

Solid Försäkring avser att notera sina aktier på Nasdaq Stockholm

Solid Försäkringsaktiebolag ("Solid Försäkring" eller "Bolaget"), ett av de ledande nischförsäkringsbolagen i Norden inom sakförsäkringar, offentliggör idag avsikten att notera Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm ("Noteringen"). Solid Försäkring blir därmed det enda noterade försäkringsbolaget på Nasdaq Stockholm. Noteringen avses genomföras efter att Resurs Holding AB ("Resurs") genomfört en utdelning av aktierna i Solid Försäkring till Resurs aktieägare i enlighet med de s.k. Lex Asea-reglerna. Nasdaq Stockholm AB har, med vissa sedvanliga förbehåll, meddelat att Bolaget uppfyller noteringskraven.

Solid Försäkring har under de senaste åren utvecklats till ett konkurrenskraftigt och stabilt sakförsäkringsbolag med en diversifierad nordisk nischförsäkringsportfölj, god solvens och tydlig potential att stärka sin tillväxt ytterligare. I syfte att skapa mer gynnsamma förutsättningar för Solid Försäkrings fortsatta utveckling och tillväxt, beslutade styrelsen för moderbolaget Resurs den 4 oktober 2021 att föreslå en utdelning av aktierna i Solid Försäkring till aktieägarna i moderbolaget med avsikt att notera Solid Försäkring på Nasdaq Stockholm. Vid en extra bolagsstämma den 2 november 2021 beslutade aktieägarna i Resurs att, i enlighet med styrelsens förslag, dela ut samtliga aktier i det helägda dotterbolaget Solid Försäkring till aktieägarna i Resurs.

Solid Försäkrings styrelse anser att separationen av Bolaget från moderbolaget Resurs samt noteringen av Bolaget på Nasdaq Stockholm kommer att öka medvetenheten om Bolagets verksamhet, stärka Solid Försäkrings varumärke bland både samarbetspartners och kunder samt förbättra möjligheten att attrahera och behålla kvalificerad personal och nyckelmedarbetare. Vidare bedömer Solid Försäkrings styrelse att noteringen medför en självständig och mer effektiv kapitalallokering med direkt tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, inklusive en bred och långsiktig ägarbas, vilket förväntas stödja Solid Försäkrings fortsatta tillväxt och utveckling. Sammantaget anser styrelsen för Solid Försäkring, respektive styrelsen för moderbolaget Resurs, att separationen av Bolaget från moderbolaget och notering på Nasdaq Stockholm skapar de bästa förutsättningarna för Solid Försäkrings fortsatta utveckling och tillväxt och därmed ett ökat värde för aktieägarna.

Nasdaq Stockholm AB har meddelat att Solid Försäkring uppfyller gällande noteringskrav. Nasdaq Stockholm AB kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet uppfylls. Noteringen på Nasdaq Stockholm förväntas genomföras under det fjärde kvartalet 2021. Mer information om utdelningen och Noteringen kommer att finnas i det prospekt som kommer att publiceras när styrelsen i Resurs har fattat beslut om avstämningsdag för utdelningen.

"Under de senaste åren har Solid Försäkring renodlats med fokus på kärnverksamheten i Sverige och expanderat i Norden, bland annat genom att etablera filialer i Norge och Finland, utveckla befintliga och nya partnersamarbeten och utveckla våra slutkundsrelationer och eftermarknadsbearbetningen. Parallellt har vi stärkt vår position genom strategiskt viktiga förvärv inom cykelförsäkringar och bilgarantier. Vår starka marknadsposition, långa och väl utvecklade partnersamarbeten, stabila organisation och effektiva riskhantering skapar goda förutsättningar för fortsatt tillväxt. Separationen från Resurs och noteringen på Nasdaq Stockholm medför en självständighet och ett oberoende som, förutom ett ökat fokus på Solid Försäkrings verksamhet, medför en expanderad marknadspotential i form av nya möjligheter att ingå partnersamarbeten, vilket ytterligare förbättrar förutsättningarna för att utveckla verksamheten och därmed skapa aktieägarvärde för Resurs nuvarande ägare och nya ägare till Solid Försäkring", säger Marcus Tillberg, VD för Solid Försäkring.

