

thefin challenge

powered by **fintalent**

12 creatieve ideeën
voor nieuwe bancaire
businessmodellen

**Wie gaat de 'Fin
Challenge' aan?**



febefin
academy

Op 6 en 7 oktober 2023 organiseerde Febelfin Academy in Brussel de 4^{de} editie van de Fin Challenge. De Fin Challenge is een tweejaarlijks initiatief van Febelfin Academy in samenwerking met Fin Talent, het paritair vormingsinitiatief van de banksector.

Thema dit jaar was 'nieuwe bancaire businessmodellen'. 2 dagen lang staken meer dan 60 financiële professionals uit 15 verschillende organisaties de koppen bij elkaar.

Tijdens de finale presentatie werden niet minder dan 12 nieuwe commerciële concepten door 12 diverse teams voorgesteld aan de jury en het publiek. Daarvan werden uiteindelijk 2 teams uitgekozen als winnaars.



In een bank is heel wat expertise en ervaring aanwezig. Op financieel technisch gebied uiteraard, maar gemotiveerde en betrokken medewerkers hebben vaak ook verrassend goede ideeën over de manier waarop actuele uitdagingen voor de sector creatief en innovatief aangepakt kunnen worden. Hoe de bank van de toekomst er moet uitzien bijvoorbeeld, en waarmee ze zich moet bezighouden.

The Fin Challenge wil deze creatieve en innovatieve ideeën detecteren en in kaart brengen, en medewerkers stimuleren om deze mindset verder te ontwikkelen. **In die zin houdt Fin Challenge het midden tussen een strategische oefening voor de sector en een opleiding ondernemerschap, creativiteit & innovatie voor haar medewerkers.** The Forge zorgt voor een professionele coaching van de deelnemers.



De teams dachten op een heel verfrissende, out-of-the-box manier verder dan het louter bancaire en gingen kijken naar de mogelijke nevenactiviteiten van een bank die ingezet kunnen worden in het maatschappelijk belang..

— Ann Vanlommel, Managing Director Febelfin Academy



Om de oefening zo gericht en realistisch mogelijk te maken kregen de deelnemers een kader voorgesteld waarbinnen ze ideeën moesten formuleren. Dé bank bestaat immers niet, en dus werd er gekozen om nieuwe businessmodellen te ontwikkelen voor **3 types van banken**:

ANCHORA BANK

Type van een traditionele bank met een gevarieerd dagelijks aanbod aan bankdiensten voor zowel particulieren als bedrijven. Denk 'grootbank, modern, efficiënt'.

FINVEST BANK

Type van een private bank. Denk 'vermogensbeheer, particulier, persoonlijke benadering'.

NEW BA BANK

Type van de nieuwere, eerder disruptieve speler op de markt. Denk 'duurzaamheid en diversiteit'.



Doorheen de 12 presentaties kwamen een aantal trends naar voor, aansluitend bij maatschappelijke thema's:



Wonen

wordt steeds duurder en vereist een stevig basiskapitaal. We hebben het daarbij niet alleen over de aankoop van een woning door jonge kandidaat-kopers, maar bijvoorbeeld ook over (energetische) renovaties.

Artificiële intelligentie

is niet meer weg te denken. Er is grote nood aan informatie over deze razendsnel evoluerende technologie en haar concrete toepassingen. Algemeen wordt er bijzonder veel verwacht van deze technologie.



Digitalisering



en digitale inclusie zijn essentiële voorwaarden voor verdere evolutie binnen de financiële sector, we moeten dus absoluut zorgen dat iedereen 'mee' is.

Verbinding

Er is nood aan verbinding. Zowel tussen de bank en haar klanten, als tussen klanten onderling, tussen verschillende partijen die mekaar helpen om duidelijk gespecificeerde doelen te bereiken.



ESG

is een gamechanger die ons op heel veel gebieden zal verplichten om anders te gaan denken.



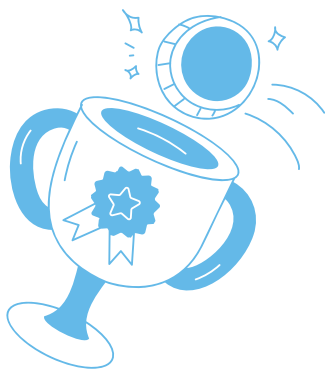
Het is heel mooi om te zien hoe trefzeker deze trends door de deelnemers aan de Fin Challenge opgepikt werden en hoe elk team hier een eigen invulling aan gaf. Het is duidelijk dat dit dé thema's zijn waarmee de banken aan de slag zullen moeten gaan in de toekomst.,,

— Kris Vander Velpen, Professor Innovation and Entrepreneurship Flanders Business School



