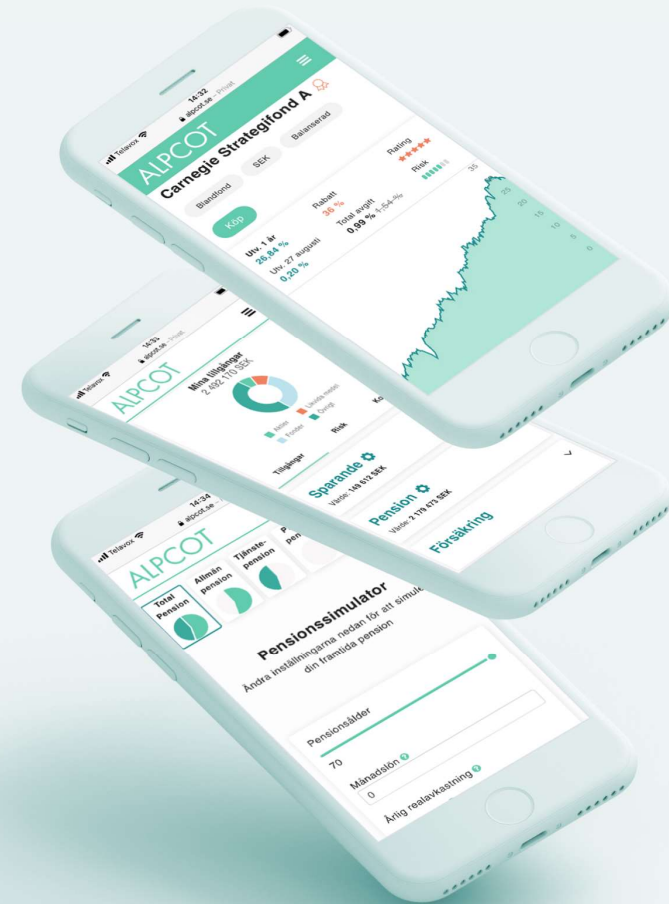


ALPCOT

Bolagspresentation och investment case



September 2021

Sammanfattning

Grunden i investmentcaset

2



Skalbar affärsmodell



Ett egenutvecklat
affärssystem - Curo



Positionerat för snabb
tillväxt

ALPCOT

Sammanfattning

3

Digital plattform som erbjuder ekonomisk översikt, Sveriges största rabatterade fondtorg, aktiehandel och pensionssammanställning med över **7000 privatkunder och 150 företagskunder.**

Alpcots egenutvecklade affärssystem Curo sköter alla affärskritiska processer såsom beslutsstöd till direktkunder och rådgivningsverktyg till rådgivare. **Curo erbjuds även som en SaaS-lösning till partners och partnerskunder under Curo Professional.**

Alpcot är väl positionerat för att under 2022 lansera **Sveriges första optimeringstjänst** för privatkunders alla ekonomiska engagemang.

Sammanfattning

4

Fullt skalbar IT-infrastruktur och affärsmodell samt multipla intäctsströmmar från Alpcots breda kunderbjudande.

Strategiskt samarbete och korsägande med Sveriges tredje största rådgivare utanför banksektorn, Tydliga AB, **med över 300 professionella rådgivare.**

Fokus på expansion och tillväxt fram till 2024 som drivs av förvärv, samarbeten och organisk tillväxt.

Alpcot tar f n in totalt 50 mkr i kapital i samband med en private placement och en notering på **Nasdaq First North Growth Market.**

Alpcots historik sedan 2012



En av Sveriges **ledande plattformar** för sparande och investeringar med rådgivning.



Sveriges ledande ekonomiska översikt.

~7500 privatkunder

~150 företagskunder

10+ miljarder

kronor under fullmakt

23

anställda

2024

Målsättning att 2024 ha intäkter överstigande **250 miljoner kronor** med en **EBITDA-marginal över 30%**.

Alpcots erbjudande omfattar Sveriges största rabatterade fondtorg med över 1200 fonder, alla stora aktiemarknader, beslutsstöd och mycket mer.

Ekonomisk översikt med störst täckning av alla plattformar i Sverige

Först i Sverige med att återbetala fondprovisioner till kunderna – över 1200 fonder

Aktiehandel i kundportalen

Pensionssimulator i kundportalen

Sveriges enda fondbytesverktyg inom fondförsäkring

Översikt

Alpcots erbjuder beslutsstöd och vägledningsverktyg till **sina direktkunder**

- Ekonomisk översikt
- Portföljbyggaren
- Pensionssimulatorn
- Fondbytesverktyg inom fondförsäkring
- Nyhetsbrev för Alpcots fonder
- Marknadsbrev – In- och utsikter från Jonas Olavi

