

TEASER:

# Inbjudan till teckning av aktier i **SaveLend Group AB** inför notering på Nasdaq First North Growth Market



Detta dokument är inte ett erbjudande utan ska ses som en introduktion till SaveLend Group AB:s ("SaveLend Group") prospekt och innehåller inte nödvändigtvis all information för att ett investeringsbeslut ska fattas. Investeraren rekommenderas att ta del av prospektet, som finns tillgängligt på SaveLend Groups hemsida ([www.savelendgroup.se](http://www.savelendgroup.se)) före det att ett investeringsbeslut fattas, för att ta del av de potentiella risker som förknippas med beslutet att investera i värdepapperen.

# ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

## Erbjudandet

Erbjudandet riktar sig till allmänheten och institutionella investerare i Sverige och omfattar högst 6 319 996 aktier, motsvarande ett emissionsbelopp om högst cirka 474 MSEK, före avdrag för emissionskostnader.

## Teckningskurs och prissättning

Teckningskursen uppgår till 7,50 SEK per aktie. Courtage utgår ej. Erbjudandet motsvarar ett bolagsvärde om cirka 285 MSEK före Erbjudandet.

## Minsta teckningspost

Anmälan om teckning av aktier ska avse lägst 700 aktier, motsvarande 5 250 SEK. Därefter sker teckning i valfritt antal aktier.

## Teckningsperiod

14 maj 2021 till och med 28 maj 2021.

## Besked om tilldelning av aktier

Besked om eventuell tilldelning erhålls i form av en avräkningsnota vilken beräknas skickas ut omkring den 1 juni 2021. Information kommer ej att skickas till dem som ej tilldelats aktier.

## Betalning av aktier

Betalning ska ske i enlighet med utsänd avräkningsnota. Likvid ska erläggas senast tre bankdagar efter utfärdandet av avräkningsnotan, dvs den 4 juni 2021.

## Listning av aktierna på First North

SaveLend Groups aktier är planerade att handlas på Nasdaq First North Growth Market. Första dagen för handel är planerad till 9 juni 2021. Bolagets aktier kommer att handlas under kortnamnet YIELD och med ISIN-kod SE0015961024.

## Offentliggörande av utfallet av Erbjudandet

Snarast möjligt efter teckningsperiodens utgång kommer det slutliga utfallet av Erbjudandet offentliggöras genom ett pressmeddelande som även kommer att vara tillgängligt på Bolagets hemsida, [www.savelendgroup.se](http://www.savelendgroup.se), omkring den 1 juni 2021.

## Teckningsåtaganden

Erbjudandet omfattas av teckningsåtagande uppgående till cirka 35,25 MSEK, motsvarande cirka 74,5 procent av Erbjudandet, från befintliga aktieägare och externa investerare som har åtagit sig att teckna aktier till samma villkor som övriga investerare i Erbjudandet.

## Lock up-avtal

Bolagets större aktieägare, styrelseledamöter och ledning har genom avtal förbundit sig gentemot Corpura att inom en period om 365 dagar från första dag för handel på First North ("Tidsperioden"), inte sälja eller genomföra andra transaktioner med motsvarande effekt som en försäljning utan att, i varje enskilt fall, först ha inhämtat ett skriftligt samtycke från Corpura..

Lock up-avtalen omfattar 100 procent av såväl innehav innan Erbjudandet som av de aktier som eventuellt tilldelas i Erbjudandet.

Därutöver har Giwdul Invest AB, P&N Wolf Marketing AB och Ludwig Pettersson genom avtal förbundit sig gentemot Corpura att inte avyttra eller pantsätta mer än 20 procent av sina innehav från utgången av Tidsperioden och under ytterligare 365 dagar.

Totalt omfattar ingångna lock up-avtal cirka 45 procent av aktierna och rösterna i Bolaget efter Erbjudandets genomförande, givet att Erbjudandet blir fulltecknat.

## Riktad emission i samband med Erbjudandet

På Bolagets årsstämma den 26 april 2021 beslutades om att även genomföra en riktad emission till styrelseledamöter och personer i ledningsgruppen. Den riktade emissionen genomförs till samma villkor som i Erbjudandet och förväntas tillföra ytterligare cirka 2,85 MSEK till Bolaget. Bakgrunden är att anställda och styrelseledamöter ska ges möjlighet att förvärva aktier i Bolaget i samband med den planerade noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market.