Vanuit vakbondsperspectief was ik vooral nieuwsgierig hoe de deelnemers zouden omgaan met digitalisatie en automatisering in de sector. Welke jobs ze zouden creëren of hoe de jobs van de toekomst er volgens hen zouden uitzien. Het is duidelijk dat er een grote nood is aan IT-profielen in de toekomst. Toch zijn er een aantal projecten die inzetten op persoonlijke begeleiding en waarbij de relatie tussen bankier een klant van die aard is dat er een totaalconcept in begeleiding aangeboden wordt.,

— Marieke De Kegel, Nationaal sectorverantwoordelijke ACLVB



Alle nieuwe businessmodellen die de teams uitgewerkt hadden werden met een pitch voorgesteld aan een kritische jury, bestaande uit **Wien De Geyter**, Secretary-General Febelfin en Chairwoman Febelfin Academy; **Marieke De Kegel**, Nationaal sectorverantwoordelijke ACLVB; **Dirk Hermans**, Innovation Manager KBC; **Xavier Corman**, Director Fintech Belgium; **Kris Vander Velpen**, Professor Innovation and Entrepreneurship Flanders Business

School. **Ann Vanlommel**, Managing Director Febelfin Academy was voorzitter van de jury. Zij legden de teams op de spreekwoordelijke rooster over de financiering en de haalbaarheid van hun voorstel. De perfecte gelegenheid voor onze deelnemers om naast de teamwork-skills die ze 2 dagen lang hadden geoefend nu ook hun presentatie-skills te demonstreren en het hoofd koel te houden!

Uiteindelijk koos de jury voor het New BA Hive concept als beste idee van de dag. Ook het publiek mocht zich uitspreken op basis van de pitches. De publieksprijs van de Fin Challenge 2023 ging naar Anchora Immo.

Het **New BA Hive** concepts bekijkt de bank als een platform waar de levens van mensen samen komen en waar interessante kruisbestuivingen tot stand kunnen komen. Zo heeft het ene leven soms een zetje nodig om van start te kunnen gaan terwijl een andere speler sterk genoeg is om dat duwtje in de rug effectief te kunnen geven. Het principe van bijvoorbeeld intergenerationele solidariteit maar dan 'revisited'. Jonge kandidaat vastgoed kopers zouden zo bijvoorbeeld beroep kunnen doen op investeerders die hen het basiskapitaal ter beschikking zouden kunnen stellen om een woonkrediet aan te kunnen gaan.

Anchora Immo stelt voor dat de bank oude huizen zou kopen, renoveren en verhuren aan jonge kandidaat-kopers voor zolang deze zelf financieel niet sterk genoeg staan om de aankoop te financieren. De bank beschikt op die manier over een waardevol patrimonium dat ze als het ware als spaarproduct aanbiedt. Jonge mensen krijgen hierdoor betere perspectieven op het verwerven van een woning.



“

Het is opvallend hoe beide winnende projecten eigenlijk vormen zijn van 'community based banking'. De bank is daarbij een plaats waar wie geld nodig heeft voor een project in contact gebracht wordt met wie geld beschikbaar heeft en op zoek is naar rendement. Je kan het vergelijken met ouders die kapitaal ter beschikking stellen van hun kinderen, bijvoorbeeld voor de aankoop van een huis. Zij doen in feite een gerichte investering in hun kinderen omdat ze geloven in het project én in hun kinderen. Het rendement dat zij daarbij beogen is niet in de eerste plaats financieel. Zij zullen er immers niet meer zijn op het moment dat deze investering ook effectief financieel rendement oplevert. Bij community based banking doet iemand een investering in een specifiek project waarin hij of zij gelooft. Deze investering wordt verpakt in een soort van obligatie die verhandelbaar is. Op die manier kan de investering ook meteen financieel rendement opleveren..”

— Kris Vander Velpen, Professor Innovation and Entrepreneurship Flanders Business School

Wij zijn alvast heel benieuwd hoe deze ideeën onze sector zullen inspireren en welke we in de komende jaren eventueel zullen gerealiseerd zien! Eén realisatie kunnen we alvast afvinken: de meer dan 60 deelnemers waren unaniem positief over deze 'bootcamp' ervaring, we mochten heel wat enthousiaste reacties noteren tijdens de afsluitende receptie.

“

We hebben veel bijgeleerd op diverse gebieden..” “Het was een uitstekende gelegenheid om fijne contacten te leggen met collega's uit de sector..”

— Enkele van de deelnemers

“

Het is nu aan de sector zelf om aan de slag te gaan met deze concepten. Het lineaire model waarbij men alles doet voor de klant zal moeten evolueren tot een circulair model waarbij bank en klanten samen opereren binnen een intelligent ecosysteem..”