Alpcots erbjuder rådgivarstöd till egna rådgivare **och partners**

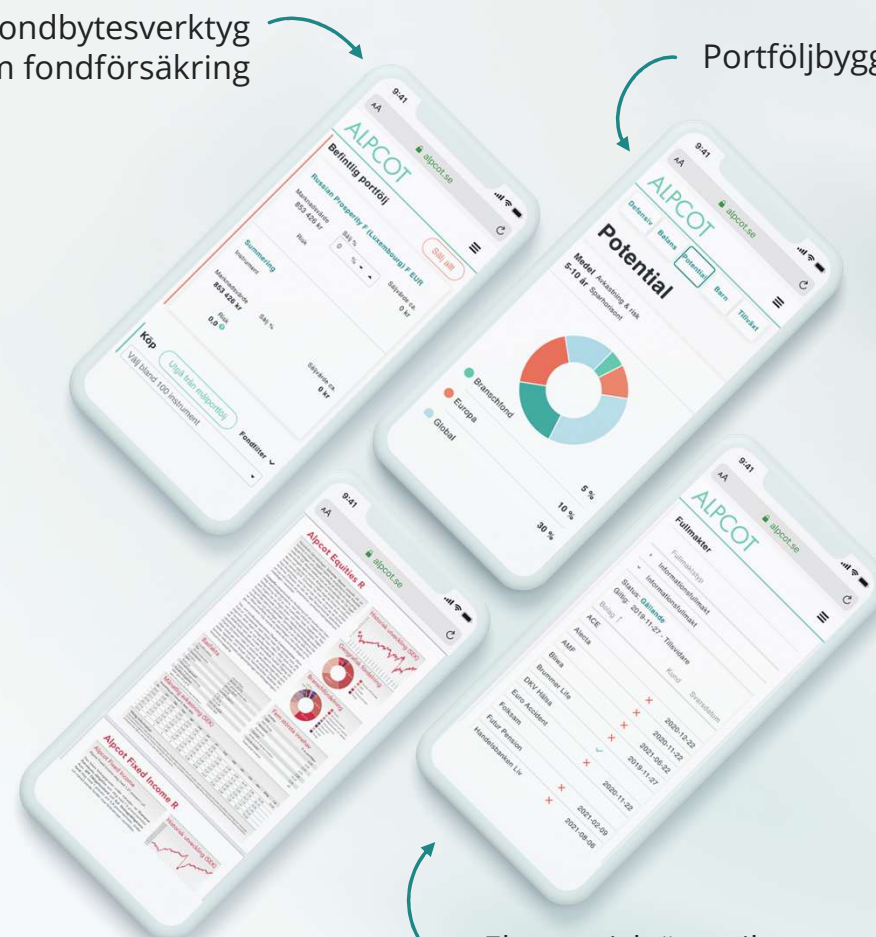
- CRM system
- Rådgivningsverktyg med integrerad orderläggning
- Automatiserade teckningsflöden för försäkring

ALPCOT

8

Fondbytesverktyg
inom fondförsäkring

Portföljbyggaren



Nyhetsbrev för
Alpcots fonder

Ekonomisk översikt genom
att koppling eller inläsning
av externa konton

Alpcots utgångspunkt är alltid vad som är **bäst för kunden.**

Varför?

Ge kunderna en bättre ekonomi.

Hur?

Optimering med brett produktutbud, intressegemenskap, marknadens bästa ekonomiska översikt

Vad?

Marknadens bästa beslutsstöd och rådgivningsverktyg på en integrerad kundportal.

Prioriteringar 2021 – 2022

10



Nya tjänster

- Värdepappersbelåning
- Portföljförvaltning
- Bostadskreditförmedling
- Företagsrådgivning (Corporate finance)
- Fler moduler i Curo Professional
- Sakskadeförsäkringar för privatpersoner – Fokus på fordons- och hemförsäkring



Vidareutveckling av Curo och digitala plattformen

- Helt ny design av digital kundportal tillsammans med ledande design- och kommunikationsbyrå
- Modularitet i Curo Professional
- Lansering av App
- Optimeringsalgoritmer baserade på bl a modern portföljteori

Affärsmodell – Bakgrund

Affärsmodellen baseras på ny teknik och avreglering av marknaden vilket öppnar helt nya möjligheter att erbjuda finansiella tjänster och finansiell rådgivning.



Avtal och rekommendationer signeras digitalt.



Transaktioner sker simultant i banksystemet m h a t ex Trustly.



Beräkningskapaciteten har ökat och möjliggör optimering av kundernas ekonomi m h a modern portföljteori.



Externa konton kan lösas in eller kopplas för att skapa en ekonomisk översikt.



Promemoria om utökad flytträtten för slutbetalda tjänstepensioner.



Kunder har rätt till dataportabilitet.



Data från alla finansiella produkter kan enkelt delas med andra aktörer efter kundens samtycke.

Affärsmodell

12

- Bolagets affärsmodell bygger på att optimera privatkunders ekonomi genom att via sin plattform erbjuda ett brett utbud av framför allt förmedlade produkter och tjänster. Plattformen utgör ett finansiellt ekosystem, där andra system har integrerats och där externa produkt- och tjänsteleverantörer efter Alpcots godkännande kan marknadsföras till Alpcots kunder.
- Bolaget hjälper även små och medelstora företag med tjänstepensionsplaner, placeringar av överlikviditet samt erbjuder företagsrådgivning.
- Alpcot har också en partnerverksamhet där bolaget tillhandahåller tjänster och tekniska lösningar för samarbetspartners såsom kapitalförvaltare, finansiella rådgivare och försäkringsförmedlare. Partnerverksamheten marknadsförs under namnet Curo Professional.
- Erbjudandet gör det möjligt för Alpcot att generera rörelseintäkter från ett flertal produktområden från samma privatkund och skapa synergier mellan erbjudandet till privatkunder och företagskunder.
- Alpcots erbjudande delas in i olika produktområden, i dagsläget har bolaget fyra produktområden och planerar att lansera ytterligare två senast vid utgången av 2022.

