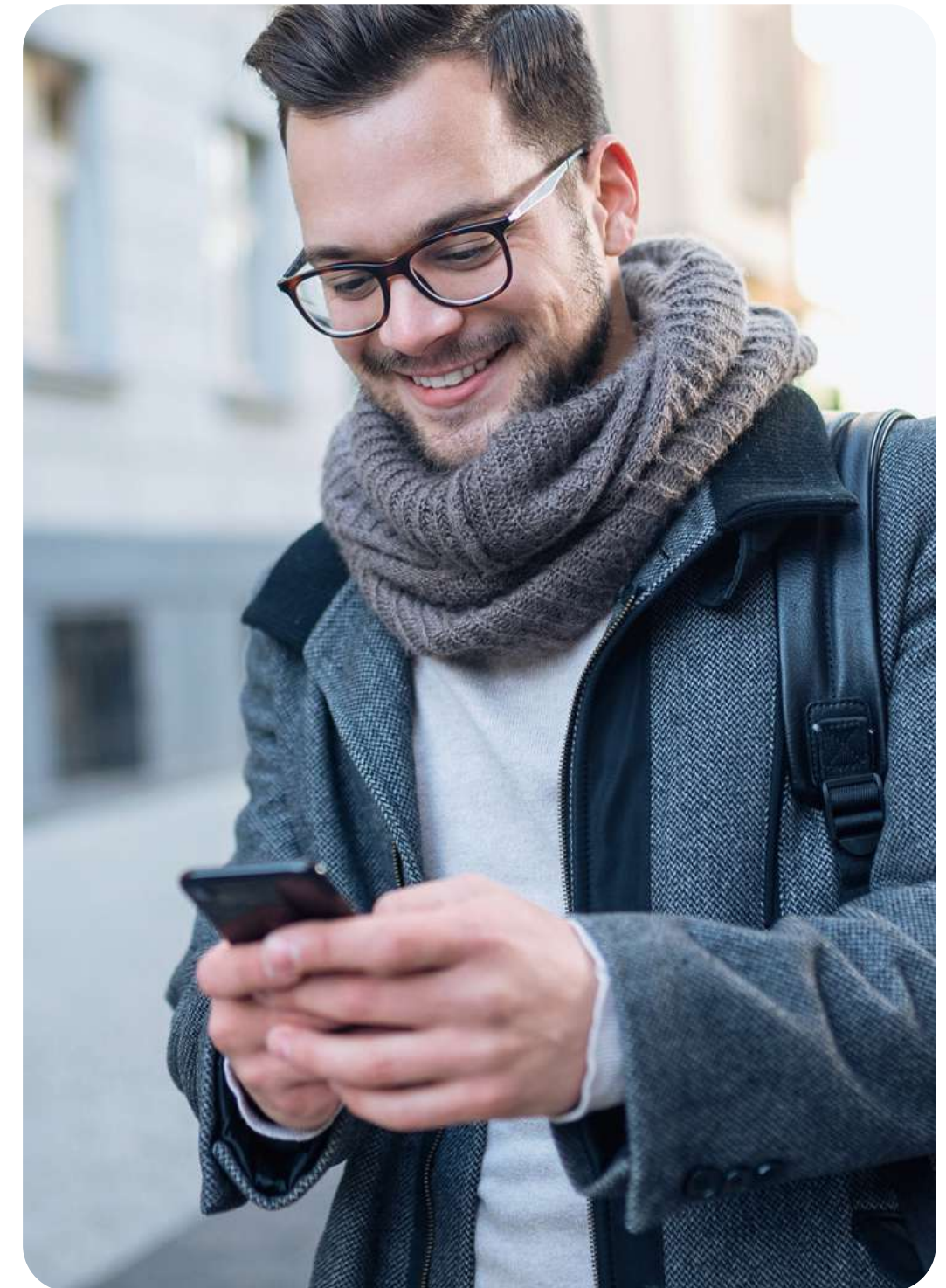




# Svenska tech-raketens resa med Benifex



**KIVRA**

Benifex  
kundcase

# Kraftigt förbättrade förmåner. Kraftigt minskad administration.

Så såg Kivras önskelista ut när de började se över sitt förmånspaket. Och det visade sig att Benifex var den enda HR-leverantör som kunde leva upp till deras krav.

