

Affärsplan

för



TecknaSmart Sverige AB

2019-10-18

Affärsidé

TecknaSmart ämnar låta försäkringstagare jämföra olika sakförsäkringar genom en webbaserad försäkringsportal. TecknaSmart presenterar på ett enkelt och lättöverskådligt vis olika försäkringsprodukter, premier, självrisker, rabatter och villkor till presumtiva försäkringstagare. Inledningsvis kommer TecknaSmart att fokusera på att jämföra djurförsäkringar för hund, katt och häst bland samtliga försäkringsbolag för detta.

Denna digitala tjänst tillåter individer runt om i Sverige att jämföra och förstå vilka försäkringar som är mest fördelaktiga för dem, i en tid då försäkringstecknande blir allt mer digitalt. Till skillnad från andra jämförelseplattformar för försäkringar som finns på marknaden så fokuserar TecknaSmart bara på sakförsäkringar, samt har ett långsiktigt tänk där kunden och kundnytta står i fokus, snarare än att bedriva aktiv försäljning till konsumenter.

Företagsbeskrivning och team

Företagets fullständiga namn är TecknaSmart Sverige AB och registrerades som ett privat aktiebolag hos Bolagsverket i september 2018. TecknaSmart drivs av Dennis Svensson, som är företagets VD och grundare. I styrelsen så återfinns Anette Henriksson, som besitter en MSc i Business Administration från Lunds Universitet och som tidigare har varit VD för det kundägda företaget Sveland Djurförsäkringar. Anette har på så vis god insikt i djurförsäkringsbranschen och gedigen erfarenhet av att praktiskt arbeta med djurförsäkringar.

I rollen som ansvarig för TecknaSmarts marknadsföring och innehållsutveckling finns Rasmus Pihl, som har en *Degree of Bachelor in Science in Business Administration and Economics* med fokus på marknadsföring från Handelshögskolan i Göteborg. Rasmus har mångårig erfarenhet av att arbeta med digital marknadsföring och materialutveckling, och examinerades med en kandidatuppsats gällande sökmotorsoptimering och digital marknadsföring.

TecknaSmart ämnar i framtiden bli den ledande svenska tjänsten för att jämföra sakförsäkringar på internet. Detta kommer att uppnås genom att tjänsten alltid kommer att förbli oberoende, vara enkelt och intuitiv att använda, liksom erbjuda substantiell kundnytta.

Bakgrund

TecknaSmart är en idé som har vuxit fram under lång tid, då dess grundare - Dennis - växte upp på en hästgård. Denna uppväxt med tät närhet till djur ledde till att han tidigt förstod hur problematiskt det kunde vara att navigera sig bland de många olika typerna av djurförsäkringar och olika försäkringsförmedlare. För att kunna jämföra de olika försäkringar som fanns på marknaden krävdes det att man besökte åtta olika bolag för att jämföra deras skiftande villkor, vilket gjorde det komplicerat att bilda sig en helhetsuppfattning om de olika försäkringarna. Insikten om detta problem - vilken sedan dess har delats av exempelvis Konkurrensverket - sådde på så vis fröet till TecknaSmart.

När Dennis sedan förstod att tekniken redan fanns för att lansera en jämförelse- och teckningstjänst för djurförsäkringar så började TecknaSmart gå från ett hobbyprojekt till ett fullgott företag. Därefter så blev det snart uppenbart att detta problem inte bara präglade djurförsäkringar, utan alla typer av sakförsäkringar. Dennis förstod därtill att TecknaSmart-plattformen hade förutsättningarna för att växa till en jämförelse- och teckningstjänst för många olika sakförsäkringar, och inte bara djurförsäkringar. Arbetet började då med att på allvar utveckla TecknaSmart för en bred lansering.

I korthet så är TecknaSmart utformad i syfte att råda bot på den avsevärda informationsasymmetri som präglar försäkringsmarknaden, och ge konsumenter ett pedagogiskt verktyg för att jämföra sakförsäkringar utifrån en mängd kriterier. TecknaSmart avser genom sin digitala portal skänka transparens till försäkringssektorn så att konsumenter kan ta informerade beslut gällande de försäkringar de tecknar. En digital metod för att jämföra försäkringar är speciellt viktigt då försäkringstecknande i sig blir allt mer digitalt. Dessutom kännetecknas försäkringssektorn av förhållandevis låg kundrörlighet, vilket gör utbildade beslut än viktigare - då det är troligt att konsumenter kommer behålla de försäkringar de tecknar under många år.