ALPCOT

Affärsmodell

13

PRODUKTOMRÅDE	INTÄKTSSTRÖMMAR	PRIVATKUNDER	FÖRETAGSKUNDER	EXTERNA RÅDGIVARE
Depåttjänst	Fondförmedlingsavgift, Aktiecourtage, Valutaväxlingsavgift, Rådgivningsavgift, Värdepappersbelåning (2022)	Ja, sparande	Ja, överskottslikviditet	-
Försäkringsförmedling	Provisioner - tjänstepensionsplaner, kapitalförsäkringar och sakskadeförsäkringar (2022)	Ja	Ja	-
Curo Professional	Prenumerationsavgift	-	-	Ja
Fond- och kapitalförvaltning	Portföljförvaltningsavgift, Fondförvaltningsavgift	Ja, genom depåttjänst	Ja, genom depåttjänst	-
Bostadskreditförmedling (plan 2022)	Förmedlingsarvode	Ja	-	-
Företagsrådgivning (plan 2022)	Rådgivningsarvode	Ja	-	-

ALPCOT

Tillväxt och finansiering

14

123

Snabb tillväxt driven av tre faktorer

1. Förfärfv av rådgivningsbolag – Alpcot har en aktiv förfärfvsstrategi som ska svara för majoriteten av den planerade tillväxten under de närmaste åren. Alpcot har en databas med 208 möjliga förfärfv, Alpcot vill förfärfva rådgivningsbolag för 350 – 400 mkr före december 2023. Alpcot räknar med att öka EBITDA-marginalen och förbättra servicen till kunderna i förfärfvade bolag samt dra fördel av en multipelexpansion.
2. Samarbeten med andra försäkringsförmedlare och investeringsrådgivare – Alpcot erbjuder sin digitala plattform och rådgivningsverktyg i olika moduler genom Curo Professional till andra externa rådgivare. Curo Professional gör det möjligt för samarbetspartners att erbjuda fler produkter till partnerskunderna vilket kan öka omsättningen för Alpcot.
3. Organisk tillväxt – Organisk tillväxt är ytterligare en central komponent i Alpcots tillväxtstrategi. PR-insatser och marknadsföring avser främst att bygga Alpcot varumärke, attrahera trafik från privatkunder till Bolagets Plattform samt etablera Bolaget som en naturlig partner för små- och medelstora företag.

ALPCOT

Tillväxt och finansiering

15



Finansiering

- I samband med noteringen på Nasdaq planerar Alpcot Holding AB ("Alpcot Holding") att ta in totalt 50 mkr, 10 mkr från Effnetplattformen Holding i samband med det omvända förvärvet och 40 mkr i en private placement. Alpcot Holding kommer inför notering att värderas till 300 mkr efter det omvända förvärvet och private placement.
- Alpcot Holding planerar att ta in ytterligare minst 250 mkr under 2022 och 2023 i riktade emissioner för att finansiera fortsatt tillväxt.

Finansiell modell - Utsikter

16

Resultaträkning

ÅR	2021	2022	2023
Räntenetto			
Provisionsintäkter	25,661,271	92,253,022	228,025,782
Provisionskostnader	-600,000	-100,000	-100,000
Övriga rörelseintäkter (aktiverade utvecklingskostnader)	5,420,384	12,132,320	16,907,161
Summa rörelseintäkter	30,481,655	104,285,342	244,832,943
Allmänna administrationskostnader	-33,076,584	-73,352,108	-119,612,908
Avskrivningar/Nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-8,710,057	-35,136,521	-86,517,953
Övriga rörelsekostnader	-7,124,924	-14,067,527	-18,822,873
Övriga rörelseintäkter (aktiverade utvecklingskostnader)	5,420,384	12,132,320	16,907,161
Summa rörelseintäkter	-48,911,565	-122,556,155	-224,953,734
Rörelseresultat	-18,429,910	-18,270,813	19,879,209
Skatt på årets resultat	0	0	0
Årets resultat	-18,429,910	-18,270,813	19,879,209
Kassaflöde från verksamheten (konstant rörelsekapital)	-13,318,079	10,841,018	96,991,040
Förlustavdrag	-30,889,232	-49,160,044	-29,280,835
EBITDA margin	-31.9%	16.2%	43.5%

