

Załącznik do raportu ESPI 10/2019

Mobimedia Solution S.A. (MMS) jest spółką publiczną notowaną na rynku NewConnect prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie.

Firma wywodzi się z wcześniej notowanej spółki Art & Business Magazine.

Art & Business Magazine został przejęty przez grupę szwedzkich inwestorów w drodze odwrotnego przejęcia w grudniu 2014 r., a następnie zmienił nazwę na MobiMedia Solution S.A.

Od 2016 r. działalność MMS koncentruje się na branży Fintech.

Działalność w tym bardzo ekspansywnym obszarze, została znacznie ułatwiona przez ostatnio wprowadzone przepisy dotyczące PSD2 (dyrektywa o usługach płatniczych) i jest ściśle regulowana poprzez wdrożenie RODO (ogólne rozporządzenie o ochronie danych).

PSD2 (dyrektywa w sprawie usług płatniczych) została przyjęta przez UE w dniu 18 stycznia 2018 r. a przepisy na rynkach lokalnych muszą zostać ujednolicone do września 2019 r. Celem tego prawodawstwa jest stworzenie konkurencyjnego rynku płatności elektronicznych z równymi szansami dla banków i instytucji płatniczych PSP (dostawca usług płatniczych). Kluczowym elementem tego ustawodawstwa jest to, że banki są zmuszone oferować tak zwane otwarte interfejsy API (interfejs programistyczny aplikacji), za pośrednictwem których dostawcy usług płatniczych, za zgodą klienta końcowego, mają pełny dostęp do rachunków i danych transakcji klienta.

Na tym rynku z uwagi na wczesny etap rozwoju nadal działa stosunkowo niewiele podmiotów. MMS ma na celu uczestniczenie w rozwoju tego rynku i zapewni narzędzia i strukturę organizacyjną niezbędne do osiągnięcia tego celu.

Pierwszym działaniem podjętym przez MMS na nowej drodze biznesowej było przejęcie szwedzkiej firmy Payment and Security solution World Wide AB, „PASS”, w której opracowano wszelkie rozwiązania niezbędne dla funkcjonowania koncepcji biznesowych MMS Fintech. Płatność została dokonana poprzez rozliczenie umowy SET OFF na podstawie

której to umowy Lofar AB przejął pakiet kontrolny akcji MMS w liczbie 60 milionów akcji serii C. Łączna liczba udziałów w MMS wynosi 72 000 000 akcji.

Obszary działań biznesowych MobiMedia Solution S.A.

1. AOB (alternatywne banki internetowe) oparte na aplikacji mobilnej PASSPAY oraz umowach o współpracy i licencjach dotyczących trzech segmentów rynku:

- a. płatności, w tym płatności bezgotówkowe, e-commerce i mikropożyczki,
- b. przelewy i wymiana walut,
- c. transakcje typu Blockchain i krypto waluty.

2. Kasy fiskalne oparte na rozwiązaniu chmurowym Nimpos i usługi dodane (VAS) takie jak: programy lojalnościowe, kupony, programy partnerskie.

3. Koncepcja telewizyjnego show Bingolotto popularnego w Szwecji oraz łatwe i bezpieczne płatności dla niniejszej formuły telewizyjnej z możliwością zaoferowania koncepcji na wszystkich rynkach światowych z wyłączeniem Szwecji i USA.

Koncepcja biznesowa AOB

Znowelizowane przepisy UE umożliwiają dostawcom usług płatniczych (PSP – Payment Service Provider) tworzenie alternatywnych banków internetowych (AOB - Alternative Online Banks). Liderzy w tej dziedzinie tacy jak Revolut, Mozo i N26 w krótkim czasie przyciągnęli miliony europejskich klientów do swoich banków internetowych.

We wszystkich przypadkach receptą na sukces były przyjazne dla użytkownika aplikacje mobilne połączone z zastrzeżonymi lub zewnętrznymi dostawcami usług płatniczych, które mogą oferować swoim klientom trans-graniczne przelewy pieniężne, wymianę walut i rozwiązania płatnicze w walucie fiducjarnej lub krypto-walucie.

