

VOOR VERANDERAARS IN FINANCE



# FINANCEiINNOVATION

UITGAVE VAN MEDIATIC / JAARGANG 3, EDITIE 3 (JUNI 2016)

## Innovatie door transparantie



**Female Financials:**  
Monika Milz, SNS Bank  
Margot Scheltema, DNB

Twee jaar  
MUNT Hypotheken

<b>Opening</b> Roep om transparantie hypotheeksector steeds luider	3
<b>Report</b> PCI-DSS: laatste horde naar slimmere, kaartloze toekomst?	4
<b>Female Financials</b> Monika Milz (SNS) en Margot Scheltema (DNB)	5
<b>In gesprek met</b> MUNT Hypotheken: twee jaar later	6
<b>Fintech over de grenzen</b> Dit schrijven buitenlandse media	7
<b>Accenture</b> Wie winnen de Accenture Innovation Awards?	8
<b>Best of online</b>	9
<b>IIR</b> Innovatie in de bankensector	10
<b>Column</b> Suzanne Wijers	10
<b>Report</b> Basel IV: Standaardisatie en harmonisatie	11
<b>Blockchain</b> Hoe ziet de toekomst eruit?	12



Dennis Mensink,  
Hoofdredacteur  
FinanceInnovation

## Innovatief aflossen van hypotheeken

Of financiële instellingen zelf nu zo snel veranderen is de vraag, maar als het gaat om de financieringsmarkt kunnen we wel stellen dat er in korte tijd veel is gebeurd. Denk aan het ontstaan van nieuwe mogelijkheden als crowdfunding, stapelfinancieringen en andere alternatieve trajecten die bedrijven inslaan om aan geld te komen. Maar vlak zeker ook de hypotheekmarkt niet uit.

Hypotheeken zitten tegenwoordig anders in elkaar als gevolg van veranderde (lees: aangescherpte) regelgeving. Hierdoor lijkt het er enerzijds wel op alsof we decennia terug in de tijd zijn gegaan: terug naar het basisproduct, geen koppelingen meer met verzekerings- of beleggingsproducten. Toch kun je tegenwoordig ook hypotheeken krijgen die tot enkele jaren geleden ondenkbaar waren. Denk alleen al aan de constructie waarbij regiepartijen investeerders als pensioenfondsen een graantje laten meepikken van de toch wel mooie, stabiele huizenmarkt die we in Nederland kennen. De banken zijn hun alleenrecht op de hypotheekmarkt definitief kwijt.

Bij innovatie kijken we al snel naar de techniek. In het geval van hypotheeken betekent dit bijvoorbeeld het online afsluiten van je lening. Robo-advice wellicht. Maar de echte innovatie zou wel eens meer in de regelgeving kunnen zitten. Denk aan de mogelijkheid je pensioen aan te wenden voor het aflossen van je lening, zoals voormalig Bouwfonds- en Stater-directeur Rik Douwes vorig jaar al eens stelde in een gesprek met de collega's van Assurantie Magazine. Of het slim en haalbaar is moet nog blijken, maar door pensioenen af te toppen zou het zo maar eens zo kunnen zijn dat mensen hun huis eerder hypotheekvrij willen hebben. En dus eerder aflossen, omdat ze straks een lager pensioen hebben. Pensioenpremies zou je zelfs rechtstreeks naar de bank kunnen laten storten als afbetaling.

Er is overigens wel een maar. Pensioen wordt nu nog niet gezien als eigen geld, waarmee je bijvoorbeeld je hypotheek kunt aflossen. De discussie over eigendom wordt al wel gevoerd: van wie is dat pensioenfondsgeld nou eigenlijk? Wanneer het om een persoonlijke pensioenrekening gaat, wordt het geld misschien écht van de werknemers. Dan kan het wel eens serieus op innovatie gaan lijken.

### COLOFON

#### Hoofdredactie

Wendy de Liefde en Dennis Mensink  
(wendy@mediatic.eu /  
dennis@mediatic.eu)

#### Eindredactie

Wendy de Liefde

#### Redactie

Wendy de Liefde, Dennis Mensink,  
Koos Plegt, Josien Vos, Suzanne Wijers

#### Ontwerp

Edward Ouwerkerk  
Graphic Design & Art Direction  
(www.edwardouwerkerk.nl)

#### Realisatie & coverillustratie

Ontwerp't - Harm van Reenen  
Visueel ontwerper (www.ontwerp-t.nl)

#### Druk

Graphic Minds

#### Uitgever

Suzanne Wijers  
(suzanne@mediatic.eu)

#### Contact

Isaac Titsinghkade 101  
1018 LL Amsterdam  
+31 (0)20 760 2670  
www.financeinnovation.nl

### DISCLAIMER

FINANCEINNOVATION is een uitgave van contentmarketingbureau Mediatic. De uitgave wordt in september 2016 verspreid via VWP, bij verschillende events en via controlled circulation in een totale oplage van 3500 exemplaren. Ondanks zorgvuldigheid van de redactie zijn onjuistheden in deze special niet te voorkomen. De redactie stelt zich hiervoor dan ook niet aansprakelijk. Niets uit deze uitgave mag zonder toestemming van de uitgever op welke wijze dan ook worden overgenomen.

**MEDIATIC**

Investeerders hypotheeken vaak anoniem

# Roep om transparantie steeds luider

**Als huizenkoper heb je sinds enkele jaren opeens de keuze uit diverse nieuwe geldverstrekkers die het allemaal lekker anders dan de bank doen. Interessant, zeker omdat de voorwaarden vaak goed zijn, maar het lijkt erop alsof de transparantie alleen maar minder wordt. Waarom zo geheimzinnig?**

TEKST: REDACTIE

De belangstelling van investeerders om te beleggen in hypotheeken groeit. MUNT Hypotheken startte in 2014 met dit concept, waarbij sprake is van een regiepartij die investeerders en mensen met een hypotheekwens aan elkaar koppelt. In 2015 opende Venn Hypotheken de deuren en belooft het 'begrijpelijke en betaalbare hypotheeken zonder gedoe en onzekerheid'. BijBouwe startte wat later in 2015 en biedt een 'hypotheek zonder bank'. En in juli van dit jaar kondigde de Blauwtrust Groep, moederbedrijf van De Hypotheker, aan via het nieuwe label Iqwoon ook investeerders toegang te willen bieden tot de Nederlandse woningmarkt.

## Wettelijke waarborgen

Omdat deze vorm van hypotheekverstrekking nieuw is, is voor sommige elementen nog geen duidelijke regelgeving. De AFM wijst nadrukkelijk op risico's op het gebied van investeerdersloyaliteit en het gebrek aan transparantie. Zo vroeg toezichthouder minister Dijsselbloem van Financiën al om wettelijke waarborgen voor hypotheeken die gefinancierd zijn door investeerders. De AFM ziet het risico van onnodig hoge rentes op de loer liggen bij deze hypotheeken. Beleggers zouden wel eens kunnen afhaken als het rendement na verloop van tijd niet hoog genoeg blijkt te zijn. Met als mogelijk gevolg dat de aanbieder bij renteverlenging de hypotheekrente flink verhoogt, om de klanten te ontmoedigen te blijven. Wanneer ze blijven, zitten ze met hoge rentes en als ze willen overstappen, brengt dat kosten met zich mee. "Er is geen wettelijke waarborg die het risico voor onnodig hoge rentes voor bestaande klanten voldoende adresseert", stelt de AFM. Dat ziet de toezichthouder graag veranderen.

## Weinig transparantie

Interessant is het natuurlijk om te weten wie er precies achter de hypotheeken zitten. Van wie leen je als consument nu eigenlijk je geld als je een hypotheek afsluit bij MUNT, Venn of Iqwoon? Eerstgenoemde is daar transparant over en deelt al zijn investeerders.