## Finansiell kalender 2021

18 augusti	Delårsrapport januari – juni
18 november	Delårsrapport januari – september



# INTRODUKTION TILL SAVELEND GROUP

## Introduktion till SaveLend Group

SaveLend Group är ett svenskt snabbväxande fintechbolag inom segmentet peer-to-peer-lending ("P2P"). SaveLend Group är moderbolaget i en koncern som totalt består av sju bolag.

Bolaget grundades 2014 av VD Ludwig Pettersson som efter finanskrisen 2008/2009 började leta efter alternativa placeringsformer. Ludwig såg att P2P möjliggjorde direktinvesteringar i krediter med mycket god avkastning för privatpersoner som inte tidigare varit möjligt. Från lanseringen 2014 med en anställd på ett kontor i Gävle har Bolaget vuxit till 46 heltidstjänster med kontor och verksamheter i Sverige, Polen och Finland. För räkenskapsåret 2020 uppgick intäkterna till 56,4 MSEK (44,8 MSEK), en ökning med 26 % från föregående år.

Bolagets mission är att skapa ett ekosystem där sparare, investerare, företag och konsumenter effektivt kan erhålla värde samt dra nytta av varandra. Visionen är att bli ett av Europas ledande fintechbolag genom att löpande erbjuda nya attraktiva produkter och tekniska lösningar.

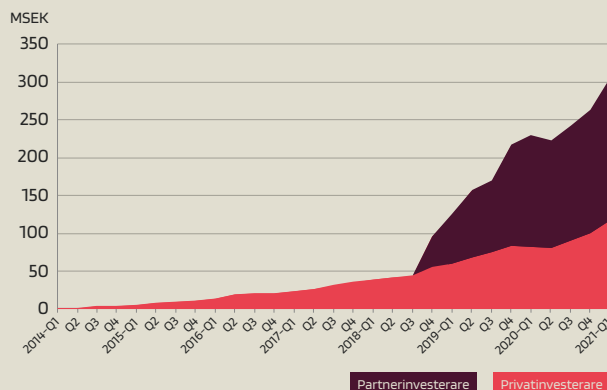
SaveLend Group utmanar de etablerade finansiella aktörerna, som banker och andra finansiella institut, framförallt genom innovativa produkter men också genom tillgänglighet och pris. Bolagets produkter och tjänster vänder sig till privata och institutionella investerare, privatpersoner och företag som söker kredit, samt stora och små transaktionsintensiva organisationer. SaveLend Group är verksam inom två definierade marknader i Europa, alternativ finansiering som uppgår till cirka 156 miljarder SEK och fakturatransaktioner som enligt Bolagets egen uppskattning uppgår till cirka 400 miljarder SEK.

Verksamheten utgår från två egenutvecklade plattformar; en investeringsplattform och en faktureringsplattform.

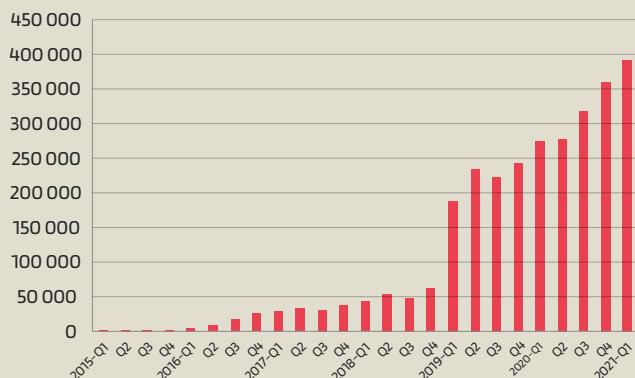
### Att SaveLend Group lyckats positionera sig där Bolaget är idag beror främst på nedanstående styrkor:

- Ekosystemet skapar och vidhåller en god efterfrågan på investeringsmöjligheter
- Synergier i erbjudandet där försäljning mot en målgrupp skapar värde även för en annan målgrupp
- Ökande andel återkommande intäkter genom faktureringsplattformen
- Bred produktportfölj som kompletterar varandra under en konjunkturcykel
- Stark organisk tillväxt med höga inträdesbarriärer tack vare teknikhöjd och regulatoriska krav
- Välbeprövade teknikplattformar med skalbar affärsmodell
- Kompetent och erfaren team, både i styrelse och ledning