Nowo uruchomione firmy z branży Fintech, dzięki nowej technologii, mogą oferować swoim klientom rozwiązania płatności mobilnych, które pod względem przyjazności dla użytkownika znacznie przewyższają tradycyjne platformy internetowe banków, mogą to zrobić za ułamek kosztów w porównaniu z kosztami ponoszonymi przez bank, mogą to zrobić bez licencji bankowych i mogą oferować swoje usługi za znacznie niższe opłaty niż dotychczas naliczane przez banki.

MMS uruchomi działalność AOB (Alternative Online Bank) i skoncentruje się na dostarczaniu przyjaznej dla użytkownika aplikacji mobilnej do opłacania płatności w kraju i za granicą, z natychmiastową wymianą walut według rynkowych kursów kasowych. Zaoferowanie tych usług wymaga posiadania europejskich licencji dotyczących procesów płatniczych w posiadanie których MMS wszedł poprzez podpisanie umowy o współpracy z DigiClearing. MMS uruchomi własną aplikację bankowości mobilnej Passpay i skupi się na pozyskiwaniu klientów. Celem tego strategicznego wyboru jest skrócenie czasu wprowadzania produktów na rynek, zmniejszenie kosztów rozwoju, możliwość oferowania najlepszych właściwości aplikacji, a także wykorzystanie wiedzy firmy w zakresie marketingu internetowego i programów partnerskich z celem pozyskania jak największej liczby klientów w jak najkrótszym czasie. Rynek jest wciąż we wczesnym etapie rozwoju, a liczba użytkowników chcących skorzystać z płatności za pośrednictwem alternatywnych banków internetowych, będzie wzrastała w najbliższych latach w szybkim tempie.

Portfolio techniczne AOB

Podstawowa część działalności MMS AOB składa się z trzech głównych elementów:

1. Autorska aplikacja bankowa Passpay, która staje się interfejsem użytkownika dla klienta końcowego oraz z zastrzeżoną platformą API (Application Programming Interface), która umożliwia MMS integrację wszystkich interfejsów API i usług partnerów.
2. Europejska umowa o współpracy z PSP DigiClearing (Barclays Bank, Santander).

DigiClearing jest zarejestrowany w Finansinspektionen, który jest Szwedzkim Organem Nadzoru Finansowego, pod numerem FI 46790.

Dzięki rozwiązaniu dostarczonemu za pośrednictwem DigiClearing, MMS zapewni dostęp do usługi rejestracji, konto e-portfela z osobistym międzynarodowym numerem rachunku (IBAN – International Bank Account Number) dla każdego klienta, usługi płatnicze za pośrednictwem Sepa i Swift, natychmiastowe przelewy między kontami wewnętrznymi, dostęp do kart w standardzie Mastercard, przetwarzanie kart i API do integracji z innymi usługami.

3. Umowy o współpracy i licencje z kilkoma różnymi dostawcami usług, takich jak: przekazy pieniężne, Fiat i płatności kryptograficzne, usługi bezpieczeństwa oparte na technologii Blockchain oraz VAS.

Dzięki tym trzem komponentom oferta technologiczna będzie gotowa do wprowadzenia we wszystkich krajach Unii Europejskiej.

W aplikacji Passpay klient otrzyma dostęp do swoich kont bankowych lub będzie miał możliwość utworzenia nowego konta zaoferowanego w bankach zaproponowanych przez MMS. DigiClearing, który jako PSP zgodnie z dyrektywą PSD2 pobiera niezbędne informacje o rachunku z dowolnego banku i przetwarza wszystkie transakcje, które klient dokonuje w aplikacji Passpay.

Klientowi oferowane są fizyczne lub wirtualne karty kredytowe na podstawie umowy o współpracy DigiClearing z Mastercard.

Poprzez nowatorską formułę i otwartość na integracje z systemami innych dostawców usług z rynku Fintech aplikacja Passpay daje możliwość implementacji nowych usług niebędących aktualnie w ofercie DigiClearing. Duża elastyczność systemu i aplikacji daje MMS możliwości uruchomienia wielofunkcyjnej aplikacji płatniczej, której podstawowe komponenty można wymienić zgodnie z preferencjami klienta.

