



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI  
GRUPY KAPITAŁOWEJ COMPERIA.PL  
ZA I PÓŁROCZE 2023 ROKU**

**19 września 2023 roku**



## SPIS TREŚCI

KOMENTARZ ZARZĄDU .....	5
1. INFORMACJE PODSTAWOWE.....	7
1.1. Struktura Grupy Comperia.pl .....	7
1.2. Jednostka dominująca Comperia.pl S.A. ....	7
1.2.1. Charakterystyka działalności Comperia.pl S.A. ....	7
1.2.2. Kapitał akcyjny .....	9
1.2.3. Akcje własne .....	9
1.3. Comperia Ubezpieczenia sp. z o.o.....	9
1.3.1. Charakterystyka działalności Comperia Ubezpieczenia sp. z o.o.....	10
1.3.2. Kapitał zakładowy .....	10
1.3.3. Udziały własne .....	10
2. PODSTAWOWE DANE I WSKAŹNIKI FINANSOWE ORAZ OMÓWIENIE SYTUACJI FINANSOWEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ .....	10
2.1. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego.....	10
2.2. Wybrane dane finansowe .....	11
2.3. Analiza wyników finansowych .....	12
2.3.1. Przychody ze sprzedaży .....	12
2.3.2. Koszty .....	13
2.3.3. Zysk netto i rentowność.....	14
2.4. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi a publikowanymi prognozami wyników.....	14
2.5. Wskaźniki niefinansowe .....	15
3. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ W ANALIZOWANYM OKRESIE.....	15
4. CZYNNIKI MOGĄCE MIEĆ WPŁYW NA WYNIKI OSIĄGANE W KOLEJNYCH KWARTAŁACH .....	16
4.1. Optymalizacja prowadzonej działalności i zasobów wewnętrznych.....	16
4.2. Zwiększanie pozyskiwanego ruchu internetowego oraz maksymalizacja wskaźnika konwersji .....	17
4.3. Rozwój ComperiaLead.....	17
4.4. Rozwój działalności ubezpieczeniowej .....	17
5. CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ GRUPY W POZOSTAŁYCH MIESIĄCACH ROKU OBROTOWEGO .....	18
5.1. Czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy .....	18
5.1.1. Rynek reklamy internetowej może zmienić się w sposób nieprzewidziany przez Grupę i skutkujący spadkiem wartości przychodów. ....	18

5.1.2.	Spółki Grupy są ekspozowane na ryzyko związane z konkurencją.....	18
5.1.3.	Grupa narażona jest na ryzyko nieskuteczności i błędów technologicznej integracji z towarzystwami ubezpieczeniowymi .....	19
5.1.4.	Zmiany regulacji prawnych w tym przepisów prawa podatkowego, jak również praktyka orzecznicza mogą negatywnie wpływać na obciążenia publicznoprawne Grupy	20
5.1.5.	Istotne zmiany mechanizmów pozycjonowania i prezentacji witryn w wyszukiwarkach internetowych mogą obniżać popularność serwisów Grupy.....	20
5.1.6.	Spółki Grupy są ekspozowane na ryzyko awarii sprzętu lub wystąpienia błędów w oprogramowaniu.....	21
5.1.7.	Spółki Grupy są narażone na ryzyko powstania uzależnienia od kluczowych klientów i dostawców.....	21
5.1.8.	Spółki Grupy są narażone na ryzyko niepowodzenia realizacji strategii rozwoju Grupy	22
5.1.9.	Prowadzenie prac rozwojowych wiąże się z ryzykiem nieosiągnięcia zakładanych efektów takich prac.....	23
5.1.10.	Zadłużenie kredytowe i pożyczkowe spółek Grupy może obciążać ich działalność	24
5.1.11.	Spółki Grupy są narażone na ryzyko niedostosowania do nowych regulacji w zakresie ochrony danych osobowych .....	24
5.1.12.	Spółki Grupy są narażone na ryzyko obniżenia płynności.....	25
5.2.	Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Grupy .....	25
5.2.1.	Spółki Grupy są ekspozowane na ryzyko związane z otoczeniem prawnym	25
5.2.2.	Na spółki Grupy oddziałuje ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną .....	26
5.2.3.	Na spółki Grupy wpływ wywiera ryzyko związane z koniunkturą na rynku bankowym .....	26
5.2.4.	Spółki Grupy są ekspozowane na ryzyko związane z koniunkturą na rynku ubezpieczeń .....	26
5.2.5.	Nieprzewidziane czynniki otoczenia Grupy mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na jej działalność .....	27
6.	ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM .....	27
6.1.	Ryzyko stopy procentowej .....	27
6.2.	Ryzyko walutowe .....	28
6.3.	Ryzyko kredytowe .....	28
6.4.	Ryzyko związane z płynnością.....	28
7.	TRANSAKCJE Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI .....	28
8.	KAPITAŁ I AKCJONARIAT COMPERIA.PL S.A. ....	29
8.1.	Akcjonariat Comperia.pl S.A. ....	29

9. INFORMACJE DOTYCZĄCE OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH .....	30
9.1. Liczba akcji Comperia.pl S.A. posiadanych przez osoby zarządzające lub nadzorujące Comperia.pl S.A. ....	30
10. POSTĘPOWANIA SĄDOWE .....	30
11. UDZIELENIE PORĘCZEŃ KREDYTU LUB POŻYCZKI LUB UDZIELENIE GWARANCJI	30
12. SKŁAD OSOBOWY I ZMIANY, KTÓRE W NIM ZASZŁY W CIĄGU OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO, ORAZ OPIS DZIAŁANIA ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH, NADZORUJĄCYCH LUB ADMINISTRUJĄCYCH EMITENTA ORAZ ICH KOMITETÓW .....	30
12.1. Zarząd Comperia.pl S.A. ....	30
12.2. Zarząd Comperia Ubezpieczenia sp. z o.o. ....	31
12.3. Rada Nadzorcza Comperia.pl S.A. ....	31
12.4. Rada Nadzorcza Comperia Ubezpieczenia sp. z o.o. ....	31

**KOMENTARZ ZARZĄDU**

W pierwszym półroczu 2023 Grupa osiągnęła pozytywne wyniki EBITDA na poziomie skonsolidowanym jak i jednostkowym. W okresie tym udało się osiągnąć założone przez Zarząd cele w segmencie reklamy efektywnościowej. W segmencie dystrybucji ubezpieczeń istotny wpływ na wynik miała utrzymujący się trend silnej konkurencji Towarzystw Ubezpieczeniowych w obszarze cen. Wzrost przychodów skonsolidowanych wyniósł 10,5%, z czego przychody segmentu reklamy efektywnościowej wzrosły o 3% a segmentu dystrybucji ubezpieczeń o 27%.

Na 27% spadek EBITDA skonsolidowanej w porównaniu do pierwszego półrocza roku poprzedniego wpłynęły wzrost w segmencie reklamy efektywnościowej o 31%, spadek w segmencie dystrybucji ubezpieczeń o 10%, oraz ujemna EBITDA w segmencie e-commerce spowodowana głównie inwestycjami w rozwój sieci akceptacji produktów on-line oferowanych przez spółkę.

Porównanie podstawowych wielkości z rachunku zysków i strat w podziale na segmenty działalności przedstawia się następująco:

Segment operacyjny	reklama efektywnościowa		dystrybucja ubezpieczeń		e-commerce		dane skonsolidowane	
	HY 2023	HY 2022	HY 2023	HY 2022	HY 2023	HY 2022	HY 2023	HY 2022
[*000 PLN]								
Przychody*	16 099	15 667	6 310	4 963	349	0	22 733	20 630
EBITDA**	1 979	1 516	646	717	-990	0	1 635	2 234

\* Przychody za 2022 skorygowane

\*\* Zysk/strata z działalności operacyjnej + amortyzacja

W segmencie reklamy efektywnościowej zanotowaliśmy wzrost EBITDA w pierwszym półroczu 2023 roku w porównaniu do pierwszego półrocza roku poprzedniego. Zarówno wzrost przychodów o 3% jak i EBITDA o 31% osiągnęliśmy pomimo wysokiego poziomu stóp procentowych, utrzymującej się wysokiej inflacji i ograniczonemu popytowi konsumentów na produkty dłużne. Sprzedaż produktów kredytowych oraz intensyfikacja sprzedaży innych produktów bankowych, w szczególności kont osobistych pozwoliły nam powiększyć poziom przychodów.

Zgodnie z naszymi założeniami rentowność segmentu ubezpieczeniowego w pierwszym półroczu 2023 była pozytywna przy wzroście przychodów o 27%. Na wzrost dynamiki sprzedaży wpływ miała przede wszystkim nowa strategia sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w Grupie Comperia, w tym zastosowanie podejścia omnichannel w stosunku do akwizycji klientów, reorganizacja zasad współpracy z siecią agentów, oraz ogólna sytuacja na rynku ubezpieczeniowym.

W perspektywie kolejnych kwartałów, będziemy koncentrować się nie tylko na dalszym powiększaniu skali działalności, ale kluczowe znaczenie będzie miała przede wszystkim efektywność powiększającej się sieci sprzedaży. Będziemy również koncentrować się na poszerzaniu naszej oferty produktów ubezpieczeniowych przez wprowadzenie oferty nowych Towarzystw Ubezpieczeniowych.

W pierwszym półroczu 2023 kontynuowaliśmy rozwój naszych rozwiązań dedykowanych segmentowi e-commerce. Skupiliśmy się na akwizycji nowych partnerów – sklepów. Podpisaliśmy kilkaset umów na świadczenie usług finansowania zakupów poprzez naszą bramkę płatności odroczonej i ratałnych Comfino.pl. Grono partnerów dostarczających finansowanie na platformie Comfino.pl, powiększyło się o jeden z największych polskich banków – bank PEKAO S.A., jeden z największych polskich fin-tech'ów, dostarczający usługi typu embedded finance B2B, tj. PragmaGO S.A., oraz pochodzący z Estonii i działającym na kilku europejskich rynkach fin-tech Paywerk.

