

Nederlandse FinTech census 2019

Een profiel van de Nederlandse FinTech sector en de factoren die groei en innovatie kunnen stimuleren

December 2019

EY
Building a better working world

Inhoudsopgave

1. Inleiding **3**

2. Ontwikkelingen in gebruik en omvang van FinTech diensten **8**

3. Overzicht Nederlandse FinTech ondernemingen en hun diensten **14**

4. Benodigd talent en vaardigheden **23**

5. FinTech binnen de kaders van de financiële sector **27**

6. FinTech klimaat in Nederland **34**

7. Uitdagingen in de FinTech markt **45**

8. Kansen voor ontwikkeling en innovatie in FinTech ondernemingen **49**

Bijlagen **53**



1. Inleiding

De Nederlandse FinTech sector heeft zich ontwikkeld tot circa 635 FinTech partijen in 2019[1]. Naast startups is een groeiend aantal FinTech ondernemingen reeds het niveau van 'disruptor' ontstegen en gegroeid naar volwassen concurrenten of toeleveranciers van bestaande financiële instellingen. Daarnaast zijn in de afgelopen periode veel FinTech proposities ontwikkeld door de financiële instellingen zelf, om te komen tot een meer divers aanbod van diensten of tot effectievere of efficiëntere werkwijzen. Ook partijen van buiten de financiële sector treden toe, zoals BigTech bedrijven (bijvoorbeeld Google en Apple) die naast hun technologische diensten ook financiële diensten introduceren.

Deze ontwikkeling komt voort uit digitalisering van de sector, veranderend consumentengedrag en wijzigingen in wet- en regelgeving. Ten eerste is met digitalisering van de sector een markt ontstaan waarin innovaties in financiële diensten elkaar snel opvolgen. Uit het trendrapport 2019[2] van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) blijkt dat een groeiend aantal nieuwe financiële diensten door FinTech wordt gedreven. Daarnaast laat veranderend gedrag van consumenten zien dat er veel behoefte bestaat aan oplossingen die gemak, inzicht en advies bieden, waar FinTech partijen op hebben ingespeeld. Dit blijkt ook uit de wereldwijde stijging van adoptie van FinTech diensten door consumenten van 15% in 2015 naar 64% in 2019, met een Nederlands gemiddelde van 73%[3]. Tot slot zijn er wijzigingen in wet- en regelgeving en nieuwe beleidsmaatregelen geweest die de financiële markt en de rol van nieuwe aanbieders daarin direct beïnvloeden. Enkele belangrijke ontwikkelingen zijn de Payment Services Directive 2 (PSD2), Open Banking uit het Verenigd Koninkrijk (VK), en de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG). Deze ontwikkelingen stimuleren de toetreding van nieuwe spelers in de financiële markt terwijl tegelijkertijd de privacy van de consument wordt gewaarborgd.

Achtergrond en doel

Om meer inzicht te krijgen in de Nederlandse FinTech sector heeft het ministerie van Financiën EY gevraagd om de Nederlandse FinTech census 2019 uit te voeren. Het onderzoek werd reeds aangekondigd door de minister van Financiën, in de kamerbrief van 9 april 2019[4]. Dit rapport draagt bij aan een groter bewustzijn en begrip van de Nederlandse FinTech sector door de sector te profileren en geaggregeerde statistieken te publiceren. Naast het in kaart brengen van de ontwikkeling van de sector, biedt de census een platform voor FinTech ondernemingen om hun mening te geven over de kansen en belemmeringen die voor hun onderneming van invloed zijn.

Op basis van de inzichten uit dit onderzoek wil het ministerie van Financiën tot nieuwe beleidsmaatregelen komen die innovatie en toetreding van nieuwe spelers in de financiële sector op een verantwoorde wijze faciliteren. Dit kan bijdragen aan meer innovatie in diensten en technologie, en kan daarmee positieve effecten hebben op financiële stabiliteit, concurrentiepositie en groei van de financiële sector in Nederland.

EY heeft dit onderzoek uitgevoerd in de tweede helft van 2019, in opdracht van, en in samenwerking met het ministerie van Financiën, met De Nederlandsche Bank (DNB) en de AFM. Hierbij zijn de volgende onderzoeksvragen gehanteerd:

1. Wat is de aard en omvang van de FinTech sector in Nederland?
2. Welke factoren achten FinTech bevorderlijk, of juist belemmerend bij toetreding en/of ontwikkeling van innovatieve producten en diensten in Nederland?
3. Hoe verhoudt Nederland zich op dit gebied ten opzichte van andere landen?

[1] Dutch FinTech Infographic, Holland FinTech, EY analysis
[2] Trendzicht 2019, Een verkenning van de trends en risico's op de financiële markten, AFM, 2019
[3] Global FinTech adoption Index, EY 2019
[4] Innovatie in de financiële sector, kamerbrief van het ministerie van Financien aan de tweede kamer, 9 april 2019

Opbouw van het rapport

De Nederlandse FinTech census 2019 is ontworpen om belangrijke inzichten rechtstreeks van FinTech ondernemingen te verzamelen en om belangrijke groeigebieden en potentiële uitdagingen in kaart te brengen. In lijn met eerdere internationale FinTech onderzoeken van EY[5], zijn gegevens verzameld over de vijf drijvende krachten die bepalend zijn voor het succes van een FinTech onderneming:

- Talent
- Kapitaal
- Marktvraag
- Beleid
- Omgeving

Iedere FinTech onderneming streeft naar succes en om impact te hebben op het segment waarin ze opereren binnen de financiële markt. De bovenstaande vijf aspecten worden behandeld om toe te lichten op welke gebieden in Nederland FinTech ondernemingen in staat zijn om zich succesvol te ontwikkelen en op welke aspecten verdere ondersteuning nog gewenst is.

De Nederlandse FinTech census is verder als volgt opgebouwd. Hoofdstuk twee behandelt eerst de ontwikkeling van FinTech diensten, waarbij de veranderde vraag naar FinTech diensten wordt meegenomen. Hoofdstuk drie geeft een overzicht van de FinTech diensten en ondernemingen in Nederland. Hoofdstuk vier richt zich op het benodigde talent en vaardigheden voor FinTech ondernemingen. Vervolgens beschrijft hoofdstuk vijf FinTech ondernemingen binnen de kaders van de financiële sector, inclusief de aspecten wet- en regelgeving, overheid en toezichthouder. Hoofdstuk zes gaat dieper in op het FinTech klimaat van Nederland, waarbij omgeving en kapitaal worden besproken. Ook wordt hier een vergelijking tussen landen gemaakt om te leren van ontwikkelingen in andere landen. Hoofdstuk zeven benoemt de uitdagingen die FinTech ondernemingen ervaren in de huidige financiële sector. Tot slot wordt in hoofdstuk acht vooruitgekeken naar de grootste kansen voor ontwikkeling en innovatie van FinTech ondernemingen. Hoofdstuk drie tot en met zes starten met een overzicht aan stimulerende en belemmerende factoren zoals uit het onderzoek naar voren is gekomen, in lijn met onderzoeksvraag twee.

Leeswijzer

Hoofdstuk	Onderzoeksvraag	Thema uit onderzoeksmodel
1 – Inleiding	-	-
2 – Ontwikkelingen in gebruik en omvang van FinTech diensten	1	Marktvraag
3 – Overzicht Nederlandse FinTech ondernemingen en hun diensten	1, 2	Marktvraag, Kapitaal
4 – Benodigd talent en vaardigheden	1, 2	Talent
5 – FinTech binnen de kaders van de financiële sector	1, 2	Beleid
6 – FinTech klimaat in Nederland	1, 2, 3	Omgeving, Kapitaal
7 – Uitdagingen in de FinTech markt	2	Beleid
8 – Kansen voor ontwikkeling en innovatie van FinTech ondernemingen	2	Beleid

Onderzoeksvragen

1. Wat is de aard en omvang van de FinTech sector in Nederland?
2. Welke factoren achten FinTech bevorderlijk, of juist belemmerend bij toetreding en/of ontwikkeling van innovatieve producten en diensten in Nederland?
3. Hoe verhoudt Nederland zich op dit gebied ten opzichte van andere landen?

[5] *EY FinTech Census UK 2017, 2019; EY FinTech Census Australia 2016, 2018*

Gehanteerde scope

De FinTech sector is een diverse en dynamische industrie die continu verandert. Het definiëren van 'FinTech' is een uitdaging vanwege het gefragmenteerde karakter van de sector en de diversiteit van startups die innovaties binnen financiële diensten aanbieden. Daarom ligt de focus in het onderzoek op de volgende scope:

- Voor 'FinTech' is uitgegaan van de definitie van de Financial Stability Board (FSB) zoals ook gebruikt in de kamerbrief van 9 april: 'FinTech is een door technologie gestuurde financiële innovatie die kan leiden tot nieuwe business modellen, toepassingen, processen of producten met een materiële impact op financiële markten, instellingen en diensten[6].'

- De FinTech innovaties en diensten kunnen bijvoorbeeld worden aangeboden door nieuwe toetreders, door bestaande financiële instellingen, door leveranciers van software, en door BigTech bedrijven. Deze aanbieders van FinTech innovaties en diensten vallen binnen de scope van dit onderzoek.

- Geografisch gezien is de scope afgebakend tot bedrijven en diensten die in Nederland zijn opgericht of ontwikkeld, of internationale FinTech ondernemingen die een vestiging in Nederland hebben.

- Qua type dienstverlening worden FinTech diensten en activiteiten meegenomen die gebruikt kunnen worden door consumenten, door zakelijke klanten zoals MKB, of door financiële instellingen.

- In de enquête zijn zowel zelfstandige FinTech ondernemingen opgenomen als FinTech partijen die onderdeel zijn van een financiële instelling. Daarnaast zijn gereguleerde en niet gereguleerde instellingen opgenomen in het onderzoek.

Interpretatie van het onderzoek

- Onder gevestigde spelers worden de bestaande banken, verzekeraars en andere financiële instellingen verstaan
- De figuren in de Nederlandse FinTech census 2019 tonen de data van de 121 deelnemers aan de enquête
- Percentages zijn afgerond tot hele getallen
- Opgenomen quotes zijn afkomstig uit de afgenomen interviews met FinTech partijen
- De belemmerende en stimulerende factoren als samenvatting opgenomen in hoofdstuk drie tot en met zes zijn opgesteld aan de hand van informatie uit de interviews en de (open) vragen van de enquête
- Door de omvang van de steekproef zijn dwarsdoorsnedes gemaakt waar de steekproefomvang dat rechtvaardigt

[6] *https://www.fsb.org/work-of-the-fsb/policy-development/additional-policy-areas/monitoring-of-fintech/, FSB*

Aanpak van het onderzoek

De Nederlandse FinTech census 2019 bestaat onder meer uit een enquête onder Nederlandse FinTech ondernemingen, uit interviews met FinTech bedrijven en stakeholders en uit bestaande onderzoeken en bronnen.

1 Kwantitatief onderzoek – online enquête

- 121 online respondenten (19% respons) via 45 minuten durende enquête
- Ingevuld door respondenten die op dat moment bij een FinTech onderneming werkten
- Enquête kon worden ingevuld van 25 september tot en met 13 november 2019
- Onderwerpen van de enquête: profiel, doelgroep en diensten, talent, kapitaal, wet- en regelgeving, overheid en toezichthouders, en omgeving
- 635 FinTech ondernemingen zijn persoonlijk uitgenodigd via LinkedIn of e-mail
- Promotie vond plaats via LinkedIn, o.a. vanuit het ministerie van Financiën, AFM, DNB en EY
- Incomplete vragenlijsten zijn niet meegenomen in de analyse

2 Kwalitatief onderzoek – interviews

- 21 focus interviews van een uur
- Afgenomen met FinTech partijen, belangenverenigingen, toezichthouders en BigTech
- Betrokken FinTech bedrijven zijn een goede afspiegeling van de sector. Zij komen uit verschillende subsectoren (van zakelijke kredietverlening tot InsurTech) en zijn van verschillende omvang. Zowel gereguleerde als niet-gereguleerde partijen zijn geïnterviewd

FinTech bedrijven	10
Belangenverenigingen	6
Toezichthouders	4
BigTech	1

3 Secundair onderzoek - bureauonderzoek

- Uitgebreide analyse van bestaande, openbaar beschikbare onderzoeken en informatie
- Referenties naar deze bronnen zijn opgenomen

Feitenoverzicht: Het FinTech landschap in Nederland 2019

Profiel respondenten

Respondenten van C-suite niveau 67%

Opgericht in Nederland 86%

Gemiddelde leeftijd FinTech onderneming **7 jaar**

48% heeft 1-10 werknemers binnen Nederland

58% opgericht in de afgelopen vijf jaar

Financiering en investering

56% heeft kapitaal opgehaald

31% zijn investeringen vanuit oprichters

66% zal meer gaan investeren in software

Gemiddeld meest opgehaald totaalbedrag **2-5** miljoen

Aantrekken van talent

FinTech bedrijven zijn op zoek naar:
1. Software ontwikkelaars
2. Data analisten
3. Commerciële vaardigheden

85% wil uitbreiden in het aantal medewerkers

53% geeft aan dat het niet makkelijk is om gekwalificeerd personeel te vinden

Meest aantrekkelijke factoren aan Nederland

Beheersing Engelse taal 83%

(Digitale) infrastructuur en ligging 82%

Cultuur 70%

Minst aantrekkelijk zijn kosten om te voldoen aan regelgeving

Wet- en regelgeving

43% Ervaart geen problemen om te voldoen aan de wet- en regelgeving

24% Ervaart wel problemen om te voldoen aan de wet- en regelgeving

AVG wordt als de grootste belemmering ervaren

Top drie FinTech dienstverlening

1. **14%** Financiële software
2. **9%** Analytics en big data
3. **9%** Betalings-verkeer

Groeiverwachtingen komende 12 maanden

verwacht te zullen groeien in winst in 2020 **65%**

verwacht meer dan 100% in omzet zullen stijgen in 2020 **28%**

Kansen voor de FinTech sector

1. Internationale uitbreidingen
2. Samenwerkingsverbanden
3. Nieuwe mogelijkheden in de markt

Grootste uitdagingen ervaren door FinTech ondernemingen

1. Aantrekken van talent
2. Samenwerkingsverbanden gevestigde spelers
3. Adoptie door klanten

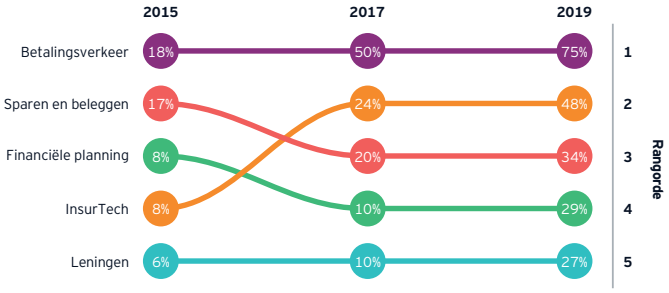
2. Ontwikkelingen in gebruik en omvang van FinTech diensten

In de financiële sector is zowel vanuit consumenten (B2C) als vanuit bedrijven (B2B) behoefte aan oplossingen die gemak, inzicht en advies bieden. FinTech ondernemingen spelen hierop in en zorgen voor nieuwe manieren om bijvoorbeeld betalingen te verwerken, te sparen en te verzekeren. Nieuwe digitale technologieën, bijvoorbeeld Artificial Intelligence, veranderingen in de markt, bijvoorbeeld Open Banking, en veranderend consumentengedrag, bijvoorbeeld stijging in vraag naar online beleggen, zijn drijfveren waardoor financiële diensten zullen blijven ontwikkelen.

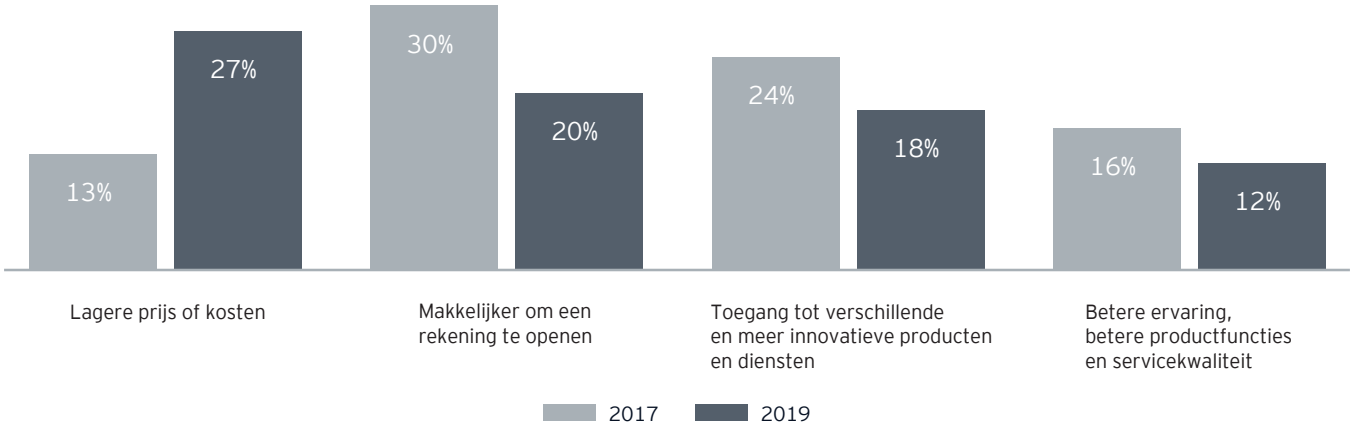
Wereldwijde stijging van het gebruik van FinTech diensten

Er is een verandering in consumentengedrag merkbaar, waarbij de snelheid van adoptie van FinTech oplossingen Index[1] laat zien dat in 2015 de adoptie van FinTech diensten door consumenten wereldwijd 15% was. In 2017 groeide dit naar 33% en in 2019 is dit bijna verdubbeld naar 64% (figuur 1). In Europa is Nederland koploper met een adoptie van 73% (figuur 3). Uit deze adoptie index, een onderzoek onder 27.000 consumenten in 27 landen, komt naar voren dat FinTech vooral wordt toegepast voor betalingsverkeer, verzekeringen, en sparen of beleggen.

In hetzelfde onderzoek is gevraagd wat de belangrijkste redenen zijn om FinTech diensten te gaan gebruiken (figuur 2). Het belangrijkste aspect in 2019 is de betere prijs of lagere kosten. Het gemak om een nieuw account te openen staat op twee. In 2017 was dat de belangrijkste reden. Reden voor deze verschuiving is dat de gevestigde spelers inmiddels met behulp van nieuwe financiële technologieën een inhaalslag hebben gemaakt in de gebruiksvriendelijkheid van hun diensten.

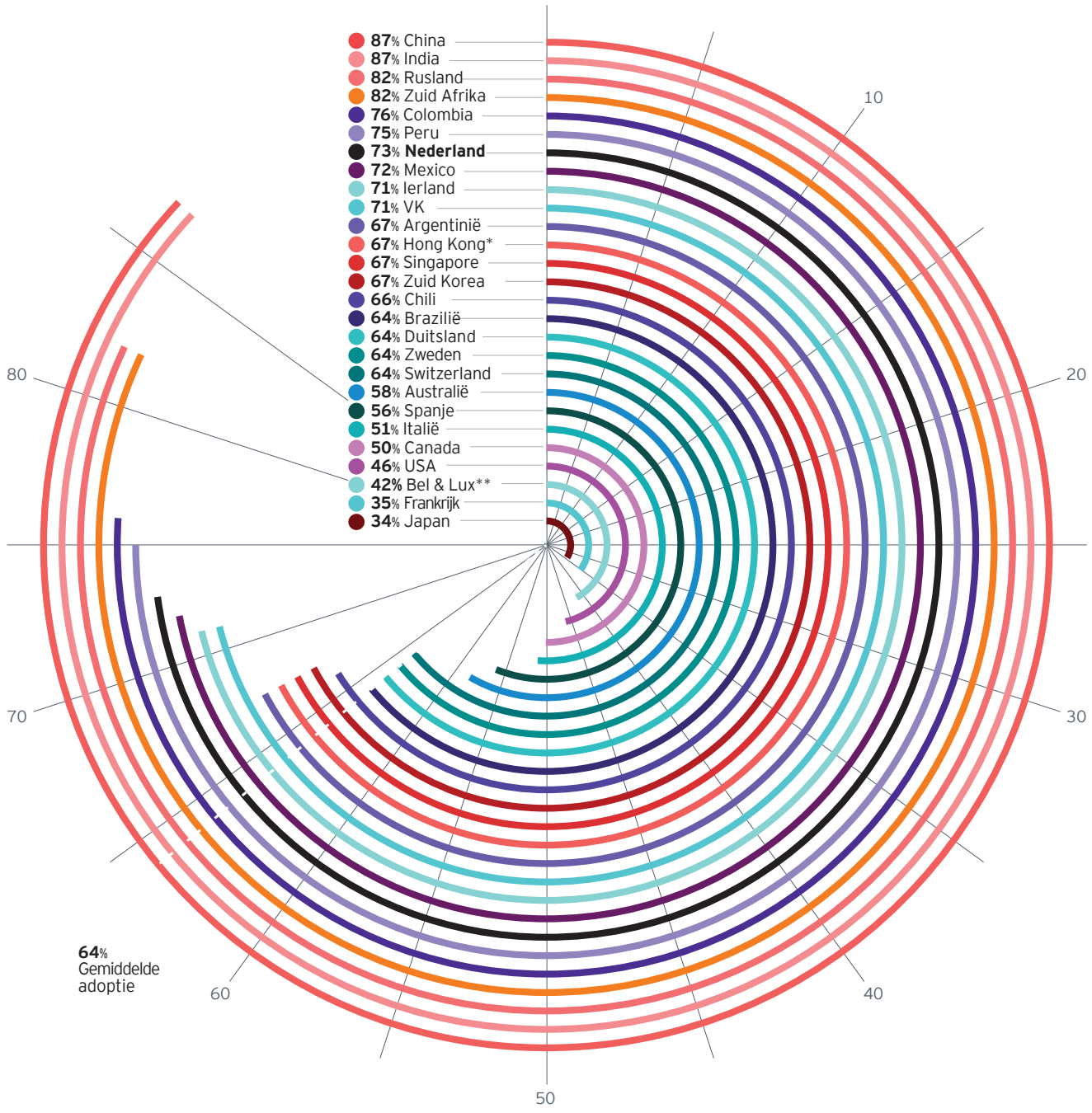


Figuur 1. Meest gebruikte FinTech diensten wereldwijd (Global FinTech adoption Index, EY 2019)



Figuur 2. De belangrijkste redenen om FinTech diensten te gebruiken in 2017 en 2019 (Global FinTech adoption Index, EY 2019)

[1] *Global FinTech adoption Index, EY 2019*



* Hong Kong, speciale bestuurlijke regio van China
** België & Luxemburg

Figuur 3. Global FinTech adoption Index, EY 2019

Digitale technologie als drijfveer voor innovatie

FinTech ondernemingen kunnen met disruptieve bedrijfsmodellen een plaats in de financiële markt veroveren. Naast deze nieuwe toetreders is er een markt ontstaan waarin partijen in nieuwe samenwerkingsverbanden innoveren met digitale technologieën. De belangrijkste drijfveer voor innovatie binnen dit speelveld is de ontwikkeling in digitale technologie. Belangrijke technologieën die hierbij een rol spelen zijn:

Digitale kanalen en mobiele apps

Door internet zijn financiële diensten gemakkelijk op afstand aan te bieden, zonder fysiek kantoor en over landsgrenzen heen. Door het gebruik van apps kan iedereen onderweg en vanuit zijn broekzak financiële diensten gebruiken, van spaarrekening tot betalingen. Inmiddels wordt veelvuldig data uitgewisseld tussen partijen via zogenaamde Application Programming Interface (API's).

Data, analytics en Artifical Intelligence (AI)

Door digitale data te analyseren en te benutten worden patronen zichtbaar in transacties, gedrag en persoonlijke gegevens. Financiële aanbieders kunnen daarmee bijvoorbeeld beter inspelen op klantbehoeften. AI is de volgende stap waarbij lerende systemen zelf conclusies of adviezen geven over data. Hiervan wordt veel verwacht in de financiële sector omdat met slimme algoritmen bijvoorbeeld betere adviezen en patroonherkenning zoals bij fraude mogelijk wordt. Dit wordt al ingezet voor de schadeafwikkeling bij autoschade waarbij AI via foto's inschattingen geeft van de reparatie en de kosten.

Robotisering en chatbots

In de financiële sector worden softwarematige robots ingezet om repetitief werk uit handen te nemen. Daarnaast zijn robots in te zetten in de interactie met klanten. Op dit moment zijn al bij veel financiële spelers chatbots te zien die eenvoudige vragen van klanten kunnen beantwoorden. Er wordt verwacht dat robots ook inzetbaar zullen zijn in financieel advies, door met behulp van AI de financiële situatie van klanten te doorgronden.

