

FINTECH VENTURES



STRATEGIA FINTECH VENTURES S.A.

Szanowni Państwo,

W związku z dynamicznym rozwojem Fintech Ventures S.A., jest mi niezmiernie miło przedstawić Państwu aktualizację strategii rozwoju naszej Spółki na lata 2021-2023.

W niniejszym dokumencie zaprezentowane zostały główne założenia dotyczące działania Fintech Ventures S.A. oraz Grupy Kapitałowej tworzonej przez Fintech Ventures S.A., Payment & Security Solution World Wide AB, PU Group Ltd oraz Intelligent Gaming Solutions S.A.

Gorąco zachęcam Państwa do lektury niniejszego opracowania.

Z wyrazami Szacunku,
Ivan Hanamov

FINTECH VENTURES S.A.

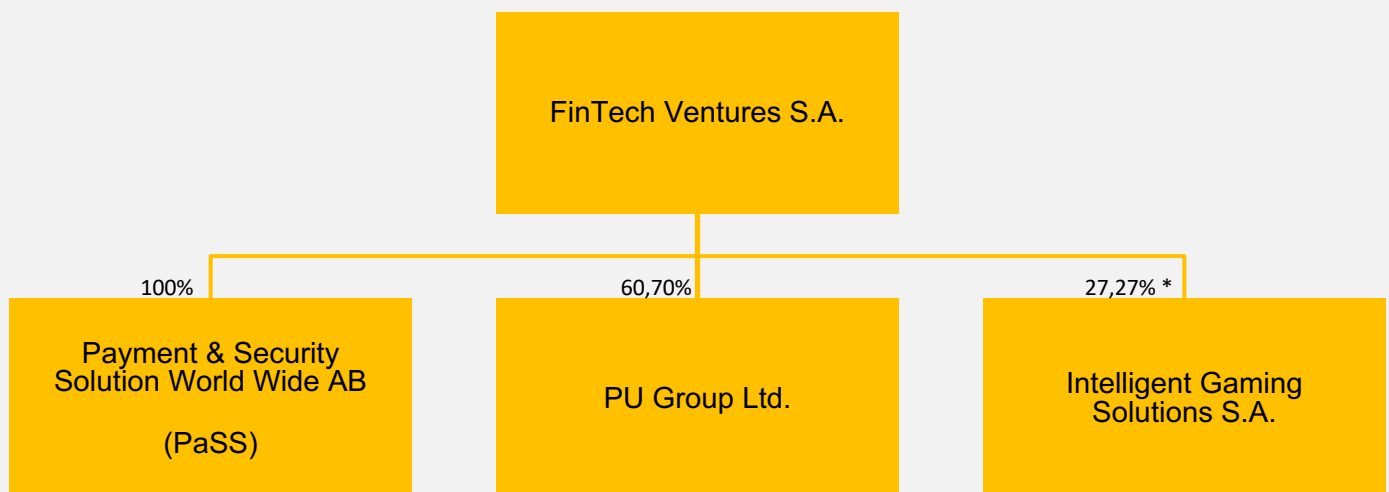
FinTech Ventures S.A. jest spółką notowaną na rynku NewConnect, czyli w Alternatywnym Systemie Obrotu, prowadzonym przez Warszawską Giełdę Papierów Wartościowych, która została założona w grudniu 2011 roku pod nazwą Art & Business Magazine S.A. Na rynku NewConnect Spółka zadebiutowała 2 października 2012 roku. Od tego czasu Spółka działała na rynku wydawniczym, zaś po przejęciu przez grupę szwedzkich inwestorów w 2015

roku i zmianie nazwy na MobiMedia Solution S.A., kontynuowała działalność w obszarze rozwijania projektów i aplikacji z zakresu nowych technologii o dużym potencjale wzrostu. W 2019 roku, wraz ze zmianą nazwy na FinTech Ventures S.A., modyfikacji uległ profil działalności Spółki.

FinTech Ventures S.A. to obecnie Spółka, która nabywa, a następnie rozwija spółki z sektora technologii i finansów

(FinTech). Spółka jest większościowym akcjonariuszem PU Group Ltd – podmiotu specjalizującego się w międzynarodowych przelewach błyskawicznych pod nazwą Spoko.app oraz szwedzkiej marki PaSS, która udziela licencji oraz wspiera spółki należące do FinTech Ventures w zakresie technologii potrzebnych do świadczenia usług w sektorze bankowości online oraz usług płatniczych.