W perspektywie kolejnych kwartałów będziemy kontynuować zwiększenie skali działalności segmentu e-commerce, ze szczególnym naciskiem na pozyskanie kolejnych partnerów w postaci platform – dostawców oprogramowania SaaS, oraz zarówno sklepów internetowych, jak i stacjonarnych, a także kolejnych partnerów dostarczających finansowanie klientom Comfino.pl.

Kondycja finansowa Grupy w naszej ocenie jest dobrą, co pozwala na dalszy rozwój kluczowych projektów, które powinny przyczynić się do dalszego rozwoju Grupy.

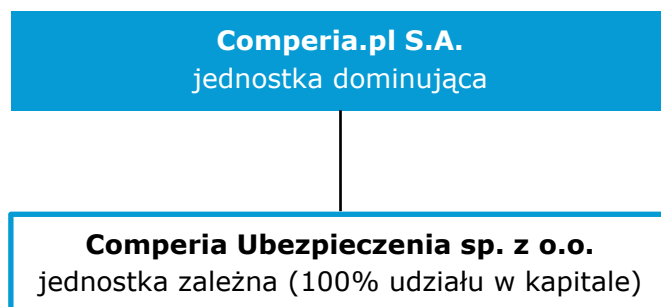
Do dnia sporządzenia niniejszego raportu nie otrzymaliśmy decyzji PFR w sprawie umorzenia części przyznanej pomocy w ramach Tarczy 1.0. Zgodnie z informacjami uzyskanymi od PFR spodziewamy się takiej decyzji w 2023 roku. W konsekwencji w sprawozdaniu finansowym za 2022 rok, w sprawozdaniu z całkowitych dochodów nie ujęliśmy kwoty wnioskowanego umorzenia w wynikach Spółki. Kwota wsparcia z PFR pozostaje ujęta w pozostałych zobowiązaniach Spółki

## 1. INFORMACJE PODSTAWOWE

Dane finansowe zawarte w niniejszym sprawozdaniu zostały przedstawione w tys. PLN, chyba, że zaznaczono inaczej.

### 1.1. Struktura Grupy Comperia.pl

Struktura Grupy Kapitałowej Comperia.pl (dalej „Grupa”) wg stanu na 30 czerwca 2023 roku przedstawia się następująco:



W okresie od 01 stycznia do 30 czerwca 2023 roku struktura Grupy kapitałowej Comperia.pl nie uległa zmianie.

### 1.2. Jednostka dominująca Comperia.pl S.A.

Siedziba	02-673 Warszawa, Konstruktorska 13
REGON	140913752
NIP	9512209854
Sąd rejestrowy	Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII wydział gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
KRS	0000390656

Comperia.pl S.A. (dalej „Jednostka dominująca”, „Spółka”) nie posiada oddziałów.

#### 1.2.1. Charakterystyka działalności Comperia.pl S.A.

Istotą powstania Comperii było stworzenie możliwości błyskawicznego i co ważne – darmowego porównania i wyboru w jednym miejscu najlepszych produktów w obszarze finansów, ubezpieczeń i telekomunikacji po to, by oszczędzać czas oraz pieniądze naszych klientów.

Działalność Spółki polega na prowadzeniu internetowych porównywarek produktów finansowych (w tym oddziałów bankowych i bankomatów), niefinansowych oraz GSM, a także portalu telekomunikacyjnego TELEPOLIS.PL. Na stronach tych internauci mają możliwość porównywania produktów finansowych (produkty kredytowe, lokacyjne

i ubezpieczeniowe) oraz niefinansowych (np. telekomunikacyjne), oferowanych przez partnerów spółki i wybór najkorzystniejszej dla siebie oferty. Najpopularniejsze portale należące do Spółki to:

- Comperia.pl - pierwsza w Polsce porównywarka produktów finansowych,
- eHipoteka.com - internetowa wyszukiwarka kredytów hipotecznych,
- Banki.pl - lokalizator placówek bankowych oraz bankomatów ze zintegrowaną porównywarką ofert bankowych,
- TELEPOLIS.PL - portal zajmujący się tematyką ofert GSM i telekomunikacji.
- Compero.pl – porównywarka ofert ubezpieczeń umożliwiająca również zakup polisy ubezpieczeniowej,
- ComperiaRaty.pl – serwis kredytów i pożyczek dostępnych online,
- Comfino.pl – bramka płatności odroczonej i ratałnych w e-commerce.

Spółka rozwija także program partnerski o nazwie ComperiaLead. Program „ComperiaLead” polega na udostępnieniu przez Spółkę właścicielom witryn internetowych oprogramowania w celu stworzenia przez nich na swoich stronach internetowych sekcji prezentującej porównania produktów finansowych. Sekcje te są firmowane przez markę „Comperia” oraz koherentne z porównywarkami produktów finansowych dostępnych na portalu „Comperia.pl”. Dzięki programowi „ComperiaLead” internauci mogą korzystać z porównywarek stworzonych przez Spółkę nie tylko na swoich własnych portalach, ale również na portalach partnerów programu „ComperiaLead”.

W przypadku zainteresowania konkretnym produktem oferowanym przez partnera współpracującego z Comperią (np. instytucję finansową), internauta poprzez formularz ma możliwość pozostawienia swoich danych kontaktowych (tzw. „lead”), co umożliwi temu partnerowi, kontakt z internautą i sfinalizowanie transakcji. Partnerzy Spółki, bezpośrednio lub za pośrednictwem domów mediowych, za otrzymywanie leadów płać Spółce prowizję. W przypadku zdecydowania się przez internautę na wybraną ofertę produktu finansowego i pozostawieniu przez niego swoich danych kontaktowych w ramach programu ComperiaLead Spółka dzieli się z tym uczestnikiem programu ComperiaLead wynagrodzeniem, które otrzymuje z tego tytułu od sprzedawcy danego produktu finansowego.

Działalność Spółki, polegająca na generowaniu leadów, związana jest z rynkiem internetowej reklamy efektywnościowej. Spółka osiąga również przychody z umieszczania na swoich portalach reklam wizerunkowych instytucji finansowych i pośrednictwa ubezpieczeniowego.



### 1.2.2. Kapitał akcyjny

Na dzień 30 czerwca 2023 r. kapitał zakładowy Jednostki dominującej wynosił 353 954,70 zł i dzielił się na następujące serie akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda:

Seria	Liczba akcji	Rodzaj
Seria A	685 717	imiennie (uprzywilejowane co do głosu w stosunku 2:1)
Seria A	404 703	zwykłe, na okaziciela
Seria B	124 080	zwykłe, na okaziciela
Seria C	121 450	zwykłe, na okaziciela
Seria D	26 041	zwykłe, na okaziciela
Seria E	220 900	zwykłe, na okaziciela
Seria F	575 000	zwykłe, na okaziciela
Seria G	1 333 334	zwykłe, na okaziciela
Seria H	48 322	zwykłe, na okaziciela
<b>3 539 547</b>		

### 1.2.3. Akcje własne

Zarząd Comperia.pl S.A. działając na podstawie uchwały nr 3 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 14 września 2022 r. oraz uchwały nr 17 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 14 czerwca 2023 r. w sprawie upoważnienia Zarządu Spółki do nabywania akcji własnych Spółki, a także na podstawie uchwały Rady Nadzorczej Spółki z dnia 12 sierpnia 2022 r. w sprawie wyrażenia zgody na przeprowadzenie skupu akcji własnych Spółki, odjął uchwałę w sprawie przeprowadzenia skupu akcji własnych Spółki. Łączna kwota, która może zostać przeznaczona przez Spółkę na nabycie akcji własnych wraz z kosztami nabycia wynosi nie więcej niż 6.555.478,73 zł. Nabycie akcji własnych finansowane będzie w całości wyłącznie ze środków zgromadzonych w kapitale rezerwowym Spółki utworzonym w tym celu z zysku netto osiągniętego przez Spółkę w roku obrotowym 2021 na podstawie uchwały nr 7 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 27 czerwca 2022 r. w sprawie podziału zysku netto Spółki za rok obrotowy 2021, oraz uchwały nr 7 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 14 czerwca 2023 r. w sprawie podziału zysku netto Spółki za rok obrotowy 2022. Celem nabycia akcji własnych jest ich umorzenie i związane z tym obniżenie kapitału zakładowego Spółki, zgodnie z art. 359 Kodeksu spółek handlowych. Liczba akcji własnych nabytych w 2022 wynosi 307 635.

### 1.3. Comperia Ubezpieczenia sp. z o.o.

Siedziba 02-673 Warszawa, Konstruktorska 13  
 REGON 146713965  
 NIP 5213649980



opublikowanymi i obowiązującymi w czasie przygotowywania skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Spółka zależna Comperia Ubezpieczenia sp. z o.o. podlega konsolidacji metodą pełną.

## 2.2. Wybrane dane finansowe

### Wybrane dane skonsolidowane ze sprawozdania z sytuacji finansowej

(tys. zł)	30.06.2023	31.12.2022	30.06.2022
<b>Aktywa/Pasywa razem</b>	25 228	25 887	23 494
<b>Aktywa trwałe</b>	14 546	13 272	10 800
<b>Aktywa obrotowe</b>	10 683	12 615	12 694
<b>Kapitał własny</b>	18 207	17 838	15 752
<b>Zobowiązania razem</b>	7 021	8 050	7 743
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	1 202	1 384	1 576
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	5 819	6 665	6 166
<b>Liczba akcji</b>	3 539 547	3 539 547	3 539 547
<b>Średnioważona liczba akcji</b>	3 231 913	3 231 913	3 539 547
<b>Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)*</b>	0,11	1,47	0,31
<b>Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)</b>	0,11	1,47	0,31
<b>Wartość księgowa na jedną akcję (w zł)</b>	5,14	5,04	4,45

\*Podstawowy zysk przypadający na jedną akcję obliczono poprzez podzielenie zysku lub straty, która przypada na zwykłych akcjonariuszy jednostki dominującej (licznik), przez średnią ważoną liczby akcji zwykłych występujących (mianownik) w ciągu danego okresu.

