


# Endbright

JURIDISK, EKONOMISK & SOCIAL HÅLLBARHET FÖR RELATIONER OCH FAMILJER



25 000 gifter sig varje år, långt fler blir sambor.

50% av alla äktenskap slutar i skilsmässa,  
cirka 200 000 separerar årligen.

Alltför få hanterar i tid ett ekonomiskt & juridiskt skydd för familj och relation. Många behöver hjälp genom processen.

**ENDBRIGHT HAR SETT POTENTIALEN**



# UNIK HELHETSTJÄNST

## Endbright ger skydd & råd under hela relationen och hela livet

- Digifysiska & heldigitala tjänster inom juridik, ekonomi och välmående
- Proaktiva och preventiva tjänster när relationer startar och pågår, genom livets skeenden
- Specialiserad rådgivning och skydd vid separation eller skilsmässa samt stöd för återuppbyggnad av vardagsliv, hälsa och ekonomi
- Påbyggnadstjänster för livets slutskede, arv och död
- Modernt synsätt på familj och relation som talar till alla oavsett konstellation och kulturell bakgrund: kärn-, bonus- & stjärnfamiljer, binär, icke-binär, gay eller straight



# ÖVERSIKT TJÄNSTEUTBUD

**Tjänster/rådgivning för välmående, ekonomiskt & juridiskt skydd under relation och/ eller skilsmässa**

## **RELATIONSSKYDD**

FÖR KONSUMENT & FÖRETAG

- Prenumerationslösning med årlig genomgång av primärt ekonomisk-juridiska förutsättningar
- Under separat varumärke och/eller white label

## **RÅDGIVNINGSTJÄNSTER**

FÖR KONSUMENT

- Behovsbaserade köp i samband med uppstart av relation och/eller skilsmässa eller separation
- Under varumärket Endbright

**GEMENSAM DIGITAL SERVICEPLATTFORM**

# GOD START PÅ RELATIONEN = GODA FÖRUTSÄTTNINGAR

## Jämlikare förhållande & bättre eventuell skilsmässa

### SÄKRA RELATIONEN

Skapa trygghet i samband med giftermål, samboskap, utökning av familj eller ändrade ekonomiska omständigheter

### SUNDARE SKILSMÄSSA

Skapa förutsättningar för en rättvis skilsmässa/ separation - för båda parter och för barnen - där alla perspektiv tas med och till rimlig kostnad

### NYSTART

Skapa ekonomiska, sociala och praktiska förutsättningar för ett nytt liv och eventuellt medföräldraskap/ nya familjekonstellationer

Est. livscykel  
för Endbright-  
tjänster

0 - ca 12 år

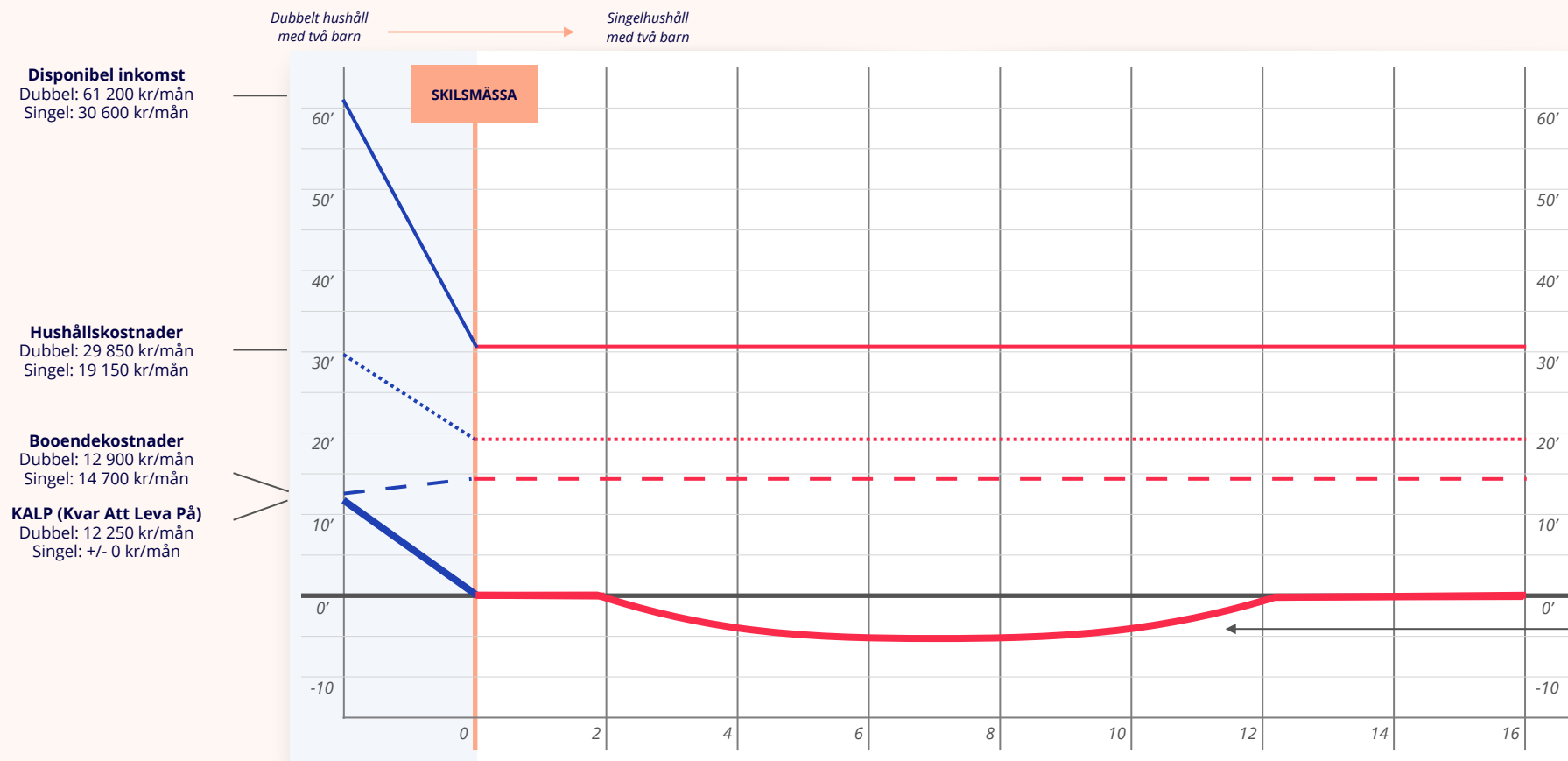
Ca 1-1,5 år

+10 år

Genomsnittlig tid för ett äktenskap i Sverige är ca 12 år

# OMKOSTNADER SKILSMÄSSA

Stora ökade omkostnader för singelhushåll i samband med skilsmässa, vilket ger negativ KALP



**Underlag/ Fakta:**

- Boendekostnader: Bolån: 80 % av bostadsvärdet för ett småhus resp en lägenhet på 75 kvadratmeter. Rikssnitt. Ränta: 4,5%. Ränteavdrag: 30%. Amortering: 2 %. Brf-avgift: 3 500 kronor per månad. Avgift baserat på Finansinspektionens schablonvärden.
- Levnadskostnader: Mat, individuella och gemensamma kostnader för två vuxna och två barn, resp. En vuxen samt två barn på halvtid.
- Samtliga poster är efter skatt och baserade på data från SCB och Konsumentverket (2023).