De AFM wijst nadrukkelijk op risico's op het gebied van investeerdersloyaliteit en het gebrek aan transparantie



Zo put zij uit het Nederlandse Hypotheken Fonds van Dutch Mortgage Funding Company (DMFCO), waar verschillende Nederlandse pensioenfondsen hun geld in beleggen. Bij de start van de onderneming in 2014 betekende dit dat het geld afkomstig was van Pensioenfonds Metaal en Techniek (PMT), Pensioenfonds Hoogovens (SPH) en Pensioenfonds PGB. Door het succes van de geldverstrekker werd er begin 2015 geïnvesteerd door het Spoorweg Pensioen Fonds, de Stichting Pensioenfonds Openbaar Vervoer en het pensioenfonds van TNO. En zo komen er langzamerhand steeds meer Nederlandse pensioenfondsen bij.

De andere nieuwe toetreders zijn minder transparant over de investeerders met wie zij afspraken hebben. Bij Iqwoon zou sprake zijn van één grote geldgever, een internationale financiële instelling, maar de naam wordt niet bekendgemaakt. Op de vraag waarom niet, geeft de nieuwe speler niet thuis. De partijen die via de kleinere nieuwe spelers beleggen, komen overigens voornamelijk uit het buitenland. Zo is Venn Hypotheken een product van Britse vermogensbeheerder en kredietverstrekker Venn Partners die eind 2013 een hypotheekportefeuille van het Nederlandse GE Artesia overnam. En BijBouwe put uit (Nederlandse) pensioenfondsen. Saillant detail: in de markt gonst het vermoeden dat het pensioenfonds van Rabobank ook in de woningmarkt investeert via BijBouwe. Op een interviewverzoek hierover kwam geen reactie. De fintech-starter is overigens een product van

Dynamic Credit, dat naar eigen zeggen voor meer dan zes miljard mandaten van institutionele beleggers heeft voor beleggingen in Nederlandse hypotheeken. Dat zit niet alleen bij BijBouwe, maar wordt ook door onder andere starters Hypotrust Woonbewust Hypotheek en de Hypotrust Elan Hypotheek op de markt gebracht. Waarbij de Hypotrust Elan Hypotheek naar verluidt gefund wordt door Goldman Sachs. Bent u er nog?

## 'Onwenselijk'

De vereniging van hypothecair planners NVHP heeft al laten weten niet blij te zijn met de geheimzinnigheid over de identiteit van de funders die de meeste starters op de hypotheekmarkt erop na houden: "Die dient bekend te zijn", aldus voorzitter Evert Creemers. De NVHP is van oordeel dat het "niet in het belang van de consument" is als de funder van een hypotheekverstrekker geheim blijft." Ook de AFM vindt het "onwenselijk" als er onduidelijkheid is over de identiteit van de kapitaalverstrekkende partij, al is er volgens de letter van de wet geen verplichting om aan te geven waar het geld vandaan komt. Wel is er een plicht om de klant voldoende informatie te geven om een keuze te maken. "Gelet op de looptijd van een hypothecair krediet kan de funding daarbij een relevant aspect zijn." Kortom: meer openheid van zaken is gewenst. En anno 2016 mag de consument dat eigenlijk ook wel eisen. **1**

Lees meer op [FinanceInnovation.nl/transparantieinvesteerders](http://FinanceInnovation.nl/transparantieinvesteerders)

# PCI-DSS: laatste horde naar slimmere, kaartloze toekomst?

Met een regelpakket van meer dan driehonderd eisen, uitgebreide audits en zware maatregelen bij *non-compliance* is de impact van nieuwe regels voor bescherming van creditcardgegevens groot. Maar ook brengt PCI-DSS de veiligheid en innovatie naar een hoger plan, zo blijkt tijdens een ronde tafel met verschillende experts bij Basefarm.

Een mooi Engels gezegde is dat je een boek niet op z'n kaft moet beoordelen (*'Don't judge a book by its cover'*). Dit geldt zeker voor de wat onbeduidende term PCI-DSS. Hierachter schuilt regelgeving met grote impact op de betaalindustrie. PCI-DSS - kort voor Payment Card Industry Data Security Standard - is hoe de grote creditcardbedrijven zoals MasterCard en Visa iedereen die met data van kaarthouders werkt verplicht deze gegevens te beveiligen. Het gaat hier om een complex pakket aan eisen waar banken, (e-)winkels en serviceproviders zich aan dienen te houden.

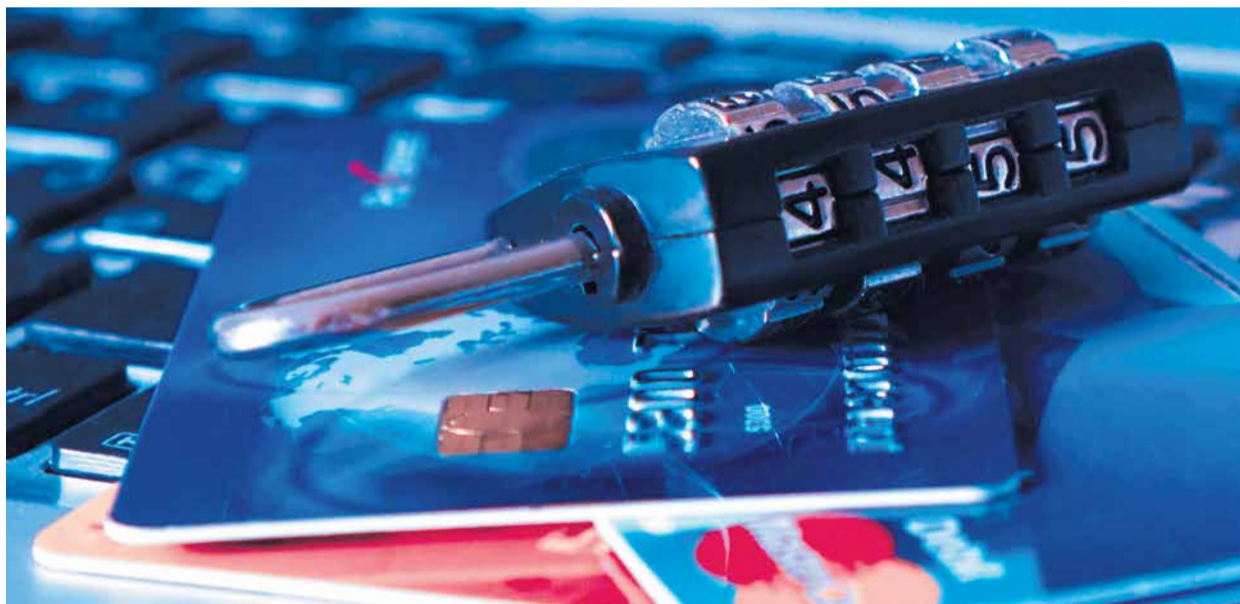
## Consument geeft niet om dataprotectie

In de grote publieksmedia is PCI-DSS nauwelijks een issue. Het technische karakter ervan en het gegeven dat het om de zoveelste veiligheidsstandaard gaat, spelen een rol. Maar het grote publiek lijkt ook niet om privacy en dataprotectie te geven. "Gaandeweg zal dat nog wel veranderen", denkt trendwatcher en futuroloog Marcel Bullinga. "Er zullen nieuwe oplossingen verschijnen en ook de betaalindustrie zal 'privacy embedded' alternatieven gaan bieden."

## Coachende rol

De ronde tafel over PCI-DSS vindt plaats bij IT-dienstverlener Basefarm op Schiphol-Rijk. Basefarm, gespecialiseerd in beheer en hosting van bedrijfskritische applicaties, richtte een 'PCI-compliant'-platform in voor klanten die gegevens van betaalkaarten verwerken. Patrick Tahiri werkt als Compliance Manager voor Basefarm met deze bedrijven. Een taak die niet alleen technische kennis behoeft, maar ook veel overtuigingskracht omdat lang niet in elke organisatie het belang van PCI-compliance duidelijk is. "Mijn rol is eigenlijk als die van een coach die de adoptie, implementatie en onderhoud van PCI in organisaties faciliteert."

