



5 Artiklar om hur Lowell skapar tillväxt inom fintech

En artikelsamling om våra samarbeten
och vår roll inom fintech-branschen

Innehållsförteckning

1. Så hjälper Lowell fintech-bolag att växa
2. Samarbetet med Lowell - en viktig del av Lendifys framgång
3. Lowell och Bambora möjliggör fakturabetalning direkt via betalterminalen
4. Säkra dina intäkter och minska kreditriskerna
5. Lowell säkrar investeringar och lån för peer-to-peer-bolaget Brocc

Så hjälper Lowell fintech-bolag att växa

Erika Rönquist Hoh, vd Lowell Sverige, berättar mer om fintech och hennes tankar kring framtiden.

Med över 100 års erfarenhet i ryggen vet Lowell vad som krävs för att nya affärsidéer ska ta fart och hur riskerna i ett snabbväxande bolag kan minskas. För även om mycket är nytt i den steketa fintech-branschen, finns det grundläggande sanningar som aldrig förändras. Inte minst det faktum att ett bolag behöver trygghet och stabila intäkter för att kunna växa. Det är här som Lowell kommer in i bilden.

Strategiska samarbeten med svensk fintech

– Vi skapar strategiska allianser där tradition och innovation knyts samman. När det gäller startups kan vi på Lowell bistå med snudd på hela det ramverk som ett fintech-bolag behöver i form av tillgång till jurister, erfarenhet av kredithantering, analys, prisbelönt kundservice och förmåga att skraddarsy lösningar i en hårt reglerad bransch. Det är också denna bredd som gjort att företag som Bambora och Lendify valt att integrera Lowell som en viktig del i sina egna affärsmodeller.



Erika Rönquist Hoh,
vd Lowell Sverige

“

Vi skapar strategiska allianser där tradition och innovation knyts samman.

”



“

Det är enormt glädjande att vi idag kan hjälpa fintech-bolag på så många olika sätt, just tack vare allt det vi gjort sedan vi grundades.

”

– Om du tittar på startups befinner de sig inte sällan i ett läge där det är riskkapital, snarare än banker, som finansierar deras verksamhet. Åtminstone den första tiden. Ett samarbete med Lowell blir i det läget en tillgång i sig, såtillvida att vi är en etablerad aktör som dessutom uppfyller Finansinspektionens regulatoriska krav.

Svensk fintech på stark frammarsch

Lowells vana av produktutveckling i en miljö där nya teknologier och nya legala förutsättningar tillhör vardagen, har även kommit att innebära att bolaget idag, utöver sin expertis inom kredithantering, får allt fler kunder som anlitar dem i egenskap av att vara specialister på regelefterlevnad, datasäkerhet och riskanalys.

– Som företag har vi alltid varit intresserade av att se vad som finns runt hörnet och att hitta nästa spännande utvecklingsområde. Det är enormt glädjande att kunna konstatera att vi idag kan ge fintech-bolag hjälp på så många olika sätt just tack vare allt det vi gjort sedan Lowell först grundades, avslutar Erika Rönnquist Hoh.



Om Lowell

Lowell Sverige, tidigare Lindorff Sverige, är sedan mars 2018 en del av Lowell-koncernen. Lowell är Europas näst största kredithanteringsbolag med verksamhet i nio länder och 4 400 medarbetare. Lowell drivs av missionen att krediter ska fungera för alla i samhället. Lowell erbjuder tjänster och rådgivning för företag i syfte att minska kreditriskerna och hjälpa både nystartade som etablerade företag att säkra sina intäkter, kassaflöde och kundrelationer – vilket är en förutsättning för tillväxt.

Samarbetet med Lowell, en viktig del av Lendifys framgång

Peer-to-peer-långivaren Lendify nära samarbete med Lowell har haft stor del i bolagets höga tillväxttakt det senaste året. I november 2016 när samarbetet annonserades, ökade inflödet av privata investerare till rekordnivåer.

Flera svenska fintech-bolag ifrågasätter gamla sanningar och skakar om en traditionsbunden finansbransch med nya innovativa tjänster. En av de mest omtalade aktörerna är Lendify, som möjliggör lån utan onödiga mellanhänder via en digital marknadsplats.