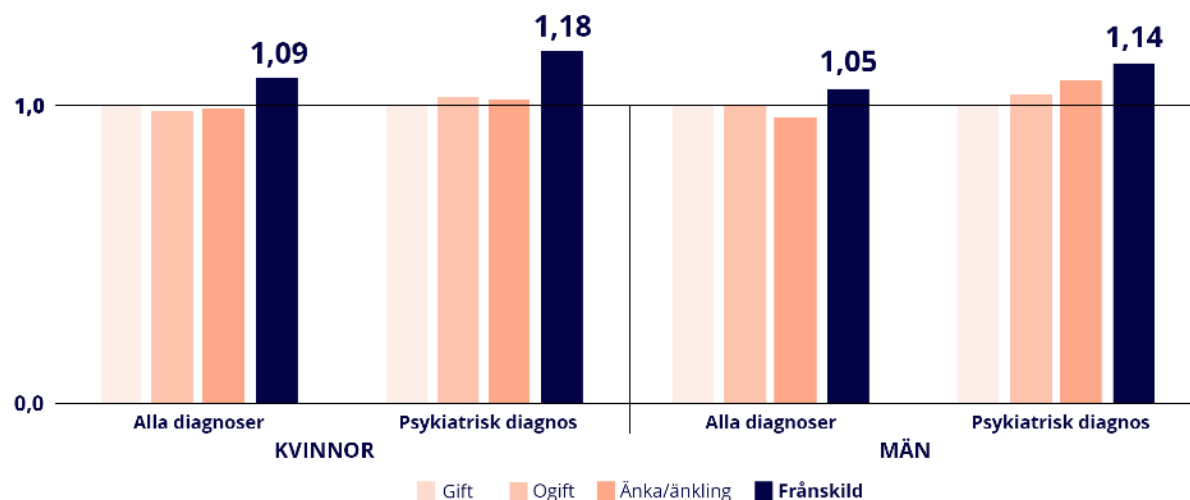
**Omkostnader skilsmässa**

- Rådgivning juridik, ekonomi & välmående ca 40 000 kr direktkostnad, motsvarar ca 3 000 kr/mån under ca 6-12 mån.
- Flytt/omställningskostnader ca 20 000 kr direktkostnad, motsvarar ca 2 000 kr under 6-12 mån.



# SKILSMÄSSA PÅVERKAR BOTTOM LINE

**Dold problematik som påverkar lönsamhet, effektivitet och psykologisk säkerhet på arbetsplatsen**



Skilda löper **15-20% högre risk** för sjukskrivning, särskilt i psykiatrisk diagnos

Psykiatrisk diagnos står för hälften av alla sjukskrivningar = ca **30 miljarder SEK**

## SJUKSKRIVNINGSKOSTNADER

+ 100 000 kr/anställd  
i produktivitsbortfall

## RISK FÖR PSYKISK OHÄLSA

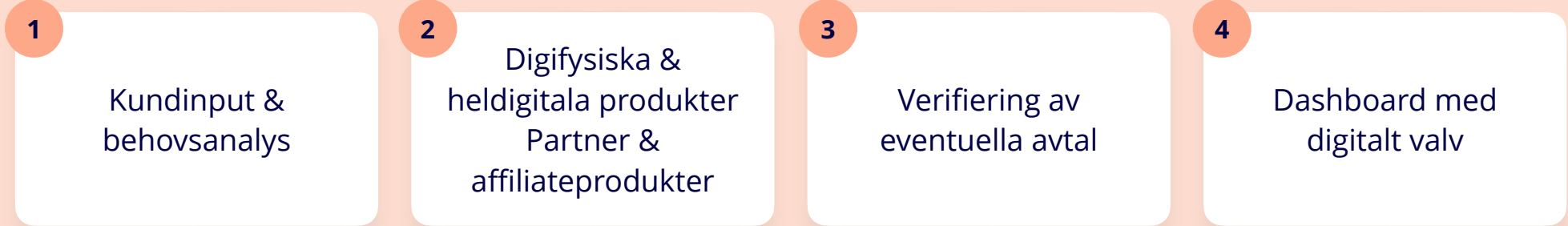
Förhöjd risk 2 år före till  
5 år efter skilsmässa

## DOLD SJUKNÄRVARO

90% påverkas negativt i  
sin arbetseffektivitet

# ENDBRIGHTS SERVICEPLATTFORM

Samtliga tjänster - **Relationsskyddet och Rådgivningstjänsterna** - hanteras genom Endbrights serviceplattform för digitala tjänster och digifysisk rådgivning.



**DATA & AFFÄRSMÖJLIGHETER FÖR PARTNERS**

---



# DISTRIBUTION & INTÄKTER

## DISTRIBUTIONSMODELLER

### **Partners**

Genom förmånsprogram,  
banker, IFA's och  
företagshälsovård

### **Försäkrings- partners**

Genom försäkringslösningar,  
banker, IFA's

### **Konsument**

Direktförsäljning via egna  
kanaler

## INTÄKTSMODELLER

### **Partners**

- Abonnemangsintäkter/profit-share
- Affiliate

### **Försäkringspartners**

- Abonnemangsintäkter/profit-share
- Skadereglering

### **Konsument**

- Kommissionsmodell - rådgivare
- Digitala tjänster

# STORA KUNDFLÖDEN

Två individer med stora behov av lösningar slussas genom Endbright vilket ger stora möjligheter för partnersamarbeten

BANK, IFA'S

FÖRSÄKRING

BOSTAD

HÄLSA

Swedbank 


  
MaxM

TRYGG  HANSA

Nordea

*Eric Olsson*

SEB

 benify

Sparbanken Syd

 Söderberg  
& Partners

 Länsförsäkringar  
Skåne

skandia :

# USP: ENDBRIGHT ÄR "END-TO-END"

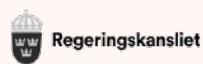
## Endbright är ett unikt koncept

- Inga direkta konkurrenter med helhetserbjudande i SE/EU
- Liknande verksamheter för skilsmässa finns i USA, men ingen som tar helhetsgreppet om relationen
- Private Banking utvecklas och växer, ger effekter på "vanliga" bankkunder och deras efterfrågan av tjänster
- Privatekonomi alltmer komplext; Finansiell ERP/ OFA's behövs i större utsträckning för privatekonomi

	ENDBRIGHT	Företags- hälsovård	Juristbyråer	Terapi & psykolog	Bank/IFA	Mäklare
Familjerätt	✓		✓			
Juridiska avtal	✓		✓			
Digitala tjänster bodelning m.m.	✓					
Mental hälsa	✓	✓		✓		
Finansiell rådgivning	✓		✓		✓	
Barn/föräldrarådgivning	✓			✓		
Boende & lån	✓				✓	✓
Arbetslivscoachning	✓	✓		✓		
Fakta	✓	✓	✓	✓	✓	✓

# DRIVER FRÅGOR OM SOCIAL HÅLLBARHET

- Talespersoner i media för separation & skilsmässa ur ett samhällsperspektiv
- Aktivt lobbyarbete och policyskapande gentemot politiska partier, statliga organisationer, fackföreningar och arbetsgivarorganisationer
- Deltagare i rundabordsamtal om lagändringar i bodelning med justitiedepartementet och justitieminister Gunnar Strömmer
- Årsrapport om tillståndet för skilsmässa & separation i Sverige - Endbrihtrapporten



Rådgivare till  
utredning 2024



Europeisk representant  
för famtech.org



Samarbete med  
Malmö Universitet

# CHARLOTTE LJUNG, GRUNDARE & VD

*"Endbright är tjänsten jag hade önskat mig när jag skilde mig.  
Den fanns inte, så jag skapade den."*