Om Solid Försäkring

Solid Försäkring bedriver skadeförsäkringsverksamhet i Sverige, Danmark, Norge och Finland samt i mindre omfattning även i vissa andra länder i Europa. Bolaget erbjuder specialförsäkringar med huvudinriktning på försäkringar av nischkaraktär inom segmenten Produkt, Trygghet samt Assistans. Inom segmentet Produkt erbjuder Solid Försäkring allriskförsäkringar och självriskeliminering för ett brett spann av produktkategorier i form av såväl individuella försäkringar som grupp-försäkringslösningar. Inom segmentet Trygghet erbjuds betalskyddsförsäkring (PPI), inkomstförsäkring, ID-stöldförsäkring och olycksfallsförsäkring och inom segmentet Assistans erbjuds vägassistans, försäkringar kopplade till fordonsgarantier samt olika försäkringsprodukter riktade till resebranschen.

Merparten av Solid Försäkrings försäkringsprodukter förmedlas till kund genom samarbetspartners, övriga distribueras genom Solid Försäkrings egen säljkanal direkt till kund. Solid Försäkrings samarbetspartners utgörs bland annat av detaljhandelskedjor, banker, kreditinstitut, resebyråer och bilhandlare som erbjuder Bolagets sakförsäkringar för de produkter och tjänster de säljer. Verksamhetens samarbeten är långsiktiga. Över 75 procent av Solid Försäkrings största partners har samarbetat med Solid Försäkring i över fem år. Bolaget har byggt upp en kundbas på cirka 2,3 miljoner privatkunder. Försäkringsportföljen, som har en god riskspridning, består av många försäkringskontrakt med låga enskilda försäkringsvärden. Bolagets kapitalförvaltning utgör en egen funktion och ansvarar för samtliga placeringstillgångar.

Styrkor och konkurrensfördelar

Verksamt på den attraktiva nordiska försäkringsmarknaden

Solid Försäkring verkar i huvudsak på den nordiska skadeförsäkringsmarknaden som enligt Bolagets uppfattning kännetecknas av generellt hög försäkringsbenägenhet, hög kundlojalitet, generellt låga förlustkvoter och en hög digitaliseringsgrad jämfört med andra försäkringsmarknader. De nordiska marknaderna för skadeförsäkring har generellt utvecklats positivt med en relativt stabil tillväxt i premieinkomster över tid där Sverige och Norge visar den högsta tillväxttakten.

En ledande marknadsposition inom nischförsäkringssegmentet

Solid Försäkring har ett diversifierat utbud av försäkringsprodukter med attraktiva positioner i flera noggrant utvalda nischer och har en särskilt stark position inom segmentet Produkt med en marknadsledande position både i Sverige och Norge inom cykelförsäkringar och hemelektronik. För att stärka sin marknadsposition fokuserar Solid Försäkring i huvudsak på att erbjuda produkter som är enkla för slutkunden att förstå, att Solid Försäkrings samarbetspartner ska kunna få en stärkt relation till slutkunden genom att erbjuda Solid Försäkrings produkter, att erbjuda en förstklassig supportfunktion i termer av tillgänglighet och kompetens, samt att ses som en marknadsaktör som hjälper sina samarbetspartners att sälja fler försäkringar kopplade till de produkter eller tjänster som erbjuds slutkunden.

Affärsmodell med relativt låg risk

Solid Försäkring riktar sig mot noga utvalda nischförsäkringssegment med stabila underliggande marknader och relativt låga skadekvoter. Bolaget utvecklar sin affär genom att öka volymer, bland annat genom att bredda produkterbjudandet och ingå nya partnerskap, och samtidigt bibehålla låga enskilda risker för respektive segment. Därtill tillämpas Solid Försäkrings prissättningsmodeller utifrån en datadriven process med väl underbyggda data över bland annat historiska skadekvoter för respektive försäkringsprodukt och segment.