– Vi ville tänka bortom att bara kunna göra utlägg, till att verkligen få en 360-graderslösning för vårt förmånspaket, säger Kivras HR-chef Erik Lignell.

Hur bygger man ett branschledande förmånspaket för en personalstyrka som växer så det knakar – utan att budgeten kantrar? Det var dilemmat Kivra stod inför efter ett par år av kraftig tillväxt.

– Vårt förmånspaket hade verkligen utrymme för förbättring. Vi var ganska begränsade då medarbetarna i princip bara kunde nyttja sitt friskvårdsbidrag och skicka in sina kvitton. Men allt

eftersom vi växte, förstod vi att vi var tvungna att lyfta blicken, säger Erik Lignell, HR-chef på Kivra.

Kivra insåg att det de behövde var en heltäckande leverantör av kompensations- och förmånslösningar – vad Erik kallar en "one-stop shop för förmåner."

– Vi ville ha ett brett, omfattande förmånspaket med så lite administration som möjligt.

“Vi ville ha ett brett, heltäckande förmånspaket som skulle kräva så lite administration som möjligt”



**Erik Lignell**  
CHRO, Kivra



“Innan vi gick igång med Benifex var det ett antal anställda som undrade just detta: varför vi inte hade Benifex”



Erik Lignell  
CHRO, Kivra

## Bara Benifex höll måttet

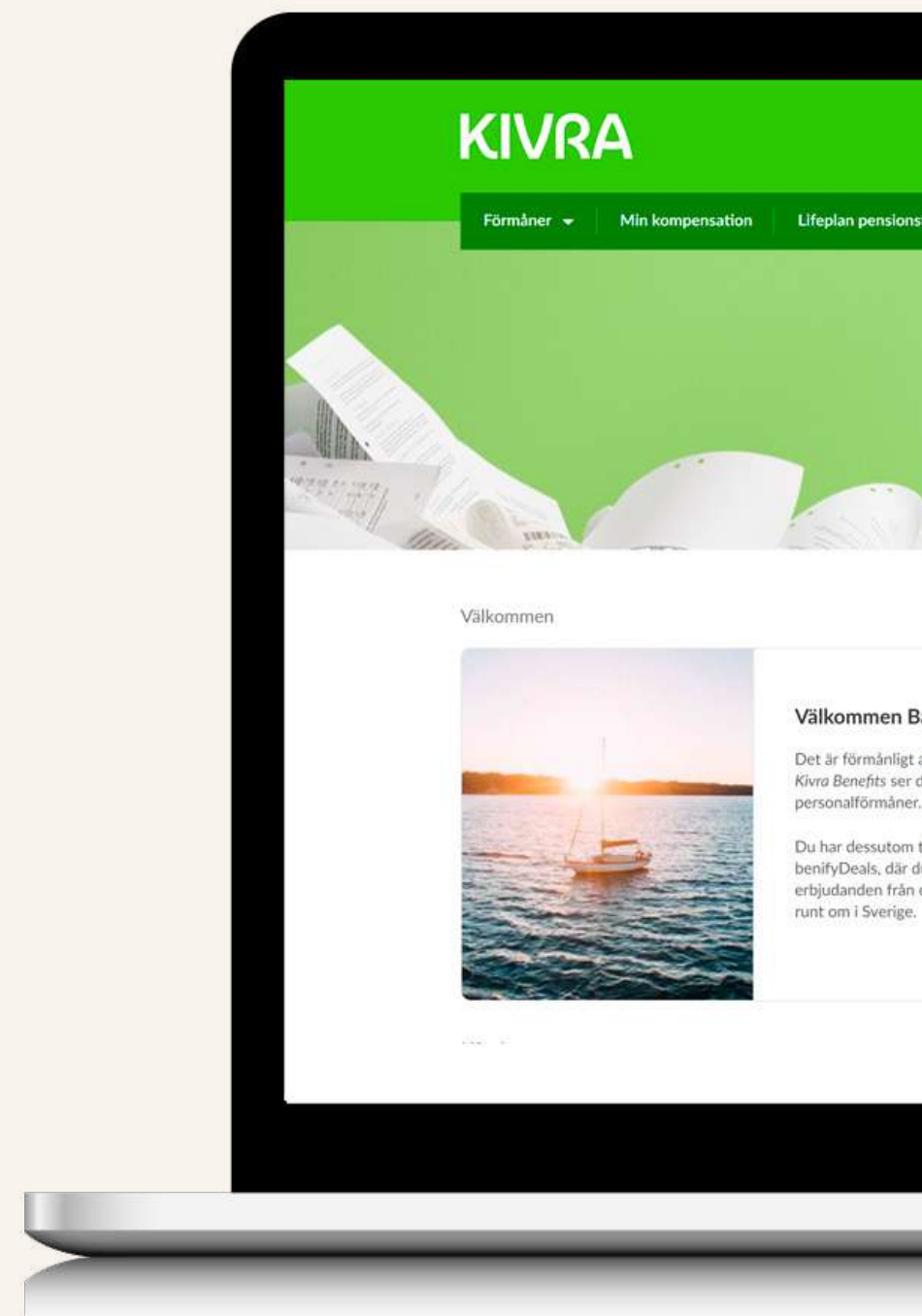
Ett omfattande förmånspaket med så lite administration som möjligt var precis det man hittade i Benifex. Tidigare hade Kivra provat olika leverantörer och lösningar utan att känna att deras behov täcktes.

