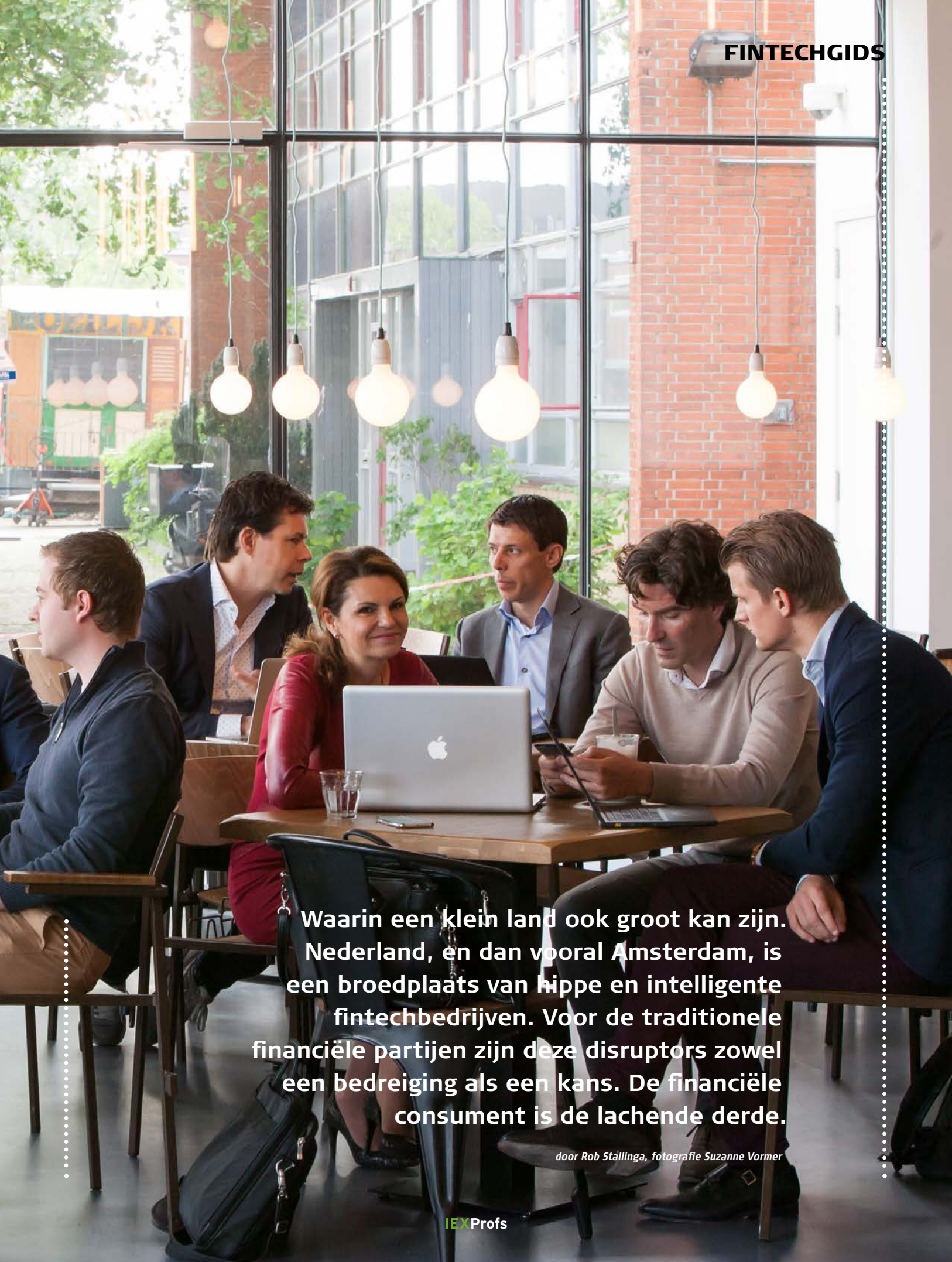


Nederland fintechland





Waarin een klein land ook groot kan zijn. Nederland, en dan vooral Amsterdam, is een broedplaats van hippe en intelligente fintechbedrijven. Voor de traditionele financiële partijen zijn deze disruptors zowel een bedreiging als een kans. De financiële consument is de lachende derde.

door Rob Stallinga, fotografie Suzanne Vormer

Het Holland Financial Centre – dat de financiële sector verder moest versterken – werd niet het succes waarop was gehoopt, maar in de wereld van fintech, de nieuwste generatie financiële bedrijven, doet Nederland het uitzonderlijk goed. Op verschillende lijstjes die mediabedrijven en consultants de wereld in sturen, bezet Amsterdam in Europa na Londen en Berlijn op basis van het aantal start-ups steevast de derde fintechplaats.

