

Vopy höstuppdatering

Bästa aktieägare,

Hösten är här och vi på Vopy jobbar för fullt med att starta upp våra nyckelkunder i Pakistan. Att saker tar längre tid än förväntat har vi sagt förut och det gäller även nu, vi får verkligen lära oss att ha tålamod i dessa processer och kulturskillnaderna gör sig påmind dagligen.

Men vi tar positiva steg i rätt riktning - här kommer en uppdatering över vad som händer i Vopy just nu.

Vi jobbar aktivt vidare med de tre stora digitala banker i Pakistan som vi besökte på plats i våras. Hos samtliga tre kunder kan vi konstatera att ledningarnas löften om snabb hantering inte efterlevs av organisationerna i tillräckligt hög grad. Vi försöker motverka detta genom frekventa möten där vi i strävar efter att få kunderna att förbinda sig till delleveranser av olika slag.

Vi pressar våra kunder så mycket vi vågar utan att förstöra några relationer, och kunderna bedyrar återkommande att vårt erbjudande är av största strategiska vikt för dem och att detta är ett prioriterat ärende. Samtliga kundmöten är positiva där kunderna bekräftar sin vilja att börja använda våra tjänster.

Status kund 1

Vi har nu slutligen fått positiv återkoppling på de avtalsförslag vi skickat till den kund vi tror kommer igång snabbast. Vi kommer nu göra vissa på regulatoriska omskrivningar av avtalstexterna som sedan ska godkännas av kundens compliance team. Vi kommer även göra vissa och förväntade eftergifter vad gäller vår prissättning och har en god förhoppning om att komma i mål med påskrivet avtal i närtid. Trots kundens interna målsättningar att vara igång i augusti, så får vi tyvärr konstatera att detta inte har hänt ännu.

Vi är i onboardingprocess med denna kund för att bli accepterade som leverantör ur ett regulatoriskt perspektiv. De ägs av en etablerad bank i Pakistan som redan har alla tillstånd på plats och behöver därför inte ansöka om separat tillstånd hos SBP.

Status kund 2

Detta är den största och mest progressiva av våra kunder. De ägs av Pakistans största telekombolag och har levererat närmare 40 miljoner digitala plånböcker i landet. Den tjänst vi skapar med dem saknar motsvarighet i Europa idag, det ger stora möjligheter men kräver även en varsam dialog med SBP (Statebank of Pakistan) som behöver ge sitt tillstånd. Enligt de signaler vi får från kunden, tror vi att detta tillstånd kan erhållas runt årsskiftet.

Status kund 3

Detta är den kund vi haft dialog med längst. De har genomgått stora förändringar i sitt utbud och är en digital bank i Pakistan. För att kunna ta emot pengar från utlandet utan mellanhänder krävs dock ett utvidgat tillstånd vilket de ansökt om hos SBP i våras.

Vi arbetar nu med kunden för att skicka pengar via alternativa kanaler under tiden, det är mindre lönsamt för vår kund men ger en snabbare tillväxt av marknadsandelar. Prognosen för intäktsstart beror därmed dels på tillståndet från SBP, dels på kundens vilja att etablera volym utan lönsamhet under tiden.

Eget tillstånd hos SBP

Vopy kommer att ansöka om eget tillstånd direkt hos SBP. Ett sådant tillstånd kommer väsentligt förenkla och förkorta uppstartsprocessen med nya kunder i Pakistan i framtiden. Detta är en åtgärd för att underlätta framtida expansion, den har troligen liten effekt på de tre kundprocesser vi nu arbetar i. Vi planerar att starta denna process i oktober.

Produktutveckling

Samtidigt som vi inväntar kundavtalen utvecklar vi vår egen produkt. Vi har bland annat utvecklat en funktion där användarna kommer kunna skicka en AI-modifierad selfie som hälsningsbild i samband med olika högtider. Bilden skickas till mottagaren tillsammans med själva överföringen av pengar. Baserat på våra kundreaktioner och på den pakistanska kulturen, tror vi att denna funktion kraftigt kommer öka intresset för vår produkt bland slutanvändarna framför allt vid högtider.

Den bifogade bilden föreställer mig inför Eid Mubarak. Bilden är baserad på min profilbild på LinkedIn och fungerar bra som illustration av vad vi kan göra. Vi implementerar även olika lager av promptar som hindrar användarna från att missbruka funktionen, t ex genom bilder på andra personer eller genom opassande motiv av olika slag.

Gensvaret från våra kunder är mycket positivt, en snabb visning av funktionen för en av kunderna resulterade i kraftigt ökat fokus med omedelbar respons och betydligt bättre styrning från ledningen sida.

Finansiell status

Vi är starkt kostnadsmedvetna och vi är väldigt försiktiga med alla typer av kostnader. Tack vare denna medvetenhet skapar vi den uthållighet som krävs för att få igång våra intäkter, men både vi och våra aktieägare behöver utrusta oss med stort tålamod då vi med all säkerhet fortsatt kommer uppleva långsamma processer.

Vi bygger ett stort projekt med enorm potential. Det tar tid och det behöver få ta tid. För varje dag bygger vi en mer och mer stabil grund med starka relationer som ger oss mycket goda förutsättningar för en snabb tillväxt när vi sen kommer igång.

Hela teamet på Vopy lägger just nu hela sitt fokus på att komma i mål med avtal och få igång intäkterna. Så snart något signifikant finns att kommunicera lovar jag att omedelbart uppdatera er.

Med förhoppning om fortsatt fina samarbeten vill vi tacka för ditt engagemang i Vopy.

Vänliga hälsningar
Sven Hattenhauer, VD i Vopy AB.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Sven Hattenhauer, VD, Vopy AB (publ.)

sven@vopy.com

+46 72 303 71 00

Om Vopy

Vopy är ett svenskt fintech bolag. Vopys produkter ger hundratals miljoner invånare i tillväxtländer tillgång till attraktiva internationella spar- och investeringsmöjligheter. Vopys kunder är banker och digitala banker i tillväxtländer. Med Vopys produkter kan dessa erbjuda sina kunder attraktiva lösningar för valutasparande, internationella investeringar samt sekundsnabba internationella pengaöverföringar. Vopys produkter förpackas i kundens färg och form (white label) där kundens varumärke och kundunderlag lägger grunden för tillväxt - en B2B2C baserad affärsmodell.

Vopy ger sina kunder verktyg som ökar kundlojaliteten, skapar högre intäkter och kundvärde, utan att kunderna behöver investera i ny teknik, licenser eller expertis. Med Vopys produkter kan företag driva ekonomisk integration och därigenom skapa inkludering för hundratals miljoner människor över hela världen.

Vopys huvudkontor finns i Stockholm, med närvaro i Kanada och Pakistan.

Läs mer på vopy.com

Bifogade bilder

[Sven Hälsar Till Eid Mubarak](#)

Bifogade filer

[Vopy höstuppdatering](#)