

Ägaruppdatering augusti 2026

Kära aktieägare, här är en summering av vårens och sommaren utveckling i Vopy

Verksamheten i Pakistan

Vår landschef Asim Farooq har under våren visat sig vara ett lyckokast. Han är fullt engagerad i vår framgång och har med sina tidigare erfarenheter och sitt kontaktnät banat väg för flera kommande affärsmöjligheter för oss. Bland annat har han under två möten med SBP (Statebank of Pakistan) etablerat deras förståelse för hur Vopy kan hjälpa pakistanska digitala banker att öka inflödet av utländskt kapital till landet.

Tack vare Asim har vi även dialog med flera banker, både traditionella och digital där några är intressanta prospects medan andra är tänkbara leverantörer till oss i olika skepnader – mer om det när konturerna klarnar.

Zindigi

Under våren var vi lätt frustrerade över att saker tog lång tid hos Zindigi samt att deras projektorganisation i viss mån inte var samkörd, vi fick olika besked från olika personer vilket bidrog till ytterligare felaktigheter och förseningar.

Asim visade sig ha utmärkta kontakter inom Zindigi, resultatet blev att Zindigis VD utsåg en styrgrupp vilket lett till betydligt bättre dialog och snabbare hantering från Zindigi. Vi fick då även bekräftat att projektet har fortsatt hög prioritet internt hos Zindigi samt att deras ledning inte heller är nöjd med hur projektet har hanterats hos dem internt.

Detta är nu historia, projektet fungerar som det ska och både vi och Zindigi har slutfört våra interna deltester på med tillfredsställande resultat.

Återstående steg innan driftstart

Nya regulatoriska krav träder i kraft inom EU den 1 januari 2027, vår leverantör Terrapay vill att vi tillämpar dessa krav redan nu vilket vi sedan en dryg månad arbetat med att implementera. I korthet innebär förändringen att en ny betalare nu först styrs till vår betalportal där de får registrera sig och genomgå en KYC för att därefter få tillgång till kontouppgifter för betalning. Utöver förändringar i betalportalen har både vi och Zindigi gjort en del omskrivningar i bakgrunden.

Nu återstår att komplettera integrationen med Terrapay vilket beräknas ta 3-4 veckor varefter slutliga end-to-end tester kan börja.

Vi driver processen framåt så fort våra partners tillåter och ser det som troligt att vi kan börja generera transaktioner och därmed intäkter under hösten även om exakt tidpunkt är omöjlig att uttala sig om just nu.

Nya leverantörer

Den tidigare nämnda nya leverantören för cross-border trafik visade sig inte hålla önskad nivå vad gäller kvalitet och regulatoriska tillstånd, arbetet har avbrutits från vår sida och vi fortsätter med befintliga leverantörer. Samtidigt sonderar vi andra möjligheter i syfte att alltid ha minst två alternativ att välja mellan för att säkerställa kontinuerlig leverans.

Slutligen

Vi är finansierade fram till våren och fortsätter att hålla hårt i plånboken för att undvika onödiga kostnader.

Från Zindigis sida anses det fullt normalt att det tar ca 1 år från avtal till färdig drift. Från vår sida är vi frustrerade över att det inte gick att slutföra på 1 månad. Vi har olika perspektiv och kultur att förhålla oss till helt enkelt. Med det vill jag säga att Zindigi är nöjda med hur projektet utvecklas och de är mycket fokuserade på att få igång sin tjänst för frilansbetalningar till marknaden i Pakistan. Vi jobbar vidare med oförminskad tilltro till vårt erbjudande och till vår relation med Zindigi.

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](https://www.vopy.com)

Bifogade filer

[Ägaruppdatering augusti 2026](#)