## **Charlotte Ljung**

- Tidigare VD, kreativ chef & konceptutvecklare
- Drivit konsultverksamhet inom detaljhandel, hotell och marknadsföringsstrategi
- Verksam i olika styrelser och rådgivningar
- Talesperson i frågor om skilsmässa, separation & ensamstående föräldraskap. Talare i TED-talk på Handelshögskolan i Stockholm
- 4:e generationen av det internationella säng- och möbelföretaget DUX



## LEDNING



**Charlotte Ljung**  
Grundare & CEO  
(DUX, The DUXIANA)



**Bo Erlandsson**  
CFO  
(Selecta, Qeep Group)



**Hanna Elfvin**  
CMO  
(KAN, Creuna)  
Ägare/investerare Endbright



**Cecilia Gustafsson**  
Försäljning & kundtjänst  
(Allbry)



**Rekrytering pågår**  
CTO



**Colin Eriksson**  
Systemutvecklare

## KONSULTER

**PA Prabert**  
Försäkringsrådgivare /  
Kommunikationsexpert

**Johan Jonsson**  
UX/UI-designer  
(Ikea, UsTwo)

**My Persson**  
Frontendutvecklare

**Emely Crona Stenberg**  
PR & media  
(Aller Media, Heja Livet)

## STYRELSE



**Jonas Vig**  
Styrelseordförande sedan 2023  
Jonas Vig (1981) CEO Min Doktor,  
grundare Bambuser.



**Joo Sundström**  
Styrelsemedlem sedan 2023  
Joo Sundström (1986) grundare &  
ägare Vera Invest. Ägare/investerare  
Endbright



**Joel Eklund**  
Styrelsemedlem sedan 2020  
Joel Eklund (1980) investerare, ägare  
och ordförande TePe.  
Ägare/investerare Endbright



**Charlotte Ljung**  
CEO och grundare sedan 2019  
Charlotte Ljung (1980) Business executive,  
tidigare CEO DUX och styrelsemedlem.  
Ägare/investerare Endbright

## SENIOR RÅDGIVARE



**Jonas Persson sedan 2022**  
Senior Advisor EQT & FAM,  
tidigare CEO Microsoft Sweden  
Ägare/investerare Endbright

## UTMÄRKELSER



Vinnare Framtidens  
Entreprenör 2022



Finalist and regional  
winner 2022

## PRESS &amp; MEDIA

svt NYHETER

BREAKIT

DI WEEKEND

sverigesradio

SVD

BBC

AFTONBLADET

P4  
sverigesradio

EKOT.  
sverigesradio

Göteborgs-Posten

DI  
GASSELL

FEMINA

DiGITAL

MåBra

4

Damernas  
GALLÉ

SYDVENSKAN

EXPRESSEN

BANKCASE

The image features a minimalist design with the word "BANKCASE" centered in a dark blue, sans-serif font. Below the text, the background is composed of several overlapping, wavy, semi-transparent shapes in shades of purple, brown, and orange, creating a layered, organic effect.



### **FN:S DEFINITION AV EKONOMISK HÄLSA**

”Att känna sig trygg i sin privatekonomi, att ha kontroll, motståndskraft och ekonomisk frihet”

### **SVERIGE IDAG**

Var femte man och var tredje kvinna har inte kapacitet att hantera oväntade utgifter på 13 000 kr eller motsvarande egna månadsinkomsten. Sämst finansiellt välbefinnande har kvinnor, lågutbildade och dem i åldrarna 18–24 år. Kvinnor är mer ekonomiskt sårbara vid större livshändelser.

### **VAD KAN GÖRAS?**

Vanliga människor vill och behöver skapa trygghet för sig själva och sin familj. De behöver en enkel motpart som objektivt kan bistå med regelbunden behovsanalys, riskuppskattning och rätt verktyg. Utan att det behöver kosta allt för stora pengar eller upplevas som svårt.

### **LÖSNING & AFFÄR**

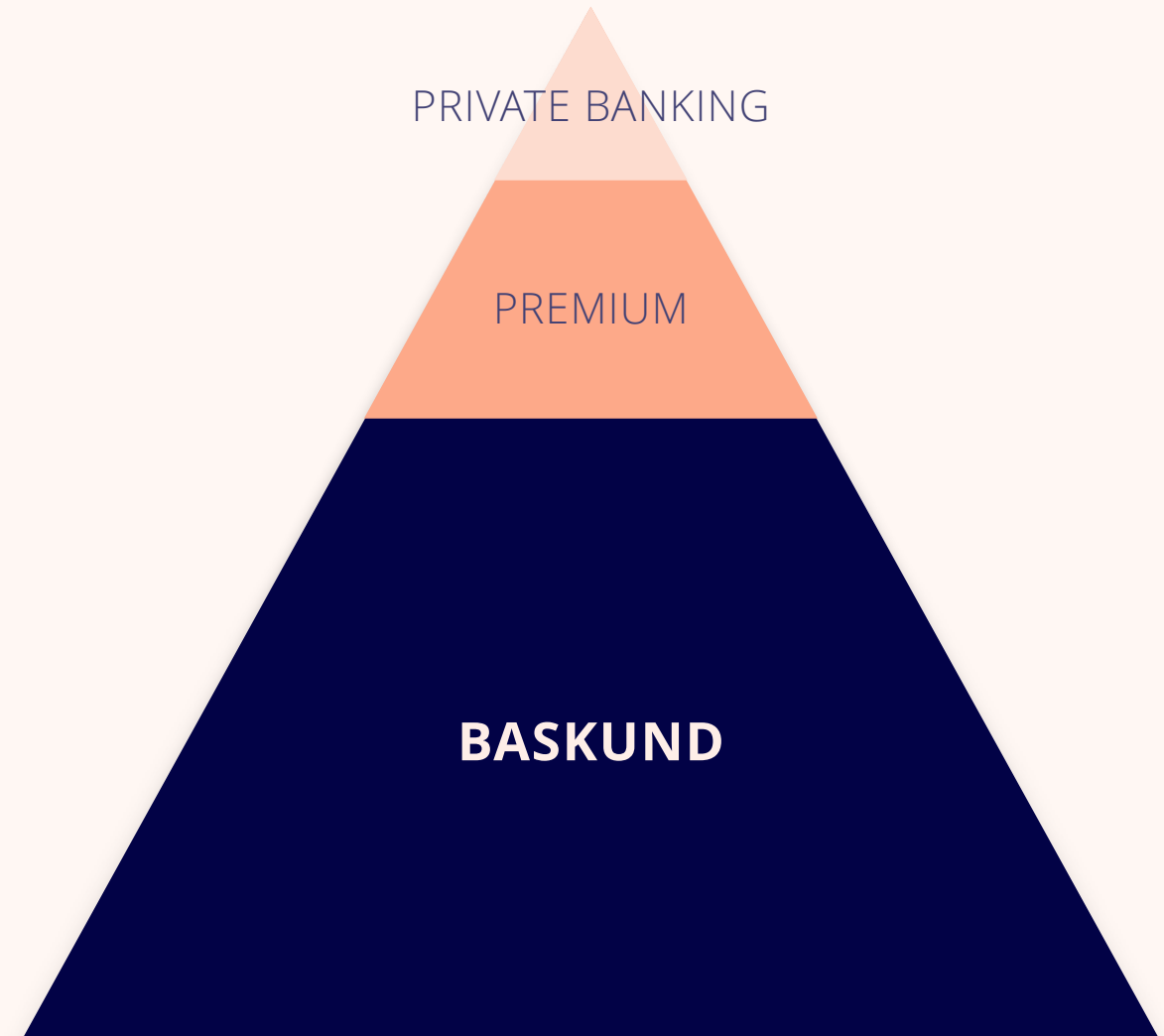
Digitalt verktyg som skapar grundläggande ekonomisk/juridisk trygghet för vanliga människor i förhållande till deras relationer/familj. Ett verktyg som, på ett kostnadseffektivt sätt, kan ge råd om produkter, och skapa såväl merförsäljning, högre kundnöjdhet och lojalitet vilket på sikt ger bättre ekonomisk hälsa.

