

قاليو تحقق أداءً قوياً في عام 2025، حيث بلغت الإيرادات القياسية 5.6 مليار جنيه، مع ارتفاع صافي الربح بنسبة 81% ليصل إلى 764 مليون جنيه، ووصول القيمة الإجمالية للمبيعات 24.5 مليار جنيه

القاهرة، 12 مارس 2026

أعلنت اليوم قاليو، الشركة الرائدة في مجال تكنولوجيا الخدمات المالية في مصر، عن نتائجها المالية الأولى لعام كامل كشركة مدرجة في البورصة المصرية للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2025، وهو ما يؤكد قوة ومرونة منصتها وتوسعها المستمر. وقد حققت الشركة إجمالي إيرادات قياسية بلغت 5.6 مليار جنيه، بزيادة قدرها 71% على أساس سنوي، في حين قفز صافي الربح بنسبة 81% ليصل إلى 764 مليون جنيه. كما ارتفعت القيمة الإجمالية للمبيعات (GMV) بنسبة 50% ليصل إلى 24.5 مليار جنيه، مدعوماً بالطلب القوي على مجموعة منتجاتها المتنوعة، وارتفع إجمالي عدد المعاملات بنسبة 113% ليصل إلى 8.7 مليون معاملة خلال العام. وقد حافظت قاليو على حصة سوقية تبلغ 23% ونسبة منخفضة للقروض المتعثرة (NPL) بلغت 0.98%، مما يعزز ريادتها التنافسية في سوق التكنولوجيا المالية في مصر.

على الصعيد التشغيلي، تابعت قاليو نموها الإيجابي عبر جميع المؤشرات الرئيسية. فقد زاد متوسط القيمة الإجمالية للمبيعات (GMV) بنسبة 48% ليصل إلى 67.1 مليار جنيه، بينما بلغ عدد المعاملات اليومية نحو 24 ألف معاملة، مما يعكس زيادة سنوية بنسبة 113%. كما ارتفع معدل تكرار المعاملات لكل عميل بنسبة 82% ليصل إلى 16.6 مرة، مما يدل على تزايد الاعتماد على قاليو كخيار مفضل للدفع. يعود هذا النمو إلى اتباع الشركة لنهج حذر في إدارة المخاطر ومعايير اكتتاب صارمة، مما سمح لها بالتوسع السريع مع المحافظة على جودة محفظتها الائتمانية.

وشهد النظام البيئي لمنتجات قاليو توسعاً ملحوظاً، مع مساهمات قوية من البطاقة مسبقة الدفع التي أصبحت محركاً رئيسياً للتفاعل، حيث ارتفع حجم معاملاتها بنسبة 179% ليصل إلى 5.16 مليار جنيه. كما أظهر منتج Shift لتمويل السيارات نمواً قوياً بزيادة 78% في حجم المعاملات ليصل إلى 3.32 مليار جنيه، بينما ارتفع حجم معاملات منتج Uiter والقروض المخصصة للسلع الفاخرة بنسبة 190% ليصل إلى 1.35 مليار جنيه. وخلال العام، أطلقت الشركة بنجاح منصة Shop'IT، وهي سوق إلكتروني متكامل داخل التطبيق، كما قدمت خدمة الموافقة الرقمية الفورية للقروض الكبيرة.

وفي هذا السياق، صرح **وليد حسونة، الرئيس التنفيذي لشركة قاليو:** "يمثل عام 2025 محطة فارقة في مسيرة قاليو، ليس فقط لكونه أول عام مالي كامل لنا كشركة مدرجة في البورصة المصرية، بل لكونه دليلاً قاطعاً على قدرة نموذج أعمالنا على التوسع وتحقيق الأرباح بشكل مستدام. لقد نجحنا في تنمية قاعدة عملائنا بانتظام عام بعد عام، مما يضعنا على الطريق الصحيح نحو كسر حاجز المليون عميل، بالتوازي مع توسيع نطاق منصتنا لتشمل قطاعات جديدة ووضع حجر الأساس للتوسع الإقليمي واختراق سوق الشركات الصغيرة والمتوسطة. إن محرك الائتمان المتطور والخاص بنا يمنحنا ميزة هيكلية فريدة؛ فهو يتيح لنا التحرك بسرعة، وتسعير المخاطر بذكاء، وتعميق التواصل مع العملاء بطرق تعجز عنها المؤسسات التمويلية التقليدية. لم تعد قصتنا تقتصر على خدمات الشراء الآن والدفع لاحقاً (BNPL) فحسب، بل تتحول قاليو اليوم إلى المنصة الرائدة والمتكاملة لتمويل نمط الحياة في المنطقة، وما زلنا في بداية طريقنا نحو المزيد من الإنجازات."