Sensoren en Internet of Things

In verzekeringen zijn er allerlei objecten die risico lopen, zoals een huis, auto of bedrijfspand. Met digitale sensoren die via internet verbonden zijn (Internet of Things) kunnen deze op afstand bewaakt worden bijvoorbeeld tegen waterschade of inbraak. InsurTech bedrijven passen dit veelvuldig toe. Dat varieert van het aanpassen van een verzekering op het rijgedrag van de gebruiker tot het analyseren van camerabeelden.

Blockchain en crypto's

Met blockchain kunnen transacties openbaar digitaal worden bewaakt en gecontroleerd. Dat leidt tot nieuwe diensten zoals crypto's. Crypto's, zoals de bitcoin, worden ingezet als digitale munteenheid of ze worden gezien als belegging. Om het risico op criminaliteit bij crypto's te verlagen is de vierde Europese anti-witwasrichtlijn herzien, die vanaf 10 januari 2020 zal gaan gelden.

Digitale identiteit

Om een financiële dienst te starten of te gebruiken moet je identiteit worden vastgesteld. Dat omvat innovaties van veilige bankpassen tot biometrische scans. In Nederland is iDIN geïntroduceerd om iemand op afstand te identificeren via de banken. In enkele landen zijn inmiddels uitgebreidere vormen van een digitaal paspoort of digitale identiteit in gebruik, zoals bijvoorbeeld in Estland.

> “Sinds 6 jaar is adoptie vanuit de klant op het gebied van InsurTech merkbaar gegroeid. Zeker de groep die de meerwaarde van het gebruik van data op het gebied van verzekeren ziet gaat er voor.

Nieuw beleid als drijfveer voor innovatie

Naast nieuwe technologie is ook nieuw beleid in de markt een drijfveer voor innovatie. Er zijn nieuwe wetten en regels in werking getreden die de financiële markt en de rol van nieuwe aanbieders daarin direct beïnvloeden. Enkele belangrijke ontwikkelingen zijn:

PSD2

PSD2 is een nieuwe Europese richtlijn voor het betalingsverkeer van consumenten en bedrijven[2]. Deze wet is in januari 2018 in werking getreden en zorgt er voor dat nieuwe partijen toegang kunnen krijgen tot transactiedata (Account Information Service Provider) en dat ze betalingen kunnen verrichten voor klanten (Payment Initiation Service Provider). Dit kan pas als een bedrijf daar een vergunning voor heeft en daarnaast dient ook de consument expliciet akkoord te geven op de toegang tot de transactiedata. In Nederland zijn de eerste PSD2 vergunningen uitgegeven in 2019. Hiermee worden innovaties mogelijk zoals het combineren van transactiedata over meerdere rekeningen heen, of het bieden van inzicht aan klanten over hun transacties. In het Verenigd Koninkrijk is er uitgebreidere regelgeving geïntroduceerd onder de naam Open Banking. Daaronder vallen meer financiële producten dan alleen betalingsverkeer.

AVG

Sinds mei 2018 is de AVG van toepassing, waardoor in heel Europa dezelfde privacybescherming bestaat[3]. De AVG is primair bedoeld voor de bescherming van persoonsgegevens en privacy en daarom is de impact voor FinTech bedrijven ook groot, vooral om gestructureerd en zorgvuldig met financiële data om te gaan. Toch leidt dit ook tot nieuwe kansen voor innovatie. Het heeft bijgedragen aan de kwaliteit van het benutten van klantdata en aan het vertrouwen in hoe FinTech bedrijven met financiële data omgaan bij innovatieve diensten[4].

Anti-money Laundering (AML)

AML, waaronder ook Know-Your-Customer (KYC), is een set aan regels waar financiële instellingen aan dienen te voldoen om witwassen tegen te gaan. De basis hiervoor is onder andere de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft)[5]. Om aan de regels te voldoen moeten financiële instellingen onder andere effectief en efficiënt omgaan met de onboarding en screening van nieuwe klanten. Dat leidt tot nieuwe kansen in de markt en tot nieuwe FinTech bedrijven die zich specifiek richten op identiteitsdiensten en Regtech waarmee de controles effectief kunnen worden uitgevoerd. Voorbeelden zijn digitale onboarding met paspoortscans of met Artificial Intelligence zoeken naar verdachte transacties.



[2] *https://www.dnb.nl/betalingsverkeer/psd2/*
[3] *https://autoriteitpersoonsgegevens.nl/nl/onderwerpen/algemene-informatie-avg/algemene-informatie-avg*
[4] *AVG, een jaar later, EYE on Finance, nummer 2, 2019*
[5] *https://www.afm.nl/nl-nl/professionals/onderwerpen/wwft-wet*

Het palet aan FinTech diensten

FinTech diensten worden ontwikkeld en aangeboden voor zowel consumenten (B2C) als voor bedrijven (B2B). Daarnaast zien we steeds meer FinTech partijen producten en diensten aanbieden via B2B2C, wat aangeeft dat een FinTech onderneming zich focust op de consument via een B2B relatie. Reden voor deze groei is dat via de gevestigde spelers, die reeds een groot klantenbestand hebben opgebouwd, het makkelijker is om die consumenten te bereiken. Voor dit onderzoek wordt uitgegaan van het onderstaande aanbod in activiteiten en diensten en de specialisaties of subsectoren van FinTech ondernemingen (figuur 4), zoals ook gebruikt in andere FinTech Census onderzoeken[6]:

Type dienstverlening van FinTech partijen (willekeurige volgorde)	
1.	Online beleggen
2.	Lenen (consumentenkrediet)
3	Digitaal bankieren
4	Digital wallet en prepaid cards
5.	Online adviseur of tussenpersoon
6.	Betalingsverkeer
7	Credit scoring en kredietwaardigheid
8.	Vermogensbeheer
9.	Verzekeren en InsurTech
10.	Zakelijke kredietverlening
11.	Persoonlijk financieel management
12.	Kapitaalmarkt data en technologie
13.	Financiële software
14.	Handelsfinanciering
15.	Cryptocurrencies
16.	Blockchain solutions
17.	Data analytics en big data
18.	Regtech en digital identity
19.	Artificial Intelligence en Machine Learning
20.	Anders

Figuur 4. Type dienstverlening van FinTech partijen

[6] *UK FinTech Census 2017, UK FinTech Census 2019, Ireland FinTech Census 2018*



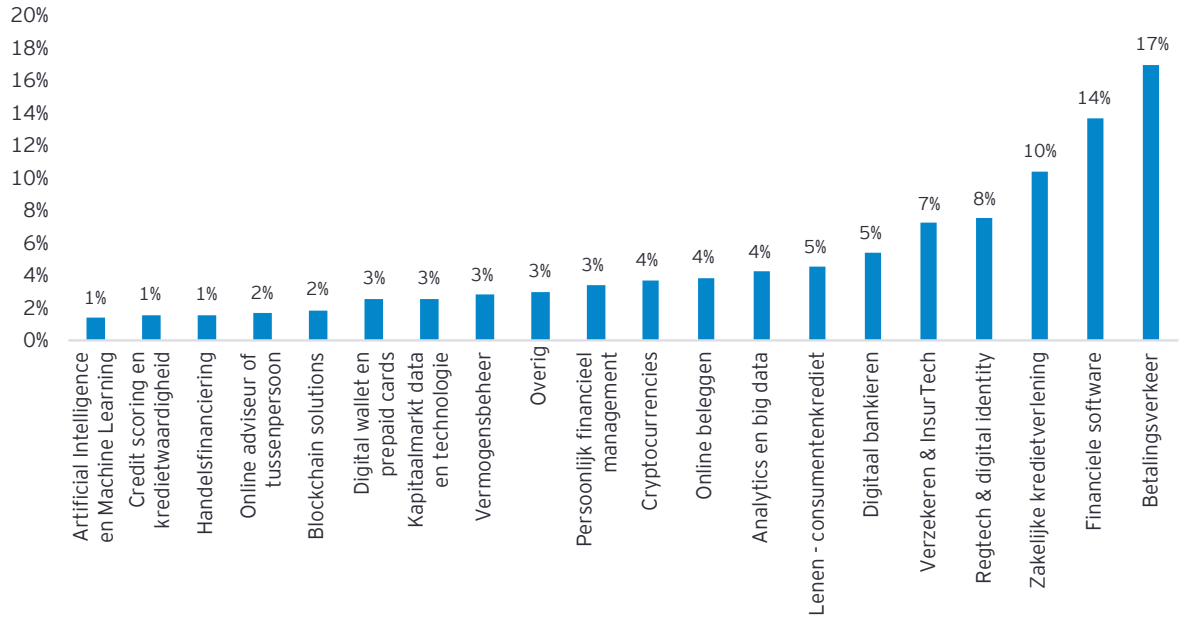
Omvang van de Nederlandse FinTech sector

De FinTech sector in Nederland is sterk gegroeid in de afgelopen jaren. Holland FinTech heeft sinds 2016 de groei in FinTech ondernemingen in kaart gebracht[7].
De sector is van ruim 200 bedrijven in 2016 gegroeid tot de 635 FinTech bedrijven en diensten die zijn geïdentificeerd voor de Nederlandse FinTech census 2019.

Deze 635 partijen zijn ingedeeld op hun hoofdactiviteit met behulp van de typen dienstverlening van FinTech ondernemingen uit figuur 4. Dat levert het beeld uit figuur 5 op. De meeste FinTech partijen zijn actief in het betalingsverkeer, financiële software en zakelijke kredietverlening. Artificial Intelligence en Machine Learning, credit scoring en kredietwaardigheid en handelsfinanciering is men het minst actief in.

De top vijf typen dienstverlening van Nederlandse FinTech ondernemingen, zoals naar voren komt in onderstaande figuur (figuur 5), sluit op B2C gebied aan bij de meest gebruikte FinTech diensten wereldwijd zoals uit de Global FinTech adoption Index 2019[8] naar voren komt.

Betalingsverkeer staat bij beide op nummer één, wat aangeeft dat vernieuwing van het betalingsverkeer goed inspeelt op de vraag in de markt. InsurTech is op de vijfde plaats geëindigd in Nederland, ten opzichte van de tweede plek wereldwijd. De relatief lage plaats komt doordat de Nederlandse verzekeringswereld zich meer aan het consolideren is, zoals uit de interviews blijkt. Het aantal concurrerende spelers wordt kleiner, zodat minder partijen elkaar uitdagen en innoveren. Tevens is er in andere landen een grotere stimulans voor InsurTech via de aanwezigheid van sterke industrieën, bijvoorbeeld de auto-industrie. In Duitsland werken verzekeraars samen met de auto-industrie om te investeren in InsurTech. Er is relatief meer belang vanuit dergelijke industrieën om met vernieuwende verzekeringsoplossingen te komen. Uit de top vijf meest voorkomende diensten van FinTech ondernemingen blijkt in Nederland een focus op B2B FinTech diensten. Financiële software, zakelijke kredietverlening en RegTech komt bij de Global FinTech Adoption Index[8] niet naar voren omdat het onderzoek zich richt op FinTech diensten voor de consument.



Figuur 5. Typen dienstverlening van de 635 geïdentificeerde FinTech ondernemingen[9]

[7] *Dutch FinTech Infographic, Holland FinTech 2016, 2017, 2018*
[8] *Global FinTech adoption Index, EY 2019*
[9] *EY analyse*

3. Overzicht Nederlandse FinTech ondernemingen en hun diensten

Nederland heeft relatief veel FinTech ondernemingen die gericht zijn op zakelijke diensten (B2B). De groeiverwachting van de bedrijven is hoog. De sector heeft behoefte aan een positiever beeld in de samenleving en in de media.

Stimulerende factoren:

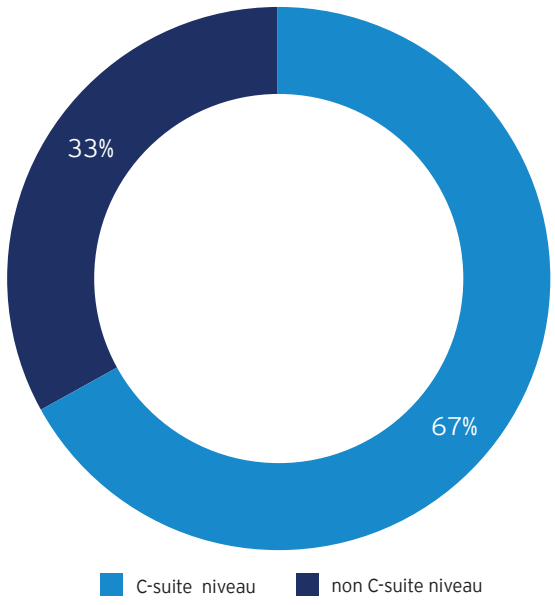
- Nederland wordt gezien als springplank naar Europa, met toegang tot Europese consumenten
- Inhoudelijk sterk variërende FinTech activiteiten
- Vertrouwen in een FinTech dienst stijgt als het gekoppeld is aan het merk van een bank of verzekeraar
- Sterke financiële sector en economie waardoor er veel aandacht is voor FinTech, specifiek B2B
- De Nederlandse (ondernemende) mentaliteit en cultuur stimuleert innovatie en samenwerking
- Aantrekkelijk, innovatief klimaat in Nederland (specifiek Amsterdam) en goede infrastructuur voor vestiging van FinTech ondernemingen
- Positieve inschattingen van groei in zowel omzet als winstgevendheid

Belemmerende factoren:

- Nederland als samenleving mag meer trots zijn op de FinTech sector. In de media wordt de financiële sector, of sommige diensten, te vaak negatief belicht
- (Europese) wet- en regelgeving / regeldruk worden vaak genoemd als belemmering voor innovaties en ontwikkeling marktvraag
- Nederland heeft een relatief kleine afzetmarkt voor consumenten waardoor schaalgrootte en groei in Nederland lastig zijn

De Nederlandse FinTech census 2019 heeft de belangrijkste statistieken verzameld om een profiel te kunnen schetsen van de sector. De inzichten bestaan o.a. uit locatie, diensten, omzet- en winstverwachtingen en investeringswensen.

De 121 FinTech ondernemingen die hebben meegedaan aan de enquête zijn een goede afspiegeling van de Nederlandse FinTech sector. De deelnemers zijn zowel startups die recent op de markt actief zijn, volwassen ondernemingen, scale-ups die focussen op groei, als FinTech diensten die worden aangeboden vanuit financiële instellingen. 67% van de respondenten is van C-suite niveau[1], directeur, oprichter of eigenaar (figuur 6).



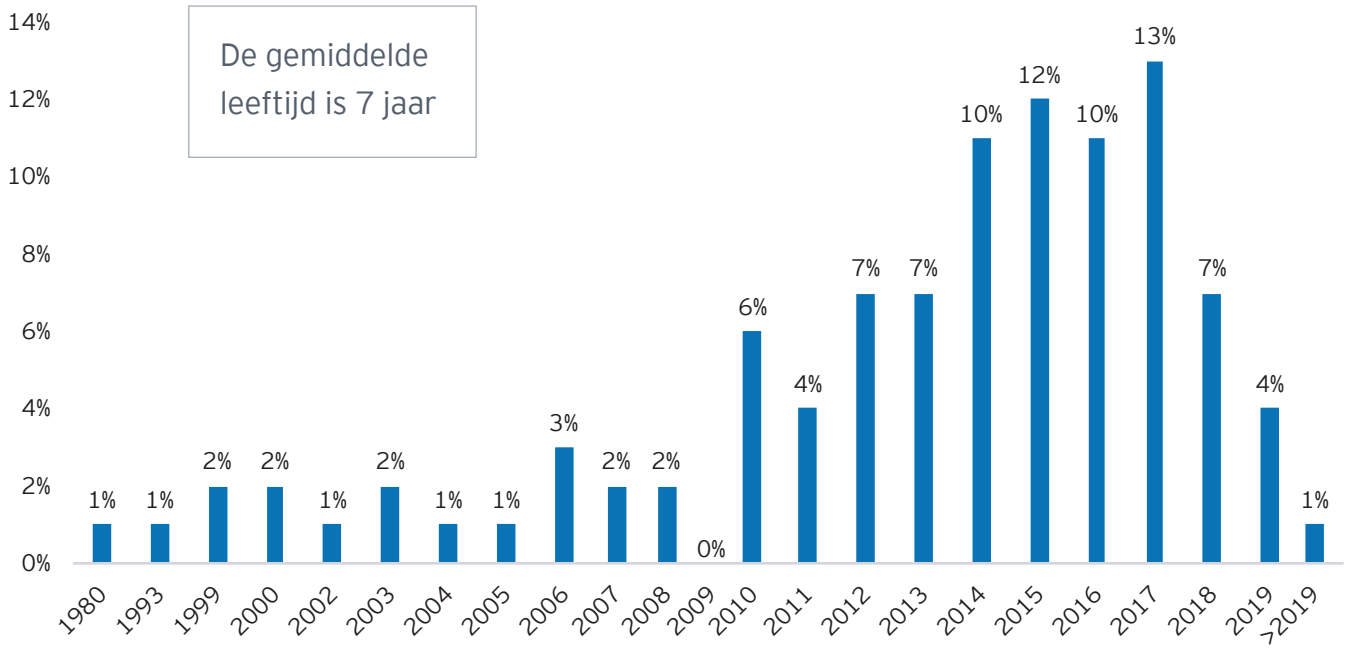
Figuur 6. Functie van de respondent

[1] *Een aanduiding voor de belangrijkste bestuurders van een onderneming (bijvoorbeeld CEO).*

Jonge zelfstandige FinTech ondernemingen

Na de financiële crisis (2008) is er een sterke toename van het aantal FinTech ondernemingen, met name vanaf 2011. Zoals uit figuur 7 naar voren komt lag die piek in 2017, met 13% van de FinTech ondernemingen die zijn opgericht in dat jaar. Hierna lijkt het tempo te zijn vertraagd. De daling in het aantal nieuwe bedrijven in 2018 en 2019 kan zijn vanwege minder goed bereik met de enquête onder recenter opgerichte bedrijven, omdat die nog niet het volwassenheidsniveau hebben bereikt om al in zicht te zijn (promotie gebeurde vooral via Linkedin). Een andere reden kan zijn dat er daadwerkelijk een hoge groei was in het aantal nieuwe bedrijven tussen 2014-2017 waardoor de markt inmiddels meer verzadigd is geraakt, ook omdat de reeds opgerichte FinTech ondernemingen verder groeien. 58% van de FinTech ondernemingen is in de afgelopen vijf jaar opgericht en is dus relatief jong. 82% bestaat tien jaar of korter. Een enkel bedrijf bestaat al tientallen jaren. Sommige betrokken organisaties zien zichzelf pas recentelijk als FinTech onderneming, omdat er in de markt nog maar beperkt een eenduidige definitie van FinTech wordt gebruikt.

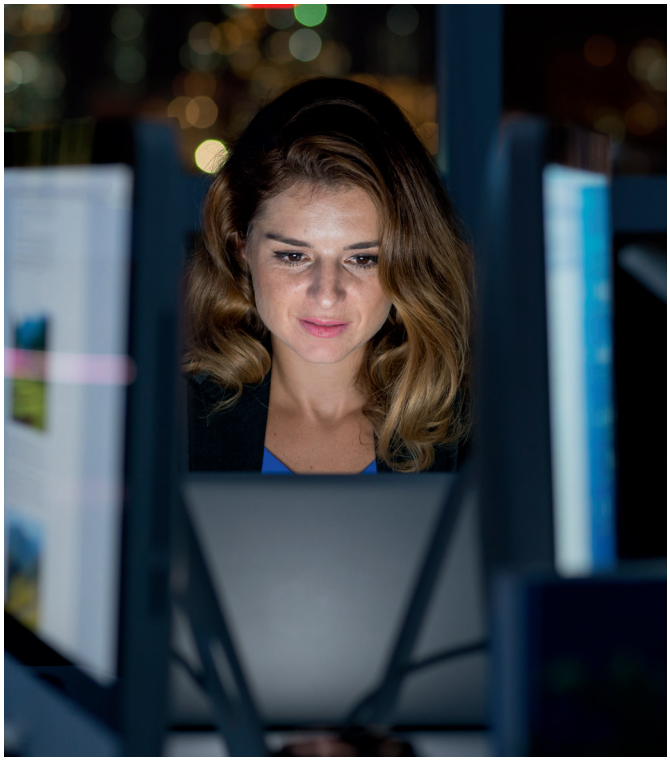
> “We bestaan al bijna 20 jaar maar we zien ons pas recent als FinTech bedrijf.

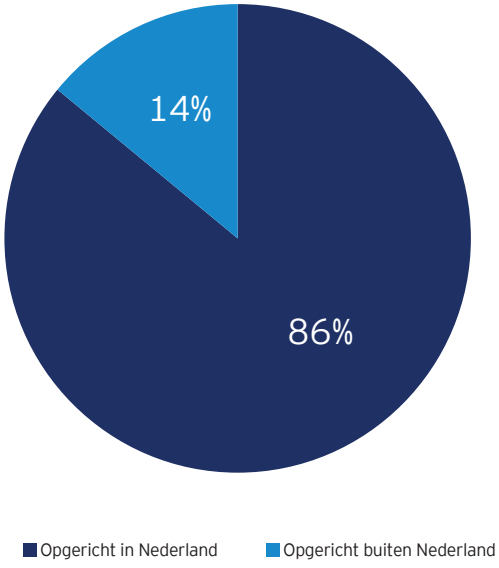


Figuur 7. Jaar van oprichting

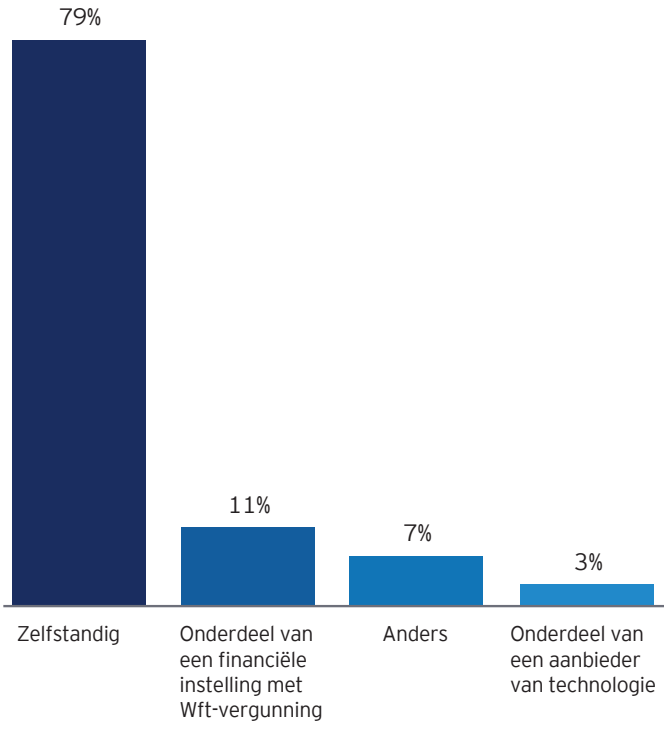
Zoals uit figuur 9 naar voren komt is 79% van de deelnemende FinTech bedrijven een zelfstandige onderneming, ten opzichte van 11% van de deelnemers aan de FinTech census die onderdeel zijn van een gevestigde speler uit de financiële sector. Deze groep merkt dat de koppeling aan het merk van een grote bank of verzekeraar vertrouwen geeft in de FinTech dienst. In de tabel zijn enkele voorbeelden opgenomen van FinTech partijen die gelieerd zijn aan gevestigde spelers. Onder 'Anders', ook bij figuur 9, wordt bijvoorbeeld genoemd dat het bedrijf onderdeel is van een wereldwijde FinTech of een zelfstandig onderdeel is binnen een groep van digitale bureaus. Tot slot is het overgrote deel (86%) opgericht in Nederland (figuur 8). De overige 14% heeft een vestiging in Nederland maar is opgericht buiten Nederland.

Gevestigde speler	Gelieerde FinTech partij
Rabobank	Peaks, Tellow
ING	Yolt, Cobase
ABN Amro	New10, Grip
Nationale Nederlanden	BeFrank, Bundelz
Aegon	Knab





Figuur 8. Percentage bedrijven opgericht in Nederland

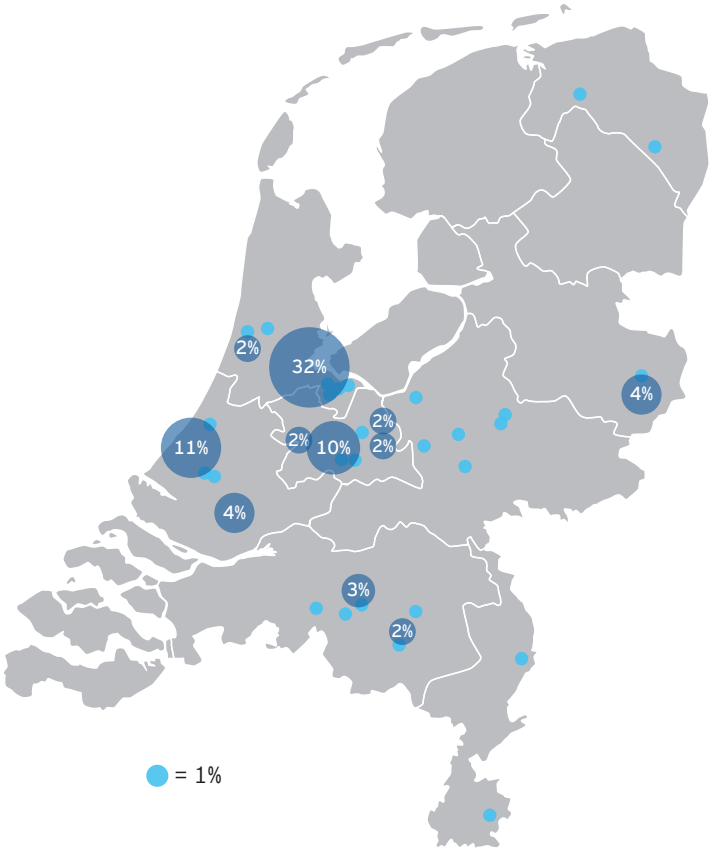


Figuur 9. Organisatievorm

Waar zijn de bedrijven te vinden?

