

Samarbetspartner SWERMA 2024

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 verksamma inom områdena försäkringsmäklare, sak- och livförsäkringsbolag, skadereglering, revisionsfirmor, säkerhetsföretag, konsultbolag och liknande.

SWERMAs nuvarande samarbetsavtal löper ut den 30 april 2024 och föreningen är nu öppen för nya former av samarbeten från 1 maj 2024. Nedan följer flera förslag om samarbete mot ersättning. SWERMA är även öppen för idéer på andra former av samarbeten som på ett bra sätt kan bidra till medlemsnyttan.

*Ett samarbetsavtal löper ett år och är gällande från och med 1:a maj 2024 till 30:e april 2025. Om samarbetet fungerar väl kan en partner erbjudas förlängning i upp till två år utan att behöva delta i en ny upphandling. Samarbetet utvärderas efter varje år. **Vänligen notera att samarbetspartner GULD inom kategorierna förmedlare samt försäkringsbolag inte är tillgängliga i år då nuvarande samarbetspartners har valt att förlänga sitt samarbete.***

SWERMAs styrelse beslutar om val av samarbetspartners utifrån största möjliga medlemsnytta.

Vänligen notera att partners inte får 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 **31:a mars 2024** ber vi er skicka en beskrivning av hur ni som samarbetspartner kan bidra till SWERMAs medlemsnytta och vilken samarbetskategori (vi välkomnar intresse till flera olika kategorier) ni är intresserad av.*

Vänligen skicka ert förslag och intresseanmälan till: robert.buffay@swerma.se

*Bästa hälsningar,
SWERMA*

Kontaktinformation vid frågor:

Robert Buffay
vice ordförande och ansvarig för SWERMAs samarbetspartners

robert.buffay@swerma.se

Tel: 073-944 99 59

Samarbetspartner GULD

Som guldpartner har företagen exklusivitet inom sin kategori av företag (en förmedlare, ett försäkringsbolag, en revisionsfirma etc.) under hela samarbetsperioden.

Genom samarbetet erbjuds:

- och förväntas partnern medverka till professionell utveckling av medlemmarna genom att anordna seminarier inom aktuella ämnesområden eller andra typer av nätverksträffar, utbildningstillfällen, rundabordssamtal, paneldebatter eller dylikt som kan bidra till medlemsnytta. Partnern förväntas vara drivande med olika förslag till lämpliga aktiviteter och SWERMA är öppen för nya idéer. Aktivitetsplanen för året sätts i samråd med SWERMA, där hänsyn även kommer att tas till andra aktiviteter anordnade av SWERMA.
- partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom publicering av sitt varumärke på SWERMAs hemsida (www.swerma.se)
- 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.
- partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom publicering av sitt varumärke på inbjudan och program relaterade till det årliga Risk Forumet.
- partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, med en marknadsföringsmonter på SWERMAs Risk Forum.
- partnern upp till tre platser utan kostnad för att sköta marknadsföringsmontern och delta på konferensens aktiviteter under SWERMAs Risk Forum.
- och 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.

A. 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.
- och förväntas partnern att delta i juryarbetet.
- och förväntas partnern att dela ut priset under SWERMAs Risk Forum.
- partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom publicering av sitt varumärke på check och diplom.
- partnern att arrangera och vara värd för en SWERMA medlemsträff under året.
- partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom publicering av sitt varumärke på inbjudan och program relaterade till det årliga Risk Forumet.

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

B. Gustaf Hamiltons Risk management-stipendium

Genom samarbetet erbjuds:

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

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

Samarbetspartner BRONS

Det finns flera olika bronspartnerskap;

A. Enskilt arrangemang

Genom samarbetet erbjuds partnern att genomföra ett (1) 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 SWERMA:s Risk Forum

Genom samarbetet erbjuds partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom att påbjuda lunchen samt publicera sitt varumärke på huvudscenens presentationsskärm. Partnern erbjuds även att tillhandahålla marknadsföringsmaterial i lunchlokalen.