Obszary biznesowe AOB

1. Usługi bankowe, płatności i e-commerce

Passpay to aplikacja bankowa, która umożliwia klientowi końcowemu dostęp do: dokonywania transakcji pieniądzem elektronicznym, przekazów pieniężnych, przelewów (SEPA, Swift), wymiany Fiat i krypto-waluty, ubezpieczeń, (domu, samochodu itp.), kredytów konsumenckich i mikropożyczek, programów lojalnościowych, kuponów, nagród, rezerwacji podróży.

Według statista.com wielkość rynku e-commerce na całym świecie wyniosła około 2 mld EUR w 2017 r. i oczekuje się, że podwoi się do 2021 r.

Według Ecommerce Europe, Europa stanowi około 27% tego rynku.

Dwie ważne siły napędowe spodziewanego wzrostu są częściowo kwestią pokoleniową - młodsze pokolenie w wieku 18–29 lat robi zakupy online w znacznie większym stopniu niż starsze pokolenie i nie oczekuje się, że zakończy to wraz z wiekiem.

Innym ważnym czynnikiem spodziewanego wzrostu e-handlu online jest oczekiwanie zwiększonego handlu trans-granicznego w segmentach produktów, które są obecnie realizowane lokalnie. Przykładami są ubezpieczenia, kredyty hipoteczne, kredyty samochodowe i inne usługi finansowe, w których porównanie cen między krajami europejskimi wykazuje ogromne różnice. Można założyć, że wraz ze wzrostem zaufania do trans-granicznego handlu online w połączeniu z elastycznymi rozwiązaniami płatniczymi konsumenci będą poszukiwać opłacalnych rozwiązań również w tych segmentach produktów.

2. Transfery pieniężne i wymiana walut.

MMS podejmie współpracę poprzez zawarcie umów z podmiotami działającymi na rynku lokalnych i międzynarodowych transferów pieniężnych. Z uwagi na obserwowaną dużą migrację populacji potencjał rozwoju rynku międzynarodowych przekazów pieniężnych rośnie z każdym dniem. Aplikacja Passpay umożliwia globalne przekazywanie płatności przy użyciu własnej technologii zintegrowanej z usługami dostarczonymi przez partnerów na bardzo konkurencyjnych warunkach. MMS widzi ogromny potencjał w cross-sellingu czyli

oferowaniu usług dodanych dla użytkowników oferowanej przez MMS aplikacji. W oparciu o przeprowadzone analizy penetracji rynku i potencjału rozwoju testy aplikacji przeprowadzone będą w Polsce i na Ukrainie. Zgromadzone doświadczenia pozwolą zaoferować dostęp do aplikacji mieszkańcom Skandynawii i pozostałej części Europy.

3. Cyfrowa platforma transakcyjna

Poprzez przejęcie Payment and Security solution World Wide AB, MMS wszedł w posiadanie praw do usług oferowanych przez kanadyjski BlocPal. BlocPal oferuje innowacyjne rozwiązania do płynnego korzystania z transakcji fiat i kryptowalut opartych na technologii blockchain. BlocPal opracował własną krypto walutę oraz cyfrową platformę transakcyjną zintegrowaną z wieloma kanałami płatności, w tym ACH, EFT, SEPA, Interac, SWIFT, Plus, Visa i MasterCard. Obsługuje ponad 80 walut w tym USD, EUR i CAD; Bitcoin i wszystkie główne waluty cyfrowe; 120 krajów w zakresie wpłat/wypłat; 15 000 instytucji finansowych i 350 000 lokalizacji odbioru gotówki. Poprzez aplikację pracującą w środowiskach IOS i Android użytkownik uzyskuje dostęp do nowatorskiej funkcji płatności realizowanej za pośrednictwem wymiany klasycznej lub krypto-waluty w czasie rzeczywistym na walutę lokalną przy zachowaniu niskiego kosztu obsługi całej transakcji.