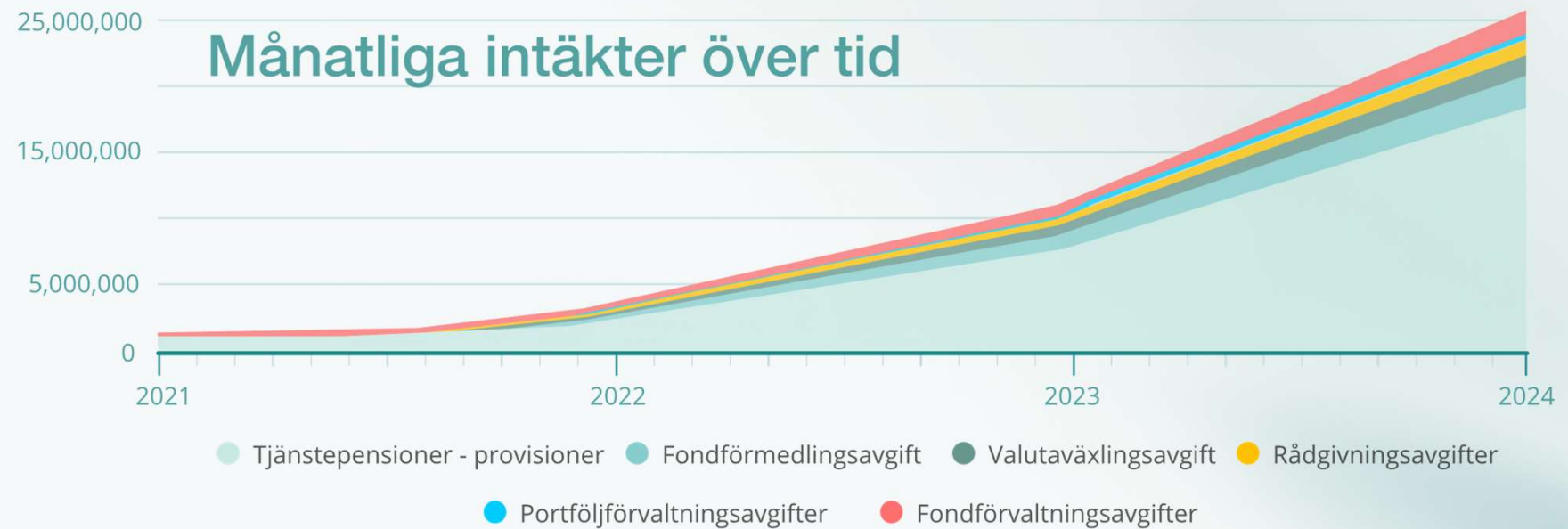
Resultaträkningen är ingen prognos utan enbart det bedömda utfallet baserat på bolagets tillväxtstrategi och finansiering såsom tidigare beskrivits i presentationen.

ALPCOT

Finansiell modell

17

- Fondförmedlingsavgift
- Provisioner från tjänstepensioner
- Valutaväxlingsavgift
- Rådgivningsavgifter – Personlig rådgivning
- Portföljförvaltning
- Fondförvaltningsavgifter
- Aktiecourtage (inte med i prognosen)
- Curo Professional (inte med i prognosen)
- Värdepappersbelåning (inte med i prognosen)
- Bostadskreditförmedling (inte med i prognosen)



Aktieägarvärde – Alpcots långsiktiga modell

Alpcots värdegrund om rättvis behandling av kunder, engagerade medarbetare och ansvarsfullt företagande skapar aktieägarvärde över tid

Långsiktiga mål

- Rättvis behandling av kunder
- Engagerade medarbetare
- Hållbar lönsamhet till aktieägarna

Kunderbjudande

- Brett produktutbud
- Intressegemenskap
- Kontroll genom ekonomisk översikt
- Optimering av hela ekonomin
- Användarvänlighet

Affärsmodell

- Fokus på att skapa återkommande intäkter
- Skalbar affärsmodell
- Kostnadskontroll

Tillväxtpotential

- Förvärv av mindre rådgivningsbolag
- Samarbeten genom Curo Professional och merförsäljning
- Organisk tillväxt

ALPCOT

Appendix

Nyckelpersoner – I verksamheten

20



Björn Bringes
Verkställande direktör

24 års erfarenhet från finansbranschen

Medgrundare av Alpcot

Medgrundare av och VD i East Capital

Civilekonom,
Handelshögskolan i Stockholm



Mikael Lijedahl
IT-chef

16 års erfarenhet från systemutveckling

Civilingenjör i teknisk fysik vid KTH och Civilekonom vid Stockholms universitet



Katre Saard
Styrelseordförande

25 års erfarenhet från finansbranschen

Medgrundare av Alpcot

Medgrundare av och VD i East Capital

Civilekonom,
Handelshögskolan i Stockholm



Jonas Olavi
Allokeringschef/
Fondförvaltare

24 års erfarenhet från finansbranschen

20 års erfarenhet med portföljansvar

Allokeringschef och fondförvaltare hos Alfred Berg

Chefsaktiestrateg på Nordea



Robert Andersson
Affärsutveckling

19 års erfarenhet från finansbranschen

Grundare av affärsområdet elektronisk handel på Erik Penser Bank

Tekniskt ansvarig för DMA-erbjudandet på Fischer Partners Fondkommission



Krister Moberger
Ekonomichef

Mångårig erfarenhet som finanschef

Född: 1963

Utbildning:
Kandidatexamen,
Uppsala Universitet

Styrelseuppdrag och interim management i noterade bolag.