- Det breda baskundsegmentet inom bank riskerar finansiell ohälsa i situationer där relations- och familjekonstellation förändras.
- Bottnar i begränsat ekonomiskt/juridiskt kunnande och intresse och därmed oförmåga att preventivt förändra situationen.
- Skadan denna grupp kan lida av finansiell ohälsa drabbar inte bara dem utan även företag och samhället i stort.

**Här finns vinster för individer, företag och samhälle - men strukturerade och kostnadseffektiva lösningar för vanliga bankkunder saknas.**

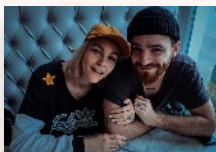
## LÖSNING

Proaktiv digital rådgivning i tidiga faser av relations- och familjebildande ger ökad kunskap och bättre långsiktiga ekonomiska förutsättningar.



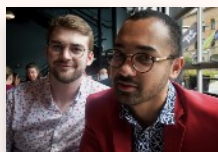
# KUNDENS UTMANINGAR

## SINGEL & BLIVANDE SAMBOR



**Firas**, 27: Inga barn, hyresrätt  
Vårdare, 30 500 kr/mån  
**Anna**, 25: Inga barn, hyresrätt  
Student, Studielån 10 500 kr/mån

## UNGA SAMBOR



**Oskar**, 28, sambo med **Axel**, 27:  
Inga barn, hyresrätt  
Kommunikatör, 35 000 kr/mån  
Projektledare, 37 000 kr/mån

## SAMBOR + SMÅBARN



**Alicia**, 33, sambo med **Oliver**, 35:  
En bebis, radhus  
Lärare, 32 000 kr/mån  
Produktchef, 43 000 kr/mån

## GIFTA + SKOLBARN



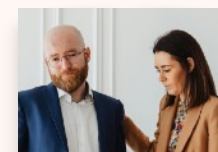
**Lina**, 39, gift med **Per**, 42:  
Två skolbarn, nybyggd villa  
Controller, 47 000 kr/mån  
Egenföretagare, 50 000 kr/mån

## SKILD & BLIVANDE SAMBO + SÄRKULL



**Christian**, 45, skild:  
Två skolbarn, bostadsrätt  
Elektriker, 37 000 kr/mån  
**Lisa**, 36, blivande sambo:  
Inga barn, bostadsrätt  
Kommuntjänsteman, 43 000 kr/mån

## UNDER SKILSMÄSSA



**Jessica**, 43, under skilsmässa  
från **Anders**, 45:  
Villa, två skolbarn  
Frisör, 31 500 kr/mån  
Säljare, 44 000 kr/mån

## ÄLDRE SAMBOR



**Lindita**, 53, skild, numera gift  
med **Bengt**, 65, också skild:  
Radhus, två resp tre vuxna barn  
Undersköterska, 27 000 kr/mån  
Pensionär, 32 000 kr/mån

"Vill inte prata om ekonomi innan man ens bott ihop."

"Hur har vi en gemensam ekonomi, när vi inte har gemensamma barn?"  
Går det ens?"

"Jag vet att vi borde ha ett samboavtal, men jag vågar inte ta samtalen."

"Även om vi velat, har vi inte råd att dela på oss, inte med ett nybyggt hus."

"Hur funkar det om jag vill köpa in mig i hans lägenhet?"

"Ingår inte pensionen i bodelningen? Hade jag ingen aning om."

"Jag fick vända mig till kommunen efter min skilsmässa, det kändes så skamligt."

"Vad ska man tänka på om man flyttar ihop?"

"Jag borde nog tala med en jurist, men det är dyrt och verkar komplicerat."

"Jag vill att vi har bättre gemensam koll, för min egen och vårt barns skull."

"Jag har varit hemma med barnen, min pension kommer vara mycket lägre."

"Ska hans underhåll till barnen belasta vår gemensamma ekonomi?"

"Kan jag få nya bolån nu när jag är ensamstående?"

"Vi har inte råd att flytta om vi skulle skilja oss."

"Har vi gemensam ekonomi automatiskt när vi flyttar ihop?"

"Måste vi ha ett samboavtal?"

"Han kan mycket mer om ekonomi än jag, så han är den som sköter det där..."

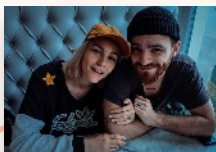
"Vi kommer inte skilja oss, det vet jag. Så vi kommer inte skriva äktenskapsförord. Så oromantiskt."

"Måste vi verkligen ha gemensam ekonomi?"

"Jag behöver juridisk hjälp men jag känner mig osäker på hur jag ska gå till väga."

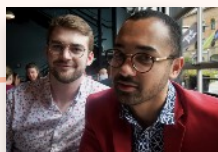
"Hur skyddar jag mitt arv om något skulle hända mig? Får barnen det då?"

SINGEL & BLIVANDE SAMBOR



**Firas, 27:** Inga barn, hyresrätt  
Vårdare, 30 500 kr/mån  
**Anna, 25:** Inga barn, hyresrätt  
Student, Studielån 10 500 kr/mån

UNGA SAMBOR



**Oskar, 28,** sambo med **Axel, 27:**  
Inga barn, hyresrätt  
Kommunikatör, 35 000 kr/mån  
Projektledare, 37 000 kr/mån

SAMBOR + SMÅBARN



**Alicia, 33,** sambo med **Oliver, 35:**  
En bebis, radhus  
Lärare, 32 000 kr/mån  
Produktchef, 43 000 kr/mån

GIFTA + SKOLBARN



**Lina, 39,** gift med **Per, 42:**  
Två skolbarn, nybyggd villa  
Controller, 47 000 kr/mån  
Egenföretagare, 50 000 kr/mån

SKILD & BLIVANDE SAMBO  
+ SÄRKULL



**Christian, 45,** skild:  
Två skolbarn, bostadsrätt  
Elektriker, 37 000 kr/mån  
**Lisa, 36,** blivande sambo:  
Inga barn, bostadsrätt  
Kommuntjänsteman, 43 000 kr/mån

UNDER SKILSMÄSSA



**Jessica, 43,** under skilsmässa  
från **Anders, 45:**  
Villa, två skolbarn  
Frisör, 31 500 kr/mån  
Säljare, 44 000 kr/mån

ÄLDRE SAMBOR



**Lindita, 53,** skild, numera gift  
med **Bengt, 65,** också skild:  
Radhus, två resp tre vuxna barn  
Undersköterska, 27 000 kr/mån  
Pensionär, 32 000 kr/mån

KUNDLIVSCYKEL

- Starta sparande
- Skolas in i sund ekonomi

- Hushållets inkomster och utgifter
- Säkerställa försäkringar
- Påbörja pensionssparanden
- Få in sparanderutiner
- Samboavtal
- Kommande bolånelöfte

- Hushållets inkomster och utgifter
- Säkerställa försäkringar
- Se över pensionssparanden under f-ledighet/deltid
- Barnsparande
- Bolån
- Sparanderutiner
- Samboavtal

- Hushållets inkomster och utgifter
- Säkerställa försäkringar
- Se över pension under f-ledighet/deltid
- Barnsparande
- Konton/kort för barn
- Lägga om/förändra bolån
- Sparanderutiner
- Äktenskapsförord
- Testamente

