

Paydrive: Stockpicker intervjuar VD Carl-Johan Thorsell

Stockpicker fick en pratstund med Paydrives VD Carl-Johan Thorsell där han kommenterar året som gått och även vad som är på gång i bolaget.

Du tillträdde som verkställande direktör i Paydrive år 2021. Kan du inleda med att berätta lite kort om dig själv?

Jag har ca tio år som VD på olika försäkringsförmedlare och innan dess många år inom marknad och försäljning inom media och telekom. Min bakgrund från branscher i förändring bidrog säkert till den fascination jag upplever med insurtechbolaget Paydrives position, mitt i skärningspunkten mellan bilbranschen stadd i förändring och försäkringsbranschen, som nyss har påbörjat en viss rörelse.

Det hände mycket i Paydrive under fjolåret. Kan du ge oss en sammanfattning av de största händelserna år 2021?

Det investerarkollektiv (Näsholm, Törnberg, Hannell, Mandersson och jag) som tog investeringen i slutet på 2020, ville se hur man kan bygga tillväxt på ett effektivt sätt. Det var huvudfokus under 2021 och naturligtvis även fortsatt framöver. I den ambitionen blev det naturligt att i maj lansera Protector som tillväxtpartner på givarsidan och att i juni förvärva Telia Sense för att säkra upp teknik. Noteringen på NGM i december säkrade operativt tillväxtkapital för 2022.

Efter ett intensivt år 2021, skulle du säga att ni i år har mer tid att fokusera på försäljning och att öka antalet försäkringskunder?

Många i min närhet fnissar när jag säger "Skit i det just nu" om något som jag, just då inte tycker är värt att lägga fokus på. Jag kanske överanvänder den frasen. Men visst är det väldigt viktigt med fokus, och jag skulle ljuga om jag inte svarade "ja" på den frågan.

I samband med att ni presenterade siffrorna för det fjärde kvartalet år 2021, meddelade ni även att ni kommer att börja exportera er riskreducerande algoritm (QOTA) till den europeiska marknaden enligt en SaaS-lösning.

Kan du berätta lite mer om detta?

Vi har fått en del intresse från utländska försäkringsgivare om att hjälpa dem med att introducera UBI på deras lokala marknader. De ser ett teknikbolag med en algoritm som har matats med 35 miljoner mil kördata, vilket är tämligen mycket även i en internationell kontext. Eftersom vi både praktiserar Pay-how-you-drive (PHYD) och Pay-as-you-drive (PAYD) parallellt så har vi en tämligen avancerad setup som vi enkelt kan paketera mha våra tillstånd.

Ni är fortfarande rätt ensamma om att erbjuda UBI (Usage Based Insurance) bilförsäkringar i Sverige. Har du någon förklaring till att de svenska försäkringsbolagen inte har utvecklat liknande lösningar?

Den förklaringen är mycket basal. De behöver inte röra sig åt något håll eftersom de sitter på stora kundbaser som successivt betalar mer och mer i premier, vilket bidrar till deras fenomenala lönsamhet. Vi ser en växande medvetenhet hos konsumenterna om orättvisan, för att inte tala om de höga premierna, med oligopolet.

Avslutningsvis vill vi förstås veta hur du tror att Paydrive ser ut om 5 år?

Eftersom vi har hittat receptet på riskreducerande effektiv tillväxt så skulle jag vilja säga att antingen så har vi organiskt byggt en avsevärt större kundbas, både i Sverige och utomlands och lanserat ett par andra UBI-produkter, eller så har vi blivit uppköpta av någon större teknikspelare eller försäkringsgivare.

Hela intervjun och övrigt material hittas på Stockpickers sajt via direktlänken

<https://www.stockpicker.se/home/stockpicker-intervjuar-paydrives-vd-carl-johan-thorsell> och på www.stockpicker.se

DISCLAIMER: Detta material har sammanställts av Stockpicker i informationssyfte och ska inte ses som rådgivning. Innehållet har grundats på information från allmänt tillgängliga källor vilka bedömts som tillförlitliga. Sakinnehållets riktighet och fullständighet liksom lämnade prognoser och rekommendationen kan således inte garanteras. Stockpicker lämnar inte i förväg ut slutsatser och eller omdömen i materialet. Åsikter som lämnats i materialet är analytikerns åsikter vid tillfället för upprättandet av materialet och dessa kan ändras. Det lämnas ingen försäkran om att framtida händelser kommer vara i enlighet med åsikter framförda i materialet.

Stockpicker fransäger sig allt ansvar för direkt eller indirekt skada som kan grundas på detta material. Placeringar i finansiella instrument är förenade med ekonomisk risk. Att en placering historiskt haft en god värdeutveckling är ingen garanti för framtiden. Stockpicker fransäger sig därmed allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av materialet.

Vid frågor, kontakta:

Mats Ahlskog, VD Stockpicker AB

Telefon: 08-52504762

Om Stockpicker AB

[Stockpicker](#) har levererat aktietips, analyser och nyheter sedan 1997. Vi är ett oberoende analyshus och unika på den svenska marknaden. Vi analyserar aktier och fonder som är värda att äga, både på kort och lång sikt.

Bifogade filer

[Paydrive: Stockpicker intervjuar VD Carl-Johan Thorsell](#)