Målet för Lendify är att kunna erbjuda låntagare lägre ränta samtidigt som investerarna får möjlighet att investera i lån som kan ge god avkastning och även fungera som riskspridning i en större investeringsportfölj. Att investera i lån är ett etablerat tillgångsslag som tidigare endast varit förbehållit bankerna och stora institutionella aktörer.

“

Lowell var ett självklart val när det visade sig att de förutom traditionell inkassohantering även kunde erbjuda den typ av backup-avtal vi letat efter.

”



”Vårt samarbete med Lowell visar verkligen prov på innovationskraft och en vilja att hitta lösningar för oss som kund.”

Nicholas Sundén-Cullberg,
vd Lendify

Om Lendify

Lendify grundades 2014 med visionen att skapa en effektiv och kundvänlig marknadsplats för lån. Lendify är idag Sveriges största marknadsplats för lån, med mer än 1,4 miljarder i utbetalda lån. Bolaget växer kraftigt och benämns som ett av de mest intressanta nystartade bolagen inom fintech-området i Norden.



“

En viktig anledning till att vi valde Lowell som samarbetspartner var att de redan från start var tydliga med att fintech är ett viktigt område.

Erika Eliasson, IR-ansvarig hos Lendify

”

Förtroende är grunden för tillväxt

Finansbranschen bygger på förtroende och som en ny aktör på marknaden är det en nyckelfaktor för att lyckas. I Lendifys fall gäller det både för att säkra inflöde från privata långgivare, det vill säga investerare, och kapital från institutionella investerare.

– För att stilla den eventuella oro investerare kunde känna över att låntagare eventuellt inte fullgjorde sina förpliktelser, sökte Lendify efter en samarbetspartner som är expert på kredithanteringstjänster. Lowell var ett självklart val när det visade sig att de förutom traditionell inkassohantering även kunde erbjuda den typ av backup-avtal vi letat efter, berättar Lendifys vd Nicholas Sundén-Cullberg.

Lendify hanterar kreditbedömning, administration, compliance och den typen av funktioner som bankerna vanligtvis gör för utgivning av blancolån, med den stora skillnaden att Lendify inte står för kapitalet. Det gör istället så kallade peers, som både kan vara en privatperson, institution eller ett företag.



”Lowell fungerar, bevisligen, som en kvalitetsindikator för institutionella investerare.”

Erika Rönnquist Hoh,
Lowells vd i Sverige

Det backup-avtal som nu finns på plats, innebär att kunskap, processer och rutiner redan är upparbetade av Lowell, om Lendify mot all förmodan inte skulle kunna driva sin verksamhet vidare. Lowell skulle i en sådan situation se till att alla lån servas tills de är återbetalda. På så vis fungerar Lowell som en försäkring för investerarna, samtidigt som det ger Lendify ökat förtroende bland institutionella investerare.

– En stor anledning till att vi valde Lowell som samarbetspartner var att de redan från start var tydliga med att fintech var viktigt för dem och att de, precis som vi, var intresserade av att hela tiden hitta nya lösningar, förklarar Erika Eliasson, IR-ansvarig hos Lendify.

Stark tillväxt av nya långgivare och institutionella investerare

Veckan som samarbetet mellan Lowell och Lendify annonserades noterade Lendify en rekordökning av antalet nytillkomna investerare.

– Samarbetet med Lendify är ett bra exempel på hur Lowell bidrar till företags förmåga att attrahera kapital. Lowell fungerar, bevisligen, som en kvalitetsindikator för institutionella investerare, avrundar Lowells vd i Sverige, Erika Rönnquist Hoh.

Lowell och Bambora möjliggör fakturabetalning direkt i butik

När Bambora, en av Europas största aktörer inom betallösningar, behövde hitta en ny lösning för fakturaköp, föll valet på Lowell. Lowells expertis inom kredithantering, och erfarenhet av produktutveckling inom finans, kom att bli en perfekt matchning för det snabbväxande fintech-bolaget.

En oväntad lösning på ett gammalt problem

Bamboras kortterminaler används idag av tiotusentals näringsidkare och många av dem uttryckte en önskan om att på ett enkelt sätt kunna erbjuda sina kunder fakturaköp med möjlighet till delbetalning.

Samarbetet inleddes 2016 och man kom fram till att en optimal lösning vore att kunna erbjuda fakturaköp och delbetalningar direkt via Bamboras kortterminaler eftersom de redan fanns hos över 50 000 butiker och företag.