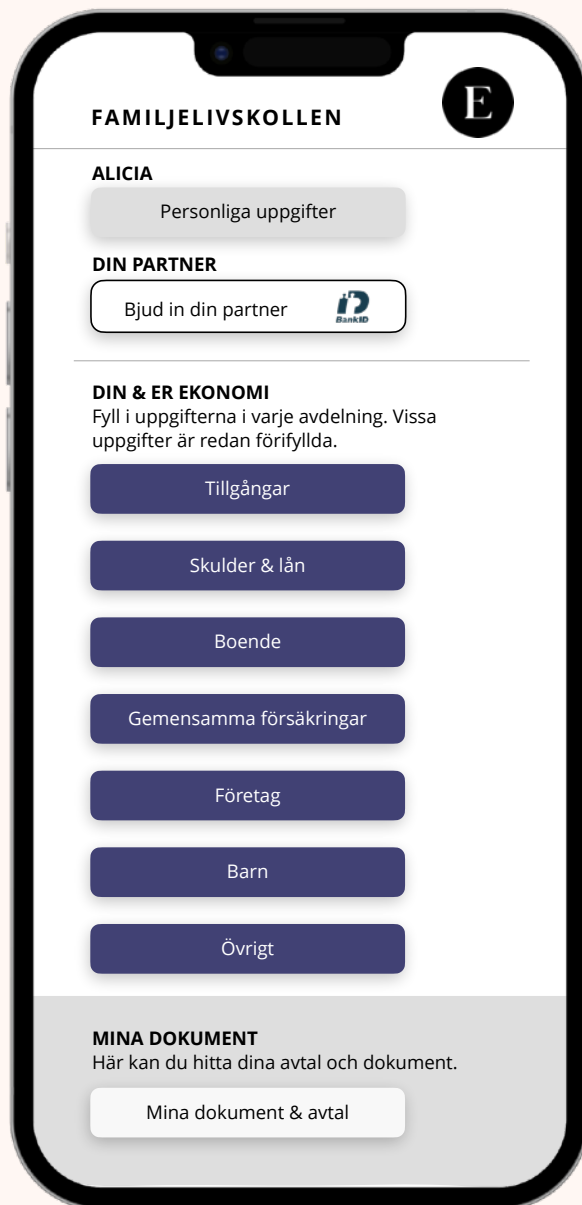
- Hushållets inkomster och utgifter
- Underhåll särkull
- Säkerställa försäkringar
- Gemensam ekonomi vs delad
- Lägga om/förändra bolån
- Sparanderutiner
- Samboavtal
- Testamente

- Nytt boende
- Nya bolån, billån
- Nya konton och sparandelösningar
- Förändring av pensionssparanden
- Nya försäkringar
- Underhåll och andra bidragsfrågor
- Hjälp med fungerande privatekonomi
- Bodelningsavtal
- Testamente och arv

- Hushållets inkomster och utgifter
- Säkerställa försäkringar
- Lägga om/förändra bolån
- Pension
- Äktenskapsförord
- Testamente och arv

## FAMILJELIVSKOLLEN

Årlig genomgång av relations-/familjerätt, familjeekonomi och smarta val i relationen



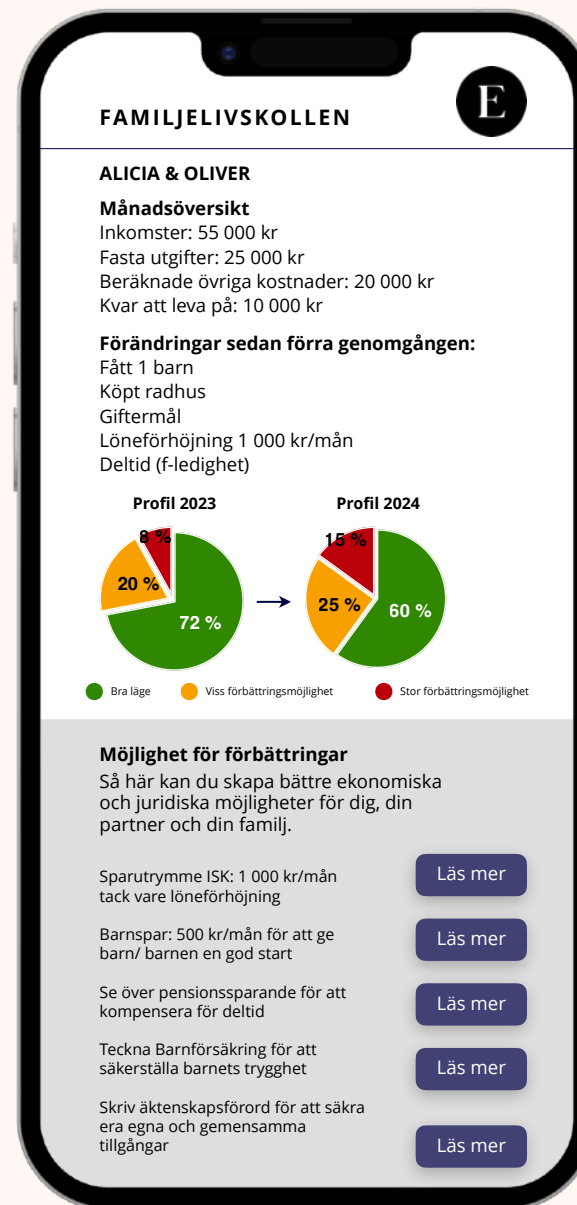
Denna del kan fyllas i individuellt och/eller med inbjuden partner. Ex. på uppgifter:

- Utbildning
- Arbetsituation & lön
- Facklig tillhörighet
- Pension
- CSN
- Personliga försäkringar
- Fullmaktskollen

*(NB: Här behövs avtal för att reglera GDPR/ integritet)*

Denna del populeras automatiskt eller genom API-kopplingar mot externa parter som Skatteverk, Försäkringskassan mfl; och/eller mot partners/affiliates. De delar som inte fylls i automatiskt fyller kunden själv i.

Här finner kunden sina avtal och dokument, och här bör man även kunna ladda upp dokument som man själv har.



Uppgifterna samlas sedan i en översikt där kunden dels får en temperaturmätning över den egna ekonomiska situationen, med förändringar sedan sist Familjelivskollen gjordes. KALP-beräkningen blir viktig.

Algoritmer får sedan beräkna en profil där kunden presenteras för möjligheter till förbättringar, baserat på vissa situationer, exempelvis förändringar i relation, inkomst, lön, arbetstid mm.

Profilen ska syfta till att förbättra kundens ekonomiska och juridiska status, med fokus på familj och relation.

Utifrån profilen presenteras förbättringar och justeringar för att möta gul och röd risk i profilen. Fokus ligger på ekonomi, juridik & försäkringar. Kunden ska känna att detta tar ett **helhetsgrepp** med fokus på deras situation och behov.

**FAMILJELIVSKOLLEN**
E

**TECKNA ETT ISK-SPARANDE**

Vad innebär ISK?  
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor.

Vad kostar det?  
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore.

Varför ska du spara i ett ISK?  
Lorem ipsum dolor adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

**Starta ditt ISK enkelt!**

Månadssumma:

Dras från konto:

Vilken dag i månaden:

[Utför](#)

**ÖVERSIKT ALLA KONTON**

Privatkonto No #####	3 567,00 >
Privatkonto No #####	1 467,00 >
Sparkonto No #####	10 547,00 >

Exempel på "action" inom banken: tecknande av ISK-sparande

- Förklaring
- Kostnad
- Fördelar

Action i form av tecknande av konto.

Översikt över samtliga sparanden i banken, samt nuvarande saldo

**FAMILJELIVSKOLLEN**
E

**TECKNA EN BARNFÖRSÄKRING**

Varför barnförsäkring?  
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

Vad kostar det?  
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore.