85% heeft een hoofdkantoor in Nederland (figuur 12), waarbij Amsterdam het meest genoemd wordt als vestigingsstad, voor 27% van alle locaties (n = 121). Figuur 10 laat zien dat van alle vestigingen in Nederland (n = 103), 32% in Amsterdam gevestigd is. Den Haag en Utrecht zijn na Amsterdam het meest populair, waar respectievelijk 11% en 10% van de ondernemingen gevestigd zijn. Ruim de helft van de Nederlandse vestigingen zijn in de Randstad. Deze concentratie is niet verwonderlijk aangezien de financiële en bestuurlijke instellingen in Nederland voornamelijk daar gevestigd zijn. Buiten de Randstad is het verdeeld over heel Nederland, met wat grotere concentraties rondom universiteiten. Nederlandse FinTech ondernemingen hebben geregeld ook een internationale klantenkring, de vestigingslocatie beperkt ze niet tot het bedienen van klanten in meerdere regio's. Uit de interviews kwam duidelijk naar voren dat Nederland wordt gezien als een springplank naar Europa, met toegang tot Europese consumenten.

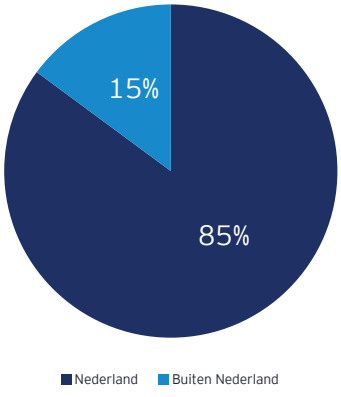
Nederland heeft ook vestigingen van FinTech ondernemingen die hun oorsprong in andere landen hebben (figuur 11). Denk aan enkele van onze buurlanden zoals het Verenigd Koninkrijk, Duitsland maar ook bijvoorbeeld Noorwegen en de Verenigde Staten.



Figuur 10. Verdeling locatie FinTech ondernemingen over Nederland (n = 103)



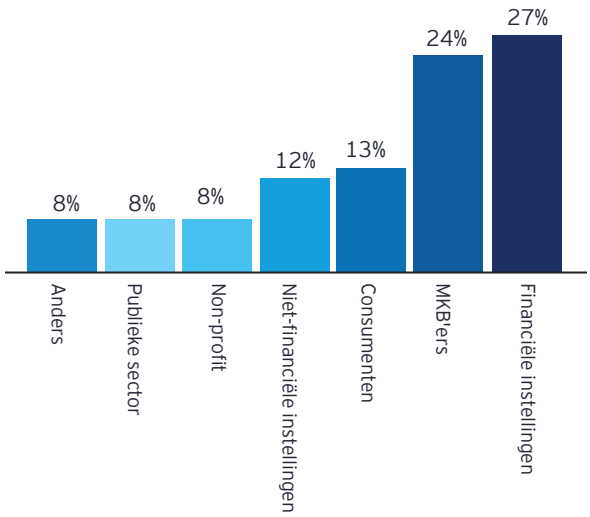
Figuur 11. Herkomst Europese FinTech ondernemingen met een vestiging in Nederland



Figuur 12. Locatie hoofdkantoor

Doelgroep en aangeboden diensten

Het grootste deel van de Nederlandse FinTech ondernemingen is een B2B organisatie die haar diensten aanbiedt aan zakelijke klanten. De meest genoemde doelgroepen zijn namelijk financiële instellingen (27%) en midden- en kleinbedrijven (MKB'ers), zo'n 24% (figuur 13).

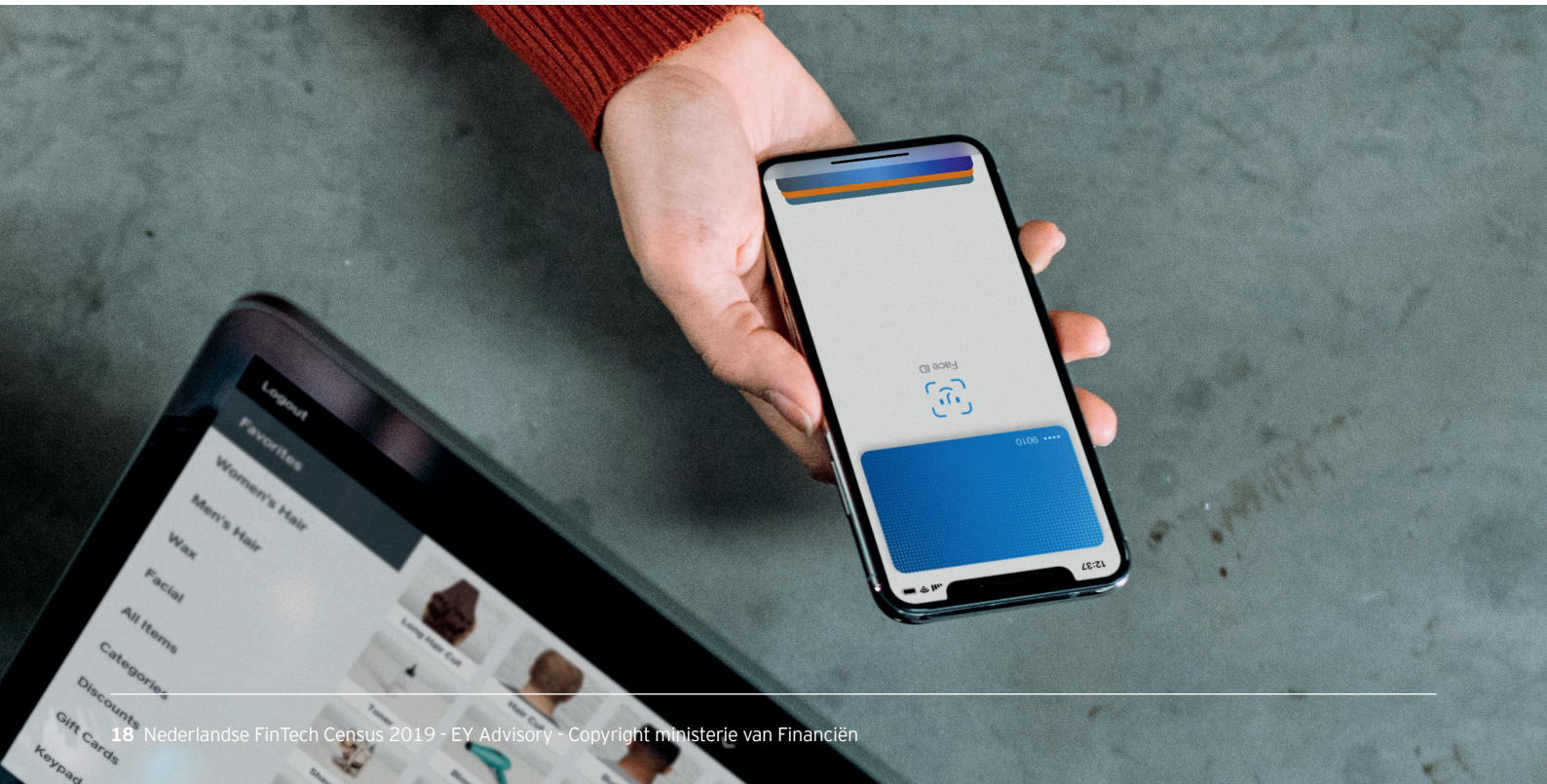


Figuur 13. Doelgroepen van de FinTech ondernemingen (meerdere antwoorden mogelijk)

Slechts 13% van de deelnemers van de FinTech census 2019 richt zich rechtstreeks op de consumentenmarkt. Zoals eerder aangegeven hebben de gevestigde spelers een groot klantenbestand dat niet eenvoudig te bereiken is door de FinTech ondernemingen. Ook in de FinTech census 2019 van het Verenigd Koninkrijk is de grootste doelgroep financiële instellingen[2]. Daarnaast blijkt uit het licentieoverzicht voor PSD2 veel aandacht voor B2B. Van de 243 partijen die in Europa een PSD2 licentie heeft verkregen (status najaar 2019) heeft ongeveer 60% een B2B focus[3].

De aangeboden diensten zijn ook sterk op B2B klanten gericht. Van de top vijf van meest genoemde FinTech diensten zijn er zeker vier met name bedoeld voor de zakelijke markt, zoals financiële software en analytics-diensten. De sterke financiële sector in Nederland, die zich in hoge mate aan het digitaliseren is, draagt bij aan de focus van FinTech ondernemingen voor B2B FinTech diensten. Ook weten de FinTech partijen in te spelen op sectoren of niches in de markt die nog niet optimaal bediend werden, zoals het verstrekken van kleine leningen aan MKB'ers. In figuur 14 volgt een overzicht van de aangeboden FinTech diensten.

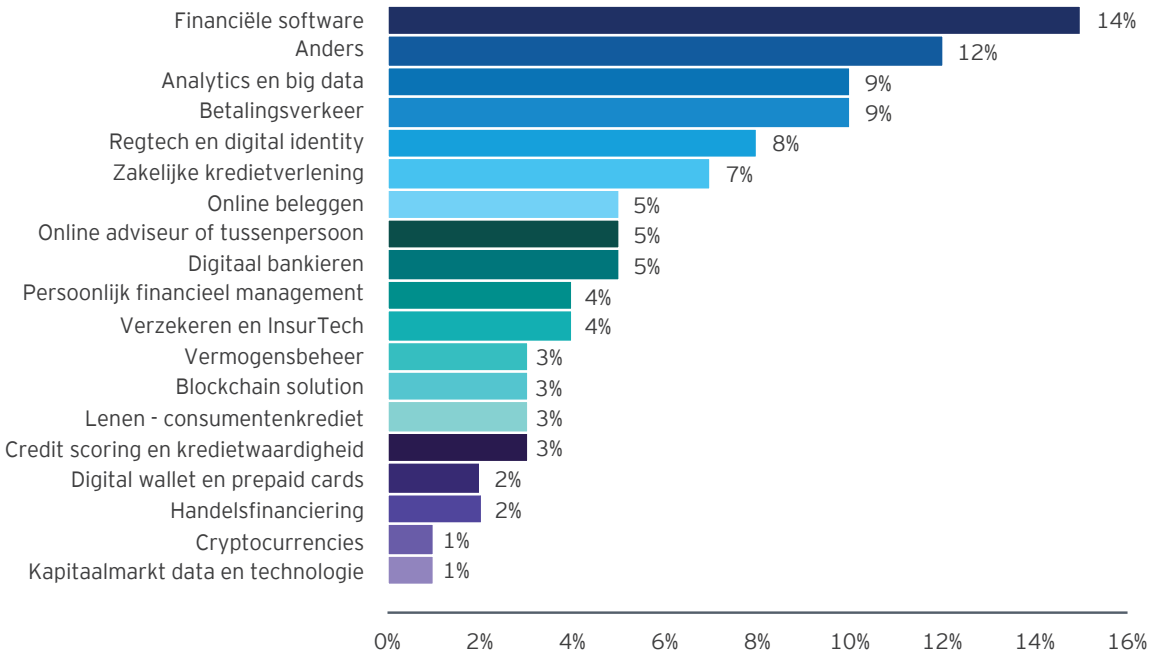
[2] *UK FinTech Census 2019*
[3] *EY PSD2 Licenses monthly analysis*



De top drie meest aangeboden diensten bestaat uit: financiële software (bijvoorbeeld voor MKB'ers, of voor financiële instellingen), analytics en big data, en betalingsverkeer (figuur 14). Betalingsverkeer kan zowel gaan om betaaldiensten voor consumenten als om het aanbieden van een platform dat door de financiële instellingen kan worden gebruikt. Deze top drie sluit aan bij de meest voorkomende dienstverlening van de 635 FinTech ondernemingen, zoals naar voren kwam bij figuur 5. Ook daar komt financiële software en betalingsverkeer naar voren als meest voorkomende diensten. Analytics en big data staat lager in figuur 5 dan in onderstaande figuur. Omdat bij de vraag naar type dienstverlening meerdere antwoorden mogelijk waren, is analytics en big data vaak gekozen naast andere type dienstverlening. Dit geeft aan dat analytics en big data door de FinTech ondernemingen als integraal onderdeel van de financiële dienstverlening wordt gezien.
Onder 'Anders' worden diensten genoemd zoals hypotheekadvies, e-facturatie en AuditTech.

Ook Regtech en digitale identiteitsdiensten komen voor in deze top vijf. Met de verscherpte aandacht voor Anti-money Laundering (AML)[4] eisen in de financiële sector zien FinTech bedrijven mogelijkheden om hierbij te ondersteunen, bijvoorbeeld door technologie om verdachte transacties te identificeren, of om de rapportages daarover automatisch op te stellen. Naast de bestaande zakelijke kredietverlening die ook banken aanbieden, zijn er meerdere FinTech ondernemingen die kleinere kredieten verstrekken aan MKB bedrijven door bijvoorbeeld crowdfunding.

De overige diensten worden minder vaak aangeboden. Opvallend hierbij is dat Insurtech diensten in Nederland nog wat minder voorkomen dan wereldwijd. Zoals eerder aangegeven is er waarschijnlijk minder stimulans voor innovatie door consolidatie van de verzekeringssector. Ook opvallend is dat cryptodiensten laag in de lijst staan. Crypto's staan minder in de belangstelling dan twee jaar geleden, onder andere vanwege risicofactoren zoals volatiliteit, koersmanipulatie, en gebrek aan een specifiek regelgevend kader zoals uit een rapportage van de AFM blijkt[5].

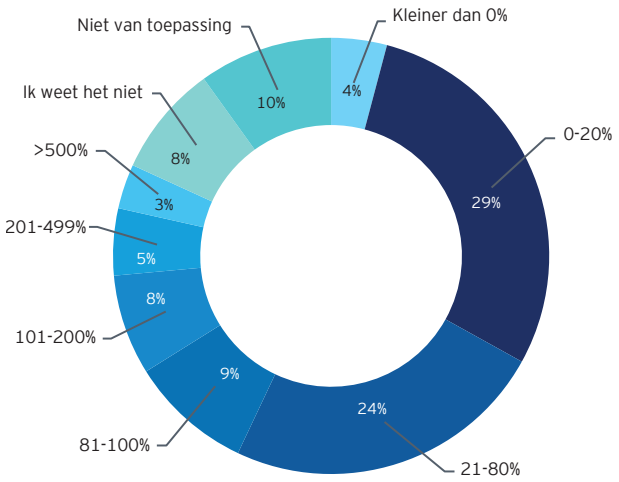


Figuur 14. Aangeboden FinTech diensten (meerdere antwoorden mogelijk)

[4] *Verscherpte Wwft vereist aanpassingen, nieuwsbrief DNB, 30 augustus 2018*
[5] *De stand van zaken op de cryptomarkt, AFM, 2018*

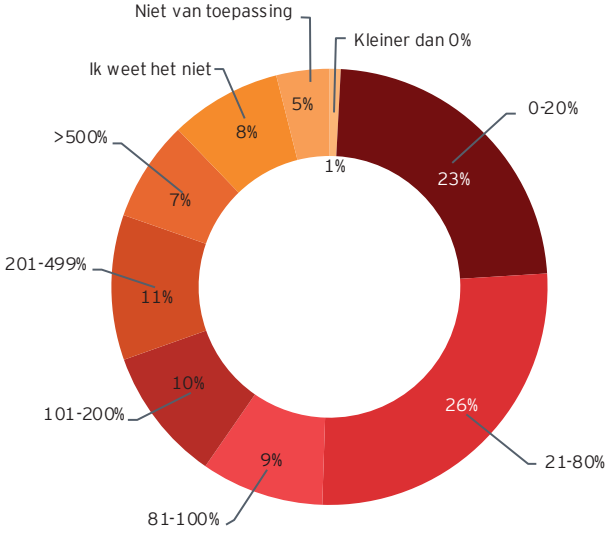
Sterke groeiverwachtingen in omzet en winst

Bijna alle ondernemingen die meededen aan de FinTech census 2019 verwachten te groeien in omzet in 2019 (figuur 15). Ruim zestig procent verwacht te groeien tot 100%, zestien procent verwacht meer dan 100% te groeien.



Figuur 15. Groei in omzet in 2019

Voor 2020 bestaat een soortgelijk beeld, met een grotere groep die sterk groeit (figuur 16) tot 100%, terwijl achtentwintig procent meer dan 100% in omzet zal stijgen. Eén tot vier procent verwacht te dalen in omzet in 2019 of 2020.

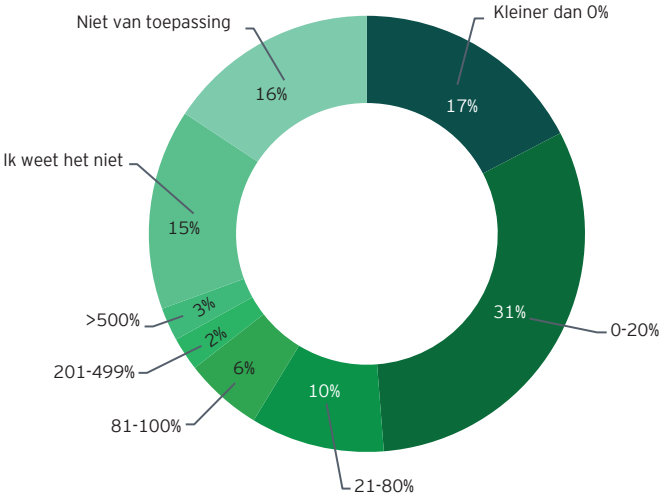


Figuur 16. Groei in omzet in 2020

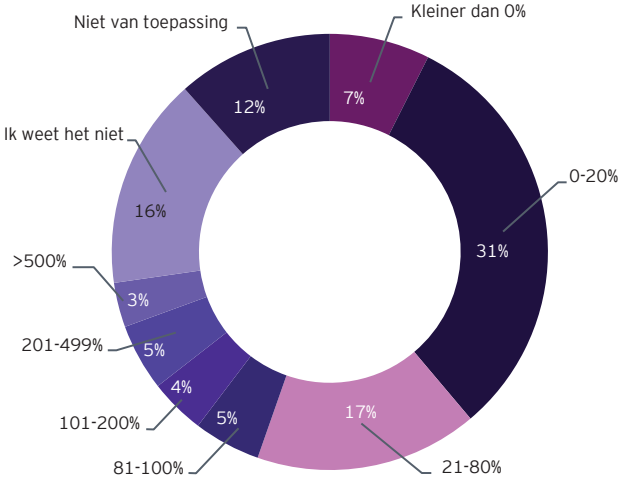
> We zien goede groeikansen voor het komende jaar. Op dit moment ligt bij onze klanten, de banken, de focus op KYC en compliance.

Meer dan een kwart van de deelgenomen FinTech ondernemingen verwacht een wereldwijde omzetgroei van meer dan 100% in 2020, wat het ambitieniveau in de sector laat zien

Wat betreft winst verwacht een derde van de deelnemers tot 20% te groeien, zowel in 2019 als in 2020 (figuur 17). Een deel is voorzichtiger, zeventien procent verwacht nog dat de winst daalt in 2019. Ruim de helft van de ondernemingen verwacht te zullen groeien in winst. Voor 2020 denkt zeven procent te dalen in winst en verwacht vijfenzestig procent een winstgroei (figuur 18).



Figuur 17. Groei in winst in 2019

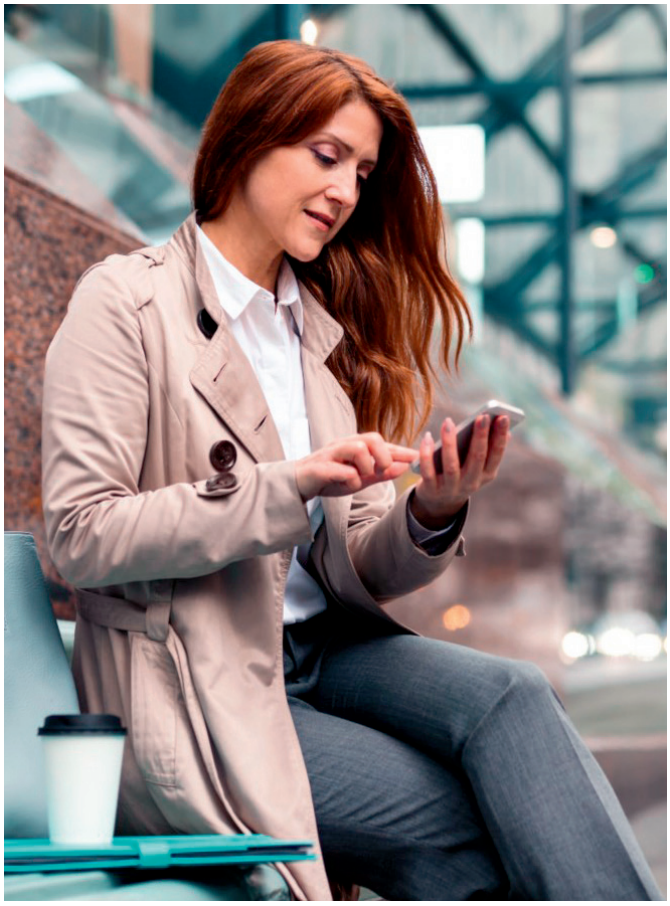


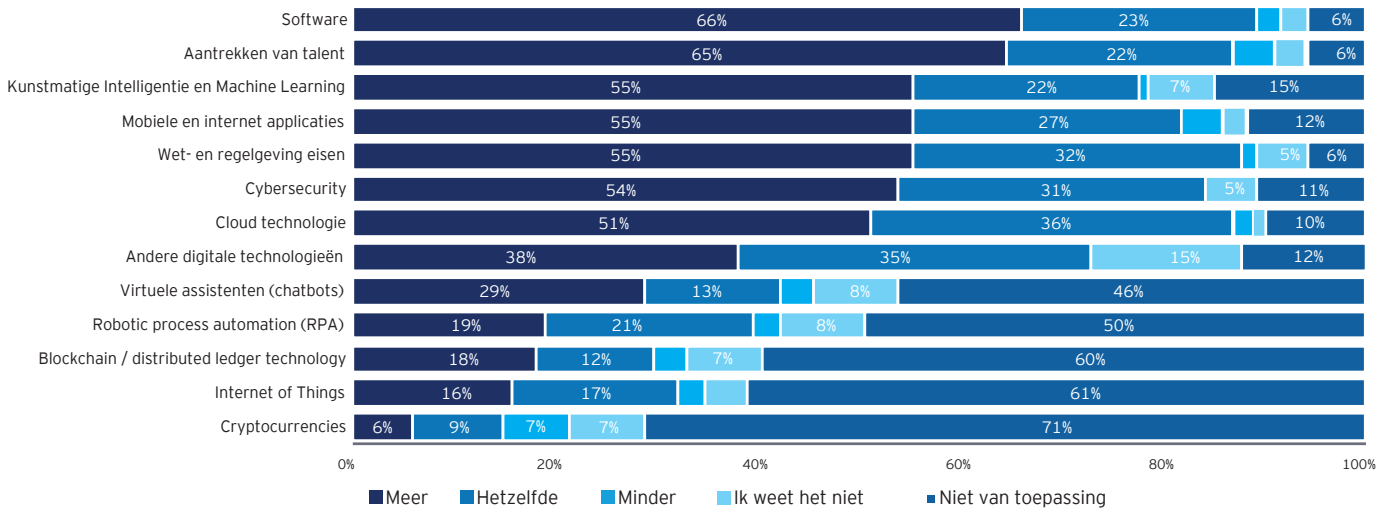
Figuur 18. Groei in winst in 2020



De verwachte groeicijfers van de winst en omzet laten zien dat het merendeel van de FinTech ondernemingen die hebben deelgenomen aan de Nederlandse FinTech census 2019 positief gestemd is over 2020, wat de ambitie van de sector benadrukt. Deze ambitie is in lijn met de deelnemers van de FinTech census 2019 uit het Verenigd Koninkrijk[6]. Om deze groei te bereiken zijn nieuwe investeringen nodig. Voor 2020 verwacht men voornamelijk te investeren in software. Maar liefst 66% geeft aan hier meer geld en aandacht in te zullen steken (figuur 19). Ook het aantrekken van talent staat hoog op de agenda bij de FinTech partijen om meer in te investeren. In hoofdstuk vier wordt verder ingegaan op het talent waar FinTech ondernemingen op zoek naar zijn.