– Vi fick aldrig någon wow-känsla och letade verkligen efter någon som kunde erbjuda oss en 360-graderslösning för vårt förmånspaket utan att det blev mer jobb för oss på HR.

Att Benifex kom in i bilden handlade dels om att Kivra ville bli en attraktivare arbetsgivare med generösa och lättanvända förmåner och dels om att det var ett önskemål från medarbetarna själva.

Kivra valde att lyssna på dem. Och upptäckte att Benifex verkligen var just en “one-stop shop” – med ett nätverk av förmånsleverantörer, erbjudanden och rabatter, samt digital pensionsrådgivning via Lifeplan.

– Att implementera och komma igång med Benifex-plattformen gick snabbt och var väldigt smidigt. Vi hade en implementationskoordinator från Benifex som höll oss i handen hela vägen när vi rullade ut det, berättar Erik Lignell.



# Skyhögt medarbetarengagemang i plattformen

I slutet av 2022 var det dags för lansering av den efterlängtrade plattformen. Och resultaten lät sig inte vänta. Kivra uppmätte snart ett skyhögt engagemang bland medarbetarna, med en inloggningsgrad på hela 95,7 procent och i snitt 18 inloggningar per aktiv användare och år. Nyttjandegraden för friskvårdsavdraget sköt i höjden – samtidigt som man som arbetsgivare upplevde att plattformen innebar en stor avlastning.

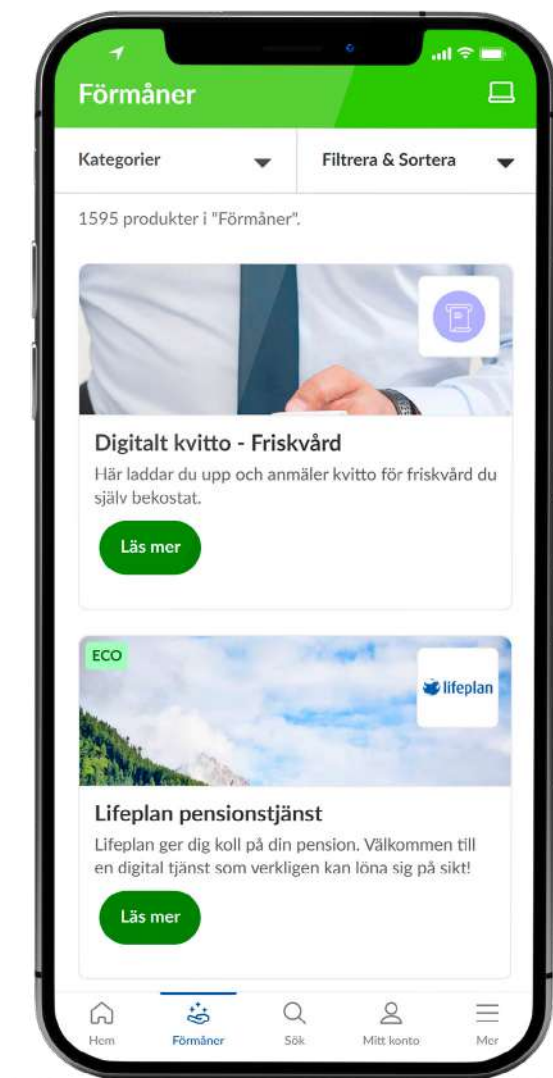
– Det var jättekul att se ett så stort intresse på en gång. Från vårt perspektiv var det här en strategisk satsning och en investering i medarbetarhälsa som verkligen gav effekt. Nu har vi en nyttjandegrad av friskvård på hela 94% och en anledning till det tror jag är Benifex enkla gränssnitt.