Dat beeld wordt door Nederlandse fintechondernemers bevestigd. Don Ginsel van innovatieplatform Holland

“Door hun omvang, oude IT-systemen en weerbarstige bedrijfscultuur staan banken met hun voeten in beton”

Fintech: “Ja, Nederland stelt zeker wat voor in de wereld van fintech. Dat is ook wel logisch. We zijn van oudsher sterk in de handel. Dat vertaalt zich in fintech-initiatieven die in het verlengde daarvan liggen. Het is geen toeval dat een Adyen in Amsterdam zit. Ook Optiver opereert ijzersterk. Net als Flow Traders natuurlijk.”

Dat Nederland zo klein is, heeft zijn voordelen. Een scherp afgebakende markt is bij uitstek geschikt om diensten te lanceren. Slaan die aan, dan kan worden gedacht aan internationale expansie. “Nederland is een geweldig testmarkt,” vertelt Marleen Evertsz, die in april van dit jaar de beurs Nxchange lanceerde. Wat Nederland ook aantrekkelijk maakt is de snelheid waarmee nieuwe technologie hier worden omarmd. De Nederlander geldt als *techsavvy*. Als een nieuw product hier aanslaat, dan zal het wel goed wezen.

Cool Amsterdam

En dan is er hip bruisend Amsterdam dat als een magneet fintechondernemers aantrekt. De coolfactor van onze hoofdstad is een belangrijke aanjager van de ontluikende vaderlandse fintech-industrie. Nick Bortot van beleggingsapp BUX: “Facebook en Uber zijn niet voor

niets in Amsterdam neergestreken. Zaten vijf jaar geleden de coole bedrijven in Stockholm, nu gaan ze naar Amsterdam.”

Thomas Bunnik van robo-adviseur Prittle had in elk geval geen moeite om werknemers uit het buitenland naar de Amsterdamse Houthavens te lokken. “Voor ons bedrijf werken inmiddels 31 dames en heren van 10 nationaliteiten. Mensen zijn vanuit Singapore en Dubai met partners naar Nederland verhuisd. Dat deden ze niet zo maar.”

Maar de aantrekkingskracht van Amsterdam heeft ook een keerzijde. Naarmate er zich meer fintechbedrijven in Amsterdam vestigen, wordt het tekort aan programmeurs nijpender. Volgens Bunnik kan een programmeur tegenwoordig uit vijf banen kiezen. “Die mensen willen uitgedaagd worden. Die willen een coole baan op een coole plek.”

Voordeel van de fintechsector is wel dat het, anders dan het traditionele bankwezen, als gaaf wordt gezien. Zo heeft Bortot van BUX een aantal jonge programmeurs uit de gaming-industrie aan zich weten te binden. Lachend: “Die had ik vijf jaar geleden niet kunnen aantrekken, want die wilden toen echt niet voor iets financieels werken. Nu vinden ze het cool.”

Bancaire braindrain

Ook verhuist steeds meer financieel talent van de traditionele financiële instellingen naar fintechbedrijven, zo blijkt uit onderzoek van werving- en selectiebureau Astbury Marsden. Inmiddels is bijna 60% van alle nieuwe werknemers van de Nederlandse fintechbedrijven afkomstig van de vier grote banken. Reden? Bankmedewerkers willen in het centrum van de technologierevolutie zitten. “Bij fintechbedrijven kunnen talenten hun creatieve talent optimaal benutten, zich ontplooiën en flexibeler werken,” aldus Astbury Marsden.

Voor de traditionele banken is deze *braindrain* natuurlijk slecht nieuws. Het dwingt hen om tegen hoge kosten gespecialiseerde consultants van buiten aan te trekken. Astbury Marsden: “Talentvolle programmeurs hebben helemaal geen zin om aan gedateerde bankensoftware te werken.” Het werving- en selectiebureau concludeert dat banken wat betreft werkwijze, arbeidsethos en cultuur een voorbeeld kunnen nemen aan fintechondernemingen.

Samenwerking

De banken doen hun best om bij te blijven. Zij proberen optimaal gebruik te maken van de kansen en mogelijkheden die de IT-revolutie biedt. Probleem is alleen dat de voorwaarden voor innovatie bij hen wat slechter liggen. Door hun omvang, oude IT-systemen en weerbarstige bedrijfscultuur staan zij met hun voeten in beton. Wat een verschil met de kleine, beweeglijke fintechbedrijven, die geen erfenissen uit het verleden hoeven te torsen en volop profiteren van dalende IT-kosten.

