

Vopy tecknar affärskritiskt avtal med nyckelleverantör

Efter 9 månaders förhandling och onboarding har Vopy i och med detta avtal slutfört arbetet med sin leveranskedja och är redo att leverera transaktioner till sina kunder.

Avtalet som tecknats med Terrapay (www.terrapay.com) innebär ett stort genombrott för Vopy och markerar slutpunkten på 2,5 års arbete med att kunna skapa en komplett leverans av Vopy Remit Home.

Terrapay är globalt ledande i att erbjuda cross-border betalningar åt banker och finansiella institutioner. Terrapay är godkända i 31 marknader för att hantera digitala betalningar där 97% av transaktionerna sker inom 60 sekunder. De når 3,7 miljarder digitala wallets och 7,5 miljarder bankkonton för överföringar och betalningar i 210 avsändarländer, 150 mottagarländer, med stöd för 71 valutor.

Genom samarbetet med Terrapay kan Vopy erbjuda sekundsabba internationella överföringar genom etablerade och trygga kanaler som möter alla regulatoriska krav både i avsändar- och mottagarlandet.

"Vi är oerhört nöjda med att äntligen ha kommit i mål efter flera års hårt arbete i att bygga vår remittance produkt. Genom avtalet med Terrapay får vi en stabil och väletablerad partner som hjälper oss i flera kritiska moment. I dialogen med potentiella kunder har vi noterat att de värderar Terrapay som cross-border partner mycket högt – därmed underlättas nu även våra kunddialoger där vi hoppas på en kortare väg till order och leveransstart." – säger Sven Hattenhauer, VD på 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

[Vopy tecknar affärskritiskt avtal med nyckelleverantör](#)