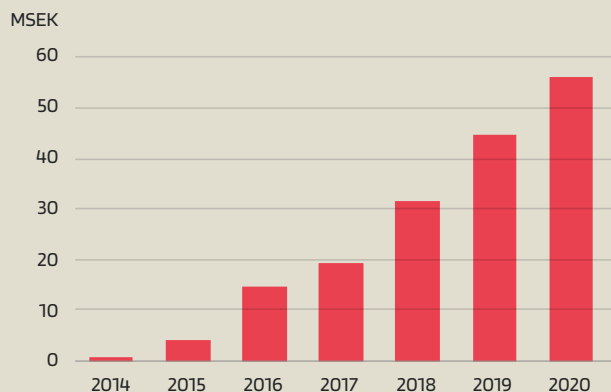
## Kapital på investeringsplattformen



## Antal fakturatransaktioner på faktureringsplattformen



## Omsättningsökning sedan lansering

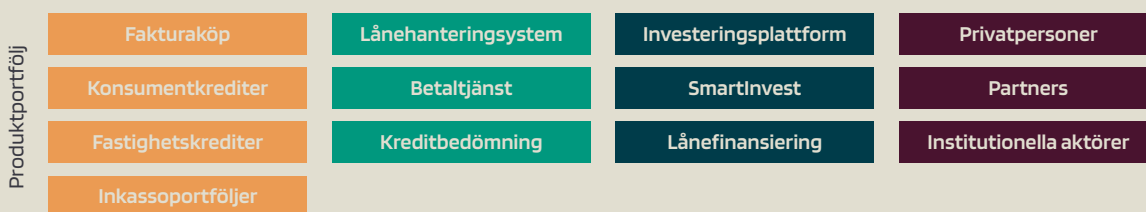
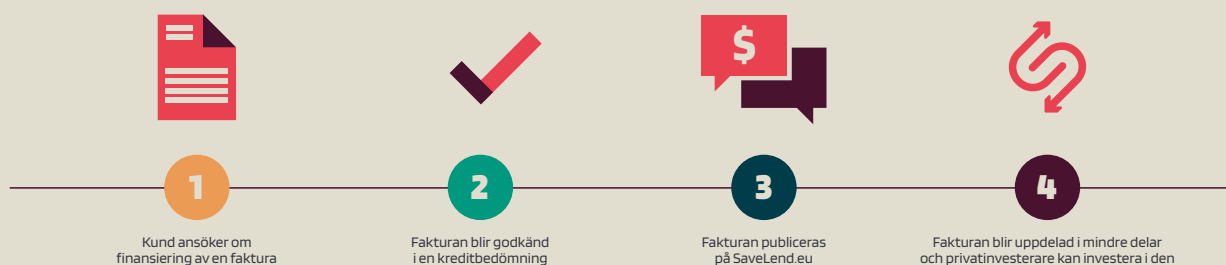


Investeringsplattformen gör det möjligt för olika typer av investerare att få exponering mot olika former av krediter såsom företags- och konsumentkrediter samt fakturaköp. Med hjälp av investeringsmotorn SmartInvest investeras kundens tillgångar automatiskt i flera olika kreditavtal utifrån ett antal på förhand valda inställningar. Sedan starten 2014 har den genomsnittliga årsavkastningen varit över 9 % och tillväxten i kapital på investeringsplattformen har, de två senaste räkenskapsåren, varit 150 %.

Faktureringsplattformen består av ett komplett faktureringsssystem, innehållandes bland annat kundreskontra, avisering, betaltjänster, inkasso och finansieringslösningar. Under 2020 uppnådde Bolaget en milstolpe med över 1 miljon hanterade fakturor, en ökning med 400 % sedan 2018. Tillsammans skapar investerings- respektive faktureringsplattformen en hög grad av effektivitet och skalbarhet genom att båda bidrar positivt till respektive plattformens erbjudande.

## SaveLend Groups ekosystem

Exempel på ett fakturaköp



SaveLend Groups plattformar erbjuder olika intressenter att mötas och skapa ett finansiellt ekosystem.

### Med de två plattformarna har SaveLend Group därmed en integrerad lösning för att:

1. ge investerare avkastning genom investering i krediter
2. ge företag och organisationer en komplett lösning för fakturering och finansiering

Det finns ett flertal synergier mellan plattformarna, där den viktigaste är hur de bidrar till att stärka varandras erbjudande. Faktureringsplattformen förser investeringsplattformen med möjligheter att investera i kredittypen fakturaköp, medan investeringsplattformen förser faktureringsplattformen med kapital. Synergierna mellan Bolagets två plattformar har resulterat i att SaveLend Group under lång tid visat kraftig tillväxt i såväl kapital på investeringsplattformen som antalet hanterade fakturor på faktureringsplattformen. Detta är en starkt bidragande faktor till att Bolaget har haft sju år av oavbruten omsättningstillväxt.