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

C. Bidrag till kvällsmingel på SWERMA:s Risk Forum

Genom samarbetet erbjuds partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom att påbjuda kvällens mingel samt publicera sitt varumärke på huvudscenens presentationsskärm. Partnern erbjuds även att tillhandahålla ett mindre marknadsföringsmaterial i mingellokalen.

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

D. Logotyp

Genom samarbetet erbjuds partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, att publicera sitt varumärke på inbjudan och program för SWERMA:s Risk Forum samt på SWERMA:s hemsida.

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 30th, 2024 and SWERMA is open to new partnerships beginning May 1st, 2024. Listed below are some suggested partnership arrangements. SWERMA also welcome new ideas if you would like to suggest other forms of partnerships, which could create value for SWERMA's members.

*The partnership lasts for one year (May 1st, 2024 – April 30th, 2025). If the partnership work out well it can be prolonged up to a total of two years. Partnerships are evaluated every year. **Please note that partnership GOLD in the categories insurance broker and insurance company will not be available this year as current partners have chosen to extend their cooperation with SWERMA.***

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

Please note that 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 31st 2024**.*

Please send your proposal to: robert.buffay@swerma.se

Best regards,
SWERMA

If any questions, please contact:
Robert Buffay
Vice President & Responsible for external partnerships
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.

The partner will be:

- the only gold level partner within the category of provider (one broker, one insurance company, one security company, one auditor etc.)
- expected to suggest and benefit from activities and collaborate with the SWERMA board to accommodate interesting seminars and networking events during the year.
- given the opportunity to market your company as a partner to SWERMA by publishing a company logo on the SWERMA web page (www.swerma.se).
- given the opportunity 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.
- given the opportunity to market your company, as a partner to SWERMA, by publishing a company logo on the annual SWERMA Risk Forum invite and program.
- given the opportunity to market your company, as a partner to SWERMA, by having a marketing stand at the annual SWERMA Risk Forum.
- having up to three tickets free of charge to staff the marketing stand on the Risk Forum, including meals and mingle.
- 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.

A. The SWERMA final thesis scholarship

The partner will be given the opportunity to:

- market your company with logotype and link to your webpage on the information distributed to universities.
- and is expected to participate as a member of the jury.
- award the prize to the winner(s) at the annual Risk Forum.
- market your company by presenting your company's logotype on the check and diploma.
- arrange and host one SWERMA event during the year.
- market your company, as a partner to SWERMA, by publishing a company logo on the annual SWERMA Risk Forum invite and program.

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

B. The Gustaf Hamilton Risk Management scholarship

The partner will be given the opportunity to:

- and is expected to award the scholarship at the annual Risk Forum.
- market your company by presenting your company's logotype on the scholarship check and diploma.
- arrange and host a SWERMA event during the year involving the winner of the Risk Management scholarship.
- market your company, as a partner to SWERMA, by publishing a company logo on the annual SWERMA Risk Forum invite and program.

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

Partnership BRONZE

There are different bronze partnerships;

A. Single event partnership

Through the collaboration, the partner is offered to carry out one (1) individual arrangement. Examples of possible individual arrangements;

- A breakfast seminar regarding a particular topic or theme
- A networking mingle event
- A round table discussion
- Whitepaper

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

B. Contribution to lunch at annual Risk Forum

The partner will be given the opportunity to market their company, as a partner to SWERMA, by announcing the lunch and publish their company logotype on the main stage screen before the lunch. The partner is also offered to provide and display marketing materials in the lunch room.

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

C. Contribution to evening mingle at annual Risk Forum

The partner will be given the opportunity to market their company, as a partner to SWERMA, by announcing the evening mingle and publish their company logotype on the main stage screen before the mingle. The partner is also offered to provide and display marketing materials in the mingle area.

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 and the SWERMA homepage.

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