Met hoge boetes voor non-compliance, kosten voor forensisch onderzoek bij datalekken en het opschorten van creditcardbetalingen, is PCI-DSS gerust bedrijfskritisch te noemen. Voor Chris Martlew, CTO voor betaalbedrijf Payvision, is het



ook *business as usual*. "Voor ons is de impact van PCI gigantisch of juist nihil, afhankelijk van hoe je het bekijkt. Gigantisch omdat het hier om meer dan driehonderd regels gaat waar we aan moeten voldoen. Maar de impact is ook nihil, omdat veiligheid voor ons toch al het allerbelangrijkste is. Het zou ons einde betekenen als we klantdata zouden verliezen."

De consument vindt er dus weinig van, maar op de bedrijfsagenda neemt dataprotectie een hoge plek in. "Op dit moment is ons bedrijf zelfs gebouwd rondom PCI", stelt Martlew. "Deels omdat wij nu eenmaal aan deze eisen moeten voldoen, maar voor het allergrootste deel is het gewoon common business logic." Een logica die Tahiri bedrijven ook ziet omarmen, wanneer zij verder kijken dan alleen de lijst van eisen alleen. "Wat ik belangrijk vind is dat het hen duidelijk is dat het toepassen van die eisen één ding is, en dat het vooral gaat om de intentie van de PCI-benadering en het systeem van *checks and balances* dat daarbij hoort."

## Allerminst perfect


Hoewel het de intentie is van PCI om betalingsverkeer zo veilig mogelijk te maken en bedrijven verantwoordelijk te stellen voor de bescherming van persoonlijke data van kaarthouders, is de standaard allerminst perfect, vindt Martlew. "Sommige regels zijn echt waanzin. Neem bijvoorbeeld de eis dat bedrijven niet langer het netwerkprotocol TLS 1.0 mogen gebruiken en moeten overstappen naar TLS 1.2. Veel banken en financiële instituten kunnen dat niet zomaar omdat zij afhankelijk zijn van oude systemen."

Bedrijven moeten oplossingen vinden om de standaard op te nemen in hun systemen. "Dat is

ook een kans voor innovatie", vindt Tahiri. "Want hierdoor ontstaan ideeën waar het hele bedrijf van profiteert en die veel breder toepasbaar zijn dan het beveiligen van creditcarddata alleen. Het brengt de veiligheid van je IT naar een hoger plan." Martlew denkt dat met name kleine bedrijven er vaker voor zullen kiezen om meer te outsourcen. "De enorme investeringen, alleen al voor de PCI-audits en consultancykosten, brengen veiligheid weliswaar naar een hoger plan. Maar het is ook een *whole different ball game*. Bedrijven zullen er vaker voor kiezen om niet meer zelf creditcardgegevens te verwerken."

"Sommige regels uit PCI-DSS zijn echt waanzin"

## Niet meer te managen

Tijdens de roundtable ontspint zich een discussie over de toekomst van regelgeving voor dataprotectie in de financiële sector. Nu al schrijft PCI een pakket voor van meer dan driehonderd regels. Regulering zoals deze nu bestaat, is een doodlopende weg, vindt Bullinga. "Er is zoveel complexiteit gecreëerd dat het eigenlijk niet meer te managen is. We zouden moeten nadenken over simpelere manieren om dingen te doen. En dan denk ik aan zelfbewuste data en intelligente digitale structuren. Ook zou de betaalindustrie een kaartloze toekomst moeten overwegen, met kaartgegevens gekoppeld aan de persoon zelf, met biometrische authenticatie waarmee nauwelijks te frauderen is." 

## Basefarm

De FinanceInnovation roundtable over PCI-DSS werd gehouden bij Basefarm op Schiphol-Rijk. Het van oorsprong Noorse bedrijf Basefarm helpt onder meer financiële dienstverleners, maar ook bedrijven in andere sectoren met het beschikbaar houden van complexe online applicaties die van kritiek belang zijn voor de continuïteit van primaire processen. Zo ontwikkelde Basefarm voor haar klanten een PCI-compliant platform.

# “Vrouwen worden nog teveel beoordeeld op hun schoenen”

In de rubriek Female Financials besteden we aandacht aan het groeiende aantal vrouwen in de top van de financiële wereld. Deze keer ging FinanceInnovation in gesprek met commissarissen Monika Milz (SNS Bank) en Margot Scheltema (De Nederlandsche Bank). Hoe dragen zij bij aan de toename van het aantal vrouwen in finance?

TEKST: WENDY DE LIEFDE

Zowel Milz als Scheltema werd gevraagd voor haar huidige functie als commissaris bij respectievelijk SNS en DNB. Beiden hebben aanzienlijke ervaring in de financiële sector. Zo werkte Scheltema jarenlang in financiële functies bij Shell. Milz heeft in haar functie ook intensief contact met werknemers. “Op het gebied van personele relaties houd ik een oogje in het zeil. Ik heb dan ook niet alleen een achtergrond in de banksector, ook personeelswerk is iets waar ik veel affiniteit mee heb.”



Monika Milz, SNS Bank. Lees haar profiel op [www.financeinnovation.nl/monika-milz](http://www.financeinnovation.nl/monika-milz)

## “Diversiteit stimuleert creativiteit”

Affiniteit hebben allebei de financials ook met het pleiten voor meer vrouwen in hun branche. “Dat doe ik al jaren”, vertelt Milz. “Vanuit mijn rol als commissaris probeer ik waar mogelijk vrouwen voor te dragen, mits die zich zouden thuis voelen in de organisatie. Maar het blijft belangrijk dat vrouwen de kans krijgen te laten zien dat ze kunnen zwemmen. Als vrouw word je vaker beoordeeld op wat voor schoenen je draagt in plaats van op wat je kan en doet. Daar moeten we vanaf.”

Milz wil vooral meer diversiteit binnen bedrijven. Want dat stimuleert de creativiteit, zo vindt ze. Wat betreft de aanwezigheid van vrouwen in de financiële branche gaat het de goede kant op, aldus Milz. “De financiële branche lijkt nog wel meer vertrouwen in mannen te hebben. Vooral bij zwaardere functies. Dat soort kwesties kunnen we gelukkig nu wel beter ter discussie stellen, nu teams in de bovenste laag van een onderneming meer gemengd zijn.” Maar

Milz is daarbij niet alleen voorstander van meer vrouwen in de branche. “Een organisatie, dus ook een financiële, moet een weerspiegeling zijn van de samenleving. Een goede mix dus van etniciteiten, culturen, geaardheden, enzovoorts.”

Ook Scheltema probeert op allerlei manieren haar bijdrage te leveren. “Zo zit ik in de raad van advies van de vereniging van Vrouwen In Institutioneel Pensioen (VIIP). Ook stond ik aan de wieg van conferenties waarin het belang van vrouwen in pensioenfondsbesturen werd aangestipt en ben ik actief bij de WomenCorporateDirectors Foundation. Over het algemeen praat ik ook veel met vrouwen die op mijn pad komen, die ik overigens niet altijd ken. Zij zijn bijvoorbeeld geïnteresseerd in de positie van commissaris. Ik geef ze dan advies. En ondertussen heb ik daarmee mijn netwerk aan getalenteerde vrouwen flink uitgebreid.”

## Overleven door innovatie

In alle jaren dat de commissarissen actief zijn in de branche, is er veel veranderd. Zowel SNS als DNB spelen daar handig op in. Je moet wel, stelt Milz. “Zonder innovatie kun je als bank immers niet overleven. In de fase waarin SNS nu zit moet het budget zich wel verhouden tot de zakelijke afweging: wat verdienen we ermee terug? Sowieso houden we de ontwikkelingen in ons vakgebied nauwlettend in de gaten. Of het nu om blockchain of een zakgeldapp gaat, het is een enorm breed veld.”

