

Milliardbesparelse i udsigt for bankerne: Nordea, Nykredit og Sydbank er allerede med

Pengeprofilen er en ung virksomhed, som satser på at revolutionere finanssektoren. Bestyrelsesformanden har tidligere sat store aftryk i telesektoren.



KRISTOFFER BRAHM
kristoffer.brahm@finans.dk



CLAUS IVERSEN
claus.iversen@finans.dk

Med stifteren af de succesfulde virksomheder Fullrate og Hiper i ryggen er Michael Bak i gang med at skabe en forretning, som ifølge ham kan sikre landets banker årlige milliardbesparelser, give danske familier et bedre overblik over deres økonomi og effektivisere konverteringsbølgerne, hvor bolig-ejere omlægger realkreditlån for hundredvis af milliarder af kroner.

»Jeg har gæbt over mere, end jeg vidste til at begynde med. For det her er noget, der ikke er lavet før. Vi er nok dem i Norden, der er længst fremme i måden at tænke og bruge data på, men jeg er blevet lidt gråhåret af det,« siger Michael Bak, adm. direktør i Pengeprofilen, over en kop kaffe og en pose smurte rundstykker i hans beskedne kontor i Højbjerg i det sydlige Aarhus.

Indtil videre har han brugt seks år og ca. 20 mio. kr. på at udvikle Pengeprofilens platform, der henter og bruger data om brugernes økonomi på en hidtil uset måde.

Hvis alt flasker sig, er virksomheden i løbet af få år et pænt trecifret millionbeløb værd. Men det kræver succes i år, som tegner til at blive et skæbneår.

»Jeg er overbevist om, at vi nu har fået hul på bylden, og ved årets udgang er vi mere end 100 mio. kr. værd, hvis vi lander de planlagte aftaler. Men 2021 bliver et stort pejlemærke i forhold til, hvor vi sejler hen,« siger Michael Bak.

Pengeprofilen henter løbende data hos en række kilder blandt andre KMD, Tingbogen, bilbogen, bankerne og fondsbørsen. Det sikrer et objektivt overblik over brugernes økonomiske forhold.

»Vi har bygget en motor, som bruger tre-fire minutter på at indhente data, og derefter syv minutter på at håndtere og vurdere dem. Det betyder, at bankerne med vores motor kan kreditvurdere deres kunder på 10-11 minutter,« siger Michael Bak.

Alene den del - som er et af Pengeprofilens tre forretningsben - ser grundlæggeren store perspektiver i.

190.000 personer skifter bank hvert år

»Der er 190.000 bankskifter om året i Danmark. Tænk på hvor mange timer rådgivere i bankerne bruger på at kreditvurdere eksisterende og nye kunder. Bankernes besparelse ved at reducere det til 10 minutters arbejde skal måles i milliarder af kroner,« siger Michael Bak.

Flere banker har fået øjnene op for potentialet, og Pengeprofilen har indgået aftaler med 10 pengeinstitutter. Nordea, Nykredit og Sydbank er de største. Men også mindre aktører som Middelfart Sparekasse, Sparekassen Vendsyssel og Skjern Bank er med. Flere af aftalerne er indtil videre lokal-aftaler, hvor enkelte filialer tester, om det er

PENGEPROFILENS EJERKREDS

- Michael Bak: 36 pct.
- Charter Five: 10 pct.
- Flemming Kristensen (tidl. direktør i Middelfart Sparekasse): 10 pct.
- Frederik Kolenda (står bag Designers & Friends): 10 pct.
- Søren Astrup (direktør i Formuepleje): 10 pct.
- Stig Myken (stifter af Fullrate og Hiper): 8 pct.
- Søren Justesen (stifter af bl.a. Epinion og medstifter af Endomondo): 8 pct.
- Henrik Kragh-Madsen: 6 pct.
- Derudover er der flere småaktionærer.



Stig Myken var medstifter af Hiper. Han er i dag fuldtidsinvestor og har kastet sin kærlighed på Pengeprofilen. Foto: PR

værd at satse på Pengeprofilen på længere sigt.

Udover kreditvurderinger skal den del af forretningen bruges til at intensivere konkurrencen og hjælpe danske familier med deres økonomi.

Danskerne mangler økonomisk viden

Som mangeårig privatøkonomisk rådgiver var hele Michael Baks udgangspunkt egentlig at udvikle et system, som kunne give danskere et gratis budget. For hans erfaring er, at alt for mange danskere mangler basal viden om egen økonomi.

Brugere kan derfor oprette sig gratis i systemet og få et budget. De kan også vælge at sende deres privatøkonomi i licitation blandt de banker, der benytter Pengeprofilen. Det er det andet forretningsben, og den del minder om Mybanker. Men ifølge Michael Bak er der en afgørende forskel.

»Hos os indtaster brugerne ikke selv data, for det kan erfaringsmæssigt give masser af fejl, og så kan bankerne ikke bruge oplysningerne til at kreditvurdere og komme med tilbud. Vores data indhentes fra officielle kilder og opdateres automatisk løbende. Det giver høj datakvalitet og valide data,« siger Michael Bak.