## Wybrane dane skonsolidowane ze sprawozdania z rachunku zysków i strat oraz całkowitych dochodów

Wybrane dane finansowe (w tys) z rachunku zysków i strat	01.01.2023-30.06.2023	01.01.2022-30.06.2022	Δ r/r
Przychody ze sprzedaży	22 733	20 574	10%
Zysk/Strata na sprzedaży	547	1 453	-62%
Zysk/Strata na działalności operacyjnej	568	1 444	-61%
Zysk/Strata na działalności gospodarczej	461	1 380	-67%
Amortyzacja	1 067	789	35%
EBITDA	1 635	2 233	-27%
Zysk/Strata przed opodatkowaniem	481	1 380	-65%
Zysk/Strata netto	369	1 084	-66%

### 2.3. Analiza wyników finansowych

#### 2.3.1. Przychody ze sprzedaży

Segment	01.01.2023-30.06.2023	01.01.2022-30.06.2022	Δ r/r
Produkty kredytowe	5 859	6 900	-15%
Produkty lokacyjne	9 021	7 590	19%
Działalność ubezpieczeniowa	6 310	4 962	27%
Produkty pozafinansowe	1 165	834	40%
Pozostałe	378	388	31%
<b>Razem</b>	<b>22 733</b>	<b>20 574</b>	<b>10%</b>

Przychody ze sprzedaży Grupy kapitałowej osiągnęły w I półroczu 2023 roku wartość 22 733 tys. zł względem 20 574 tys. zł w I półroczu 2022 roku. Tym samym, Grupa odnotowała wzrost przychodów o 10%. Wynik ten możliwy był dzięki 19% wzrostowi sprzedaży produktów lokacyjnych, wspartemu wzrostem sprzedaży produktów ubezpieczeniowych, pozafinansowych, oraz pozostałej sprzedaży, pozwalającym pokryć

lekki spadek sprzedaż produktów kredytowych spowodowany gwałtownym wzrostem stóp procentowych.

Kluczowe wskaźniki efektywności dla ubezpieczeń w I półroczu 2023 roku zawiera poniższa tabela.

Multiagencja - wskaźniki	01.01.2023- 30.06.2023	01.01.2022- 30.06.2022	Δ r/r
Liczba podpisanych umów z towarzystwami	33	30	10%
Inkaso	33 825	28 349	19%
Prowizja od TU dla Comperia	6 291	4 867	29%

### 2.3.2. Koszty

Koszty działalności Grupy wzrosły o 16%, wobec wzrostu przychodów o 10%. Spowodowane jest to inwestycjami Grupy w nowy segment działalności, tj. bramkę płatności COMFINO w segmencie e-commerce.

Wybrane dane finansowe (w tys) z rachunku zysków i strat	01.01.2023- 30.06.2023	01.01.2022- 30.06.2022	Δ r/r
Usługi obce	17 361	14 357	21%
Wynagrodzenia	2 862	2 965	-3%
Amortyzacja	1 067	789	35%
Podatki i opłaty	127	337	-62%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	470	434	8%
Zużycie materiałów i surowców	114	114	0%
Pozostałe koszty	190	190	0%
<b>Razem koszty</b>	<b>22 190</b>	<b>19 163</b>	<b>16%</b>

### 2.3.3. Zysk netto i rentowność

Wybrane dane finansowe z rachunku zysków i strat	01.01.2023-30.06.2023	01.01.2022-30.06.2022
Rentowność EBITDA	7,19%	10,87%
Rentowność na działalności operacyjnej (marża EBIT)	2,50%	7,03%
Rentowność zysku netto	1,62%	5,27%
Stopa zwrotu z kapitałów własnych (ROE)	2,03%	6,88%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	1,46%	4,61%

W naszej ocenie ogromnym sukcesem Grupy jest utrzymanie wzrostu przychodów w obydwu dotychczasowych segmentach operacyjnych, a także kontynuowany, łączny wzrost EBITDA w tych segmentach w pierwszym półroczu 2023. Wyniki te osiągnęliśmy pomimo wzrostu stóp procentowych, znacząco ograniczającego popyt na produkty kredytowe, co dotknęło segment reklamy efektywnościowej, a także sytuacji wzmożonej konkurencji cenowej towarzystw ubezpieczeniowych, co pomimo wzrostu ilości zawartych polis, hamowało wzrost inkasa i bezpośrednio powiązanych z nim przychodów segmentu dystrybucji ubezpieczeń.

W okresie pierwszego półrocza 2023 r. Grupa wykazała zysk netto na poziomie 0,37 mln zł, wobec 1,08 mln w analogicznym okresie roku ubiegłego. Na spadek wyniku netto główny wpływ miały inwestycje ponoszone przez Grupę na rozwój nowego segmentu operacyjnego e-commerce finansowane z zysku generowanego przez pozostałe segmenty.

W ocenie Zarządu, wskaźnik zysku EBITDA jest najbardziej miarodajnym kryterium obrazującym kondycję finansową Grupy Kapitałowej.

### 2.4. Objąsnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi a publikowanymi prognozami wyników

Grupa nie publikowała prognozy wyniku finansowego na rok 2023.

## 2.5. Wskaźniki niefinansowe

### Kluczowe wskaźniki efektywności

Nazwa wskaźnika	01.01.2023- 30.06.2023	01.01.2022- 30.06.2022	Δ r/r
Liczba partnerów ComperiaLead na koniec okresu	96 140	61 513	56%
Liczba leadów	989 241	323 844	205%
Liczba wejść na stronę	59 701 005	51 337 856	16%
Liczba odsłon	162 868 022	153 942 102	6%

Wzrost liczby leadów o 205% spowodowany jest wejściem Spółki w nowe obszary działalności reklamy efektywnościowej, między innymi w produkty pozabankowe. Dynamicznie rozwijaliśmy działalność w sektorze produktów telekomunikacyjnych a także w obszarze powiązany z finansowaniem ubezpieczeń.

W ujęciu wszystkich serwisów, Grupa odnotowała wzrost w liczbie wejść na strony o 16%. Jest to spowodowane głównie efektem wdrażania zmian RWD na głównym portalu Comperia.pl, oraz Telepolis.pl, celem dostosowania serwisów internetowych grup do internatów korzystających z urządzeń mobilnych.

### 3. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ W ANALIZOWANYM OKRESIE

W segmencie reklamy efektywnościowej zanotowaliśmy wzrost EBITDA o 31% w pierwszym półroczu 2023 roku w porównaniu do pierwszego półrocza roku poprzedniego. Jednocześnie zanotowaliśmy 3% wzrost przychodów względem 1 półrocza roku poprzedniego. Głównymi przyczynami tego wzrostu są: a) efekt strategicznego rozwoju własnej sieci afiliacyjnej wydawców programu ComperiaLead, b) efektów dopasowania naszych działań do oczekiwań instytucji finansowych, które starają się pozyskać klienta zainteresowanego kredytem ale również chcą istotnie zwiększyć liczbę klientów aktywnie korzystających z rachunków bankowych.

Zgodnie z naszymi założeniami rentowność segmentu ubezpieczeniowego w półroczu kwartale 2023 była pozytywna przy dynamicznym wzroście przychodów. W okresie pierwszego półrocza 2023 roku zanotowaliśmy 27% wzrost przychodów z tytułu dystrybucji ubezpieczeń w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Tak jak wspominaliśmy w naszych poprzednich komentarzach do wyników okresowych w segmencie ubezpieczeń uzyskaliśmy trwałą rentowność EBITDA. Spadek o 10% w stosunku do pierwszego półrocza 2022 roku spowodowany był reorganizacją i dostosowaniem zasad współpracy z agentami przeprowadzony w drugim półroczu 2022 roku. W perspektywie kolejnych kwartałów będziemy koncentrować się na dalszym

powiększaniu skali działalności ubezpieczeniowej oraz będziemy podejmować działania w celu bezpośredniego pozyskania klientów ubezpieczeniowych. Pozyskani klienci ubezpieczeniowi będą obsługiwani przez naszą grupę lub sieć agentów, którzy z nami współpracują.

W pierwszym półroczu 2023 kontynuowaliśmy rozwój naszych rozwiązań dedykowanych segmentowi e-commerce. Skupiliśmy się na akwizycji nowych partnerów – sklepów. Podpisaliśmy kilkaset umów na świadczenie usług finansowania zakupów poprzez naszą bramkę płatności odroczonej i ratałnych Comfino.pl. Grono partnerów dostarczających finansowanie na platformie Comfino.pl, powiększyło się o jeden z największych polskich banków – bank PEKAO S.A., jeden z największych polskich fin-tech'ów, dostarczający usługi typu embedded finance B2B, tj. PragmaGO S.A., oraz pochodzący z Estonii i działającym na kilku europejskich rynkach fin-tech Paywerk.

W perspektywie kolejnych kwartałów będziemy kontynuować zwiększenie skali działalności segmentu e-commerce, ze szczególnym naciskiem na pozyskanie kolejnych partnerów w postaci platform – dostawców oprogramowania SaaS, oraz zarówno sklepów internetowych, jak i stacjonarnych, a także kolejnych partnerów dostarczających finansowanie klientom Comfino.pl.