Styrelse

21

Alpcot Holding AB



Katre Saard

Styrelseordförande

Född: 1972

Utbildning: Civilekonom,
Handelshögskolan i
Stockholm



Lars Nilsson

Styrelseledamot

Född: 1966

Utbildning: IFU,
Livförsäkringsförmedlare



Joakim Künstlicher

Styrelseledamot

Född: 1969

Utbildning:
Kandidatexamen i
företagsekonomi,
Lunds universitet

Styrelse

22

Alpcot AB



Katre Saard

Styrelseordförande

Född: 1972

Utbildning: Civilekonom,
Handelshögskolan i
Stockholm



Lars Nilsson

Styrelseledamot

Född: 1966

Utbildning: IFU,
Livförsäkringsförmedlare



Oscar Berglund

Styrelseledamot

Född: 1978

Utbildning: Civilekonom,
Handelshögskolan i
Stockholm

Alpcot fonder

23



Jonas Olavi

Allokeringschef/
Fondförvaltare

24 års erfarenhet från
finansbranschen

20 års erfarenhet med
portföljansvar

Allokeringschef och
fondförvaltare hos
Alfred Berg

Chefsaktiestrateg på
Nordea



Katre Saard

Fondförvaltare

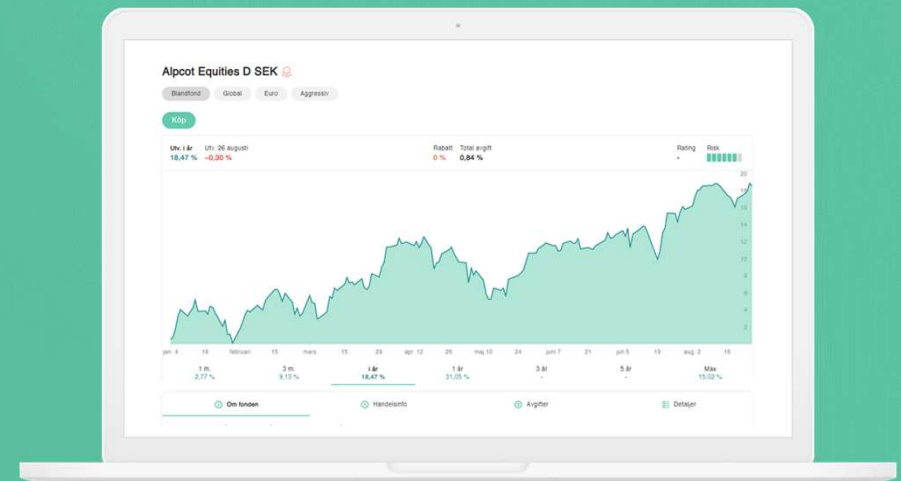
25 års erfarenhet från
finansbranschen

Medgrundare av Alpcot

Medgrundare av och
VD i East Capital

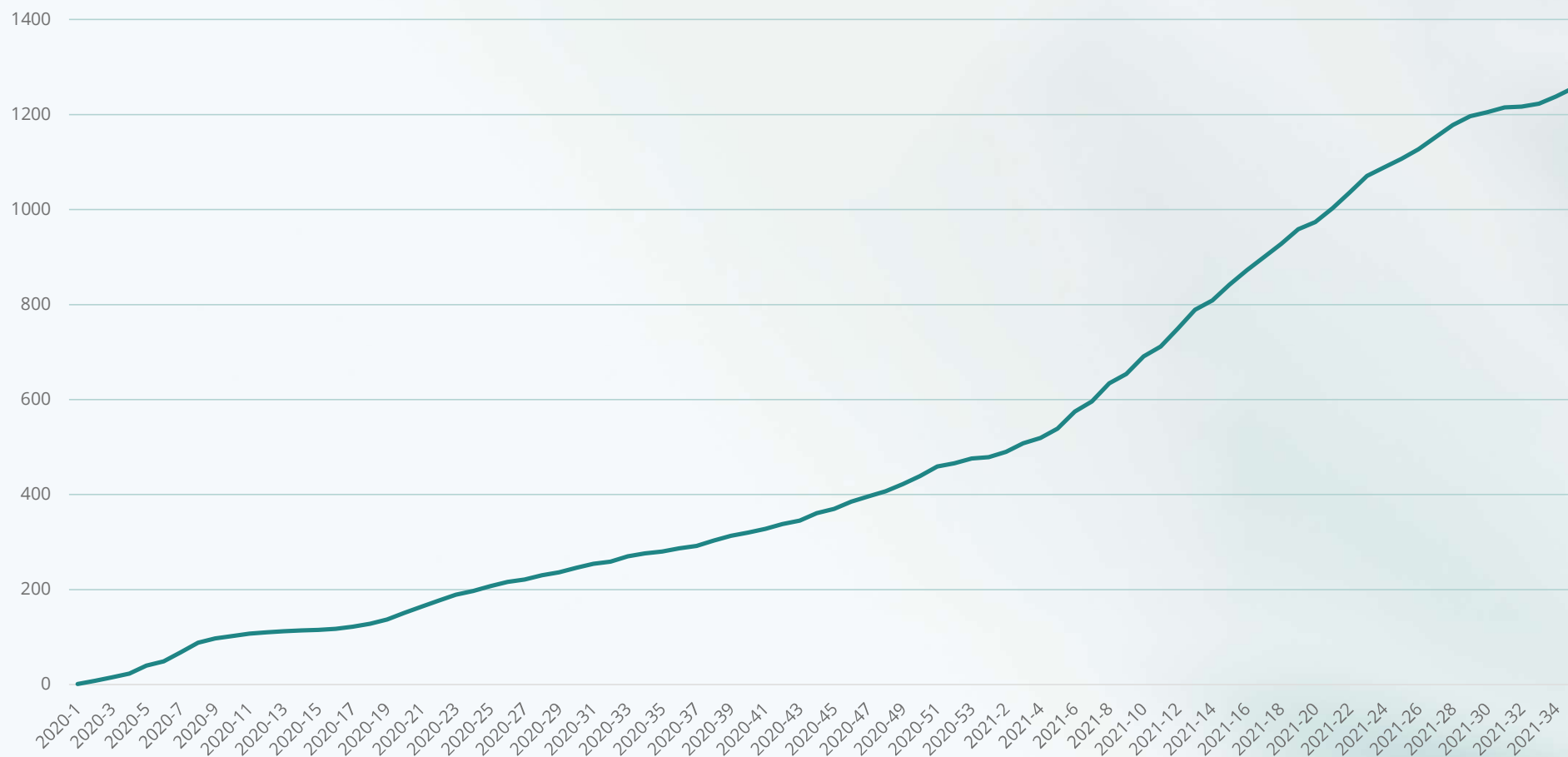
Civilekonom,
Handelshögskolan i
Stockholm