En välkommen bonus med en sådan lösning skulle därtill vara att användarna inte behövde investera pengar i ny hårdvara eller avsätta tid för att installera någon mjukvara.

– Målet var att göra faktura- och delbetalningar till en lika enkel och smidig upplevelse som ett helt vanligt kortköp. Kortbetalning är trots allt den absolut vanligaste betalmetoden, men vid större köp, eller oförutsedda utgifter, som ett tandläkarbesök eller en bil som plötsligt måste repareras, kan det vara svårt att betala allt med kort direkt från lönekontot, förklarar Bamboras produktchef Daniel Nordholm.



Daniel Nordholm, teknikchef
på Bambora



“

Målet var att göra faktura- och delbetalningar till en lika enkel och smidig upplevelse som ett helt vanligt kortköp.

”

Gynnsamma synergieffekter genom rätt val av samarbetspartner

Efter diskussioner mellan utvecklingsteamerna på de respektive bolagen, kom man fram till att det fanns fler synergieffekter de båda bolagen emellan än vad man först trodde.

För att fullt ut lyckas med sin integrerade fakturalösning behövde Bambora en samarbetspartner som kunde hantera kreditrisker och relationer med slutkunderna. Helst också en samarbetspartner med internationell närvaro, så att det skulle finnas möjlighet att skala upp tjänsten på fler marknader i Europa. Med Lowell vid sin sida kunde de bocka av alla de rutorna.

Snabbare betalt och mindre administration

– Vi har varit duktiga på att hitta nya affärsmöjligheter och att utveckla tekniska lösningar under många år. Det, i kombination med vår traditionella kärnverksamhet, gör att vi kommit att bli en uppskattad samarbetspartner till flera av landets hetaste fintech-bolag, säger Erika Rönnquist Hoh.

Vid betalningstillfället kan slutkunderna nu välja att betala hela beloppet direkt, och då fungerar allting som det alltid gjorts vid kortköp, eller så klickar de på en liten ruta till vänster i terminalen för att få en faktura hemskickad. Därefter kan kunderna besluta om de vill betala hela beloppet eller delbetala.

För handlarens del innebär den här lösningen att de får betalt lika snabbt som vid ett vanligt kortköp samtidigt som de kan erbjuda sina kunder fler betalningslösningar, utan att behöva lägga mer tid på administration.

Om Bambora

Bambora är ett globalt betalningsföretag med en vision om att göra betalningar enklare, både för företag och för deras kunder. Sedan starten 2015 har Bambora utmanat betalningsindustrin genom att erbjuda handlare en enkel paketslösning med allt de behöver för att ta betalt, antingen online eller i butik. I dag hjälper Bambora fler än 125 000 handlare i 65 länder att ta betalt och 3 000 nya handlare ansluter sig varje månad. Bambora hanterar årligen transaktioner till ett värde av 55 miljarder euro och är sedan 2017 en del av Ingenico Group, en av världens största betalningskoncerner.

“

Vi har blivit en uppskattad samarbetspartner till flera av landets hetaste fintech-bolag

”



Christian Severinsson, kundansvarig Lowell, Ulf Ohlfeldt, chef för nyförsäljning Lowell och Erika Rönquist Hoh, vd Lowell Sverige

Foto: Felicia Yllenius

Lowells råd för tillväxt: Säkra dina intäkter och minska kreditriskerna

Även om mycket är nytt i den snabbt växande fintech-branschen, är det en grundläggande faktor som aldrig förändras. Det faktum att företag behöver stabila intäkter och få betalt för sina produkter och tjänster för att fortsätta växa. Här har Lowell Sverige, med över hundra års erfarenhet från kreditmarknaden, en central roll för flera bolag i branschen. Bland annat låneplattformen Lendify, där trygghet för både låntagare och långivare är en nödvändighet.

Som samarbetspartner till flera ledande fintech-bolag bidrar Lowell med förtroende och kompetens som är en grundsten för att locka till sig investerare och för att nå fortsatt tillväxt.

– För våra kunder är det viktigt att ha en strategisk samarbetspartner och kredithanteringstjänst som de har ett starkt förtroende för och som också marknaden litar på. Där är vi erfarna samtidigt som vi är nytänkande, vilket är grunden för vårt nära samarbete med bland annat Lendify, säger Erika Rönnquist Hoh.

