

# Sprong vooruit of in de afgrond

**Fintech** Jonge bedrijven die nieuwe financiële diensten aanbieden, schieten als paddestoelen uit de grond. De beloftes zijn enorm, maar tegelijkertijd worstelen toezichthouders met de risico's. „Sommige innovaties proberen regelgeving in haar geheel te omzeilen.”

Door onze redacteur  
**Chris Hensen**

**F**intech heeft de toekomst. Dat bleek vorige week weer toen bekend werd dat ABN Amro een nieuwe reorganisatie doorvoert, waarbij 975 tot 1.375 (van de 22.000) banen verdwijnen. De winst van de bank staat onder druk door toenemende concurrentie. Die komt onder andere uit de hoek van 'fintech', zegt de bank: het domein van vaak nieuwe financiële partijen die met slimme vernieuwingen marktaandeel proberen te winnen op de gevestigde orde.

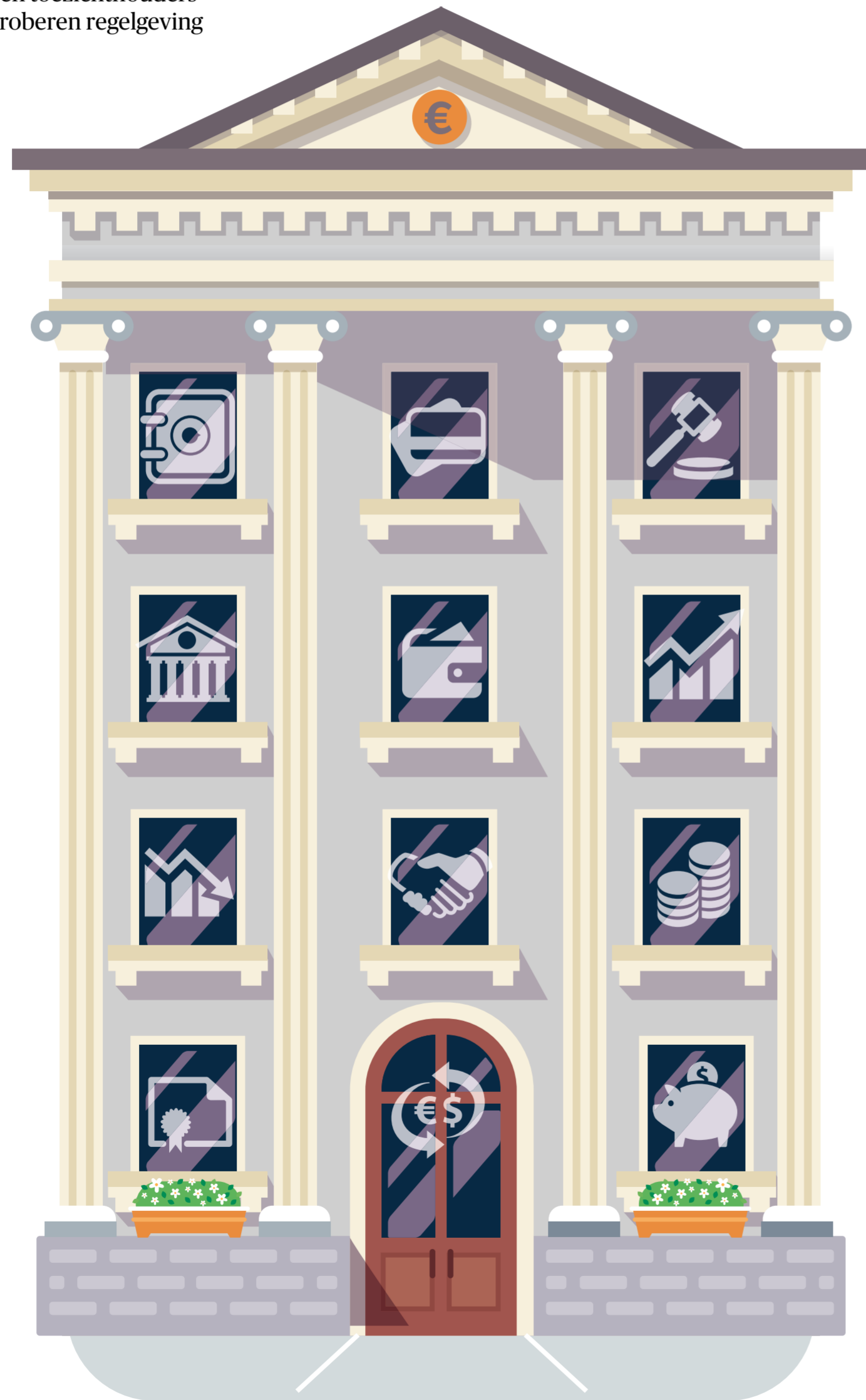
Fintechbedrijven schieten als paddestoelen uit de grond. Adviesbureau KPMG berekende dat beleggers vorig jaar wereldwijd 20 miljard dollar investeerden in de fintechsector. Dat was een stijging van 70 procent ten opzichte van het jaar ervoor. In de eerste drie maanden van dit jaar stegen de investeringen opnieuw fors, met 67 procent naar 4,9 miljard (ten opzichte van een jaar geleden). En al ging het afgelopen kwartaal iets minder, volgens KPMG gaat dit jaar opnieuw een record opleveren.