Bolaget har en multivarumärkes-strategi för att adressera olika kundsegment och minimera kundbortfall för att växa verksamheten på effektivast sätt. Varje varumärke har ett tydligt definierat värdeerbjudande och varumärken skiljer sig från varandra för att säkerställa maximal avkastning av marknadsföringsinvesteringar. Bolagets två huvudvarumärken är SaveLend för investeringsplattformen och Billecta för faktureringsplattformen.

SaveLend Groups verksamhet är till stor del tillståndsdrevet. Bolaget har idag tre tillstånd för att bedriva sin verksamhet; tillstånd från Finansinspektionen som betalinstitut och konsumentkreditinstitut samt tillstånd från Integritetsskyddsmyndigheten för inkassoverksamhet.

# VERKSAMHETSBESKRIVNING

## SaveLend Groups affärsmodell

SaveLend Group har en skalbar affärsmodell som bygger på en hög grad av automation och återkommande intäkter med en underliggande drivkraft för korsförsäljning mellan de olika tjänsterna.

Intjäningen på investeringsplattformen kommer både från investeraren i form av en serviceavgift och från låntagaren genom uppläggnings- och förmedlingsavgifter. Till detta kommer erhållna förmedlingsavgifter på finansierade krediter från externa originators (kreditgivare och kreditförmedlare som refinansierar eller direktförmedlar krediter till investeringsplattformen).

Affärsmodellen har tydliga incitament för Bolaget att enbart tillhandahålla bra krediter till investeringsplattformen. Förutom att intäkter från investeraren enbart erhålls när investeraren erhåller avkastning måste Bolaget, för att inte förlora tillgång till kapital, alltid värna och säkerställa att investerarnas kapital ej minskar till följd av kreditförluster. Därmed är Bolagets intresse alltid i linje med investerarens intresse.

Intjäningen på faktureringsplattformen är av karaktären software-as-a-Service (SaaS) med hög grad av återkommande intäkter. Dessa består av transaktionsintäkter kopplade till hanterade fakturatransaktioner och därtill hörande betal- och distributionstjänster, erhållna avgifter från inkassoverksamheten samt licensavgifter för olika tilläggstjänster. Generellt gäller att ju större volymer en kund har, desto mer blir faktureringsplattformen en central och integrerad del av kundens affärsprocess. Detta, i kombination med hög kundnöjdhet, gör att kundrelationerna generellt sett är långa. Prissättningen är volymbaserad där mindre kunder har standardprissättning och kunder med större volymer har individuell prissättning. Till detta kommer förmedling av finansieringstjänster som resulterar i intäkter inom investeringsplattformen. Tack vare investeringsplattformen kan faktureringsplattformen stärka sitt erbjudande med finansieringslösningar och därmed vara en fullserviceleverantör.

Genomgående gäller att kunder kan aktiveras, utan direkt inblandning från personal eller manuell handpåläggning genom att de själva skapar konto på någon av Bolagets plattformar. För större kunder, oavsett om det gäller större institutionella investerare på investeringsplattformen eller större volymkunder på faktureringsplattformen, involveras dock alltid personal under implementation för att säkerställa att kundbehovet möts till fullo. Löpande interaktion med kund sker utifrån kundtjänst- och kundvårdsperspektiv där inga eller få återkommande åtgärder från personal behövs för att leverera avsedd tjänst till aktuell kund. Där manuella processer krävs, såsom vid större kreditbeslut och vid vissa stadier i inkassohandläggning, finns upparbetade rutiner och systemstöd.

### Sammanfattat består Bolagets intäktströmmar av följande:

1. Provision på betald ränta
2. Uppläggnings- och förmedlingsavgifter, samt räntemarginal avseende egna krediter
3. Uppläggnings- och förmedlingsavgifter, samt räntemarginal avseende externa krediter
4. Transaktions-, distributions- och licensavgifter avseende fakturaservice
5. Inkassoavgifter från externa inkassouppdrag och avkastning på förvärvade inkassoportföljer
6. Intäkter från licensiering av plattform och tillstånd