— Wien De Geyter, Secretary-General Febelfin en Chairwoman Febelfin Academy

We geven hieronder ook de business cases mee van de andere teams.

Anchora Consumer Consulting: Wat als de bank haar klanten via een platform de weg zou wijzen naar de beste consumentendeals, passend bij hun persoonlijke situatie? De bank helpt op die manier haar klanten om waar voor hun geld en/of hun loyaliteit te krijgen en meer budget over te houden voor extraatjes.

Anchora Financial Education: Wat als de bank haar klanten systematisch meer en beter inzicht zou geven in de financiële wereld en in het beheer van hun eigen financiën? Financiële educatie reikt mensen handvaten aan om hun financiële situatie actief in handen te nemen, de juiste keuzes te maken en hun dromen te realiseren.

Anchora@home: Wat als klanten niet meer naar de bank hoeven te gaan maar als de bank zich verplaatst tot bij haar klanten thuis? En niet alleen met strikte bankdiensten maar met een veel ruimer aanbod, bijvoorbeeld een expert om de EPC-score van je woning te verbeteren. Zo krijgen we iedereen mee. De bank bespaart op kantoren, heeft inkomsten door de diensten van derden en vermijdt problemen door digitale fraude en phishing waar kwetsbare klanten vaker het slachtoffer van worden.

Finvest ESG investments: Wat als de bank vermogende particulieren zou helpen in hun wens om de wereld een stukje mooier te maken? Door investeerders samen te brengen met startups die

focussen op ESG-ontwikkelingen bijvoorbeeld. De bank staat garant voor de kwaliteit van de projecten en geeft investeerders een persoonlijke inkijk in het beheer ervan.

Finvest International @Interim: Wat als de bank bedrijfsleiders uit verschillende landen bij elkaar zou brengen en zo niet alleen de expertise en de ervaring binnen elk bedrijf zou kunnen verhogen, maar tegelijk bedrijfsleiders ook de mogelijkheid zou geven om bijvoorbeeld van een langere vakantie te genieten door hun bedrijf tijdelijk in de handen van die andere bedrijfsleider te geven?

Finvest Value Profile: Wat als de bank investeringen niet alleen zou baseren op het 'risicoprofiel' van klanten, of puur op de omvang van hun portefeuille? In plaats daarvan kunnen investeringen gebaseerd worden op iemands 'waarden-profiel'. Waar wil de klant dat zijn of haar geld voor gebruikt wordt en met welke partner kan de bank hem/haar in contact brengen?

Finvest 'Consciousness Investment Products': Wat als de bank klanten de keuze zou geven welk aspect van ESG ze met hun investeringen zouden willen benadrukken? Als klanten als het ware zelf de 'ESG topping' op hun 'beleggings-cocktail' zouden kunnen kiezen? Wil de klant sociale projecten ondersteunen met zijn of haar beleggingen, of gaat diens voorkeur eerder uit naar milieu gerelateerde initiatieven?

New BA Budget Buddy App: Wat als de bank haar klanten niet alleen zou adviseren over financiële producten, maar hen actief zou helpen om hun budget te beheren door het ter beschikking stellen van een slimme AI gestuurde app en het aanbieden van coaching bij het gebruik ervan? Dit zou heel wat financiële spelers samen kunnen brengen en budgettaire ademruimte geven aan klanten.

New BA Helping Hand: Wat als de bank de grote kosten en risico's die verbonden zijn aan de ontwikkeling van ESG-initiatieven zou kunnen helpen door linken te leggen met kapitaalcrachtige investeerders?

New BA Management buy-out: Our money, our choice! Wat als 'de bank' zou bestuurd worden door 'de klanten van de bank', wat als klanten ook écht inspraak zouden krijgen in wat de bank doet met hun geld en hoe ze het doet? Klanten beschikken immers vaak over heel wat expertise en willen die graag delen. De bank evolueert dan van enige expert naar facilitator en brengt klanten samen rond projecten die zij zelf de moeite vinden.

In 2025 zal de Fin Challenge opnieuw worden georganiseerd rond een nieuw thema.

Voor meer informatie kan je contact opnemen met bart.corthouts@febelfin-academy.be of neem een kijkje op www.finchallenge.be

Wil je je soft skills ondertussen zelf naar een hoger niveau brengen of de innovatiecultuur binnen je organisatie een duwtje in de rug geven? Alle opleidingen kan je terugvinden op de website van Febelfin Academy. Je kan ze individueel volgen of ze kunnen ook op maat van je organisatie aangeboden worden.

www.febelfin-academy.be