Medarbetarna har uttryckt att de uppskattar att få bättre pris på gymkort, massage, biobiljetter och allt annat man kan finna bland Benify Deals. Att de dessutom inte behöver ligga ute med pengar, utan kan göra alla sina köp direkt i portalen är också ett stort plus i kanten.

– Benifex portal hjälpte oss även att visualisera helheten i vårt förmånspaket på ett enkelt och tillgängligt sätt. Att vi dessutom slapp all manuell hantering av kvitton och liknande var en stor bonus.

Den allra mest omtyckta förmånen är dock Lifeplan, som så här långt, har levererat drygt 3400 fonder till Kivras medarbetare – vilket hittills har lett till ett uppskattat sammanlagt mervärde på över en miljon kronor per år.

– Min bild är att man generellt sett har blivit mer medveten om pension och framför allt förvaltningsavgifter. Alla vill spara billigt, med hög avkastning och låga avgifter. Det bästa med Lifeplan är att det är oberoende – finns inga dolda avgifter eller kickbacks som skapar incitament att göra vissa val på pensionsspararnas bekostnad, säger Erik Lignell.



**“Det var jättekul att se ett så stort intresse på en gång. Från vårt perspektiv var det här en strategisk satsning och en investering i medarbetarhälsa som verkligen gav effekt.”**