Topman Ralph Hamers van ING beseft dat ook. Tegen het FD zei hij hierover: “Ik zie fintech vooral als een kans, een manier om zaken te veranderen die je misschien al jaren hetzelfde doet, maar niet per se volgens de beste methode.” ING werkt inmiddels actief samen met veertig vernieuwende partijen. Hamers: “De consument moet door vernieuwing meer controle over zijn financiën krijgen. Veel zelf kunnen regelen, maar ook het juiste advies krijgen. Dat is de focus van onze aanpak.” Maar: “Op dit moment geven we prioriteit aan vernieuwingen in het betaalverkeer. Die ervaring bepaalt hoe een klant over de bank denkt.”

ING's keuze voor samenwerking in plaats van de overname is een verstandige zet. Banken en fintechbedrijven hebben elkaar nodig. Banken zijn misschien

“Talentvolle programmeurs hebben helemaal geen zin om aan gedateerde bankensoftware te werken”

niet de grootste innovators, maar ze hebben wel de klanten. Bovendien, zo merkt Gijs Nagel van online-broker DeGiro op: “Fintechbedrijven hebben de banken nodig. Grote delen van de financiële keten zijn nog altijd in handen van de banken.” Bortot verwacht ook helemaal niet dat de bestaande financiële instellingen door de aanstormende fintechconcurrentie kleiner zullen worden. “Paypal koopt op dit moment alles op.”

Volgens Ginsel is het aan de traditio-

nele banken hoe het financiële landschap er in de toekomst uit zal zien. “Het is wel duidelijk waar de fintechbedrijven en consumenten naartoe gaan. Onduidelijker is wat de bestaande financiële instellingen zelf willen. Zij zullen scherpe keuzes moeten maken. Welke rol willen zij spelen? Dat maakt de toekomst van de financiële sector onzeker.”

Goedkoper en sneller

Zeker is wel dat de financiële consument de grote winnaar wordt van de fintech-revolutie. Producten worden goedkoper. Alles kan sneller. Ginsel: “Waarom duurt een hypotheekaanvraag tegenwoordig zes weken? Dat slaat helemaal nergens op. Dat is door technologie eenvoudig te verhelpen.”

Fintech zorgt daarnaast voor transparantie en gebruiksgemak, twee ingredi-

enten die consumenten helpen om meer grip te hebben op hun financiën. “Consumenten hebben hun eigen uitgangspunten. Die zijn van elkaar verschillend,” vertelt Stephan Fremlink van Beleggingsmatch.nl. “Onze software moet hen helpen om de juiste keuzes te maken. Er komen steeds meer partijen en producten bij. Wat moeten ze kiezen?”

Mandaat is mandaat

Belangrijk voordeel van zoiets als roboadvies is dat afspraken worden nagekomen. Dat is iets wat robots beter kunnen dan mensen. Een mandaat is een mandaat. Robots wijken daar niet vanaf. Afgezien van de lage kosten is dat volgens Ginsel een reden waarom roboadvies wel eens heel groot kan worden. Dat denkt ook Evertz. “Het is voor mij bijvoorbeeld ondenkbaar dat de oude

mannen in hun grijzen pakken in de pensioensector ook straks de dienst uitmaken. We gaan naar een model waarbij technologie gaat bepalen hoe een beleggingsportefeuilles eruit zal zien.”

Grote kans dat in die beleggingsportefeuilles niet langer alleen obligaties en aandelen te vinden zijn. De extreem lage obligatierentes en torenhoge aandelenwaarderingen bieden fintechbedrijven de kans om succesvol alternatieve spaarproducten aan te bieden. Nooit was het moment beter om een crowdfundingplatform in de markt te zetten. Ten minste, als de factor risicoanalyse serieuzer wordt genomen dan bij eerdere crowdfundinginitiatieven. Het niet nakomen van beloftes is dodelijk. Daar weet de beleggingsindustrie alles van.



De Nederlandse fintechtop bij elkaar in Johnny River in Amsterdam, Overamstel. Links van beneden naar boven: Nick Bortot (Bux), Miglena Dobрева (Lendex), Simon Heerings (First Country Research), Sergio Torres (Sparkholder) en Bart Vemer (Voordegroei). Rechts van beneden naar boven: Gijs Nagel (DeGiro), Marleen Evertsz (Nxchange), Bas van Marissing (Five Degrees), Menno Hamburg (Quantler) en Thomas Bunnik (Pritle).

Disruptors uit de polder

Even voorstellen: elf Nederlandse fintechbedrijven die de financiële orde uitdagen.



Nick Bortot

BEDRIJF: BUX
BUSINESS: beleggings-app
UITVALSBASIS: Amsterdam

“Wij vinden de beurs het mooiste spel op aarde. Een spel dat niet alleen door de grote bankjongens gespeeld moet kunnen worden, maar een wereld die iedereen zou moeten kunnen ontdekken. Dus hebben we een app ontwikkeld die handelen op de beurs heel laagdrempelig,

leuk, leerzaam en spannend maakt voor iedereen,” aldus de site van BUX. Oprichter en ceo Nick Bortot legt uit: “Wij mikken op een doelgroep, die de beurs interessant vindt, maar wordt afgeschrikt door de hoge transactiekosten en ingewikkelde handelsplatformen. Wij proberen jonge mensen aan te spreken.”