Daarnaast is in de Nederlandse FinTech census uitgevraagd welke belemmeringen FinTech ondernemingen ervaren voor de marktvraag en verdere ontwikkeling. Factoren die werden genoemd zijn wet- en regelgeving, waar in hoofdstuk vijf verder op wordt ingegaan, en de manier waarop de financiële sector in de media behandeld wordt. Dit is regelmatig vanuit negatief oogpunt, zoals nalatige witwas-controles onder banken. Bij FinTech ondernemingen leeft het beeld dat er veel innovatieve diensten worden opgezet die de financiële sector ten goede komen waar we als Nederland meer trots op zouden kunnen zijn.





Figuur 19. Belangrijke thema's om in te investeren

[6] *UK FinTech Census 2019*

4. Benodigd talent en vaardigheden

Maar liefst 85% van de FinTech ondernemingen wil uitbreiden in het aantal medewerkers. Ze ervaren een tekort aan digitale vaardigheden in Nederland, ondanks de positieve internationale aantrekkingskracht van Amsterdam.

Stimulerende factoren:

- Talent wil graag bij FinTech ondernemingen werken omdat het tot de verbeelding spreekt door succesvolle bedrijven zoals Adyen
- De kwaliteit van Nederlands talent is hoog, onder andere dankzij de goede universiteiten
- Medewerkers van buiten Nederland willen graag in Amsterdam werken. Amsterdam heeft daardoor een relatief grote internationale community van software-ontwikkelaars

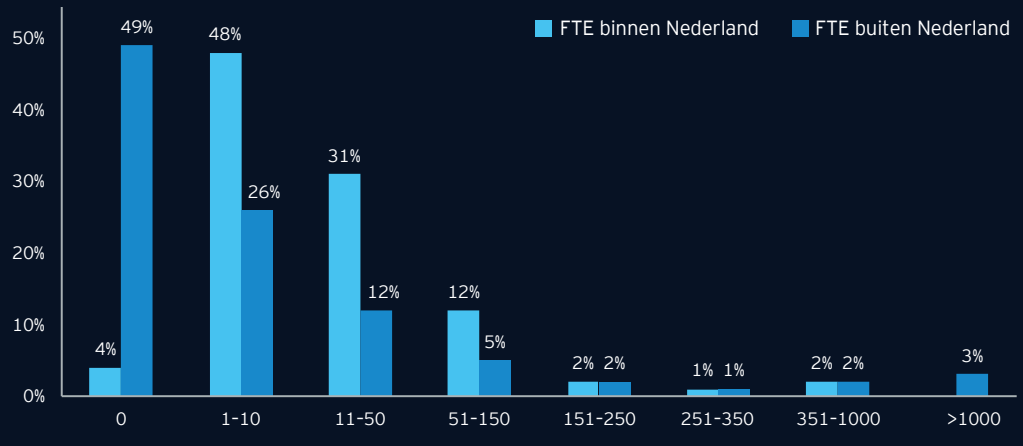
Belemmerende factoren:

- Uitdaging om voldoende technische medewerkers te vinden. Dit komt door krapte op de arbeidsmarkt en door een gebrek aan specialistische digitale vaardigheden
- Vanwege een tekort aan talent vindt werving ook internationaal plaats, juist voor schaarse vaardigheden zoals Artificial Intelligence
- Bedrijven geven aan dat het lastig is werknemers te behouden vanwege de 'millennial mentaliteit'
- Strenge beloningsregels voor FinTech partijen die vergunningplichtig zijn onder de AFM of DNB

Aantal medewerkers binnen en buiten Nederland

FinTech ondernemingen kennen een groeiende arbeidsmarkt omdat het aantal ondernemingen uitbreidt en ze willen groeien in aantal medewerkers. De meeste hebben nu relatief weinig werknemers in dienst. In Nederland zijn er bij 52% van de FinTech ondernemingen tot tien medewerkers werkzaam (figuur 20), omdat het nog startups zijn waarvan de meeste in de afgelopen vijf jaar zijn gestart. Daarnaast zijn er enkele grotere bedrijven, zo heeft 3% van de bedrijven meer dan 250 werknemers.

Er zijn nog weinig FinTech ondernemingen met werknemers buiten Nederland. 49% geeft aan helemaal geen werknemers buiten Nederland te hebben, 26% heeft 1-10 werknemers buiten Nederland. Er zijn buitenlandse FinTech partijen actief in Nederland die hier een kleine vestiging hebben, maar die in het buitenland een groot team hebben. Van de ondernemingen die tot tien werknemers in Nederland heeft, heeft 6% meer dan 150 werknemers in dienst buiten Nederland.

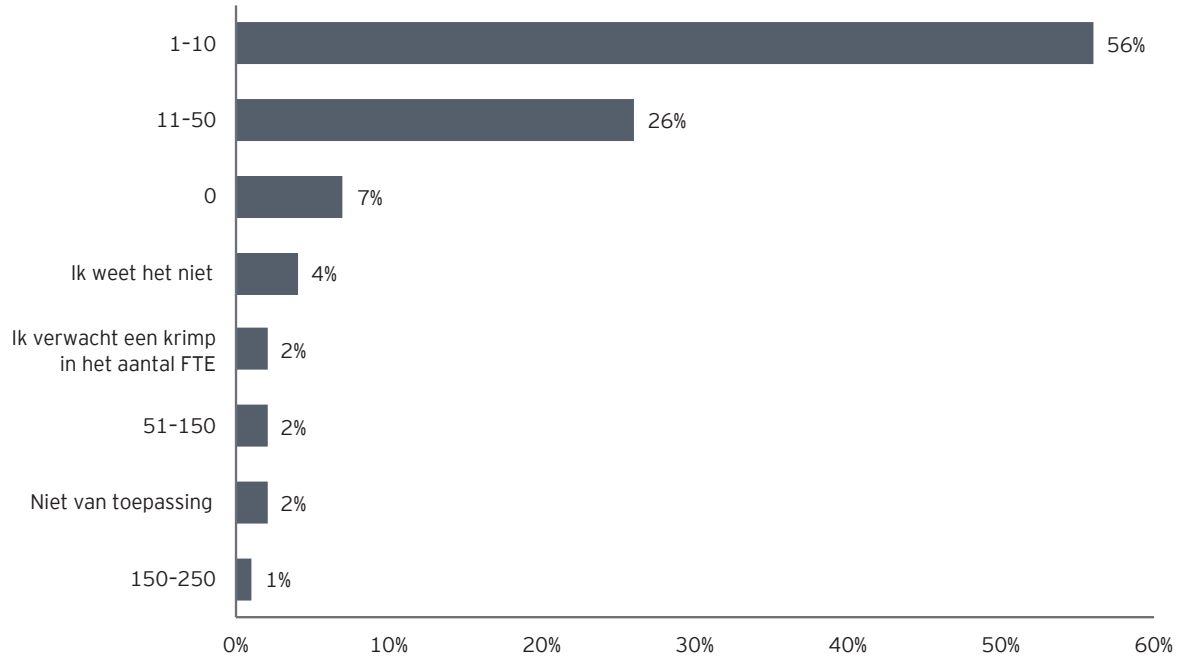


Figuur 20. Aantal medewerkers werkzaam bij de FinTech onderneming binnen en buiten Nederland

Groeiverwachting medewerkers voor 2020

De arbeidsmarkt bij FinTech ondernemingen laat een groot potentieel zien. 82% van de FinTech ondernemingen geeft aan tot 50 mensen te willen aannemen voor 2020 (figuur 21). De verwachte groei in werknemers sluit aan bij de groei die men verwacht in omzet en winst voor 2020. De verwachte uitbreiding in teams is relatief groot ten opzichte van de huidige omvang. Van de FinTech ondernemingen die tot 10 werknemers hebben, verwacht maar liefst 71% 1-10 mensen aan te nemen. De groep die verwacht 11-50 werknemers aan te nemen bestaat voor 52% uit bedrijven die reeds een omvang van 11-50 hebben.

> “Jonge software ontwikkelaars willen graag een paar jaar in Amsterdam wonen en werken, dus aantrekken lukt nog wel. Maar behouden is lastiger. Terwijl we ze juist nodig hebben met enkele jaren werkervaring.



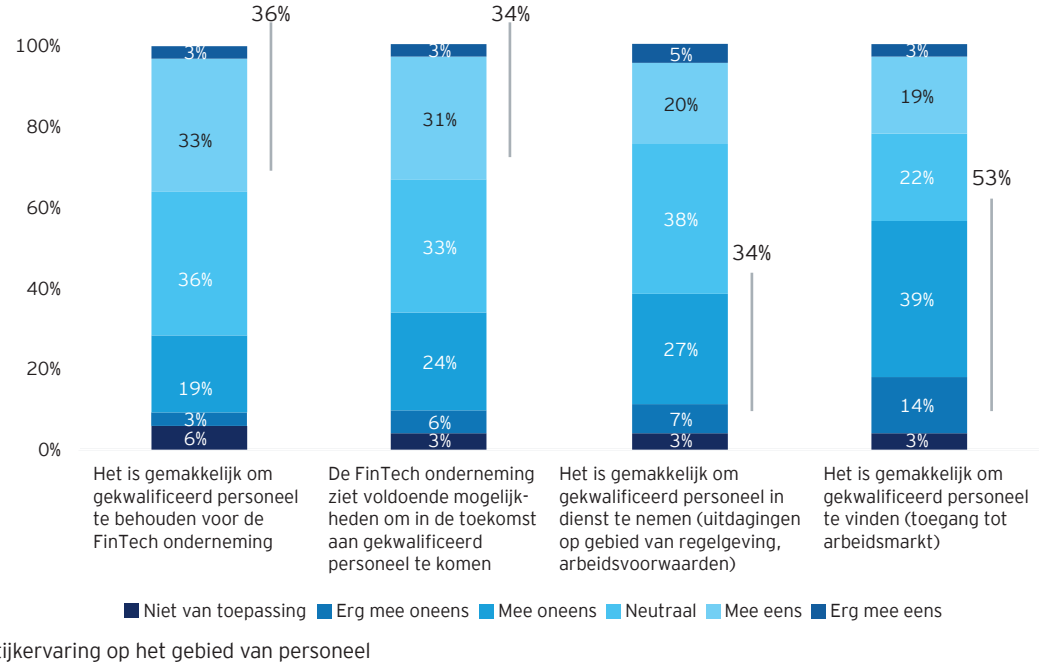
Figuur 21. Groeiverwachting medewerkers voor 2020

Toegang tot gekwalificeerd personeel

FinTech ondernemingen hebben hoogopgeleide medewerkers in dienst en ze merken dat er te weinig gekwalificeerde arbeidskrachten beschikbaar zijn om uit te breiden.
FinTech partijen ervaren de grootste uitdaging binnen de arbeidsmarkt bij het vinden van gekwalificeerd personeel: 53% geeft aan dat het niet makkelijk is om gekwalificeerd personeel te vinden (figuur 22). De beschikbaarheid van arbeid is een belangrijke factor die het ontstaan van FinTech ondernemingen beïnvloedt. Uit onderzoek is gebleken dat een grote arbeidsmarkt een positief effect heeft op het ontstaan van FinTech startups[1].

Daarnaast ervaart 34% van de ondervraagde FinTech ondernemingen uitdagingen om gekwalificeerd personeel in dienst te nemen. Aspecten zoals hoge salariseisen en beloningsregels spelen hierbij een rol. Zo kunnen start-ups medewerkers aandelen of opties in de vorm van een variabele beloning toekennen tot in beginsel maximaal 20 procent van het vaste salaris. Ook is mogelijk dat wordt gedoeld op de voorgenomen regelgeving met betrekking tot vaste beloningen waar een aanhoudperiode voor aandelen en opties wordt voorgesteld. Startups die niet onder toezicht danwel het bonusplafond vallen hebben deze restricties niet. FinTech partijen concurreren op het gebied van talent ook met de banken, die goede arbeidsvoorwaarden hebben, en met grote technologiebedrijven zoals Booking of Google. Toch ziet 34% voldoende mogelijkheden om in de toekomst aan goed opgeleid en ervaren personeel te komen. FinTech partijen zoeken namelijk ook internationaal naar nieuwe medewerkers. Er is voldoende aanbod van buitenlands talent dat in Nederland, specifiek Amsterdam, wil werken. Nederland is populair onder buitenlandse software ontwikkelaars en technische medewerkers om een aantal jaren te wonen en werken vanwege het internationale karakter, de economie en de open cultuur. Amsterdam heeft daardoor bijvoorbeeld al een relatief grote internationale gemeenschap van software ontwikkelaars.

Tot slot vindt 36% van de FinTech ondernemingen het gemakkelijk om hun medewerkers te behouden. Er is op dit moment positieve aandacht onder potentiele medewerkers voor FinTech, o.a. door succesvolle FinTech partijen zoals Adyen. Dat draagt bij aan de wens om in de FinTech sector te willen werken. Sommige bedrijven geven echter ook aan dat het lastig is om werknemers te behouden vanwege de arbeidswensen van de millennial generatie. Uit de interviews komt naar voren dat millennials hoge eisen stellen aan een baan, op het gebied van salaris of beloningen. Aan die eisen kan een FinTech bedrijf niet altijd voldoen, op beloningsgebied onder andere vanwege beloningsregels voor bedrijven die vergunningplichtig zijn onder de AFM of DNB.



Figuur 22. Praktijkervaring op het gebied van personeel

[1] *The emergence of the global fintech market: economic and technological determinants, Small Business Economics – An Entrepreneurship Journal, 2018*

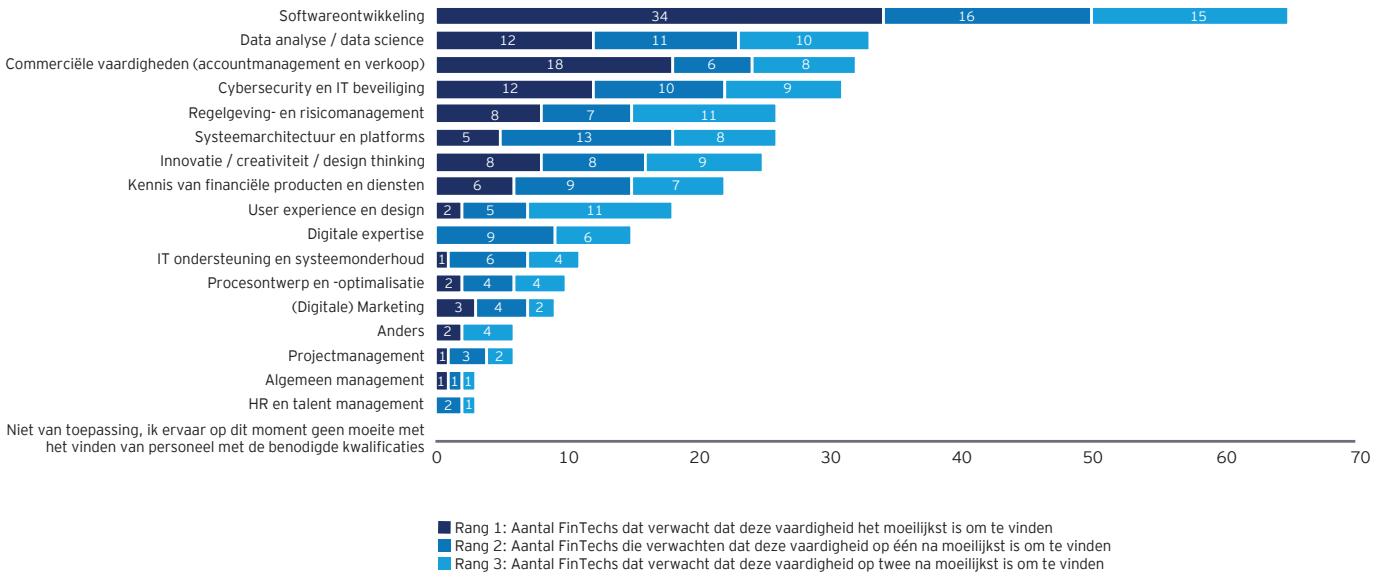
Meest uitdagende vaardigheden om te vinden

Nederland heeft een tekort aan medewerkers met digitale vaardigheden (figuur 23). Specifiek software ontwikkeling staat met stip op één als vaardigheid waar FinTech ondernemingen behoefte aan hebben maar lastig die vraag kunnen vervullen. Het is niet alleen het meest genoemd als nummer één, maar ook het meest genoemd in de top drie.

Naast de behoefte aan digitale vaardigheden blijkt uit de top vijf van onderstaande figuur een vraag naar medewerkers met commerciële vaardigheden om de FinTech diensten in de markt te zetten en medewerkers met kennis op het gebied van regelgeving en risicomanagement. Dat sluit aan bij de investeringen die FinTech bedrijven willen doorvoeren, zoals weergegeven in figuur 18. Functies in management, HR en talent management, zijn het minst uitdagend om te vinden.

In het onderzoek werd de kwaliteit van Nederlands talent vaak geroemd dankzij de goede universiteiten. Toch is er verbetering mogelijk op het gebied van opleiding in digitale vaardigheden. FinTech partijen zouden gebaat zijn bij talent met meer digitale vaardigheden, waar ze ook al praktijkervaring mee hebben opgedaan, en het uitbreiden van specialistische digitale vaardigheden zoals blockchain, crypto's en Artificial Intelligence. FinTech ondernemingen werven op dit moment veel internationaal talent om de juiste kennis in huis te krijgen.

> “We weten echt niet waar we nieuwe software ontwikkelaars vandaan kunnen halen. Komend jaar zouden we er zo 20 kunnen aannemen.



Figuur 23. Meest uitdagende vaardigheden om te vinden

5. FinTech binnen de kaders van de financiële sector

De kwaliteit van toezicht en toepassing van wet- en regelgeving wordt gezien als hoog. 43% van de FinTech ondernemingen ervaart geen problemen om binnen het FinTech domein aan de wet- en regelgeving te voldoen. De keerzijde is dat Nederland als streng wordt ervaren en dat de kosten en doorlooptijd voor vergunningen en compliance als aanzienlijk worden ervaren.

Stimulerende factoren:

- Het nut van wet- en regelgeving wordt gezien. FinTech partijen willen graag aan de gevraagde regels voldoen
- Een Nederlandse vergunning wordt gezien als een stempel van kwaliteit
- De AVG verhoogt de transparantie en kwaliteit met betrekking tot data, maar wordt wel als lastig ervaren
- Positieve aandacht vanuit de overheid en toezichthouders voor FinTech en innovatie, hoge mate van toegankelijkheid
- De InnovationHub en Maatwerk voor Innovatie worden als positief ervaren maar er wordt gevraagd om nog meer specialistische kennis op het gebied van technologieën in relatie tot huidige wet- en regelgeving

Belemmerende factoren:

- De kosten en doorlooptijd voor het aanvragen van een vergunning worden als belemmerend ervaren, zeker voor de kleine partijen[1]
- Er wordt gevraagd om meer concrete invulling van (Europese) wet- en regelgeving zodat helder is waar aan voldaan moet worden
- Wet- en regelgeving is soms een grijs gebied, waardoor er geen uitspraak wordt gedaan vanuit de toezichthouder. FinTech ondernemingen geven aan liever vooraf transparante regels te hebben dan kans te hebben op sancties achteraf
- Er is behoefte aan harmonisatie van regelgeving en toezicht op Europees niveau, zoals de controle op transactiedata, en het tijdig invoeren van Europese wet- en regelgeving
- De perceptie leeft dat de FinTech ondernemingen te maken hebben met proportioneel hogere regeldruk ten opzichte van andere landen

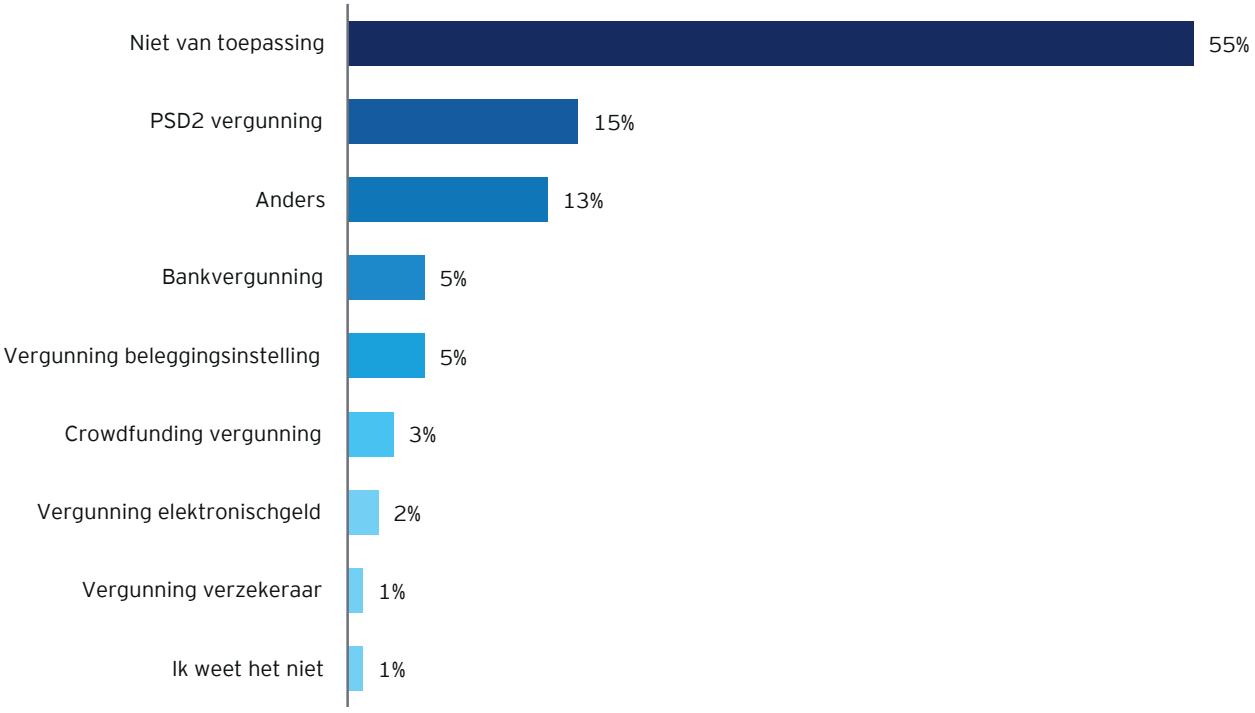


[1] *Nadruk ligt hier op de perceptie van de FinTech ondernemingen. Kosten en doorlooptijd verschilt per land en is verder niet uitgezocht in dit onderzoek.*

Vereiste vergunningen

Ondanks dat FinTech partijen in de financiële sector opereren, zijn ze lang niet allemaal vergunningplichtig. In het onderzoek heeft ruim de helft geen vergunning nodig of heeft deze (nog) niet (figuur 24). Dit sluit aan bij de meest voorkomende diensten. Voor een groot deel van de aangeboden diensten is namelijk geen financiële vergunning nodig, zoals bij financiële software of analytics diensten die aan zakelijke klanten worden geleverd. Van de partijen die wel een vergunning hebben, komt een PSD2 vergunning het meest voor (14%). Onder 'Anders' zijn onder andere genoemd: bemiddeling bij hypothecair krediet en blockchain. Uit de interviews komt naar voren dat een Nederlandse vergunning wordt gezien als een stempel van kwaliteit. Daarentegen worden de investeringen in tijd en geld die startende, kleine bedrijven ervoor moeten doen als niet-proportioneel ervaren. Uit de interviews blijkt dat FinTech partijen als oplossing gebruik maken van een serviceverlener die deze dienst, bijvoorbeeld op het gebied van PSD2, voor ze uitvoert zodat ze zelf geen vergunning ervoor nodig hebben.

> "Wij maken gebruik van een third party PSD2 platform. Om het zelf te doen is het te lastig, zijn de kosten te hoog en is de time-to-market te hoog.

