,40 PLN.

Jeśli dojdzie w najbliższym czasie do przeprowadzenia nowej emisji akcji to w zasadzie tylko i wyłącznie w celu spłaty zadłużenia z tytułu obligacji serii B i C, a cena emisyjna z pewnością będzie odzwierciedlała cenę rynkową.

- Na ostatnim Zwyczajnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy w dniu 30 czerwca 2016 roku podjęta została uchwała o przeniesieniu kwoty 6,9 mln PLN z kapitału zapasowego na pokrycie strat z lat ubiegłych. Celem tej operacji jest szybsze zniwelowanie wartości ujemnych w bilansie w pozycji „straty z lat ubiegłych”. Ta operacja pozostaje bez wpływu na bieżącą kondycję finansową firmy, ale daje możliwość w przyszłości np. wypracowany zysk przeznaczać na dywidendę lub skup własny akcji. Dzięki tej operacji Spółka ma większe szanse na pozyskanie finansowania zewnętrznego. Niestety jeden z akcjonariuszy Spółki zaskarżył uchwałę i skierował ją do sądu, co znacznie w czasie przedłużył ten proces. Zarząd jest przekonany, że sąd wyda korzystną decyzję dla Spółki.

Cel został zrealizowany w tym zakresie i jest uwidocznił w poszczególnych składnikach bilansu. Daje to lepszy obraz w ocenie wiarygodności kredytowej Spółki wśród banków oraz potencjalnych nowych inwestorów.

- W dniu 19 sierpnia 2016 roku odbyło się Nadzwyczajne Zgromadzenie, na którym została podjęta uchwała w sprawie obniżenia kapitału zakładowego, zmiany Statutu Spółki oraz upoważnienia Rady Nadzorczej do ustalenia tekstu jednolitego Statutu Spółki. Kapitał zakładowy Spółki ma zostać obniżony o kwotę 2.991.884,00 PLN z jednoczesnym zmniejszeniem wartości nominalnej akcji z 1,00 PLN do 0,20 PLN. Cała kwota wynikająca z obniżenia kapitału będzie przeznaczona na pokrycie strat z lat ubiegłych. Ta operacja, jak i poprzednia oraz emisja akcji spowodują, że Spółka w bilansie za 2016 rok (pod warunkiem skutecznej realizacji tych działań) powinna wykazywać już tylko ok. - 1,2 mln PLN strat z lat ubiegłych, zamiast dotychczasowych : -11,7 mln PLN. Uchwała została zaskarżona przez jednego z akcjonariuszy.

pozytywnej decyzji, należy spodziewać się nie wcześniej niż w IV kwartale 2017 roku.

- W pierwszym półroczu 2017 roku Spółka Doradcy24 planuje dokonać transakcji kupna 100% udziałów w Spółce Polfinance Sp. z o.o. Spółka Doradcy24 zapłaci akcjami nowej emisji. Spółka zajmuje się pośrednictwem w sprzedaży ubezpieczeń na życie oraz ubezpieczeń majątkowych. Planowana cena zakupu w opinii Zarządu będzie korzystna dla Spółki m.in. ze względu na wartość księgową Polfinance, która na koniec 2015 roku wyniosła 1,4 mln PLN. Przychody ze sprzedaży za 2015 rok kształtowały się na poziomie 3,1 mln PLN.

Spółka oraz dotychczasowi większościowi udziałowcy Polfinance Sp. z o.o., którzy są jednocześnie głównymi akcjonariuszami Spółki wyrażają w dalszym ciągu wolę połączenia, pod warunkiem poprawy spraw organizacyjno-prawnych. Dlatego też termin I półrocza 2017 roku może być trudno osiągalny.

- Spółka zależna PolDevelopment24 Sp. z o.o. jest na końcowym etapie tworzenia projektu deweloperskiego. Spółka podpisała przedwstępną umowę kupna nieruchomości gruntowej na której planuje wybudować 3

segmenty w budynku jednorodzinnym w zabudowie bliźniaczej we Wrocławiu. Szacowany koszt inwestycji powinien wynieść ok. 1,7 mln PLN.

Dotychczasowi właściciele działki w perspektywie kilkunastu dni uzyskają pozwolenie na budowę, które to zostanie przeniesione na PolDevelopment24 Sp. z o.o. po podpisaniu umowy zakupu działki, które powinno nastąpić do 30 kwietnia 2017 roku. Następnie Spółka zamierza w II kwartale 2017 roku po akceptacji firmy wykonawczej ruszyć z budową. Planowany okres zakończenia inwestycji to IV kwartał 2018 roku. Spółka powinna rozpoznać wartość przychodów na poziomie ok. 2 mln PLN.

- Spółka zależna Polenergis Sp. z o.o. wypracowane przychody osiąga głównie z tytułu sprzedaży ubezpieczeń życiowych. Pośrednictwo w sprzedaży energii elektrycznej i gazu odpowiada za niespełną 10% w przychodach ogółem spółki za I półrocze 2016 r. i stanowczo odbiega od założeń Zarządu.

Segment pośrednictwa sprzedaży otwartych grupowych ubezpieczeń życiowych rozwija się stabilnie, w kolejnym roku Spółka powinna wykazać wyższe przychody z tego segmentu. Natomiast w zakresie pośrednictwa w sprzedaży energii i gazu Spółka nie współpracuje już w tym zakresie z RWE Polska, dlatego też Spółka nie planuje osiągać przychodów z tego tytułu w kolejnych latach.

Prezes Zarządu Doradcy24

Paweł Woźniak