Schemat organizacyjny FinTech Ventures S.A.



* W dniu 30 grudnia 2020 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy IGS SA, podjęło uchwałę o wyemitowaniu 15 000 000 akcji serii D, których nabywcą stanie się FinTech Ventures S.A. Po dokonaniu rejestracji przez Sąd Rejestrowy FinTech Ventures S.A. stanie się posiadaczem 15 600 000 akcji, co zapewni mu większościowy udział w wysokości 90,70%

MISJA

Misją FinTech Ventures jest wkład w poprawę standardów życia osób pracujących za granicą i chcących wysłać pieniądze do rodzinnego kraju. Ponadto Spółka chce wesprzeć osoby nieposiadające rachunków bankowych poprzez zapewnienie im dostępu do usług bankowych.

Dotarcie do osób dotąd nieubankowionych, w przekonaniu Spółki, może stopniowo minimalizować ekonomiczno-społeczne nierówności spowodowane m.in. brakiem dostępu do usług finansowych.

Z perspektywy akcjonariuszy, misją Spółki jest również

maksymalizacja stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału, przy czym swoją misję Spółka chce realizować właśnie poprzez zapewnienie osobom nieposiadającym rachunku bankowego i ich gospodarstwom domowym całego pakietu wygodnych usług – transferów, ubezpieczeń i płatności oraz dostępu do innych usług poprawiających jakość życia w sposób bezpieczny, kompetentny i niedrogi. Będzie to możliwe dzięki wykorzystaniu synergii pomiędzy Spoko.app oraz PaSS.

W celu realizacji niniejszej misji, spółka FinTech Ventures

zainwestowała w spółkę PU Group Ltd, która do tej pory pozyskała ponad 250 000 użytkowników w 32 krajach na świecie, świadcząc im wygodne i proste usługi związane z płatnościami w przystępnych cenach.

Intencją FinTech Ventures jest dostarczanie już istniejącym klientom dodatkowych usług oferowanych przez podmioty znajdujące się w portfelu Spółki. Ponadto FinTech Ventures planuje dokonać kolejnych przejęć spółek z sektora FinTech, celem wzmocnienia oferty usług oraz rozbudowy bazy i dotarcia do nowych klientów.

