

STOREBRAND KJØPER AKSJER I DREAMS

Drømmende veks

FINANS: Etter en periode som samarbeidspartnere går Storebrand inn på eiersiden i det svenske fintech-selskapet Dreams.

■ **KIMMO RISBAKKEN**
kimmo.risbakken@finansavisen.no

Etter kun to år i drift kan fintech-selskapet Dreams vise til en solid og raskt voksende brukermasse. Nå får også de svenske gründerne sine samarbeidspartnere Storebrand og Ålandsbanken til å investere i utviklingsselskapet.

– Tilsammen har vi emittert for 70 millioner svenske kroner i sommer. Vi er tydelige overfor

våre investorer på hvor vi vil, vi skal fortsette med produktutvikling.

Kapitalen skal brukes på å ansette flere mennesker, og satse mer på vekst. Vi har nå 50 ansatte i Norge

og Sverige, sier adm. direktør og en av gründerne Henrik Rosvall i Dreams.

Ifølge Rosvall går Storebrand og Ålandsbanken inn med 50 millioner svenske kroner, og selskapet prises nå til 450 millioner svenske kroner.

Mens andre fintech-selskaper lever på drømmer, og hvor kun de færreste når frem til en investor som er villig til å teste en praktisk og morsom idé i virkeligheten, har Dreams virkelig fått vinger.

Rosvall sier nordmenn og svensker snart har samlet spart 1 milliard svenske kroner gjennom Dreams' løsninger. På ulike kreative måter tvinger Dreams frem sparing hos dem som ikke vil spare til vanlig. Mye tyder på at det ikke vil ta mange månedene før Dreams har doblet volumet.

– Kundernes marsfart vokser kraftig, og er nå på omkring 100 nye millioner i måneden. I Sverige har vi sett at våre brukere begynte med noen hundrelapper i månedlig sparing, men at de innen ett år i snitt er oppe i mellom én og to tusenlapper i måneden, sier Rosvall, som åpnet opp for norske kunder ved nyttår.

Da Finansavisen i mars skrev om Rosvalls norske lansering, hadde allerede 15.000 lastet ned Dreams-appen. Nå er tallet kommet opp i over 60.000. Rosvall sier kundemassen vokser med 10 prosent i måneden.

Bruker spill

I mars hadde selskapet 35 ansatte,

som nå er blitt til 50. Av disse er ti utviklere fra A3J Consulting som Dreams slukte i sommer.

Siden oppstarten har Dreams hatt med seg Ålandsbanken som samarbeidspartner i Sverige, og Storebrand Bank i Norge. I Norge tilbys Dreams-brukerne kun kort- og mellomlang sparing på bankkonto i Storebrand.

Den vanligste tjenesten er

automatisk overføring fra lønnskonto til sparekontoen med jevne mellomrom. I tillegg tilbys samsparing med en venn eller livspartner, sosial sparing i en gruppe, alternativ sparing som trekker beløp kunden ellers ville brukt på snus eller kaffe.

Dessuten finnes spill-lignende funksjoner, som visstnok er blant de mest brukte, som «Tyven», som stjeler beløp fra lønnskontoen med ujevne mellomrom.

– Vanligvis sier bankene: «Vi skal hjelpe deg å få pengene dine til å vokse», og henvender seg dermed til de formuende. Men den største delen av befolkningen sparer ikke. Når måneden er omme har de brukt opp alle pengene sine. Det blir det ingen sparing av, sier Rosvall.

I den nye emisjonen var det kun Storebrand og Ålandsbanken som kom inn som nye aksjonærer, og de ser ut til å tenne på Rosvalls evne til å endre adferd.

– Det vil ikke ta lang tid før vi tilbyr nordmenn å spare i fond, slik våre svenske kunder kan. Vi har valgt globale fond med Ålandsbanken, og disse skal være kombinasjonsfond med lav volatilitet, sier Rosvall, og legger raskt til:

– Det er viktig for oss, for vi tjener penger på penger. Våre typiske kunder er først og fremst konsumenter og ikke entusiastiske hobbyinvestorer som forstår seg på sparing. Vi henvender oss til folk som synes sparing er vanskelig og våre kunder er trolig usikre som sparere, og de vil neppe tåle at fondsinvesteringene faller i verdi, sier Rosvall.

For at fondssparing skal være aktuelt i Dreams, må sparehorisonten være på minimum tre år, ifølge Rosvall.



Månedlig brukervekst: 10 prosent

– Vi sier ikke: «Du må spare, ellers går det ad skogen.» Det gjelder å inspirere brukerne til å omallokere penger fra unødig konsum, sier Rosvall.

Kun innskudd i Norge

– Vi har fått mange kunder og har fått bra med selvtillit. Vi har nå testet ut Norge, og der har det gått veldig bra. Endelig ser det ut til at nordmenn klarer å spare, og ikke bare forbruke, ler Rosvall.

Ifølge Rosvall går foreløpig kun 50 prosent av de lange innskuddene fra Dreams svenske kunder til sparing i fond. Der åpner mulighe-

ten seg for Storebrand, som kan få en potensielt farlig konkurrent til DNBs Spare og frittstående Spiff, som samarbeider med Nordea.

– Vi mener Dreams leverer en tjeneste som ikke finnes i det norske markedet, med sin motiverende tilnærming til det å spare. De andre tjenesten er først og fremst til for dem som allerede har bestemt seg for å spare, mens Dreams endrer adferden hos ikke-sparere, sier konserndirektør i Storebrand, Jostein Christian Dalland, som ikke overraskende mener Dreams «er et av de beste fintech-selskapene i Norden».

– Storebrand skal utvikle

sparemarkedet, og denne type samarbeid liker vi. Her svarer vi på tjenestebehovet hos våre kunder gjennom samarbeid med nye aktører basert på vår strategi i bunn.

Foreløpig har ikke Storebrand solgt en eneste fondsandel gjennom Dreams, og Dalland er svært forsiktig med å røpe salgambisjonen. Så langt har Storebrand kun fått inn innskuddskroner i Storebrand Bank, gjennom Dreams.

– For langsiktig sparing bør mange flere spare i fond, men det er vesentlig bedre å spare i bank enn å ikke spare i det hele tatt, sier Dalland.

t og nye eiere



MER I NORGE: Henrik Rosvall (t.h) og Dreams henter stadig flere norske kunder. Her sammen med kolleger.

FOTO: WILHELM JÆRESAND



IFRS 16 – Ingen tid å miste

SE VÅR UNIKE IFRS 16 GUIDE PÅ
WWW.HOUSEOFCONTROL.NO/IFRS16
ELLER RING OSS PÅ 815 66 355



HOUSE OF
CONTROL