Bij BUX kan al worden belegd voor 25 cent per transactie. Dat lage tarief is mogelijk omdat bij BUX niet in aandelen wordt belegd maar in CFD's, zogenaamde *contracts of difference*. Dat zijn afgeleide aandelen die buiten de beurs om worden verhandeld. Voordeel van een CFD is ook dat fractionele aandelen kunnen worden aangekocht. Bortot: “Een aandeel Google kost tegenwoordig zo 750 dollar. Via BUX kan ook voor 100 dollar een belang in Google worden genomen.” Nadeel van een CFD is dat er

tegenpartijrisico is. Klanten van BUX vallen onder het Britse garantiesysteem. Hierdoor is 50.000 pond van hun rekening automatisch verzekerd.

BUX heeft inmiddels 450.000 gebruikers. De telefoonapp is inmiddels ook in Duitsland te gebruiken. Andere Europese landen moeten snel volgen. Bortot: “Ik ben een beursfreak. Mijn missie is om finance weer fun te maken. Dat mensen bij het koffieapparaat niet alleen over voetbal praten maar ook over interessante beursontwikkelingen.”

“Wij vinden de beurs het mooiste spel op aarde”

BEDRIJF: DeGiro
BUSINESS: online broker
UITVALSBASIS: Amsterdam

Vorig kwartaal was het zo ver. Onlinebroker DeGiro werd met 2,2 miljoen transacties de grootste broker van Nederland. Met stip, want DeGiro biedt pas tweeënhalf jaar zijn diensten aan particulieren aan. De prijsvechter onder de brokers opereert inmiddels in zeventien Europese landen. “Als we in transacties verdubbelen, horen we tot de top drie van Europa, maar wij willen de grootste van Europa worden. Ook in Azië hebben we grote plannen,” zegt ceo Gijs Nagel. Nagel richtte DeGiro samen met vier andere ex-Binckme-



Gijs Nagel

dewerkers op. Het bedrijf is samen met betalingsplatform Adyen het enige Nederlandse fintechbedrijf dat winst maakt. De grote kracht van DeGiro zijn de lage transactiekosten en grote wendbaarheid. Nagel: “In tegenstelling tot de concurrentie hebben wij de hele keten in handen. Wij zijn niet afhankelijk van externe

partijen. Daardoor kunnen we ook buiten Nederland snel groeien. Het maakt ons ook 80% goedkoper dan de concurrentie.” Nagel prijst het werk van Brussel om het financiële speelveld in Europa te harmoniseren. “Door Mifid konden we onze diensten buiten Nederland aanbieden. Het was de reden om met DeGiro te beginnen.”

“Wij hebben de hele keten in handen en zijn niet afhankelijk van externe partijen”



Simon Heerings

BEDRIJF: First Country Research
BUSINESS: Big data-research voor vermogensbeheerders en pensioenfondsen
UITVALSBASIS: Utrecht

First Country Research, recent nog bekend als First Credit Research, werd na de crisis opgericht door Henk Beets en Stefan van Ormel als reactie op de falende kredietbureaus en risicomodellen die een te grote nadruk leggen op historische rendementen. “Traditionele risicomodellen geven weinig zekerheid, zeker als er sprake is van bubbelvorming. Neem Griekenland. Terwijl de problemen van het land steeds groter werden, betaalden beleggers nog altijd absurd lage rentes.” Aan het woord is Simon Heerings, die de dagelijkse leiding van het bedrijf in handen heeft. First Country Research verzamelt real time van de honderd grootste landen ter wereld de belangrijkste fundamentele factoren. Die informatie wordt onder meer gehaald uit de publiek beschikbare databases van het IMF en de Wereldbank maar ook van tal van betaaldiensten worden ingezet. First Country Research biedt inmiddels ook aandelenadvies aan op landenniveau. Wat zijn de kansen van de verschillende indices? Bedoeling is om binnenkort ook de verschillende beleggingssectoren indringend te analyseren. Heerings: “Wij bieden twee diensten aan. Toegang tot onze data en analyse via online visualisatiesoftware en specifieke informatie voor risicorapportages. Voor beide diensten hebben we klanten.” Deze klanten zijn institutionele beleggers, zoals vermogensbeheerders en pensioenfondsen. First Country Research is volgens Heerings vooral een bedreiging voor kredietbeoordelaars en informatieleveranciers, zoals Bloomberg.