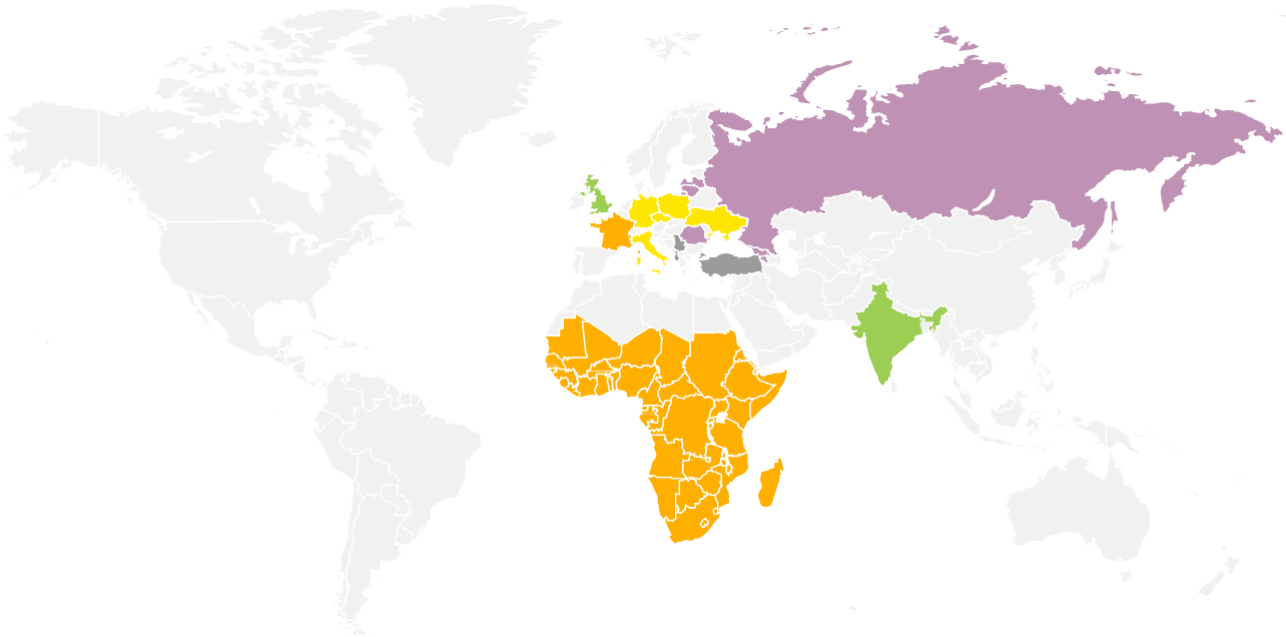
STRATEGIA

Aby zrealizować powyżej wskazaną misję, czyli poprawić standard życia osób pracujących za granicą oraz nieubankowionych przy jednoczesnym zapewnieniu maksymalnej stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału dla akcjonariuszy, kluczowym działaniem jest pozyskiwanie nowych użytkowników przez Spoko.app.

Spoko.app w ciągu 2 lat pozyskało ponad 250 tys. użytkowników w 32 krajach na świecie, z czego 150 tys. od sierpnia 2020 roku, kiedy to właścicielem większościowym PU Group Ltd została spółka FinTech Ventures S.A.

Celem Spoko.app jest zwiększenie liczby obsługiwanych klientów do minimum 600 000 końca 2021 roku, a do końca 2023 roku do 2 milionów, głównie

dzięki dalszej ekspansji na światowych rynkach przekazów pieniężnych. Bazując na doświadczeniach z Polski, możliwości rozwoju Spoko.app w takich korytarzach jak Niemcy – Ukraina, Hiszpania – Ukraina czy Włochy – Ukraina są znaczące. Spoko.app dostrzega również możliwości rozwoju w Wielkiej Brytanii, gdzie koncentruje się na transferach pieniędzy na rynki o dużych wolumenach, takie jak Nigeria i Indie.



Zasięg geograficzny Spoko.app w 2021

Oprócz rozwoju za pośrednictwem aplikacji, Spoko.app zamierza również oferować rozwiązania typu white label, w których technologia spółki PU Group Ltd jest zintegrowana z usługami w banku, IT, telekomunikacji lub firmach płatniczych. W ten sposób, w ramach współpracy z podmiotami o różnym profilu, Spoko.app stanie się częścią bogatego ekosystemu usług, co stwarza duże możliwości rozwoju i dalszego skalowania biznesu.

Wzrost zapotrzebowania na transfery pieniężne zarówno w Europie, jak i na innych rynkach światowych powinien w dynamicznym tempie przełożyć się na wzrost liczby klientów Spoko.app.

Wizją Spoko.app w ciągu najbliższych 3–5 lat jest stanie się jednym z największych graczy w branży przekazów pieniężnych i rozwijanie dodatkowych usług wokół niniejszej podstawowej działalności.

Oprócz przekazów pieniężnych, Spoko.app będzie w stanie zaproponować swoim użytkownikom więcej usług z uwagi na fakt, iż wielu klientów Spółki nie korzysta z żadnych usług bankowych, tj. nie korzysta z usług czy też produktów standardowo oferowanych przez banki np. IBAN, e-portfel, ubezpieczenia, karta debetowa MasterCard lub Visa, pożyczki, dostęp do programów lojalnościowych, które może mieć

w swojej ofercie dzięki spółce PaSS.

Rozwijane będą istniejące usługi dzięki synergii między Spoko.app i PaSS, dzięki czemu zyski na jednego użytkownika będą wyższe, a użytkownik końcowy, uzyska wygodny dostęp do wielu usług bankowych w jednym rozwiązaniu technologicznym.

Na rynkach, na których Spółka jest już obecna, będzie rozwijać się poprzez pozyskiwanie kolejnych użytkowników i zachęcanie ich do skorzystania z nowych usług będących w jej ofercie.

STRATEGIA RYNKOWA

FinTech Ventures S.A. nabywa, a następnie rozwija spółki z sektora technologii i finansów (FinTech).

Istotnym krokiem dla rozwoju Spółki było zainwestowanie w PU Group Ltd. Dzięki pozyskanemu przez Spoko.app finansowaniu, marka jest w stanie pręźnie się rozwijać i szybko pozyskiwać nowych użytkowników.