VALBARHET	ALPCOT EQUITIES	ALPCOT FIXED INCOME
SEB Pension och Försäkring	Ja	Ja, sparande
Länsförsäkringar Fondliv	Ja	-
Movestic Livförsäkring	Ja	-
Futur Pension	Ja	Ja
Folksam Fondförsäkring	Ja	-
Royal Skandia/Old Mutual	Ja	-
Alpcot	Ja	Ja



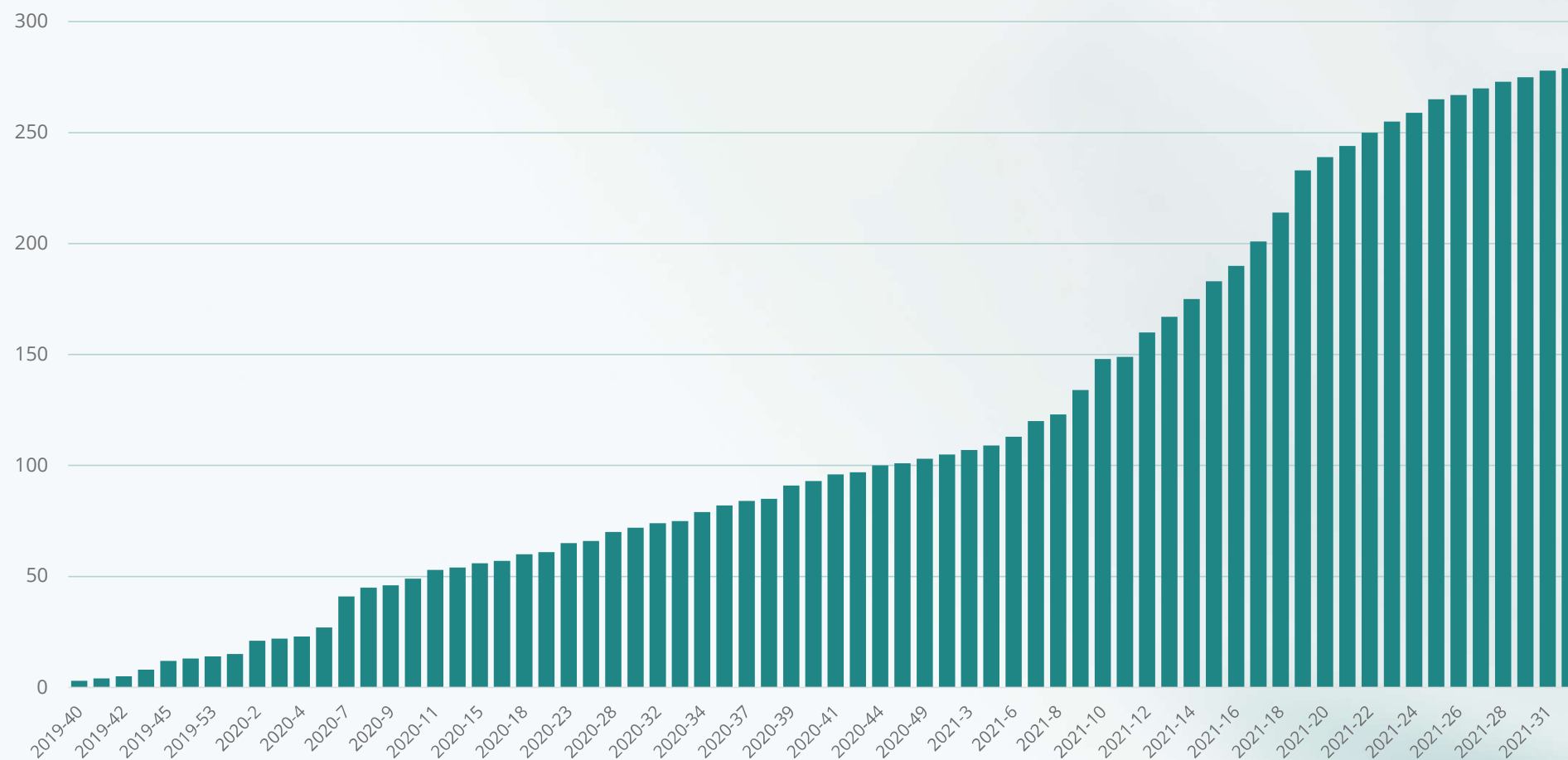
Antalet digitala informations- och skötselfullmakter

