

# Samarbetspartner SWERMA 2025

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 2025 och föreningen är nu öppen för nya former av samarbeten från 1 maj 2025. 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 2025 till 30:e april 2026. Om samarbetet fungerar väl kan en partner erbjudas förlängning i ytterligare ett år utan att behöva delta i en ny upphandling. Samarbetet utvärderas efter varje år.*

*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 2025 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. OBS! Samtliga arrangemang ska som utgångspunkt vara tillgängliga för alla SWERMAs medlemmar (medlemskap i SWERMAs krävs för deltagande i arrangemang anordnade genom SWERMA).*

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

*Bästa hälsningar,  
SWERMA*

Kontaktinformation vid frågor:

Robert Buffay  
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 förmedlare, ett försäkringsbolag, en revisionsfirma etc.) under hela samarbetsperioden.

Genom samarbetet erbjuds:

- och förväntas partnern medverka till professionell utveckling av medlemmarna genom att anordna ett seminarie inom något aktuellt ämnesområden eller annan typ av nätverksträffar, utbildningstillfälle, runda-bordssamtal, paneldebatter eller dylikt som kan bidra till medlemsnytta (1 tillfälle per samarbetsperiod) . 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](http://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: 100 000 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 och att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom publicering av sitt varumärke på check och diplom.
- partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom publicering av sitt varumärke på SWERMAs hemsida ([www.swerma.se](http://www.swerma.se))
- 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: 50 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.
- partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom publicering av sitt varumärke på SWERMAs hemsida ([www.swerma.se](http://www.swerma.se))
- och förväntas partnern att arrangera och vara värd för en SWERMA träff ("Hemma hos") 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: 50 000SEK + moms per år

## Samarbetspartner BRONS

### A. Enskilt arrangemang (begränsat antal tillfällen)

Genom samarbetet erbjuds partnern att genomföra ett (1) enskilt arrangemang. Exempel på möjliga enskilda arrangemang;

- Frukostseminarium kring aktuellt ämne
- Nätverksmingel
- Rundabordssamtal

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 ett mindre marknadsföringsmaterial vid middagsplatserna/middagslokalen.

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 (innan middagen) samt publicera sitt varumärke på huvudscenens presentationsskärm. Partnern erbjuds även att tillhandahålla ett mindre marknadsföringsmaterial i mingellokalen.

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

### D. Bidrag till kvällens middag på SWERMA:s Risk Forum

Genom samarbetet erbjuds partnern att marknadsföra sitt företag, såsom partner till SWERMA, genom att påbjuda kvällens middag samt publicera sitt varumärke på huvudscenens presentationsskärm samt på eventuell meny. Partnern erbjuds även att tillhandahålla ett mindre marknadsföringsmaterial vid middagsplatserna/middagslokalen.

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

### E. 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

## Samarbetspartner ERM-dagen (Göteborg hösten 2025)

Denna samarbetskategori inriktar sig mot företag huvudsakligen verksamma inom kategorin revisionsfirmor samt bolag verksamma inom riskhantering, compliance och liknande. ERM-dagen 2025 planeras att genomföras under hösten (preliminärt 2 oktober), på Volvo Cars i Göteborg. Ett bolag erbjuds exklusivt partnerskap i denna kategori.

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)).
- partnern att hålla föreläsning på konferensen. Tema och föreläsningens innehåll (icke marknadsföringsrelaterat) beslutas i samråd med SWERMA.
- att presenteras som samarbetspartner till ERM-dagen vid dagens inledande välkomsttal och i samband med detta publicera sitt varumärke på huvudscenens presentationskärm.
- partnern att publicera sitt varumärke på, SWERMAs hemsida, ERM-dagens egna hemsida och i konferenslokalen (exempelvis roll-up's eller liknande) samt tillhandahålla ett mindre marknadsföringsmaterial på plats i konferenslokalen.
- och förväntas partnern att, om möjligt, tillhandahålla stöd i form av tillfällig administrativ support och marknadsföring av ERM-dagen.

Vi uppskattar om intressenter redan i detta skede kortfattat kan beskriva på vilket sätt de kan bidra med värde till ERM-dagen, exempelvis genom särskild kompetens, erfarenhet eller perspektiv inom riskhanteringsområdet.

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

# Partnership with SWERMA

*Dear SWERMA member and external stakeholders,*

*SWERMA is offering partnerships to 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>, 2025 and SWERMA is open to new partnerships beginning May 1<sup>st</sup>, 2025. 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 1<sup>st</sup>, 2025 – April 30<sup>th</sup>, 2026). If the partnership work out well it can be prolonged up to a total of two 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.*

*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 31<sup>st</sup> 2025. NOTE! As a starting- point, the arrangements should be available to all SWERMA members (membership in SWERMAs is required for participation in events arranged through SWERMA).*

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

Best regards,  
SWERMA

If any questions, please contact:  
Robert Buffay  
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.

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 in collaboration with the SWERMA board to accommodate a seminar or other networking event during the year (1 event per partnership period).
- 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](http://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: 100 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.
- 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](http://www.swerma.se)).
- 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: 50 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.
- 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](http://www.swerma.se)).
- 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: 50 000SEK + VAT per year

## Partnership BRONZE

There are different bronze partnerships;

A. Single event partnership (limited occasions available)

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

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 some marketing materials in the lunch room/at the table.

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 (before dinner) and publish their company logotype on the main stage screen before the mingle. The partner is also offered to provide and display some marketing materials in the mingle area.

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

D. Contribution to evening dinner at annual Risk Forum

The partner will be given the opportunity to market your company by presenting your company's logotype on the main seminar screen before the evening dinner, logotype on menu (if any) and display some marketing materials in the dinner room/at the table.

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

E. 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