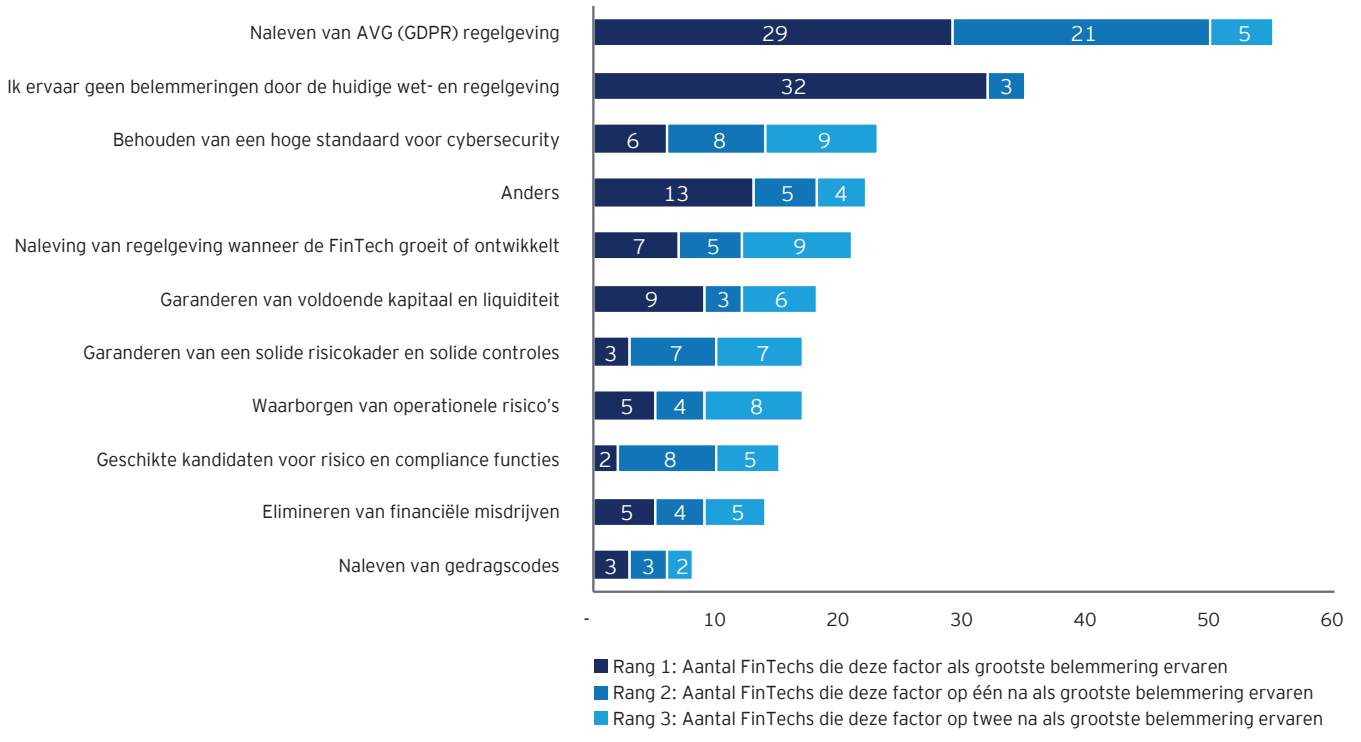


Figuur 24. Vereiste vergunning voor de FinTech onderneming (meerdere antwoorden mogelijk)

Belemmeringen in wet- en regelgeving

In de Nederlandse FinTech census 2019 is tevens gevraagd bij welke onderwerpen FinTech ondernemingen de meeste belemmeringen ervaren op het gebied van wet- en regelgeving (door het invullen van een top drie). De grootste groep FinTech ondernemingen heeft op nummer één gezet dat ze geen belemmeringen ervaren door de huidige wet- en regelgeving (figuur 25). 81% van deze groep bestaat uit FinTech partijen die niet vergunningplichtig zijn o.b.v. het toezicht van de AFM of DNB, waardoor men in mindere mate met wet- en regelgeving te maken heeft. Uit de kwalitatieve toelichting blijkt dat FinTech ondernemingen, ook die niet vergunningplichtig zijn, het nut inziet van toezicht en wet- en regelgeving (Wft) maar dat de Nederlandse uitvoering van Europese wet- en regelgeving als streng wordt ervaren. Wet- en regelgeving die het meest zijn genoemd met uitdagende aspecten in de Nederlandse FinTech census 2019 zijn de AVG, de wetgeving omtrent vergunningen zoals een bankvergunning of PSD2 vergunning en beloningswetgeving[2].

De AVG wordt gezien als de grootste belemmering. Dit onderwerp is namelijk het meest gekozen als nummer één, twee en drie tezamen. Reden hiervoor is dat het een recente wet is die alle partijen raakt. Ondanks de ervaren belemmeringen die deze wet met zich meebrengt (bijvoorbeeld klanten die expliciet toestemming moeten geven voor nieuwsbrieven) zijn er ook positieve geluiden over de AVG. Met name de transparantie en kwaliteit van de data die erdoor wordt bereikt waarderen de FinTech partijen. Onder 'Anders' in figuur 25 worden de volgende belemmeringen op het gebied van wet- en regelgeving genoemd: het wordt als te complex, te gedetailleerd of te onduidelijk ervaren.
Uit de interviews blijkt ook dat de huidige beloningsregels het lastiger maakt om talent aan te trekken of te behouden. Wat tevens vaker benoemd is, is het relatief laat invoeren van wetgeving zoals PSD2 in Nederland, waardoor onduidelijkheid en onzekerheid ontstaat en een achterstand ten opzichte van andere landen kan ontstaan. Het tijdig invoeren van wet- en regelgeving is dan ook een aspect waar om wordt gevraagd en waarmee de concurrentiepositie te versterken is.



Figuur 25. Ervaren belemmeringen door huidige wet- en regelgeving

[2] Deze punten zijn genoemd in de interviews en de open vragen van de enquête. Er is in dit onderzoek verder niet dieper op ingegaan. Daarnaast zijn de beloningsregels over het algemeen van toepassing op alle financiële ondernemingen met zetel in Nederland. Beheerders van beleggingsinstellingen, beheerders van icbe's, en beleggingsondernemingen die uitsluitend voor eigen rekening handelen met eigen middelen en kapitaal, geen externe cliënten hebben en plaatselijke onderneming zijn, zijn uitgezonderd van het bonusplafond.

Daarnaast is vanuit de deelgenomen FinTech partijen behoefte aan concretere invulling van (Europese) wet- en regelgeving zodat helder is waar aan voldaan moet worden. FinTech ondernemingen geven aan dat ze bij voorkeur vooraf transparante regels hebben, in plaats van toetsing achteraf met risico op een waarschuwing. Ook merken veel FinTech partijen op dat er op Europees niveau verschil bestaat in de invulling van wet- en regelgeving. Er is vraag naar harmonisatie van regelgeving op Europees niveau zodat er geen dubbel werk hoeft te worden verricht. Een genoemd voorbeeld is het verschil tussen landen in welke data er bij effectentransacties moet worden meegestuurd naar de toezichthouders in verschillende landen.

> “Door de eigen interpretatie van regulering ontstaan verschillen tussen landen, wat het lastiger maakt om internationaal actief te zijn.



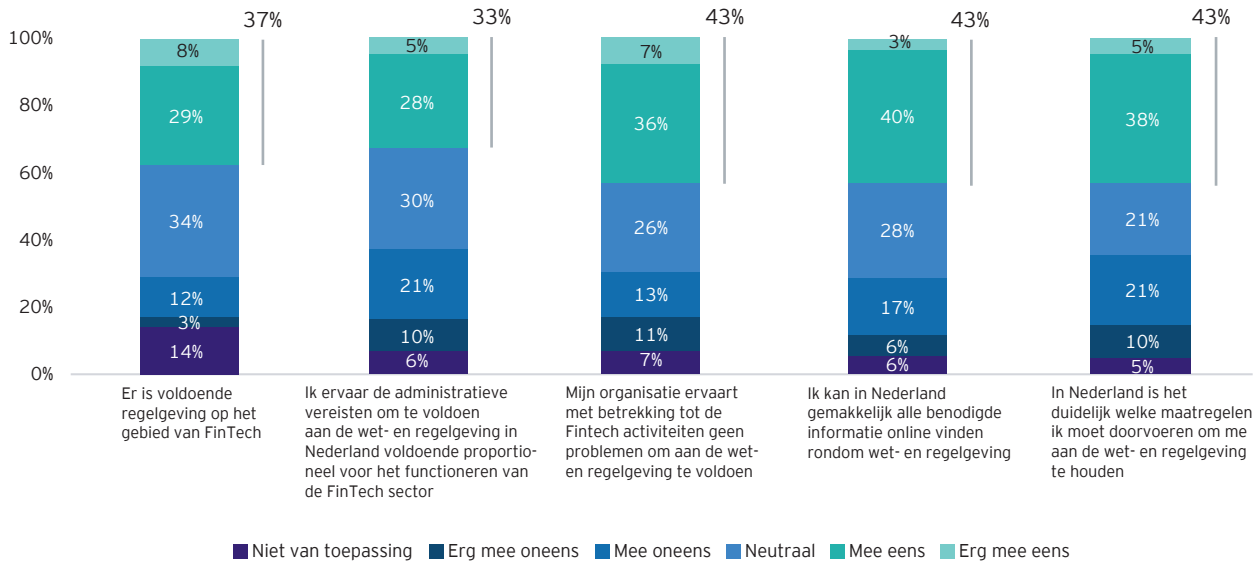
Praktijkervaring wet- en regelgeving

In Nederland zijn de praktijkervaringen van FinTech ondernemingen met wet- en regelgeving redelijk positief (figuur 26). Zo ervaren relatief veel FinTech ondernemingen geen problemen om binnen het FinTech domein aan de wet- en regelgeving te voldoen (43%). Genoemde redenen hiervoor zijn dat de overheid zich toegankelijk opstelt voor vragen en dat er duidelijke informatieverstrekking is ten aanzien van wet- en regelgeving vanuit de toezichthouders. Voor een even grote groep deelnemers (43%) is het namelijk duidelijk welke maatregelen de FinTech onderneming moet doorvoeren om aan de wet- en regelgeving te voldoen én het is voor hen gemakkelijk om alle benodigde informatie online te vinden.

Daarnaast geeft 33% aan de administratieve eisen om aan de wet- en regelgeving als proportioneel te ervaren, maar een ongeveer even groot percentage vindt dit juist niet het geval. Het beeld dat Nederland het beste jongetje van de klas wilt zijn is regelmatig genoemd in het onderzoek en dat er relatief veel administratieve eisen zijn. Op dit moment wordt er volgens de FinTech ondernemingen te veel tijd en geld gestoken in het compliant zijn aan wet- en regelgeving, waardoor innovatie in de schaduw van regelgeving komt te staan.

Tot slot vindt de grootste groep (37%) dat er voldoende regelgeving is op het gebied van FinTech. Regelgeving gaat echter mee met de ontwikkelingen in de markt. Zo zullen vanaf januari 2020 aanbieders van cryptodiensten onder toezicht komen te staan van DNB, volgend uit de Europese anti-witwasrichtlijn[3].

> “De Nederlandse toezichthouders staan bekend als relatief streng in het interpreteren van de wet- en regelgeving in vergelijking met de toezichthouders in andere Europese landen.



Figuur 26. Belemmeringen door huidige wet- en regelgeving

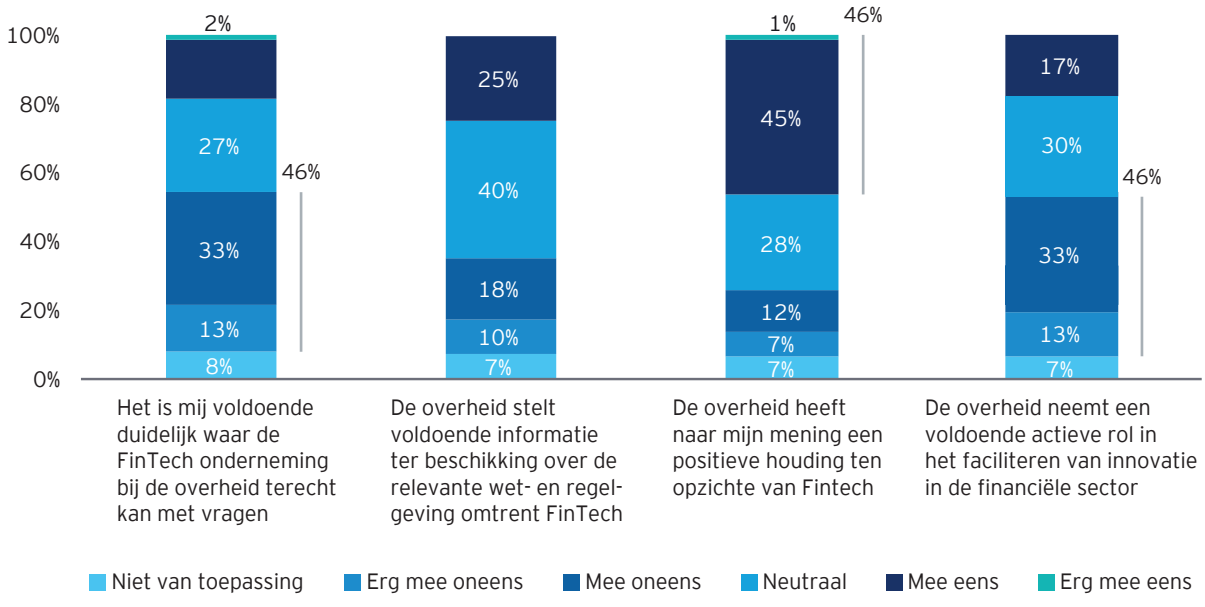
[3] *Aanbieders van cryptodiensten dienen zich voor te bereiden op toezicht DNB, persbericht DNB, 3 september 2019*

Interactie met de overheid

Het is opvallend dat FinTech ondernemingen aangeven gemakkelijk alle benodigde informatie online te vinden rondom wet- en regelgeving (figuur 26), maar dat het voor 46% niet duidelijk is waar de FinTech ondernemingen bij de overheid terecht kunnen met vragen (figuur 27).
De grootste groep (40%) staat neutraal tegenover de hoeveelheid informatie die de overheid verstrekt op het gebied van relevante wet- en regelgeving. Er zijn dus op zijn minst onduidelijkheden over waar de informatie bij de overheid te vinden is, voor zover deze te vinden is.

Het meest positief zijn FinTech ondernemingen over de houding van de overheid (figuur 27). 46% vindt dat de overheid een positieve houding heeft ten aanzien van FinTech, ten opzichte van 19% die dit niet vindt. Belangrijk hierbij is dat er bij de overheid zichtbaar aandacht is voor innovatie en FinTech, zoals bijvoorbeeld de PSD2 campagne. Toch zouden veel FinTech ondernemingen (46%) graag een actievere rol van de overheid zien. Er is door de geinterviewde FinTech ondernemingen vaak de wens uitgesproken voor een duidelijke FinTech ambitie en visie, evenals het verder stimuleren van de sector door bijvoorbeeld verdere belastingvoordelen voor investeerders.





Figuur 27. Rol en houding Nederlandse overheid

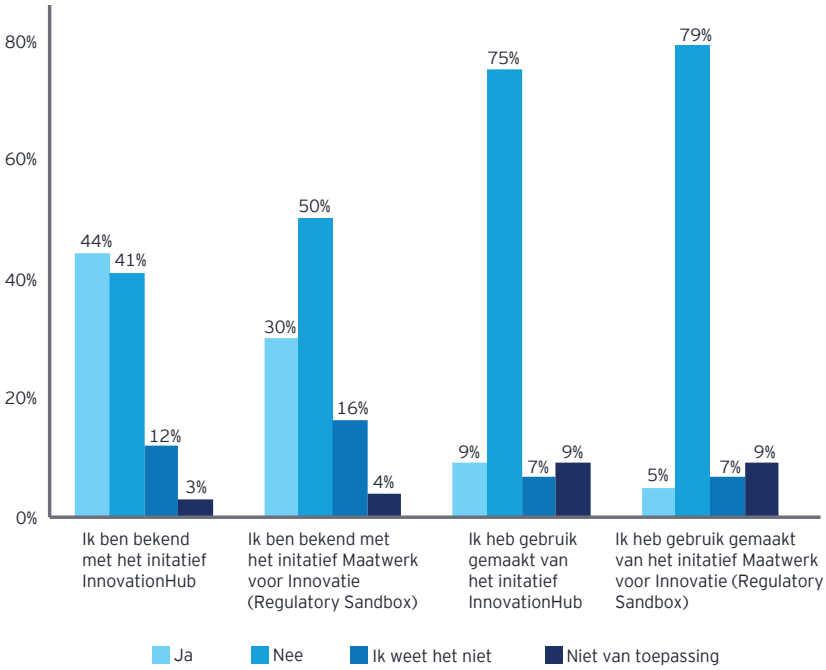
Interactie met de toezichthouders

In de Nederlandse FinTech Census 2019 is uitgevraagd hoe FinTech partijen het vergunningsproces met de toezichthouder hebben ervaren. De meeste partijen hebben echter geen contact met de AFM en DNB nodig gehad omdat 55% van de deelnemende FinTech partijen geen vergunningplicht hebben. Er is daarnaast relatief weinig tot geen contact geweest met de ACM en AP.

Door de FinTech ondernemingen met een vergunningplicht wordt bij de AFM en DNB vaak genoemd dat het toegankelijke instanties zijn met veel aandacht voor innovatie. Een genoemd voorbeeld in de interviews is 'FinTech meets the regulators'[4], seminars waarbij FinTech bedrijven en autoriteiten met elkaar in contact kunnen komen, kennis kunnen uitwisselen en van elkaar kunnen leren op verschillende financiële thema's.

Initiatieven zoals de InnovationHub[5] en Maatwerk voor Innovatie[6] helpen verder bij de toegankelijkheid van de AFM en DNB. Bij de InnovationHub kunnen nieuwe en bestaande ondernemingen terecht (ongeacht of ze onder toezicht staan van de AFM en DNB of niet) met vragen over toezicht en bijbehorende regelgeving rond innovatieve financiële producten en diensten. Bij Maatwerk voor Innovatie wordt met vergunninghoudende partijen gekeken naar het achterliggende doel van regels om (potentieel) meer ruimte te creëren en onnodige belemmeringen weg te nemen.

Respectievelijk 44% en 30% zijn bekend met de InnovationHub en Maatwerk voor Innovatie (figuur 28). Een relatief kleine groep heeft daadwerkelijk hiervan gebruik gemaakt, wat in lijn is met de steekproef waar meer dan de helft niet onder toezicht valt en in dat kader niet in de scope van deze initiatieven valt. Om de dienstverlening verder te verbeteren wordt aangegeven dat er verdere specialistische kennis bij de toezichthouder kan worden opgebouwd. Dit betreft kennis op het gebied van de nieuwe technologieën in relatie tot de huidige wet- en regelgeving en invulling en interpretatie van wet- en regelgeving die op Europees niveau is vastgesteld.



Figuur 28. Initiatieven vanuit de Nederlandse overheid en toezichthouders

[4] *FinTech meets the regulators, https://www.dnb.nl/betalingsverkeer/Actueel-en-innovaties/dnb386066.jsp, DNB*
[5] *https://www.dnb.nl/toezichtprofessioneel/innovationhub/index.js*
[6] *https://www.dnb.nl/toezichtprofessioneel/innovationhub/maatwerk-voor-innovatie-regulatory-sandbox/index.js*

6. FinTech klimaat in Nederland

Nederland heeft een goed investeringsklimaat en vestigingsklimaat voor FinTech ondernemingen. De internationale concurrentiepositie van Nederland kan daarmee sterker op de kaart worden gezet.

Stimulerende factoren:

- Het huidige economische klimaat draagt bij aan een gunstig investeringsklimaat
- Er is voldoende kapitaal beschikbaar, ook vanwege interesse vanuit internationale investeerders
- Het ophalen van vreemd vermogen geeft een stempel van kwaliteit
- Nederland is erg digitaal, zowel de infrastructuur als het gebruik van digitale diensten
- Goede beheersing van Engelse taal en hoge adoptie van digitale financiële diensten
- Goede bereikbaarheid, zowel internationaal als binnen landsgrenzen
- Nederland, en specifiek Amsterdam, heeft een sterke uitstraling voor FinTech ondernemingen en haar medewerkers: modern, open cultuur, sterk in Engels en een internationale gemeenschap

Belemmerende factoren:

- De mening leeft dat de Nederlandse overheid minder stimuleert en investeert dan in andere landen, bijvoorbeeld via subsidies of belastingmaatregelen
- Nederlandse investeerders hebben een hoge mate van risico-aversie op het gebied van FinTech financiering
- Kleine partijen hebben meer moeite met het ophalen van kapitaal
- Scale-ups zoeken naar erkenning van hun professionele invulling van diensten, FinTech ondernemingen worden nu te vaak gezien als startups
- Huisvesting is in Amsterdam een uitdaging voor startende bedrijven: hoge kosten, lastig te vinden, lange contracten



Bepalend bij de keuze van het vestigingsland

FinTech ondernemingen maken een afweging hoe ze hun bedrijf het beste kunnen ontwikkelen en hoe ze hun markt het beste bedienen. Zeker als de teamleden of de klanten internationaal georiënteerd zijn dan kan Nederland een springplank zijn voor Europa. Op de vraag wat ze de belangrijkste factoren vinden bij de keuze voor een vestigingsland (figuur 29) komt de volgende top drie naar voren:

1. Beheersing van Engelse taal
2. (Digitale) infrastructuur en ligging
3. Voldoende afzetmarkt in de huidige sector

Deze drie factoren zijn van belang om een (buitenlandse) vestiging succesvol op te kunnen richten. Beheersing van Engelse taal zorgt voor een internationaal werkend team en voor internationale schaalbaarheid. Goede (digitale) infrastructuur waarborgt de (online) bereikbaarheid. Voldoende afzetmarkt in de sector is essentieel voor de schaalgrootte van de dienst en daarmee voor de winstgevendheid.
Het minst bepalend voor keuze van het vestigingsland zijn:

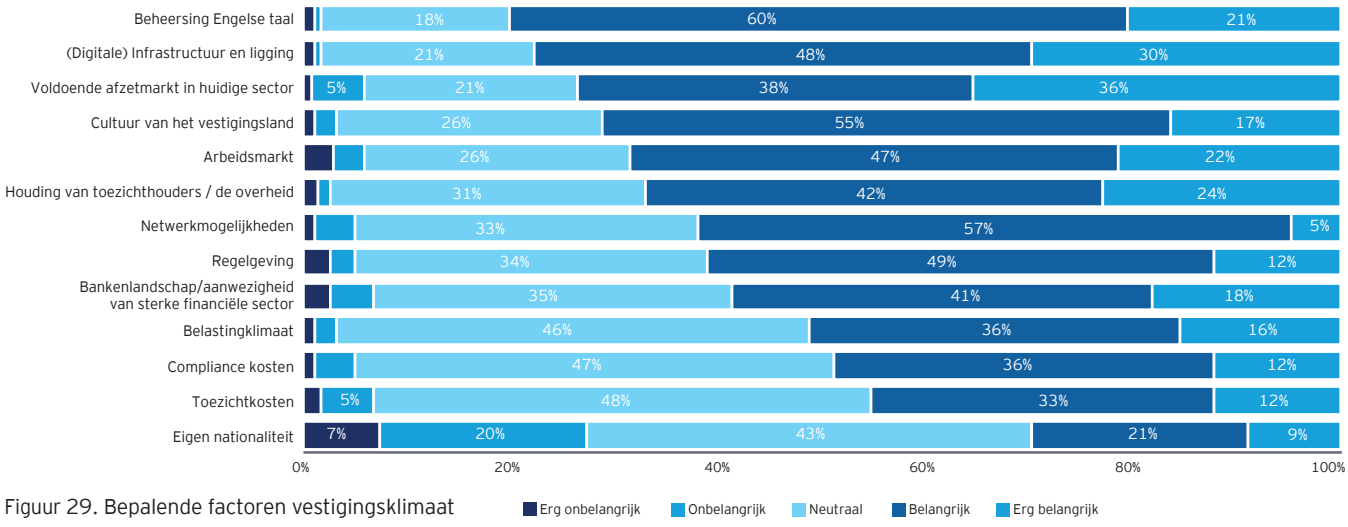
1. Eigen nationaliteit
2. Toezichtkosten
3. Compliance kosten

Nederland als vestigingsland

Daarnaast is nog uitgevraagd wat Nederland aantrekkelijk maakt als vestigingsland. Specifiek voor Nederland zijn de meest aantrekkelijke factoren voor FinTech ondernemingen (figuur 30) om zich hier te vestigen:

1. Beheersing van de Engelse taal
2. (Digitale) infrastructuur en ligging
3. Nederlandse cultuur

Deze onderwerpen sluiten inhoudelijk aan bij de factoren die naar voren komen uit het jaarlijks onderzoek[1] van EY over de aantrekkelijkheid van Nederland voor buitenlandse investeerders. Uit beide onderzoeken komt vertrouwen in het Nederlandse vestigingsklimaat naar voren. Nederland is een digitaal ('tech savy') land met een relatief hoge adoptie van digitale financiële diensten en met de daarvoor benodigde digitale infrastructuur (hoog gebruik van smartphones en een hoge dichtheid van snel internet). Ook de goede bereikbaarheid van het land, zowel internationaal als binnen de landsgrenzen is een aantrekkelijke factor. De Nederlandse afzetmarkt is ten opzichte van de rest van Europa relatief klein. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de factor afzetmarkt, hoewel aangegeven als een belangrijke factor voor een vestigingsland, in deze top drie heeft plaatsgemaakt voor de Nederlandse cultuur. De cultuur wordt als aantrekkelijk omschreven vanwege de moderne opvattingen, openheid en ondernemendheid.



