

Digitale toegang door derden

DUBBELINTERVIEW

10

Open Banking vraagt om samenwerking



Sinds 19 februari 2019 is de Payment Service Directive 2 (PSD2) in Nederland van kracht. Welke kansen biedt dit aan banken, fintech-partijen en de consument? Een dubbelinterview met Frank Jan Risseeuw, CEO van Yolt en Gijs Boudewijn, adjunct-directeur Betaalvereniging Nederland. >>

PSD2 is de herziene Europese richtlijn voor digitale toegang door derden tot betaalrekeningen bij banken. Het is hiermee voor rekeninghouders in de Europese Unie mogelijk om andere dienstverleners dan hun eigen bank toegang te geven tot hun betaalrekening.

Wat is het achterliggende doel van deze herziene richtlijn? Boudewijn: 'Dat is het creëren van een sterke economie in Europa. Daarin is het van belang dat er goede betaalproducten ontwikkeld worden. PSD2 beoogt meer innovatie, meer concurrentie, maar ook meer veiligheid in het betalingsverkeer met als uiteindelijk doel het versterken van Europa.'

Welke kansen biedt PSD2 voor banken en fintech partijen? Risseeuw: 'Data van klanten worden nu opengesteld voor andere dienstverleners. Dat biedt kansen om het betaalverkeer voor consumenten beter en makkelijker te maken. Ik denk dat je meer met de waardevolle data van banken kunt doen om mensen beter met hun geld om te laten gaan. In dat soort toepassingen liggen kansen voor zowel banken als fintechs.'

Boudewijn: 'Vanuit de banken gezien was de komst van PSD2 en de fintechs als nieuwe concurrenten aanvankelijk vooral een massieve bedreiging. Banken werden ervan beschuldigd onvoldoende innovatief te zijn en ineens moesten de betaalrekeningen open. Het huis was te klein. Er waren daarbij volop vragen rondom de veiligheid nu allerlei partijen toegang kregen.'

Dat beeld is gekanteld? Boudewijn: 'Ja, maar het heeft wel even geduurd voordat banken ook de kansen begonnen te zien. Bijvoorbeeld door te kijken of ze zelf ook die fintech-rol kunnen oppakken. Heel makkelijk is dat overigens niet. Voor snelle innovatie

kom je al snel uit op samenwerkingsmodellen of initiatieven naast de bestaande bank zoals het uit de ING geboren Yolt.'

Risseeuw: 'Fintechs, zoals Yolt, gebruiken de data om volledig nieuwe businessmodellen te bouwen. In de UK zie je veel gebeuren op het gebied van kredieten. Modellen doen een check op de data en kunnen daarmee heel snel een kredietscore maken voor kredietverstrekking.'

Ziet u dat soort kansen ook voor banken?

Risseeuw: 'Banken kunnen data gebruiken in samenwerking met fintech partijen of andere banken of zelfs beyond banking. Dat zie je al met proposities in Scandinavië waar banken en Fintechs op een makkelijke en gestructureerde manier onderling data delen. Dit zullen we ook zien waarbij ING bijvoorbeeld ABN AMRO gaat aggregeren zodat er makkelijker een klantbeeld ontstaat. Voor de fintechs zit daar een grote uitdaging. Lukt het ons om echt waarde te creëren die zo uniek en sustainable is dat een bank die deze diensten ook zelf mag gaan bieden daar met zijn miljoenen klanten niet in een stap overheen gaat?'

Verwacht u dat banken onderling die aggregatiefunctie gaan invoeren? Risseeuw: 'Ik denk dat we dat dit jaar nog wel gaan zien, ja. De vraag wordt daarbij: hoe uniek is het?'