Samtidigt så står kunden i särskilt fokus för TecknaSmart. De andra jämförelse- och teckningstjänsterna för försäkringar som finns på marknaden har en relativt kortsiktig verksamhetsstrategi, där de framförallt premierar de försäkringar som de själva får bäst ersättning av. Det här handlandet är sprunget ur de existerande jämförelsetjänsternas fokus på att därigenom slå mynt av konsumenternas okunskap, snarare än att på ett transparent vis informera om vilka försäkringar som är bäst för slutkonsumenten. Dessutom så tar dessa försäkringsförmedlare aktivt kontakt med kunder för att sälja försäkringar till dem, vilket ökar deras operativa kostnader - genom att kräva en kår av telefonsäljare. Att aktivt kontakta konsumenter med målsättningen att sälja försäkringar till dem är något som TecknaSmart inte kommer att göra. Istället har TecknaSmart ett långsiktigt synsätt, där det är tjänstens konsumentnytta, informationsvärde och transparens som kommer leda till att den blir populär.

Som ett led i att kunna tillgodose transparent och lättförståelig information om de olika sakförsäkringarna som finns på marknaden så har TecknaSmart dessutom ett samförstånd med den oberoende, icke-vinstdrivande konsumentvägledningsstiftelsen Konsumenternas Försäkringsbyrå. Konsumenternas Försäkringsbyrå gör villkor för försäkringsprodukter mer lättförståeliga, vilket gör valet för slutkunderna enklare. Därtill så har Konsumenternas Försäkringsbyrå ett filosofiskt samarbete med den nationella konsumentupplysningen Hallå konsument, som också ämnar främja transparens, tydlig valbarhet och bredare förståelse för exempelvis försäkringsfrågor. I klartext så innebär TecknaSmarts samförstånd med Konsumenternas Försäkringsbyrå att TecknaSmart enkelt ämnar förklara för besökare vad olika försäkringar innebär.

Som tidigare nämnt finns det dessutom konceptuellt stöd för affärsidén TecknaSmart från Konkurrensverket. Konkurrensverket har uttryckligen pekat ut bättre möjligheter för att jämföra djurförsäkringar som ett avgörande led i att hålla tillbaka kostnader för djurägare i sin rapport "Bättre konkurrens om fler byter djurförsäkring - Bara hälften fick ersättning". Enligt vederbörande rapport så betalade svenska djurägare närmare fyra miljarder kronor till försäkringsbolagen. Med hjälp av en transparent tjänst såsom TecknaSmart kan djurägare undvika att teckna onödigt kostsamma försäkringar, och framförallt bättre förstå vad försäkringarna de tecknar faktiskt innebär. Konkurrensverket och TecknaSmart har

inget uttalat samarbete, men man kan se detta som att TecknaSmart "går på Konkurrensverkets linje" i utvecklandet av sin tjänst.

Vision

TecknaSmart ska vara det självklara valet av plattform för den som behöver jämföra och teckna sakförsäkringar. Genom att TecknaSmart hämtar pris på olika försäkringar och presenterar dessa på ett begripligt sätt för konsumenter så kan dessa fatta välinformerade beslut. De kan därefter enkelt teckna försäkring med TecknaSmarts samarbetspartners utan att behöva lämna TecknaSmart - men även de aktörer som TecknaSmart inte aktivt samarbetar med kunna jämföras på tjänsten. TecknaSmart kommer i framtiden vara hur man i regel tecknar försäkring.

Tjänst

TecknaSmart är en webbaserad jämförelseplattform där konsumenter både kan jämföra och teckna sakförsäkringar. Tjänsten paketeras genom en modern och lättanvänd hemsida, som erbjuder rik funktionalitet utan att vara överväldigande eller komplicerad. TecknaSmart presenterar besökare med en startskärm där det är lätt att välja det man är intresserad av att försäkra. Därefter så får användaren ange relevanta detaljer, såsom förslagsvis hundens födelsedatum, hundras. När kunden har angett dessa så jämförs försäkringar utifrån de riktlinjer som kunden har uppgett, och man kan då enkelt jämföra de olika försäkringarnas detaljer - såsom årlig kostnad, månatlig kostnad liksom självrisk.

Sett i ett bredare perspektiv så tillgodoser även tjänsten TecknaSmart ett växande behov, då försäkringstecknande i allt högre grad skiftar till digitala kanaler. Som en följd av denna utveckling så krävs det kvalitativa tjänster som kan hjälpa konsumenter att teckna rätt försäkring. I dagsläget så finns det ingen fullgod tjänst för att hjälpa konsumenter att på ett rättvisande och transparent sätt jämföra försäkringar mellan många olika aktörer. De företag som för tillfället erbjuder liknande tjänster fokuserar på att öka sin egen lönsamhet och att sälja fler försäkringar, snarare än att transparent informera kunden. Avsaknaden av en fullgod jämförelsetjänst slår dessutom inte mot försäkringsbolagen, utan mot de konsumenter som saknar ett lättvindigt sätt att välja den försäkring som passar bäst för

dem. Avsevärda kunskapsbarriärer gör att konsumenter fattar oinformerade beslut och jämförelser mellan försäkringsbolag försvåras. Dessa kunskapsbarriärer föranleder att försäkringsmarknaden präglas av kraftig informationsasymmetri, där konsumenterna saknar tillgång till fullgod information för att fatta ett informerat beslut gällande deras val av försäkring. TecknaSmart ämnar åtgärda detta problem genom sin tjänst.