Erik Lignell, CHRO, Kivra

# Blickar framåt tillsammans

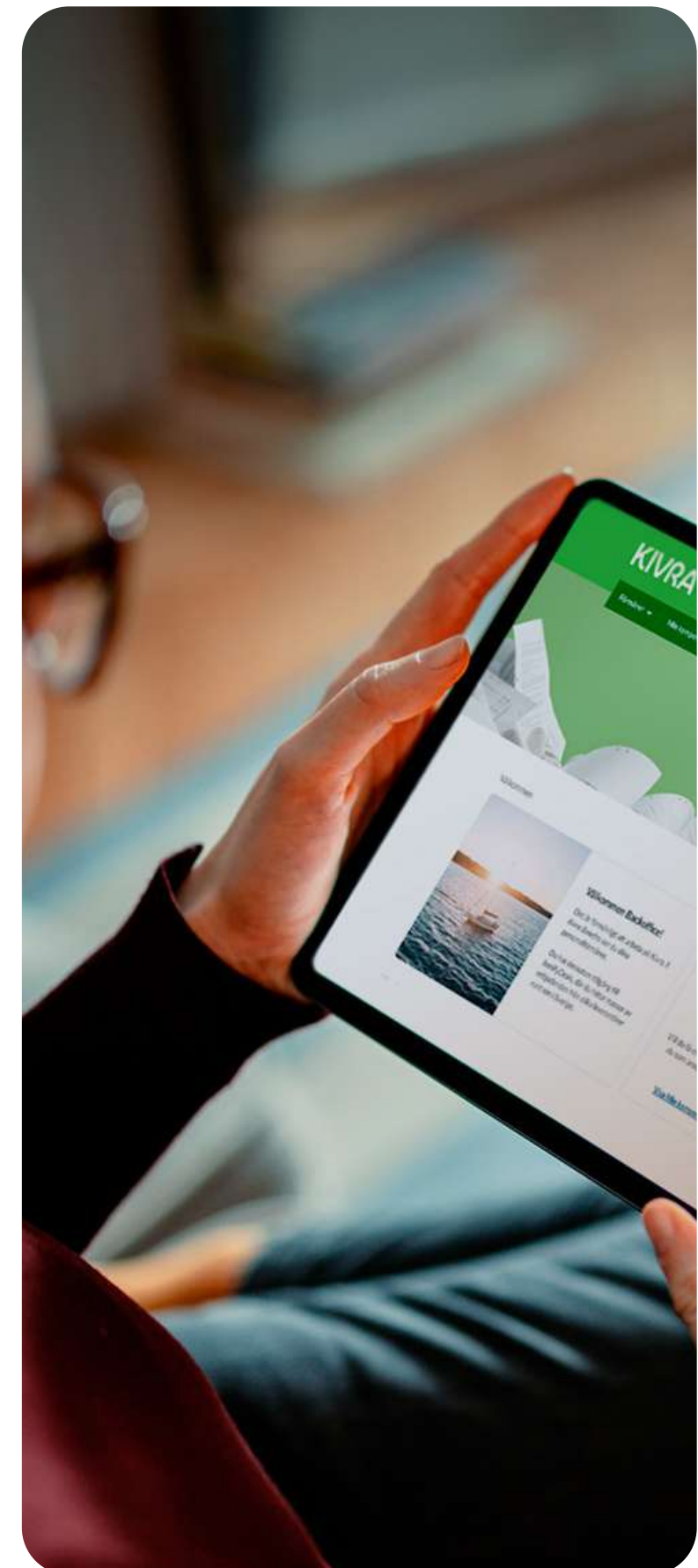
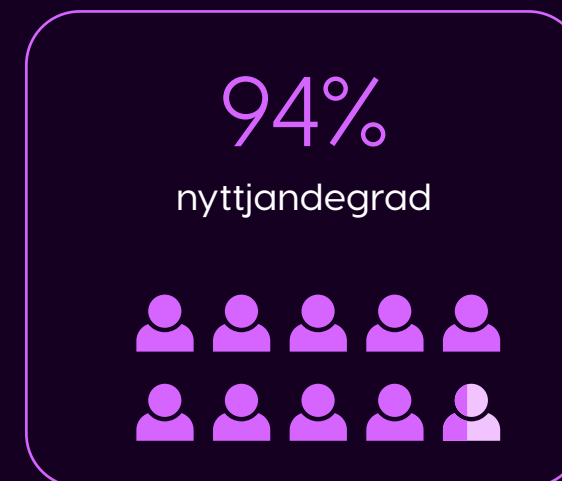
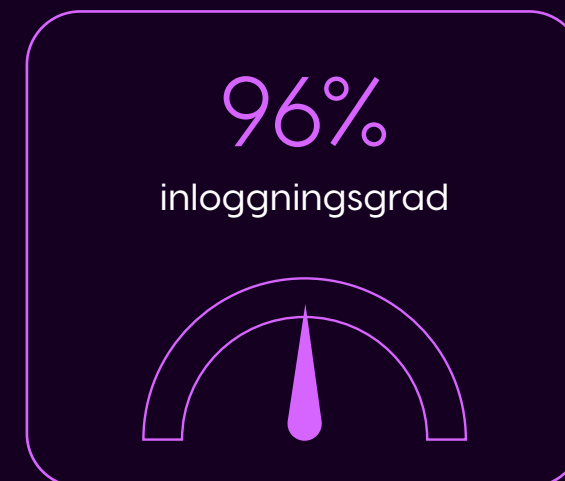
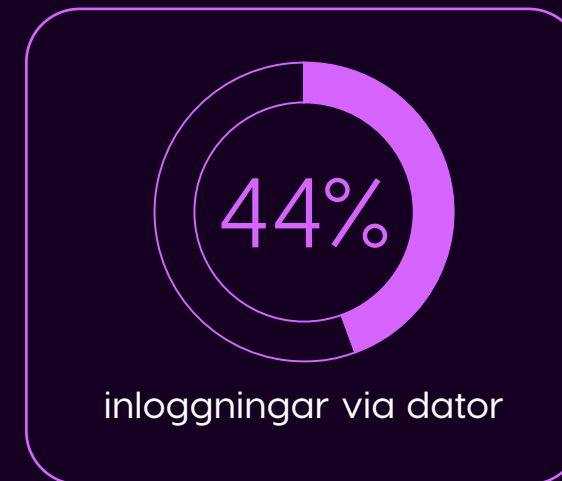
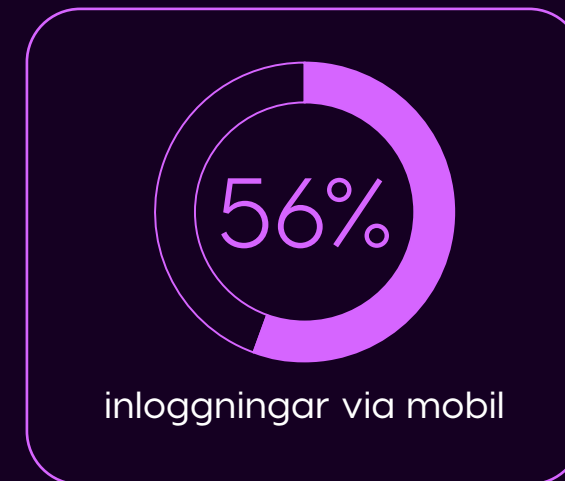
Nu blickar Kivra framåt – mot nya möjligheter att fördjupa och utveckla samarbetet med Benifex.

