

Sommarhälsning och verksamhetsuppdatering från Vopy

Bästa aktieägare,

Sommaren är här och semestern närmar sig för många av oss. Vi vill därför ta tillfället i akt att dela med oss av de senaste framstegen i vår verksamhet – och samtidigt tacka för ert fortsatta förtroende.

Sedan april har vi haft en stark utveckling i vår ambition att skapa hållbara och effektiva lösningar för gränsöverskridande överföringar. Vi har byggt vidare på viktiga kundrelationer och arbetar med våra kunder i konstruktiva, lösningsorienterade projekt som lett till flera framsteg – både tekniskt och kommersiellt.

Partnerskap i Pakistan – på väg mot lansering

Vi har under en längre tid haft en aktiv dialog med tre ledande digitala banker i Pakistan. Under våren intensifierades samarbetet, och samtliga tre banker har nu, baserat på Vopys plattform, utvecklat egna unika lösningar som differentierar dem på den pakistanska marknaden.

En gemensam utmaning har varit det regulatoriska arbetet – särskilt i dialogen med State Bank of Pakistan (SBP). Våra kunders lösningar främjar ett ökat inflöde av utländskt kapital till Pakistan, vilket är ett viktigt och uppskattat fokusområde för SBP. Lösningarna är nu inne i godkännandeprocesser där vi ser fram emot positiva besked från SBP under augusti. Det skulle möjliggöra lansering för två av bankerna redan kort därefter.

Parallellt har Vopy gjort betydande framsteg i integrationerna med kundernas system samt i förändrad utformning av kundavtalen i syfte att säkra lokal regelefterlevnad i Pakistan. Potentialen för framtida transaktionsvolymerna är betydande och det är väl värt att vänta på resultatet.

Därutöver har Vopy initierat dialog med en fjärde bank i Pakistan, ett projekt som beräknas ge utdelning i början av 2026.

Stärkta utbetalningskanaler ger nya möjligheter

Vi fortsätter att utveckla och etablera nya kanaler för pengaöverföringar från Europa till mottagarländer som Pakistan och Bangladesh. Dessa lösningar är kundspecifika och ger oss fördelar i form av ökad flexibilitet och förbättrade marginaler, vilket stärker vår konkurrenskraft.

Nya möjligheter i Bangladesh

Dialogen med den digitala banken bKash i Bangladesh har återupptagits. Vi arbetar gemensamt med att ta fram ett erbjudande med tydliga mervärden, riktat till deras användare i utlandet. Fokus ligger på enkelhet, säkerhet och mervärde, och lösningen har potential att omdefiniera sättet pengar skickas till Bangladesh.

VD har ordet

"Våren har präglats av hårt arbete och konstruktiva kunddialoger. Vi har närmat oss våra mål steg för steg, även om vissa processer har tagit längre tid än vi hoppats. Våra kunder är stora och etablerade banker med miljontals kunder. Att arbeta med stora banker med tusentals anställda och miljontals kunder, innebär ibland längre ledtider än vi önskat. Det genuina engagemang och den positiva attityd vi möts av, bekräftar att vi är på rätt väg och skapar en stark grund för framgång.

Vi arbetar med att skapa långsiktiga och starka relationer med våra kunder och med tydliga gemensamma mål. Jag är övertygad om att vi inom kort når konkreta resultat tillsammans med våra kunder. Vopys framtid är ljus och det är tack vare det fantastiska arbete vårt team utför varje dag." säger Sven Hattenhauer, VD för Vopy

Tack för ert förtroende och engagemang, tillsammans skapar vi förutsättningar för långsiktig framgång!

Med varma sommarhälsningar,

Team Vopy

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 filer

[Sommarhälsning och verksamhetsuppdatering från Vopy](#)