Figuur 29. Bepalende factoren vestigingsklimaat

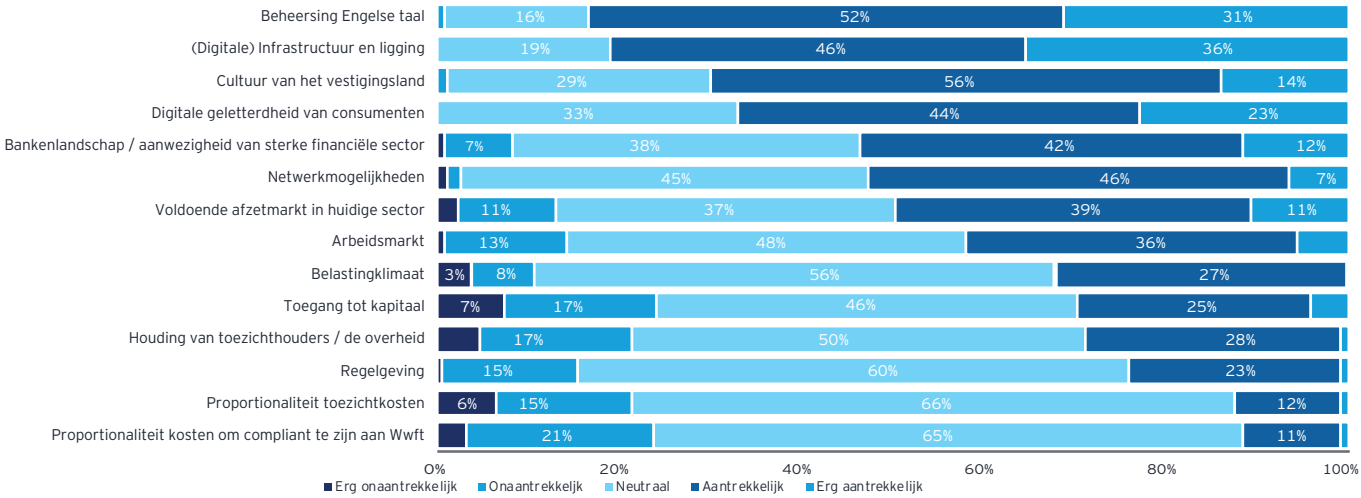
[1] *Nederland blijft overtuigen als investeringsland, EY Barometer Nederlands vestigingsklimaat 2018*

Binnen Nederland is de grootste groep FinTech bedrijven gevestigd in Amsterdam (27% van alle 121 deelnemers). Amsterdam is een gewilde locatie vanwege het internationale karakter, de centrale ligging (dichtbij Schiphol), en buitenlandse werknemers willen graag werken in de hoofdstad. De populariteit van Amsterdam heeft echter een keerzijde. Huisvesting is een uitdaging voor startende FinTech bedrijven. Het is ingewikkeld om een goede locatie te vinden, locatiekosten zijn hoog en de huurcontracten zijn vaak lang. De minst aantrekkelijke factoren om zich in Nederland te vestigen zijn:

1. Proportionaliteit van kosten om compliant te zijn aan de Wwft
2. Proportionaliteit van toezichtkosten
3. Regelgeving

Dit sluit aan bij onderzoek[2] van de AFM en DNB dat, ondanks de oprichting van de InnovationHub en Maatwerk voor Innovatie, de veelheid aan Europese wet- en regelgeving nog steeds als barrière wordt ervaren. Opvallend hierbij is dat de proportionaliteit van toezichtkosten in Nederland (figuur 30) als niet aantrekkelijk worden ervaren, terwijl deze factor niet genoemd wordt als bepalende factor bij de keuze van het vestigingsland (figuur 29). Bovendien geeft dezelfde figuur (29) aan dat maar liefst 48% neutraal tegenover toezichtkosten staat. Dit komt overeen met eerder onderzoek[3] van EY in opdracht van de ACM, waaruit bleek dat de toezichtkosten geen significant effect heeft op de vestiging of groei van FinTech bedrijven in Nederland. De minst aantrekkelijke factoren van Nederland zijn alle drie gelinkt aan wet- en regelgeving en de toezicht daarop. Ondanks dat 43% van de FinTech ondernemingen heeft aangegeven geen problemen te ervaren om te voldoen aan wet- en regelgeving is het geen factor die erg positief bijdraagt aan het vestigingsklimaat in Nederland.

> Meest aantrekkelijke factoren aan Nederland zijn de beheersing van Engelse taal, de (digitale) infrastructuur en ligging en de Nederlandse cultuur



Figuur 30. Aantrekkelijke factoren Nederland

[2] *Continu in dialoog - lessons learned na drie jaar InnovationHub en Maatwerk voor Innovatie, DNB en AFM, 2019*
[3] *Are FinTechs hindered by supervisory fees in the Netherlands? The impact of supervisory fees on FinTech businesses in the Netherlands, EY, 2017*

Investeringsklimaat van Nederland

Onderzoek[4] toont aan dat in landen waar de beschikbaarheid van venture capital goed is, er meer FinTech ondernemingen worden opgericht. Een goed ontwikkelde markt voor investeringen biedt namelijk (financieel) de mogelijkheid om innovaties door te voeren in huidige bedrijfsmodellen. Nederlandse FinTech ondernemingen profiteren van een gunstig investeringsklimaat en zien voldoende mogelijkheden om aan investeringen te komen, mede door het huidige economische klimaat. Van 2014 tot en met de eerste helft van 2019 hebben FinTech ondernemingen $969 miljoen opgehaald aan investeringen in Nederland[5]. 39% van deze investeringen is opgehaald door bedrijven actief in het betalingsverkeer. In totaal zijn er 120 investeringen uitgevoerd in deze periode. Adyen is hierbij koploper, met een opgehaald bedrag van $250 miljoen. Afterpay staat op de tweede plek met $117 miljoen en Bitfury sluit de top drie met $80 miljoen. In de genoemde $969 miljoen zijn de investeringen van de gevestigde spelers intern niet meegenomen zodat de totale investeringen veel hoger zijn, en er allerlei samenwerkingsverbanden tot stand komen om nieuwe diensten op de markt te brengen[6].

> “We zijn nu bezig met het ophalen van kapitaal omdat het in de markt als een stempel van kwaliteit wordt gezien. Terwijl we vanaf dag één winst maken, wat het meest gezonde is wat je kan doen.



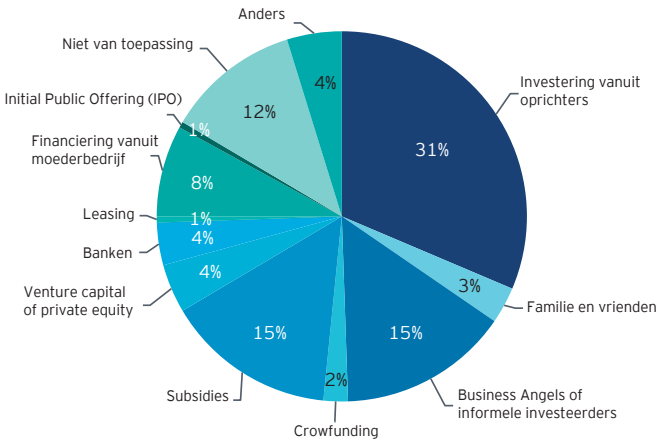
[4] *The emergence of the global fintech market: economic and technological determinants, Small Business Economics – An Entrepreneurship Journal, 2018*
[5] *Payments & Remittances funding drives FinTech investment in the Netherland to $969m since 2014, FinTech Global, 2019*
[6] *Een start-up over de vloer maakt de oude bank weer lenig, NRC Handelsblad, 2019*

Ophalen van financiering

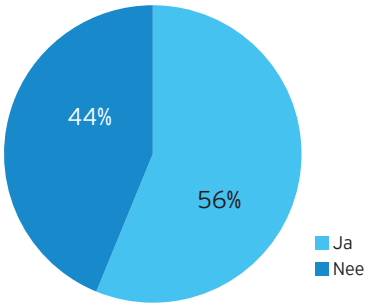
In de FinTech census 2019 heeft 56% van de FinTech ondernemingen aangegeven dat ze financiering hebben opgehaald (figuur 32). Uit de interviews kwam naar voren dat het succesvol ophalen van financiering een bepaalde mate van volwassenheid en 'stempel van goedkeuring' aangeeft. Bij het ophalen van financiering wordt er gebruik gemaakt van verschillende bronnen. Investering vanuit oprichters is hierbij het meest voorkomend (figuur 31). Aandelenuitgifte (IPO) en leasing komen het minst voor. Deze verhouding tussen bronnen van financiering geeft aan dat de meeste bedrijven kiezen voor directe bronnen van financiering die passen bij een startup zoals investering vanuit oprichters of subsidies. Dit sluit aan bij eerder onderzoek van EY waaruit bleek dat kleine (MKB) bedrijven moeite hebben om toegang tot de kapitaalmarkt te krijgen[7]. Gemiddeld is het meest tussen 2 en 5 miljoen euro ontvangen aan totaalbedrag (figuur 33).

Een groot deel (44%) heeft geen financiering opgehaald en is opgericht met eigen vermogen (figuur 32). Ze willen graag volledig onafhankelijk blijven, onder andere vanwege een langetermijnvisie. Er is ook een groep FinTech ondernemingen die onder de vleugels van een grote bank of verzekeraar is opgericht. Zij ervaren dit als prettig omdat het de financiële ruimte geeft om langer de dienst te kunnen ontwikkelen en om te voldoen aan compliance eisen. De interesse van de gevestigde spelers in FinTech blijkt niet alleen uit de samenwerkingen die ze aangaan maar ook uit het investeringbeleid die ze voeren, ondanks onderlinge verschillen hierin.

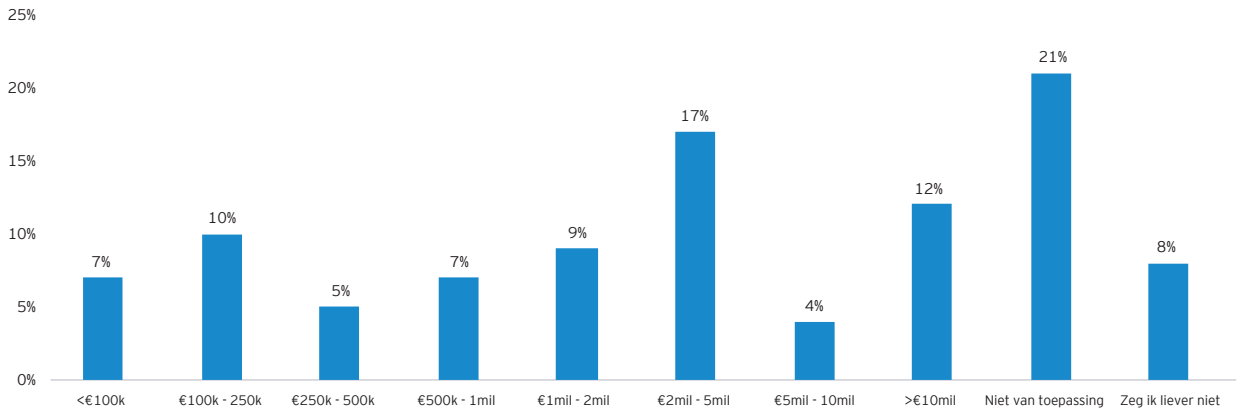
Zo is het investeringsfonds bij ABN Amro in november verdubbeld tot ruim €100 miljoen, terwijl Rabobank een deel van het investeringsfonds overdraagt aan een durfinvesteerder[8]. Ook verzekeraars, bijvoorbeeld Aegon[9] en Achmea, hebben fondsen opgezet voor stimulering van en investering in FinTech.



Figuur 31. Bronnen van financiering (meerdere antwoorden mogelijk)



Figuur 32. Reeds kapitaal opgehaald



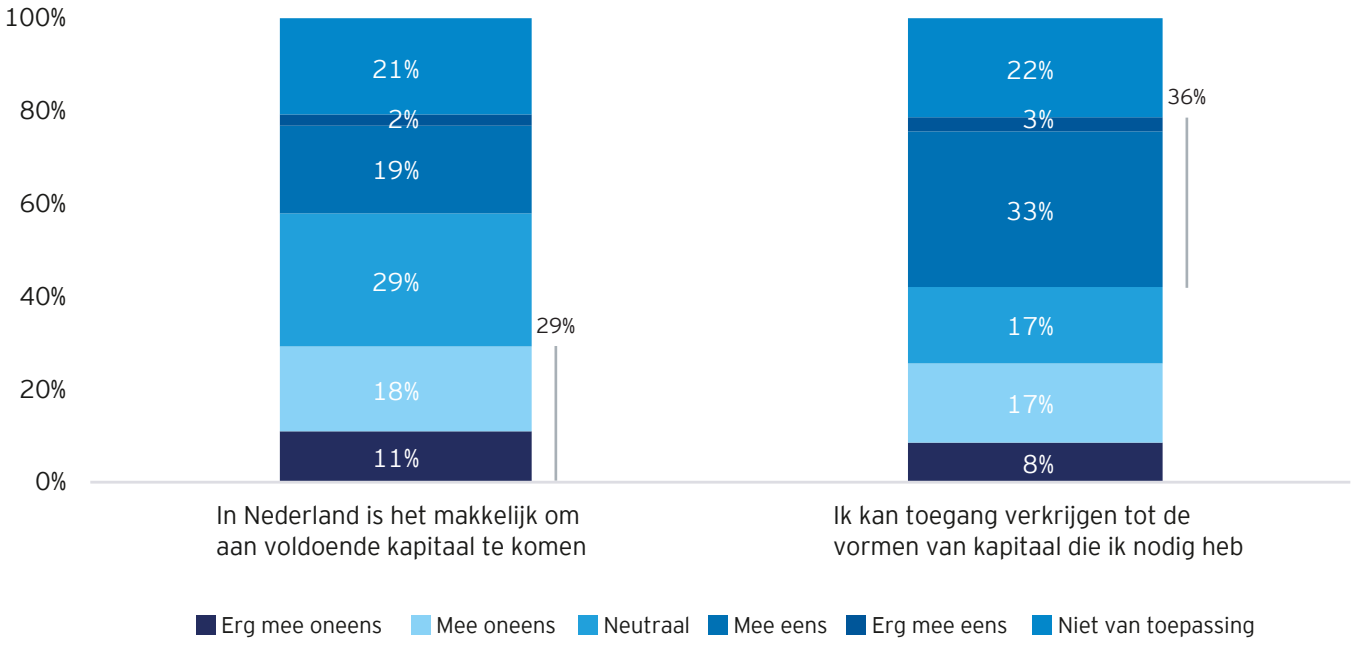
Figuur 33. Bedrag aan investeringen tot nu toe ontvangen

[7] *Vier kansen om te investeren in de kapitaalmarkt voor het middenbedrijf, EY, 2016*
[8] *ABN Amro en Rabobank varen andere koers bij fintech-investeringen, het FD, 2019*
[9] *Nu gaan ook de verzekeraars overstag voor het techgeweld, het FD, 2019*

Er zijn verschillende opvattingen onder de FinTech ondernemingen over de toegang van kapitaal (figuur 34). 29% ervaart dat het niet makkelijk is om in Nederland aan voldoende kapitaal te komen. Een aantal ondernemingen geeft aan dat het lastig is voor kleine partijen om kapitaal op te halen, bijvoorbeeld door strenge eisen aan eigen kapitaal bij banken, terwijl deze kleine partijen juist behoefte hebben aan kapitaal. Vaak genoemd is dat er binnen Nederland nog een hoge mate van risico-aversie op het gebied van (FinTech) financiering heerst. Toch geeft 36% aan dat ze toegang kunnen krijgen tot de vormen van kapitaal die ze nodig hebben, ook vanwege buitenlandse investeerders die veel interesse hebben in FinTech ondernemingen.

Uit de Nederlandse FinTech census blijkt dat er voldoende aandacht en interesse is voor Nederlandse FinTech ondernemingen vanuit (buitenlandse) investeerders. In Europa is FinTech zelfs de grootste categorie (20%) waarin wordt geïnvesteerd vanuit venture capital[10]. Belemmerend hierin is een kennistekort bij sommige investeerders over de aangeboden FinTech diensten, waardoor de dienst onvoldoende op waarde kan worden ingeschat. Daarnaast is bij B2C proposities de Nederlandse afzetmarkt lastig gebleken om de schaalbaarheid te bereiken waar investeerders naar op zoek zijn. Het is daarom van belang dat de dienst in meerdere landen op de markt kan worden gebracht.

Gemidddeld hebben de meeste partijen een totaalbedrag tussen twee en vijf miljoen euro aan investering ontvangen

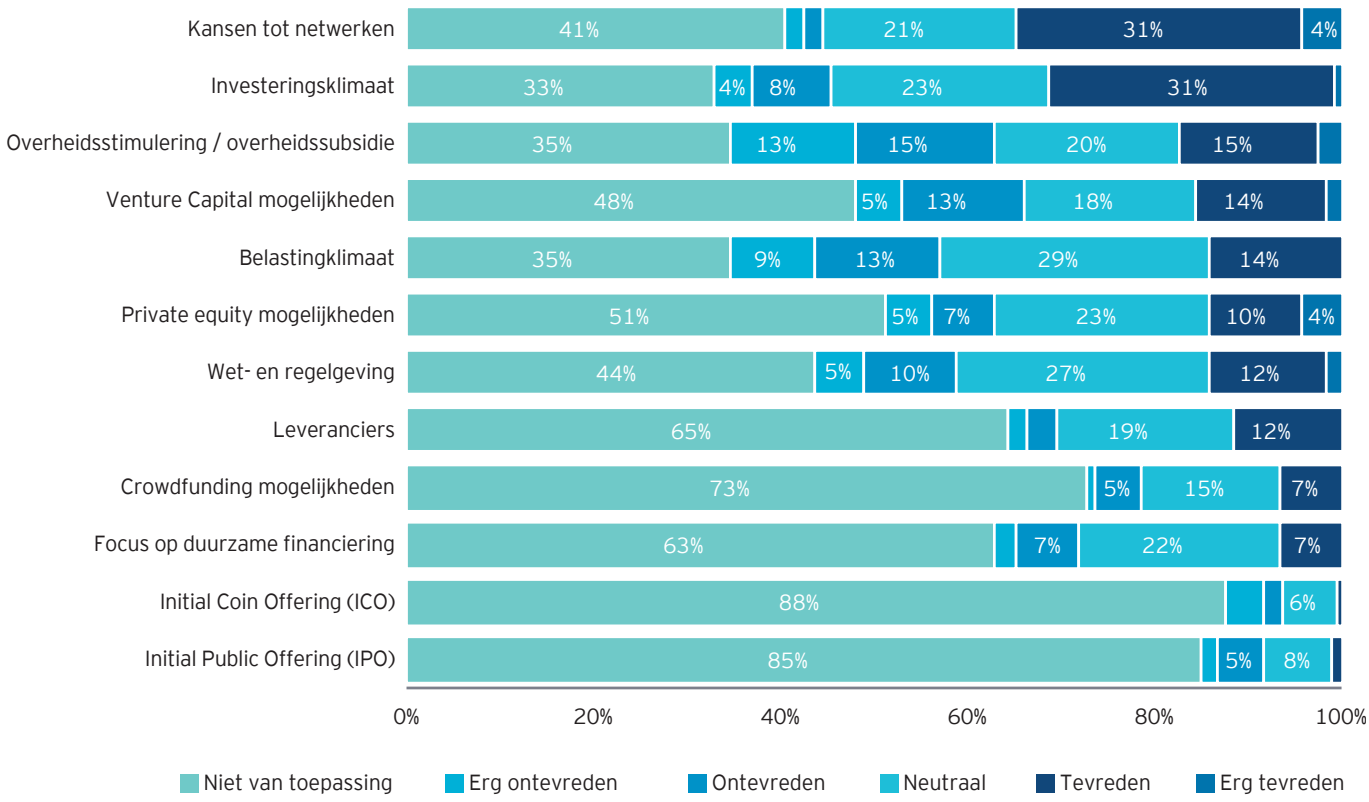


Figuur 34. Toegang tot kapitaal

[10] *The State of European FinTech 2019, Finch Capital en Dealroom.co, 2019*

Tot slot is er nog gekeken naar de ervaring met het verkrijgen van kapitaal (figuur 35). De FinTech ondernemingen zijn voornamelijk tevreden over de kansen tot netwerken binnen Nederland en het investeringsklimaat. Uit de interviews blijkt dat netwerkorganisaties, zoals Holland FinTech, en het huidige economische klimaat daar aan bijdragen. Het meest ontevreden is men over stimulering door de overheid. Hoewel de Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO) een paar keer is genoemd als een bevorderende factor, leeft de mening dat de Nederlandse overheid minder stimuleert en investeert in FinTech financiering dan in andere landen, bijvoorbeeld via subsidies, stimulering of belasting-maatregelen. Het Enterprise Investment Scheme (EIS) plan[11] van het Verenigd Koningkrijk, fiscale voordelen voor beleggers die beleggen in kleinere bedrijven, is een genoemd voor-beeld om meer belastingvoordelen voor de investeerders te realiseren.





Figuur 35. Ervaring tot het verkrijgen van kapitaal

[11] *https://www.gov.uk/guidance/venture-capital-schemes-apply-for-the-enterprise-investment-scheme*

Hoe verhoudt Nederland zich tot andere landen?

Het voorgaande laat een positief klimaat zien voor FinTech ondernemingen in Nederland. Meerdere landen in Europa zien FinTech als een belangrijke nieuwe markt en hebben beleid ontwikkeld om de sector verder te ontwikkelen of innovatie te faciliteren. Nederland is op het gebied van FinTech vergeleken met enkele andere Europese landen om verschillen in de ontwikkeling van FinTech ondernemingen mee te nemen. De volgende landen zijn opgenomen in de vergelijking omdat er opvallende ontwikkelingen zijn in de FinTech sector en in de hoeveelheid afgegeven PSD2 vergunningen:

- Litouwen
- Verenigd Koninkrijk
- Frankrijk
- Duitsland
- Zweden

Na een beschrijving van ontwikkelingen worden de factoren per land vergeleken.

Vereenvoudigde bankvergunning

Litouwen wordt gekenmerkt door actief stimuleren van de FinTech sector vanuit de overheid en dat wordt ook flink gepromoot[12]. Stimulerende maatregelen zijn onder andere dat binnen drie dagen een bedrijf kan worden opgericht en dat er vrijstelling is van wettelijke sancties in het eerste jaar. Daarnaast zijn er meerdere regulatory sandboxes: van een FinTech sandbox tot een Blockchain sandbox. Ook staat Litouwen bekend om de gespecialiseerde 'light' banklicentie voor challenger banken, waarbij de startkapitaalvereisten tot vijf keer kleiner zijn. Litouwen kreeg in 2019 aandacht in de media omdat Revolut en Google daar banklicenties hebben verkregen[13]. Tot slot is de overheid aan het onderzoeken of toezichtprocedures geautomatiseerd kunnen worden en of regulering verder gestroomlijnd kan worden met een licentieaanvraag.

> "Our ambition is to make the UK the best place in the world to start and grow a FinTech business[14].



[12] *FinTech sector in Lithuania, Invest Lithuania, 2019*
[13] *Google mag betaaltransacties Europeanen gaan bekijken, FD, 9 januari 2019*
[14] *FinTech Sector Strategy: Securing the Future of UK FinTech, HM Treasury, 2018*

FinTech ambitie

Het *Verenigd Koninkrijk* heeft de duidelijke ambitie gesteld om de internationale hoofdstad van FinTech te worden. Vanwege vroege adoptie, financiële bedrijvigheid en overheidsstimulering loopt het Verenigd Koninkrijk voor ten opzichte van de rest van Europa in aantal FinTech partijen en nieuwe ontwikkelingen zoals Open Banking. Door de sterke financiële sector en door de stimulering zijn er in 2019 maar liefst circa 1.600 FinTech bedrijven actief in het Verenigd Koninkrijk. Naast de uitgesproken ambitie[15] is er concrete ondersteuning van de sector die deels samenvalt met een bredere digitale strategie. Beleid bestaat onder andere uit stimulering van digitaal onderwijs, ondersteuning van AI, en Open Banking. Het Open Banking initiatief heeft ervoor gezorgd dat de negen grootste banken nog voor de PSD2 wetgeving hun rekeningen moesten openstellen voor diensten van derde partijen. Hierdoor loopt het Verenigd Koninkrijk voorop in Europa in nieuwste (PSD2) diensten. Daarnaast zijn er belastingvoordelen voor investeringen in startups en meerdere initiatieven om FinTech bedrijven in contact te laten komen met de toezichthouders en buitenlandse geïnteresseerden: InnovationHub, Advice Unit, Regulatory Sandbox en FinTech bridges.

