

# Samarbetspartner SWERMA 2022

English version below

*Bäste medlem i SWERMA och externa intressenter,*

*För att bidra till utvecklingen av SWERMAs verksamhet och medlemsnytta erbjuder SWERMA möjlighet till samarbete för företag inom kategorierna försäkringsmäklare, sak- och livförsäkringsbolag, revisionsfirmor samt säkerhetsföretag eller andra typer av konsultbolag verksamma inom riskhantering, compliance, försäkring eller liknande.*

*SWERMAs nuvarande samarbetsavtal löper ut den 30 april 2022 och föreningen är nu öppen för nya former av samarbeten från 1 maj 2022. Nedan följer flera erbjudanden om samarbete mot ersättning. SWERMA är även öppen för förslag på andra former av samarbeten i händelse att företag har egna idéer som på ett bra sätt kan bidra till medlemsnyttan.*

*Ett samarbetsavtal löper ett år och är gällande från och med 1:a maj 2021. Om samarbetet fungerar väl kan en partner erbjudas förlängning upp till totalt tre år utan att behöva delta i en ny upphandling. Samarbetet utvärderas efter varje år.*

*SWERMAs styrelse beslutar om val av sponsorer utifrån största möjliga medlemsnytta.*

*Partners får inte använda SWERMAs namn, logotype eller medlemsregister i eget intresse utan SWERMAs tillåtelse.*

*SWERMAs styrelse ser fram emot att kontaktas av företag som är intresserade av att vara samarbetspartner. Senast den **11:e mars 2022** ber vi er skicka en beskrivning av hur ni som samarbetspartner kan bidra till SWERMAs medlemsnytta och vilken form av samarbete ni är intresserade av.*

*Vänligen skicka ert förslag till: [robert.buffay@swerma.se](mailto:robert.buffay@swerma.se)*

*Bästa hälsningar,*

**SWERMA**

Kontaktinformation vid frågor:

Robert Buffay  
tf vice ordförande och ansvarig för SWERMAs samarbetspartners

[robert.buffay@swerma.se](mailto:robert.buffay@swerma.se)

Tel: 073-944 99 59

## **Samarbetspartner GULD**

- Som guldpartner har företagen exklusivitet inom sin kategori av företag (en mäklare, ett försäkringsbolag, en revisionsfirma etc.) under hela sponsorperioden.
- Genom samarbetet erbjuds och förväntas partnern medverka till professionell utveckling av medlemmarna genom att anordna seminarium inom aktuella ämnesområden.
- Genom samarbetet erbjuds partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom publicering av sitt varumärke på SWERMAs hemsida ([www.swerma.se](http://www.swerma.se))
- Genom samarbetet erbjuds och förväntas partnern medverka och bidra med icke marknadsföringsrelaterade idéer, föreläsningar och ämnen vid SWERMAs årliga Risk Forum inom det tema som beslutats av SWERMA.
- Genom samarbetet erbjuds partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom publicering av sitt varumärke på inbjudan och program relaterade till det årliga Risk Forumet.
- Genom samarbetet erbjuds partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, med en marknadsföringsmonter på SWERMAs Risk Forum.
- Genom samarbetet erbjuds partnern upp till tre platser utan kostnad för att sköta marknadsföringsmontern och delta på konferensens aktiviteter under SWERMAs Risk Forum.
- Genom samarbetet förväntas partnern att, om möjligt, tillhandahålla stöd i form av konferenslokaler, tillfälligt administrativ support och marknadsföring av SWERMAs aktiviteter m.m.

**Finansiell ersättning till SWERMA: 75 000 SEK + moms per år**

## **Samarbetspartner SILVER**

Det finns två silverpartnerskap – endast en samarbetspartner per silverpartnerskap.

### 1. Sponsring av SWERMAs studentuppsatstävling

- Genom samarbetet erbjuds partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom publicering av sitt varumärke och länk till sin hemsida på informationsmaterial gällande tävlingen som går ut till universitet och högskolor.
- Genom samarbetet erbjuds och förväntas partnern att delta i juryarbetet.
- Genom samarbetet erbjuds och förväntas partnern att dela ut priset under SWERMAs Risk Forum.
- Genom samarbetet erbjuds partner att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom publicering av sitt varumärke på check och diplom.
- Genom samarbetet erbjuds partnern att arrangera och vara värd för en SWERMA medlemsträff under året.

**Finansiell ersättning till SWERMA: 40 000SEK + moms per år**

### 2. Sponsring av Gustaf Hamiltons Risk management-stipendium

- Genom samarbetet erbjuds och förväntas partnern att dela ut priset under SWERMAs Risk Forum.
- Genom samarbetet erbjuds partner att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom publicering av sitt varumärke på check och diplom.
- Genom samarbetet erbjuds och förväntas partnern att arrangera och vara värd för en SWERMA träff under året som involverar vinnaren av Risk management-stipendiet.

**Finansiell ersättning till SWERMA: 40 000SEK + moms per år**

## **Samarbetspartner BRONS**

Det finns flera olika bronspartnerskap;

A. Enskilt arrangemang

Exempel på möjliga enskilda arrangemang;

- Frukostseminarium kring aktuellt ämne
- Nätverksmingel
- Rundabordssamtal
- Framtagande av s.k. Whitepaper inom visst ämne

**Finansiell ersättning till SWERMA: 20 000SEK + moms per tillfälle**

B. Bidrag till lunchen på SWERMAs Risk Forum

Genom samarbetet erbjuds partner att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom att påbjuda lunchen och publicera sitt varumärke på huvudskärmen inför lunch samt på menyn. Partnern erbjuds även att tillhandahålla ett mindre marknadsföringsmaterial vid lunchplatserna.