24



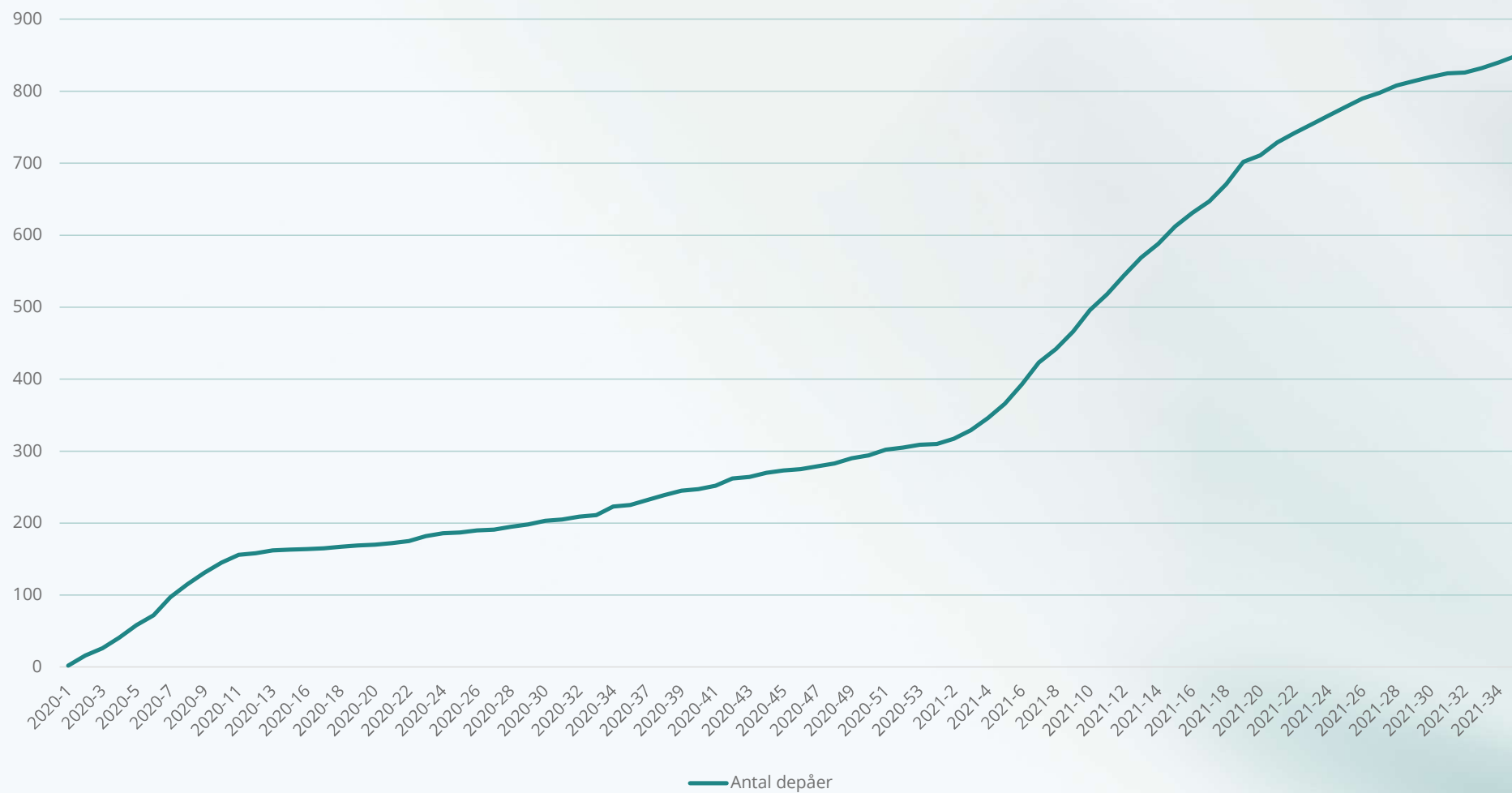
Antalet depåer som flyttas till Alpcot

25



Antalet depåer i depåtjänsten

26



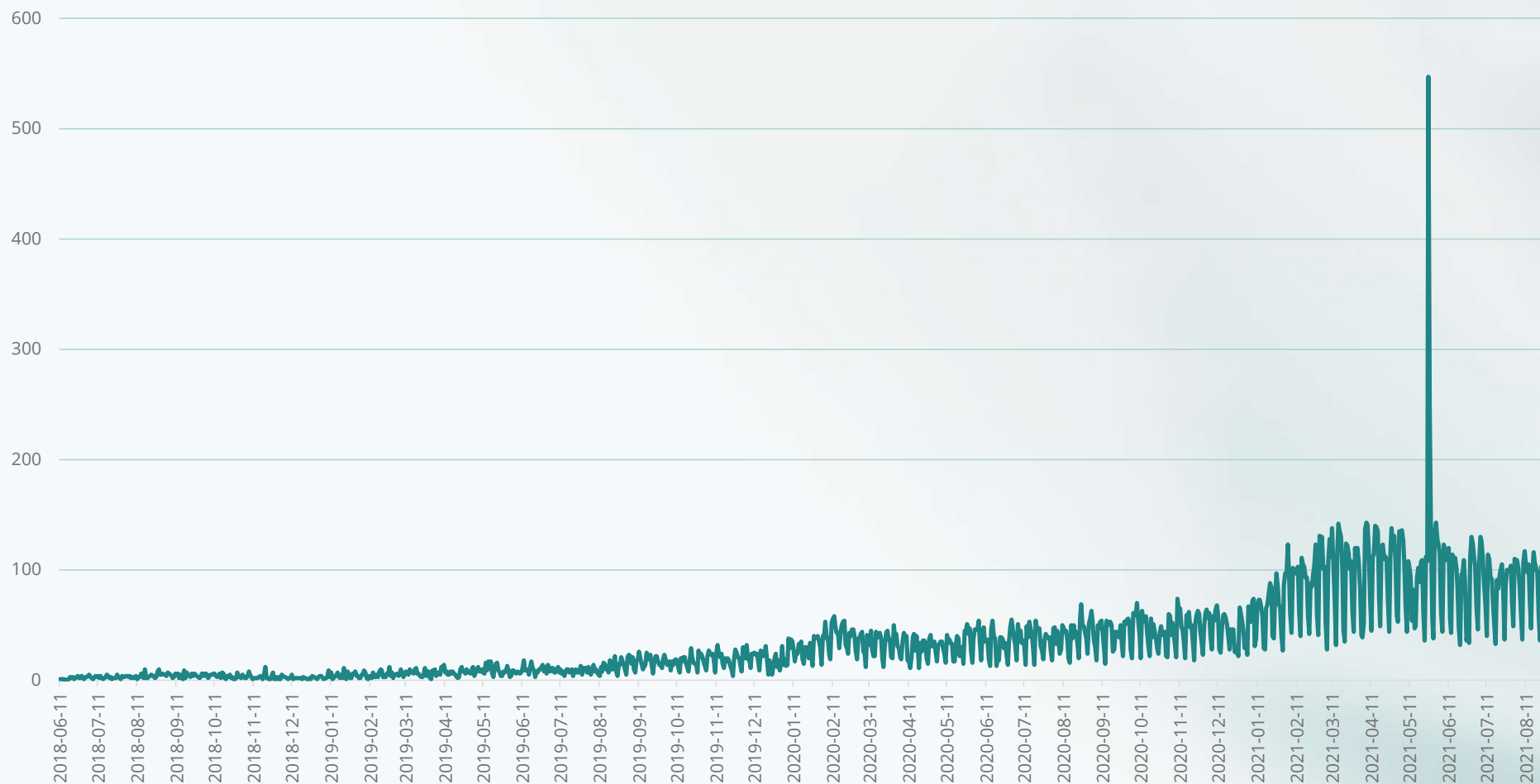