Boudewijn: 'Iedereen kan en mag de data gaan gebruiken voor nieuwe toepassingen. Banken dus ook. En vergeet niet dat tussen 2011 – toen deze richtlijn in wording was – en nu zich een krankzinnige technologische revolutie heeft voltrokken. Banken hebben zich ook aangepast aan de digitale samenleving: de bank van vandaag is niet meer de bank uit 2011. Nog los van PSD2 kwamen er initiatieven, zoals Bunq, die het met apps en *mobile only* sowieso beter wilden doen dan

bestaande banken. En dan zijn er ook nog de grote big techs zoals de Apples, Amazons en Facebooks die ook interesse hebben in het betalingsverkeer.'

Ziet u dit soort grote datagrazers als de nieuwe concurrenten? Boudewijn: 'Absoluut. Inmiddels zijn we het er wel over eens dat banken niet omver worden geblazen door de nieuwe fintechs en challenger-banken, maar dat we door samen op te trekken elkaar juist versterken. De echte bedreiging blijkt van buiten Europa te komen. Daar ontstaan enorme bigtech-platforms die ook profiteren van dit mooie nieuwe speelveld en een schaal hebben waarvan wij alleen maar kunnen dromen. Het hele verhaal heeft een enorme geopolitieke lading gekregen.'

Inmiddels liggen er zo'n dertig tot vijftig aanvragen van nieuwe initiatieven die een vergunning vragen in Nederland. Zijn banken wel toegerust op het concurreren op nieuwe dienstverlening vanuit PSD2? Boudewijn: 'De nieuwe concurrenten kunnen zich helemaal focussen op betalen en daar dan een betere klantreis of een betere app verzorgen. Voor banken is het lastiger om te focussen; betalen is maar een klein onderdeel van een groter pakket. Daar komt nog bij dat in de legacy it-systemen alles aan elkaar is geknoopt. Daarin ligt voor banken ook technologisch een grote uitdaging.' Risseeuw: 'Binnen ING is er drie jaar geleden voor gekozen om naast het voorbereiden op PSD2 binnen de eigen business units ook een nieuw initiatief te starten. Binnen Yolt kunnen we daardoor vol focussen op de mogelijkheden van PSD2. Maar als de *big techs* – Facebook, WhatsApp – daar ook op gaan zitten zullen we ook uit die hoek concurrentie verwachten.'

Digitale toegang door derden

DUBBELINTERVIEW



Frank Jan Risseeuw

Hebben de banken niet sterk op deze big techs voor dat ze het vertrouwen van de consument hebben?

Boudewijn: 'Zeker, maar de vraag is hoe lang ze die voorsprong nog hebben.

Banken moeten niet achterover leunen, want het vertrouwen in tech-bedrijven groeit. Klanten weten dat hun geld bij de bank veilig is, omdat het

verzekerd is. Maar vraag iemand niet of hij zijn bank lief of aardig vindt.'

Risseeuw: 'Vertrouwen wordt tegenwoordig voor een groot deel gedreven door de vraag: doet het het, werkt het? Partijen als Facebook en Apple zijn ijersterk in *customer experiences*. Als je je nieuwe iPhone uitpakt, staat Apple Pay al op je scherm en zij zullen meer functionaliteiten gaan toevoegen. Het wordt je allemaal heel makkelijk gemaakt.' Boudewijn: 'En leuk. De funfactor van het sturen van een Tikkie met zo'n zwaaiend poppetje is groot. We zeiden intern laatst dat daarmee vergeleken iDEAL, hoe goed werkend ook, inmiddels een beetje stoffig oogt. Banken zouden nog meer moeten doen aan het blij maken van klanten.'

Denken banken nog teveel in functionele termen? Risseeuw: 'Dat vind ik wel. Huidige bankomgevingen zijn vooral functioneel. Het gaat puur om geld. Terwijl veel apps, en bij Yolt proberen we dat ook, vooral inspelen op wat je de klant kunt brengen. Hoe kun je slimmer met je geld omgaan? Hoe zorg je dat je deze zomer op vakantie kunt? Als je dat emotionele aspect eraan weet te koppelen, creëer je meer relevantie. Dat kan bijvoorbeeld door logo's toe te voegen aan bestedingen. Maar ook door klanten de mogelijkheid te bieden met een fingerprint te switchen van energieleverancier. Dat zijn

toepassingen waar je echt waarde toevoegt: gemak, tijd en uiteindelijk meer geld in de portemonnee.'