När Lowell går in som samarbetspartner till fintech-bolag gör de det som en erfaren och innovativ rådgivare.

För en fungerande kreditmarknad krävs dels trygghet för långgivaren genom vetskapen att det finns stöd i hanteringen av kunder som inte betalar – men också trygghet för låntagaren som genom Lowell får kontakt med en aktör med hundra års erfarenhet av att hjälpa människor som har fått betalningssvårigheter.

– Vi är samarbetspartner till flera olika företag bland annat till fintech-bolag som behöver en samarbetspartner och rådgivare, som kan fungera som garant ifall ett lån förfaller och inte betalas. Då säkrar vi upp fordran och ser till att den återvinns. Det gör att investerarna i bolagen kan känna sig trygga med att vi finns där genom hela kreditprocessen, säger Erika Rönnquist Hoh.

Om Lowells backup-avtal
Ett backup-avtal innebär att Lowell är redo att gå in och fortsätta hanteringen och administration av lånen, i de fall företaget inte kan göra det. I praktiken innebär det att Lowell i nära samarbete med kunden sätter sig in i alla processer och rutiner för kredithanteringen för att snabbt kunna ta över arbetet om en sådan situation skulle uppstå.

Backup-avtalet blir på så sätt en försäkring som minskar kreditrisken i bolaget.

“

Investorerare i bolagen kan känna sig trygga med att vi finns där genom hela kreditprocessen

”

Lowell säkrar investeringar och lån för peer-to-peer-bolaget Brocc

Brocc är en digital marknadsplats, där konsumenter kan mötas direkt för att investera och låna pengar utan dyra mellanhänder.

Att privatpersoner får möjlighet att investera i lån till andra privatpersoner är en relativt ny affärsmodell på den svenska marknaden. Med sin långa erfarenhet och kompetens från kreditmarknaden, kan Lowell gå in som en strategisk samarbetspartner och helhetsleverantör till Brocc. Bland annat är ett nytt backup-avtal centralt för samarbetet.

– Samarbetet innebär att Brocc samlar tjänster som tidigare legat på olika externa partners hos Lowell som blir en strategisk helhetspartner. Detta för att ytterligare stärka affären och få en sömlös lösning som sträcker sig över flera processer och affärsområden, säger Alexandra Rolnik, Chief Credit Officer på Brocc.



Alexandra Rolnik, Chief credit officer på Brocc

Om Brocc

Brocc (tidigare Sparlån) är ett svenskägt företag lanserat 2016. Brocc är en digital marknadsplats där konsumenter kan mötas direkt och utbyta finansiella tjänster utan dyra mellanhänder. Brocc är en enkel, trygg och smart lösning som skapar bättre och mer rättvisa villkor. Brocc är registrerat som Betalningsinstitut med tillstånd från Finansinspektionen att förmedla krediter och betalningar.
www.brocc.se

– Lowell möjliggör och förenklar vår fortsatta tillväxtresa, vilket är ett strategiskt steg för bolaget, fortsätter Alexandra Rolnik.

Genom samarbetet går Lowell in som en garant för vidare hantering av lån, om Brocc mot förmodan inte kan fortsätta att göra det. Samarbetet innebär också hantering av förfallna fordringar. Brocc har en gedigen kreditprövning och därigenom en hög betalningsförmåga hos sina låntagare, vilket innebär att få fordringar förfaller utan betalning. Men i de fall det ändå skulle ske, har Lowell kunskap och processer för att ta över påminnelsehantering av den förfallna fordran.

– Vi ser stora möjligheter i hur vi kan bidra med våra kunskaper och erfarenhet från kreditmarknaden till nya affärsmodeller som växer fram inom fintech-branschen, säger Ulf Ohlfeldt, Chef för nyförsäljning på Lowell.



Ulf Ohlfeldt, Chef för
nyförsäljning på Lowell

“

Lowell är idag samarbetspartner till några av landets mest omskrivna fintech-bolag och med över 100 års erfarenhet tar de med sig både kunskap och ett modernt tänk in i samarbetet.

”

Tack till:



Lowell.se
0771-85 62 05
klient@lowell.com