وعلى مدار العام، حققت قاليو عدة إنجازات استراتيجية هامة، حيث حصلت على الموافقة النهائية من البنك المركزي الأردني لبدء عملياتها الإقليمية، وتقدمت بطلب للحصول على رخصة تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة (SME). بالإضافة إلى ذلك، أطلقت قاليو ميزة التفعيل الإلكتروني (Digital Onboarding) على منصة نون، مسجلة أول عملية لشراء الآن والدفع لاحقاً (BNPL) مرخصة في مصر تتم من خلال التفعيل الإلكتروني بالكامل بموجب رخصة التكنولوجيا المالية الصادرة عن الهيئة العامة للرقابة المالية.

-نهاية البيان-

عن شركة «فاليو»:

تقدم شركة فاليو (الاسم القانوني: U Consumer Finance S.A.E) كود (EGX: VALU.CA)، منصة تكنولوجيا الخدمات المالية الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تحت مظلة منتجاتها الخدمات المالية الشاملة والميسرة للأفراد والشركات. تُعد فاليو أول شركة لتكنولوجيا الخدمات المالية المتخصصة في التمويل الاستهلاكي التي يتم إدراجها في البورصة المصرية (EGX)، وذلك بالإضافة إلى استحواد شركة أمازون على حصة مباشرة بها، وهو ما يعكس مسيرتها نموها القوية ونموذج أعمالها الابتكاري.

وتنفرد الشركة بتقديم خدمات الشراء الآن والدفع لاحقاً (BNPL) من خلال «U»، حيث تحظى بتواجد مباشر كخدمة دفع في أكثر من 8,500 نقطة بيع وموقع إلكتروني، وتقوم بتوفير خطط وبرامج التقسيط الميسرة حتى 60 شهراً للأجهزة المنزلية والإلكترونيات والأثاث وتشطيب المنازل وحلول الطاقة الشمسية للوحدات السكنية والسفر والأزياء، والخدمات التعليمية، والصحية، وغيرها. بالإضافة إلى ذلك، تقدم الشركة مجموعة من حلول وخدمات الاستثمار وبرامج القروض النقدية والادخار والاسترداد النقدي الفوري، بالإضافة إلى برنامج تمويل المنتجات عالية القيمة التي تصل إلى 60 مليون جنيه من خلال منتجاتها الفريدة «Valu Invest» وصندوق AZ Valu وتطبيق EFG Hermes ONE و«شقلاباط» و«UIter» و Shop'IT .

وتقوم الشركة بتقديم مجموعة من الحلول والخدمات المالية للشركات من خلال منصة «فاليو بيزنس». كما قامت الشركة مؤخراً بإطلاق بطاقة نيتانيم الائتمانية الجديدة حصرياً لعملاء فاليو وبطاقة مسبقة الدفع بالتعاون مع شركة فيزا لتوسيع باقة حلول الدفع، بهدف تزويد عملائها بأكثر الحلول مرونة وسهولة وشمولاً، وهو ما يرسخ مكانة فاليو كأفضل مقدمي الخدمات المالية التي تلبي جميع احتياجات العملاء. كما تتسم فاليو، الحائزة على الجوائز التقديرية العالمية في مجال تكنولوجيا الخدمات المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، باتباع فكر متطور، وتنفرد بمجموعة من أفضل الكوادر والكفاءات الذين يكرسون أنفسهم لتصميم حلول مالية ابتكارية ملائمة لتلبية متطلبات العملاء دائمة التغير.

لمعرفة المزيد عن فاليو، يرجى زيارة www.valu.com.eg

ولمزيد من المعلومات، يرجى التواصل مع:

قطاع العلاقات العامة في فاليو

News-release@valu.com.eg

مي الجمال

رئيس قطاع التسويق والاتصالات

melgammal@valu.com.eg

عمر سلامة

نائب رئيس أول للاتصالات والعلاقات العامة

osalama@valu.com.eg

ملاحظة حول البيانات الطليعة

في هذا البيان الصحفي، قد تصدر «فاليو» بيانات تطلعية، مثل بيانات حول توقعات الإدارة والأهداف الاستراتيجية وفرص النمو وأفاق الأعمال. هذه البيانات التطلعية ليست حقائق تاريخية، ولكنها بدلاً من ذلك تمثل فقط إيمان «فاليو» فيما يتعلق بالأحداث المستقبلية، والعديد منها غير مؤكد وخارج سيطرة الإدارة، ويتضمن من بين أمور أخرى تقلبات الأسواق المالية والإجراءات والمبادرات التي يتخذها المنافسون الحاليون والمحتملون والظروف الاقتصادية العامة وتأثير التشريعات واللوائح والإجراءات التنظيمية الحالية المعلقة والمستقبلية. وبناءً على ذلك، يُحذر القراء من الاعتماد بشكل غير مبرر على البيانات التطلعية، والتي لا تكتب فقط إلا اعتباراً من تاريخ تقديمها.