– Det största värdet enligt mig är hjälpen att hänga med i förmånstrender. Portalen utvecklas löpande med nytt innehåll och nya förmåner. Det är någonting Benifex arbetar med kontinuerligt, och det märks.

Några lösningar som Kivra tittar på just nu är transportrelaterade förmåner.

– Vi märker av ett ökat önskemål bland våra medarbetare kring just detta. Både möjligheten att kunna köpa busskort rabatterat via bruttolöneavdrag, och att kunna hyra eller leasa en förmånscykel. Att ge tillgång till sådana förmåner och samtidigt känna att det inte innebär någon extra arbetsbelastning eller administration för oss är fantastiskt! Ur det perspektivet ser jag även Benifex som ett av många initiativ HR-avdelningen tar för att automatisera och effektivisera vår funktion, avslutar Erik Lignell.

## Så använder Kivras medarbetare Benifex plattform



# KIVRA

## Det här är Kivra

Kivra grundades 2011, som ett hållbart digitalt alternativ till de travar av pappersfakturor, direktreklam och annan post som på den tiden skickades ut till alla svenskar varje år. Målet var att ta Sverige ett steg närmare ett pappersfritt samhälle, där skog inte måste skövlas bara för att förvandlas till räkningar. Men också för att göra livet enklare för användarna.

Den ursprungliga digitala brevlådan har med tiden utvecklats till en mycket mer heltäckande tjänst, där man både kan ta emot post, betala räkningar och förvara kvitton. Ett koncept som, i likhet med digitala lösningar som Swish och Bank-ID, har blivit omåttligt populärt – faktum är att Kivra numera används av varannan svensk.



## Det här är Benifex

Benifex mission är att utveckla exceptionella upplevelser som anställda älskar. Idag stödjer Benifex mer än fem miljoner anställda i över 3 000 organisationer i mer än 100 länder.

Benifex har vunnit över 120 priser. Förändringsledare som Baker Hughes, Bank of America, Boston Consulting Group, BT, Diageo, EDF, Exxon, IKEA, Lloyds Banking Group, Medtronic, Microsoft, Salesforce, Sony och Volvo väljer Benifex för att hjälpa dem att skapa exceptionella upplevelser som är lika individuella som de människor de anställer.



**Benifex**  
A Zellis Company