TecknaSmart låter dessutom konsumenter ta del av rekommendationer från riktiga kunder för att hjälpa dem att bilda sig en uppfattning över vilken försäkring som passar bäst. Att jämföra försäkringar kan dessutom naturligtvis leda till att man sparar pengar, genom att man kan identifiera den försäkring med de bästa förutsättningarna för olika konsumenter. TecknaSmarts samarbete med det icke-vinstdrivande konsumentorganet Konsumenternas Försäkringsbyrå försäkrar dessutom att tjänsten kan informera kunder om försäkringar på ett pedagogiskt sätt som värnar om kundens bästa. Om kunderna har några frågor så kommer TecknaSmart dessutom i framtiden erbjuda expertis tillgänglig via chatt för att kunna besvara eventuella frågor som uppkommer.

Genom TecknaSmart så kommer kunderna kunna jämföra hela marknadens utbud av olika sakförsäkringar, såsom djur- eller fordonsförsäkringar. De försäkringsaktörer som inte är samarbetspartners med TecknaSmart kommer fortfarande att återfinnas i TecknaSmarts jämförelsetjänst, även om dessa inte går att teckna direkt på sidan. Detta är ännu ett led i TecknaSmarts ambition att bygga en tjänst och hemsida som är så transparent och bred som möjligt - där kundens behov, snarare än prispress, är i fokus.

Kundgrupp

TecknaSmart riktar sig till en bred målgrupp, och erbjuder prisjämförelse för alla i Sverige som har eller tänker skaffa en djurförsäkring. TecknaSmart riktar sig inte till någon särskild demografisk grupp, utan riktar sig till alla som är gamla nog att teckna en försäkring. Dessutom kan TecknaSmarts jämförelseportal naturligtvis användas av alla som vill lära sig mer om försäkringar eller jämföra de olika alternativ som finns på marknaden. Det ska dock understrykas att TecknaSmart riktar sig mot den växande andel av försäkringstagare som tecknar sina försäkringar över internet. I korthet så kan alla som ämnar teckna en

försäkring digitalt med fördel använda sig av TecknaSmart för att få en bättre översikt av vilka försäkringar det finns, och vilka som passar bäst för kunden i fråga.

Marknad

Den bredare makrotrenden på försäkringsmarknaden är att denna blir allt mer digital. I takt med att konsumenter tecknar fler försäkringar med hjälp av internet så ökar behovet för att på digital väg kunna tillskansa sig information om försäkringar. Detta är var TecknaSmart kommer in i bilden. Marknadsläget är dessutom mycket fördelaktigt för att introducera TecknaSmart. Försäkringsmarknaden karaktäriseras just nu av en tydlig trenden mot digitalt tecknande, vilket TecknaSmart kommer kunna kapitalisera på. Samtidigt så finns det en avsevärd fragmentering och informationsasymmetri inom försäkringsmarknaden, vilket skapar barriärer för kunder att kunna teckna den försäkring som passar bäst för dem. Snarare så brukar försäkringsförmedlare ge sina kunder råd som gör att dessa leds till att teckna den försäkring som är bäst för försäkringsförmedlaren, snarare än för kunden. TecknaSmart låter kunden på egen hand jämföra försäkringar, genom en objektiv, lättförståelig och brett tillgänglig tjänst.

Sakförsäkringar blir dessutom allt mer populära, och det finns därmed ett avsevärt marknadsunderlag för tjänsten. Efterfrågan på djursjukvård har ökat dramatiskt under de senaste åren, vilket föranleder att behovet för djurförsäkringar är på uppgång. Enligt Konkurrensverkets rapport på djurförsäkringar så betalade svenska försäkringstecknare runt fyra miljarder kronor för djurförsäkringar under 2017. Dessutom har Sverige aldrig tidigare haft ett större personbilsbestånd, med över fem miljoner personbilar i trafik. I korthet så antyder denna trend att behovet för sakförsäkringar kommer fortsätta att stegra under kommande år. TecknaSmart står väl positionerad för att kunna hjälpa konsumenter att lära sig mer om vilka sakförsäkringar är mest fördelaktiga för just dem, och minskar därigenom den informationsasymmetri försäkringsmarknaden präglas av. Genom att låta kunder jämföra priser och försäkringar skapar TecknaSmart en mer transparent och rättvis försäkringsmarknad.