W 2 lata marka pozyskała 250 tys., z czego 150 tys. od sierpnia 2020, gdy właścicielem większościowym Spoko.app została Spółka FinTech Ventures S.A.

Intencją Spółki FinTech Ventures

S.A. jest wykorzystanie synergii produktowych i rynkowych pomiędzy spółkami będącymi w jej portfelu.

PaSS będzie wykorzystany w celu zgromadzenia wszystkich aktywów FinTech Ventures S.A. niezbędnych do utworzenia Alternatywnego Banku Online (AOB). Celem FinTech Ventures S.A. jest, aby PaSS zapewniał licencje i usługi spółkom portfelowym w celu rozbudowy i poprawy ich oferty klienckiej. FinTech Ventures S.A. posiadając w swoim portfolio PU Group Ltd, jest w stanie zintegrować dzięki PaSS usługi dodatkowe, takie jak karty debetowe, ubezpieczenia, opieka zdrowotna, podróże,

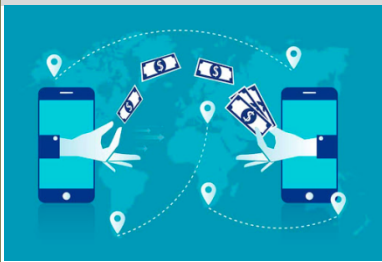
możliwości pracy i wiele innych. Spoko.app dostarcza rozwiązanie technologiczne spójne ze strategią inwestycyjną FinTech Ventures oraz szeroką bazę klientów, zaś PaSS zapewni silne i długoterminowe relacje z klientami przy wysokim poziomie rentowności klienta.

FinTech Ventures zamierza pozyskać także kolejną spółkę technologiczną, z know-how w zakresie rynku usług płatniczych. Objęcie większościowych udziałów w tej spółce zapewni spółkom z portfela FinTech Ventures przewagę oraz szybszy rozwój własnej infrastruktury technologicznej oraz nowych produktów i usług w obszarze fintech.



STRATEGIA RYNKOWA

Przekazy pieniężne



- Spoko.app w liczbach i faktach:
 - Międzynarodowe przekazy pieniężne w lokalnych walutach
 - Autotransfery w modelu subskrypcji
 - Doładowania telefonów
 - Mikrokredyty
 - 32 rynki, 600 000 klientów w 2021
- FinTech Ventures dokona przejęć pionowych, aby osiągnąć synergię ze Spoko celem wzmocnienia oferty usług, bazy klientów oraz dotarcia do nich



Dostępne na świecie usługi dla emigrantów



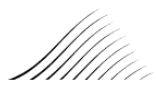
- Marże z przekazów są coraz niższe, należy więc wykorzystać przepływ klientów i duże zbiory danych w celu oferowania usług takich jak:
 - IBAN
 - E-portfel połączony z fizyczną i wirtualną kartą debetową
 - Ubezpieczenia
 - Ubezpieczenia medyczne
 - Podróże
 - Program pomocy żywieniowej (*Food stamps*)
- Aktualnie posiadane lub licencjonowane produkty: PaSS, Digi Clearing (Intergiro), Covr i BlocPal



Niekorzystający → korzystający z bankowości



- Wyrównywanie różnic społeczno-gospodarczych dzięki bankowości
- Przejście osób niekorzystających z usług bankowych na aktywnych użytkowników poprzez dostęp do przelewów, jak również szereg dodatkowych usług zapewniają trwały sposób generowania zysków
- Nie koncentrując się na technologii FinTech Ventures dostosowuje ją do przepływu klientów
- Inwestycje z powtarzalnymi przychodami i globalny potencjał tworzą silne i długoterminowe relacje z klientami oferując im wysoki poziom rentowności



