

# - Mandag er altid den bedste dag

■ Odense-virksomhed tjener millioner på at koble bankkunder og pengeinstitutter via en række sammenlignings-websites i Skandinavien og Spanien. Flere lande er på vej ind hos Intelligent Banker, som benytter sig af store datamængder om kunder og brugere

Den grønne søjle over "Monday" knejser stolt i diagrammet ud for Spanien på storskærmen. "246 procent" står der i toppen af den grønne søjle. Den viser gårdsdagens omsætning i Odense-virksomheden Intelligent Bankers aktiviteter i Spanien i forhold til budgettet.

- Mandag er altid den bedste dag, og især efter en helligedag som påsken er der masser af aktivitet, siger Tommy Hummellose, medstifter og direktør i firmaet.

Ud over Spanien kan han og resten af firmaets ansatte følge udviklingen time for time og dag for dag på markederne i Spanien, Sverige, Norge og Danmark.

Bankshoppende kunder i de fire lande på jagt efter et forbrugslån eller et nyt kreditkort kan få en liste over mulige tilbud fra en række pengeinstitutter og banker på Intelligent Bankers hjemmesider.

## Danmark i rødt

Den danske søjle er - modsat den spanske - mandag langt under budget. Og rød.

- Ja, anden påskedag er en helligdag i Danmark modsat i Spanien, så der var mindre aktivitet end på en almindelig mandag, siger Torben Kopp

Kristensen, som stiftede selskabet sammen med Hummellose tilbage i 2009.

Siden er det gået stærkt for makkerparret, som i dag driver en lang række sammenligningshjemmesider i de fire lande fra tagetagen i en historisk bygning i Brandts Passage i hjertet af Odense.

- Vi er en slags Hotels.com eller Momondo for bankkunder, som er på udkig efter nyt kreditkort eller forbrugslån, siger Tommy Hummellose.

- Men modsat de firmaer har vi ikke en hjemmeside, men mange forskellige afhængig af, hvad det er, kunden leder efter, så vi arbejder ikke med branding af en enkelt hjemmeside, tilføjer Torben Kopp Kristensen.

## Fem millioner brugere

Det giver mange forskellige hjemmesider på fire forskellige sprog, men der er også mange kunder.

Hvert år har Intelligent Banker, som indtil for nylig hed Media Trust Online, fem millioner brugere igennem systemet. Af dem ender en kvart million som besluttede kunder eller leads hos de banker, finansieringsselskaber eller pengeinstitutter, som Intelligent Banker samarbejder med.

Når brugerens søgning på Google eller klik på en af Intelligent Bankers Facebook-annoncer ender med et besluttet lead eller aftale hos en af de samarbejdspartnere koster det en betaling af sig hos Odense-firmaet.

Firmaet er blevet Gazelle-virksomhed hos Børsen to år i træk og regner med at blive det igen i år, lyder det fra de to stiftere.

- Vi har et budget på 48 millioner kroner i omsætning i år, 58 næste år og 75 millioner i 2017, siger Torben Kopp Kristensen.

Omsætningen for i år regner de to partnere med at veksle til et overskud på otte millioner kroner - og hovedparten af de penge skal investeres tilbage i firmaet. Hovedsageligt i flere medarbejdere.

- Vi skal bruge de bedste af de bedste inden for it og ingeniører, siger Tommy Hummellose.

## Big data og mønstre

I dag har firmaet otte fastansatte og en række deltidsansatte. De fastansatte arbejder især med algoritmer og databehandling, som er afgørende for firmaets udvikling.

- Vi arbejder med big data, så vi kan genkende mønstre og bevægelser hos brugerne, så vi kan forudse, hvad det er, kunden efterspørger. Vi skal sammensætte og finde de tilbud fra vores kunder, som bedst matcher de søgninger, som brugerne har på vores sites, siger Torben Kopp Kristensen.

De deltidsansatte er til gengæld ofte udenlandske studerende fra SDU, som enten mestrer databehandling eller et af de sprog, som Intelligent Banker henvender sig til kunder på.

Imens lyser alle fire søjler på diagrammet på storskærmen grønt for tirsdagens udvikling, som minut for minut bliver opdateret. Alle ligger langt over budget.



Af Jakob Haugaard Christiansen  
jhc@fyens.dk



■ Torben Kopp Kristensen (tv.) og Tommy Hummellose (th.) regner med, at Intelligent Banker vil fortsætte med at vokse.



■ Intelligent Banker holder til i Brandts Passage i lokaler, der tidligere husede Tidens Samling.



# - Sæt nu bankkunderne fri

■ **Tommy Hummelmose, adm. direktør i Intelligent Banker.**

■ **Hvilke bankprodukter har I mulighed for at sammenligne?**

- Først og fremmest er det forbrugslån og kreditkort, men hele markedet for bankkunder er inde i en tid med omvæltning, så vi forventer, at der vil komme flere produkter på paletten fremover.