Datakvaliteten betyder, at bankerne er villige til at betale op til ca. 10.000 kr. pr. kunde, de vinder på Pengeprofilen. Det skal ses i forhold til, at bankerne ifølge Pengeprofilen typisk tjener ca. 25.000 kr. årligt på en almindelig privatkunde med egen bolig og realkreditlån.

Et hjørne af den forretning er at tilbyde



pensionselskaber oplysninger om flytbare pensionsordninger - altså pensioner, som ikke er bundet op på overenskomster og arbejdspladser.

»Ud af danskernes 3.700 mia. kr. i pensioner er ca. 1.000 mia. flytbare. Dem kan vi hjælpe med oplysninger om,« siger Michael Bak, som har lavet en aftale med landets største pensionselskab, PFA, der ønsker at bruge platformen til at erobre nye kunder.

Det sidste forretningsben er en realkreditberegner, som Pengeprofilen på længere sigt også ser et stort potentiale i.

Den fodres dagligt med aktuelle obligationskurser fra fondsbørsen og beregner ud fra brugernes individuelle ønsker, hvornår deres realkreditlån er modne til at blive konverteret.

»I dag får bankrådgivere stadig en ringeliste, når der er konverteringsbølger. Så skal de tjekke kundernes økonomi og ringe ud. Men der er ikke tid til at håndtere alle kunder, og derfor får mange ikke konverteret, når muligheden er der,« siger Michael Bak.

Han mener, at Pengeprofilen vil effektivisere arbejdet med konverteringer, og sikre at langt flere får konverteret, når det er en fordel for dem.

Investorer i ryggen

Innovationsfonden ser et potentiale i den unge virksomhed og har netop støttet med godt 1 mio. kr. fra en pulje, der under coronapandemien giver løntilskud til »særligt lovende danske startups«.

Stig Myken er en anden, der tror på en stor fremtid for den aarhusianske virksomhed.

”

Bankernes besparelse ved at reducere det til 10 minutters arbejde skal måles i milliarder af kroner.

MICHAEL BAK,
ADM. DIREKTØR I PENGEPROFILEN

somhed. Han har som iværksætter været med til at opbygge og sælge Fullrate til TDC for op imod 400 mio. kr. Efterfølgende gjorde han det samme med Hiper for et ukendt trecifret millionbeløb.

Stig Myken er i dag fuldtidsinvestor og har kastet sin kærlighed på Pengeprofilen, som han har skudt penge i og er bestyrelsesformand for.

»Pengeprofilen giver forbrugerne værdi ved at give et økonomisk overblik og matche dem med banker. Men der skabes også værdi som underleverandør og it-leverandør til finanssektoren, som har mange ineffektive arbejdsgange, fordi bankerne ikke har kunnet nå at bygge it i samme takt, som lovene bliver lavet om,« siger Stig Myken.

Markedsføring er næste skridt

Nu hvor kerneforretningen er på plads, er næste skridt det vigtigste. For selv nok så gode systemer er værdiløse, hvis ingen bruger dem.

»Vi skal til at bygge en forbrugerorienteret virksomhed, og det kommer til at koste mange penge. Vi skal med marketing bygge et brand op. Vi taler reklamer i tv, radio og på sociale medier. Det har jeg en del erfaring med fra telebranchen,« siger Stig Myken.

Egentlig var planen at være i gang med det på nuværende tidspunkt. Men covid-19 kom på tværs.

»Det har været en streg i regningen. Vi har holdt igen, for det nytter ikke at lancere en national kampagne, hvis bankerne ikke er

klar til at tage imod kunderne. Bankernes filialer har været mere eller mindre lukkede siden marts sidste år, og de har ikke fokus på at kapre nye kunder lige nu,« siger Stig Myken.

Ambition om 100.000 brugere

Men i løbet af i år skydes markedsføringskampagner i gang, som skal skabe kraftig vækst i antallet af brugere de kommende år. Lige nu er der ca. 2.400 brugere. Det skal vokse til ca. 8.000 om et år og 100.000 om tre til fem år.

»Men corona er for vores forretning virkelig noget møg. Når 20 bankskifter ikke gennemføres, mister vi op mod 200.000 kr. Det er ikke for sjov,« siger Michael Bak.

Han forventer dog et positivt *cash flow* i løbet af 2021 og det første årsregnskab med overskud næste år. På det tidspunkt vil der være investeret i niveauet 25-30 mio. kr. i virksomheden.

»Det oprindelige mål var at hjælpe almindelige familier med et gratis tilbud. Indtil jeg opdagede, hvor meget det kom til at koste. Det er så omfangsrigt og dyrt, at jeg nu er nødt til også at blive rig,« siger Michael Bak med et grin.

Han har dog ingen ambition om privatfly og dyre biler.

»Men jeg vil godt have mine penge hjem igen, ikke skylde en krone og være økonomisk uafhængig. Jeg vil være meget glad, hvis jeg kan ende med at have 30-40 mio. kr. Bliver succesen endnu større, tager jeg det med. Så skal min kone nok få brugt de penge,« siger Michael Bak.

Michael Bak har brugt flere år og en del millioner på at udvikle et rådgivningsværktøj til finanssektoren med et stort potentiale. Foto: Marie Ravn