Ook DNB blijft niet achter. Scheltema: “Zo hebben we begin juni samen met AFM de InnovationHub opgericht. Die is tweeledig: aan de ene kant doen we zelf onderzoek naar de ‘achterkant’, bijvoorbeeld de blockchaintechnologie. Aan de andere kant biedt de hub een platform voor nieuwe toetreders op de financiële markt. Zij kunnen met ons discussiëren over vraagstukken op gebied van financiële innovatie en regulering.”

Met het initiatief hopen beide partijen ruimte geven aan de positieve bijdrage van innovatie aan de concurrentie en efficiëntie van de financiële sector. Tegelijkertijd is het doel het als toezichthouder bewaken van de mogelijke risico’s van nieuwe fintechs. De

topvrouw hoeft zich de komende tijd zeker nog niet te vervelen. “Met de lage rente en de enorme impact die die – in positieve maar vooral negatieve zin – heeft op de financiële sector, is het financiële werkkterrein een dynamische. De traditionele inrichting wordt langzaam ingehaald door de digitalisering. Kijk alleen al naar de blockchaintechnologie. De grootste uitdaging voor DNB in deze tijd is welke rol we bij deze ontwikkeling zouden willen, moeten en kunnen vervullen. Ook de verhouding tussen het Nederlandse en het Europese bancaire stelsel ligt onder de loep. Ik vermaak me dus nog wel even.”

## Boeiende eeuw

Milz ziet ook veranderingen in de manier van werken en hoe er binnen organisaties met elkaar wordt omgaan. “Jonge mensen hebben bijvoorbeeld hele andere ideeën. Daarbij heeft het huidige tijdperk weer een andere invloed op de work-life-balance dan in voorgaande decennia. Aan mij als commissaris de taak goed vooruit te denken en anderen uit te dagen met de vraag hoe we op ontwikkelingen kunnen anticiperen. Het wordt nog een hele boeiende eeuw.”



Margot Scheltema, De Nederlandsche Bank. Lees haar profiel op [www.financeinnovation.nl/margot-scheltema](http://www.financeinnovation.nl/margot-scheltema)

MUNT Hypotheken

# Twee jaar later

*One of the guys* mogen we het bedrijf niet noemen, maar nat achter de oren is MUNT Hypotheken toch ook zeker niet meer. Op maandag 19 september vierde de hypotheekaanbieder zijn tweede verjaardag. Een interview met Menno Luiten, verantwoordelijk voor marketing en distributie, over de behaalde mijlpalen en de ambities voor het komende jaar.



Menno Luiten, MUNT Hypotheken

Menno Luiten zit er ontspannen bij. Hij heeft dan ook een mooi verhaal te vertellen, zegt hij. Geef hem eens ongelijk: binnen twee jaar realiseerde de hypotheekaanbieder een marktaandeel van ruim zes procent met voor ruim vijf miljard euro aan hypotheeken in beheer. De organisatie sleepte ook verschillende prijzen in de wacht. “En daar zijn we ook trots op”, zegt Luiten stellig.

## De start

Bij aanvang verliepen de processen niet altijd even soepel. “We hebben ons voorafgaand aan de lancering gefocust op de funding, want we zagen – en zien – dat dat voor veel aanbieders

een struikelblok is. Daarbij hadden we onszelf en de adviseur onderschat, want we hadden de hoeveelheid aanvragen niet verwacht. Daardoor hadden we eind 2014 te weinig capaciteit om alle aanvragen binnen de gewenste termijn te verwerken. We hebben de processen verder verbeterd en mede dankzij onze servicepartners zitten we nu sinds vorig jaar op dagverwerking.”

## Het heden

Op zijn verjaardag trakteerde MUNT Hypotheken de adviseur op een nieuwe website. Het jonge, rebelse imago lijkt de organisatie met de komst van een nieuw model, Ilse Heus, nu dan echt achter zich te laten. Ook nieuw op de site is de offertetool. Door hun gegevens in te vullen, kunnen klanten hier zien hoe een rente-aanbod van MUNT eruit zou rollen bij een hypotheekadviseur. En dat roept vragen op. Want zet de hypotheekaanbieder adviseurs hiermee niet buiten spel? “Onze propositie blijft onveranderd. Wij geloven in de rol van adviseurs. Maar we geloven ook in transparantie. De tool heeft ten doel de klant inzicht te bieden in het proces en in de leenmogelijkheden. Hij kan dus niet direct bij ons afsluiten. Daarvoor verwijzen we hem door naar de adviseur.”

Opvallend is de opslagentool die op de site te downloaden is. “De adviessoftware die adviseurs gebruiken, is in bepaalde opzichten te rechtlijnig en biedt naar onze mening te weinig informatie voor de adviseur. Ze kunnen bijvoorbeeld wel zien

of een aanbieder de rente-opslag verlaagt zodra het risico afneemt, maar dit wordt niet doorgerekend in de lastenberekening. Met welke frequentie. En wat dit de consument oplevert.” En dus brengt MUNT Hypotheken dit zelf naar buiten. Of transparantie hun nieuwe stokpaardje is geworden? “Nee, dat is het altijd al geweest. We hebben door de jaren heen waardevolle feedback uit de markt gekregen. Dit soort ontwikkelingen zijn daar het antwoord op.”

## En de toekomst

Hoe zit dat met rentemiddeling, is dat ook een antwoord op de vraag van de adviseur en de consument? Luiten leek zich aan te sluiten bij de visie van Moneyview dat het een sigaar uit eigen doos is. Maar nu gaat toch sinds enige tijd het gerucht rond dat MUNT Hypotheken rentemiddeling introduceert. “We sluiten ons deels aan bij Moneyviews visie”, legt Luiten uit. “In veel gevallen is het ook een sigaar uit eigen doos. Bovendien zien sommige aanbieders rentemiddeling als de uitgelezen kans om van de hypotheek een budgetversie te maken. Ik geloof niet dat het verschromen van het hypotheekproduct de juiste weg is.” Dus? “Als moderne geldverstrekker gaan we dit wel aanbieden, maar dan beter. Ik verwacht begin 2017. Doordat we op de markt zijn gekomen toen de rentes laag stonden en die nog steeds laag zijn, zal in de praktijk voor weinig klanten met een MUNT Hypotheek rentemiddeling interessant zijn, maar toch willen we deze optie als moderne geldverstrekker aanbieden.”

advertentie

**Fintech**  
23 november 2016  
**AMSTERDAM**

Meer informatie >

# Federatie voor fintechs wereldwijd moet 'global voice' creëren

TEKST: WENDY DE LIEFDE

De term 'fintech-disruptor' is een veelgehoorde in finance 2.0 (of tikken we inmiddels de 3.0 al aan?). Klinkt als de meedogenloze T-Rex, maar is eigenlijk niets meer dan goedgezakt Platvoet die de financiële wereld anno 2016 goedkoper, sneller en gebruiksvriendelijker wil maken. Een aantal fintechs wereldwijd krijgt nu de kans de handen ineen te slaan in de vorm van een federatie van fintechhubs. Een voor allen, allen voor een!

Meer dan twintig landen doen nog dit jaar een ambitieuze poging fintechinitiatieven op globaal niveau te coördineren. En dat werd tijd.

## Concurrentiestrijd

Op dit moment is het nogal een zootje in de fintechsector. Technologie-epicentra Londen, New



York, Silicon Valley en Singapore concurreren elkaar de pan uit en willen allemaal de beste zijn in de wereld die zich sneller ontwikkelt dan het licht gaat. Gevestigde bedrijven zoals grootbanken zien fintechstart-ups vaak als de duivel en ontwikkelen als een gek zelf innovatieve producten en diensten, zoals op gebied van mobiel bankieren. En daarmee trekken

ze de deur dicht voor start-ups die uit alle macht proberen diezelfde binnenlandse markt te betreden.