“Traditionele risicomodellen geven weinig zekerheid”

BEDRIJF: Voordegroei
BUSINESS: Financieringsplatform voor groei bedrijven
UITVALSBASIS: Amstelveen

Voordegroei brengt investeerders en MKB-bedrijven, die op zoek zijn naar groeifinanciering, bij elkaar. Voordegroei is een uitkomst voor MKB-bedrijven die geld nodig hebben en voor investeerders die op zoek zijn een relatief veilig rendement. Voordegroei ontvangt daarvoor 0,84% per jaar. Op 14 januari ging Voordegroei live met een ferme gongslag op de beurs. Medeoprichter en algemeen directeur Bart Vemer ziet volop kansen. “De kredietmarkt van MKB Nederland bedraagt 170 miljard euro. Als wij als sector hiervan maar 10% binnenhalen, dan bedienen wij al een markt van 17 miljard. In de VS is 70% van het MKB buiten de bank gefinancierd, dus de potentie is enorm.” Vemer verwacht geen problemen om beleggers geïnteresseerd te krijgen. “In Nederland staat 300 miljard spaargeld niets te doen. Wie spaargeld via Voordegroei aan MKB-bedrijven uitleent, kan volgens hem rekenen op een rendement (voor kosten) van 7



Bart Vemer

tot 8% per jaar. De precieze hoogte van de rente is afhankelijk van de kredietwaardigheid van de kredietnemer. Die kredietanalyse wordt serieus uitgevoerd. “Daar hebben wij mensen voor die bij bijzonder beheer zaten,” vertelt Vemer. “Zij kijken niet alleen naar het verleden, maar ook naar de toekomst. Onze analyse is minstens zo streng als die van de banken. Onze aanpak is echter wel flexibeler.” Voordegroei heeft inmiddels meer dan 1 miljoen euro aan leningen geplaatst. De volgende stap is om leningen gebundeld aan te bieden.

“De markt voor MKB-financiering gaat boomen”



Menno Hamburg

BEDRIJF: Quantler
BUSINESS: Geautomatiseerd beleggen voor particulieren
UITVALSBASIS: Hoofddorp

Quantler is een cloudplatform dat particulieren de mogelijkheid biedt om, net als professionele beleggers, op basis van algoritmes, dus geautomatiseerd te beleggen. De doelgroep bestaat uit vier miljoen particuliere beleggers wereldwijd die, zonder enige verstand van programmeren, met de software van Quantler hun eigen beleggingsstrategie in de praktijk willen brengen. Oprichter en directeur Menno Hamburg: “In de wereld zijn er nog twee bedrijven die hetzelfde doen als wij. Daarom bestaat er nog geen

naam voor onze business.” Bij Quantler zelf kan geen rekening worden geopend. Het bedrijf geeft ook geen advies. Zaken doen klanten met een gereguleerde broker naar keuze. Quantler heeft zich aan meer dan tweehonderdvijftig brokers in de wereld verbonden. Door een technologische mismatch zit daar nog geen puur Nederlandse broker bij. Gebruikers van de diensten van Quantler kunnen straks kiezen uit een vaste fee of een gratis pakket dat wordt gesponsord door een broker. Hamburg: “Het idee is om in juni live te gaan met een publieke bèta-versie, waarbij alleen nog in valuta’s kan worden gehandeld. Daarna komen aandelen aan de beurt.” Quantler bestaat nu een jaar. De zes werknemers wonen verspreid over de wereld.

“We gaan binnenkort live met een publieke bèta-versie”



Marleen Evertz

BEDRIJF: Nxchange
BUSINESS: nieuwe generatie aandelenbeurs
UITVALSBASIS: Amsterdam

“In de tijd van sociale netwerken en nieuwe technologie is het logisch om ook voor effectenhandel met een oplossing te komen waarbij bedrijven en investeerders, die elkaar al kennen, rechtstreeks zaken doen.” Dat zegt Marleen Evertz, oprichter en ceo van de nieuwe beurs Nxchange. Deze nieuwe beurs, die in april van start ging, combineert volgens Evertz de goede elementen van crowdfunding met de voordelen van een gereglementeerde beurs. Nxchange vermindert de afhankelijkheid van traditionele financiële dienstverleners en geeft een efficiëntere toegang tot kapitaal. Voor beleggers biedt Nxchange lagere kosten, meer transparantie en de mogelijkheid 7/24 te handelen. Nxchange, dat dezelfde vergoeding heeft als Euronext, is in tegenstelling tot een traditionele beurs één platform. Het openen van een account, handelen, clearing en settlement en informatieverstrekking vinden allemaal plaats op een plek. Evertz: “Er bestaat geen andere beurs waar retailbeleggers rechtstreeks kunnen handelen.” Nxchange verdient op transacties en licentievergoedingen. “Wij zijn goedkoper dan alle andere beurzen. Het hoeft ook niet zo duur te zijn. Alles is bij ons geautomatiseerd,” vertelt Evertz. Laadpalenexploitant Fastned is het eerste bedrijf dat inmiddels een notering heeft op Nxchange. Met meer dan tien partijen lopen nu gesprekken over een mogelijke listing. Uiteraard allemaal bedrijven met een grote community. Evertz: “Denk aan winkelbedrijven, bedrijven die in een vriendelijke, vaak duurzame omgeving opereren, of sportbedrijven. Als het maar positief is.”

