



MobiMedia Solution S.A.

# Nowa Strategia

Warszawa, sierpień 2016 r.



## **Słowo wstępne Prezesa Zarządu**

### **MobiMedia Solution S.A.**

Jestem dumny, że mogę być częścią nowego MMS, w którym będę mógł wykorzystać całą moją wiedzę na temat płatności elektronicznych i IT jaką zgromadziłem w ciągu całej mojej drogi zawodowej.

Stoimy przed trudnymi ale i zarazem bardzo ekscytującymi wyzwaniami dla MMS. Jesteśmy co prawda niewielkim zespołem, ale świetnie przygotowanym do pracy w zakresie globalnym z największymi partnerami i instytucjami

Moim celem jest realizacja strategii Spółki oraz wprowadzenie Naszych rozwiązań FINTECH na rynek tak, aby móc wypracowywać wyższe dochody dla akcjonariuszy MMS.

Mam zamiar skupić się przede wszystkim na wdrożeniu technologii i jej rozwoju, zgodnie z zapisami Strategii Spółki.

Celem zasadniczym jest doprowadzenie technologii do stanu pełnej gotowości oraz zbudowanie sieci partnerów handlowych na Ukrainie, w Wielkiej Brytanii i Niemczech przed końcem roku.

Chciałbym doprowadzić do integracji z naszą technologią kilku banków na Ukrainie oraz w Polsce dzięki czemu pozyskamy punkty do transferu środków pieniężnych z Wielkiej Brytanii i Niemiec, po wcześniejszych testach w Polsce i na Ukrainie.

Ivan Hanamov  
Prezes Zarządu  
MobiMedia Solution S.A.

## **MOBIMEDIA SOLUTION S.A. (MMS)**

MobiMedia Solution S.A. jest spółką notowaną na GPW. MobiMedia Solution S.A. została założona w grudniu 2011 roku. Od tego czasu działa w różnych sektorach i segmentach rynku. Firma zmieniła nazwę 10 lutego 2016 roku na MobiMedia Solution S.A. Od stycznia 2015 roku spółka ma nowych głównych akcjonariuszy.

MMS ma zamiar tworzyć nowe strumienie dochodów wraz z naszymi partnerami w branży bankowości i płatności, a jednocześnie zapewniać szybsze, bezpieczniejsze i bardziej ekonomiczne rozwiązania dla użytkownika końcowego.

Głównym celem jest rozwój rozwiązań dla transferów pieniężnych, wraz z dobrze znanymi partnerami, którzy poszukują nowych możliwości i strumieni dochodów w szybko rozwijającej się branży FINTECH. Jednocześnie chcemy zapewnić szybsze, bezpieczniejsze i bardziej ekonomiczne rozwiązania dla użytkownika końcowego.

Firma ma ambicję stać się ważnym graczem w dziedzinie rozwiązań transferów pieniężnych (C2C i B2C) na rynku europejskim.

## **WIZJA**

Wskazana przez Zarząd MobiMedia Solutions wizja ma na celu stanie się uznanym dostawcą usług dodanych w sektorze FINTECH, poprzez stworzenie globalnego systemu elektronicznych przekazów pieniężnych opartego na rozwiązaniach kryptograficznych. Rozwiązania te będą oparte na technologiach obsługujących systemy płatnicze zintegrowane z terminalami płatniczymi naszych partnerów.

## **(NOWA) STRATEGIA**

Nowa Rada Nadzorcza zdecydowała, że MobiMedia Solution w pierwszej kolejności winna się skupić na działalności związanej z przekazami pieniężnymi w środowisku FINTECH.

MMS zawrze szereg umów w celu uzyskania nowych aktywów, zgodnie z komunikatami z maja 2016 roku

Spółka dokonała wyboru z krótkiej listy potencjalnych firm i technologii, które będą przedmiotem kompensaty w trzecim i czwartym kwartale. Po zawarciu umów MMS będzie miała nowe aktywa, które staną się głównym przedmiotem zarządzania przez MMS.

MMS zamierza rozwijać rozwiązania z zakresu transferów pieniężnych wraz z globalnymi partnerami oraz z bankami, które są zainteresowane zdobywaniem nowych segmentów rynku w szybko rozwijającej się branży sektora FINTECH.