## 'Global voice'

Dat moet anders, zo vinden financiële instanties SWIFT en Innovate Finance. Zij namen het initiatief voor de federatie. Want, zo zijn de organisaties van mening, alleen op die manier kan kennis gedeeld worden, krijgen start-ups weer toegang tot nieuwe markten en – misschien nog wel het belangrijkste – krijgt finance een 'global voice'. "Voordelig voor zowel banken als start-ups," aldus Global Head of Securities Markets, Innotribe & The SWIFT Institute at SWIFT Fabian Vandenreydt.

De federatie wordt in september gelanceerd tijdens de Sibos Banking Conference in Geneve.

# Vergeet Silicon Valley: in Kansas gebeurt het

Amsterdam, Londen, Berlijn en Silicon Valley: eat your heart out. Ontmoet Weir (Kansas, Amerika), de verborgen fintechhubschat.



Fortune.com schrijft over Kansas en het ontstaan van de fintechhub aldaar. Het is eind jaren negentig als Suresh Ramamurthi (ex-Google) en zijn vrouw Suchitra Padmanabhan (ex-WallStreet-bankier) met hun eigen spaargeld de circa 125 jaar oude CBW Bank in Kansas overkopen. Op het hoogtepunt van de financiële crisis in 2008 was de instantie op sterven na dood door onder meer een gebrek aan kapitaalreserves en interne fraude. Lang leve Ramamurthi en zijn wederhelft.

In 2009 zag de bank niet alleen het licht: anno 2016 mag het zich een ware fintechbroedplaats noemen. Want fintech kan niet zonder de bank, zo is de ondernemer van mening. "Als je de financiële wereld wilt veranderen, kun je niet om het banksysteem heen." Andy Schmidt, Executive Advisor bij financieel advies- en onderzoeksbureau CEB vult aan: "Alleen zo komen fintechs sneller bij de beoogde markt en krijgen ze scherp wat ze anders maakt."

# Nog even over die fintech-distruptors...

We hadden het al even over het modewoord 'fintech-disruptor'. Dat wordt ook veelvuldig gebruikt bij onze zuiderburen in Afrika. Maar is dat wel terecht?

"Nee, in Afrika heb je geen fintech-distruptors", zo stelt Quartz. "In grote delen van het continent is er namelijk niets om te 'disrupten'", aldus de schrijver. En hij heeft een punt. In tegenstelling tot wat wij gewend zijn, loopt de economie in Afrika behoorlijk achter. Het opzetten van een bank kost er klauwen met geld en veel financiële diensten zijn onbereikbaar voor inwoners uit het laag- en middensegment van de Afrikaanse samenleving.

## Financiële industrie from scratch

Fintechs zijn dus eigenlijk de Supermans van het zuiden. Nieuwe initiatieven zoals mobiele portemonnees worden met open armen ontvangen. Fintech MFS Africa sprong in dat gat in de markt en biedt een platform voor betalingen tussen verschillende landen, verschillende netwerken en met verschillende valuta. En maak ook vooral kennis met Nomanini, een betaalplatform voor informele handelaars uit heel Afrika. "Dit maakt de fin-

techrevolutie hier zo leuk", zo stelt de auteur. "De fintechs bouwen een financiële industrie from scratch. Banken hebben keihard gefaald in het bereiken van de minder rijkbedeelde doelgroep. Fintechs lukt dat wel en dus zoeken ze die op, in de hoop de verwaarloosde groep consumenten alsnog te bereiken." De omgekeerde wereld, vergeleken met het Westen. Kanttekening; behandel als fintech de lagere inkomensgroepen met fluwelen handschoentjes, zo waarschuwt de Quartz-redacteur. De Afrikaanse financiële markt kent slechts een beperkte regulatie van financiële diensten. Bovenaan de to-do staat dus op dit moment nog het vastleggen van de nodige afspraken die de eindklant beschermen tegen schadelijke praktijken



en onverantwoorde acties van financiële instanties. Want waar ter wereld ook: de klant blijft koning. ①

# Wie winnen de Accenture Innovation Awards 2016?

Op 28 oktober is het weer zover: dan worden in DeFabrique in Utrecht de Accenture Innovation Awards uitgereikt. De meest innovatieve start-ups van Nederland strijden om de Blauwe Tulpen, Groene Tulp, de Innovator of the Year-award en de Publieksprijs. We stellen je voor aan de tien kanshebbers in de categorie 'Seamless Shopping'.

TEKST: WENDY DE LIEFDE

De Innovation Awards zijn door Accenture in het leven geroepen om vernieuwing in Nederland nog een extra boost te geven. De award-categorieën evolueren zelf ook. Een van de nieuwe categorieën is Seamless Shopping. Wetende dat de afdeling 'betalen' in enkele jaren van de meest stoffige naar de meest bruisende afdeling van de bank is gegaan, is dat niet gek. De bank en technologiegedreven nieuwkomers concurreren op het gebied van big data met elkaar, waar de laatste aan het langste eind lijken te trekken, weet Irine Gaasbeek, Managing Director Financial Services bij Accenture Nederland. "Bedrijven als Google en Apple zijn ontzettend goed in het verzamelen en vermarkten van data. Zij kennen gebruikers door en door en verdienen daar hun geld mee." Trekt de bank zich terug uit de betaalmarkt en kiest hij voor een kleinere rol in het aanschafproces van de consument? Of ontwikkelt de bank nieuwe producten en diensten die de nieuwe spelers niet bieden? De toekomst wijst het uit. De volgende concepten, kanshebbers op een Accenture Innovation Award 2016 in de categorie Seamless Shopping, eindigden bij de laatste tien en zorgen op z'n minst voor inspiratie.

## DreSZcode

Je kent het wel: je zoekt online een nieuw paar schoenen of overhemd uit, maar twijfelt nog over de maat. Maak kennis met DreSZcode. De Size Matching Service bepaalt via een app op basis van twee foto's van jou je lichaamsafmeting. Die worden verwerkt in een zogenaamd 'kledingpaspoort' et voilà: je kleding wordt voortaan altijd in de juiste maat geleverd. De DreSZcode-service wordt in het eerste kwartaal van 2017 gelanceerd.

## Tabster

Nog zo'n herkenbare situatie: je gaat uit eten of doet een borrel met vrienden en de avond die zo gezellig begon, eindigt wat rommelig door onenigheid over de rekening. Lang leve de Tabster-app. Dit concept zorgt ervoor dat de barman of ober vanaf het moment dat je de kroeg of het restaurant in stapt alle consumpties verzamelt. Aan het eind van de avond wordt de rekening gesplitst en kan met één druk op de knop betaald worden.

## Tikkie

Ook Tikkie voorkomt betaalissues, bijvoorbeeld bij het uitgaan of het regelen van kaartjes voor een festival of theaterstuk. Via de Tikkie-app stuur je een betaalverzoek naar iedereen die financieel bijdraagt, inclusief link naar iDeal. De app is gratis en elke Nederlandse bank is erbij aangesloten.



## Plugify

Plugify koppelt publiek en artiesten aan elkaar. Een verademing voor oprichter Eline Leijten, die een effectieve verbinding tussen vraag en aanbod in de muziekwereld miste. Je kunt zoeken op prijs van de gig en via de app filmpjes en foto's van de muzikant(en) bekijken en beluisteren. Boeken en betalen kan direct, evenals contact opnemen met de muzikant(en).

## Picnic

Ziek thuis, maar de boodschappen moeten nog gedaan worden? Picnic biedt de oplossing. Via de app kun je boodschappenlijstjes maken én versturen. Vervolgens kies je het voor jou ideale tijdstip voor de bezorging van jouw behoeften. Een Picnic-busje staat binnen no-time op de stoep. Inmiddels is Picnic actief in Amersfoort, Leusden, Soest en Utrecht. Een uitrol over heel Nederland zit in de planning.