“Er bestaat geen andere beurs waar retailbeleggers rechtstreeks kunnen handelen”

BEDRIJF: Lendex
BUSINESS: Crowdlending
UITVALSBASIS: Almere

Lenen van en aan elkaar zonder tussenkomst van de bank. Dat is wat Lendex wil organiseren. Dit crowdlendingsplatform, opgezet door Miglena Dobрева en Hans Molenaar, moet hét alternatief worden voor lenen en sparen bij de bank. Het is een win-win voor investeerder en lener. Dobрева: “Door onze lage kosten betalen kredietnemers een lage rente, die vrijwel volledig naar de investeerders gaat. Hierdoor kan er sneller worden afgelost en krijgen investeerders een mooi rendement.”

Het ultieme doel van de oprichters is om een markt te creëren waarbij de rente tot stand komt door vraag en aanbod en op basis van onafhankelijke risicobeoordeling. Zo ver is het nog niet. In Nederland staat crowdlending nog in de kinderschoenen. “Zeker met financiën houden mensen vast aan vaste gewoontes. Maar zo modern is crowdlending helemaal niet. De Rabobank is ook ooit als crowdlender begonnen.” Dobрева hoopt dit najaar,



Miglena Dobрева

als de huidige investeringsronde succesvol is afgerond, met Lendex van start te gaan. “Het product moet *rock solid* zijn. Alle processen moeten uitgebreid getest zijn. Daar zijn we nu nog mee bezig.”

Bang voor te weinig vraag is zij niet. “Crowdlending is vooral aantrekkelijk voor obligatiebeleggers. Bij een goede spreiding is de kans op een positief rendement meer dan 99%.” Terwijl steeds meer staatsobligaties negatieve rentes geven, kunnen kredietverstrekkers bij Lendex straks naar verwachting minimaal 4,7% rente tegemoet zien.

“De Rabobank is ook ooit als crowdlender begonnen”



Bas van Marissing

(ceo Martijn Hohmann was verhinderd)

BEDRIJF: Five Degrees
BUSINESS: Leverancier core-software voor banken
UITVALSBASIS: Breukelen

Five Degrees staat voor de nieuwste generatie banksoftware, gesitueerd rond de klant. Het succes van Five Degrees is ook het falen van de grote softwarebedrijven die de financiële sector hebben gedomineerd en die volgens mede-oprichter en ceo Martijn Hohmann van Five Degrees voor gebrek aan beweeglijkheid hebben gezorgd. “Juist die beweeglijkheid is nu belangrijker dan ooit. In plaats van systemen aan elkaar vast te knopen, hebben we iets nieuws gebouwd. Zeker voor middelgrote banken is onze software de

perfecte oplossing. Eén systeem kan altijd meer dan losse systemen. Wij zorgen voor flexibiliteit en goedkopere operaties omdat alles kan worden geautomatiseerd.” Hohmann bestrijdt de gedachte dat digitale banken klantvriendelijker zijn. “De klant zelf weet het beste wat die wil. Een bank hoeft alleen nog maar in te springen als dat nodig is. Als een bank slim automatiseert, verricht de klant zelf de handmatige taken en wordt zo de beste medewerker.”

Inmiddels draaien negen banken, waaronder Van Lanschot en Knab, op de software van Five Degrees. Hohmann: “We hebben ook al klanten in België en Engeland. Dit is een wereld van referenties. Een bank gaat niet zo maar met een nieuwe softwareleverancier in zee. Het is een huwelijk. De samenwerking is voor lange tijd.”

“De klant zelf weet het beste wat hij wil”