Kondycja finansowa Grupy w naszej ocenie jest dobra, co pozwala na realizację szeregu inicjatyw, które powinny przyczynić się do dalszego rozwoju Grupy.

Do dnia sporządzenia niniejszego raportu nie otrzymaliśmy decyzji PFR w sprawie umorzenia części przyznanej pomocy w ramach Tarczy 1.0. Zgodnie z informacjami uzyskanymi od PFR spodziewamy się takiej decyzji w ciągu kolejnego półrocza. W konsekwencji w sprawozdaniu finansowym za pierwsze półrocze 2023 roku, w sprawozdaniu z całkowitych dochodów nie ujęliśmy kwoty wnioskowanego umorzenia w wynikach Grupy. Kwota wsparcia z PFR pozostaje ujęta w pozostałych zobowiązaniach Spółki.

#### **4. CZYNNIKI MOGĄCE MIEĆ WPŁYW NA WYNIKI OSIĄGANE W KOLEJNYCH KWARTAŁACH**

##### **4.1. Optymalizacja prowadzonej działalności i zasobów wewnętrznych**

Zarząd podejmuje szereg intensywnych działań mających na celu dalszą poprawę rentowności. Działania te obejmują w szczególności:

- poszukiwanie nowych kanałów i form sprzedaży oraz powiększanie bazy odbiorców w celu zwiększenia przychodów ze sprzedaży;
- sukcesywny przegląd poszczególnych działań, projektów i procesów (w szczególności w sprzedaży i marketingu) i ich założeń biznesowych pod kątem eliminacji aktywności zbędnych bądź nieprzynoszących oczekiwanych efektów ekonomicznych a także zwiększenia marżowości pozostałych;
- optymalizację wykorzystania zasobów wewnętrznych Grupy;
- redukcję kosztów stałych prowadzonej działalności.

Zarząd oczekuje, że efekty wymienionych działań powinny być stopniowo widoczne w kolejnych okresach.



#### **4.2. Zwiększanie pozyskiwanego ruchu internetowego oraz maksymalizacja wskaźnika konwersji**

Ze względu na znaczną część przychodów Grupy, które generowane są bezpośrednio z monetyzowania ruchu internetowego skupianego przez narzędzia, porównywarki i serwisy, Grupa skupia się na maksymalizowaniu efektywności z pozyskanego ruchu i szuka dodatkowych, kontekstowych i konwersyjnych źródeł ruchu w kategoriach finanse, ubezpieczeniowej i GSM. Za pośrednictwem posiadanych narzędzi analitycznych, testowane są różne formy komunikacji marketingowej w kierunku użytkowników oraz formularzy, narzędzi, widgetów, kalkulatorów, aby osiągnąć coraz wyższe współczynniki konwersji na ruchu przychodzącym.

Kontynuowane są także działania Grupy skupiające się na pozyskiwaniu nowego jakościowego ruchu, prowadzącego do konwersji. Jest to możliwe za sprawą ukierunkowanych kampanii na dobrze oznaczone grupy docelowe.

Serwisy Grupy nadal zajmują wysokie miejsca w naturalnych wynikach wyszukiwania wyszukiwarek internetowych na konkurencyjne frazy związane z produktami finansowymi, ubezpieczeniowymi i GSM. Rozwijane są również strategiczne partnerstwa generujące wysokiej jakości ruch na serwisy i narzędzia Grupy. W drugiej połowie roku Spółka przebuduje swoje główne portale w celu dostosowania do potrzeb klientów używających urządzeń mobilnych oraz pozyskania nowych grup internautów.

#### **4.3. Rozwój ComperiaLead**

Główne czynniki mające wpływ na rozwój programu partnerskiego ComperiaLead to wydatki reklamowe Klientów Comperia.pl, trendy internetowe jak i nowe narzędzia powiększające liczbę i jakość wydawców współpracujących. Odpowiadając na trendy światowe ComperiaLead dostosowuje swoje narzędzia jak i współpracujących wydawców do blokady reklam w formacie SWF. Dostosowując się do tych zmian ComperiaLead zwiększyła ilość dostępnych narzędzi content marketingowych, aby zminimalizować wpływ "ślepoty banerowej" użytkowników Internetu. Dzięki temu Sieć stała się lepiej dopasowana do potrzeb i wymagań Internauty. Ciężar promocji będzie stopniowo przenoszony na witryny blogowe poprzez udostępnianie nowych narzędzi pomocnych przy prowadzeniu bloga jak i zarabianiu na nim.

#### **4.4. Rozwój działalności ubezpieczeniowej**

Działania Grupy w segmencie ubezpieczeniowym koncentrują się na wzroście skali działalności. Na koniec półrocza 2023 roku Grupa miała podpisane umowy z 33 towarzystwami ubezpieczeniowymi. Grupa współpracuje z ponad 550 agencjami ubezpieczeniowymi. Pozwoli to na generowanie dodatkowego przypisu i inkasa składki.

W segmencie ubezpieczeniowym Grupa będzie kontynuowała działania ukierunkowane na wzrost skali działalności w oparciu o dotychczasowy model biznesowy. Intencją Zarządu

jest jak najszybsze osiągnięcie skali gwarantującej rentowność przy uwzględnieniu zakładanych wskaźników „jakości” biznesu. Głównym czynnikiem mającym wpływ na tę część biznesu będą warunki rynkowe, w szczególności polityka towarzystw ubezpieczeniowych.

## **5. CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ GRUPY W POZOSTAŁYCH MIESIĄCACH ROKU OBROTOWEGO**

Poniżej Zarząd przedstawia najważniejsze czynniki ryzyka, którymi Grupa zarządza w celu minimalizacji ich negatywnego wpływu na działalność operacyjną. Identyfikacja i zarządzanie ryzykiem ma kluczowe znaczenie dla bezpiecznego funkcjonowania Grupy oraz jej pozycji finansowej.

### **5.1. Czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy**

#### **5.1.1. Rynek reklamy internetowej może zmienić się w sposób nieprzewidziany przez Grupę i skutkujący spadkiem wartości przychodów.**

Główna działalność Grupy jest uzależniona od umów bezpośrednich zawieranych z bankami, towarzystwami ubezpieczeniowymi, operatorami GSM oraz z domami mediowymi na przeprowadzanie wizerunkowych oraz efektywnościowych kampanii reklamowych, realizowanych poprzez witryny internetowe zarządzane przez Grupę lub w ramach programu partnerskiego ComperiaLead. Z tego powodu Grupa wystawiona jest na ryzyko związane z koniunkturą na rynku reklamy internetowej. Wzrost konkurencyjności lub wahania wielkości tego rynku mogą powodować (przy braku wzrostu udziału Grupy w tym rynku) spadek przychodów Grupy. Podobnie mogą skutkować zmiany trendów korzystania z sieci internet (np. wskutek zmiany technologii, mód, zwyczajów użytkowników), które nie będą antycypowane przez Grupę i do których Grupa nie przygotowuje się odpowiednio modelując przekaz kierowany do użytkowników.

#### **5.1.2. Spółki Grupy są eksponowane na ryzyko związane z konkurencją**

Grupa Comperia.pl działa w segmencie internetowej reklamy efektywnościowej oraz wizerunkowej dla branży finansowej, ubezpieczeniowej oraz telekomunikacyjnej. Bezpośrednią konkurencją w dwóch pierwszych obszarach są inne porównywarki jak ebroker.pl, totalmoney.pl, rankomat.pl, mfind.pl oraz portale finansowe takie jak Bankier.pl czy Money.pl. W dłuższym terminie nie można jednak wykluczyć pojawienia się nowych inicjatyw projektowych. Emitent wskazuje na dynamiczny charakter rynku mediów internetowych (w tym reklamy) oraz relatywnie niską barierę wejścia na ten rynek podmiotów konkurencyjnych.

Konkurencja z zakresu działalności w obszarze GSM, Internet/Telewizja/Telefon to głównie nowopowstałe porównywarki: Panwybierak.pl, Skrzydelko.pl, Teleguru.pl, Komorkomat.pl oraz serwis TotalMoney.pl. Emitent nie może wykluczyć pojawienia się ważnej konkurencji wśród podmiotów prowadzących porównywarki innych usług i dóbr, jak również dużych graczy rynku mediów internetowych.

W segmencie ubezpieczeniowym zarówno w kanale sprzedaży tradycyjnej poprzez sieć agentów ubezpieczeniowych, jak i w kanale direct istnieje duża konkurencja ze strony

istniejących podmiotów. Należy jednak podkreślić, że do tej pory żaden z podmiotów oferujących sprzedaż w kanale tradycyjnym nie funkcjonuje w oparciu o aplikację umożliwiającą w tak szerokim zakresie porównywanie ofert towarzystw ubezpieczeniowych oraz zakup tej oferty, korzystając w całym tym procesie z jednej aplikacji. Nie można jednak wykluczyć możliwości pojawienia się na rynku systemów konkurencyjnych wobec aplikacji Comperia Agent.

Grupa dokłada wszelkich starań, aby utrzymać pozycję lidera na rynku pod kątem oferowania najbardziej zaawansowanych rozwiązań technologicznych. Potwierdza to m.in. fakt, że niejednokrotnie aplikacja Comperia Agent jest pierwszą aplikacją zewnętrzną integrującą się z webserwisami towarzystw ubezpieczeniowych. Grupa skutecznie zachęca towarzystwa ubezpieczeniowe do integrowania się z aplikacją, dzięki czemu stale poszerza liczbę ofert w Comperia Agent, tym samym zwiększając liczbę potencjalnych zainteresowanych klientów. Dodatkowo dołączane są nowe funkcjonalności aplikacji. Podkreślić należy, że aplikacja charakteryzuje się bardzo dużą elastycznością w dostosowaniu jej funkcji pod potrzeby każdego klienta.

