

Door beter gebruikt te maken van nieuwe digitale technologieën zouden fintechs een dominante rol verwerven in het financieel-monetair systeem, zo luidde de prognose. Deze revolutie is echter tot dusver uitgebleven in Nederland. In de praktijk blijken Nederlandse fintechs tegen zeven hindernissen aan te lopen waardoor deze transitie onvoldoende slaagt, aldus Jeroen Haans en Martijn van de Linden.

Inleiding

Fintechs blijken in Nederland nog steeds nauwelijks in staat om op fundamentele gronden te concurreren met grootbanken als ABN AMRO, ING Bank en Rabobank. Uit onderzoek blijkt dat de grootbanken hun marktpositie op diverse gebieden, zoals betaal- & spaarrekeningen en kredietverstrekking aan MKB'ers & consumenten hebben verstevigd. Gelijktijdig ervaren fintechs meerdere hindernissen met als gevolg dat er geen sprake is van een gelijk speelveld (WRR, 2019) (Haans & van der Linden, 2021).

De grootbanken zullen hun verstevigde positie niet snel verliezen aan fintechs omdat deze te maken hebben met meerdere hindernissen die zorgen voor een ongelijk speelveld.

De prognose luidde dat fintech bedrijven in de toekomst dominant zouden worden in het financieel-monetair systeem (Boyd & Gertler, 1995) (McMillan, 2014) (Hernaes, 2017). Fintechs kunnen namelijk beter gebruik maken van (de nieuwste) digitale technologieën en door hun innovatiekracht en grotere wenbaarheid zijn ze beter in staat zijn in te spelen op de klantvraag. De functies van banken zouden worden overgenomen door specialistische fintechs die gemakkelijk op kunnen schalen zoals ook is gebeurd bij de BigTech bedrijven. Dit is echter (nog?) niet gebeurt. Er zijn veel initiatieven op het gebied van fintech, maar een groot deel hiervan opereert in de marge - of binnen één deelgebied van het monetair-financieel systeem. In de praktijk blijken Nederlandse fintechs tegen zeven hindernissen aan te lopen waardoor de fintechrevolutie onvoldoende slaagt (Haans & van der Linden, 2021).

1. Regels en bescherming

Een eerste hindernis is de complexiteit, hoeveelheid en continue vernieuwing van de financiële wet- en regelgeving. Deze bieden gevestigde instellingen een vorm van bescherming en zorgen ervoor dat fintechs moeite hebben om te starten en op te schalen.

Wat de grootbanken onderscheidt van de fintechs is dat zij een grote financiële slagkracht hebben om te voldoen aan de wettelijke eisen, ervaring hebben, schaalvoordelen realiseren en toegang hebben tot wettelijke garanties. De relatieve kosten die fintechs maken, de kosten per klant, zijn daardoor doorgaans hoger. Na de crisis van 2008-9 hebben beleidsmakers er voornamelijk voor gekozen om het huidige systeem te stabiliseren middels het uitbreiden van vangnetten en met meer en strengere wet- en regelgeving. Hierdoor is de positie van grote banken verder verstevigd.

Een voorbeeld van wettelijke garanties is het depositogarantiestelsel waar alle instituties met een bankvergunning bij zijn aangesloten. Deze garanties zijn tijdens de vorige crisis verhoogd van 40.000 naar 100.000 euro. Deze verplichte collectieve verzekering voor private bedrijven heeft als voordeel dat bankrups (normaliter) worden voorkomen, maar zorgt er ook voor dat financiering verzekerd is. Fintechs zonder bankvergunning kunnen zich niet beroepen op deze verzekering en worden daardoor als risicovoller gezien, zowel door publiek als investeerders, wat de financieringsmogelijkheden van fintechs bemoeilijkt.