Thomas Bunnik

BEDRIJF: Pritle
BUSINESS: robo-advies
UITVALSBASIS: Amsterdam

"Pritle is een moderne online vermogensbeheerder die u graag helpt meer uit uw geld te halen. Beleggen bij Pritle is al mogelijk vanaf 10 euro en tot wel 70% meer kostenefficiënt dan bij vele banken en traditionele vermogensbeheerders," aldus de website van Pritle. Voor 0,5% per jaar zorgt Pritle dat op basis van opgegeven doelen wordt belegd, inclusief dashboard dat toont hoe de portefeuille zich ontwikkelt. Onderliggende fondsen kosten additioneel gemiddeld 0,2%. Pritle is van 2014 en zette zich in 2015 op de kaart met de overname van Fundix. Bij het bedrijf werken nu nog 31 mensen, maar volgens Thomas Bunnik zal het daar niet bij blijven. "We groeien als kool." Bunnik zette Pritle samen met twee compagnons op omdat ze op basis van tech een enorme kans zagen vermogensbeheer te moderniseren, zoals dat ook in de wereld van brokers is gebeurd. Transparantie, begrijpelijkheid, risicobeheersing en lage kosten vormen de kernwoorden. Op 16 oktober 2015 ging Pritle live in Nederland. Inmiddels is de robo-adviseur ook actief in België en staat verdere expansie op het programma. Winst maakt Pritle nog niet en dat zal de komende jaren ook niet gebeuren, zegt Bunnik. "We blijven vol investeren in groei." De ambitie van Bunnik & Co is stevig. "Wij willen de meest gebruikte en gewaardeerde vermogensbeheerder van Europa worden." Dat hoeft niet ten koste te gaan van de banken. Bunnik: "Er zijn al contacten om samenwerkingen aan te gaan, onder de eigen merknaam of via onze technologie. Het kost minstens twee jaar om zo een platform op te zetten. Daarom beginnen de meeste banken niet zelf met robo-advies."

"Wij willen de meest gebruikte en gewaardeerde vermogensbeheerder van Europa worden"

BEDRIJF: Quantler
BUSINESS: Geautomatiseerd beleggen voor particulieren
UITVALSBASIS: Hoofddorp

BEDRIJF: Beleggingsmatch.nl
BUSINESS: Onafhankelijk vergelijkingsplatform van retailbeleggingsdiensten
UITVALSBASIS: Rijswijk

Beleggingsmatch.nl vergelijkt de diensten en producten van ruim honderd banken, brokers en vermogensbeheerders op meer dan vijftig variabelen. Het is de Independent van de beleggingswereld, maar dan onafhankelijk. "Wij helpen particulieren om slimme financiële keuzes te maken. Dat doen wij door informatie te verzamelen en met handige instrumenten de beleggingsmarkt voor consumenten begrijpelijk en transparant te maken," vertelt Stephan Frelink die samen met Bart Spronk in 2013 Beleggingsmatch.nl oprichtte en bestuurt. Verdienmodel? Frelink: "Als een bezoeker van Beleg-



Sergio Torres

BEDRIJF: Sparkholder
BUSINESS: data-analist
UITVALSBASIS: Amstelveen

Sparkholder geeft met behulp van geautomatiseerde data-analyse real time inzicht in de gezondheid van MKB-bedrijven. Het tweede product LoanStreet helpt financieringsaanvragen drastisch te verkorten. Oprichter en ceo Sergio Torres van het in 2013 opgerichte bedrijf legt uit: "Zo'n 80% van alle financieringsaanvragen in Nederland komt van het MKB. Die markt kent twee problemen. Financieringsaanvragen zijn lastig te beoordelen en kosten veel tijd. Bedrijven moeten gemiddeld twee maanden wachten tot ze horen of ze wel of niet in aanmerking komen voor financiering." Sparkholder lost beide problemen op door bedrijfsdata geautomatiseerd binnen te halen



Stephan Frelink

gingsmatch kiest voor een product of dienst ontvangen wij een eenmalige leadvergoeding. Ook kunnen klanten Beleggingsmatch.nl rechtstreeks betalen voor hun diensten." De vergelijkingswebsite wordt overigens niet alleen bezocht door consumenten. Ook de financiële industrie zelf weet het platform te vinden. "Om te zien wat de concurrenten doen. Wij maken de kosten van beleggingsdiensten inzichtelijk," aldus Frelink.

"Wij maken de kosten van financiële producten inzichtelijk"

en met algoritmes de kansen en risico's van de soms honderdduizenden boekingen te berekenen. Binnen een minuut weet een MKB'er of een aanvraag kans maakt. Na de eerste check kan een ondernemer binnen een uur de aanvraag indienen bij de financiers waar Sparkholder zaken mee doet. Dat zijn (nu nog) een bank, vier crowdfunders, acht investeringshuizen, twee factoringmaatschappijen, een leasebedrijf en drie ontwikkelingsmaatschappijen.

Wordt een aanvraag gehonoreerd, dan monitort Sparkholder het desbetreffende bedrijf. Daar ontvangt Sparkholder 348 euro per jaar voor. Torres: "Onze droom is om MKB-bedrijven voor investeerders en financiers net zo interessant te maken als beursgenoteerde bedrijven. Door alles te automatiseren kan er beter inzicht worden gecreeerd tegen veel lagere kosten."

"Onze droom is om MKB-bedrijven net zo interessant en inzichtelijk te maken als beursgenoteerde bedrijven"

De aanjager van fintech

Willem Vermeend, oud-staatssecretaris van Financiën en oud-minister van Sociale Zaken is benoemd tot ambassadeur van de fintechindustrie. Hij krijgt twee jaar de tijd om de financiële sector smart te maken. Wat zijn de plannen?