## Flavourspace

Smaken verschillen. Dat weten ook de bedenkers van Flavourspace, die met het concept de focus leggen op gepersonaliseerde voeding. Oprichter Vladimir Nedović: "De motor van onze software loopt op data en is gebaseerd op smaak. Flavourspace vertaalt honderdduizenden recepten, ingrediënten en voedingstechnologiegegevens." Partijen als Philips en Jamie Oliver toonden al interesse in een samenwerking met Flavourspace.

## TicTag

TicTag werkt als een soort QR-code, maar dan meer geavanceerd. De TicTag-stempel die je overal zou kunnen tegenkomen, interacteert via het scherm van iedere smartphone. Door de stempel op het scherm

te plaatsen, wordt een uniek multitouch-patroon afgelezen door het scherm. Dit patroon wordt door een algoritme vertaald en gekoppeld aan een vooraf vastgelegde vervolgactie. Dit kan zijn het openen van een website, het identificeren van een persoon, het plaatsen van een e-handtekening of het overdragen van data. Voordeel ten opzichte van voorloper de QR-code is dat deze technologie geen batterijen vereist en op ieder platform te gebruiken is.

## ShoppingSmall.nl

Veel online shoppers zoeken direct naar grote namen als Zalando en H&M. ShoppingSmall.nl biedt nu een platform dat digitale shopaholics en de kleinere, vaak authentieke winkels met elkaar verbindt. Een win-winsituatie voor zowel klant als de zelfstandige winkelier.

## iDeal QR

Het succes van iDeal moest natuurlijk een keer vertaald worden naar de offline wereld. Via een QR-code kan de consument nu ook in het echte leven snel en veilig betalingen doen.

## Techsee

Vervelend. Je modem werkt niet naar behoren of je hebt hulp nodig met andersoortige binnenhuisbekabeling. Geen paniek: met Techsee kun je live in contact komen met de klantenservice. Je kunt foto's met de hulpdienst delen, zodat die je gemakkelijker instructies kunt geven. Let op: de service is vooralsnog alleen beschikbaar voor Ziggo-klanten.

*Benieuwd welke innovatie wint?*

*Hou de media in de gaten en kijk op 28 oktober op <https://innovation-awards.nl> voor de uitslag!*



# “Marketplace lending is een mooie oplossing voor onze klanten”

Rabobank speelt vol in op de trend van marketplace lending. Met het nieuwe platform Rabo & Co ziet de bank nieuwe mogelijkheden om vraag en aanbod voor financieringen efficiënt samen te brengen. Dat stelt directeur zakelijk financieren Marcel Gerritsen.

TEKST: REDACTIE

De opkomst van marketplace lending luidt een nieuw tijdperk in voor financieringen. Verschillende fintechstart-ups ontwikkelen efficiënte en transparante ‘marketplaces’, waar vraag en aanbod samenkomen. Grootbanken zoals Rabobank volgen de trend met veel aandacht. “Marketplace lending creëert een nieuwe mogelijkheid om de klanten die financiering nodig hebben te helpen. En dat op een kostenefficiënte manier voor een uiteenlopende groep van investeerders, waaronder institutionele

investeerders en private banking-klanten”, zegt Gerritsen.

## Samenwerkingen

Met Rabo & Co zet Rabobank in op een hybride vorm van marketplace lending. Het nieuwe platform is ook een reactie op de groeiende regeldruk op banken vanuit toezichthouders, onder meer als gevolg van Basel III. Het is nu nog een pilot, waarbij de bank zakelijke klanten met een kredietbehoefte

koppelt aan private banking-klanten. “Vorige week hebben wij onze eerste transactie gedaan en voor het einde van het jaar volgen er nog negen.” Tegelijkertijd bouwt de bank samen met een nog niet nader genoemde fintechpartner aan een platform om het initiatief grootschalig uit te kunnen rollen. Als de pilot slaagt, staat dat gepland voor 2017.

Lees meer op

[FinanceInnovation.nl/marketplacelending](http://FinanceInnovation.nl/marketplacelending)

# NHG lanceert digitaal invulbare werkgeversverklaring

Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW), verantwoordelijk voor het beleid en de uitvoering van NHG, heeft de nodige verbeteringen doorgevoerd op de werkgeversverklaring. Vanaf heden kunnen hypotheekadviseurs gebruikmaken van een invulbare pdf. En daarmee wordt afgerekend met een grote frustratie in de sector.

De verkeerde kleur inkt. Het ontbreken van een bedrijfsstempel. Een vergeten vinkje. Bij het invullen van de werkgeversverklaring gaat vaak iets mis. En dat frustrert het aanvraagtraject. Als antwoord op de roep vanuit de sector heeft NHG nu een digitaal invulbare werkgeversverklaring gelanceerd.

Thomas van Splunteren van De Hypotheker: “Goed nieuws, maar ik vrees dat de meeste geldverstrekkers hier nog niet klaar voor zijn. Die willen echt een stempel; heel erg uit de tijd. Zeker als je bedenkt dat veel multinationals papierloos werken.”

“Geldverstrekkers zijn hier nog niet klaar voor”

De volgende verbeteringen zijn daarbij doorgevoerd:

1. Invulbaar pdf met reminders verplichte velden
2. Bedrijfsstempel niet meer nodig
3. Uitgebreide toelichting/pop ups per vraag
4. Kaders voor inhoud en vorm, géén kaders voor het genereren
5. Meerdere kleuren inkt zijn toegestaan
6. Meerdere handschriften zijn toegestaan

De downloadbare link is te vinden op [FinanceInnovation.nl/digitalewgv](http://FinanceInnovation.nl/digitalewgv)



# Is Nederland het nieuwe fintech-epicentrum?

Nederland is een onderschat fintechland. Dat is de conclusie van PYMNTS.com na eigen analyse. ‘Don’t let the small size of the Netherlands fool you’, zo schrijft de auteur.

De website benoemt meerdere argumenten voor het naar voren schuiven van ons kikkerlandje als fintechbroedplaats. Zo spreekt zo’n negentig procent van onze bevolking Engels, wordt ruim veertig procent van onze werkgelegenheid mogelijk gemaakt door start-ups en verdienen Nederlandse technologiebedrijven in de eerste vier maanden van dit jaar samen al 37 miljoen euro. Ook zette de Startup Nations Monitor 2016 ons op de eerste plaats in de lijst van landen die het meest investeren in het stimuleren van start-up-groei. In de European Digital City Index staan we – achter Londen – op nummer twee.

## Geroemd om techtalent

En er zijn meer redenen waarom in Nederland veel potentie wordt gezien. Dankzij onze wetgeving is het relatief goedkoop en simpel een start-up op te zetten. Daarbij investeert Nederland aanzienlijk in het stimuleren van ondernemersgroei. In het artikel worden we ook geroemd om ons techtalent en hoge internetactiviteit.

## Meer risico’s

Maarten Plesman, vicepresident en general manager bij Silicon Valleys Revinate, dat zijn

Europese hoofdkantoor in Amsterdam heeft: “Het investeerdersklimaat komt nog niet in de buurt van dat in Silicon Valley, maar Nederland ontwikkelt zich snel op fintechgebied. Het neemt meer risico’s, creëert veel mogelijkheden voor start-ups.”

## ‘The new London’

Grote wereldwijde bedrijven als Uber, Netflix en Tesla hebben al een Europees hoofdkantoor in Amsterdam. Velen zullen dat voorbeeld nog volgen, zo voorspelt PYMNTS. De hoofdstad wordt zelf – helemaal na de Brexit – ‘the new London’ genoemd. 🇳🇱

# Innovatie in de bankensector: wat is een goede aanpak?

Duncan de Vries is verantwoordelijk voor het Innovation Lab bij NIBC en spreekt op het event Markttontwikkelingen in de bancaire sector: PSD2, Lage Rente & Fintech. In een interview vertelt hij over hoe banken innovatie in hun DNA kunnen krijgen.