Biorąc pod uwagę doświadczenie zebrane przez Grupę zostały podjęte działania, które mają na celu zdecydowane zwiększenie użycia aplikacji przez wewnętrzne struktury sprzedaży. Emitent nie ma gwarancji skuteczności tych działań.

Wszelkie niepowodzenia w walce konkurencyjnej mogą powodować obniżenie udziału Grupy w rynku reklamy internetowej oraz obniżenie przychodów zarówno z działalności reklamowej jak i dystrybucji ubezpieczeń.

### **5.1.3. Grupa narażona jest na ryzyko nieskuteczności i błędów technologicznej integracji z towarzystwami ubezpieczeniowymi**

Trudność w stworzeniu i utrzymywaniu ubezpieczeniowej aplikacji informatycznej polega na znacznej liczbie parametrów, które muszą zostać porównane w celu miarodajnego wybrania najkorzystniejszej oferty ubezpieczeniowej, a także na konieczności zintegrowania aplikacji z licznymi systemami informatycznymi zakładów ubezpieczeń oraz z systemami innych podmiotów, z którymi aplikacja będzie współpracowała w zakresie sprzedaży ubezpieczeń. Dużą trudnością jest także zmienność powyższych parametrów i konieczność bieżącego dostosowywania aplikacji do pojawiających się zmian. Grupa ma podpisane umowy z prawie wszystkimi liczącymi się towarzystwami ubezpieczeniowymi, działającymi na polskim rynku, w zakresie możliwości porównywania oferty tych towarzystw z ofertami konkurencyjnych towarzystw, a także w zakresie możliwości zawierania umów ubezpieczeniowych poprzez aplikację internetową. Grupa obserwuje coraz większe zainteresowanie po stronie towarzystw ubezpieczeniowych do unowocześniania ich technologii IT.

Utrzymanie powyższych zdolności wymaga od Grupy posiadania wysokospecjalistycznych kompetencji informatycznych: specjalistów w zakresie programowania, sieci informatycznych, przechowywania i przetwarzania danych, itp. Realizowane przez Grupę procedury działania muszą spełniać wymogi bezpieczeństwa systemów (odpowiedniego czasu reakcji na konieczność wprowadzania zmian lub naprawy istniejących rozwiązań) oraz kontynuacji kompetencji, zwłaszcza z uwagi na częściowo autorski charakter stosowanych rozwiązań programistycznych. Jakiegokolwiek zaniedbania w powyższym zakresie mogą skutkować dysfunkcjami lub błędami systemów stosowanych przez Grupę, co może pociągać za sobą spadek wiarygodności, renomy i popularności serwisów prowadzonych przez Grupę i bezpośrednio przekładać się na spadek jej przychodów.

#### **5.1.4. Zmiany regulacji prawnych w tym przepisów prawa podatkowego, jak również praktyka orzecznicza mogą negatywnie wpływać na obciążenia publicznoprawne Grupy**

Zagrożeniem dla stabilności i rozwoju działalności gospodarczej Grupy mogą być niektóre zmiany regulacji prawnych w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem przepisów kształtujących zwiększoną ochronę przetwarzania danych konsumentów oraz system podatkowy, które ulegają modyfikacjom. Niekorzystne z punktu widzenia Grupy zmiany regulacji prawnych mogą spowodować zmniejszenie uzyskiwanych przychodów bądź wzrost kosztów. Po stronie Grupy zachodzi w związku z tym konieczność ponoszenia kosztów związanych z monitorowaniem zmian legislacyjnych oraz dostosowywania działalności do zmieniających się regulacji. Zmiany w niektórych przepisach mogą wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niekonsekwentnym orzecznictwem sądów oraz niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej, co w konsekwencji może utrudniać realizację długoterminowych celów strategicznych oraz powodować trudności w ocenie skutków przyszłych zdarzeń czy decyzji.

#### **5.1.5. Istotne zmiany mechanizmów pozycjonowania i prezentacji witryn w wyszukiwarkach internetowych mogą obniżyć popularność serwisów Grupy**

Głównym celem wyszukiwarek internetowych jest prezentowanie użytkownikom Internetu rzetelnych i najpełniejszych z możliwych wyników wyszukiwania. Funkcjonujące wyszukiwarki osiągają ten cel poprzez opracowywanie nowych mechanizmów i algorytmów selekcji, sortowania i prezentacji danych stron podmiotów na bieżąco. Dzięki temu konsumenci mogą łatwiej odnaleźć poszukiwane przez siebie informacje.

Zmiany algorytmów pozycjonowania i prezentacji witryn w wyszukiwarkach internetowych powodują zmianę hierarchii prezentowanych stron www, co ma znaczny wpływ na liczbę użytkowników odwiedzających poszczególne strony. Istnieje ryzyko, że algorytmy serwisów wyszukiwawczych zmienią się w taki sposób, który spowoduje zmniejszenie się liczby użytkowników witryn Grupy, co może spowodować zmniejszenie rentowności, wymagało bowiem będzie większych nakładów na promocję i pozycjonowanie stron www Grupy. Dodatkowo, na skutek błędu bądź awarii leżącej po stronie Grupy bądź jej usługodawców, dane Grupy mogą zostać całkowicie lub w znacznym stopniu usunięte z wyników wyszukiwania danej wyszukiwarki, bądź też wyszukiwarka przestanie funkcjonować.

Czasowe lub stałe wyeliminowanie danej witryny z wyników wyszukiwania danej wyszukiwarki lub też przesunięcie witryny na odległe miejsce w wynikach wyszukiwania mogą również mieć miejsce w wyniku niezgodnych z wytycznymi wyszukiwarek działań pracowników witryn internetowych, które zmierzają do jak najkorzystniejszego pozycjonowania danej witryny. Grupa dąży do zminimalizowania ryzyka związanego ze zmianą mechanizmów pozycjonowania i prezentacji witryn w wyszukiwarkach internetowych poprzez:

- Bieżące monitorowanie wymagań wyszukiwarki, jakie są stawiane stronom przez algorytm Google i wprowadzanie odpowiednich zmian na stronach Grupy.
- Stały monitoring pozycji stron w wyszukiwarce Google, narzędziach Google Webmaster Tools oraz Google Analytics i innych, mający na celu kontrolę sytuacji i umożliwienia podejmowania natychmiastowych działań w sytuacjach zagrożenia.
- Wprowadzenie do strategii komunikacyjnej firmy content marketingu (zarządzania treścią). Działania content marketingowe można podzielić na tworzenie danych (raporty,

analizy, artykuły) oraz zacieśnianie współpracy z partnerami z programu ComperiaLead. Grupa tworzy własne środowisko internautów żywo zainteresowane dostarczaniem informacji i rozwiązaniami.

- Utrzymywanie kilku portali – Grupa stworzyła portale wyspecjalizowane w analizie konkretnej kategorii produktów finansowych. Oprócz portalu Comperia.pl, porównującego zarówno produkty lokacyjne, kredytowe, jak i ubezpieczeniowe, Grupa posiada również portal ehipoteka.com specjalizujący się w porównywaniu kredytów hipotecznych, portal Kontoteka.pl specjalizujący się w porównywaniu kont bankowych, portal Banki.pl, pozwalający na lokalizację placówek bankowych i bankomatów oraz porównywanie ofert różnych banków. Dzięki posiadaniu przez Grupę zdywersyfikowanego portfela marek porównywarek finansowych, zmniejsza się ryzyko uzależnienia Grupy od wyszukiwarek internetowych (w przypadku posiadania jednej witryny uzależnienie to jest większe) oraz zwiększa prawdopodobieństwo trafienia internauty na portal będący w posiadaniu Grupy.
- Rozwijanie Programu Partnerskiego ComperiaLead. Program ComperiaLead polega na udostępnieniu przez Grupę właścicielom witryn internetowych (wydawcom) oprogramowania, w celu stworzenia przez nich na swoich stronach internetowych sekcji prezentującej porównania produktów finansowych. Sekcje te są firmowane przez markę Comperia oraz koherentne i kompatybilne z porównywarekami produktów finansowych, które są dostępne na portalu Comperia.pl.
- Ścisłe przestrzeganie wytycznych wyszukiwarek internetowych. Wyszukiwarki internetowe regularnie dystrybuują wytyczne, w jaki sposób można pozycjonować witryny internetowe, aby znalazły się wysoko w wynikach wyszukiwania wyszukiwarek internetowych. W wyniku pozycjonowania strony w sposób niezgodny z wytycznymi, dana witryna może zostać usunięta z wyników wyszukiwania lub przesunięta na dalsze pozycje w wynikach wyszukiwania. Grupa w sposób bardzo ścisły stosuje się do wytycznych dystrybuowanych przez wyszukiwarki internetowe, ograniczając tym samym ryzyka związane z pozycjonowaniem strony.

Grupa, nawet dokładając najwyższych starań, nie jest w stanie zapewnić całkowitej skuteczności swoich działań. Niepowodzenia w powyższym zakresie mogą negatywnie oddziaływać na popularność serwisów prezentowanych przez Grupę a tym samym spadek jej przychodów.

#### **5.1.6. Spółki Grupy są eksponowane na ryzyko awarii sprzętu lub wystąpienia błędów w oprogramowaniu**

Do zdarzeń, które mogą mieć bezpośredni wpływ na pogorszenie się wyników finansowych Grupy zaliczyć należy awarię sprzętu oraz ujawnianie się krytycznych błędów oprogramowania. Ryzyka te wynikają z charakteru działalności Grupy i są minimalizowane poprzez umieszczanie serwisów internetowych na serwerach renomowanych firm oraz posiadanie przez Grupę własnego zespołu programistów reagującego na bieżąco na występujące błędy w oprogramowaniu. W przypadku wystąpienia takich zdarzeń liczba użytkowników na portalach internetowych Grupy może zmaleć, a w skrajnym przypadku, cały mechanizm funkcjonowania Grupy może tymczasowo przestać funkcjonować, co przekładałoby się na spadek przychodów.