**Teckna förmånlig barnförsäkring!**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur

[Teckna försäkring](#)

**ÖVERSIKT ALLA FÖRSÄKRINGAR**

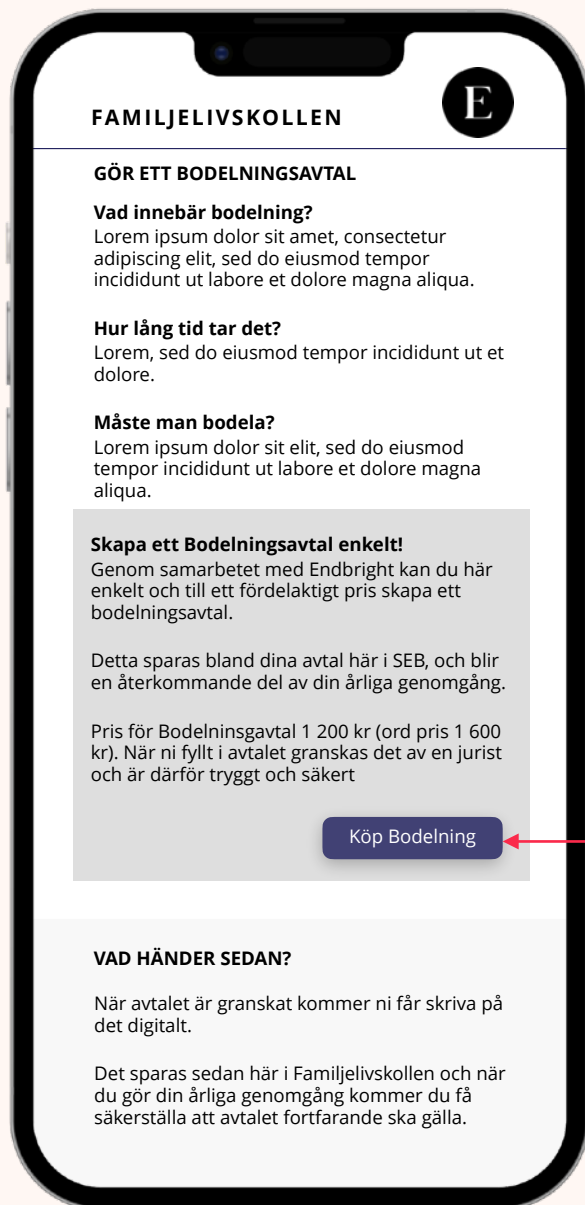
Sjukförsäkring No #####	<a href="#" style="background-color: #4a5568; color: white; padding: 5px 10px; border-radius: 5px;">Läs mer</a>
Hemförsäkring No #####	<a href="#" style="background-color: #4a5568; color: white; padding: 5px 10px; border-radius: 5px;">Läs mer</a>
Livförsäkring No #####	<a href="#" style="background-color: #4a5568; color: white; padding: 5px 10px; border-radius: 5px;">Läs mer</a>

Exempel på "action" hos partner/affiliate, i exemplet barnförsäkring Folksam:

- Förklaring
- Kostnad
- Fördelar

Själva tecknande sker i partners regi, men informationen sparas i Familjelivskollen.

Översikt över försäkringar



Exempel på "action" inom Endbright:

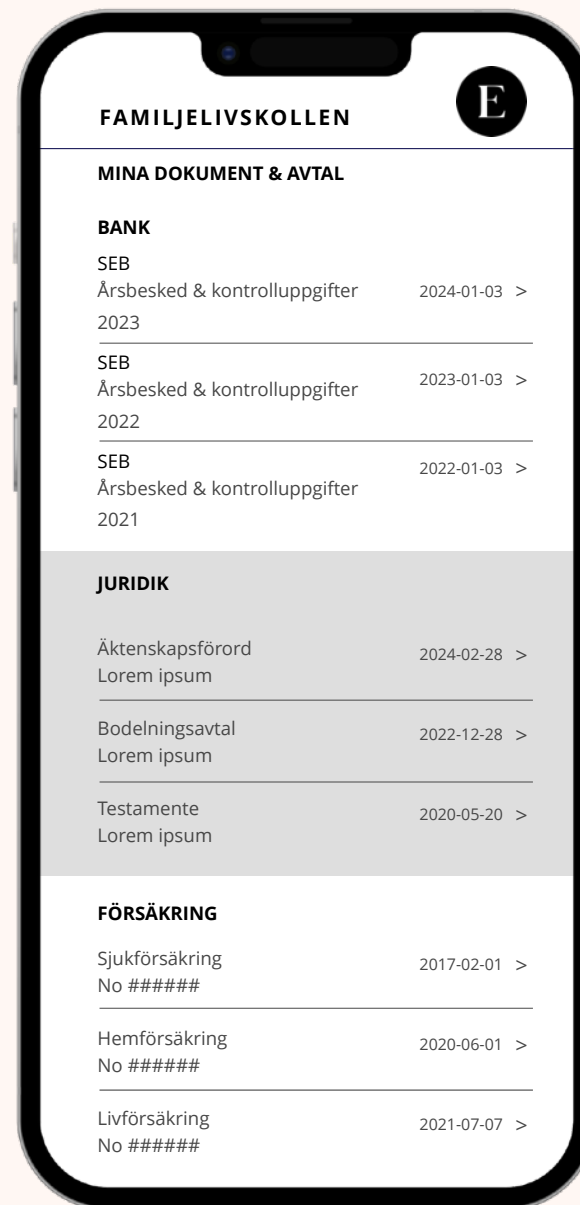
- Förklaring
- Kostnad
- Fördelar

Själva tecknande sker i Endbrights regi, men informationen sparas i Familjelivskollen.

Köp Bodelning

*Finnes; prototyp för digital bodelningsprocess*

Information



När dokument & avtal gjorts inom ramen för ekonomi, juridik, försäkringar etc sparas allt på samma ställe.

Översikt över dokument & avtal som finns i hela Familjekollen



# BESPARINGSMÖJLIGHETER & KUNDNYTTA

Med Relationsskyddet kan banker göra stora besparingar inom samtliga vertikaler

BESPARINGSOMRÅDE	
Färre betalningsanmärkningar och förlängningar av lån	✓
Minskade kundfordringar	✓
Färre fall av obestånd och därpå följande skuldsanering	✓
Minskade kreditförluster	✓
Hantering av eventuellt ökande konsumentskydd och informationsplikter	✓
Minskad administration för samtliga ovanstående punkter	✓

## STÄRKER BANKER GENOM:

Trygghet = ökad kundnytta & NKI

Preventivt & utbildande för  
finansiell hälsa

Stärker varumärket och ger  
ökad good-will

# PILOTFÖRETAG UNDER 2024

**Relationsskyddet gentemot bank erbjuder helt unika lösningar för att erbjuda bättre kundnytta och för att på sikt skapa bättre finansiell hälsa**

- Avlastar och hjälper kundrådgivare med specialiserad kunskap och närmare tillgång till professionell rådgivning
- Minskar churn och get bättre kundnöjdhet
- Preventivt och utbildande för finansiell hälsa
- Stärker varumärke och ger ökad good-will
- Ger intjäning i flera olika steg

PILOTSPROJEKT MED START Q3, 2024

---

Swedbank  Nordea



# FÖRSÄKRING

The background features a series of overlapping, wavy, organic shapes in shades of purple, brown, and orange, creating a modern and abstract aesthetic.