Det finns betydande synergier mellan SaveLend Groups två plattformar och genom dem skapar Bolaget sitt eget ekosystem. Faktureringsplattformen bidrar, förutom med ett stadigt återkommande kassaflöde i form av transaktionsintäkter, till att skapa kreditvolymer som kan förmedlas till plattformen och därmed öka både intjäning och investeringsmöjligheter på investeringsplattformen. Exempelvis, när en kund skapar en faktura i faktureringsplattformen finns det en möjlighet för kunden att erhålla likvid för fakturan omedelbart genom ett fakturaköp. Vid ett fakturaköp görs en kreditbedömning av fakturamottagaren via investeringsplattformen och därefter ges investerarna på plattformen möjlighet att investera i fakturan. På detta vis får investeraren en investeringsmöjlighet och kunden får tillgång till sin likviditet omedelbart. I det fall en slutkund inte skulle erlagga sin betalning i tid kan även Bolagets inkassobolag driva in fordran. En slutkund som beskrivs i ovan exempel använder nästan hela SaveLend Groups produkt erbjudande och påverkar därför flera av intäktströmmarna; fakturaskapande, fakturaköp, avgift från investerarna på återbetald ränta och eventuellt inkassoavgift.

Utifrån ovan presenterade affärsmodell har SaveLend Group två huvudsakliga nyckeltal. Dessa nyckeltal sammanfattar de olika intäktströmmar som respektive plattform ger upphov till och kan därför, med enbart antagande om framtida volymer, ge en god fingervisning om framtida intäkter.

# Nyckeltal – Kapital på plattformen

Nyckeltalet kapital på plattformen består av summan av det tillgängliga och investerade kapitalet på investeringsplattformen. SaveLend Group har valt detta som ett av sina två viktigaste nyckeltal eftersom just tillgång till kapital på investeringsplattformen är en grundläggande förutsättning för flera av Bolagets intäktsströmmar.

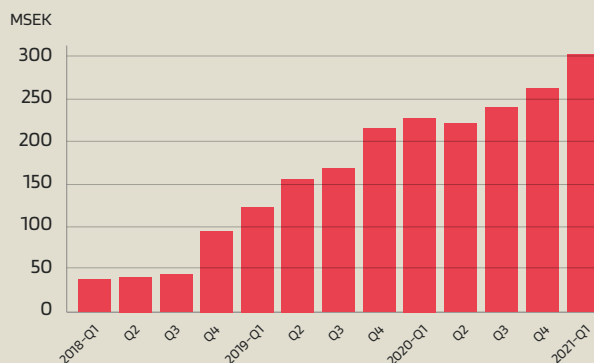
Kapitalet kommer i sin tur från tre olika kundkategorier; privatinvestorer, partnerinvestorer och institutionella investorer. Bolagets intäkt från respektive kundkategori varierar med vilken kredittyp som kapitalet investerats i, liksom om kapitalet investerats i krediter från SaveLend Groups egna originators eller externa originators.

Det investerade kapitalet på investeringsplattformen möjliggör därmed intäktsströmmarna provision på betald ränta, uppläggnings- och förmedlingsavgifter, samt räntemarginal. Dessa inkluderar därmed samtliga intäktsströmmar kopplat till utgivning, förmedling och investering i krediter. Kvoten mellan investerat kapital och erhållna intäkter från aktuella intäktsströmmar ger Bolagets intjäning per investerad krona på investeringsplattformen. För 2020 uppgick den genomsnittliga intäkten per investerad krona på investeringsplattformen till 0,16 SEK.

Per utgången av mars 2021 uppgick kapital på investeringsplattformen till 301 MSEK, att jämföra med 227 MSEK per utgången av mars 2020. Av detta var 115 MSEK hänförligt

till privatinvestorer och 186 MSEK till partnerinvestorer. Det finns ett signerat avtal med en institutionell kund, ett svenskt kreditmarknadsbolag, som kommer att börja investera kapital under första halvåret 2021. Genom Bolagets ekosystem finansierar de ett dedikerat affärsflöde som kommer via faktureringsplattformen till investeringsplattformen.

