

## Höstuppdatering från Vopy

**2023 varit ett givande år med avgörande och positiva förändringar i verksamheten. Vi är inte i mål än men vi närmar oss snabbt och med stort självförtroende, där arbetsbelastningen oavbrutet har varit omfattande och otroligt intensiv – precis som det ska vara i en startup på gränsen till nå sitt genombrott på marknaden.**

### Förbättrat erbjudande till marknaden

**Sammanfattning:** CLIP skapar nya inflöden av kapital som idag inte är tillgängliga för den Europeiska/amerikanska fondmarknaden. Dessa flöden placeras sedan i de produkter för valutasparande och AI-fonder som vi tillhandahåller.

Vi har ifrågasatt och renodlat vårt erbjudande i syfte att optimera hur vi attraherar slutanvändarna samt stärka vår konkurrenskraft.

Vår huvudsakliga inriktning är nu att producera och erbjuda internationella spar- och investeringslösningar till privatpersoner i tillväxtländer. Det finns ett antal problemställningar som vi anser oss ha konkurrenskraftiga lösningar på:

- De flesta tillväxtländer har tuffa valutarestriktioner som medför att invånarna helt saknar möjlighet att spara eller investera internationellt i fonder, aktier eller valutor.
- 2,5 miljarder människor saknar idag tillgång till den internationella investeringsmarknaden.
- Drygt 1 miljard digitala plånböcker i tillväxtländer saknar möjlighet att erbjuda vettiga spar- eller investeringsalternativ.
- Banker och finansiella institut i tillväxtländer möter efterfrågan från sina kunder som de inte kan uppfylla, därmed går de miste om stora potentiella intäkter.

Vopy har ett antal tjänster som löser ovanstående problem. Våra produkter (Remit Home, Currency Savings, AI-funds) ingår alla i vår egen Closed Loop Investment Platform (CLIP). CLIP är en metod och ett system som ger invånare i olika tillväxtländer möjligheter att spara i valutor och även investera i de fonder vi kommer erbjuda – utan att hamna i konflikt med gällande valutarestriktioner, vi kallar det "regulatory friendly".

CLIP erbjuds till banker och finansiella institut i olika tillväxtländer som en "white-label" produkt helt i vår kunds färg och form samt integrerad i bankens befintliga app om så önskas. Utöver integrationen ingår även ett antal användargränssnitt t ex för överföring av pengar och insättning till sparkonton från valfri plats i världen.

Vi har under våren och sommaren presenterat CLIP både för ledande banker samt för State bank of Pakistan (SBP). Samtliga aktörer har responderat mycket positivt, att döma av deras reaktioner och bemötande drar vi slutsatsen att vi är relativt ensamma om vårt erbjudande vilket förstås ökar vår potential. SBP har uttalat sig positivt om CLIP men ber oss återkomma med en formell ansökan tillsammans med en etablerad bank i Pakistan, en sådan process har redan påbörjats av oss och banken i fråga.

## Strategiska partnerskap/förvärv

**Sammanfattning:** *Vi har genomfört våra strategiska partnerskap enligt vad vi tidigare annonserat och dessa bidrar nu starkt både till bredd och djup i vårt erbjudande samt till en tydligt ökad lönsamhet per transaktion.*

Utöver att vi tecknat avtal om att investera 20 % i Niuton AS, så har vi även ingått ett strategiskt samarbetsavtal avseende utveckling av en gemensam AI-driven fondprodukt. Utvecklingsarbetet pågår för fullt och vi räknar med att starta en virtuell fond i slutet av oktober, denna behöver sedan minst 6 månaders drift för att kunna påvisa tillförlitliga siffror avseende avkastning och effektivitet. Lansering till våra kunder kan därmed ske i maj/juni nästa år. De banker vi haft dialog med har indikerat ett stort intresse för denna produkt då den bedöms ha potential att radikalt förstärka våra kunders konkurrenskraft på sina lokala marknader.

Utöver ett förvärv av Direct2Internet AB (D2I) så har vi under sommaren etablerat ett nära operativt samarbete mellan bolagen. Den licens D2I innehar hos FI samt den kortinlösen som D2I levererar, är nu integrerade i Vopy's leverans och medför att Vopy/D2I i princip dubblar sin marginal för själva remittancetjänsten då vi kan leverera fler steg i värdekedjan till kund. En positiv synergieffekt av samgåendet är att vi gemensamt även skapat betydligt fler potentiella kunder till D2I. Som en effekt av detta tror vi att D2I kommer överträffa sina finansiella mål samt att även Vopys intäkter påverkas positivt under 2023.

D2I har under september startat upp TT Line där D2I nu hanterar samtliga betalningar avseende TT Lines svenska verksamhet (kortbetalningar, fakturor och swish betalningar). Den volym TT Line genererar medför kraftiga intäktsökningar för D2I vilket ytterligare stärker bolagets resultat för 2023.

## Kundtillväxt

**Sammanfattning:** *Vi har långt gångna dialoger på ledningsnivå och MOU klara med flera större banker. Vi har fått en positiv respons från State Bank of Pakistan avseende vår CLIP modell. Våra kunder är stora organisationer med besvärande långa beslutsprocesser och mycket stor potential – väl värda att vänta på.*

Vi har sedan tidigare haft nära dialog med större banker både i Bangladesh och Pakistan. Kontakterna har intensifierats under hösten, vi har även träffat flera banker fysiskt i Pakistan i syfte att fördjupa förtroende och förståelse, en åtgärd som visat sig framgångsrik.