# ENDBRIGHTS RELATIONSFÖRSÄKRING FÖR FÖRETAG ÄR UNIK

## **Skydd i två delar: ett preventivt relationsskydd och ett reaktivt skilsmässoskydd**

- Proaktiv lösning för social hållbarhet på arbetsplatsen: Stötta medarbetare i att skapa hållbara, transparenta och jämlika relationer - ekonomiskt, legalt och mentalt
- Reaktiv lösning: I händelse av personligt trauma - skilsmässa eller separation - ge praktiskt stöd och på så sätt minska risk för sjukskrivning, sjuknärvaro och minskad effektivitet





# PILOTFÖRETAG UNDER 2024

## **Försäkringen erbjuder helt unika lösningar för att uppnå social hållbarhet på arbetsplatsen**

- Avlastar personalavdelning med specialiserad kunskap och medarbetaren kan få professionell rådgivning
- Endbright samarbetar med pilotföretag för utvärdering av lösning
- Planerad distribution för företag som del av hälso-, sjuk- eller vårderbjudanden

INITIATIVET STÖTTAS AV

---



# ENDBRIGHT'S RESA



# ENDBRIGHT I KORTHET

- Digital plattform som sedan 2019 serverar retail marknaden
- Konsoliderar tjänster inom juridik, ekonomi och välmående utifrån ett behovsbaserat synsätt kring relation och skilsmässa
- Visionen är att enkelt och självklart kunna tillhandahålla dessa tjänster till vanliga människor för att skapa jämlika och transparenta relationer & skilsmässor
- Unik thoughtleadership-position där vi genom årliga Endbrightrapporten driver relationsrättsliga frågor framgångsrikt på samhällsnivå - mot Justitiedepartementet, Svenska Bankföreningen mfl.
- Medveten mindre affär, med fokus på att utveckla, strategiskt kartlägga typfall samt A/B-testa inför B2B marknaden som fokus

## TRACTION\*

### Betalande kunder

Ca 300-350/år

### Kunder som bokar kostnadsfri rådgivning

Ca 450-500/år

### Kunder som använder kostnadsfria digitala verktyg

1 600-1 800/år

*(Lanserats 2024)*

### Besökare som konsumerar innehåll, fakta & länkar (affiliates)

Ca 80 000 per år, engagerade  
sessioner 80-85%

*(OBS: Under de senaste 18-24 månaderna har Endbright inte gjort några betydande investeringar i marknadsföring mot B2C-kunder. Traction är i stort organisk och måste ses med dessa omständigheter i åtanke.)*



# ENDBRIGHT - STRATEGI I KORTHET

- Konsoliderar tjänster inom juridik, ekonomi och välmående utifrån behovsbaserat synsätt kring relation och skilsmässa
- Visionen: enkel och självklar tillgång till dessa tjänster till vanliga människor för att skapa jämlika och transparenta relationer & skilsmässor
- Strategiskt utvecklat erbjudande för B2B-marknaden genom proof of concept av konsumentmarknaden

## Proof of concept - B2C fas 1

- Lansering digifysisk rådgivning för retail
- Utvärdering av product-market fit

## Proof of concept - B2C fas 2

- Utveckling och lansering av digitala tjänster för retail

## Utvidgning av affär

- Fokus juridisk/finansiell hälsa för hela relationen
- Lansering av "Relationskyddet" - prenumerationstjänst B2C

2019

2020

2021

2022

2023

2024

## Thoughtleadership

- Etablering thoughtleadership skilsmässa
- Årliga Endbrightrapporten
- Proaktivt arbete mot samhälle & politik

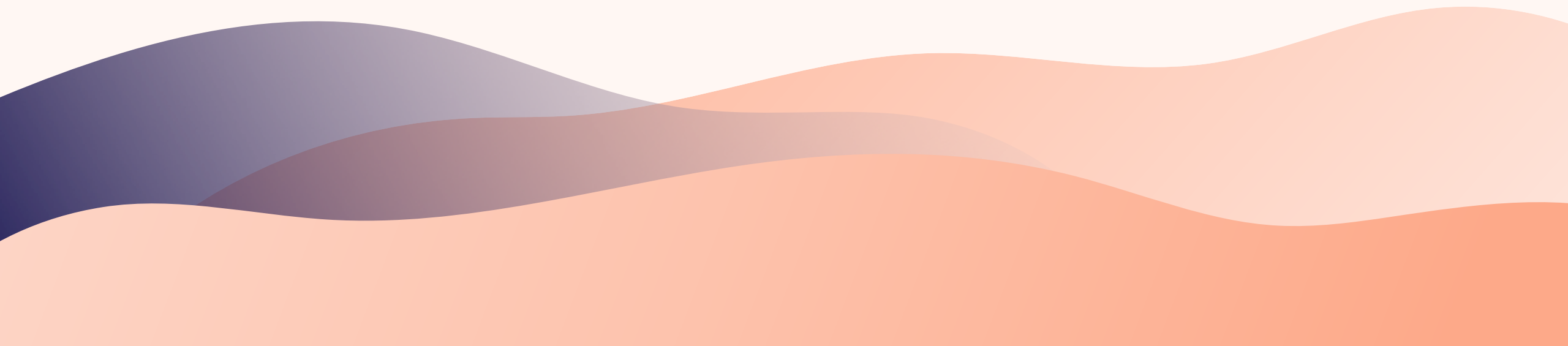
## Fokus B2B - försäkring & bank fas 1

- Utforskande fas för utvidgning av affär
- Strategiska partnerskap med ex. Benify, Max Matthiessen & Söderberg & Partners

## Fokus B2B - försäkring & bank fas 2

- Relationskyddet för försäkring & bank
- Koncept för serviceplattform etablerat

# INVESTERINGSKASE 2024



# UTVECKLING AV ENDBRIGHT

Lansering Sverige -  
digifysisk rådgivning  
Fokus B2C  
Syfte: Proof of Concept  
och Market Fit

Utveckling och lansering  
av digitala tjänster B2C  
Utvidgat fokus: B2B och  
försäkring, utforskande  
fas

Lansering av försäkring -  
"Relationsskyddet"  
Upprättande av  
partnerskap: försäkring,  
IFA's, banker, hälsa

Fullt utvecklad digital  
plattform i vertikalerna för  
Relation och Skilsmässa  
Utforskande/ applikation  
av automatisering och AI

Expansion till  
nyckelmarknader i  
Nordeuropa

**Family & Friends  
Affärsänglar**

**6 MSEK**

**Affärsänglar/ Såddrunda/ Institutionellt kapital**

**7+ MSEK**

**2019-2022**

**2023**

**2024**

**2025**

**2026-2027**

# P&L AND BUDGET FORECAST

SEK	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>B2C</b>	42 736	284 658	313 395	303 722	390 000	750 000	1 500 000
<b>B2B</b>	0	0	35 393	0	0	0	0
<b>Insurance &amp; Banks/ IFA's</b>	0	0	0	0	159 000	3 085 449	13 869 498
<b>Total sales</b>	<b>42 736</b>	<b>284 658</b>	<b>373 097</b>	<b>303 722</b>	<b>549 000</b>	<b>3 835 449</b>	<b>15 369 498</b>
<b>Gross profit</b>	-781 115	134 985	176 434	140 638	276 000	3 310 449	14 319 498
<b>Gross profit %</b>	-1 828	47	47	47	50	86	93
<b>Total Expenses</b>	-398 719	-2 920 258	-3 260 720	-1 356 168	-1 658 000	-4 223 000	-4 373 000
<b>Operational EBITDA Result</b>	<b>-1 179 834</b>	<b>-2 785 273</b>	<b>-3 084 286</b>	<b>-1 215 530</b>	<b>-1 382 000</b>	<b>-912 551</b>	<b>9 946 498</b>
<b>EBT</b>	<b>-1 220 476</b>	<b>-2 974 852</b>	<b>-3 412 788</b>	<b>-1 678 187</b>	<b>-1 892 000</b>	<b>-1 422 551</b>	<b>9 436 498</b>