Kapital på investeringsplattformen



# Nyckeltal – Fakturatransaktioner

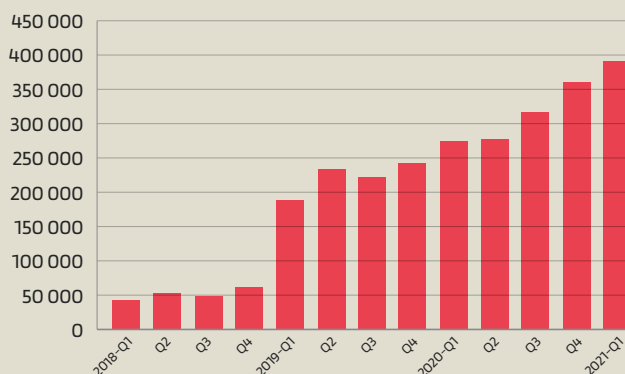
Nyckeltalet fakturatransaktioner är det andra huvudsakliga nyckeltalet. Bolaget tillämpar fyra olika kundsegment som tillsammans leder fram till summan av fakturatransaktioner; mindre företag(are), mindre och medelstora företag, stora organisationer och partners. Bolagets intäkt från respektive kategori påverkas av volymen transaktioner som hanteras och vilka tilläggstjänster som respektive kund inom varje kategori nyttjar.

Tjänsten fakturaservice, som resulterar i antalet fakturatransaktioner, är den grundläggande och huvudsakliga tjänsten som i stort sett alla kunder nyttjar. Dock skapar den också goda förutsättningar att erbjuda tilläggstjänster såsom olika betal- och distributionssätt, påminnelsehantering och inkasso. Förutom att bidra med merförsäljning så bidrar även dessa tilläggstjänster till att göra grunderbudandet på faktureringsplattformen mer attraktivt vilket leder till effektivare kundanskaffning för samtliga ingående tjänster. Detta gör också att de direkta intäkterna kopplade till en hanterad fakturatransaktion utökas med intäkter från flera tilläggstjänster, såsom distribution, licensavgifter och inkassoavgifter. Summan av dessa intäktsströmmar drivs därmed av antalet hanterade fakturor i faktureringsplattformen. Kvoten mellan antalet fakturatransaktioner och erhållna intäkter från aktuella intäktsströmmar ger Bolagets intjäning per hanterad faktura på faktureringsplattformen. För 2020 uppgick den genomsnittliga intäkten per hanterad faktura på faktureringsplattformen till 10,9 SEK.

Under 2020 hanterades 1 230 414 fakturor (886 766), en tillväxt med 38,75 % mot föregående år. Under det första kvartalet 2021 uppgick

volymen till 391 082 stycken fakturatransaktioner, att jämföra med 274 664 stycken första kvartalet 2020. Ett kundavtal med fackförbundet Akavia initierades i slutet av april och beräknas bidra med cirka 400 000 fakturatransaktioner per kvartal.

Fakturatransaktioner, kvartal



# MOTIV FÖR ERBJUDANDET

Motivet för Erbjudandet är att skapa finansiella förutsättningar att kunna exekvera Bolagets tillväxtstrategi, accelerera expansion på befintliga och till nya marknader, utöka marknadsföringsinsatser, förbättra kapitalstrukturen och återbetalning av konvertibla skuldebrev samt investera i den operativa verksamheten. Den globala finansmarknaden förändras snabbt vilket medför goda möjligheter för de företag som har kapacitet och ligger i framkant när det gäller teknisk utveckling, nya produkter och kommersiell kompetens. SaveLend Groups starka omsättningstillväxt är ett resultat av dessa faktorer – teknik, nya produkter och affärer. Målsättningen är att vidga och fördjupa Bolagets produkt erbjudande för att möta befintliga kunders och nya kunders förväntningar. För det ändamålet krävs ytterligare resurser och investeringar inom teknik och marknadsstrategier. Motivet för Erbjudandet ligger i linje med Bolagets vision att bli ett av Europas ledande fintechbolag genom att löpande erbjuda nya attraktiva produkter och tekniska lösningar.

Bolagets styrelse är övertygad om att en investerare på investeringsplattformen har mycket gemensamt med en aktieägare, och därför är Bolagets uppfattning att möjligheten till delägarskap i SaveLend Group kan leda till ökat engagemang hos investerare. Bolaget har även verifierat denna tes i och med att cirka 70 % av befintliga aktieägare också är investerare på investeringsplattformen. Detta exemplifieras genom att en aktieägare som för egen vinning sätter in pengar på investeringsplattformen bidrar till att öka affärsvolymen och på sikt även bolagsvärdet, utöver att erhålla avkastning på investerat kapital på investeringsplattformen.

SaveLend Group erbjuder på detta vis goda möjligheter för aktieägare att skapa värde både för sig själv och Bolaget.

Erbjudandet förväntas tillföra SaveLend Group cirka 474 MSEK före emissionskostnader. Bolagets kostnader i samband med Erbjudandet förväntas uppgå till cirka 4,4 MSEK.