#### **5.1.7. Spółki Grupy są narażone na ryzyko powstania uzależnienia od kluczowych klientów i dostawców**

Kluczowymi klientami Grupy są banki, które - bezpośrednio lub poprzez agencje reklamowe - zlecają Grupie reklamowe kampanie efektywnościowe wspierane reklamami



wizerunkowymi. Struktura klientów Grupy jest stosunkowo zdywersyfikowana, a w jej skład wchodzi większość działających w Polsce banków oraz współpracujących z nimi agencji reklamowych. W przypadku ograniczenia grona zleceniodawców kampanii reklamowych może pojawić się uzależnienie spółek Grupy od aktualnych zleceniodawców kampanii reklamowych. Banki zamawiają kampanie efektywnościowe w zdecydowanej większości działających na rynku porównywarek finansowych. Ryzyko zrezygnowania z usług Grupy na rzecz innych porównywarek finansowych jest więc ograniczone. Ryzyko ograniczenia bazy klientów (a tym samym pojawienia się uzależnienia) jest, w ocenie Zarządu, relatywnie niskie, z uwagi na fakt, że prawie wszystkie działające na polskim rynku banki korzystają z tej formy pozyskiwania klientów. Aby niwelować wspomniane ryzyko Grupa stara się prowadzić działania ukierunkowane na poszerzenie grupy dostawców.

Głównymi dostawcami Grupy są partnerzy w programie afiliacyjnym ComperiaLead, inne witryny internetowe oraz agenci ubezpieczeniowi. Grupa dokonuje wszelkiej staranności celem dywersyfikacji źródeł dostawców. Na dzień publikacji Spółka jest uzależniona od jednego dostawcy. Ewentualny brak współpracy z tym kontrahentem w opinii Zarządu mógłby spowodować realizację ryzyka, że utrata niektórych z aktualnych dostawców może skutkować, zwłaszcza w przejściowym okresie istotnym pogorszeniem wyników Spółki.

#### **5.1.8. Spółki Grupy są narażone na ryzyko niepowodzenia realizacji strategii rozwoju Grupy**

Strategia Grupy zakłada zwiększanie pozyskiwanego ruchu internetowego oraz maksymalizację wskaźnika konwersji, rozszerzenie portfela oferowanych usług, w tym także o usługi w sektorze niefinansowym, zwiększenie udziału w rynku reklamowym, a także rozwój Programu Partnerskiego ComperiaLead. Strategia Grupy obejmuje także dalszy rozwój ogólnopolskiej multiagencji ubezpieczeniowej oraz zintensyfikowanie działalności w zakresie sprzedaży ubezpieczeń, w tym sprzedaż licencji nowatorskiej aplikacji Comperia Agent. Realizacja strategii Grupy jest związana z określonymi ryzykami. W zakresie zwiększania pozyskiwanego ruchu internetowego oraz maksymalizacji wskaźnika konwersji istnieje ryzyko, że planowane przedsięwzięcia, mające na celu zwiększenie pozyskiwanych „leadów” przy jednoczesnym zwiększeniu ich jakości, nie przyniosą oczekiwanych efektów.

Grupa identyfikuje również ryzyka związane z rozszerzeniem portfela oferowanych produktów w segmencie obsługi procesów sprzedaży e-commerce/m-commerce oraz ubezpieczeniowym. W szczególności, istnieją ryzyka związane z technologicznymi aspektami stworzenia przez spółki Grupy nowych rozwiązań w dziedzinie obsługi procesów sprzedaży, a także z gotowością partnerów biznesowych (w tym nowych) do podjęcia współpracy z Grupą. Minimalizacja ryzyka przebiega poprzez nawiązywanie kontaktów z nowymi partnerami z branży oraz promowanie oferty biznesowej Grupy.

W ocenie Zarządu główne ryzyko związane z rozwojem Programu Partnerskiego ComperiaLead polega na ewentualnej mniejszej niż zakłada się gotowości do współpracy docelowej grupy partnerów programu oraz konkurencji cenowej w tym segmencie, co może mieć wpływ na spadek marży netto. Minimalizacja ryzyka polega na aktywizacji partnerów poprzez organizowanie konkursów, akcji specjalnych dla wydawców, oferowaniu atrakcyjnej oferty produktowej oraz szybszych procedur rozliczeniowych a także poprzez ciągły rozwój technologiczny programu partnerskiego. W odniesieniu do działań Grupy w sektorze ubezpieczeń istnieje ryzyko opóźnień budowania sieci sprzedaży oraz spadku osiągniętej marży od sprzedaży produktów Towarzystw Ubezpieczeniowych. Grupa ściśle

monitoruje postępy prac i na bieżąco podejmuje działania zaradcze. W 2017 roku Grupa rozpoczęła również projekt sprzedaży ubezpieczeń w innych kanałach niż sieć agentów. Emitent wskazuje ponadto, że działania w zakresie realizacji projektów rozwojowych w obszarze fintech i insuretech, pomimo ponoszenia kosztów związanych z takimi działaniami mogą nie przynieść oczekiwanych efektów przychodowych.

Materializacja ryzyka niepowodzenia strategii rozwoju może się przekładać na konieczność rewidowania celów rozwojowych, zaś niedopasowania aktualnie realizowanej strategii do uwarunkowań działalności może być powodem obniżenia efektywności finansowej działalności Grupy.

#### **5.1.9. Prowadzenie prac rozwojowych wiąże się z ryzykiem nieosiągnięcia zakładanych efektów takich prac**

W ocenie Emitenta sukces podmiotów działających na rynkach e-commerce w znacznym stopniu jest uzależniony od innowacyjności tych podmiotów i ich zdolności do ciągłego rozwoju. Spółki Grupy prowadzą prace rozwojowe w zakresie nowych usług oraz nowych narzędzi technologicznych wspierających sprzedaż takich usług. Emitent identyfikuje ryzyko nieosiągnięcia zakładanych efektów takich prac. Błędne rozpoznaniem potrzeb rynku lub kierunków działań mających na takie potrzeby odpowiadać może skutkować realizacją projektów rozwojowych nie mających potencjału rynkowego i nie wpływających na wzrost przychodów Grupy. Błędne szacowanie nakładów niezbędnych na realizację projektów i/lub nieposiadanie odpowiednich środków na pokrycie tych kosztów może skutkować koniecznością rezygnacji z projektów trakcie ich wdrażania lub koniecznością nieplanowanego wcześniej ich dofinansowywania. Błędne rozpoznanie możliwości Grupy w zakresie kreacji zaplanowanych rozwiązań może skutkować niepowodzeniami w zakresie prowadzonych prac lub osiaganiem niezadowalających ich wyników, w tym w porównaniu do działań podmiotów konkurujących ze spółkami Grupy. Pracami rozwojowymi wdrażanymi w Grupie są prace w obszarze fintech oraz insuretech (rozwoju aplikacji służących do sprzedaży ubezpieczeń). Prace w obszarze fintech w zamierzeniu Emitenta mają doprowadzić do uzyskania narzędzi technologicznych (internetowych, mobilnych) pozwalających na efektywną sprzedaż produktów finansowych. Ryzyka prac rozwojowych i wdrażania nowych rozwiązań w tym obszarze uwarunkowane są istnieniem silnej konkurencji podmiotów posiadających już i rozwijających rozwiązania fintech, co może prowadzić do nieosiągnięcia przez spółki Grupy oczekiwanych efektów w postaci zainteresowania klientów produktami finansowymi oferowanymi przez spółki Grupy w ramach rozwiązań fintech, a co za tym idzie nieosiągnięciem oczekiwanych efektów przychodowych takich wdrożeń. Z kolei prace w obszarze insuretech stanowią w znacznej mierze rozwój i kontynuację obecnej oferty Grupy. Ryzyka związane z pracami rozwojowymi w obszarze insuretech Emitent rozpoznaje jako silniej związane z optymalizacją marketingu, pozycjonowania i promocji aktualnie prezentowanej komunikacji z klientami, jak również powiązane z optymalizacją współpracy z towarzystwami ubezpieczeniowymi i dostosowywania się do obecnych na rynku atrakcyjnych produktów ubezpieczeniowych.

Odrębnym aspektem ryzyk związanych z prowadzonymi pracami rozwojowymi jest możliwość występowania opóźnień takich prac, zarówno wynikających z własnych ograniczeń organizacyjnych, kompetencyjnych, budżetowych itp. spółek Grupy, jak również z możliwości występowania opóźnień we współpracy z partnerami finansowymi (bankowymi) lub ubezpieczeniowymi, wespół z którymi Emitent realizuje/będzie realizował poszczególne prace. Opóźnienia mogą również powodowane koniecznością ciągłego

dostosowywania się do dynamicznie zmieniającego się otoczenia rynkowego i prawno-regulacyjnego.

Materializacja powyższych czynników ryzyka może spowodować, że ponoszone koszty prac rozwojowych nie będą równoważone przez odpowiedni wzrost przychodów, co negatywnie odbije się na sytuacji finansowej spółek Grupy. Emitent bieżąco analizuje powyższe uwarunkowania prac rozwojowych prowadzonych przez Spółki Grupy potrzeb odbiorcy ostatecznego oraz analizę i monitoring trendów na rynku, które mogą wpływać na odbiór i użyteczność zakończonego projektu rozwojowego, nie może jednak zapewnić skuteczności powyższych działań.

