

Verksamhetsuppdatering från Vopy

Att kunna skicka hem pengar till familj och närstående är oerhört viktigt för de många utländska medborgare som arbetar i Europa. Begreppet "att skicka hem pengar" kallas Remittance och är en otroligt stor potentiell marknad för Vopy.

Bästa aktieägare,

Det finns drygt 50 miljoner gästarbetare i Europa. De skickar hem totalt ca 100-150 miljarder USD varje år, i genomsnitt 2 000 till 3 000 USD per person och år. I realiteten är dessa siffror sannolikt betydligt högre då en stor del av överföringarna sker via inofficiella kanaler av olika slag, allt enligt en [rapport från IFAD](#).

Vopy startar nu upp en "betalkorridor" mellan Europa och Indien tillsammans med vår blivande kund i Indien. Redan från början rör det sig om en dubbelriktad överföring där vår korridor hanterar flöden både till och från Europa.

Samtidigt har vi inlett dialog med större nationella aktörer i både Bangladesh och Pakistan, de har en betydande marknadsandel i sina respektive länder och är välkända varumärken för dem som idag skickar hem pengar från Europa. Vår ambition är att under Q1 2023 kunna aktivera korridorer även till dessa länder.

Den remittance lösning vi tillsammans med våra kunder erbjuder har några specifika konkurrensfördelar:

- Det finns en uppsjö av olika remittance alternativ där variationen är stor vad gäller kvalitet och risk. Våra kunder är stora etablerade varumärken som ger trygghet till användaren.
- Prisbilden varierar även den, kostnaden för vår lösning ligger i det nedre spannet vilket gör den mycket prisvärd.
- Det tar olika lång tid att föra över pengar beroende på alternativ. Vissa tar dagar/veckor medan andra går snabbare. Vi erbjuder "instant" överföringar i realtid. Pengarna är framme i princip samma stund som de skickas.
- Genom vårt samarbete med etablerade aktörer i nämnda länder, erhåller vi även en direktintegration med de lokala betalsystemen (tänk Swish) i respektive land. Rent praktiskt innebär det att användaren i Europa kan "swisha" pengar till valfri mottagare i sitt hemland direkt från vårt gränssnitt. De kan till och med betala sin mosters mobilräkning direkt från Europa om de önskar.



Tillsammans utgör dessa fyra egenskaper ett mycket attraktivt erbjudande som kommer att marknadsföras direkt av våra samarbetspartners till sina respektive slutkunder. Nu gäller ett intensivt arbete för hela teamet i syfte att få klart alla detaljer inför uppstart - vi ser med tillförsikt fram emot Q1 2023 och den tillväxt vi då räknar med.

Jag vill även påminna om vår pågående aktieemission som är förlängd till den 12 december. Utöver en emissionskurs på 75 öre så ger vår huvudägare Front Ventures ytterligare ca 17% aktier till de som deltar i emissionen och innehar aktier i Front Ventures per den 12 december. Mer information om vår emission finner du på invest.vopy.com.

Jag önskar våra aktieägare en härlig december tills vi hörs igen.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Sven Hattenhauer, styrelseordförande Vopy AB (publ.)
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 digitala plånböcker, realtidsbetalningar, krediter och betalkort – 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.

Vopy sysselsätter knappt 20 personer, huvudkontoret finns i Stockholm, med dotterbolag i Norge samt närvaro i Kanada och Pakistan.

Läs mer på vopy.com

Bifogade filer

[Verksamhetsuppdatering från Vopy](#)