Celem naszej strategii jest wprowadzenie naszego rozwiązania przelewów na rynek we współpracy z bankami. Chcemy zaoferować bankom nasze rozwiązanie dla pieniądza elektronicznego i doładowań gotówkowych. MMS będzie oferować je bankom według oczekiwanych przez banki specyfikacji (White Label), tak aby możliwa była integracja tych rozwiązań z już istniejącymi aplikacjami mobilnymi adresowanymi do klientów banków. Nasze rozwiązania będą też przeznaczone dla nowych klientów.

Nie jest naszym zamiarem cechowanie własną marką naszych rozwiązań (aplikacji). Naszym celem jest monetyzacja opracowanych przez nas rozwiązań technologicznych FINTECH poprzez wykorzystanie już istniejącej infrastruktury oraz baz potencjalnych klientów.

W pierwszej kolejności chcemy wykorzystać nasze technologie na rynku polskim i ukraińskim. Celem jest wykorzystanie punktów sprzedaży w Polsce jako punktów transferu pieniędzy na pieniądz elektroniczny oraz ich transfer (P2P) do odbiorców na Ukrainie. Zaletami takiej metody jest szybkość, bezpieczeństwo i niski koszt. Po uzyskaniu działającego prototypu technologia będzie rozwijana na rynkach europejskich we współpracy z naszymi partnerami.

MMS dąży do stworzenia globalnego systemu przekazów pieniężnych opartego o Systemy kryptograficzne i obsługujące płatności w tzw. Chmurze. Rozwiązanie to będzie zintegrowane z terminalami płatniczymi naszych partnerów jako usługa dodana.

W celu spełnienia wszelkich wymogów MMS docelowo chce wykorzystywać istniejące kluczowe elementy technologiczne. MMS zapewnić będzie zarówno produkt (płatności P2P) jak też będzie odpowiedzialny za integrację systemów u odbiorców końcowych. Wszystkie transakcje będą szyfrowane unikalnym szyfrem, tak aby chronić cały proces transakcji.

## **REALIZACJA**

Zarząd MMS w drugiej połowie 2016 r będzie zawierać umowy z nowymi partnerami strategicznymi i zabezpieczać dostarczanie rozwiązań FINTECH. MMS będzie w stanie zapewnić swoim globalnym partnerom najnowocześniejsze rozwiązania techniki FINTECH w zakresie przelewów i przesyłu środków pieniężnych

## **STRATEGIA RYNKOWA**

Dzisiaj widzimy zmiany jakie zachodzą w sektorze bankowym oraz na rynku usług płatności. Banki i firmy płatnicze łączą siły z firmami technologii FINTECH, aby móc śledzić trendy rynkowe. Są teraz bardziej otwarte na integrację zewnętrznych rozwiązań FINTECH z własną, już istniejącą, infrastrukturą.

Pierwszym krokiem MMS jest pozyskanie do współpracy globalnego partnera w branży terminali płatniczych dysponującego dużą liczbą punktów sprzedaży, co umożliwi pełne rozwinięcie systemu transferów a tym samym spowoduje wygenerowanie nowych strumieni przychodu.

Następny krok w naszej strategii to nawiązanie współpracy z bankami. Chcemy zaoferować bankom nasze rozwiązanie Wallet Solution i oraz jego integrację z istniejącymi aplikacjami bankowości mobilnej adresowanym do dotychczasowych klientów lub jako samodzielna aplikacja dla nowych potencjalnych klientów.

MMS planuje uruchomienie usługi transferów w pierwszej kolejności pomiędzy Polską i Ukrainą. Adresujemy nasze usługi do banków na Ukrainie. Ukraińskie banki będą mogły zaproponować tę usługę swoim klientom, którzy pracują w Polsce. Dzięki temu osoby te, w łatwy, bezpieczny, szybki i tani sposób będą mogły, za pomocą aplikacji mobilnej, dokonywać przesyłu pieniędzy swoim rodzinom, bliskim czy znajomym mieszkającym na Ukrainie. Opcjonalnie, na wirtualne konto w aplikacji, wypłaty wynagrodzeń będzie mógł bezpośrednio dokonywać pracodawca. Opcja ta przyspieszy cały proces ewentualnego dalszego przesyłu środków za granicę.

MMS prowadzi rozmowy z kilkoma bankami na Ukrainie poprzez Prezesa Zarządu, który mieszkał w tym kraju 11 lat. W Polsce i Europie prowadzimy rozmowy z dostawcami terminali płatniczych o zasięgu globalnym. Chcemy bowiem dokonywać transakcji w naszym rozwiązaniu poprzez ich sieć terminali. Prowadzone rozmowy z bankami w Polsce będą miały na celu obsługę analogicznej usługi dla polskich klientów pracujących poza granicami RP (w Niemczech, Wielkiej Brytanii).