SaveLend Group avser att använda kapitaltillskottet från Erbjudandet med de ungefärliga procentuella andelarna och i den prioritetsordning som anges nedan:

- 60% accelerera expansion, nya marknader och/eller förvärv
- 15% utökade marknadsföringsinsatser
- 15% förbättring av kapitalstrukturen och återbetalning av konvertibla skuldebrev
- 10% investering i operativa verksamheten

Utöver att använda emissionslikvid för att accelerera tillväxttakt, förväntas noteringen ge ökad varumärkeskänneträkna. Detta kommer gagna Bolagets kundanskaffning och rekryteringar. En notering kommer dessutom att ge Bolaget bättre tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling. Bolaget har även en uttalad förvärvsstrategi, vilken gynnas av att ha en noterad aktie. Slutligen anser Bolaget att en notering av aktierna på First North innebär en kvalitetsstämpel som kommer att öka medvetenheten om Bolaget och stärka dess varumärke.

# SAVELEND GROUPS TILLVÄXTSTRATEGI

SaveLend Group har haft en stark tillväxt sedan Bolaget grundades och har en strategisk plan för fortsatt stark tillväxt, organisk och förvärvad. Plattformarna är byggda för att kunna importera stora datamängder såsom kund- och transaktionsregister vid exempelvis förvärv av bolag eller tillgångar. Det finns många potentiella målföretag på våra befintliga marknader. Intressanta målbolag är bland annat investeringsplattformar, kreditgivare, kringliggande

tjänster för företagare och bolag med olika typer av synergier med koncernen.

Den strategiska planen är indelad i tre fokusområden: internationell expansion, öka kapital på investeringsplattformen och öka antalet fakturatransaktioner. SaveLend Group gör bedömningen att Bolaget har goda framtidsutsikter förutsatt exekvering av tillväxtstrategin.

# MARKNADSÖVERSIKT

## Europa

### Översiktlig marknad för alternativ finansiering<sup>1</sup>

Den europeiska marknaden (inklusive Norden) för alternativ finansiering uppgick till ett marknadsvärde om 156 miljarder SEK under 2018, en ökning med 52 % mot 2017<sup>2</sup>. Den globala marknaden förväntas växa med en årlig tillväxttakt om 10 % under perioden 2020 till 2024<sup>3</sup>. Bolaget gör antagandet att den globala tillväxttakten även gäller för den europeiska marknaden.

Av de europeiska länderna är Storbritannien den största marknaden och uppgick till 90,4 miljarder SEK under 2018, följt av Nederländerna (15,6 miljarder SEK), Tyskland (11 miljarder SEK), och Frankrike (8,1 miljarder SEK). Polen och den polska marknaden uppgick till 2,9 miljarder SEK under 2018. Polen rankas som den åttonde största marknaden i Europa<sup>4</sup>.

Den europeiska marknaden för de områden inom alternativ finansiering som Bolaget är verksamt inom uppgick till 73,9 miljarder SEK under 2018. P2P-konsumentutlåning är den största marknaden och uppgick till 43,5 miljarder SEK, följt av person-till-företagsutlåning som uppgick till 30,4 miljarder SEK. I Polen uppgick marknaden till 2,8 miljarder SEK under 2018, varav P2P-konsumentutlåning är den största marknaden och uppgick till 2,44 miljarder SEK, medan person-till-företagsutlåning uppgick till 360 miljoner SEK<sup>5</sup>.

### Översiktlig marknad för fakturatransaktioner

Det finns ingen komplett översikt av marknadsvärdet för fakturatransaktioner i Europa, varför Bolaget har gjort en egen uppskattning baserat på antalet skickade fakturor och befolkningens mängd i Sverige för att få fram jämförelsetal för Europa. Bolaget räknar med att företag i Sverige skickar cirka 860 miljoner<sup>6</sup> fakturor årligen och att Sveriges folkmängd i slutet av 2020 var 10 379 295 personer<sup>7</sup>. Jämförelsetalet för Sverige blir därmed cirka

82 fakturor per person och år. Europas folkmängd var i början av 2020 cirka 446 miljoner<sup>8</sup> personer och det skulle innebära att det skickas cirka 36,5 miljarder fakturor årligen i Europa. SaveLend Group hade 2020 en intjäning om cirka 11 kr per faktura på sin faktureringsplattform och uppskattar därmed marknaden för fakturatransaktioner i Europa till cirka 400 miljarder SEK.