Fintechbedrijven leveren een waaier aan diensten en producten, zoals betalingsverkeer, geautomatiseerde beleggingsadviesdiensten, crowdfunding en gerobotiseerd hypotheekadvies. Dingen die traditionele banken soms ook aanbieden, maar volgens de fintechbedrijven kunnen zij het sneller, goedkoper, gemakkelijker en beter. Met dank aan hun technologische slagkracht.

Een aantal van die bedrijven is inmiddels uitgegroeid tot serieuze spelers. De Amerikaanse Lending Club, een online platform dat bemiddelt tussen bedrijven die geld nodig hebben en partijen die geld willen uitleenen, is naar eigen zeggen wereldwijd de grootste in zijn soort. Het idee van de Lending Club is: wie geld nodig heeft, hoeft daarvoor niet langer naar de bank. In Nederland heb je onder andere Adyen, de digitale 'kassa' voor grote webwinkels en onlinediensten zoals Facebook en Spotify. Dat bedrijf is volgens kenners van de markt meer dan 2 miljard euro waard.

De opkomst van de fintechsector wordt door sommigen, zeker door de bedrijven die er deel van uitmaken, gezien als een revolutie, waar de klant zeer bij gebaat zou zijn. Eindelijk een alternatief voor die slome, ouderwetse en klantvriendelijke traditionele banken, stellen zij. Anthony Thomson, oprichter van de vrijwel volledig digitale Britse Atom Bank zei eens: „De eerste geautomatiseerde banksystemen werden ingevoerd in 1967. De grap is dat traditionele banken nog steeds op die systemen draaien.”

Maar volgens Hugo van Wijk zijn er ook schaduwkanten, en juist risico's voor de klant. Van Wijk is oprichter van Vallstein, een bureau dat sinds 2000 klanten in Europa, het Midden-Oosten en de VS adviseert bij hun bankzaken en daarvoor speciale software maakt. Vallstein is ook bezig met financiële vernieuwingen. Het ontwikkelde een product waarmee klanten beter in staat moeten zijn om te onderhandelen met hun banken over de prijzen van diensten en producten die zij afnemen. *Wallet Sizing* heet het, en het kreeg recentelijk een belangrijke fintechprijs in Londen.