**Finansiell ersättning till SWERMA: 20 000SEK + moms per Risk Forum**

C. Bidrag till middagen på SWERMAs Risk Forum

Genom samarbetet erbjuds partner att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom att påbjuda middagen och publicera sitt varumärke på huvudskärmen inför middagen samt på menyn. Partnern erbjuds även att tillhandahålla ett mindre marknadsföringsmaterial vid middagsplatserna.

**Finansiell ersättning till SWERMA: 20 000SEK + moms per Risk Forum**

D. Logotyp

Genom samarbetet erbjuds partner att marknadsföra sitt företag, såsom bronspartner till SWERMA, genom att publicera sitt varumärke på inbjudan och program för SWERMAs Risk Forum.

**Finansiell ersättning till SWERMA: 10 000SEK + moms per Risk Forum**

# Partnership with SWERMA

*Dear SWERMA member and external stakeholders,*

*SWERMA is offering partnerships with external parties with the purpose to create value for SWERMA's members and to contribute to the further development of SWERMAs' activities. The possibility of a partnership is open to insurance brokers, insurance companies, accounting firms and security companies or other type of consultant companies working within these areas.*

*Current partnership agreements are valid until April 30<sup>th</sup>, 2022 and SWERMA is open to new partnerships beginning May 1<sup>st</sup>, 2022.*

*Listed below are a number of suggested partnership arrangements. SWERMA also welcome new ideas in the event a company would like to suggest other forms of partnerships, which could create value for SWERMA's members.*

*The partnership lasts for one year commencing May 1<sup>st</sup> 2022. If the partnership work out well it can be prolonged up to a total of three years. Partnerships are evaluated every year.*

*The SWERMA Board will decide which partners to engage in a partnership with the purpose of creating as much member value as possible.*

*The partner may not use SWERMA's name, logotype or member register for its own purpose without SWERMA's prior consent.*

*The SWERMA Board is looking forward to being contacted by companies interested in becoming partners. Please send a description of how your company could contribute and create value to SWERMA's members and what kind of partnership/partnerships you are interested in, no later than **March 11<sup>th</sup>**.*

*Please send your proposal to: [robert.buffay@swerma.se](mailto:robert.buffay@swerma.se)*

Best regards,

SWERMA

If any questions, please contact:

Robert Buffay  
Interim Vice President & Responsible for external partnerships

[robert.buffay@swerma.se](mailto:robert.buffay@swerma.se)

Mobile: +46 (0)73- 944 99 59

## **Partnership GOLD**

There can be several gold partners but only one from each category of provider

- Your company will be the only gold level partner within your category of provider (one broker, one insurance company, one security company etc.)
- You will benefit from and be expected to suggest activities and collaborate with the SWERMA board to accommodate interesting seminars and networking events during the year.
- You will be given the possibility to market your company as a partner to SWERMA by publishing a company logo on the SWERMA web page.
- You will be given the possibility and be expected to contribute with non-marketing related ideas, lecturers and topics at the annual SWERMA risk forum within the theme decided by SWERMA.
- You will be given the possibility to market your company, as a partner to SWERMA, by publishing a company logo on the annual SWERMA Risk Forum invite and program.
- You will be given the possibility to market your company, as a partner to SWERMA, by having a marketing stand at the annual SWERMA Risk Forum.
- Your company will have up to three tickets to staff the marketing stand on the Risk Forum free of charge, including meals and mingle.
- You will be expected to, when possible, to help with e.g. providing meeting facilities, certain administrative support etc.

**Financial contribution to SWERMA: 75 000SEK + VAT per year**

## **Partnership SILVER**

There are two silver level partnerships – only one partner per silver partnership

### 1. Sponsoring the SWERMA final thesis scholarship

- You will be given the possibility to market your company with logotype and link to your webpage on the information distributed to universities.
- You will benefit from and be expected to participate with a member on the jury.
- You will be given the possibility to award the prize to the winner(s) at the annual Risk Forum.
- You will be given the possibility to market your company by presenting your company's logotype on the check and diploma.
- You will be given the possibility to arrange and host one SWERMA event during the year.

**Financial contribution to SWERMA: 40 000SEK + VAT per year**

### 2. Sponsoring the Gustaf Hamilton Risk Management scholarship

- You will be given the possibility and is expected to award the scholarship at the annual Risk Forum.
- You will be given the possibility to market your company by presenting your company's logotype on check and diploma.
- You will be given the possibility and is expected to arrange and host a SWERMA event during the year involving the winner of the Risk Management scholarship.

**Financial contribution to SWERMA: 40 000SEK + VAT per year**

## Partnership BRONZE

There are different bronze partnerships;

A. Single event partnership

For example;

- Breakfast seminar regarding a particular topic or theme
- A networking mingle event
- Round table discussion
- Whitepaper

**Financial contribution to SWERMA: 20 000SEK + VAT per activity**

B. Contribution to lunch at annual Risk Forum

You will be given the possibility to market your company by presenting your company's logotype on the main seminar screen before lunch, logotype on menu and present a small marketing folder at tables.

**Financial contribution to SWERMA: 20 000SEK + VAT per Risk Forum**

C. Contribution to dinner at annual Risk Forum

You will be given the possibility to market your company by presenting your company's logotype on the main seminar screen before dinner, logotype on menu and present a small marketing folder at tables.

**Financial contribution to SWERMA: 20 000SEK + VAT per Risk Forum**

D. Logotype

Marketing of your company, as a bronze partner to SWERMA, by publishing your company logo on the annual SWERMA Risk Forum invite and program.

**Financial contribution to SWERMA: 10 000SEK + VAT per Risk Forum**