FINTECH VENTURES



OPIS RYNKU

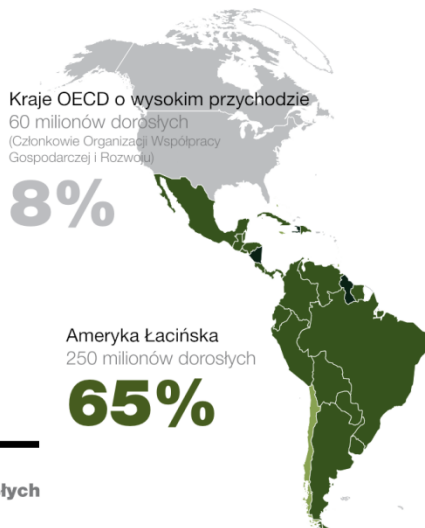
OSOBY NIEUBANKOWIONE GLOBALNIE

Około 1,7 miliarda osób dorosłych pozostaje poza systemem bankowym – nie posiadając konta w instytucji finansowej. 2,5 miliarda dorosłych, czyli nieco

ponad połowa całkowitej populacji dorosłych na świecie, nie korzysta z usług finansowych w celu oszczędzania pieniędzy lub zaciągania kredytów.

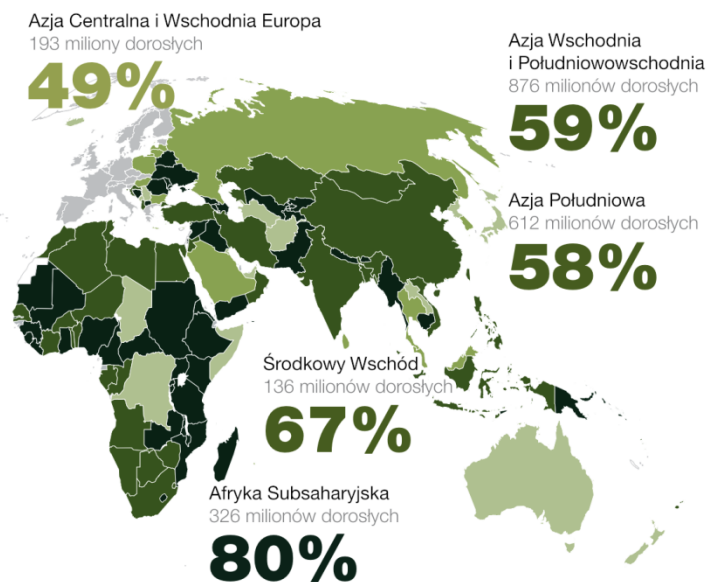
Prawie 2,2 miliarda spośród dorosłych nie posiadających kont bankowych mieszka w Afryce, Azji, Ameryce Łacińskiej i na Bliskim Wschodzie.

Udział osób, które nie korzystają z żadnych oficjalnych lub półoficjalnych usług finansowych w całości populacji osób dorosłych



Łącznie
2455 milionów dorosłych

53%



Misją Fintech Ventures jest uzyskanie maksymalnej możliwej do osiągnięcia stopy zwrotu dla akcjonariuszy z zainwestowanego kapitału i znaczący wkład w poprawę standardu życia osób nieubankowionych poprzez zapewnienie im dostępu do usług transferów pieniężnych i innych.

GLOBALNE PRZEKAZY PIENIĘŻNE

Znaczenie i rola przekazów pieniężnych w dobie globalizacji nieustannie wzrasta, gdyż począwszy od 1990 roku, w ciągu kolejnych trzech dekad liczba migrantów podwoiła się.

Transfer pieniędzy jest używany głównie przez emigrantów, pracowników-gości i imigrantów, którzy wysyłają pieniądze rodzinie i krewnym w swoich krajach.

Wartość globalnych przekazów pieniężnych odnotowała 5% wzrost w 2019 r. do 554 mld USD

w krajach o niskich i średnich dochodach (LMIC). W kolejnych latach oczekuje się wyższej dynamiki wzrostu. Trzema największymi odbiorcami przekazów pieniężnych były Indie (83,1 mld USD), Chiny (68,4) i Meksyk (38,5). W Europie największym odbiorcą była Ukraina, z przekazami pieniężnymi w 2019 r. na kwotę 16 mld USD. Odpowiada to nieco ponad dziesięciu procentom PKB kraju. W Afryce Subsaharyjskiej transfery do Nigerii w 2019 roku wyniosły 25 mld USD.

Rynek przekazów pieniężnych jest podzielony na korytarze, które opisują, z którego kraju wysyłana i gdzie odbierana jest płatność. Największym korytarzem są Stany Zjednoczone – Meksyk, do którego w 2019 r. wpłynęły płatności o wartości 38 mld USD. Drugim co do wielkości korytarzem jest korytarz Zjednoczone Emiraty Arabskie – Indie, a następnie Hongkong – Chiny.