2. Fintechs en hun gebrek aan traditie

De tweede hindernis is de gebrekkige traditie en naamsbekendheid van fintechs. Grootbanken leunen voor een aanzienlijk deel van hun nieuwe aanwas op hun naamsbekendheid en traditie. Fintechs hebben beide in de regel niet. Onderzoek laat zien dat de meeste mensen hun hele leven bij dezelfde bank blijven bankieren. Bijvoorbeeld, 90 procent van de klanten blijft hun hele leven bij de ING (Dormaar, 2019). Banken proberen jonge klanten aan zich te binden middels speciale aanbiedingen en kinderrekeningen. Traditie is belangrijk, aangezien veel kinderen bankieren bij dezelfde bank als hun ouders. De drie grootbanken hebben door hun dominante positie een grotere naamsbekendheid. Een dominante positie en naamsbekendheid werkt versterkend voor de grootbanken.

3. Lobby

Een derde hindernis is dat onderzoek laat zien dat de Nederlandse grootbanken jaarlijks meerdere miljoenen euro's uitgeven aan belangenorganisaties en lobbygroepen. In de loop der jaren is hierdoor een scheefgroei ontstaan, waarbij banken veel kortere lijntjes hebben met de beleidsmakers ten opzichte van bijvoorbeeld burgers of fintech-ondernemingen (Stichele, 2016). Mede door lobbyactiviteiten zijn banken in staat gebleken om fundamentele hervormingen af te zwakken, tegen te houden of om te buigen zodat het beter ten dienste staat van hun eigen belang.

4. Opkopen van kansrijke alternatieven

Een vierde hindernis betreft banken die hun marktmacht vergroten middels fusies en overnames. Potentieel veelbelovende fintechs worden in een relatief vroege fase opgekocht door gevestigde grootbanken. Een voorbeeld is ING Ventures. Dit investeringsfonds is met 190 actieve partnerships tussen 2015 en 2019 het meest actieve fintechfonds in Europa (Banken, 2019). Ook ABN AMRO en Rabobank investeren in fintechs. Het bedrag van het investeringsfonds ABN AMRO Ventures verdubbelde in 2019 naar 100 miljoen euro op jaarbasis (Banken, 2019). Rabo Frontier Ventures heeft jaarlijks 60 miljoen euro beschikbaar (Rabobank, n.d.). De cijfers laten zien dat de grote drie hun marktmacht gebruik om kansrijke financiële innovaties toe te eigenen. Het mes snijdt aan meerdere kanten: banken krijgen toegang tot de nieuwste technologieën, de investeringen kunnen renderen en de concurrentie wordt uitgeschakeld.

5. Nederland kleine markt

Een vijfde hindernis is de relatief kleine Nederlandse markt. Met een inwoneraantal van 17 miljoen moeten fintechs al snel buiten de landgrenzen gaan kijken om substantieel te kunnen groeien en schaalvoordelen te realiseren. Hier komt bij dat de financiële infrastructuur goed is ontwikkeld, wat er mede voor zorgt dat fintechs zich moeten specialiseren op een specifiek deelgebied.

6. Efficiënt betalingsverkeer

De implementatie van iDeal in 2005 heeft de positie van banken op het gebied van betalen verstevigd. Door het succes van dit betaalsysteem is het moeilijker geworden voor nieuwe fintechs om voet aan de grond te krijgen in het betalingsdomein. Mede door het succes van iDeal en de algemene trend van digitalisatie van de samenleving, neemt het gebruik van contant geld af. DNB en de WRR benoemen de noodzaak om een efficiënt publiek betaalmiddel te behouden expliciet in hun onderzoeksrapporten. Mede door deze ontwikkelingen heeft DNB aangekondigd te gaan experimenteren met CBDC (central bank digital currency, red.). De introductie hiervan schept nieuwe kansen in het betalingsdomein voor fintechs.

7. Exit-strategie

Een zevende hindernis voor het slagen van de fintechrevolutie is de aantrekkelijkheid voor fintechs om een exit te maken. Overgenomen worden door een grootbank kent verschillende voordelen: de

organisatie krijgt toegang tot het professionele netwerk, financiering en kennis- en kunde (o.a. over wet- en regelgeving) die al aanwezig zijn bij de kopende partij en daarnaast is het in veel gevallen financieel aantrekkelijk voor de eigenaren/aandeelhouders van de fintech. Deze trend hoeft niet perse een hindernis te zijn voor de individueel betrokken partijen. Vanuit het oogpunt van de fintechrevolutie zijn deze vroege overnames echter geen positieve ontwikkeling.