#### **5.1.10. Zadłużenie kredytowe i pożyczkowe spółek Grupy może obciążać ich działalność**

Spółki Grupy w swojej działalności mogą korzystać z finansowania kredytami bankowymi. Umowy kredytowe zwykle przewidują okoliczności powodujące możliwość wypowiedzenia danego kredytu, zamknięcie możliwości korzystania ze środków kredytowych i/lub postawienie kredytów w stan natychmiastowej wymagalności. Warunki umów kredytowych i pożyczkowych, które Grupa mogłaby zawierać, w intencji Zarządu nie odbiegałyby od standardowo występujących w umowach tego typu. Przy odpowiednio negatywnym scenariuszu zdarzeń w toku działalności spółek Grupy i/lub zmian warunków otoczenia rynkowego może wystąpić postawienie kredytów w stan natychmiastowej wymagalności, co może skutkować istotnym pogorszeniem płynności finansowej spółek Grupy, a w następstwie koniecznością podjęcia nadzwyczajnych działań takich jak przykładowo pozyskanie alternatywnego finansowania (na potencjalnie gorszych warunkach niż aktualne warunki kredytowe), wdrożenie programu redukcji kosztów itp.

#### **5.1.11. Spółki Grupy są narażone na ryzyko niedostosowania do nowych regulacji w zakresie ochrony danych osobowych**

Spółki Grupy w toku bieżącej działalności przetwarzają dane osobowe. Przetwarzanie takich danych podlega szczególnym regulacjom, mającym chronić interesy właścicieli danych. Wraz z wejściem w życie, w dniu 28 maja 2018 r. Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (tzw. Rozporządzenie RODO), spółki Grupy zostają poddane nowym obowiązkom w zakresie zgodności z prawem, rzetelności i przejrzystości przetwarzania danych osobowych, w szczególności odnoszących się do zakresu obowiązku uzyskiwania zgody na przetwarzanie danych, minimalizacji zakresu przetwarzania danych, implementacji procedur i infrastruktury zabezpieczających przetwarzanie danych, realizacji obowiązków inspektora ochrony danych, korzystania z zewnętrznych usług w zakresie przetwarzania danych, obowiązków administratora danych, procedur dokumentowania przetwarzania danych, usuwania danych i tym podobnych. Wejście w życie regulacji RODO wiąże się z koniecznością weryfikacji posiadanych zbiorów danych osobowych, usunięcia danych, których przetwarzanie mogłoby być niezgodne z RODO, dokonania dostosowań lub rezygnacji z niektórych dotychczas realizowanych technik i kanałów komunikacyjnych lub prowadzić do zawężenia kręgu odbiorców określonych kanałów komunikacji (w tym przykładowo w zakresie komunikacji marketingowej). Emitent odnotowuje ryzyko związane z podwyższeniem wartości potencjalnych sankcji z tytułu naruszenia regulacji prawnych dotyczących zasad



przetwarzania danych osobowych (kary przewidziane w RODO mogą sięgać 20 mln Euro lub 4% rocznych obrotów jednostki (w zależności od tego, która kwota będzie wyższa). Emitent ocenia, że działalność Grupy została w pełni dostosowana do RODO poprzez zmiany w realizowanych procesach biznesowo-technologiczno-marketingowych oraz w infrastrukturze informatycznej. Równocześnie Emitent wskazuje, że powyższa ocena może nie odpowiadać stanowi rzeczywistości. W szczególności z uwagi na nowy charakter niektórych regulacji ochrony danych osobowych oraz kształtowanie się praktyki stosowania RODO, niektóre realizowane przez Grupę aspekty działalności mogą w przyszłości zostać uznane za realizowane z naruszeniem regulacji prawnych, co może powodować konieczność dokonywania doraźnych zmian wybranych procesów biznesowych (np. kontaktowania się z użytkownikami serwisów, gromadzenia danych użytkowników itp.) lub infrastruktury informatycznej. Wszelkie niezgodności procesów przetwarzania danych osobowych mogą prowadzić do ekspozycji na ryzyko nałożenia na spółki Grupy sankcji nadzorczych i/lub na ryzyko roszczeń majątkowych podnoszonych przez osoby, których dane dotyczą. W konsekwencji wystąpienie niezgodności działalności spółek Grupy z prawem w zakresie przetwarzania danych osobowych może prowadzić do pogorszenia warunków działalności spółek Grupy i ich wyników finansowych.

#### **5.1.12. Spółki Grupy są narażone na ryzyko obniżenia płynności**

Płynność finansowa spółek Grupy jest uzależniona od utrzymania zdolności do generowania stabilnych strumieni przychodów. Zdolność ta jest uzależniona od utrzymania atrakcyjności serwisów udostępnianych przez Grupę dla użytkowników, co powinno przekładać się na utrzymanie pozycji rynkowej spółek Grupy. Powyższe założenia mogą nie być realizowane przez spółki Grupy, co może powodować obniżenia płynności finansowej. Zarządy spółek Grupy na bieżąco monitorują ryzyko braku funduszy, wspomagając płynność spółek poprzez korzystanie z odpowiednich instrumentów. Celem Grupy jest utrzymanie równowagi pomiędzy ciągłością a elastycznością finansowania poprzez korzystanie z różnych źródeł finansowania. Działania w tym zakresie mogą nie przynosić oczekiwanych rezultatów, co może negatywnie odbijać się na płynności spółek Grupy.

## **5.2. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Grupy**

### **5.2.1. Spółki Grupy są ekspozowane na ryzyko związane z otoczeniem prawnym**

Polski system prawny, w tym prawo podatkowe cechuje się wysoką częstotliwością zmian, co może mieć wpływ na prowadzoną przez spółki Grupy działalność. Zmiany obecnie obowiązujących przepisów lub wprowadzanie nowych regulacji może skutkować błędną ich interpretacją lub powodować problemy z odpowiednim stosowaniem przepisów krajowych jeżeli nie są spójne z regulacjami Unii Europejskiej. Istotne zmiany przepisów prawnych mogą zmusić spółki Grupy do modyfikacji oferty w celu dopasowania jej do otoczenia prawnego, co może przełożyć się na zwiększenie wydatków spółek Grupy. Jedną z najbardziej niestabilnych gałęzi prawa jest system podatkowy. Duży kłopot przy interpretacji przepisów stanowi brak ich spójnej wykładni. Mogą pojawić się regulacje zwiększające obciążenia podatkowe nałożone na Spółkę, a także kolizje między interpretacją przyjętą przez spółki Grupy, a interpretacją wskazaną przez organy administracji skarbowej. Ewentualne wystąpienie powyżej wskazanych sytuacji może

spowodować zmniejszenie dochodów Spółki lub np. konieczność zapłaty kar nałożonych przez organy administracji skarbowej. W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Emitent na bieżąco stara się monitorować zmiany przepisów prawnych, które dotyczą prowadzonej przez niego działalności.

### **5.2.2. Na spółki Grupy oddziałuje ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną**

Grupa Comperia.pl zajmuje się porównywaniem i pośrednictwem w sprzedaży produktów finansowych oraz pozafinansowych. Działalność ta jest bardzo wrażliwa na ogólną sytuację gospodarczą. Czynniki takie, jak inflacja, dynamika PKB, wskaźnik bezrobocia, dynamika zmian wynagrodzeń czy poziom stóp procentowych wpływają na kształtowanie się popytu na produkty i usługi prezentowane na portalach należących do Grupy. Spadek zainteresowania powyższymi ofertami może przełożyć się na obniżkę liczby aktywnych użytkowników odwiedzających wspomniane portale, a tym samym negatywnie wpłynąć na przychody generowane przez Grupę.

W ciągu najbliższych miesięcy zjawiska ekonomiczne powinny jednak pozytywnie wpływać na wyniki finansowe Grupy. Determinanty gospodarcze (wzrost PKB, bezrobocie utrzymujące się poniżej 10%) świadczą o dobrej kondycji polskiej gospodarki. Dodatkowo wyjątkowo niskie stopy procentowe powinny działać zachęcająco do poszukiwania przez klientów ofert produktów kredytowych oraz oszczędnościowych, których porównywaniem zajmuje się Grupa.

### **5.2.3. Na spółki Grupy wpływ wywiera ryzyko związane z koniunkturą na rynku bankowym**

Biorąc pod uwagę strukturę przychodów szczególnie ważny dla Grupy jest sektor finansowy. Wyniki finansowe osiągnięte przez banki i ubezpieczycieli mają istotny wpływ na działalność Grupy bowiem ich pogorszenie bezpośrednio oddziałuje na ponoszone przez te instytucje nakłady na działalność marketingową jako, że wydatki reklamowe należą do kosztów, które można najłatwiej ograniczyć.

Drugim czynnikiem mającym bezpośredni wpływ na działalność Grupy Comperia jest poziom rynkowych stóp procentowych. Wysokość tego parametru determinuje bowiem popyt na konkretne produkty bankowe. Przy niskich stopach procentowych (tak jest obecnie) wzrasta zainteresowanie instrumentami kredytowymi, które są wtedy bardziej dostępne (tańsze) dla klienta a spada liczba zapytań o produkty depozytowe. W momencie wzrostu stóp procentowych ta zależność ulega odwróceniu, powodując, że zmienia się struktura przychodów generowanych przez Grupę - dominującą rolę odgrywają wówczas przychody ze sprzedaży produktów oszczędnościowych.

Czynnikiem łagodzącym wpływ powyższego zagrożenia może być fakt, że Grupa Comperia skierowała swoją działalność także na inne segmenty gospodarki, w szczególności ubezpieczeniowy czy telekomunikacyjny.

### **5.2.4. Spółki Grupy są ekspozowane na ryzyko związane z koniunkturą na rynku ubezpieczeń**

Okres lat 2021 i 2022 jest bardzo dynamiczny w ilości zmian zachodzących na rynku ubezpieczeń. Po początkowej korekcie cen w produktach komunikacyjnych (głównie obowiązkowe ubezpieczenie OC), Towarzystwa ponownie rozpoczęły konkurencję cenową

w tym obszarze, co podnosi ryzyko utrzymania wzrostów w przychodach z dystrybucji ubezpieczeń.