ILLUSTRATE ROLAND BLOKHUIZEN

## Toezicht houden is moeilijk

„Fintech is hip, maar net als altijd met financiële vernieuwingen kan het een sprong vooruit zijn of een sprong in de afgrond”, zegt Van Wijk. „Het is bijna per definitie digitaal en grensoverschrijdend. Dat maakt het moeilijk goed toezicht te houden. Wie let er bijvoorbeeld op een in Vanuatu gevestigd online leenplatform dat in Europa actief is? Zonder scherp internationaal toezicht leent fintech zich goed voor piramidespellen en het witwassen van geld. Maar grensoverschrijdend toezicht is ver weg. Sommige innovaties proberen daarbij regelgeving in haar geheel te omzeilen, door oplossingen aan te bieden die (nog) niet onder regelgeving vallen.”

Er zijn ook privacykwesaties, zegt hij. Gratis diensten, zoals een app die berekent hoeveel fooi een klant in een buitenlands restaurant hoort te geven, zijn leuk. „Maar de consument vergeet vaak dat hij altijd wel met iets betaalt. In dit geval zijn dat persoonlijke gegevens: waar hij zich bevindt, met wie, wat hij heeft besteld.” Hij vraagt zich af of nieuwkomers in andere landen daar even zorgvuldig mee omgaan als traditionele instellingen.

De consequenties kunnen volgens Van Wijk groot zijn. Wantoestanden ondermijnen het vertrouwen in de financiële sector, en die moet het juist hebben van vertrouwen. Als het vertrouwen wegvalt, kunnen financiële instellingen omvallen, dat is de les van de crisis, zegt hij. „Er kan een sneeuwbal effect optreden dat uitmond in een systeemcrisis.”

Hij krijgt steun van de financieel toezichthouders. Ook de Autoriteit Financiële Markten (AFM) maakt zich zorgen of de privacy van klanten gewaarborgd blijft. De snelle opkomst van fintech „levert nieuwe toezichtsvragen op”, zei de toezichthouder in een analyse gemaakt voor een Kamerdebat over fintech begin dit jaar. Veel innovaties leunen zwaar op persoonlijke gegevens van klanten. Maar voorkomen moet worden dat data van klanten die bijvoorbeeld een gelikte app gebruiken op straat komen te liggen, vindt de AFM.

Mede om die reden is de AFM terughoudend met het verstreken van vergunningen voor nieuwkomers. Dat heeft weer tot kritiek geleid van fintechbedrijven die vinden dat de AFM onnodige barrières opwerpt.

De toezichthouder zit in een spagaat. De AFM wil innovatie niet belemmeren, omdat die goed kan zijn voor de concurrentie en dus voor klanten. De Nederlandse financiële sector wordt nu gedomineerd door een handvol spelers. De AFM heeft daarom onlangs, samen met de andere toezichthouder, De Nederlandsche Bank (DNB), maatregelen aangekondigd om het fintechbedrijven makkelijker te maken te beginnen. Maar ze wil ook geen wildwestaferelen.

## Fintech is bijna per definitie digitaal en grensoverschrijdend

**Hugo van Wijk** adviseur bankzaken

Die toezichthouder zit met hetzelfde dilemma. Ook die ziet voordelen én risico's. DNB maakte voor het Kamerdebat ook een analyse. Daarin staat dat er „strategische en financiële risico's ontstaan wanneer nieuwkomers [...] gevestigde partijen onder druk zetten”. Ook kunnen er „operationele risico's” ontstaan als het risicobeheer van nieuwkomers (en van gevestigde partijen die innoveren) inadegaat is. Beide situaties kunnen zelfs tot „financiële instabiliteit” leiden.

## Systeemrisico's

De opkomst van fintechbedrijven brengt verder „potentiële risico's met zich mee op het gebied van integriteit”, vreest DNB. „Zo kunnen innovatieve producten en diensten het speelveld [...] complexer en daardoor minder transparant maken”.



## FINTECHINVESTERINGEN

### KPMG ziet groei voortduren

**2,5**

**miljard dollar** werd er wereldwijd geïnvesteerd in fintechbedrijven in het tweede kwartaal

**0,4**

**miljard dollar** daarvan ging naar fintechondernemingen gevestigd in Europa

**195**

**fintechbedrijven** kregen een investering binnen in die periode

**43**

**investeringsdeals** werden er in totaal gesloten door Europese bedrijven

Dit kan volgens DNB „brede vertrouwenseffecten” hebben.