Conclusie

De grootbanken zullen hun verstevigde positie niet snel verliezen aan fintechs omdat deze te maken hebben met meerdere hindernissen die zorgen voor een ongelijk speelveld. Toekomstig beleid zou er op gericht moeten zijn het speelveld gelijkjer te maken en de oligopolische positie van banken te doorbreken. Aanbevelingen in die richting zijn:

- Om te voorkomen dat fintechs buiten proportioneel veel moeten investeren om te voldoen aan de zware wet- en regelgeving, zouden er speciale 'sand boxes met light regulation' geïmplementeerd moeten worden voor individuele fintechs. Hierbij zal per fintech het systeemrisico moeten worden bepaald.
- Bij het toekennen van een bankenvergunning door DNB zou beter gekeken kunnen worden naar het systeemrisico. Bij een relatief laag risico zou het beter mogelijk moeten worden voor een fintech om een bankvergunning te verkrijgen.
- Een overname van een fintech door een grootbank zou strenger beoordeeld moeten worden door de ACM.
- De introductie van CBDC zou voor een minder afhankelijke positie kunnen zorgen van fintechs naar banken toe. Nu zijn fintechs genoodzaakt een bankrekening aan te houden bij een van de commerciële partijen. Wanneer CBDC is geïntroduceerd is het mogelijk een rekening aan te houden bij de ECB. De positie van fintechs ten opzichte grootbanken zou bij de designkeuzes van de ECB en DNB een prominente rol moeten spelen.

Referentielijst

Banken. (2019, november 20). *ABN AMRO verdubbelt fonds voor investeringen in fintech*. Opgehaald van Banken.nl: <https://www.banken.nl/nieuws/22028/abn-amro-verdubbelt-fonds-voor-investeringen-in-fintech>

Banken. (2019, november 28). *ING meest actieve Europese investeerder in fintech in 2019*. Opgehaald van Banken: <https://www.banken.nl/nieuws/22048/ing-meest-actieve-europese-investeerder-in-fintech-in-2019>

Boyd, J. H., & Gertler, M. (1995). *Are banks dead? Or are the reports greatly exaggerated?* Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Dormaar, F. (2019, januari 9). *Banken strijden om je kind: jong binnen is vaak klant voor het leven*. Opgehaald van RTL Nieuws: <https://www.rtlnieuws.nl/economie/life/artikel/4544831/banken-concurrentie-kinderen-betalrekening>

Haans, J., & van der Linden, M. (2021, September 20). *New Finance*. Opgehaald van Publications: <https://www.dehaagsehogeschool.nl/onderzoek/lectoraten/details/new-finance#publicaties>

Hernaes, C. (2017, September 11). *hernaes.com*. Opgehaald van Banking is necessary, banks are not: <https://hernaes.com/2017/09/11/banking-is-necessary-banks-are-not/>

McMillan, J. (2014). *The End of banking; money, credit, and the digital revolution*. Zurich: Zero/One economics GMBH.

Rabobank. (sd). *FinTech & de Rabobank*. Opgehaald van Rabobank:
<https://www.rabobank.com/nl/about-rabobank/innovation/money2020/rabobank-and-fintech.html>

Stichele, v. d. (2016). *Een structureel probleem in de schaduw: de lobby door Nederlandse banken bij het ministerie van financiën*. Amsterdam: SOMO.

WRR. (2019). *Geld en Schuld, de publieke rol van banken*. Den Haag: Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid.

Te citeren als

Martijn van de Linden, Jeroen Haans, "Waarom de fintechrevolutie is uitgebleven", *Me Judice*, 30 oktober 2021.

Copyright

De titel en eerste zinnen van dit artikel mogen zonder toestemming worden overgenomen met de bronvermelding *Me Judice* en, indien online, een link naar het artikel. Volledige overname is slechts beperkt toegestaan. Voor meer informatie, zie onze [copyright richtlijnen](#).

Afbeelding

Afbeelding door '*CafeCredit*'