'Tech'-visum

Frankrijk heeft enkele beleidsmaatregelen doorgevoerd om startups en technologiebedrijven te stimuleren. President Macron heeft na zijn verkiezing aangekondigd van het land 'a nation of unicorns' te maken[16]. Naast enkele belastingmaatregelen voor startups is er een 'tech'-visum ontwikkeld, om gemakkelijker talent uit het buitenland te halen, wat ook aantrekkelijk is voor FinTech ondernemingen. Daarnaast heeft Frankrijk het, met het oog op Brexit, aantrekkelijk gemaakt voor FinTech partijen vanuit het VK om zich in Frankrijk te vestigen. Zo wordt voor bestaande activiteiten die al onder toezicht staan het vergunningsproces versimpeld en versneld[17]. De toepassing van FinTech blijft echter wat achter bij andere landen. Uit de EY FinTech Adoption index 2019[18] blijkt dat Frankrijk slechts een FinTech adoptie van 35% heeft.

Innovatiehubs verbonden met industrie

Het aantal FinTech ondernemingen in *Duitsland* is gegroeid tot circa 800 in 2019[19]. Hoewel er geen landelijk beleid is voor FinTech, profiteren de bedrijven van stimuleringsmaatregelen voor investeren in startups via de 16 federale staten. Daarnaast zijn er 12 innovatiehubs verspreid over heel Duitsland om verschillende gebieden verder te ontwikkelen. Dankzij de aanwezigheid van grote industrieën is er extra stimulans in Duitsland om in FinTech te investeren. Grote verzekeraars investeren bijvoorbeeld samen met partijen uit de auto-industrie in InsurTech. Verder is er een FinTech raad opgericht van 29 onafhankelijke digitale technologie experts die advies geeft aan het ministerie van Financiën op het gebied van digitale financiële technologie.

> "Internationale FinTech: 'Wat toezichthouders in Nederland doen is van hoge kwaliteit, terwijl andere landen nogal met marketing bezig zijn.

[15] *FinTech Sector Strategy: Securing the Future of UK FinTech, HM Treasury, 2018*
[16] *Paris overtakes Berlin for tech start-up after boost from macron, Financial Times, 2019*
[17] *https://www.businessinsider.in/French-regulators-are-trying-to-lure-British-finance-firms-to-Paris-after-Brexit/articleshow/54580143.cms*
[18] *Global FinTech Adoption Index 2019 – As FinTech becomes the norm, you need to stand out from the crowd, 2019*
[19] *FinTech in Germany, Germany Trade & Invest (GTAI), 2019*

Digitale identiteit

Ook *Zweden* heeft een gunstig klimaat voor FinTech. De FinTech consumentenadoptie van 64% ligt op het wereldwijde gemiddelde van adoptie. Het land heeft een duidelijke digitale focus voor financiële dienstverlening. Zo was in 2017 nog maar 13% van alle betalingen in contant geld en onderzoekt de centrale bank op dit moment de mogelijkheid van een digitale munt, de e-krona[20]. Daarnaast heeft Zweden een breed gebruikte en toepasbare digitale identiteit, BankID[21]. Het heeft de status van een paspoort en 8 miljoen Zweden kunnen dit inzetten, voor overheids- en private diensten. Ook zijn er reeds 25 PSD2 vergunningen verleend, een relatief hoog aantal ten opzichte van het aantal FinTech partijen (status najaar 2019). Door groei van huisvestiging, verlaging van de vennootschapsbelasting en het aanbieden van beurzen en trainingen voor FinTech talent wil Zweden het FinTech klimaat verder verbeteren.

Unieke uitgangspositie voor Nederland

Nederland heeft een relatief sterke uitgangspositie voor FinTech ondernemingen ten opzichte van de andere onderzochte landen. De sterke groei die Nederland heeft doorgemaakt tot circa 635 FinTech ondernemingen in 2019 onderstreept het gunstige FinTech klimaat. Ten opzichte van de omvang van de bevolking zijn er relatief meer FinTech partijen in het land aanwezig dan bijvoorbeeld in Frankrijk of Duitsland. Nederland is het eerste Europese land in de rangorde van onderzochte landen van de Global FinTech Adoption Index, met een adoptie van 73%. Daarmee lijken de digitalisering en innovaties in de financiële sector te worden omarmt door de Nederlandse consument. Wat opvalt is dat er in andere onderzochte landen meer aan promotie en marketing van de FinTech sector lijkt te gebeuren dan in Nederland. Met de unieke kenmerken zoals de ligging, digitale infrastructuur, en de aantrekkingskracht van de cultuur is Nederland nog sterker op de kaart te zetten voor internationale FinTech bedrijven.



[20] *Stockholm FinTech Guide, Invest Stockholm, 2019*
[21] *This is BankID, https://www.bankid.com/en/om-bankid/detta-ar-bankid*

Overzicht landenvergelijking*

Land	Aard en omvang	Kapitaal	Omgeving	Talent	Overheid & Toezichthouders
Verenigd Koninkrijk	▸ 1600 FinTech bedrijven in 2019 ▸ Grootste sectoren: Financiële software, MKB financiering en betalingsverkeer ▸ 115 PSD2 licenties ▸ 71% consumenten FinTech adoptie	▸ In 2018 is US $3,3 miljard aan (C)VC en PE investeringen ontvangen	▸ Innovation Hub ▸ Advice Unit ▸ Regulatory Sandbox ▸ FinTech bridges	▸ Circa 76.500 werknemers in FinTech, zal groeien tot 105,500 in 2030 ▸ Meestal tussen 11-50 werknemers	▸ Geen specifieke regelgeving voor FinTechs ▸ Belastingvoordelen voor (startup) investeringen ((Seed) Enterprise Investment Scheme, Enterprise Management Incentives)
Litouwen	▸ 170 FinTech bedrijven in 2018 ▸ Grootste sector: betalingsverkeer ▸ Binnen drie dagen kan een bedrijf worden opgericht ▸ 8 PSD2 licenties	▸ 51% van de FinTech bedrijven heeft gefinancierde inkomsten	▸ 5 Sandboxes ▸ 5 instanties die het FinTech ecosysteem faciliteren, bijv. FINTECH HUB LT	▸ +2.600 werknemers in de FinTech sector	▸ Regulering stroomlijnen licentieaanvraag en automatiseren van toezicht procedures ▸ Gespecialiseerde 'light' banklicentie challenger banken
Frankrijk	▸ 775 FinTech bedrijven in 2019 ▸ 13 PSD2 licenties ▸ 35% consumenten FinTech adoptie	▸ Gunstig VC klimaat: €365 miljoen in 2018 opgehaald ▸ Tussen 2014 en eerste helft 2019 $1,7 miljard opgehaald aan kapitaal binnen FinTech	▸ Geen 'sandbox', wel een FinTech-Innovation Unit	▸ Slechts 1 op de 4 Fransen is bekend met innovatieve financiële diensten ▸ Speciaal tech visum	▸ Digital Republic wet: stimuleert FinTech ontwikkeling ▸ 'One-stop shop' opgericht door ACPR en FFMA ▸ 'Regulatory passport' ▸ Financiële stimulans door belastingkrediet bij onderzoek (CIR) en werkgelegenheid (CICE) ▸ Tot €150.000 fiscaal aantrekkelijk investeren (PEA-PME regeling)
Duitsland	▸ 800 FinTech bedrijven in 2019 ▸ Grootste sector: betalingsverkeer ▸ 26 PSD2 licenties ▸ 64% consumenten FinTech adoptie	▸ 477 miljoen aan financiering opgehaald in de eerste 9 maanden van 2018 met 49 deals ▸ Tussen 2014 en eerste helft 2019 $4,9 miljard opgehaald aan kapitaal binnen FinTech	▸ 12 innovatie hubs door heel Duitsland ▸ Geen 'sandbox' ▸ Accelerator die Duitse startups ondersteunt bij uitbreiding naar Amerika en Azië	▸ >13.000 werknemers in de FinTech sector in 2017	▸ Weinig FinTech belasting initiatieven (stimulans) ▸ Binnen de 16 federale staten eigen stimuleringsregelingen om te investeren in startups ▸ Duur en intensief aanvraagproces ▸ De FinTech raad (opgericht in 2017) geeft advies aan het ministerie van Financiën op het gebied van digitale financiële technologieën
Zweden	▸ 387 FinTech bedrijven in 2019 ▸ Slechts 13% van alle betalingen zijn contant ▸ Grootste sector: betalingsverkeer ▸ 25 PSD2 licenties ▸ 64% consumenten FinTech adoptie	▸ Tussen 2014 en Q3 2018 hebben de Nordics circa $1,7 miljard opgehaald aan kapitaal binnen FinTech ▸ Zweden heeft in 2018 €174 miljoen aan FinTech kapitaal opgehaald	▸ Stockholm FinTech Hub ▸ Onderzoekt op dit moment de e-krona, een digitale centrale bank valuta ▸ Via investstockholm.com wordt Stockholm gepromoot als 'The unicorn factory'	▸ Aantal FinTech werknemers is gestegen tot 6.206 in 2016	▸ Focus op beurzen en training voor FinTech talent ▸ FinTech innovatie centrum van de SFSA eerste contact voor FinTech bedrijven op het gebied van regelgeving ▸ De overheid heeft een strategie uitgezet voor duurzame groei voor huisvesting en aantrekkelijkheid van Zweden tot 2020 ▸ Vennootschapsbelasting wordt binnen 2 jaar naar 20,6% verlaagd
Nederland	▸ 635 FinTech bedrijven in 2019 ▸ Grootste sectoren: financiële software, betalingsverkeer en zakelijke kredietverlening ▸ 7 PSD2 licenties ▸ 73% consumenten FinTech adoptie	▸ Van 2014 tot en met de eerste helft van 2019 is $969 miljoen opgehaald aan FinTech investeringen	▸ InnovationHub ▸ Maatwerk voor Innovatie	▸ Meeste FinTech bedrijven hebben tussen 1-10 werknemers	▸ Positieve houding vanuit de overheid en toezichthouders naar FinTech ▸ Toegankelijk door (aanwezigheid bij) events zoals 'FinTech meets the regulator' ▸ WBSO regeling

*Bronnen zijn opgenomen in de bijlage

7. Uitdagingen in de FinTech markt

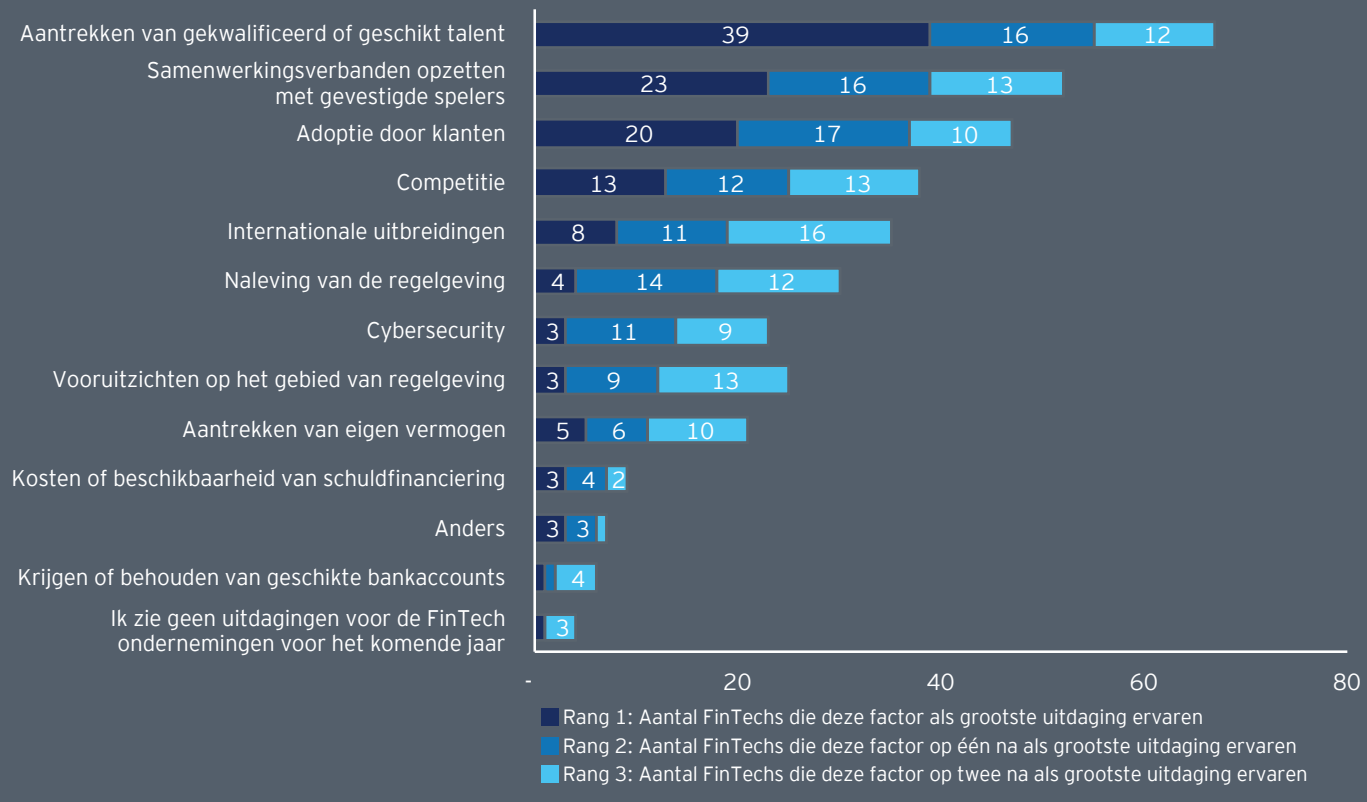
Grootste uitdagingen van FinTech ondernemingen

De FinTech markt is sterk in ontwikkeling. Bij het verder ontwikkelen komen FinTech ondernemingen bepaalde uitdagingen tegen, ook door nieuwe technologie en vernieuwde bedrijfsmodellen. In de Nederlandse FinTech census 2019 is gevraagd wat ze voor het komende jaar als de grootste uitdagingen zien (figuur 36). Meest genoemd zijn de volgende uitdagingen:

1. Aantrekken van gekwalificeerd of geschikt talent
2. Samenwerkingsverbanden opzetten met gevestigde spelers
3. Adoptie door klanten

Ten eerste komt het aantrekken van gekwalificeerd talent naar voren. Groei en doorontwikkeling lijkt afhankelijk van medewerkers met de juiste vaardigheden. FinTech ondernemingen zullen meer investeren in het aantrekken van talent en er wordt talent uit het buitenland gehaald om aan de vraag te kunnen voldoen. Dit hangt samen met een kennistekort op specialistische, digitale vaardigheden. Uit eerder onderzoek[1] van EY bleek tevens dat meer focus op het verbeteren van onderwijs en trainingen, gericht op nieuwe technologie, belangrijk is om innovatie aan te blijven trekken.

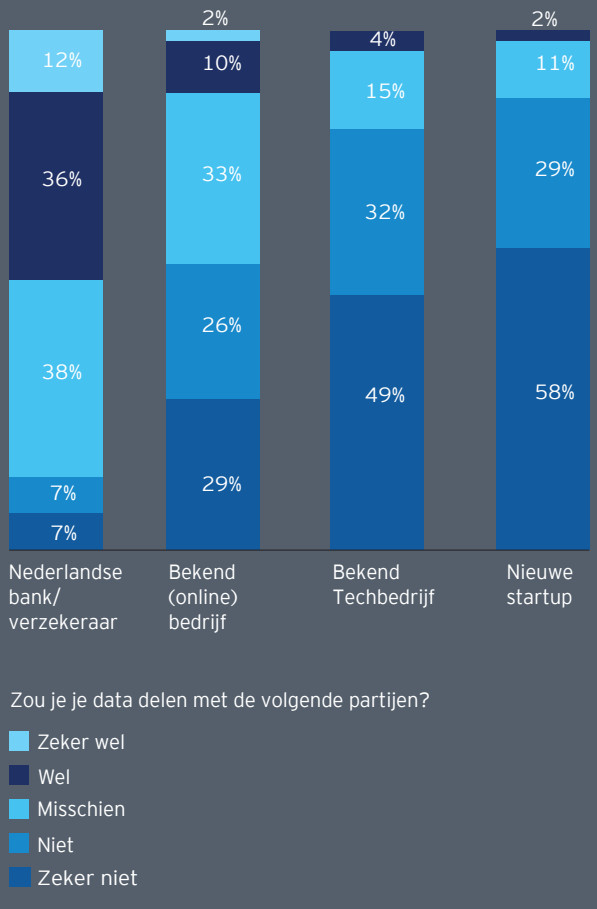
> “Wij schudden de bestaande sector op, daarom zien ze ons meer als bedreiging en zien we weinig animo tot samenwerken.



Figuur 36. Grootste uitdagingen voor FinTech ondernemingen

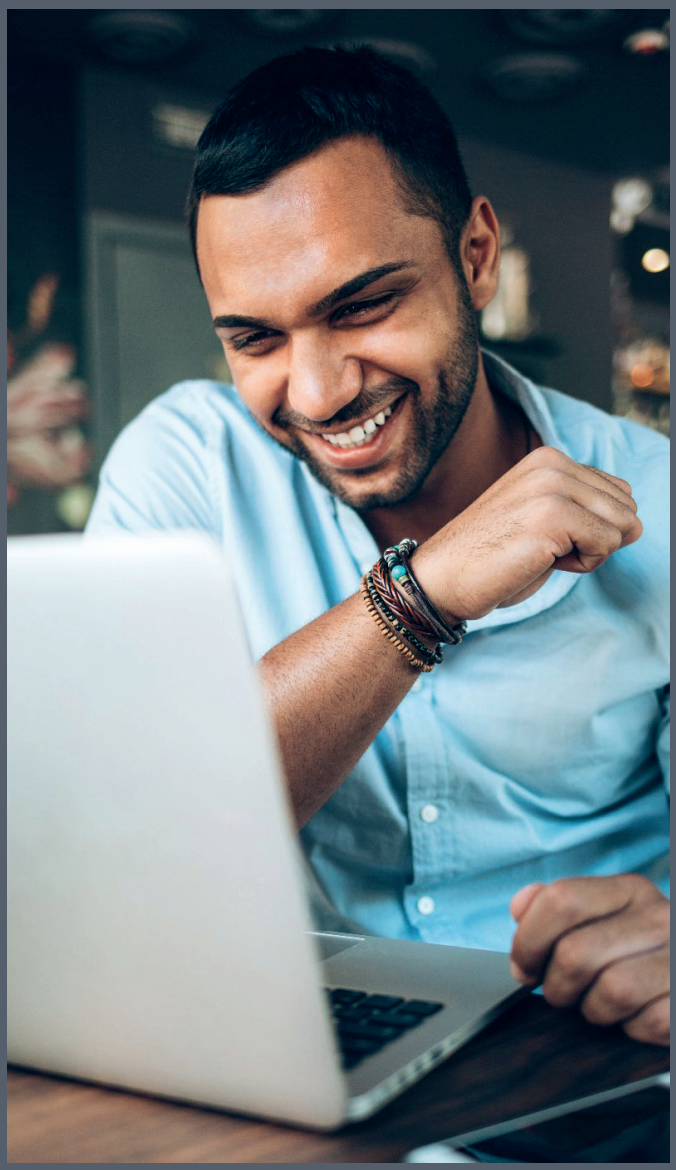
[1] *Nederland blijft overtuigen als investeringsland – Barometer Nederlands vestigingsklimaat, 2018*

De tweede uitdaging is het opzetten van samenwerkingsverbanden met gevestigde spelers in de sector. FinTech ondernemingen gaan graag een samenwerking aan met de huidige spelers omdat zij toegang hebben tot klanten in de markt en vanwege mogelijke investeringen. Partijen zoals ING, ABN Amro, Rabobank, Aegon en Nationale Nederlanden investeren in FinTech en maken een selectie wat ze voor klanten willen inzetten. Uit recent onderzoek van DNB[2] en EY[3] komt ook naar voren dat klanten de bestaande banken voor bijvoorbeeld het gebruik van betaalgegevens meer vertrouwen dan nieuwe FinTech bedrijven (figuur 37). Een samenwerking met een grote bank of verzekeraar wordt als een stempel van vertrouwen gezien vanuit de consument.



Figuur 37. Consumentenvertrouwen in partijen om data te delen

De derde uitdaging hangt daar direct mee samen: adoptie door klanten. Ondanks de hoge FinTech adoptiegraad onder Nederlandsers zijn FinTech ondernemingen (B2B en B2C) op zoek naar meer klanten. Uitdaging is daarbij onder andere dat de dienst en het bijbehorende merk nog niet bekend zijn, terwijl er geen groot budget is voor marketing. Daarnaast is de dienst nog in ontwikkeling en zijn juist leerervaringen nodig vanuit klanten.



[2] *DNBulletin: Nederlandse consumenten voelen weinig voor het delen van bankdata, DNB, 3 oktober 2019*
[3] *EY VODW Trendmonitor Vermogen, consumentenpanel EY VODW in samenwerking met SAMR, 2019*

Risico's in de FinTech markt

Naast uitdagingen die FinTech ondernemingen ervaren, zijn er ook risico's genoemd die impact kunnen hebben op de gebruikers, zowel consumenten als zakelijke klanten, op de financiële markt of op de samenleving. Meerdere van deze risico's gelden ook buiten de FinTech sector. Hieronder volgt een beschrijving van deze risico's omdat ze in de interviews zijn benoemd of uit het bureauonderzoek[4] naar voren zijn gekomen.

Schenden van privacy bij financiële data

Door de innovaties in de financiële sector wordt meer gebruik gemaakt van data en krijgen meer partijen toegang tot data. Er zijn meer situaties ontstaan waar risico bestaat op privacy issues. Door bijvoorbeeld PSD2 krijgen nieuwe partijen in de markt toegang tot financiële transacties en zijn meer partijen samen verantwoordelijk voor data-verkeer. Er zijn zekerheden ingebouwd zoals de expliciete en herhaaldelijke toestemming die klanten moeten geven, maar er moet nog ervaring worden opgedaan met de toepassing in de praktijk.

Misbruiken van financiële data of klantdata

Financiële data zal in meer diensten en analyses worden ingezet dan nu het geval is. Uit de interviews blijkt een lichte vrees in de toenemende kans op misbruik van gevoelige data. Denk bijvoorbeeld aan misbruik van data over consumenten met schulden of juist met hoge vermogens. Een ander voorbeeld is data die doorverkocht wordt, of financiële data die gecombineerd wordt met medische data zoals een hogere kans op een erfelijke ziekte wat in theorie tot een differentiatie in premies zou kunnen leiden op grond van genetische kenmerken.

Tweedeling in de samenleving in het gebruik van FinTech diensten

Veel FinTech diensten zorgen voor gemakkelijkere toegang en een goede gebruiksvriendelijkheid. Toch nemen de keuzemogelijkheden toe en daarmee ook de urgentie en de complexiteit om 'bij te blijven'. Dat kan een tweedeling opleveren tussen de groep die uitstekend toegang heeft tot digitale financiële diensten en een groep die dat lastig vindt.

Ongewenste (internationale) diensten op de Nederlandse markt

Via internet hebben consumenten toegang tot FinTech diensten buiten Nederland. Via die weg zijn er ook nu al ongewenste financiële diensten, die zich buiten Nederlands toezicht bevinden. Denk hierbij aan ongewenste beleggings-diensten, goksites, of ongereguleerde crypto's.

Bereik van BigTech bedrijven ten opzichte van FinTech bedrijven

BigTech bedrijven hebben al een groot bereik in de markt door de diensten die ze aanbieden via smartphones, e-mail-accounts of clouddiensten. De samenwerking tussen banken en BigTech leidt tot snelle uitrol van nieuwe betaaldiensten of geheel nieuwe FinTech diensten. Sinds de uitrol van Apple Pay bij ING, gebruikt van de 4,5 miljoen app gebruikers al een substantieel deel deze functie[5]. Opvallend is dat in de interviews de Aziatische BigTech amper zijn genoemd, terwijl ook deze partijen uitbreiden naar andere regio's. Zo kan op Schiphol al met WeChat Pay worden betaald[6]. Het risico genoemd in de gesprekken is dat kleine FinTech bedrijven hierin onvoldoende kunnen participeren, laat staan mee kunnen concurreren, waardoor er een risico bestaat op macht in de markt en eventueel misbruik daarvan.

[4] *O.a. in Financial Stability Implications from FinTech, Financial Stability Board, 21 juni 2017, EBA report on the impact of FinTech on incumbent credit institutions' business models, EBA, 3 juli 2018, FinTech Action plan: For a more competitive and innovative European financial sector, European Commission, 8 maart 2018, Trendzicht 2019 - Een verkenning van trends en risico's op financiële markten, AFM, 2019, FinTech and market structure in financial services: market development and potential financial stability implicatios, FSB, 14 februari 2019*

[5] *Apple Pay zorgt ervoor dat bankpas uitsterft, het AD, 2 oktober 2019*

[6] *Op Schiphol kun je nu betalen via WeChat Pay, Het Parool, 17 mei 2019*

Meer internationale spelers op de Nederlandse en Europese markt

Er is wereldwijd een grote markt voor FinTech en BigTech partijen. Vanwege de digitale aard zijn FinTech diensten gemakkelijk grensoverschrijdend te gebruiken en te exporteren. Hierdoor kunnen partijen, niet alleen financiële instellingen, uit andere landen relatief gemakkelijk uitbreiden tot de Europese en Nederlandse markt. Als gevolg neemt de concurrentie toe en de controle die kan worden uitgeoefend op deze spelers af.

