

PISMO PREZESA ZARZĄDU eCard S.A.

SA - R-2007

Do Akcjonariuszy eCard S.A.

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu eCard S.A. przekazuję Państwu Raport Roczny podsumowujący działalność Spółki w 2007 roku. Ostatni rok, to czas poświęcony zarówno umocnieniu pozycji spółki w dziedzinie obsługi płatności e-commerce jak też pracy i intensywnym inwestycjom, które pozwoliły eCard w bardzo szybkim czasie zająć pozycję na wymagającym rynku usług dla instytucji finansowych.

Warunkiem realizacji strategii wejścia spółki na rynek usług dla instytucji finansowych było pozyskanie finansowania potrzebnego dla budowy sieci bankomatów działających pod marką eCard. Cel ten został osiągnięty przez emisję akcji skierowaną do dotychczasowych akcjonariuszy, co pozwoliło Spółce pozyskać środki w wysokości 24 mln zł brutto. Zaufanie jakie akcjonariusze okazali Spółce i ogromny wysiłek pracowników spółki pozwoliły na rekordowo szybką realizację projektu budowy niezależnej sieci bankomatów. W niespełna rok eCard uruchomił ponad 230 maszyn, stając się najbardziej dynamicznie rozwijającą się siecią tego typu w kraju. Przekroczenie progu 200 zainstalowanych maszyn własnej sieci eCard pozwoliło spółce na rozpoczęcie negocjacji z bankami zainteresowanymi współpracą i udostępnieniem swoim klientom bankomatów eCard na preferencyjnych warunkach. Na przełomie 2007 i 2008 roku spółka podpisała umowy z takimi markami jak: Citibank Handlowy, BRE Bank, mBank, Multibank, Nordea, Getinbank. Obecnie trwają negocjacje analogicznych umów z kolejnymi bankami. eCard podpisał też pierwsze umowy na podstawie których spółka jako usługodawca instaluje bankomaty na bezpośrednie zlecenie banku (Citibank, Nordea). W oparciu o posiadaną i dalej rozwijaną sieć bankomatów eCard w roku 2008 będzie kontynuował budowanie pozycji na rynku usług dla instytucji finansowych poprzez podpisywanie nowych kontraktów i maksymalizację wyników finansowych osiąganych ze zrealizowanej inwestycji.

Drugim ważnym elementem budowania pozycji profesjonalnego podmiotu świadczącego usługi dla instytucji finansowych jest kierowana do banków-wydawców kart płatniczych oferta obsługi standardu 3DS gwarantującego pełne bezpieczeństwo transakcji dokonywanych kartami w Internecie, a znanego na rynku pod nazwami *Mastercard Secure Code* i *Verified by Visa*. Proces adaptacji tej usługi na polskim rynku przebiega wolniej niż spodziewaliśmy się, ale sukces tego standardu na rynkach takich jak Wielka Brytania czy Hiszpania wskazuje na jej duży potencjał sprzedaży do rynku bankowego w najbliższej przyszłości. eCard zaczął w 2007 roku wdrożenie 3DS w pierwszym banku i kontynuuje też negocjacje i rozmowy techniczne z kolejnym potencjalnym klientem. W realizowanej strategii eCard stara się rozszerzyć usługi związane z wydawaniem kart płatniczych także o personalizację kart mikroprocesorowych. Realizacja tych założeń uzależniona jest od zakończenia negocjacji w sprawie przejścia przedsiębiorstwa działającego już na rynku personalizacji kart płatniczych. Rozmowy te przedłużają się z przyczyn nie leżących po stronie spółki, co nie pozwala na odpowiedzialne wskazanie dokładnej daty uruchomienia tych usług.

W roku 2007 odnotowaliśmy bardzo dobre wyniki w segmencie obsługi płatności w *e-commerce*, zwłaszcza elektronicznych płatności kartami i e-przelewów. Dzięki inwestycjom poczynionym w 2006 w rozwój tych usług, linia biznesowa *e-commerce* osiągnęła już próg rentowności, zaś wartość zrealizowanych transakcji wzrosła z poziomu 176 mln PLN w roku 2006 r. do poziomu 420 mln zł w roku 2007. Najnowocześniejsze na rynku i przyjazne dla klientów rozwiązania płatnicze w połączeniu z profesjonalizmem kadry eCard pozwoliły na pozyskanie wielu znaczących i wymagających klientów. Specjalnie dedykowana dla rynku ubezpieczeń oferta obsługi płatności w Internecie i przez telefon pozwoliła na zajęcie mocnej pozycji na rynku tzw. *ubezpieczeń direct*. Wśród klientów eCard znajduje się obecnie większość zakładów ubezpieczeń świadczących tego typu usługi. eCard planuje dalsze rozszerzenie swojej oferty e-commerce poprzez uruchomienie specjalnej linii produktowej skierowanej do małych sklepów internetowych, które w ten sposób będą mogły korzystać z nowoczesnej i bezpiecznej platformy technologicznej dostępnej dotąd głównie dla dużych przedsiębiorstw

Podsumowując ten bardzo aktywny rok można z satysfakcją uznać, że strategiczne cele jakie stały przed spółką zostały osiągnięte. Zachowując pozycję lidera na polskim rynku płatności zdalnych, spółka skutecznie uplasowała się pośród nielicznych firm świadczących usługi dla sektora finansowego. W obydwu tych głównych liniach produktowych odnotowujemy wysoką dynamikę wzrostu i duży potencjał sprzedaży.

Wierzimy, że dalsza konsekwentna realizacja strategii rozwoju eCard, przy równoczesnym wzroście wiedzy o rynku usług dla instytucji finansowych, będzie przekładać się na satysfakcjonujący dla akcjonariuszy wzrost wartości spółki.

Konrad Korobowicz
Prezes Zarządu