■ **Hvorfor er der ikke flere muligheder?**

- Vi ville gerne annoncere med alt inden for de finansielle produkter, men det kan vi ikke, fordi bankerne ikke er kommet med på vognen endnu og har gjort deres produkter 100 procent tilgængelige online.

■ **Men man kan sagtens få de tilbud, man skal vel bare henvende sig i banken?**

- Vi ønsker, at forbrugerne på samme måde, som når vi bestiller fly, hotel eller mad, skal have mulighed for at sammenligne de produkter, som de forskellige banker tilbyder. Hvorfor skal man vælge bank først, hvorfor kan man ikke orientere sig online og bestille en indlånskonto eller et kreditkort, det kan vi ikke se logikken i.

■ **De banker og finansieringsinstitutter, I har med i jeres oversigter, er nye eller udenlandske - er det en svær branche at flytte?**

- Traditionelt er det jo sådan, at du kun har en bank, nogen har måske to - men de fleste har én bank, og den føler man sig bundet til. Sådan har det altid været, men måske er der faktisk en anden bank, som kan tilbyde dig en bedre indlånskonto hvis du har 20.000 kroner, du skal have placeret. Der bør være sammenligningssider, som kan fortælle dig, hvor du får det bedste produkt, og man skal



■ Tommy Hummelmose, direktør, Intelligent Banker.

kunne færdiggøre det med at bestille en konto online. I dag skal du ned i banken og tale med din bankrådgiver, før du kan få det.

■ **Det er vel, fordi folk føler sig mere trygge ved at sidde i banken hos deres rådgiver, når de træffer beslutninger om deres penge?**

- Sådan har det været, men de yngre generationer, de kommer aldrig fysisk i banken. Det betyder ikke, at de ikke går i banken, for det gør de hele tiden via Mobilepay eller deres smartphone. Bankerne vil stadig gerne have, at du bliver en såkaldt helkunde, så de er sikre på, at du som kunde er hegnet ind, så de har styr på kunden, men tiderne skifter også i bankverdenen. Du nævner selv ordet rådgiver. Her skal vi huske, at en bankmand alene fortæller os som kunder om de produkter, de selv har på hylden, men ikke om alle de andre produkter, kunden kunne have mere glæde af.

■ **I er også til stede andre steder i Skandinavien og i Spanien, hvordan er udviklingen uden for landets grænser?**

- Vi kan se, at det kommer, og vi kan se det særligt i Tyskland, England og USA. Der

er der en større vifte af produkter og muligheder for at sammenligne online, og det kommer helt sikkert også til Skandinavien, så du kan shoppe meget mere frit rundt som bankkunde.

■ **Hvordan er jeres forhold til bankerne?**

- Vi vil gerne være gode venner med de danske og udenlandske banker, men vi siger også til dem, at de ikke kan modstå den udvikling. Vi vil gerne fortælle dem, hvad der virker ude hos forbrugerne - og bankerne lytter også til os, så vi kommer ind på meget højt ledelsesniveau for at fortælle, hvad det er markedet efterspørger. Og de kan jo se, at det er milliarder af kroner, som vi formidler kundekontakt efter, så er det er klart, at de er interesserede.

■ **Og I ser kun det her som et voksende marked?**

- Ja. De yngre generationer taler ikke bank, som vi gør. De vil selv, og de vil vælge selv mellem de forskellige bankprodukter og de forskellige banker.

Af Jakob Hugaard Christiansen  
jhc@fyens.dk

## Intelligent Banker

Stiftet af Tommy Hummelmose og Torben Kopp Kristensen i 2009.

Arbejder for banker, finansieringsselskaber og pengeinstitutter med at tiltrække kunder via sammenlignings-hjemmesider, som Intelligent Banker har oprettet mange af i Danmark, Sverige, Norge og Spanien. Det drejer sig om forbrugslån og kreditkortaftaler. Lidt som Momondo gør med flyrejser, og hotels.com gør med hoteller. Arbejder blandt andet med big

data for at sikre, at kunderne finder det bedste match, når de søger oplysninger eller tilbud om et nyt forbrugslån eller en bedre aftale om et kreditkort. Nogle af Intelligent Bankers kunder er - Santander, Spar Nord, L'easy, Bank Norwegian, Ikano Bank. Intelligent Banker arbejder med flere forskellige hjemmesider og har modsat My Banker altså ikke en hjemmeside, som firmaet "brander". Nogle eksempler er: www.fair-banker.com/da i Danmark,

www.nordicbanker.com/es til de spanske kunder og www.monsar.com/nb på markedet i Norge.

Firmaet hed tidligere Media Trust Online og bor i hjertet af Odense i Brandts Passage.

Har i dag 23 ansatte.

Forventer en omsætning på 45 mio. kroner i år og et overskud på otte mio. kroner. I alt efterspørger godt fem millioner årlige brugere på deres hjemmesider kredit for 3,5 milliarder kroner.

