

## Pressemeddelelse

22. juni 2017

### **Ny digital løsning hjælper bankkunder med at finde vej i abonnementsjunglen**

**Forbrugernes anvendelse af abonnementsbaserede ydelser er i meget kraftig vækst, og for mange er antallet af abonnemeter blevet så stort, at overblikket går tabt. Med en investering fra Spar Nord i ryggen lanceres nu SubHub, en revolutionerende chatbot på Facebook's Messenger, som gratis giver kunder i Spar Nord et overblik over abonnemeter og let adgang til bl.a. opsigelse.**

Som en konsekvens af den eksplosive vækst i forbruget af abonnementsbaserede ydelser lanceres nu en ny digital løsning, der gør det let at finde vej i abonnementsjunglen og afmelde glemte eller uønskede abonnemeter. Løsningen hedder SubHub og er udviklet i samarbejde med Spar Nord, og den skal fra i dag begynde at give bankens kunder overblikket over deres abonnementsøkonomi tilbage.

- Der er et globalt skifte i gang væk fra køb af produkter og ydelser på den gammeldags måde. I stedet vokser en abonnementskultur hastigt frem, og det er på den baggrund, at vi har udviklet SubHub, siger Thomas Laursen, der er medstifter af IT-projektet.

Spar Nord er investor i SubHub, og Ole Madsen, direktør for Kommunikation og Forretningsudvikling i Spar Nord, forklarer hvorfor:

- Vi skal som bank konkurrere i både den fysiske og digitale verden og løbende sørge for at efterkomme kundernes behov med nye digitale ydelser og værktøjer, som kan lette hverdagen i en stadig mere kompliceret verden. Vores investering i SubHub er et led i den innovationsstrategi, vi lancerede i 2016, og som indebærer, at vi involverer os tæt med fintech-miljøet, der giver os den innovationskraft, vi har brug for. SubHub er et projekt, som vi har meget store forventninger til.

#### **SubHub giver overblik og sparer penge**

SubHub sigter mod at sikre overblik og spare penge for folk i den nye, digitale verden, hvor abonnemeter hurtigt kan komme til at fylde for meget på budgettet.

- Man bliver let fristet af mange gratis prøveabonnemeter eller køb i en webshop, som ender med, at man pludselig har meldt sig til et abonnement, som man egentlig ikke er interesseret i, eller simpelthen har glemt. Og selv om de enkelte beløb måske er til at overskue, så løber det op, hvis man har mange af dem. Især når betalingerne finder sted på forskellige platforme som kreditkort, Paypal eller direkte via mobiltelefonen. Det skaber en "usynlig økonomi" med et væld af abonnemeter, som er besværlige at gennemskue og slippe ud af. Med SubHub får man et hurtigt overblik, og kan let opsig de abonnemeter, man ikke ønsker, siger Thomas Laursen, der selv har en fortid i Spar Nord og dermed stor indsigt i, hvordan kunderne let kan miste overblikket over privatøkonomien.

- I Danmark er antallet af abonnemeter stærkt stigende, men det er for intet at regne mod den vækst, der ses i andre lande i Europa eller USA, siger medstifteren af SubHub.

Men det handler ikke kun om de "stuerene" abonnementer som iCloud eller Spotify. Det handler også om de abonnementer, som mere har karakter af svindel og bondefangeri ved at lokke folk ind i et abonnement, uden at de egentlig opdager det. Ifølge en undersøgelse af Deloitte i 2016 er hver syvende dansker fanget i en abonnementsfælde, og sammenlagt koster det 200 millioner kroner årligt.

- SubHub opdager også abonnementsfælder og sørger for at få dem opsagt – en proces, der i mange tilfælde kan være ret besværlig for privatpersoner. Vi har i vores research hørt mange historier om folk, der har opsagt deres abonnement efter forskrifterne og alligevel ender med flere regninger. Med SubHub registrerer og arkiverer vi al korrespondance med virksomhederne, og dermed slipper kunderne fremover for at skulle løfte bevisbyrden, påpeger Thomas Laursen.

### **Chatbot frem for app følger global trend**

Udviklerne i SubHub har valgt en metode, som er rettet mod en meget stærk trend i kommunikationen på digitale medier.

- Ifølge en undersøgelse af BI Intelligence er der globalt set nu flere brugere på beskedtjenester som Messenger og WhatsApp end på de sociale medier som Facebook og Twitter. Vi bruger altså chatsystemer mere end sociale medier, og det er på den baggrund, vi har valgt Messenger som platform for SubHub, siger Thomas Laursen.

Brugen af SubHub kræver, at kunden har en Facebook profil og dermed adgang til beskedtjenesten Messenger, hvor der etableres kontakt til SubHubs chatbot. Efter indtastning af NemId skaber programmet via kundens netbank lynhurtigt et overblik over de eksisterende abonnementer, og spørger om man ønsker at opsigte nogen.

Oprindeligt var tanken, at SubHub skulle præsenteres i en app, men nu ender det altså med en chatbot.

- Vi har sideløbende med udvikling af en app også arbejdet med en chatbot. Og nu vælger vi først at lancere vores tjeneste baseret på en chatbot, da erfaringerne fra udlandet peger på, at den kunstige intelligens, der ligger bag chatbots, er i en rivende udvikling. Allerede i dag er de mere populære end apps blandt de unge, og de er også bedre til at fastholde interessen end apps, siger Thomas Laursen.

SubHub er i første omgang et tilbud til Spar Nords kunder. På baggrund af erfaringerne fra denne første fase vil det blive vurderet, hvordan produktet skal bredes videre ud.

### **For yderligere oplysninger kontakt venligst:**

Thomas Laursen, co-founder, SubHub, tlf. 5337 5221, [thomas@subhub.dk](mailto:thomas@subhub.dk)

Ole Madsen, direktør i Kommunikation og Forretningsudvikling, Spar Nord, tlf. 2527 0580, [oma@sparnord.dk](mailto:oma@sparnord.dk)

Flemming Østergaard, Presse & Content Manager, Spar Nord, tlf. 2527 6957, [flo@sparnord.dk](mailto:flo@sparnord.dk)

### **Om Spar Nord**

Med 400.000 kunder, 1.528 medarbejdere og 56 lokale banker (filialer) over hele landet er Spar Nord blandt de største banker i Danmark. I 2016 leverede Spar Nord et resultat før skat på 1.028 millioner kroner – et af de bedste resultater i bankens snart 200 år lange historie.

Spar Nord ejes af cirka 112.000 aktionærer.

For yderligere information se [www.sparnord.dk](http://www.sparnord.dk)