Narzędzia posiadane przez Grupę pozwalają jednak z łatwością odnaleźć się w zmieniających się warunkach, sprzedawcy nie muszą poświęcać dużo czasu na liczne kalkulacje aby przygotować rzetelną i najkorzystniejszą ofertę dla Klienta.

Zwiększanie skali działania pozwala Grupie w sposób ciągły negocjować z zakładami ubezpieczeń wysokość stawek prowizyjnych i okresowych kontraktów, aby z jednej strony pozostawać dla agentów na atrakcyjnym poziomie wynagrodzeń, a jednocześnie maksymalizować przychody.

#### **5.2.5. Nieprzewidziane czynniki otoczenia Grupy mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na jej działalność**

Nieprzewidywalne zdarzenia, np. akty wojny lub terroru mogą prowadzić do lokalnych, krajowych lub ponad krajowych niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej oraz na rynku finansowym, co miałyby negatywny wpływ na uwarunkowania działalności spółek Grupy. Emitent wskazuje na niestabilną sytuację międzynarodową, groźbę powstawania lub eskalacji konfliktów zbrojnych i politycznych, w tym restrykcji w handlu międzynarodowym i sankcji.

## **6. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM**

Do głównych instrumentów finansowych, które posiada Grupa, należą aktywa finansowe, takie jak należności z tytułu dostaw i usług, środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności.

W okresie objętym sprawozdaniem Grupa nie prowadziła obrotu instrumentami finansowymi.

Główne rodzaje ryzyka wynikającego z instrumentów finansowych Grupy obejmują ryzyko stopy procentowej, ryzyko związane z płynnością, ryzyko walutowe oraz ryzyko kredytowe. Zarząd Jednostki Dominującej weryfikuje i uzgadnia zasady zarządzania każdym z tych rodzajów ryzyka – zasady te zostały w skrócie omówione poniżej. Jednostka monitoruje również ryzyko cen rynkowych dotyczące wszystkich posiadanych przez nią instrumentów finansowych.

### **6.1. Ryzyko stopy procentowej**

Narażenie Grupy na ryzyko wywołane zmianami stóp procentowych nie jest istotne ze względu na brak długoterminowych zobowiązań finansowych. Dostępne formy finansowania działalności są oparte o zmienną stopę procentową bazującą na stawce WIBOR. Oprocentowanie instrumentów finansowych o zmiennym oprocentowaniu jest aktualizowane w okresach poniżej jednego roku. Grupa na bieżąco monitoruje sytuację związaną z decyzjami Rady Polityki Pieniężnej, mającymi bezpośredni wpływ na rynek stóp procentowych w kraju.

## **6.2. Ryzyko walutowe**

Grupa prowadzi działalność głównie na rynku krajowym w walucie polskiej, dlatego nie jest w istotny sposób narażona na ryzyko kursowe. Większość należności i zobowiązań denominowana jest w walucie krajowej. Grupa nie stosuje pochodnych instrumentów zabezpieczających przed ryzykiem kursowym.

## **6.3. Ryzyko kredytowe**

Grupa stara się zawierać transakcje wyłącznie z renomowanymi firmami o dobrej zdolności kredytowej. Ponadto, dzięki bieżącemu monitorowaniu stanów należności, narażenie Grupy na ryzyko nieściągalnych należności jest nieznaczące. W odniesieniu do innych aktywów finansowych Grupy, takich jak środki pieniężne i ich ekwiwalenty, ryzyko kredytowe Jednostki powstaje w wyniku niemożności dokonania zapłaty przez drugą stronę umowy, a maksymalna wartość ekspozycji na to ryzyko równa jest wartości bilansowej tych instrumentów.

## **6.4. Ryzyko związane z płynnością**

Zarządy Spółek z Grupy na bieżąco monitorują ryzyko braku funduszy. Celem Grupy jest utrzymanie równowagi pomiędzy ciągłością a elastycznością finansowania poprzez korzystanie z różnych źródeł finansowania.

## **7. TRANSAKCJE Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI**

W I półroczu 2022 roku Spółki Grupy nie zawierały transakcji z podmiotami powiązаныmi, które pojedynczo lub łącznie są istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe.

**8. KAPITAŁ I AKCJONARIAT COMPERIA.PL S.A.****8.1. Akcjonariat Comperia.pl S.A.**

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, kapitał Jednostki dominującej wynosił 353.957,70 zł i dzielił się na następujące serie akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda: Według wiedzy Jednostki dominującej, na dzień przekazania niniejszego raportu półrocznego, akcjonariuszami posiadającymi co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki są podmioty wskazane w poniższej tabeli.

Seria	Liczba akcji	Rodzaj
Seria A	685 717	imienne (uprzywilejowane co do głosu w stosunku 2:1)
Seria A	404 703	zwykłe, na okaziciela
Seria B	124 080	zwykłe, na okaziciela
Seria C	121 450	zwykłe, na okaziciela
Seria D	26 041	zwykłe, na okaziciela
Seria E	220 900	zwykłe, na okaziciela
Seria F	575 000	zwykłe, na okaziciela
Seria G	1 333 334	zwykłe, na okaziciela
Seria H	48 322	zwykłe, na okaziciela
<b>3 539 547</b>		

Akcjonariusz	Liczba akcji	% akcji	Wartość nominalna (w PLN)	Liczba głosów na walnym zgromadzeniu	% udział głosów na walnym zgromadzeniu
Talnet Holding Limited	744 890	21,04%	74 489,00	1 089 890	25,79%
Marek Dojnow	637 378	18,01%	63 737,80	841 809	19,92%
Adam Jabłoński	417 768	11,80%	41 776,80	554 054	13,11%
TFI Investors*	270 403	7,64%	27 040,30	270 403	6,40%
Akcje Własne	307 635	8,69%	30 763,50	307 635	7,28%
Pozostali	1 161 473	32,81%	116 147,30	1 161 473	27,49%
<b>Suma</b>	<b>3 539 547</b>	<b>100,00%</b>	<b>353 954,70</b>	<b>4 225 264</b>	<b>100,00%</b>

## 9. INFORMACJE DOTYCZĄCE OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

### 9.1. Liczba akcji Comperia.pl S.A. posiadanych przez osoby zarządzające lub nadzorujące Comperia.pl S.A.

Akcjonariusz	Liczba akcji	% akcji	Wartość nominalna (w PLN)	Liczba głosów na walnym zgromadzeniu	% udział głosów na walnym zgromadzeniu
Marek Dojnow	637 378	18,01%	63 737,80	841 809	19,92%
Adam Jabłoński	417 768	11,80%	41 776,80	554 054	13,11%
Szymon Fiecek	45 499	1,41%	4 549,90	45 499	1,29%
Paweł Szukalski	10 117	0,31%	1 011,70	10 117	0,23%

Osoby zarządzające i nadzorujące Comperia.pl S.A. nie posiadały udziałów w jednostkach powiązanych Spółki.

## 10. POSTĘPOWANIA SĄDOWE

W I półroczu 2023 roku i do dnia wydania raportów żadna ze spółek Grupy Comperia.pl nie była stroną postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, których wartość stanowiła co najmniej 10 % kapitałów własnych spółki.

## 11. UDZIELENIE PORĘCZEŃ KREDYTU LUB POŻYCZKI LUB UDZIELENIE GWARANCJI

W I półroczu 2023 roku żadna ze spółek Grupy nie udzieliła poręczeń kredytu lub pożyczki ani nie udzieliła gwarancji - łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu - jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowiła równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych spółki.

## 12. SKŁAD OSOBOWY I ZMIANY, KTÓRE W NIM ZASZŁY W CIĄGU OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO, ORAZ OPIS DZIAŁANIA ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH, NADZORUJĄCYCH LUB ADMINISTRUJĄCYCH EMITENTA ORAZ ICH KOMITETÓW

### 12.1. Zarząd Comperia.pl S.A.

Na dzień 30 czerwca 2023 roku Zarząd Comperia.pl S.A. działał w następującym składzie:

- Szymon Fiecek – Prezes Zarządu
- Paweł Szukalski – Członek Zarządu

### **12.2. Zarząd Comperia Ubezpieczenia sp. z o.o.**

Na dzień 30 czerwca 2023 roku Zarząd Comperia Ubezpieczenia sp. z o.o. działał w następującym składzie:

- Szymon Fiecek – Prezes Zarządu
- Paweł Szukalski – Członek Zarządu.

### **12.3. Rada Nadzorcza Comperia.pl S.A.**

Skład Rady Nadzorczej na dzień 30 czerwca 2022 roku oraz na dzień sporządzenia skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego przedstawiał się następująco:

- Marek Dojnow - Przewodniczący Rady Nadzorczej;
- Paweł Bandurowski - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej;
- Adam Jabłoński - Członek Rady Nadzorczej;
- Krzysztof Mędrala - Członek Rady Nadzorczej;
- Przemysław Czuk - Członek Rady Nadzorczej.

W okresie od 01 stycznia do 30 czerwca 2023 nie miały miejsca zmiany w składzie Rady Nadzorczej.

### **12.4. Rada Nadzorcza Comperia Ubezpieczenia sp. z o.o.**

Na dzień 30 czerwca 2023 roku Rada Nadzorcza Comperia Ubezpieczenia sp. z o.o. działała w następującym składzie:

- Marek Dojnow - Przewodniczący Rady Nadzorczej;
- Adam Jabłoński - Członek Rady Nadzorczej;
- Piotr Siudak - Członek Rady Nadzorczej.

Warszawa, 19 września 2023 roku.

Zarząd Comperia.pl S.A.:

---

Prezes Zarządu  
Szymon Fiecek

---

Członek Zarządu  
Paweł Szukalski