

# SaveLend Group publicerar trading update för tredje kvartalet 2025

SaveLend Group AB publicerar trading update för årets tredje kvartal. Bolagets trading update bifogas detta pressmeddelande och finns även tillgänglig på [www.savelendgroup.se](https://www.savelendgroup.se).

## Tredje kvartalet 1 juli - 30 september 2025

- Nettoomsättningen för kvartalet uppgick till 25,3 MSEK (26,6 MSEK).
- EBITDA uppgick till 0,5 MSEK (1,9 MSEK).
- Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till -3,1 MSEK (-3,5 MSEK).
- Nettoresultatet uppgick till -1,7 MSEK (-4,0 MSEK).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,03 SEK (-0,07 SEK).

## Perioden 1 januari - 30 september 2025

- Nettoomsättningen för kvartalet uppgick till 77,9 MSEK (85,2 MSEK).
- EBITDA uppgick till -0,6 MSEK (-2,6 MSEK).
- Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till -13,4 MSEK (-13,5 MSEK).
- Nettoresultatet uppgick till -15,2 MSEK (-14,6 MSEK).
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till -0,27 SEK (-0,25 SEK).

## Vd-ord

**Årets tredje kvartal bjöd på såväl rekordinsättningar som positivt EBITDA. Vi har länge arbetat för att vända skutan, och detta bevisar att vi inte bara lyckats med det utan att vi även börjat få vind i seglen igen.**

Vi slog rekord i insättningar på plattformen i september och levererar ett EBITDA för kvartalet på 530 KSEK. Det är ett resultat vi har arbetat för och som vi är väldigt stolta över! Jämförelseperioden i fjol visade även den på positivt EBITDA men i år har vi haft helt andra förutsättningar. Med det sagt vill jag särskilt lyfta tre saker när vi jämför 2024 med 2025:

Det första är den nya avgiftsstruktur för Bolagets konsumentlån som blev resultatet av lagändringen som trädde i kraft den 1 mars 2025. Förändringen har i stor utsträckning påverkat Bolagets kortsiktiga intjäning från konsumentlånen. Nyutlåningen av konsumentkrediter var 12 procent högre under Q3 2025 jämfört med samma kvartal året innan. Trots detta är Bolagets intäkter från konsumentkrediterna 21 procent lägre. Givet samma avgiftsstruktur som 2024 hade intäkterna i Q3 2025 varit drygt 3 MSEK högre. Differensen i EBITDA är dock betydligt lägre mellan jämförelseperioderna. Förutom ökade intäkter från andra kredittyper är den främsta anledningen att vår del av intäkterna från konsumentlåneportföljen är 18 procent högre, trots en mindre konsumentlåneportfölj. Detta visar tydligt att vår satsning på en bättre kreditkvalitet bär frukt, eftersom det finns en stark korrelation mellan våra ökade intäkter från portföljen och förbättrad avkastning till investerarna. Vilket är precis som det ska vara!

Det andra jag vill lyfta kopplat till resultatet, med ovan i minnet, är att göra jämförelsen på hela perioden januari-september mellan 2024 och 2025. Till och med september 2025 är vår EBITDA - 578 KSEK, ställt mot förra året då det ackumulerade resultatet efter nio månader var -2 556 KSEK. Det är framförallt den jämförelsen med en 77-procentig förbättring av EBITDA för hela perioden som jag är stolt över. Historiskt har vi sett enstaka kvartal med starka resultat men nu har vi ändrat modellen och närmar oss den långsiktiga och stadiga lönsamheten i kärnaffären som vi har arbetat för.

Det tredje, och sista, jag vill lyfta är att vi under kvartalet har investerat i externa konsulter för att stötta den intensifierade processen för att göra klart ansökan om att bli kreditmarknadsbolag. Tack vare hög kompetens och erfarenhet internt behöver vi inte investera lika mycket i konsulttid som andra bolag som gått samma väg tidigare. Men investeringar är nödvändiga även för oss och de har börjat synas under kvartalet. Justerat för KMB-investeringen under kvartalet skulle EBITDA i Q3 vara närmare 1 MSEK.