Kapital i depåtjänsten

27



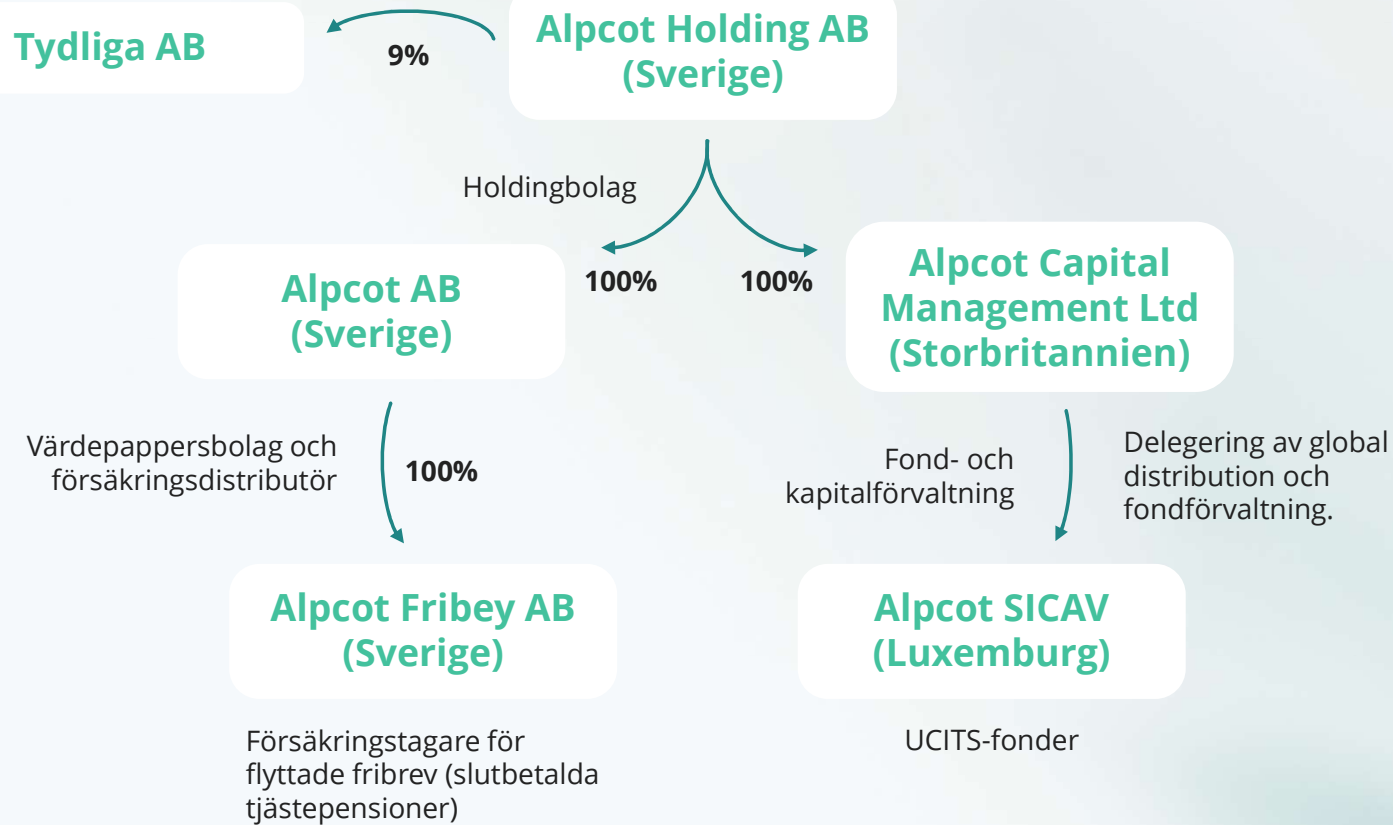
Inloggningar per dag på plattformen

28



Koncernstruktur

29



ALPCOT