TEKST: REDACTIE

Dit artikel verscheen eerder op IIR.nl.

## Hoe stimuleer je innovatie binnen een bank en pas je dit toe in de praktijk?

“Banken bewegen in een snel veranderende wereld. Er is steeds meer mogelijk door technologische ontwikkelingen en de wensen van klanten passen zich daarop aan. In reactie daarop moeten banken hun klanten nog beter leren kennen en producten en diensten continu aanpassen aan nieuwe wensen. Iedereen binnen NIBC wordt gestimuleerd te experimenteren met manieren waarop veranderende klantbehoeften kunnen worden vervuld. Dat bereiken we door bijvoorbeeld kennissessies te organiseren die inspelen op vraagstukken van NIBC, maar ook van klanten. Wat betekenen robotisering of 3D-printing bijvoorbeeld voor hen? En hoe haken wij daarop in?”

## Wat zijn de voornaamste obstakels voor banken bij innovatie?

“Bij grotere organisaties is het moeilijker te vernieuwen dan bij een – kleine – start-up. Stroperigheid, gevestigde belangen en een verstarde blik op de wereld zijn een paar bekende voorbeelden van waar organisaties vaak mee te maken krijgen als ze willen innoveren. Daar kun je op een paar manieren mee omgaan. Bijvoorbeeld door mensen

in groepen buiten de bestaande structuren te laten werken, andere werkmethodes te gebruiken en door samen te werken met andere bedrijven. Op deze manier creëer je binnen de bestaande organisatie kleine dynamische teams. Ze bewegen in een omgeving die anders naar de wereld kijkt dan de rest van de bank, waarbij creativiteit wordt gestimuleerd en gewaardeerd, maar waarbij de kennis van de hele bank wordt gebruikt.”

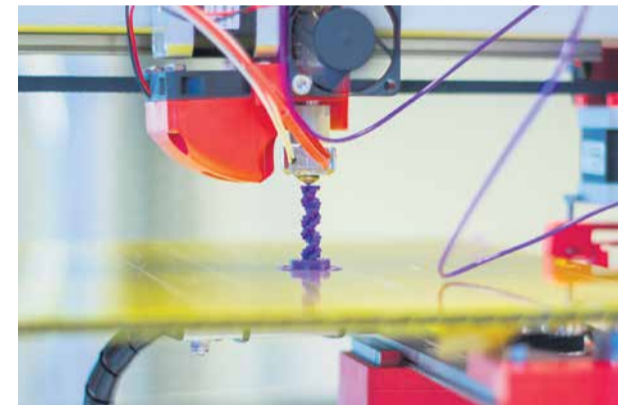
## Op welke gebieden zet NIBC in op innovatie?

“Bij NIBC zijn we begonnen met brainstormsessies voor de hele organisatie. Het blijkt dat veel mensen al ideeën hebben over hoe dingen beter kunnen, welke markten interessant zijn om te betreden of over onvervulde behoeften van klanten. We hebben er daarom bewust voor gekozen om initieel geen specifieke innovatie gebieden aan te wijzen waar we ons op gaan focussen. Het mooie van innovatie is juist dat het vaak spontaan komt. Dat willen we in stand houden en het leidt ook tot de beste uitvindingen. Natuurlijk blijft de visie en missie van NIBC altijd in het achterhoofd, dat is het DNA van de bank. Zo kijken we naar de mogelijkheden van data-analyses, naar nieuwe manieren van financieren en naar markten die

vroeger niet te bedienen waren, maar waarbij technologische ontwikkelingen dat nu wel mogelijk maken. De opkomst van de fintechsector heeft ons fantastische mogelijkheden gegeven om onze dienstverlening verder te verbeteren. We praten en werken momenteel dan ook met diverse potentiële partners, zodat we onze klanten zo goed mogelijk kunnen blijven bedienen.”

## Vragen aan Duncan de Vries?

Kom dan op 11 november 2016 naar het event over markttontwikkelingen in de bancaire sector. Lees de complete versie van dit artikel op [IIR.nl](http://IIR.nl).



## /COLUMN

# Ga eens op de stoel van de klant zitten

Ik zie mezelf nog zo staan: met trillende vingers, vlekkelig zicht en knallende koppijn aan de balie van de apotheek. Zo af en toe heb ik een migraineaanval en deze keer was ik door mijn pillen heen. Ik had zojuist mijn recept gekregen en probeerde de blister open te maken. Wat niet lukte. Het lipje, gemaakt van zacht folie, was bijna niet van het harde folie van de onderkant los te krijgen. De apotheker schoot me te hulp. Ook zij stond wel een halve minuut te pulken. Toen ze eindelijk het lipje vasthad en aan het zachte folie trok, scheurde het folie in tweeën en vloog het pilletje door de lucht.


Het is een veelgemaakte fout: zelf niet testen wat je uitbrengt. De fabrikant van de pil wuif ik alle lof toe: hij heeft zijn pil aangepast op de gebruiker. Het is zuigtablet, omdat slikken voor migrainepatiënten soms tot bepaalde neigingen kan leiden. Maar de ontwerper van de blister heeft zijn eigen product duidelijk niet zelf getest. En al helemaal niet gesimuleerd hoe de ervaring voor de patiënt is.

Eigenlijk zouden we allemaal eens van plaats moeten wisselen. De gebruiker op de stoel van de ontwerper en de ontwerper op de stoel van de gebruiker. Dat geldt ook voor de hypotheeksector. Veel hypotheekadviseurs zijn van mening dat hun advies altijd nodig

zal blijven omdat de gemiddelde consument niet in staat is zelf een afgewogen beslissing te nemen als het om hypotheek gaat. En misschien hebben ze gelijk. Maar als dat zo is, zijn ze dan wel in staat de productvoorwaarden te begrijpen? Of die verschrikkelijke algemene voorwaarden? In sommige gevallen zijn zelfs de brieven al niet om door te komen.

Ik vraag me dus af: lezen hypotheekaanbieders zelf wel eens hun standaardcommunicatie door? Want het kan allemaal zo veel aantrekkelijker en simpeler. Nu kun je als aanbieder wachten tot het – net zoals in de pensioenwereld inmiddels – verplicht wordt om je communicatie af te stemmen op het taalniveau van je doelgroep. Maar waarom daarop wachten? Je wilt toch dat je klanten begrijpen wat je schrijft? Dat jouw merk wordt geassocieerd met prettige communicatie, vriendelijkheid, klantgerichtheid? Bij mijn hypotheekaanbieder is dat allerm minst het geval. De brieven zijn onpersoonlijk, saai en complex. Ik krijg er het blistergevoel van. Als communicatiespecialist zou ik het verschrikkelijk vinden als mijn klanten zo'n gevoel zouden krijgen van onze producten en diensten.

Binnenkort wordt ook een nieuwe hypotheekaanbieder gelanceerd. En die

aanbieder heeft een bijzonder verfrissende manier van communiceren. Er zit echt een visie achter waarbij alles letterlijk vanuit de klant wordt gezien. Inhoudelijk moet het bedrijf zich nu natuurlijk gaan bewijzen, maar met de communicatie loopt het duidelijk voorop. Hopelijk zetten de mensen achter de organisatie een nieuwe trend. Ik wens ze in ieder geval veel succes. 



SUZANNE WIJERS  
UITGEVER FINANCEINNOVATION

## Verslag conferentie

# Basel IV: standaardisatie en harmonisatie

“Welke invloed hebben de nieuwe kapitaalregels en -eisen op uw bankbalans en kapitaalratio's? En hoe past u uw businessmodel aan om in de toekomst op een sustainable manier aan de regelgeving te voldoen?” Dat zijn de vragen die deze zomer centraal stonden tijdens de conferentie Basel IV in Amsterdam. Onder andere de ECB, De Nederlandsche Bank, Nederlandse Vereniging van Banken, de grootbanken en KPMG beklommen het podium. Een verslag.