Konkurrens

Det finns i nuläget flera olika webbplatser som erbjuder kunder att jämföra olika försäkringar. Det finns dock ingen plattform som erbjuder den långsiktiga kundnytta och som specialiserar sig på att informera kunder och hjälpa dessa att navigera sig på den svenska sakförsäkringsmarknaden på samma vis som TecknaSmart gör. Dessutom bedriver TecknaSmart inte storskalig försäljning till kunder - TecknaSmart är en jämförelseportal där kundens bästa alltid står i fokus.

- Insplanet "Jämför försäkringar" (<https://www.insplanet.com/>) – en hemsida för att jämföra olika försäkringar med varandra. Erbjuder i dagsläget inte prisjämförelser för djurförsäkring, utan istället bilförsäkring, övriga fordon, boende, person och företag.
- Compricer "Jämförelsetjänsten för privatekonomi" (<https://www.compricer.se/forsakring/>) – en hemsida för att jämföra olika tjänster kopplad till privatekonomi, där försäkring är en produkt. Erbjuder i dagsläget prisjämförelse för endast hundförsäkring.
- Konsumenternas "Oberoende och kostnadsfri vägledning om bank och försäkring" (<https://www.konsumenternas.se/>) – en informativ hemsida som erbjuder information, vägledning och jämförelse kring försäkringar. Tittar främst på innehåll och poängsätter de olika försäkringarna. Erbjuder i dagsläget jämförelse för hundförsäkring, kattförsäkring och hästförsäkring.
- Finansportalen "Din guide till bättre privatekonomi" (<https://www.finansportalen.se/>) – I samarbete med Compricer så erbjuder de prisjämförelser för försäkringar.

Applikation för att samla abonnemangstjänster:

- Mina Tjänster "Alla abonnemang på ett ställe" (<https://minatjanster.se/>) - Hjälper dig få koll på dina abonnemangskostnader genom att analysera transaktionerna i

banken och avtal kopplade till personnummer. Appen sammanställer dina olika avtal och jämför med alternativen. Skulle du hitta ett billigare elavtal eller mobilabonnemang kan du byta till det genom appen.

Marknadsföring

TecknaSmart kommer framförallt att nyttja sig av digital marknadsföring - detta med den främsta motiveringen att TecknaSmart är en digital tjänst. Digital annonsering är dessutom betydligt mer precis än analog annonsering, vilket TecknaSmart kan nyttja för att erbjuda mer riktad reklam. Detta innebär att TecknaSmart, med hjälp av verktyg såsom förslagsvis Google Ads, kan undvika en avsevärd del av det "brus" som traditionell marknadsföring medför, där företagsannonser ofta når både intresserade och ointresserade individer. Genom att använda sig av digital marknadsföring så kan TecknaSmart skräddarsy sin annonsering för att rikta in sig på personer som redan idag har förslagsvis en hund eller katt, eller enligt andra parametrar som bedöms relevanta. På så vis kan TecknaSmart bedriva mer effektiv marknadsföring än vad som hade varit möjligt i traditionella medier. Därtill så kommer TecknaSmart aktivt att arbeta med Google Adwords och så kallas "sökmotorsoptimering" för att nå ut till så många som möjligt. TecknaSmart kommer även att publicera inlägg på exempelvis nätforum, för att aktivt kunna vara med i diskussioner kring olika sakförsäkringar, och uppmuntra presumtiva försäkringstagare till att jämföra de olika alternativ som finns på marknaden.

Det är dock möjligt att TecknaSmart längre fram även kan tänkas använda sig av traditionella mediekanaler för att på så vis "kasta ett bredare nät" och nå individer som inte själva har en avsevärd digital närvaro. Dessutom kommer sociala medie-kanaler, såsom Facebook och Instagram, att användas både för att kunna sprida marknadsföringsmaterial, liksom för att kunna erbjuda konsumenter ett lättåtkomlig kontaktyta mot företaget. Utöver detta så kommer TecknaSmart även att bedriva samarbeten med influencers för att nå ut till deras följare. Dessa influencers kommer dessutom inte vara valda godtyckligt, utan kommer ha koppling till den funktion som TecknaSmart vill jämföra - exempelvis så kan influencers som äger en hund kontaktas för att marknadsföra TecknaSmarts funktion att jämföra djurförsäkringar.

Lönsamhet

Trots att TecknaSmart har ett mer långsiktigt tillvägagångssätt - där kundnytta och transparens sätts i fokus snarare än att förmedla försäkringar - än andra aktörer som jämför försäkringar så är det naturligtvis avgörande för företaget att TecknaSmart långsiktigt kan gå med vinst. Detta långsiktiga perspektiv återspeglas i TecknaSmarts marknadsstrategi, företaget räknar inte med att gå med vinst förrän tredje kvartalet 2020. Den genomsnittliga intäkten per tecknad försäkring beräknas bli 420 kronor. TecknaSmart tar även del av 22% av årspremien för försäkringar som tecknas under det första året de är tecknade.