De centrale bank der centrale banken, de Bank voor Internationale Betalingen (BIS), waarschuwde onlangs ook dat innovaties tot systeemrisico's kunnen leiden. In een rapport schrijft de BIS dat dankzij technologische doorbraken de financiële wereld ingrijpend aan het veranderen is. Maar „de onbedoelde consequenties daarvan zijn executieverkopen, mislukte beursgangen, catastrofale, op algoritmes gebaseerde handelsorders en een technologiewedloop die winnaars en verliezers heeft opgeleverd en systeemrisico's”. De BIS verwijst daarbij naar de wet van Murphy: alles wat mis kan gaan, gaat mis.

## Onbedoelde consequentie kan zijn dat alles wat mis kan gaan ook misgaat

**Bank voor Internationale Betalingen**

Oprichter Don Ginsel van brancheorganisatie Holland Fintech begrijpt de zorgen. Sommige kritiek vindt hij ook terecht.

„Waar wordt ondernomen, gaat wel eens wat mis.” Maar dat is niet eigen aan de fintechsector, benadrukt hij, het gebeurt in allerlei bedrijfstakken. „Vernieuwingen kunnen tot grote verbeteringen leiden voor klanten. Maar zolang er mensen betrokken zijn, zitten er rotte appels tussen. Dus moet je goed controleren of de nieuwkomers te goeder trouw zijn.”

Hij erkent dat dit laatste moeilijker kan blijken dan voorheen. Sommige nieuwkomers vallen niet onder het toezicht, zoals het Amerikaanse technologiebedrijf Apple, dat wel diensten levert aan consumenten en dat doet via financiële instellingen, maar zelf geen vergunning heeft. „Wat voor machtspositie heb je als Nederlandse toezichthouder om iets af te dwingen bij een onderneming als die niet onder het toezicht valt?”

Toch denkt Ginsel dat de risico's meevallen. Veel fintechbedrijven hebben niet rechtstreeks met de consument te maken. Volgens hem gaat dat om 80 procent. Zij leveren diensten of producten aan andere (traditionele) financiële instellingen die zij weer gebruiken in hun dienstverlening. Slechts een klein deel doet rechtstreeks zaken met de consument. „Die vallen gewoon onder het toezicht. Zeker als ze met compleet nieuwe producten komen, is het vergunningsproces lang en ingewikkeld. Je kunt niet zomaar de markt op.”

## Internationale ontwikkeling

Fintech proberen tegen te houden is geen optie, aldus Ginsel. „Bij elke vooruitgang zijn er risico's. Maar het is onzin om te denken dat je je daaraan kunt onttrekken, want internationaal zet de ontwikkeling gewoon door. En je mist kansen als je niet meedoet.” Hij zou het liefst zien dat het kabinet meer doet om van Nederland een fintechcentrum te maken.

Van Wijk denkt dat het vooral belangrijk is om te kijken of een fintechbedrijf zelf een positie inneemt. Hij doelt op innovatieve nieuwkomers die bijvoorbeeld een leenplatform oprichten en als tussenpartij optreden. „Op die partijen moet scherp toezicht zijn. Er moeten eisen worden gesteld aan de buffers die ze moeten aanhouden om verliezen mee op te vangen, als iemand zijn lening niet meer kan terugbetalen. Anders zijn ze aan het gokken met geld van hun klanten.”

En volgens hem moet in elk geval het verdienmodel van de bedrijven duidelijk zijn. Klanten moeten weten wat het product voor hen doet, wat de risico's zijn. Klanten hebben zelf ook een verantwoordelijkheid, vindt Van Wijk. „Want hoeveel toezicht er ook is, er is nooit en te nimmer een garantie dat het systeem veilig is. Er is een simpel principe: als je het niet begrijpt, dan moet je er geen geld in steken.”