TEKST: JOSIEN VOS



De dag wordt afgetrapt door voorzitter Frits van der Scheer. Hij introduceert een interactieve tool, sendc.com, waarmee gasten vragen kunnen stellen aan de sprekers. Bovendien kan het publiek stemmen op vragen en stellingen, waardoor de *wisdom of the crowds* optimaal wordt benut. Interessant is de uitkomst van beide stellingen die Van der Scheer meteen poneert: de meerderheid van het publiek (55,3 procent) denkt dat de impact van Basel IV zeer groot is. Echter, bijna 56 procent zegt zelf nog niks aangepast te hebben aan zijn producten. Na vandaag komt daar wellicht verandering in, gezien het motto van het event: “Anticipeer nu op de nieuwe kapitaalregels en waarborg een stabiele bankbalans en kapitaalratio's.”

### Aanloop naar Basel IV

Even een klein stapje terug: het Basel-traject in een notendop. Basel I focuste op minimum kapitaal, Basel II op risicosensitiviteit en III was non-risk based. Basel IV wil de bankwereld simplificeren, harmoniseren en standaardiseren. Door vereenvoudiging en transparantie zou een stabiel bankensysteem moeten ontstaan en meer grip komen op banken. Het is echter een punt van discussie of dit ook gaat gebeuren. Zo meent Tobias van Sas van ABN Amro dat de wijze waarop er intern wordt omgegaan met Basel IV in grote mate bepaalt of er meer controle komt op banken, of dat er juist sprake komt van controleverlies.

### Voorstellen

Interessant aan Basel IV is dat het eigenlijk de afronding van Basel III is. De industrie noemt het echter Basel IV, wat volgens Otto ter Haar van de Nederlandse Vereniging van Banken te rechtvaardigen is gezien de enorme impact die de voorstellen hebben. Verschillende sprekers menen dat we het over Basel 3,5 moeten hebben.

Diverse voorstellen tot herziening hebben de revue gepasseerd. Thomas van Steenberg van De Nederlandsche Bank zet ze onder elkaar:

1. De afschaffing van interne modellenbenadering voor bepaalde typen risico's en de toepassing van de standaardbenadering.
2. Een aanpassing in de input floors: de minimale waarden voor de inschatting van risico's door banken en interne modellen.
3. Een aanpassing in de output floors: de ondergrens aan interne modellen op basis van het percentage van de standaardbenadering. Een herziening is voorgesteld voor de standaardbenadering voor operationeel-, krediet- en marktrisico.
4. Tot slot een herziening van de standaardbenadering zelf.

Belangrijk is het verschil tussen de standaardbenadering en de interne modellen-benadering. Bij de standaardbenadering zijn er voorgeschreven risicogewichten, terwijl banken met interne modellen zelf risico's van leningen inschatten.

### Impact

Over de impact van Basel IV zijn het publiek en de sprekers het eens. Meerderen, waaronder Otto ter Haar en Berry van Nieuwkerk van Rabobank, benadrukken de enorme impact van de nieuwe Basel-voorstellen. Ter Haar spreekt van een significante impact als de voorstellen zoals ze er nu liggen,

worden geïmplementeerd. Deze kunnen echter nog worden afgezwakt. Eind dit jaar moet er duidelijkheid zijn zodat de banken verder kunnen. Nadat de Baselse standaarden zijn afgerond moet het nog geïmplementeerd worden in de Europese regelgeving.

Wordt vervolgd...

# Wat is de toekomst van de blockchain?

Een hacker wist zo'n vijftig miljoen euro te stelen van investeringsfonds TheDAO via Ethereum, een aanbieder van blockchaintechnologie. De groei van blockchain lijkt niet zorgeloos. Wat betekent dit voor de toekomst ervan?

TEKST: REDACTIE



Robert-Reinder Nederhoed, blockchainexpert en oprichter van Bitmymoney.com, vertelt waarom hij toekomst in de technologie ziet. “Allereerst is niet de blockchain gehackt, maar een toepassing erop. Er bestaan honderden implementaties van de blockchain. De eerste en meest bekende blockchain is bitcoin. Andere bekende blockchains zijn bijvoorbeeld Litecoin, Namecoin, NXT, Dash, Monero en Ethereum. Dit geval van misbruik speelde rond de Ethereum-blockchain.”

## Wat doet dit met het vertrouwen in blockchains?

Nederhoed: “Dat vertrouwen heeft weinig schade opgelopen. Software kun je aanpassen en volgende contracten zullen nog beter onder de loep genomen worden, voordat er grote bedragen in gestort worden. Het vertrouwen in Ethereum heeft echter wel degelijk een deuk opgelopen. Vooral doordat de ontwikkelaars hebben voorgesteld om de schade van TheDAO ongedaan te maken, door transacties terug te draaien. Een blockchain

moet onomkeerbaar functioneren, zonder ingreep van een centrale partij, dat is de kracht van deze uitvinding. Nu bij Ethereum mogelijk toch wordt ingegrepen, vragen mensen zich hardop af of je wel op Ethereum kunt bouwen.”

## Werkt de consensus bij blockchain? Hoe voorkom je dat individuen de dupe zijn van beslissingen van de meerderheid?

“Elke transactie moet aan het protocol van de blockchain in kwestie voldoen. Zowel bitcoin als Ethereum gebruiken een mechanisme genaamd proof-of-work om een veilig netwerk af te dwingen. De machines die de transacties controleren en toevoegen aan de blockchain (de decentrale boekhouding), strijden voor het recht om dit te mogen doen. Bij winst worden ze beloond in eenheden van de munt, wanneer ze een block toevoegen aan de boekhouding. In praktijk winnen steeds verschillende machines, waardoor er niet één partij is die steeds bepaalt welke transacties worden opgenomen en welke niet. Wanneer een partij kwaad wil, zal deze 51 procent van de rekenkracht in handen moeten krijgen, om zo structureel het netwerk te dwarsbomen of misbruiken. Om dat te verkrijgen is een miljardeninvestering nodig in speciale hardware; praktisch onhaalbaar.”

## En als dat niet werkt?

“Dan heeft de ontevreden minderheid ook de optie om zijn ethers te verkopen en over te stappen op

een andere blockchain. De minderheid kan de broncode kopiëren, aanpassen aan hun wensen en onder een andere naam verder gaan. Dit is legaal en in praktijk meerdere keren gebeurd. Litecoin is bijvoorbeeld een afsplitsing van bitcoin, met slechts enkele andere eigenschappen.”

## Neelie Kroes sprak uit dat Nederland een leidende rol in de blockchain en bitcoin zou moeten krijgen. Waarom moeten we dat willen?

“Blockchain is duidelijk een uitvinding met potentie voor grote impact; het wordt daarmee mogelijk om een centrale partij te vervangen door een netwerk. Daarmee is het weerbaarder tegen aanvallen, bestand tegen fraude, werkt het wereldwijd en transparanter. Alleen al in de financiële sector is er grote vraag naar een weerbare, fraudevrije, transparante boekhouding, waar alle partijen op kunnen aansluiten. Diensten zoals het kadaster, kentekenregistratie bij RDW en de Kamer van Koophandel zouden decentraal ingericht kunnen worden, 24 uur per dag beschikbaar zijn voor mutaties of raadpleging. Een blockchaincoalitie kan daarbij helpen om eenheid te krijgen in de uitgebreide bestuursvormen die ons land kent. Ik zie ook veel waarde in het nastreven van adoptie van bitcoin onder burgers en het stimuleren van innovatie met blockchains bij universiteiten en start-ups.”

“Een blockchain moet onomkeerbaar functioneren”