Bevisad finansiell utveckling skapar en attraktiv position för fortsatt tillväxt

Genom den historiskt framgångsrika riskbaserade affärsmodellen med ständig portföljövervakning, i kombination med volymtillväxt och kostnadskontroll, har Solid Försäkring kunnat påvisa lönsam tillväxt, vilket i sin tur skapar en intressant och attraktiv position för fortsatt tillväxt. Solid Försäkrings gynnsamma position för fortsatt tillväxt stöds dels av en diversifiering både med avseende på antal och typ av partners, dels av de branscher till vilka Bolagets försäkringsprodukter riktar sig. Solid Försäkring har en bred partnerbas som representerar ett brett produkterbjudande över olika branscher, vilket gör att Solid Försäkring anser sig vara motståndskraftigt mot en generell nedgång i en specifik bransch. Därtill stöds tillväxten av Bolagets kontinuerliga arbete med effektivisering och digitalisering, både internt och externt i produkterbjudandet, för att effektivisera kundanskaffning och kundinteraktion för att ytterligare öka volymen på ett kostnadseffektivt sätt. Solid Försäkring ser även en möjlighet till återhämtning, och därigenom ökad efterfrågan för sina försäkringsprodukter, på vissa marknader, till exempel på resemarknaden, i takt med att restriktioner hänförliga till covid-19-pandemin minskar och vaccinationsgraden ökar.

Flera attraktiva tillväxtmöjligheter

Solid Försäkring har identifierat ett flertal möjligheter till fortsatt organisk tillväxt. Solid Försäkrings tillväxtstrategi är i huvudsak inriktad på de marknader där Bolaget för närvarande är verksamt och på de nischsegment där Bolaget ser en underliggande tillväxt. En viktig del av tillväxtstrategin utgörs av möjligheten att ingå samarbeten med nya partners och öka kundkonverteringsgraden. Därtill ser Solid Försäkring möjligheter att på vissa marknader introducera försäkringsprodukter som redan erbjuds på andra marknader och på så sätt bredda produkterbjudandet på dessa marknader. Solid Försäkring ser även potential att expandera försäkringsverksamheten både geografiskt och med fler produkter genom att identifiera och fullfölja attraktiva förvärvsmöjligheter på utvalda marknader.

Mycket erfaren ledningsgrupp inom försäkringsbranschen

Solid Försäkrings ledningsgrupp består av sju personer med gedigen erfarenhet och expertis inom försäkringsbranschen. Solid Försäkrings ledning och övriga nyckelpersoner har ett långsiktigt engagemang med en omfattande förståelse för Bolagets affärsmodell och nischförsäkringsmarknadens karaktär och dynamik. Ledningen och övriga nyckelpersoner i Solid Försäkring har en framgångsrik och beprövad förmåga att driva lönsam tillväxt med ökande marginaler över tid. Vidare har Solid Försäkring en dedikerad och erfaren styrelse med god insyn i Bolagets verksamhet och nyckelmarknader.

Tillväxtstrategi

Solid Försäkrings huvudsakliga tillväxtstrategi är uppbyggd på följande fyra pelare:

- **Stärka närvaron i Norden inom nuvarande produkterbjudande genom nya partnersamarbeten**

Solid Försäkring avser stärka den nordiska närvaron och utöka kundbasen inom befintliga segment genom att ingå avtal med ytterligare partners på utvalda marknader. Solid Försäkring avser även fortsätta utveckla och komplettera produkterbjudandet för att detta ska bli så attraktivt som möjligt för såväl partners som konsumenter.

- **Öka konverteringsgraden hos nuvarande partnersbas**

En ökad konverteringsgrad innebär en högre andel kunder som efter ett köp hos något av Bolagets ombud väljer att teckna en försäkring hos Bolaget. Bolaget arbetar kontinuerligt med att öka konverteringsgraden genom att identifiera och implementera förbättringar i befintliga affärer för att göra processen för att teckna och hantera försäkringarna så enkel och effektiv som möjligt för såväl partner som kund. Solid Försäkring arbetar även löpande med att förenkla processen för försäkringstagaren att betala för och förlänga försäkringen.

