



Realdolmen helpt ING Wholesale bank bij digitale innovatie

Digitalisering verandert de spelregels in elke sector en bedrijven die er geen rekening mee houden, zullen eerder vroeg dan laat het onderspit delven. Dat geldt ook voor de financiële sector. De opkomst van fintechbedrijven, technologische start-ups die zich focussen op het vereenvoudigen van één dienst binnen de financiële sector, drukten banken namelijk met de neus op de feiten. We staken ons licht op bij Bart-Jan Engelen, sales coach & trainer bij ING Wholesale, en tegelijkertijd bezieler van Valuefinders.net, een online platform dat ING en Realdolmen samen hebben ontwikkeld. Het werd een boeiend gesprek over de veranderingen binnen de financiële sector – en hoe u hierop kunt inspelen, natuurlijk.

FINTECHBEDRIJVEN ZETTEN BANKEN VOOR HET BLOK

Fintechbedrijven? Tot twee jaar geleden had niemand er al van gehoord. Vandaag schieten ze als paddenstoelen uit de grond. Hoe komt dat? Eenvoudig: ze maken gebruik van de nieuwste digitale technologieën om heel innovatieve diensten te ontwerpen of bestaande diensten veel eenvoudiger te maken. Denk bijvoorbeeld aan Kickstarter, specialist in het opzetten van crowdfunding. Zij zorgen ervoor dat projecten door derden gefinancierd kunnen worden, waardoor de initiatiefnemers niet meer bij een bank moeten aankloppen. Een ander succesverhaal is TransferWise. Met TransferWise kunt u geld overmaken naar het buitenland zonder daar hoge kosten op te moeten betalen. Ook hier worden de banken buitenspel gezet.

INNOVATIE IS HET SLEUTELWOORD

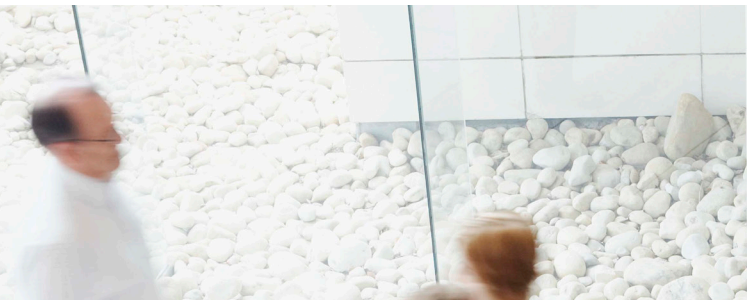
“De snelle opkomst van fintechbedrijven is eenvoudig te verklaren,” vertelt Bart-Jan Engelen. “Het gaat om de cultuur die deze bedrijven koesteren. Het zijn stuk voor stuk bedrijven die inzetten op digitale innovatie, en dan niet alleen gericht op efficiëntie. Twintig jaar geleden was werken bij een bank populair. Dat is nu verminderd. Steeds meer afgestudeerden of zelfs



“We stelden ons de vraag hoe we beter konden inspelen op de noden van bedrijven en hoe digitale innovatie daarin een rol kon spelen. Dat resulteerde

uiteindelijk in Valuefinders, een online self-assessment-platform dat bedrijven helpt bij het on the spot evalueren van hun financiële waarde keten. Het bouwen en hosten van Valuefinders.net gebeurde integraal bij Realdolmen”

**BART-JAN ENGELEN, SALES COACH EN
TRAINER BIJ ING WHOLESALE**



topbankiers gaan aan de slag in fintechbedrijven of beginnen er zelf één. Waarom? Omdat digitale innovatie tot de verbeelding spreekt. Het is vernieuwend en dat trekt open-minded mensen aan.”

