

De battle tussen bank en challenger

Martin Heijnsbroek
zaterdag 16 april 2016

Gaan banken de innovatieslag maken of nemen disruptors het over? Het is nog onbeslist.

In Kopenhagen kwamen begin april vierduizend mensen bijeen om te praten over de digitale toekomst van de bankensector. Want de traditionele banken gaan op de schop, en daar wil iedereen bij zijn. Maar wie gaat er winnen: banken die innoveren, fintech-start-ups, of combinaties van die twee?

Vorig jaar zag je al de opkomst van fintech-start-ups die niet-gereguleerde digitale producten ontwikkelen. Succesnummers zijn het digitale huishoudboekje, de digitale portemonnee, of geautomatiseerd financieel advies. Banken realiseerden zich dat ze veel van de flexibele innovatiekracht van deze start-ups kunnen leren, en zijn daarom steeds vaker geïnteresseerd in samenwerken of het bouwen van hun eigen start-up--omgeving.

Ik sprak hier vorige week over met het Nederlandse bedrijf RedSnap, dat fintechs ondersteunt om de interesse van banken te vertalen naar concrete groei. Redsnap gaf aan dat deal-making tussen fintechs en banken in de praktijk niet over rozen gaat: 'Jonge ondernemers op gympen willen hun eerste omzet scoren door zaken te doen met bankdirecteuren in maatpak. Maar die zijn lange beslissingscycli gewend en hebben door schade en schande geleerd om risicoavers te zijn.'

In Kopenhagen waren het juist de challengers onder de fintechs die in de schijnwerpers stonden. Zij zoeken geen samenwerking met banken, maar disruptie. Het gaat hun niet om het ontwikkelen van een app, maar om via slim gebruik van data de hele dienstverlening van een bank aan de consument te herdefiniëren.

Neem Mondo, dat data wil gebruiken om de klant te ondersteunen in het omgaan met geld. Mondo wil bijvoorbeeld je locatiegegevens gebruiken, door je te laten weten dat je uit de trein bent gestapt zonder uit te checken. Of je betaalgegevens benutten en je te waarschuwen dat je het aan eind van de maand rood staat.

De Duitse challenger Fidor heeft een banklicentie en stelt zijn technologieplatform beschikbaar voor ondernemers die in andere landen een digitale bank willen beginnen. Consumenten op het Fidorplatform bepalen zelf welke 'externe' apps, zoals de digitale portemonnee, toegang krijgen tot hun financiële data. Of neem Seccobank, dat zichzelf ziet als een kluis voor je geld en persoonlijke gegevens. Want de data omtrent je betaalgedrag wil je net zo goed beheren en beveiligen als je geld.

De klantdata zijn voor deze 'challengers' dus de olie waarop het disruptieve businessmodel moet draaien. Niet om meer omzet te realiseren op basis van slimme voorspellingen, maar om de klant te helpen in zijn financiële bestaan. Wie gaat dit winnen: de banken met fintechdiensten of de challengers? Ik weet het nog niet, maar dat de klant er beter van wordt, lijkt me duidelijk.

Wie gaat dit winnen: de banken met fintechdiensten of de challengers?

Martin Heijnsbroek

Ik weet het nog niet, maar dat de klant er beter van wordt, lijkt me duidelijk.