Waarom de speciale aandacht voor de financiële sector?

“De financiële sector is belangrijk voor Nederland. Het maakt 7% van het bbp uit. Nu krijgt deze sector geweldig veel concurrentie van grote en kleine internetbedrijven. Dat zijn concurrenten die de nieuwste technologie toepassen, zoals big data-toepassingen, robotadvies, algoritmes en kunstmatige intelligentie. Er komen startups op de markt die ni-

“Wie aan fintech denkt, die denkt aan Nederland. Daar moet het naartoe”

ches pakken. De Nederlandse financiële sector kan deze concurrentie alleen het hoofd bieden door ongelooflijk snel te anticiperen op de nieuwe economie, die wij economie 4.0 hebben gedoopt. Het is mijn functie om daar een bijdrage aan te leveren. Ik ben de verbinding tussen politiek, de sector en de toezichthouders. Ik ben de verbindingsgeant. Ik ben de aanjager.”

Voor bestaande financiële bedrijven biedt fintech natuurlijk ook kansen

“Inderdaad, dat is ook zoals zij er zelf over praten, zo valt me op. Er moet alleen wel worden doorgepakt. Mijn advies: richt een kannibaal op. Dat is een 100%-dochterbedrijf waarin alle vernieuwingen worden gestopt. Wacht niet totdat een slimme fintech-startup opstaat. Nee, ga zelf aan de slag. Dat is ook wat er nu gebeurt.”

Waar staat fintech-Nederland wereldwijd?

“Niet aan de top. Dat mag je ook niet verwachten. De top is Londen en de VS. Maar wij hebben wel een schitterend uitgangspunt. Wij hebben een solide bankwezen. Wij staan bekend als goede financiers met een scherp toezicht. Verder is Nederland een internetknooppunt. Ik ben daarom optimistisch.”

Wat zijn uw doelstellingen?

“We moeten in ieder geval onderdeel van de kopgroep worden. Dat is de opdracht van de minister van Financiën. Wie fintech denkt, denkt Nederland. Daar moet het naartoe.”

Is daar geld voor? U wordt niet betaald voor uw diensten.

“Mijn ambassadeurschap is een maatschappelijk verantwoorde baan. Het is een erefunctie en een voorrecht om te doen. Het kabinet heeft toegezegd geld

uit te trekken voor de smartindustrie, waarvan de financiële sector onderdeel is. Verder is het natuurlijk zo dat het bedrijfsleven zelf ook met geld over de brug moet komen. De bankensector is bereid flink te investeren. Ook de pensioenfondsen gaan er vol voor.”

Wat denken de pensioenfondsen te winnen met fintech?

“Precies hetzelfde als de rest van de financiële sector. Bij alles wat de financiële sector doet, gaat het om de klant. Waar zit die op te wachten? Dat hij wordt ontzorgd, dat het simpel is en transparant. Technologie kan daarbij helpen. Zeker banken hebben nogal wat vertrouwen terug te winnen. Klantbehoud staat voor hen voorop. Nieuwe klanten winnen is extra. Dat lukt alleen als een bank transparant is en klanten iets te bieden heeft. Met tech kan meer kwaliteit worden geleverd waardoor de klanttevredenheid stijgt.”

Aan de andere kant, als fintech het overneemt, dan is er in de financiële sector niemand meer nodig. Dan krijgen we een massaontslag.

“Ja, het inzetten van fintech kost banen. Maar zoals we ook met andere economische revoluties hebben gezien, komen er ook nieuwe banen bij. Toen de computer op de werkvloer kwam, was er ook de angst voor massawerkloosheid. Die bleek ongegrond. Door automatisering, smartsoftware, komen routinematige werkzaamheden te vervallen. Tegelijkertijd ontstaat er nieuw werk, zoals voor bijvoorbeeld big data-analisten. Het is een dynamisch proces. Wel is er de kans op een tijdelijke dip. Uiteindelijk is onze verwachting en ook de werkgelegenheid ermee gediend dat wij fintech omarmen. Als wij technologieën gaan tegenhouden, dan kunnen wij niet langer concurreren. Nederland moet het hebben van het buitenland. We moeten dus wel vooroplopen, of we het willen of niet. Dat geldt voor de hele smartindustrie. We kunnen ons geen achterstand veroorloven. Wij concurreren met de hele wereld. Daarom zeg ik: We moeten versnellen, versnellen, versnellen!”

Hoeveel tijd denkt u nodig te hebben om uw missie te volbrengen?

“Ik ben benoemd voor twee jaar. Ik hoop aan het einde van mijn contract klaar te zijn met de opdracht.” 