# FÖRSÄKRINGSPRODUKT & BANKSAMARBETEN/ IFA'S

FÖRSÄKRING & BANK	ENDBRIGHT
<p><b>Intjäning</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Löpande avgifter/ premier</li> <li>• Provision för bank/ försäkringsbolag affiliateintäkter &amp; profit-share</li> <li>• Merförsäljning</li> </ul> <p><b>Fördelar</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Merförsäljning - rekommendation av produkter</li> <li>• Kostnadseffektiv digital kontakt med kund</li> <li>• Knyter kunden närmare, länkar ej ut till 3:e part</li> <li>• Ökad kundlojalitet</li> <li>• Ökad trafik</li> <li>• Folkbildning och finansiell hälsa</li> </ul>	<p><b>Intjäning</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intäkter löpande avgifter/ premier/ provision</li> <li>• Licensavgifter</li> <li>• Intäkter tjänsteutbud/ "stycketjänster"</li> <li>• Affiliate/ Annonsintäkter</li> <li>• Profit-share integrerad relationsförsäkring</li> <li>• Ersättning skadereglering</li> </ul> <p><b>Fördelar</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Merförsäljning</li> <li>• Ökad trafik och volym</li> <li>• Varumärkesstärkande</li> </ul>

FÖRSÄKRING & BANK	2025	2026	
FÖRSÄKRINGSPRODUKT			
<b>Antal försäkringar/ servicepaket</b>	9 350	50 004	+/-
<b>Provision</b>	374 150	2 275 182	
<b>Skadereglering</b>	966 773	5 419 260	
<i>Subtotal</i>	1 340 923	7 694 442	
WHITE LABEL/ RELATIONSSKYDDET			
<b>Löpande avgifter/ Premier</b>	245 526	1 018 956	
<b>Licenskostnader</b>	1 499 000	5 156 100	
<i>Subtotal</i>	1 744 526	6 175 056	
<b>Total Försäljning</b>	<b>3 085 449</b>	<b>13 869 498</b>	

# CAPEX FÖR UTVECKLING

- Fortsatt utveckling av teknisk plattform
- Samverkande försäljnings- och marknadsinsatser
- Utökad team

	Q4 2024	Q1 2025	Q1 2025	2025 =>	CAPEX & COSTS
<i>Releases</i>	<i>Pilot Bank/ Integration:</i>	<i>Platform Development</i>	<i>Launch of Insurance Solution</i>	<i>Continued overall strategy, dev., marketing &amp; growth</i>	
<b>Product dev. &amp; tech capabilities</b>	1,5 MSEK	1,5 MSEK	0.5 MSEK	3 MSEK	Product dev & tech approx 6 MSEK
<b>Marketing</b>			0,5 MSEK	0,5 MSEK	Approx 1.5 MSEK
<b>Organization</b>	Tech Lead	Tech Lead	Business support	Business support	Approx 1.5 MSEK
<b>TOTAL CAPEX &amp; COSTS</b>					<b>Approx 7-10 MSEK</b>

# INVESTERINGSERBJUDANDE

- Mål för nuvarande del-finansieringsrunda om **ca 2-4 MSEK i Q4, 2024**
- Ger **runway ca 6-8 månader** för uppbyggnad pilotcase & lansering av grundversion techplattform samt samverkande försäljnings- och marknadsinsatser
- Pris per aktie är **548 SEK**
- Pre money-värdering **39 MSEK**
- Ca. **70%** ägs av Charlotte Ljung, resterande fördelat på tolv delägare
- Endast inbjudna investerare, Friends & Family
- Hittills har totalt cirka **6 MSEK** investerats, senaste emissionen 3,5 MSEK (årsskifte 2022/2023)





# YTTERLIGARE INFORMATION

## Väsentliga avtal och samarbeten

Samarbets- och affiliateavtal finns med aktörer såsom bland annat Benify, Söderberg & Partners, Max Mathiessen och Erik Olsson. Vidare har Endbright vunnit stor exponering och genomslag i press- och media och bland annat knutit sig till profiler såsom Amelia Adamo, Moa Hergren och Calle Schulman.

Sedan våren 2023 är Endbright i dialog med justitiedepartementet som sökt Endbrights kunskap, data och insikter i bodelningsprocesser. Detta då en enad politik medger "systemfel" i de lagar och den praxis som finns idag. Per januari 2024 arbetar Endbright med två försäkringsbolag/ partners i utformningen av en unik relationsförsäkring. Därtill är man i långt gången dialog med fyra svenska storbanker.

Nu vidareutvecklas och byggs den digitala plattform som kommer att tillgodose användare med digitala verktyg, avtal och kopplingar till samhällsfunktioner såsom skatteverket, försäkringskassa och tingsrätt. Även andra banker, försäkringsbolag och andra tredje-partsaktörer/ affiliates kommer att knytas till denna plattform, via white label.

## Traction

Total har Endbright, sedan start, slussat och tillgodosett ca. 10 000 användare med hjälp i skilsmässa eller separation, i en *reaktiv* fas. Data och insikter har sedan legat till grund

för att utveckla det *preventiva* erbjudandet, i Relationsskydd och Relationsförsäkring, däri den know-how och IP som ligger till grund för de flöden som man nu ser till att integrera i, bland annat, bankerjudande eller via försäkring (primärt i grupp/ servicelösningar mot företag/ B2B.)

Bolaget har medvetet arbetat taktiskt, i liten skala, för att samla data, utvärdera och A/B testa olika piloter och scenarios. Under våren -24 pågår även en pilot med användare av Relationsskyddet via Endbright's egna kanal/ B2C.

## Priser & Utmärkelser

Endbright har vunnit i Svenska Dagbladets/ Carnegies nationella tävling "Framtidens Entreprenör 2022". Under Q3 2022 vann även grundaren Charlotte Ljung pitch-tävlingen DI/ Female Founders i Skåne, och gick till nationell final i slutet av november.

2021 blev Endbright utvalt till att ta emot innovationsstöd från Vinnova, ett bidrag om 300 000 SEK. Detta då Vinnova ansåg att Endbright representerar ett nyskapande i sin affär och sina tjänster samt bidrar till ökad social hållbarhet med en global marknadspotential.

## Investerat kapital

Hittills har totalt cirka 6 MSEK investerats i Bolaget. Under Q4 2021 genomförde Bolaget en nyemission (2,5 MSEK) till en pre-money värdering om 20 MSEK. Årsskiftet 2022/

2023 tillfördes ytterligare kapital om ca 3,5 MSEK i en emission, Pre-money var då 50 MSEK. Syftet med dessa emissioner har varit att finansiera plattformsutveckling, satsning och utforskande på marknadsföring samt att knyta namnkunniga och erfarna profiler till sig för att skapa ett än starkare intellektuellt kapital inom Bolaget. Totalt har Grundare/ CEO och huvudägare Charlotte Ljung tillfört bolaget ca. 3,5 MSEK.

## Riskfaktorer

Det är av stor vikt att potentiella investerare betraktar relevanta risker vid sidan av Bolagets tillväxtpotentialer. Alla investeringar är förenade med risk, så även en investering i Bolaget.

## Ansvar

Bolagets styrelse är ansvarig för innehållet i detta dokument. Styrelsen försäkrar härmed att alla rimliga försiktighetsåtgärder vidtagits för att säkerställa att uppgifterna i dokumentet, såvitt de vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting utelämnats som kan påverka bedömningen av Bolaget.

# Endbright

EN DEL AV EQUAL EQUITY

