

Prima fint banksystem till salu

08.02.2019



Får vi fresta med bank på burk?

2002

Ett enda telefonsamtal kan vara allt som krävs. Så var det när Peter Wiklöf i april 2002 lyfte luren och ringde det samtal som kom att få stor betydelse för Ålandsbanken. På banken hade man nämligen bestämt sig för att försöka sälja sitt banksystem. Uppdraget gavs till bankens produkt- och affärsutvecklare, alltså Peter Wiklöf.

Idén att sälja banksystem var varken befängd eller ny. Man hade redan erfarenhet av att jobba med Handelsbanken och SEB, men de IT-samarbetena hade byggt på tanken om att spara pengar. Nu var IT något som banken skulle tjäna reda pengar på. Om någon bara ville köpa ett prima fint banksystem.

Bankens ledning förde ett resonemang som bottnade i vad man såg om man tittade västerut. I Sverige hade det under 1990-talet dykt upp flera nischaktörer som till exempel Avanza och Nordnet. Men i Finland lyste uppstickarna med sin frånvaro. Frågan var ifall Finland skulle leva med några stora aktörer eller följa i Sveriges kölvatten.

- Finland var en skyddad marknad och de stora aktörerna kunde rätt så väl behålla sitt oligopol. Men från vårt utkikstorn på Åland hade vi ju flera gånger tidigare sett, och dragit nytta av, att Finland brukade följa efter Sverige med 5-10 års fördröjning, säger Peter Wiklöf.

Mycket talade för att det även nu skulle bli så. Men

skulle uppstickarna komma insvepande västerifrån eller dyka upp som gubben ur lådan på den finska bankmarknaden? Krasst sett så spelade det ingen roll. Alla hatar ändå konkurrens.

- När journalisterna frågar så svarar man alltid att det är bra med konkurrens. Sedan går man hem och knyter näven i fickan och säger De här galna nykomlingarna begriper inte hur man prissätter! Och de kommer med produkter som inga kunder behöver! Och sedan tycker man att livet är jobbigt. Men Ålandsbankens ledning konstaterade också att ingen uppstickare kommer att fråga oss om de får starta bank i Finland.

Därför vände man på steken. I stället för att oroa sig över konkurrenter kanske man kunde välkomna dem - och samtidigt tjäna en hacka? Så där satt nu Peter Wiklöf en morgon och ögnade igenom affärstidningen Kauppalehti. Det räckte med att han såg rubriken för att han skulle ställa ifrån sig den gröna Å-kaffekoppen och börja treva efter sin Nokia:

Tapiola startar bank

På försäkringsbolagets huvudkontor var det bankveteranen Matti Noranta som lyfte luren.

- Hej, det här är Peter Wiklöf på Ålandsbanken. Jag läser att ni ska starta bank. Behöver ni ett banksystem?

- Jooo, den tanken har slagit mig, svarade Noranta.

Ett par månader senare offentliggjordes samarbetet.

På Tapiola konstaterade direktör Jari Saine att man valt Ålandsbanken för att ett beprövat banksystem gav lägre risker och snabbade upp starten för Tapiola Bank. Men hade Ålandsbanken verkligen sålt en bank på burk? Skulle den lilla bankens lilla utvecklingsteam på den lilla ön klara av en så enorm leverans inom utsatt tid?

Sanningen om Ålandsbanken

100 berättelser genom 100 år

Joakim Enegren

Med bidrag av Annika Lundqvist, Leo Löthman och Teo Tuominen.

Foto: Henrik Kindgren