- **Öka eftermarknadspotentialen genom ett fokuserat värdeerbjudande**

Eftermarknadspotential innebär möjligheten att få kunder att fortsätta förlänga försäkringen eller teckna ytterligare försäkringar. Detta görs bland annat genom att optimera produkterbjudandet genom att arbeta med innehåll, design, kundmeddelanden samt anpassa kommunikationen baserat på målgrupp och produkt. Därtill använder Solid Försäkring mätverktyg för att analysera genomförda kampanjer eller riktade erbjudanden till kunder. Bolaget avser även öka eftermarknadspotentialen genom fortsatt fokus på konverteringshöjande initiativ, såsom utökat antal betalsätt, ökad digitalisering och fortsatt förtydligande av erbjudandet.

- **Fullfölja identifierade förvärvsmöjligheter för ökad uppskalning av verksamheten**

Solid Försäkring avser utvärdera attraktiva förvärvsmöjligheter för att accelerera tillväxten. Sådana förvärvsmöjligheter kan vara avsedda att få tillgång till nya partners och kunder, påskynda en geografisk expansion samt komplettera och förbättra produkterbjudandet.

Finansiell nyckelinformation

	För den niomånadersperiod som avslutades den 30 sep		För räkenskapsåret som avslutades den 31 dec		
(KSEK)	2021	2020	2020	2019	2018
Premieintäkter för egen räkning	722 805	681 101	912 654	898 481	828 678
Skadeförsäkringsrörelsens tekniska resultat	86 505	81 206	116 920	103 676	88 475
Periodens resultat	94 651	61 497	43 372	49 455	14 335
Totalkostnadsprocent	88,7%	88,7%	88,2%	89,6%	90,2%
Solvenskapitalkravskvot	169,9%	151,1%	148,4%	125,1%	142,9%

Finansiella mål

Solid Försäkring har följande finansiella mål på medellång sikt:

- Årlig tillväxt i premieintäkter om 4–7 procent. Därutöver avser Solid Försäkring att växa genom selektiva förvärv
- Bibehålla en totalkostnadsprocent understigande 90 procent
- Uppnå en avkastning på RoNAV (2)[1] överstigande 14 procent
- Bibehålla en solvenskapitalkravskvot minst uppgående till 150 procent

Utdelningspolicy

Enligt Solid Försäkrings styrelses utdelningspolicy avser Bolaget att utbetala en årlig utdelning motsvarande minst 50 procent av årets resultat från och med för räkenskapsåret 2022. Utdelningspolicyen är villkorad av målet avseende solvenskapitalkravskvoten och att inga eventuella större förvärv genomförs.

Rådgivare

ABG Sundal Collier agerar finansiell rådgivare och Setterwalls Advokatbyrå agerar legal rådgivare till Bolaget i samband med Noteringen. Baker McKenzie Advokatbyrå agerar legal rådgivare till ABG Sundal Collier i samband med Noteringen.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Marcus Tillberg, CEO, marcus.tillberg@solidab.se; +46 (0)70-378 20 65
Sofia Andersson CFO, sofia.andersson@solidab.se, +46 (0)70-042 11 77
Johan Hähnel, Head of IR, johan.hahnel@solidab.se, +46 (0)70-605 63 34

Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande vid den tidpunkt som anges av Bolagets nyhetsdistributör Modular Finance vid offentliggörandet av detta pressmeddelande.

[1] Periodens (annualiserade) resultat exklusive avskrivningar på immateriella tillgångar justerat för skatt i förhållande till genomsnittligt justerat eget kapital exklusive immateriella tillgångar. I justerat eget kapital inkluderas säkerhetsreserv justerat för skatt.

Bifogade filer

Solid Försäkring avser att notera sina aktier på Nasdaq Stockholm