Dodatkowe obszary biznesowe

Oprócz rozwiązań technicznych, które pozwalają na uruchomienie AOB (Alternative Online Bank), MMS zyskał również możliwość zaistnienia w 2 nowych obszarach biznesowych:

1. System kasowy ONLINE - Nimpos, z szerokimi możliwościami współpracy z Passpay.
2. Koncepcja telewizyjnego show Bingolotto łącząca w sobie elementy programu rozrywkowego i loterii telewizyjnej.

System kasowy ONLINE Nimpos - obszar biznesowy

MMS posiada licencję WHITE LABEL do opartego na chmurze systemu kasowego Nimpos, który będzie w pełni zintegrowany z aplikacją mobilną MMS - Passpay. Połączenie tych dwóch rozwiązań daje efekty synergii oferując korzyści dla obu stron transakcji. Integracja ta gwarantuje szybkość i bezpieczeństwo transakcji przy jednoczesnym zachowaniu niskiego kosztu transakcji. Nimpos wraz z zespołami programistycznymi w Szwecji, Dubaju i Pakistanie stworzył łatwy w użyciu, ekonomiczny i oparty na chmurze nowoczesny system POS (Point of Sale), oferujący pełną elastyczność właścicielowi firmy.

Branża rozrywkowa i gry oraz obsługa płatności.

MMS nabył pakiet większościowy w szwedzkiej firmie Elless IPR AB. Firma jest właścicielem praw własności intelektualnej Bingolotto na rynku globalnym z wyłączeniem Szwecji i USA. Bingolotto jest udanym formatem telewizyjnym łączącym show telewizyjny z loterią w Szwecji. Formuła ta opiera się na połączeniu gier bingo, loterii i telewizji rozrywkowej. Firma działa w ogólnodostępnych kanałach telewizyjnych od 1991 roku i wygenerowała przychody z loterii w wysokości ponad 60 miliardów SEK. W każdym tygodniu Bingolotto plasuje się na szczycie rankingów oglądalności programów telewizyjnych. MMS dostrzega potencjał w możliwości sprzedaży licencji tradycyjnego formatu telewizyjnego, jak również równoległego rozpoczęcia prac nad opracowaniem nowej elektronicznej formuły Bingolotto. MMS dostrzega również możliwość implementacji posiadanych technologii płatniczych w obsłudze Bingolotto zarówno w formacie telewizyjnym jak i elektronicznym. MMS zamierza sprzedawać koncepcję loterii Bingolotto partnerom dostawców loterii typu i firm telewizyjnych na całym świecie od 2019 r.

Appendix No 1 to ESPI Report 10/2019

Mobimedia Solution S.A., “MMS”, is a Polish public company listed on the Warsaw Stock Exchange, New Connect.

The company originates from the former listed company Art & Business.

Art & Business was acquired by a Swedish investor group via a reversed acquisition in December 2014 and then changed its name to Mobimedia Solution S.A.

Since 2016 MMS’s business focus has been aimed at the Fintech Industry which is a highly expansive area facilitated by the recent legislations concerning PSD2 (Payment Service Directive) and strictly regulated through the implementation of GDPR (General Data Protection Regulation).

PSD2 (Payment Services Directive) was adopted by the EU on January 18, 2018 and must be implemented in local legislation by September 2019 - The purpose of this legislation is to create a competitive market for electronic payments with level playing field for banks and payment institutions PSP (Payment Service Provider). A crucial component of this legislation is that banks are forced to offer so-called open APIs through which PSPs (Payment Service Providers), with the end customer's approval, are given full access to the customer's accounts and transaction data. The Fintech Industry is in its growing stage pointing towards a multibillion EUR (€) market still with relatively few actors. MMS aims at taking a considerable stake in this market and has secured the tools and organizational structure necessary for achieving this.

The implementation of all assets needed for entering into the Fintech Business Concepts will be made by acquisition of the Swedish company Payment and Security Sweden AB, “PASS” where all companies and agreements necessary for MMS Fintech business concepts have been compiled. Payment will be made through a set-off where the Seller, Lofar AB, will acquire full and debt free ownership of 60 million already issued C-shares in MMS. The total number of shares in MMS, including the set off shares, amounts to 72 000 000. References to MMS also includes and refers to PASS and such other operative daughter companies that are part of the MMS Group.