“Banken beseffen ook dat ze moeten innoveren. Dat kan door fintechbedrijven over te nemen, maar die zijn intussen sterk in marktwaarde gestegen en daardoor duur. Daarom worden er steeds vaker partnerships afgesloten.” Dat is voor beide partijen een win-winsituatie. Banken winnen aan innovatiekracht, terwijl de fintechbedrijven kunnen profiteren van het uitgebreide netwerk aan klantenrelaties waarover banken beschikken. ING Wholesale heeft daarnaast het ING Accelerator program (supported by PACE) opgericht. Via deze weg geeft ING interne innovatieve initiatieven de kans om hun ideeën ook effectief in de praktijk om te zetten. Momenteel zijn er al 2 start-ups die zich in een testfase bevinden. Zo wordt de brug tussen twee financiële werelden stilaan gedicht.

VALUEFINDERS BRENGT VERBORGEN KAPITAAL IN KAART

De opkomst van fintechbedrijven is duidelijk merkbaar in de consumentenafdeling van de bank. Maar hoe ziet de situatie eruit in de wereld van grootzakelijk bankieren? “Dat staat momenteel minder ver wat digitale innovatie betreft,” legt Bart-Jan Engelen uit. “Het is vanuit dat perspectief dat we ook bij ING Wholesale zijn beginnen nadenken. We stelden ons de vraag hoe we beter konden inspelen op de noden van bedrijven en hoe digitale innovatie daarin een rol kon spelen.” Dat resulteerde uiteindelijk in Valuefinders, een online self-assessment-platform dat bedrijven helpt bij het on the spot evalueren van hun financiële waarde keten.

“Voortdurend verwerken bedrijven betalingen van en aan relaties. Het beheer hiervan is complex en kan leiden tot fouten, inefficiëntie en onvoorziene kosten,” aldus Bart-Jan Engelen. “Als bedrijven die zaken niet op tijd opmerken, leidt dit vaak tot een aantoonbaar verlies aan inkomsten, waarvan ze vaak niet weten hoe die werden veroorzaakt. Het is een soort van verborgen kapitaal dat verloren gaat en waar bedrijven zich niet altijd van bewust zijn. In sommige gevallen kunnen gespecialiseerde consultants soelaas brengen, maar dat kost tijd en geld. Bovendien beschikt zo’n consultant vaak ook maar over expertise binnen één gebied, waardoor men zich al snel genoodzaakt ziet om

verschillende consultants te raadplegen. Klanten willen dat niet; zij verwachten vandaag de dag een geïntegreerd proces, waarbij hun ganse financiële situatie meteen in kaart wordt gebracht. Dat is precies waar we met het online scenariomodel van Valuefinders op inspelen. We analyseren budgetten, KPI’s, en doelstellingen om zo verborgen kosten, risico’s en opportuniteiten binnen bedrijven te spotten. Het online scenariomodel laat ook toe om uw prestaties onmiddellijk te vergelijken met de sterkste concurrenten op de markt.”

REALDOLMEN ALS BETROUWBARE PARTNER

Het bouwen en hosten van Valuefinders.net gebeurde integraal bij Realdolmen. “Een goed idee bedenken is één zaak, het technisch uitwerken is nog iets anders,” vertelt Bart-Jan. “Daarom gingen we op zoek naar een betrouwbare partner. Aangezien ik in het verleden al contact had met enkele mensen van Realdolmen ben ik met hen gaan overleggen. We hadden er een goed gevoel bij en zo was de samenwerking al snel een feit.”

“Wat oorspronkelijk begon als een idee binnen ING WB is intussen uitgegroeid tot een soort van stand-alone service. We zijn dan ook heel tevreden dat we samen met Realdolmen dit project in de praktijk kunnen uitvoeren. Intussen staat het platform een jaar online en zijn we uitgebreid aan het testen met een aantal klanten. De positieve resultaten die uit deze testen voortkwamen, hebben er voor gezorgd dat dit project is toegelaten tot het Accelerator programma van ING WB. Toch iets waar we trots op mogen zijn, denk ik. Intussen kijken we voortdurend wat we nog kunnen verbeteren aan ons platform om het in de toekomst verder te kunnen industrialiseren. Daar willen we Realdolmen ook graag bij betrekken.”

MEER WETEN?

OVER ING WHOLESALE BANK:
www.ingwb.com

OVER REALDOLMEN:
www.realdolmen.com
info@realdolmen.com
T: +32 2 801 55 55