Przekazy pieniężne to nasze podstawowe narzędzie w pozyskaniu klientów.

Spoko.app jest obecna w 32 krajach gdzie dochody społeczeństwa są na niskim poziomie.

Docelowo w 2021 roku chcemy powiększyć grono użytkowników aplikacji do 600 000 klientów.

Przepływ klientów i ruch stwarza nieskończone warunki dla budowania wartości biznesu.

WYRÓWNYWANIE RÓŻNIC SPOŁECZNO-GOSPODARCZYCH POPRZEZ TRANSFERY PIENIĘŻNE

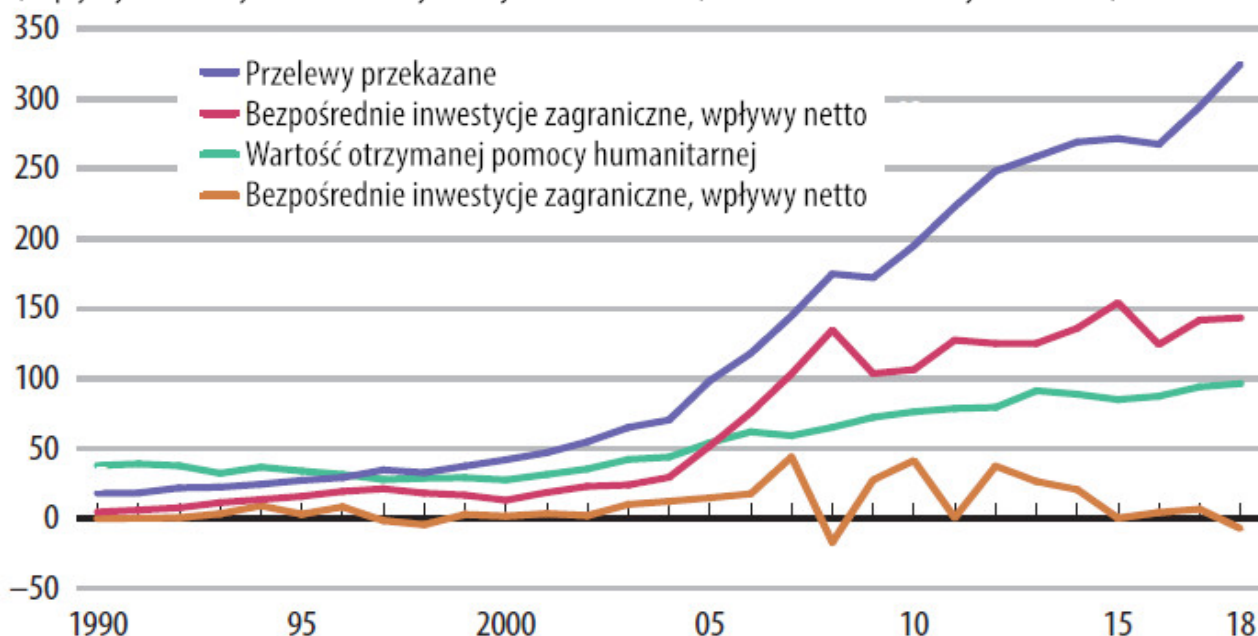
Ponad 800 milionów ludzi jest zależnych wyłącznie od przesyłanych przez ich bliskich przekazów pieniężnych, które stanowią ich jedyne źródło dochodu. Pieniądze wysyłane przez ekspatów do ich ojczyzn są istotnym źródłem pomocy

zewnętrznej i podstawowym elementem wzrostu gospodarczego w wielu rozwijających się krajach.

Wartość globalnych przepływów pieniężnych sięga setek miliardów dolarów.

Za tą kwotą kryje się wiele małych przelewów, które wynoszą średnio od 200 do 300 dolarów. Transfery te mają duże znaczenie społeczno-gospodarcze zarówno dla jednostek, jak i dla rozwoju wielu krajów.

(napływy do biednych i niestabilnych krajów: 1990–2018, w miliardach aktualnych dolarów)



Źródło: Bank Światowy, Wskaźniki Światowego Rozwoju.