MMS’s Business Areas

1. AOB (Alternative Online Banks) based on the mobile app Passpay and various cooperation and licensing agreements aiming at three market segments:
 - a. Payments including cashless payments, e-Commerce and micro lending
 - b. Remittance and currency conversion

c. Blockchain and crypto currency transactions

2. Cash Register based on the Nimpos's Cloud-based solution and VAS such as loyalty, online affiliate programs...
3. Gaming based on the Swedish gaming concept Bingolotto and easy and safe payments for the gaming industry. Sweden and USA are excluded from the licence.

Business Concept AOB

The new PSP companies with associated EU legislation open for AOB (Alternative Online Banks). Actors like Revolut, Mozo and N26 have in a short time attracted millions of European customers to their online banks.

The success recipe has in all cases been user-friendly mobile apps that are linked to proprietary or external PSPs that can offer their customers cross-border money transfers, currency exchange and payment solutions in fiat or crypto currency.

Newly launched Fintech companies, with the new technology, can offer their customers mobile-based payment solutions, which in user-friendliness far outweigh the traditional banks' online platforms, they can do so for a fraction of the cost compared to what it costs to run a bank, they can do so without banking licenses and they can offer their services for significantly lower fees than the banks so far have charged. MMS will establish an AOB (Alternative Online Bank) business without all traditional banking concepts and compliances and instead focused at providing a user-friendly mobile application for cost effective payments within and across borders with immediate currency exchanges at market-based spot rates.

This will require European payment licenses (PASS have through agreement) but with considerably lower compliance and capitalization demands than needed for a traditional bank. MMS will launch its own mobile banking app, Passpay, with more focus on customer recruitment than developing proprietary underlying technology. The purpose of this strategic choice is to reduce time-to-market, reduce the cost of development, be able to offer application properties that are best-of-breed and, not least, utilize the company's expertise in internet marketing and affiliates programs with the aim of achieving an expansive customer recruitment. MMS believes that immediate market launch with functioning technology offers significant advantages when the competitors' lead still is limited to investing in larger margins per transaction through proprietary technology throughout the value chain. The market is still in its infancy and the number of users who are expected to handle their payments through alternative online banks is expected to increase very sharply in the coming years.

AOB Tech Portfolio

The basic body of MMS AOB business consists of three main components:

1. The proprietary banking application Passpay, which becomes the user interface towards the end customer and with proprietary API platform that allows MMS to integrate all the partners' APIs and services.
2. European payment license via Cooperation agreement with PSP DigiClearing (Barclays Bank, Santander). DigiClearing is registered at Finansinspektionen, which is Sweden's financial supervisory authority, with FI number 46790.

DigiClearing can provide online onboarding of new customers, e-wallet account with personal Iban for each customer, payment services via Sepa and Swift, instant transfers between internal accounts, branded Mastercard's, card processing and API for integration to services. License is valid through all EU.

3. Collaboration and license agreements with several different suppliers for services such as Remittance, Fiat and Crypto payments, security services based on Blockchain technology, VAS and more

With these three components, the technical offer will be ready for launch in many European countries. In the Passpay application, the customer may gain access to their bank accounts, or new accounts can be offered in MMS-defined banks. It is DigiClearing which, as PSP with legal support in the PSD2 Directive, retrieves necessary account information from any bank and processes all transactions that the customer chooses to make in the Passpay application. The customer is offered physical and / or virtual credit cards via DigiClearing's collaboration agreement with Mastercard.

To the extent that DigiClearing does not have a solution for a certain service that MMS wishes to offer in Passpay or that MMS wants to be able to offer from a specific third-party supplier, it is a very simple system integration that DigiClearing carries out in order for this service to become available in Passpay. In other words, if customers demand currency exchange from the operator XYZ - their service can be very easily integrated into the Passpay app. It is this flexibility that gives MMS great opportunities to launch a European payment app whose underlying components can be replaced according to market, region, taste and ensure that the solutions are always best-in-breed "different markets its almost equal to different content and services".

