KAMPEN OM FORBRUKERGJELD | UTENLANDSKE AKTØRER SER TIL NORGE

Knapt nok startet før budene kommer

Mener markedet for usikret gjeld er stort nok

PLASS TIL ÉN TIL: Bent Gjendem sikter mot utlån på 674 millioner kroner i 2016. FOTO: ØYVIND VOLDSETH

BANK: Markedet for usikrede utlån til nordmenns forbruk koker. Monobank er så vidt stablet på bena før utenlandske aktører vil kjøpe banken.

KIMMO RISBAKKEN
KIMMO.RISBAKKEN@FINANSAVISEN.NO

Etter mye om og men reiste Monobank 165 millioner kroner i oktober. Nå er det gått ett år siden gründer Bent Gjendem brøt ut av Skandiabanken, tok med seg en prosjektgruppe og tegnet opp en ny bank. Nettsiden er oppe, og forbrukslånene ruller ut.

– Det har vært et intensivt år. Jeg synes vi har klart å bygge banken på ganske kort tid med tanke på at det tok bare ett år, sier fersk banksjef Gjendem.

Av flere tilskudd til rene forbruksbanker er Monobank den siste som har kommet til stadiet hvor banken kan gi utlån.

Og før banken har gjort unna regnskapsperioder og har revisorstemplede dokumenter å vise til, har allerede internasjonale aktører vist interesse.

– Vi skal nå til London for å treffe noen spennende aktører.

Tre banker og PE-fond

Monobank fungerer som nettbank, og skal trekke kunder gjennom agenter og annonsering. Dermed har ikke banken samme distribusjonsapparat som Bank Norwegian eller Komplett Bank. Men så skal det ikke være det de store aktørene er ute etter heller:

– Vi regner med å hente inn 60 til 70 prosent av våre kunder gjennom agenter. For oss er det ikke mest aktuelt med en partner innen forbrukerelektronikk eller møbler.

Ifølge Gjendem skiller det ikke så mye på forbruksbankene når det kommer til annonseringen og salget gjennom agentene. Ya Bank har i sin snuoperasjon satset på å gi raskt «ja» på kundenes søknader, fordi dette angivelig skal være mer avgjørende enn rentene kundene blir tilbudt på forbrukslånene.

– Vi har fått tre henvendelser fra utlandet, og det er fra banker og PE-fond. De er interessert i oss fordi vi har fått opp banken fort, fordi vi har utviklet en egen IT-plattform og fordi vi er en fristilt aktør – vi er hverken linket opp til marked eller investorer, sier Gjendem.

Han mener det generelt sett er for dyrt å drive bank i England og USA, og mye av forretningskonseptet ligger i egenutviklede IT-løsninger.

– IT er dyrt. Det for eksempel for dyrt for oss å kjøpe inn løsninger fra Evry, og produktene blir i tillegg for standardiserte.

Venter med salg

– Det er et stort potensial for å gjøre ting i bankmarkedet bedre. Kunden vises for lite oppmerksomhet, og kapitaltunge investorer viser interesse for de teknologiske nyvinningene, sier Gjendem.

Til tross for at Monobank allerede tiltrekker seg nye investorer, vil han ikke selge banken.

– I første omgang er investorene nysgjerrige på vårt oppsett. Senere kan det bli aktuelt med en deleier, men det kommer an på den aktøren, sier Gjendem.

Han regner med å låne ut 15 millioner på de tre ukene banken rekker å holde åpent i 2015. For 2016 er målet fortsatt å låne ut 674 millioner kroner.

– Vi skal operere i Norge, men vi skal dra nytte av den teknologiske utviklingen. Tradisjonelle banker er boliglånfabrikker. De har eksistert i 100 år, men det er kundetilfredshet som er avgjørende.

– Mer enn stort nok marked

Det mangler ikke på nisjeaktører som utfordrer de tradisjonelle bankene om usikrede lån.

Ya Bank ble kjøpt opp i sommer, Bank Norwegian fortsetter ekstremveksten, Tor Olav Trøim har kjøpt seg inn i Avida Finans, tidligere Ya Bank-folk starter konkurrent, og Komplett Bank er allerede lønnsom.

Til tross for alle nyetableringene mener Bent Gjendem det ikke har blitt for mange om benet:

– Det er ikke så mange spesialiserte banker. Selv med Ya Bank, Bank Norwegian, Komplett Bank, Nordax og Opp Finans, er markedet mer enn stort nok.

Mens Gjendem mener han fikk oppstarten gjort unna fort, så det fra utsiden lenge ut til at den nødvendige kapitalinnhentingen gikk trått. Overfor Finansavisen erkjente Gjendem at det hadde vært tyngre enn ventet.

Lyktes i andre runde

Monobank forsøkte før sommeren å hente inn den nødvendige kapitalen for fem års drift, men ble tvunget til å gjøre et nytt forsøk. Bankgründerne tok hintene fra investorene, og i oktober kom de med nytt prospekt der opsjonsprogrammet var redusert.

I oktober kom også oppgjøret til Ya Bank-aksjonærene fra salget til Resurs Bank. Flere skal ha benyttet tilbudet om en ny forbruksbank.

Gjendem tror det skal være mulig å utnytte at de tradisjonelle bankene har mer restriktive utlånskriterier. I begynnelsen må han selv kjempe med en risikovekt på 100 prosent i forbrukslånene.

– Det vil være en ulempe på lang sikt. Styret vil vurdere om vi skal søke om å få den redusert til 75 prosent om et år. Vi må først få opp volumet slik at vi har en stor nok portefølje.

Gjendem mener han kan gå i null allerede innen 2016.

– Markedet er i dag på 80 milliarder, og det vokser årlig med 10 prosent. Da blir 600 millioner kroner veldig lite – særlig nå vi tar med i betraktning at lånene har en løpetid på to til tre år.

Annonsefrister
jule- og nyttårshelgen

Utgivelse:	Materiellfrister:
24. desember	23. des. innen kl. 10.00
28. desember	23. des. innen kl. 10.00
29. desember	23. des. innen kl. 10.00
30. desember	29. des. innen kl. 10.00
31. desember	30. des. innen kl. 10.00
2. januar	30. des. innen kl. 10.00
4. januar	30. des. innen kl. 10.00

Stor juleavis 24. desember
Nyttårsavis 31. desember

Annonsefrister
MOTOR jule- og nyttårshelgen

Utgivelse:	Materiellfrister:
2. januar	15. des. innen kl. 15.00
9. januar	15. des. innen kl. 15.00

Årets biler i lørdagens Motor 19. des.

Finansavisen

Tlf. 23 29 63 00,
www.finansavisen.no