## Norden

### Översiktlig marknad för alternativ finansiering<sup>9</sup>

Den nordiska marknaden för alternativ finansiering uppgick till ett marknadsvärde om 7,2 miljarder SEK under 2018 (en ökning med 62 % mot 2017), vilket gjorde den till Europas femte största marknad<sup>10</sup>. Bolaget gör antagandet att den globala tillväxttakten om 10 % (se Europa ovan) även gäller för den nordiska marknaden. Av de två nordiska länderna där Bolaget är verksamt var Finland den största marknaden och uppgick till 3,3 miljarder SEK under 2018, följt av Sverige som uppgick till 2,3 miljarder SEK under 2018. Finland rankas som den sjunde största marknaden i Europa och Sverige som den nionde största<sup>11</sup>.

Den nordiska marknaden för de områden inom alternativ finansiering som Bolaget är verksamt inom uppgick till 5,5 miljarder SEK under 2018. I Finland och Sverige uppgick marknaden till totalt 4,7 miljarder SEK under 2018. P2P-konsumentutlåning är den största marknaden och uppgick till 2,7 miljarder SEK, medan person-till-företagsutlåning uppgick till 2 miljarder SEK<sup>12</sup>.

### Översiktlig marknad för fakturatransaktioner

Det finns inte heller någon komplett översikt av marknadsvärdet för fakturatransaktioner i Norden, varför Bolaget har gjort en egen liknande uppskattning (se Europa på föregående sida) för den nordiska marknaden. Folkmängden i Norden är cirka 27 miljoner personer<sup>13</sup> och Bolaget uppskattar därmed den nordiska marknaden för fakturatransaktioner till cirka 24 miljarder SEK.

## SaveLend Groups huvudsakliga marknader

SaveLend Group är verksamma i Europa, med störst fokus på Norden, inom marknaden för alternativ finansiering och marknaden för fakturatransaktioner.

Alternativ finansiering omfattar finansieringslösningar som uppkommit utanför de etablerade banksystemen och traditionella kapitalmarknaderna. Denna marknad möjliggör för privatpersoner och företag att söka finansiering på nya sätt. Vanligtvis sker alternativ finansiering genom sammanslagna pengar från ett nätverk av privatpersoner och/eller professionella investerare.

Fakturatransaktioner omfattar hela faktureringskedjan från skapande av fakturor, till avstämning och hantering samt betalning och inkasso.

I tabellen nedan presenteras en översikt av SaveLend Groups huvudsakliga marknader.

MARKNAD	UPPSKATTAT MARKNADSVÄRDE NORDEN	UPPSKATTAT MARKNADSVÄRDE EUROPA
Alternativ finansiering <sup>1</sup>	7,2 miljarder SEK	156 miljarder SEK
Faktura-transaktioner <sup>2</sup>	24 miljarder SEK	400 miljarder SEK

<sup>1</sup> University of Cambridge, Judge Business School, The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report (2020).

<sup>2</sup> Egen uppskattning, se mer under Översiktlig marknad för fakturatransaktioner för Europa och Norden.

<sup>1</sup> I detta avsnitt är samtliga belopp angivna i SEK konverterade från USD med konverteringskurs 8,6921, vilket motsvarar 2018 års genomsnittliga valutakurs. Sveriges Riksbank, Årsgenomsnitt valutakurser.

<sup>2</sup> University of Cambridge, Judge Business School, The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report (2020).

<sup>3</sup> Technavio, Alternative Finance Market by Type and Geography - Forecast and Analysis 2020-2024 (2020).

<sup>4</sup> University of Cambridge, Judge Business School, The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report (2020).

<sup>5</sup> University of Cambridge, Judge Business School, The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report (2020).

<sup>6</sup> Tillväxtverket, Åtgärder för ökad användning i företagen av elektroniska fakturor och kvitton (2016).

<sup>7</sup> SCB, Sveriges befolkning.

<sup>8</sup> [https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/living\\_sv](https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/living_sv)

<sup>9</sup> I detta avsnitt är samtliga belopp angivna i SEK konverterade från USD med konverteringskurs 8,6921, vilket motsvarar 2018 års genomsnittliga valutakurs. Sveriges

Riksbank, Årsgenomsnitt valutakurser.

<sup>10</sup> University of Cambridge, Judge Business School, The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report (2020).

<sup>11</sup> University of Cambridge, Judge Business School, The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report (2020).

<sup>12</sup> University of Cambridge, Judge Business School, The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report (2020).

<sup>13</sup> <https://www.norden.org/sv/information/befolkning>