AOB Business Areas

1. Banking services, payments and e-commerce

Passpay is a banking application which enables the end customer to make e-money transactions, remittances, transfers, (SEPA, Swift..), Fiat and Cryptocurrency exchange, Insurances, (home, cars, etc), Consumer credits and micro loans, Loyalty programs, vouchers, coupons, Rewardit, Travel bookings.

According to statista.com, the size of e-commerce on a world-wide basis was about EUR 2 billion in 2017 and is expected to double by 2021. Europe accounted for about 27% of this market according to Ecommerce Europe. Two important driving forces in the expected growth are partly a generation issue - the younger generation 18-29 years shop online to a much greater extent than the older generation and are not expected to end this as they grow older.

The other important driver of the expected growth in online e-commerce is an expectation of increased cross-border trade in product segments that are currently being done locally. Examples of this are insurance, mortgage loans, car loans and other financial services, where a price comparison between European countries shows enormous differences. It is reasonable to assume that as the confidence in cross-border online trading increases in combination with flexible payment solutions - consumers will seek cost-effective solutions in these product segments as well.

2. Remittance and currency exchange

MMS will secure a couple of agreements with affiliates and possible cooperation's that already have flows of transaction in their system, but the transactions itself is not the core business. In this cases MMS can offer a revenue split of the profit to the company that have flows of transactions. Instead of a cost or minor income these partners can now gain a new income stream. Through its large population of immigrants and guest workers, a large proportion of the global remittance market is generated from Europe, a market that is also increasing in size. The Passpay app enables global remittance using own developed and partners technology. MMS has estimated its sales forecasts based on a roll-out initially in Poland and Ukraine followed by Scandinavia and the rest of Europe.

3. Digital transaction platform

MMS has secured the rights to Canadian BlocPal, an innovative technical solution for the smooth use of fiat and crypto currency transactions based on blockchain technology. BlocPal has developed its own crypto currency, but above all developed an digital transaction platform integrated with multiple payment rails, including ACH, EFT, SEPA, Interac, SWIFT, Plus, Visa and MasterCard. It supports 80+ fiat currencies including USD, EUR and CAD; Bitcoin and all

major digital currencies; 120 countries for payouts/withdrawals; 15 000 financial institutions and 350 000 cash pickup locations.

The iOS and Android applications enables the customer to easily interact with the business operator's cash register system, whereby payment in fiat or cryptocurrencies is administered.

Additional Business Areas

In addition to the technical solutions that enables the launch of the AOB (Alternative Online Bank) MMS also has acquired two more Business Concepts:

1. The cash register system – Nimpos, which has great potential for cross fertilization with Passpay
2. The Swedish online based gaming company Bingolotto which is the most successful lottery system ever developed in Sweden

Business Area Cash Register

MMS has through agreement secured access to Nimpos's Cloud-based cash register system, which is fully integrated with MMS's mobile payment application - Passpay. The combination of the two creates the conditions for cross fertilization, where the cash register system attracts users to the payment app and the payment app creates users to the cash register system. Nimpos, with development teams in Sweden, Dubai and Pakistan, has created an easy-to-use, cost-effective and cloud-based modern POS (Point of Sale) system, offering full flexibility for the business owner.

Business Area Gaming

MMS has acquired a majority holding in the Swedish company Elless IPR AB. The company owns the IPR rights for Bingolotto on the globally market excluding Sweden and USA. Bingolotto is the most successful lottery concept in Swedish history and is based on a combination of bingo games, lottery and entertainment TV. The business has been running on nationwide television channels since 1991 and has generated lottery revenues of over SEK 60 billion and weekly-based entertainment TVs with viewing figures that have long been at the top of what is possible in Sweden. The link between the Bingolotto concept and the Fintech industry is evident in that today's mobile application development enables the concept's entire value chain via mobile - payment, gaming, lottery, TV entertainment. MMS intends to sell the bingo lottery concept to partners of type lottery vendors and TV production companies globally via license and distributors starting in 2019.