Wybrane fakty dotyczące przekazów pieniężnych podane przez ONZ:

- Około jedna na dziewięć osób na całym świecie jest wspierana z funduszy wysyłanych do domu przez pracowników migrujących;
- Przekazy pieniężne są trzy razy ważniejsze niż pomoc międzynarodowa;
- Otrzymane pieniądze mają kluczowe znaczenie dla pomocy milionom ludzi w wyjściu z ubóstwa;
- Połowa wysyłanych pieniędzy trafia prosto na obszary wiejskie, gdzie żyją najbiedniejsi ludzie na świecie;
- W szczególności przekazy pieniężne mogą pomóc w osiągnięciu co najmniej 7 z 17 Celów Zrównoważonego Rozwoju.

PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE

Dane spółki

- Firma: FinTech Ventures S.A.
- Forma prawna: Spółka Akcyjna
- Kraj siedziby: Polska
- Siedziba: Warszawa
- Adres: 00-032 Warszawa, ul. Przeskok 2,
- Tel.: 22 25 22 355
- Fax: 22 25 23 974
- Internet: www.fintechventures.pl
- E-mail: info@fintechventures.pl
- KRS: 0000412022
- REGON: 146014977
- NIP: 521-362-77-25

Zarząd

- Ivan Hanamov – Prezes Zarządu

Rada Nadzorcza

- Carl Jesper Bergqvist
- Bertil von Goetz
- Jan Vidar Hugsted
- Alex Horlach
- Gustaf du Reitz Nordlöf

Struktura akcjonariatu

Nazwa akcjonariusza	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Udział w głosach
Anders Holmsted	21 867 289	30,37%	30,37%
Lofar AB	20 036 000	27,83%	27,83%
Stallbacken Invest Fintech AB	19 984 000	27,76%	27,76%
Pozostali	10 112 711	14,04%	14,04%
Łącznie	72 000 000	100,00%	100,00%

Animator

Dom Maklerski BDM S.A.
 ul. Stojalowskiego 27
 43-300 Bielsko -Biała
 tel.: +48 33 812 84 40
 fax: +48 33 812 84 42
www.bdm.com.pl

Autoryzowany Doradca

INC S.A.
 ul.Kraśińskiego 16
 60-830 Poznań
 tel.: +48 61 851 86 77
www.incsa.pl



FINTECH VENTURES S.A.

Niniejsza prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych Spółki Fintech Ventures S.A. w szczególności nie zawiera informacji o papierach wartościowych oraz warunkach ich nabywania, jak również nie stanowi zaproszenia do sprzedaży papierów wartościowych, składania ofert ich nabycia lub zapisu na papiery wartościowe Spółki. Niniejsza prezentacja ani żadna jej część jak też fakt jej dystrybucji nie będą stanowić podstawy do zawarcia jakiegokolwiek umowy lub zaciągnięcia jakiegokolwiek zobowiązania. Nie stanowi ona też źródła informacji, które mogłyby być podstawą decyzji o zawarciu jakiegokolwiek umowy lub zaciągnięciu jakiegokolwiek zobowiązania. Nie należy dla jakichkolwiek potrzeb polegać na informacjach zawartych w niniejszej prezentacji, ani też zakładać, że informacje te są kompletne, ścisłe lub rzetelne. Wszelkie takie założenia czynione są wyłącznie na własne ryzyko. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, w szczególności członkowie Zarządu Spółki, ani jakiegokolwiek inne osoby nie udzieliły żadnych wyraźnych ani dorozumianych gwarancji ani zapewnień co do ścisłości, kompletności lub rzetelności informacji bądź opinii zawartych w niniejszej prezentacji. Informacje zamieszczone w niniejszej prezentacji mogą ulegać istotnym zmianom. Ani Spółka ani żadna inna osoba nie ma obowiązku aktualizowania lub dbania o aktualność informacji zawartych w niniejszej prezentacji ani też poprawiania jakichkolwiek ewentualnych nieścisłości; wszelkie wyrażone w niniejszej prezentacji opinie mogą ulec zmianie bez uprzedzenia. Ani Spółka, ani jakiegokolwiek członek jej organów, pracownik wyższego lub niższego szczebla, ani też jakakolwiek inna osoba nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności z tytułu jakichkolwiek szkód wynikających z wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści. Poprzez udział w niniejszej prezentacji lub przyjęcie kopii niniejszego dokumentu, zobowiązują się Państwo do przestrzegania wspomnianych wyżej ograniczeń i warunków.