Processen mot en färdig ansökan följer planen. Vi är klara med GAP-analysen över styrdokument och har nu gått in i nästa fas med att utveckla befintliga dokument och addera det som saknas för nästa nivå. Framför allt ligger det stora arbetet på 'Intern Kapital- och Likviditetsutvärdering' (IKLU), där vi beskriver vår kommande modell i detalj utifrån ett bas-, lätt- och svårt stressat scenario. Arbetet fortskrider och vi har inte stött på några hinder som skulle påverka vår tidsplan att skicka in ansökan till Finansinspektionen under Q1 nästa år.

När vi kompletterar vår nuvarande, framgångsrika affärsmodell med de möjligheter en kreditmarknadsbolagslicens innebär, kan vi skapa unika sparerbjudanden till våra nuvarande och framtida kunder. Erbjudanden som, mätta i riskjusterad avkastning, kommer vara svåra för andra att mäta sig med. Tekniskt kommer det innebära att vi i framtiden kan ge ut lån via kreditmarknadsbolaget, för att sedan sälja fordringarna vidare till sparplattformens investerare. På så vis kan vi bibehålla en hög avkastning till våra investerare samtidigt som Bolaget kan drivas mycket effektivt sett till behovet av eget kapital. Detta medför att vi inom några år från lansering kommer att kunna nå en avkastning på eget kapital (ROE) som skulle placera oss bland de mest lönsamma kreditinstituten på den svenska marknaden.

Ett viktigt steg för att kunna realisera våra målsättningar är att göra klart transaktionen avseende vårt majoritetsägande av aktierna i Billecta AB. Precis som med processen för KMB-ansökan ser vi i dagsläget inget behov av att revidera den tidsplan som vi tidigare har kommunicerat. Det vill säga, målsättningen är alltså att ha en affär och transaktion klar innan året är slut.

Sammantaget är jag väldigt nöjd med väldigt mycket. I den löpande verksamheten ser vi resultatet förbättras för varje kvartal. Våra satsningar på factoring och fastighetskrediter överträffar budget, konsumentkreditportföljens kvalitet förbättras för varje månad och vi levererar fortsatt en marknadsledande riskjusterad avkastning till våra sparare. Nu ska vi som Bolag ta nästa steg, och för oss innebär det att bygga om Bolaget till ett kreditmarknadsbolag. Vägen dit är fortsatt lång och det kommer att krävas omfattande investeringar som på kort sikt, såklart, kommer att påverka Bolagets resultat. Men eftersom vi nu har bevisat att vi har förmågan att effektivisera Bolaget och bedriva den nuvarande verksamheten lönsamt är det inget jag är orolig för. När vi nu dessutom har en modell för framtiden som inte bara kommer att göra oss lönsamma, utan till och med har

potential att göra oss till ett av de mest lönsamma kreditinstituten på marknaden, är jag helt övertygad om att vi är på helt rätt väg och att vi kommer mäta med de investeringar som behöver göras.

---

**För ytterligare information:**

Peter Balod, vd för SaveLend Group AB

Telefon: +4670 412 49 93

E-post: [investor@savelend.se](mailto:investor@savelend.se)

[www.savelendgroup.se](http://www.savelendgroup.se)

**Certified Adviser**

Corpura Fondkommission AB

Telefon: +4673 501 58 58

E-post: [ca@corpura.se](mailto:ca@corpura.se)

[www.corpura.se](http://www.corpura.se)

**Om SaveLend Group:**

---

SaveLend Group AB, 559093-5176, är ett fintech-bolag med cirka 60 anställda och kontor i Sverige och Finland. Vår verksamhet utgår från vår sparplattform SaveLend och vår faktureringsplattform Billecta.

Sparplattformen gör det möjligt för sparare att få avkastning genom sparande i krediter, såsom företags-, fastighets- och konsumentkrediter samt fakturaköp i svenska kronor och euro. Faktureringsplattformen består av ett komplett faktureringsystem innehållandes bland annat kundreskontra, avisering och finansieringslösningar.

*Denna information är sådan information som SaveLend Group AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 2025-10-30 08:26 CET.*

**Bifogade filer**

---

[SaveLend Group publicerar trading update för tredje kvartalet 2025](#)  
[SaveLend Group Trading Update Q3 2025](#)