Våra kunder är stora aktörer i respektive marknad, de är även stora organisationer med längre beslutsvägar än vi önskar. Därutöver skapar vi nya tjänster i reglerade marknader som kräver samarbete med tillståndsgivande myndigheter, vilket kan medföra ytterligare längre processer både för beslut och implementation.

Vi bearbetar idag 10-15 olika banker eller finansiella institut i 4 länder. Av dessa har 3 st kommit så pass långt att vi har ett muntligt löfte att använda våra tjänster samt har MOU ute för påskrift där vi räknar med signering inom 1-2 veckor. Av resursskäl väljer vi nu att fokusera på dessa 3 banker för att så fort som möjligt få igång intäktsflöden.

I Pakistan har vi dialog med två banker som muntligt bekräftat att de vill gå vidare med våra tjänster. Dessa har nu erhållit ett preliminärt avtal från oss (MOU) vilket de behöver i sin ansökningsprocess hos SBP. Deras uttryckliga ambition är att kunna erbjuda en remittancetjänst till sina kunder under november/december detta år. Därutöver har vi träffat en större traditionell bank som främst är intresserade av att erbjuda fondsparande till sina kunder i och utanför Pakistan, något som vi bedömer leder till affär under våren 2024.

I Bangladesh har vi en liknande situation med en digital bank som igår erhållit MOU av oss för påskrift inför deras ansökan till Centralbanken i Bangladesh.

Bankerna i Pakistan har tillsammans närmare 35 miljoner kunder idag medan banken i Bangladesh har inte mindre än ca 60 miljoner digitala plånböcker aktiverade.

Sammanlagt kan vi därmed erbjuda våra tjänster till över 100 miljoner individer enbart genom dessa kunder, så stora användartal upplevs nästan abstrakta men är en realitet. Våra kunder är synnerligen etablerade varumärken i sina respektive hemländer vilket ger hög trovärdighet åt de tjänster som kommer erbjudas.

## Framtid/finansiering

**Sammanfattning:** *Intäkter från våra kunder startar så smått men kommer inte ge några större volymer under 2023. Vi lever med stenhård kostnadskontroll men kommer behöva mer kapital innan vi blir självförsörjande under 2024.*

Vi har fortfarande en utmanande situation vad gäller finansiering av verksamheten.

Även om vi så smått börjar generera intäkter så blir det endast ett blygsamt bidrag till verksamheten under 2023. Det är svårt att prognostisera hur snabbt våra kunder väljer att rulla ut de nya tjänsterna, samt hur snabbt de blir accepterade av deras användare, vår uppskattning är att vi med nuvarande mycket hårda kostnadskontroll kan nå positivt kassaflöde under Q2 2024.

Ökad omsättning kräver även ökade investeringar i verksamheten. Ska vi kunna möta kunderna efterfrågan så kommer vi behöva öka antalet utvecklare, öka vår närvaro lokalt i kundernas länder samt även öka våra resurser på compliancesidan. Detta kommer medföra ökade kostnader och ett ökat kapitalbehov, en mer realistisk uppskattning är därför att vi blir självförsörjande först under senare delen av 2024.

Under tiden lever vi vidare med mycket hård kostnads kontroll i syfte att skapa så lång runway som möjligt. För helåret 2024 räknar vi med ett tydligt positivt resultat då vi ser en "hockeyklubba" avseende hur våra kunder rullar ut våra tjänster till sina kunder.

Den 15-18 oktober ställer vi ut på Fintech Surge i Dubai. Detta är sannolikt världens största Fintech event, vi är en del av den skandinaviska paviljong som Stockholm Fintech arrangerar. Syftet med deltagandet är att träffa potentiella investerare, samt att bredda kundunderlaget och träffa de banker vi nu har dialog med.

## Slutligen

Den operativa verksamheten mår väldigt bra just nu. Gensvaret från våra blivande kunder är fantastiskt och de användarintervjuer vi gjort påvisar att vi har valt helt rätt väg tidigare i år. Vi har breddat verksamhet och utbud med förvärv och samarbeten och står nu betydligt starkare än tidigare. Finansieringen är ett fortsatt problem som vi med tillförsikt tror oss kunna lösa trots ett bistert investeringsklimat.

## För ytterligare information, vänligen kontakta:

---

Sven Hattenhauer, VD, Vopy AB (publ.)

[sven@vopy.com](mailto:sven@vopy.com)

+46 72 303 71 00

## Om Vopy

---

Vopy är ett svenskt fintech-bolag med målsättningen att bli världsledande inom embedded finance. Vopys molnbaserade B2B2C-lösningar ger företag möjlighet att erbjuda sina användare finansiella tjänster, som bl. a. realtidsöverföringar, valutakonton och fondinvesteringar – under kundens egna varumärke.

Företagen kan utan större investeringar öka sin kundlojalitet, lönsamhet per användare och sin konkurrenskraft. Tillsammans med våra kunder förändrar Vopy det digitala betallandskapet och ger användare en enklare ekonomisk vardag. Vårt huvudkontor finns i Stockholm, med dotterbolag i Norge samt närvaro i Kanada och Pakistan.

Läs mer på [vopy.com](https://vopy.com)

Pressmeddelande  
06 oktober 2023 19:23:00 CEST

---



## Bifogade filer

---

[Höstuppdatering från Vopy](#)