## **EUROPEJSKI RYNEK TRANSFERÓW MIĘDZYNARODOWYCH**

Europa stanowi prawie 10 % ludności świata, ale jest domem dla 20 % wszystkich pracowników migrujących (50 mln) i jest źródłem 25 % globalnych przepływów przekazów. W 2014 roku oszacowano, że migranci żyjący w Europie wysłali 109,4 mld USD przekazów pieniężnych do krajów europejskich o niższych dochodach i do krajów rozwijających się. Europa Zachodnia i Federacja Rosyjska są głównymi źródłami przekazów migrantów w Europie.

Sześć krajów o najwyższych kwotach przekazów w Europie stanowi 75 % rynku przepływów: Federacja Rosyjska (20,6 mld USD), Wielka Brytania (17,1 mld USD), Niemcy (14 mld USD), Francja (10,5 mld euro), Włochy (10,4 mld USD) i Hiszpania (9,6 mld USD).

W 26 europejskich krajach wysyłających, przekazy wysyłane stanowią średnio ok. 0,7 % swojego PKB – lub 178 USD per capita. Przeciętna wysokość przepływów wysłanych przez pracowników migrujących w Europie waha się od 1500 do 3200 USD rocznie

## **PRZEPIY W ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH - ODBIORCY**

Z łącznej kwoty środków pieniężnych przesyłanych przez emigrantów żyjących w Europie, około jedna trzecia (36.5 mld USD) pozostaje w 19 krajach europejskich, podczas gdy dwie trzecie (72 mld USD) zostaje przesłanych do ubogich rodzin w ponad 50 krajach rozwijających się. Rzeczywiste przepływy przekazów do wielu krajów mogą być znacznie wyższe niż w oficjalnych szacunkach ze względu na częste stosowanie nieformalnych kanałów do przekazywania pieniędzy. Szacuje się, że 150 milionów ludzi na całym świecie korzysta z przekazów pochodzących z Europy. Istnieje 19 głównych krajów przyjmujących przekazy w Europie, na czele z Ukrainą, Polską i Rumunią. Dziesięć z tych krajów przyjmujących są państwami członkowskimi UE, otrzymują ponad 20,5 mld USD rocznie.

## **RYNEK TRANSFERÓW WYNAGRODZEŃ DO POLSKI NA UKRAINĘ**

Międzynarodowe transfery pieniężne do Polski osiągnęły pułap 7,5 miliarda USD w 2014 roku. Bank Światowy szacuje, że wzrost będzie wynosił ok 5% rocznie.

Główne kierunki z których są przesyłane do Polski pieniądze to Niemcy (+2,3 mld PLN).

Na rynku brytyjskim obsługą przekazów do Polski zajmuje się ok. 15 dużych pośredników. Z pośród nich tylko kilka firm oferuje transfery typu Cash2Cash.

Średni koszt transferu gotówki do Polski waha się od 7,1% do 12% kwoty przekazu, w zależności od ilości, sposobu (karta on-line, lub środków pieniężnych) i kraju pochodzenia. Na rynku brytyjskim w przypadku transferów cash2cash średnia opłata waha się od 9% do 11% przekazywanej kwoty. Polscy imigranci wysyłają pieniądze do kraju przeciętnie raz w miesiącu (63% w Niemczech, 52% w Wielkiej Brytanii) lub co drugi miesiąc (30% w Niemczech i Wielkiej Brytanii). Kwoty jednorazowych przekazów wynoszą zazwyczaj ok. 500 EUR dla Niemiec i 300 GBP w Wielkiej Brytanii.

W 2015 roku zagraniczni pracownicy przesłali około 601 miliardów USD do swoich rodzin zamieszkałych w krajach pochodzenia. Średni koszt opłaty transferowej wyniósł 7,37% (Q4 2015). Przekazy te są jednym z największych źródeł wpływów finansowych w wielu krajach rozwijających się.

Jak wynika z raportu Banku Światowego, Ukraina stała się liderem pośród krajów otrzymujących pieniądze od swoich obywateli mieszkających i pracujących w Europie.

Według Narodowego Banku Ukrainy, największym źródłem przekazów byli pracownicy zatrudnieni na terytorium Federacji Rosyjskiej, skąd wysłano na Ukrainę ponad 3 mld USD. Kolejnymi na tej liście były Niemcy i Grecja. W 2013 roku przekazy na Ukrainę z Europy osiągnęły pułap 8,5 mld USD.