In de UK is men, vooruitlopend op PSD2, al langer bezig met open banking. Wat zijn de ervaringen van Yolt daarmee? Risseeuw: 'Het sterke aan het Britse model is dat het een collectief georganiseerde aanpak was van de consumentenautoriteit, negen banken, belangenverenigingen en fintech. Iedereen zat om tafel. Er wordt bij wet afgedwongen dat banken *app-to-app redirect* moeten toestaan. Data ophalen kan daarbij via *fingerprint identificatie*. Dat alles speelt een betere *open banking experience* en daarmee ook ons als Yolt in de kaart.'

Boudewijn: 'Dat samenwerken was uiteindelijk een keiharde verordening van de Engelse mededingingsautoriteit. De negen banken werden veroordeeld om zich open te stellen. Er is een *open banking implementation entity* met formele bevoegdheden. Dat is het grote verschil met Europa. Wij hebben te dealen met een richtlijn die nauwelijks antwoord geeft op de hoe-vraag. Moeten we nou vijfduizend *Application Programming Interfaces* (API's) voor alle vijfduizend banken willen? Of juist één centrale? Achteraf bezien had de Engelse manier van voorschrijven vermoedelijk tot een betere marktuitsluiting geleid.'

Ondertussen is Yolt in de UK hard gegroeid. Is de manier waarop Britten naar dit soort technologie kijken vergelijkbaar met die in Nederland? Risseeuw: 'De verschillen zijn groot. Nederland is echt een spaarland, in de UK wordt heel veel gekocht op creditcards. Als je daar een *moneymanagement-app* gaat bouwen om geld te besparen, sla je de plank mis. We hebben het daar dus niet over *saving*, maar over *smart spending*.'

Maken de Britten echt actief gebruik van de mogelijkheden van Yolt? Risseeuw: 'We zijn gestart in de *millennial space*. Daarbinnen is er een groep die het fijn vindt om duidelijk

te zien hoeveel geld ze over heeft om te besteden.

We laten dus niet alleen het banksaldo zien maar de *true balance*.

Daarnaast is er een groep mensen die het echt ziet als startpunt voor het slimmer omgaan met hun geld. Deze *switchers* kunnen via Yolt overstappen naar slimmere producten. Dat percentage moet nog wel omhoog.'

Verwacht u dat in Europa net als in de UK ook breder dan PSD2 naar open banking gekeken gaat worden? Boudewijn: 'Zeker. Via de Nederlandse Vereniging van Banken nemen we deel aan de *SEPA API Access Scheme working group* van de *Euro Retail Payments Board* (ERPB), het Europese maatschappelijk overleg betalingsverkeer. Daar kijken we of we op een meer gecontroleerde manier dan bij PSD2 tot een stelsel van afspraken voor open banking kunnen komen. Daarbij willen we ook tegemoet komen aan de terechte bezwaren van de banken dat zij gedwongen worden om alle data maar gratis weg te geven. We kijken naar een meer gebalanceerd model, waarin het voor iedereen interessant is om deel te nemen.'

Risseeuw: 'De vraag wordt of en hoeveel er dan door fintechs en big techs betaald moet gaan worden voor de data die achter *premium API's* staat. Dat gaat nog een interessante discussie worden.'

Boudewijn: 'Er zijn nog best harde noten te kraken, maar inmiddels is het besef doorgebroken dat samenwerken *the name of the game* is.'

Risseeuw: 'Mijn advies daarbij is: gewoon beginnen. Zolang je niet start, zie je de kansen niet. *Get in motion!*' —



Gijs Boudewijn