Versnipperde verantwoordelijkheden in de keten

Regelmatig genoemd is dat steeds meer partijen een rol spelen in de financiële waardeketen. Denk hierbij aan partijen die door apps een overzicht bieden van rekeningen, of FinTech ondernemingen die via PSD2 betalingen mogen verrichten. Uit de interviews blijkt ook dat FinTech ondernemingen onderdelen uit hun proces om data te verkrijgen uitbesteden aan derde partijen die bijvoorbeeld voor meerdere aanbieders PSD2 toegang regelen. Door de verdeling kan fragmentatie ontstaan en wordt het moeilijker om een consistent niveau van kwaliteit van de dienst of het product te waarborgen. De eindverantwoordelijkheid voor een financiële dienst is niet meer bij één partij belegd.

Datalekken of -diefstal door slechte cybersecurity

Door de toename van digitale diensten is ook meer aandacht voor cybersecurity nodig, om weerbaarheid van de systemen en van de gebruikers te vergroten. Zo zijn er phishing acties om klanten te verleiden om inloggegevens afhandig te maken of hackers die proberen in te breken in systemen. De aandacht voor beveiliging is vaak nog onvoldoende bij ondernemingen en medewerkers. Cybersecurity is opvallend weinig genoemd in de interviews.

> “Bij BigTech is het nog onbekend wat ze precies met financiële diensten willen, maar als ze iets introduceren dan gebeurt het internationaal en op grote schaal.



8. Kansen voor ontwikkeling en innovatie in FinTech ondernemingen

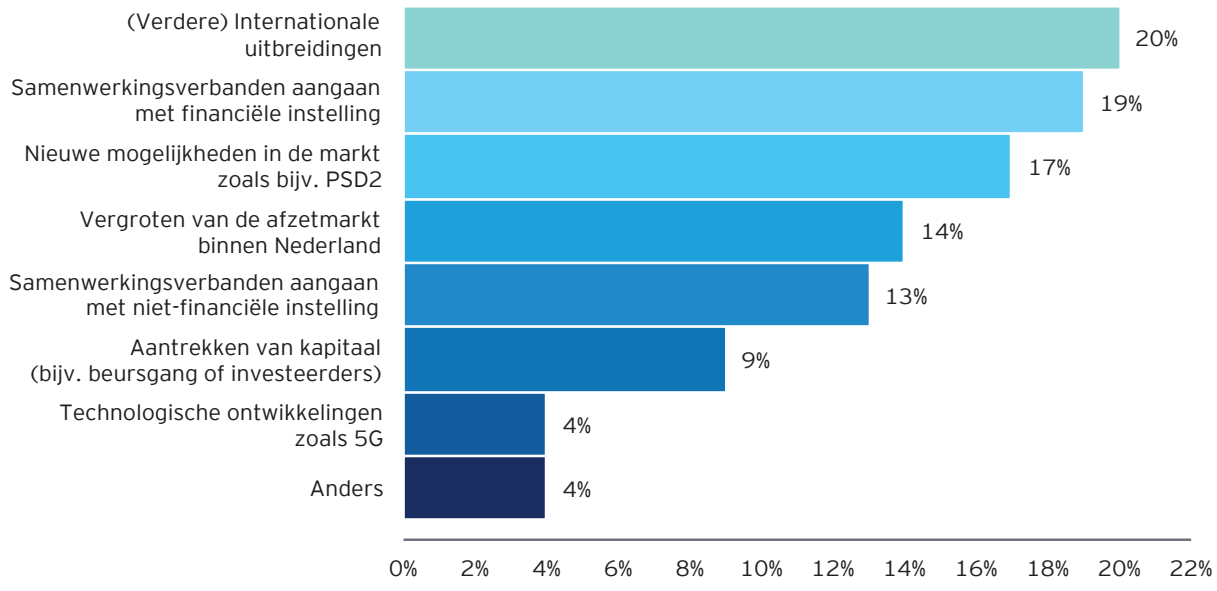
Kansen FinTech ondernemingen

Zowel de enquête als de interviews laten zien dat FinTech ondernemingen in Nederland positief zijn over hun ontwikkeling en sterke groei verwachten. De inschattingen voor omzet, winst en de vraag naar nieuwe medewerkers zoals eerder omschreven in deze FinTech census onderbouwen dat.
Op de vraag wat FinTech partijen in de komende drie jaar als belangrijkste kansen zien is ten eerste geantwoord dat ze internationaal willen uitbreiden (figuur 38). De groeikansen van Nederlandse FinTech partijen worden vooral internationaal gezien. Zo ziet Peaks, een beleggingsapp, een grote markt in Duitsland[1]: "De Duitse markt is enorm. Bijna 60% van de Duitsers maakt zich zorgen om zijn financiële toekomst en pensioen. Tegelijk belegt meer dan 80% van de Duitsers nog niet."

Als tweede ziet men de samenwerking met financiële instellingen als een kans, juist vanwege B2B diensten die FinTech ondernemingen aanbieden en om de klanten van de gevestigde spelers te kunnen bereiken. Daarnaast wordt vaak genoemd dat er kansen zijn op samenwerking met andere organisaties buiten de financiële sector. Uit de interviews blijkt bijvoorbeeld dat een samenwerking met technologische bedrijven als gewenst wordt gezien. Zo kunnen InsurTech partijen samen met technologische bedrijven sensoren ontwikkelen om bijvoorbeeld een huis of auto te bewaken.

Op de derde plaats worden nieuwe mogelijkheden in de markt aangegeven als kans. Door bijvoorbeeld PSD2 worden hele nieuwe diensten mogelijk die nu nog niet worden aangeboden. Zo kunnen klanten een overzicht van meerdere rekeningen krijgen of financieel advies ontvangen op basis van inzichten in hun transactiedata. Ook kan het uitvoeren van betalingen worden uitbesteed aan FinTech bedrijven.

> "Ons platform voor digitaal betalen en bankieren wordt over de hele wereld ingezet, juist buiten Nederland, omdat die banken nog een digitale inhaalslag moeten maken.



Figuur 38. Belangrijkste kansen voor de Nederlandse FinTech sector de komende drie jaar (meerdere antwoorden mogelijk)

[1] *Persbericht Peaks, 31 oktober 2019*

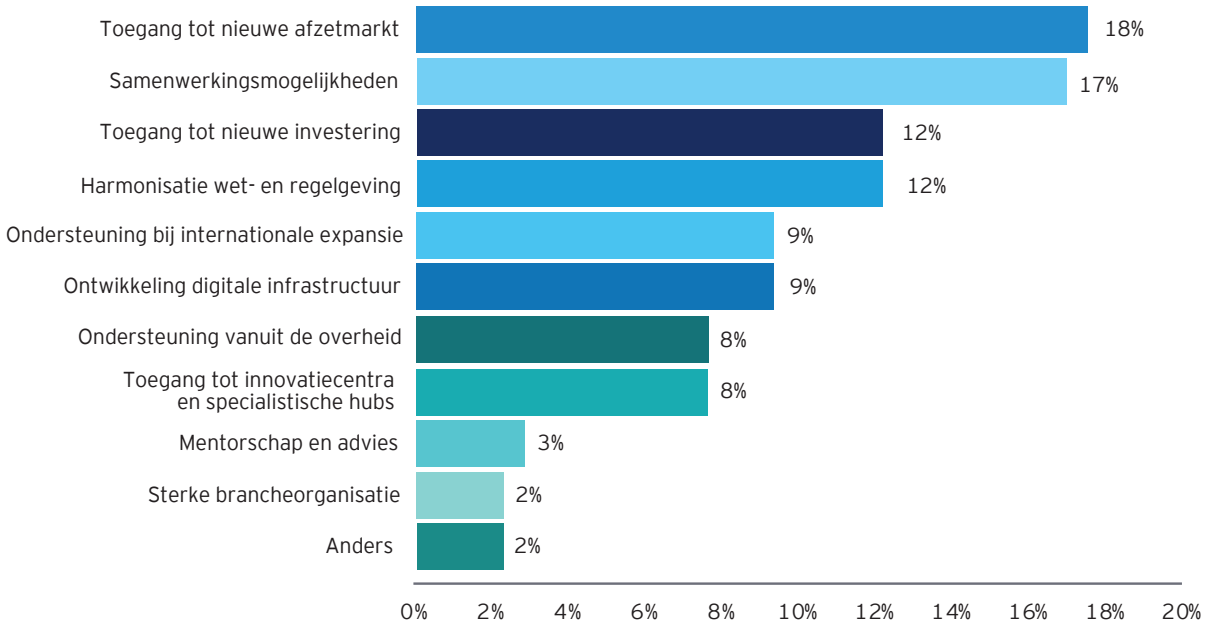
Ontwikkeling FinTech ondernemingen

Welke aspecten zijn nodig om verdere ontwikkeling mogelijk te maken? Daar springen met name twee factoren uit: toegang tot een nieuwe afzetmarkt en samenwerkingsmogelijkheden (figuur 39). Dit sluit aan bij eerder genoemde uitdagingen in de FinTech census. Ten eerste dragen internationale uitbreiding en nieuwe markten bij aan schaalvoordelen en de resultaten van de FinTech onderneming.

Ten tweede gaan FinTech ondernemingen graag samenwerkingsmogelijkheden aan. Of en hoe bestaande financiële instellingen willen samenwerken hangt sterk af van het business model van de FinTech onderneming. Banken en verzekeraars hebben inmiddels lopende samenwerkingen en investeringen in enkele FinTech ondernemingen, bijvoorbeeld om de dienstenportfolio van een bank uit te breiden[2]. Hier maken de gevestigde spelers gerichte keuzes welke FinTech ondernemingen goede diensten leveren die aansluiten bij hun eigen focus en business model. Rabobank focust zich bijvoorbeeld op FinTech partijen die actief zijn in de Food & Agri sector[3].

Voor de groeikansen zijn ook nieuwe investeringen nodig. Bedrijven die al enkele jaren bestaan en scale-ups geven aan dat er voldoende kapitaal in de markt is voor investeringen. Kleine, opstartende partijen vinden het lastiger om in Nederland toegang te krijgen tot kapitaal. Voor die bedrijven is ondersteuning gewenst.

> “Er is voldoende kapitaal in de markt. Veel investeerders zijn op zoek naar rendement. Het is maar de vraag of ze echt in de beste bedrijven investeren en echt snappen wat de FinTech ondernemingen doen.



Figuur 39. Belangrijkste aspecten die bijdragen aan ontwikkeling van de FinTech onderneming (meerdere antwoorden mogelijk)

[2] *The State of European FinTech, Finch Capital en Dealroom.co, oktober 2019*
[3] *Rabobank lanceert risicokapitaalfonds gericht op innovatieve food & agri-bedrijven, Rabobank, 2017*

Geadviseerde thema's voor verbetering voor FinTech ondernemingen in Nederland

In de FinTech census is ook gevraagd welke verbeteringen en adviezen de FinTech ondernemingen zouden willen voorstellen voor de FinTech markt in Nederland. Hieronder zijn veelgenoemde adviezen samengevat in overkoepelende thema's.

1. Ontwikkelen van een sterke ambitie en visie op FinTech in Nederland

Veelgenoemd is dat Nederland een sterkere ambitie en een concretere visie nodig heeft om de FinTech markt een stap verder te laten groeien. De uitgangspositie is sterk maar de grote diversiteit aan subsectoren binnen de FinTech sector maakt het lastiger om een eenduidige visie te formuleren. Daarnaast is het FinTech beleid verdeeld onder meerdere ministeries en toezichthouders, waardoor het gevoel heerst bij partijen dat FinTech tussen de wal en het schip valt.

2. Ondersteunen van internationale groei en ontwikkeling

Nederlandse FinTech ondernemingen die internationaal willen uitbreiden kunnen nog meer ondersteund worden met contacten en toegang tot andere landen. Ook zijn de Nederlandse FinTech ondernemingen nog meer te promoten in het buitenland bijvoorbeeld door FinTech specifieke handelsmissies of als zichtbare sector in nieuwe handelsrelaties. Als voorbeeld is genoemd om meer connecties te maken met belangrijke FinTech regio's zoals Londen en Singapore. Startende bedrijven of bedrijven die uitbreiden naar een nieuwe regio kunnen bijvoorbeeld geholpen worden met praktijkervaringen over het lokaal opzetten van een vestiging of het vinden van klanten.

3. Faciliteren van FinTech startups

Er zijn FinTech startups die drempels ervaren om in de markt actief te zijn, variërend van het aanvragen van een bankrekening, hoge kosten voor vergunningen of hoge kapitaaleisen bij banken. Deze groep FinTech ondernemingen ervaart als disproportioneel dat ze als startende partijen aan dezelfde maatregelen moeten voldoen als de grote, gevestigde spelers met een veel ruimer budget. Er kan worden onderzocht in welke gevallen aanpassingen mogelijk zijn. Mogelijke onderwerpen daarvoor die in het onderzoek vaker zijn genoemd, zijn het beloningsbeleid en kapitaaleisen.

4. Snelheid, concretisering en harmonisatie van wet- en regelgeving

De Nederlandse FinTech markt kan gestimuleerd worden door te streven naar snellere invoering van wet- en regelgeving en om samen met de markt te werken aan concretisering. Uit het onderzoek komt de oproep tot (Europese) harmonisatie, om wet- en regelgeving op dezelfde wijze toe te passen in verschillende Europese landen.

5. Stimuleren / investeren in nieuwe ontwikkelingen en adoptie

Op twee onderwerpen wordt gevraagd om investeringen of subsidie. Allereerst als het gaat om echt innovatieve technologische ontwikkeling. Zo is voor Artificial Intelligence recentelijk een publiek-privaat actieplan ontwikkeld[4]. Ten tweede wordt hierom gevraagd voor het stimuleren van adoptie in de markt vanwege de uitdaging die FinTech ondernemingen ondervinden bij het aantrekken van nieuwe klanten.

6. Kennis over FinTech en digitale technologie stimuleren

De markt vraagt om meer praktijkgerichte digitale vaardigheden om het tekort aan gekwalificeerd personeel te verminderen. Dat kan verder gestimuleerd worden op universiteiten en hogescholen, bijvoorbeeld door het ontwikkelen van lesprogramma's die gericht zijn op nieuwe technologieën in de praktijk, zoals Artificial Intelligence. Daarbij wordt ook gevraagd FinTech meer op te nemen in het onderwijs over de financiële sector. Het meeste urgent is ondersteuning bij het aantrekken van meer software ontwikkelaars en digitaal talent.

[4] *Actieplan: intensieve publiek-private samenwerking en -investeringen voor AI, rijksoverheid.nl, 18 oktober 2019*

Vooruitblik en vraagstukken voor de Nederlandse markt

Het eerste Nederlandse FinTech census onderzoek laat een positieve en groeiende markt voor FinTech zien. Er is een uitgebreid palet aan diensten ontstaan, veel nieuwe innovatieve bedrijven, nieuwe samenwerking met de bestaande financiële spelers en groeipotentieel in arbeid. Enkele beeldbepalende bedrijven zoals Adyen, zorgen voor een innovatief en succesvol imago van FinTech. Hierdoor nemen meer ondernemers initiatief en wil digitaal en innovatief talent graag aan de slag bij FinTech ondernemingen.

Er is een sterke B2B FinTech markt te zien, met nadruk op financiële software, betalingsverkeer, RegTech & digitale identiteit, analytics en zakelijke kredietverlening.
De financiële stabiliteit van de Nederlandse markt en het innovatieve en concurrerende aanbod zijn gebaat bij de heterogeniteit van de sector.

Dit onderzoek biedt inzicht in de sector en introduceert daarmee ook enkele nieuwe vraagstukken voor het beleid en de ambities ten aanzien van het verder groeien en innoveren van de FinTech sector.

- Ten eerste is het de vraag welke groei gewenst is en of daar focus in nodig is. Is de sector gebaat bij meer startups of zorgen juist de scale-ups voor een sterke groei en arbeidsmarkt?

- Uit het onderzoek komt een sterke behoefte aan digitaal talent naar voren. Hoe kan dit tekort het beste worden ingevuld? Op welke termijn kunnen verdere veranderingen in het huidige onderwijs worden doorgevoerd?

- Een gezonde financiële sector is gebaat bij een gezonde FinTech sector. Er zijn echter verschillen in hoe de FinTech diensten daar aan bijdragen, zeker als het om recessiebestendige diensten zou gaan. Is er een tweesplitsing tussen risicovolle en minder risicovolle producten? Is er in de visie op FinTech een inhoudelijke focus wenselijk waar Nederland in FinTech in wil door ontwikkelen?

- De sterke rol van Amsterdam in FinTech is verklaarbaar. Maar er zijn andere regio's waar een link met FinTech tot nieuwe innovatie en samenwerking zou kunnen leiden. Wat wordt de rol van andere steden en regio's en hoe past dat in het nieuwe beleid?

- In de Nederlandse FinTech census 2019 is wet- en regelgeving één van de meest genoemde en besproken onderwerpen. Ondanks dat 43% geen problemen ervaart om te voldoen aan wet- en regelgeving, wordt het ook vaak als belemmerend omschreven in interviews en in de enquête. Wet- en regelgeving wordt omschreven als te complex, te streng en disproportioneel. Deze perceptie leeft zeker onder FinTech ondernemingen. De vraag is wel welk deel daarvan terecht is en welk deel enkel perceptie is.
Dit onderzoek geeft geen absoluut niveau aan voor de investeringen in compliance en of die in verhouding met andere landen te hoog is. Met meer verduidelijking, ondersteuning en interactie is verbetering van de perceptie over het thema mogelijk.

- Is de FinTech sector echt een banengenerator en wat kunnen we doen om daar optimaal gebruik van te maken?



Bijlagen



Bronnenlijst landenvergelijking

Bronnen Litouwen

- #FinTech in Lithuania – Fast-track EU entry for your FinTech, Invest Lithuania, 2018
- The FinTech Landscape in Lithuania – Invest Lithuania, Rise Vilnius, 2019
- EY PSD2 licenses monthly analysis
- Bank of Lithuania, https://www.lb.lt/en/authorisation-of-banks#ex-1-2

Bronnen Verenigd Koninkrijk

- UK FinTech Census 2017, EY, 2017
- UK FinTech Census 2019, EY, 2019
- EY PSD2 licenses monthly analysis
- Global FinTech Adoption Index 2019 – As FinTech becomes the norm, you need to stand out from the crowd, 2019
- UK FinTech - State of the Nation, department of International Trade, april 2019
- ICLG.com, https://iclg.com/practice-areas/fintech-laws-and-regulations/united-kingdom
- https://www.gov.uk/guidance/venture-capital-schemes-apply-for-the-enterprise-investment-scheme
- https://www.gov.uk/tax-employee-share-schemes/enterprise-management-incentives-emis

Bronnen Frankrijk

- Tracxn, https://tracxn.com/explore/FinTech-Startups-in-France/
- EY PSD2 licenses monthly analysis
- Paris, France – General Overview & FinTech Landscape, BHIVE, 2017
- Global FinTech Adoption Index 2019 – As FinTech becomes the norm, you need to stand out from the crowd, 2019
- The promosing future of fintech in France, https://nordic.businessfrance.com/the-promising-future-of-fintech-in-france
- FinTech investment in France has grown almost ten-fold since 2014, Global FinTech, https://fintech.global/fintech-investment-in-france-has-grown-more-than-ten-fold-since-2014/
- ICLG.com, https://iclg.com/practice-areas/fintech-laws-and-regulations/france
- The Future of Finance is Emerging: New Hubs, New Landscapes - Global FinTech Hub Report, university of Cambridge
- FinTech in France, Business France
- Welcome to the New French Revolution, La French Tech
- https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23533
- The PEA-PME at a glance, Euronext
- https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/library/tax-credit-employment-and-competitiveness-cice

Bronnen Duitsland

- FinTech in Germany, Germany Trade & Investment, 2019
- Germany FinTech Landscape – EY, september 2017
- EY PSD2 licenses monthly analysis
- Global FinTech Adoption Index 2019 – As FinTech becomes the norm, you need to stand out from the crowd, 2019
- Germany finTech Landscape – EY, november 2018
- Large FinTech deals drive investment in Germany to a record high in the first six months of the year, Global FinTech, https://fintech.global/large-fintech-deals-drive-investment-in-germany-to-a-record-high-in-the-first-six-months-of-the-year/
- ICLG.com, https://iclg.com/practice-areas/fintech-laws-and-regulations/germany
- Notice on the granting of authorisation to provide financial services pursuant to section 32 (1) of the German Banking Act, Deutsche Bundesbank, 18 november 2016

Bronnen Zweden

- EY PSD2 licenses monthly analysis
- Global FinTech Adoption Index 2019 – As FinTech becomes the norm, you need to stand out from the crowd, 2019
- An overview of the financial technology (FinTech) market in Sweden, EY, 31 oktober 2018
- Stockholm FinTech Report 2018, Stockholm School of Economics, januari 2018
- FinTech investments in the Nordics set to decline in 2018, Global FinTech, https://fintech.global/fintech-investments-in-the-nordics-set-to-decline-in-2018/
- Stockholm FinTech Guide, Invest Stockholm, 2019
- Kamerbrief 'Rol, gebruik en acceptatie van contant geld in Nederland', december 2018
- ICLG.com, https://iclg.com/practice-areas/fintech-laws-and-regulations/sweden

Bronnen Nederland

- EY onderzoek naar de FinTech sector in opdracht van het ministerie van Financiën
- EY PSD2 licenses monthly analysis
- Global FinTech Adoption Index 2019 – As FinTech becomes the norm, you need to stand out from the crowd, 2019

- Payments & Remittances funding drives FinTech investment in The Netherlands to $969m since 2014, https://member.fintech.global/2019/09/25/payments-remittances-funding-drives-fintech-investment-in-the-netherlands-to-969m-since-2014/
- https://www.rvo.nl/subsidie-en-financieringswijzer/wbso

Lijst van figuren

01. Meest gebruikte FinTech diensten wereldwijd
02. De belangrijkste redenen om FinTech diensten te gebruiken in 2017 en 2019
03. Global FinTech adoption Index, EY 2019
04. Type dienstverlening van FinTech partijen
05. Type dienstverlening van de 635 geïdentificeerde FinTech ondernemingen
06. Functie van de respondent
07. Jaar van oprichting
08. Percentage bedrijven opgericht in Nederland
09. Organisatievorm
10. Verdeling locatie FinTech ondernemingen over Nederland
11. Herkomst Europese FinTech ondernemingen met een vestiging in Nederland
12. Locatie hoofdkantoor
13. Doelgroepen van de FinTech ondernemingen
14. Aangeboden FinTech diensten
15. Groei in omzet in 2019
16. Groei in omzet in 2020
17. Groei in winst in 2019
18. Groei in winst in 2020
19. Belangrijke thema's om in te investeren
20. Aantal medewerkers werkzaam bij de FinTech onderneming binnen en buiten
21. Groeiverwachting medewerkers voor 2020
22. Praktijkervaring op het gebied van personeel
23. Meest uitdagende vaardigheden om te vinden
24. Vereiste vergunning voor de FinTech onderneming
25. Ervaren belemmeringen door huidige wet- en regelgeving
26. Belemmeringen door huidige wet- en regelgeving
27. Rol en houding Nederlandse overheid
28. Initiatieven vanuit de Nederlandse overheid en toezichthouders
29. Bepalende factoren vestigingsklimaat
30. Aantrekkelijke factoren Nederland
31. Bronnen van financiering
32. Reeds kapitaal opgehaald
33. Bedrag aan investeringen tot nu toe ontvangen
34. Toegang tot kapitaal
35. Ervaring tot het verkrijgen van kapitaal
36. Grootste uitdagingen voor FinTech ondernemingen
37. Consumentenvertrouwen in partijen om data te delen
38. Belangrijkste kansen voor de Nederlandse FinTech sector de komende drie jaar
39. Belangrijkste aspecten die bijdragen aan ontwikkeling van de FinTech onderneming

Auteurs

Jeroen van der Kroft
Manfred van Gurchom
Daphne Sweers

Uw contactpersonen



Jeroen van der Kroft
Associate Partner
EY Financial Services Advisory
+ 31 6 2125 1175
jeroen.van.der.kroft@nl.ey.com



Lysanne Jurjens
Senior Manager
EY Financial Services Advisory
+ 31 6 2125 2532
lysanne.jurjens@nl.ey.com



Nikki Paes
Senior Advisor
EY Financial Services Advisory
+31 6 2908 4187
nikki.paes@nl.ey.com



Daphne Sweers
Advisor
EY Financial Services Advisory
+ 31 6 2908 3185
daphne.sweers@nl.ey.com

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

Over EY
EY is wereldwijd toonaangevend op de gebieden assurance, tax, transaction en advisory services. Met de inzichten en de hoogwaardige diensten die wij bieden, dragen wij bij aan het versterken van het vertrouwen in de kapitaalmarkten en economieën overal ter wereld. Wij brengen toonaangevende leiders voort die door samen te werken onze beloften aan al onze stakeholders waarmaken. Daarmee spelen wij een cruciale rol bij het creëren van een beter functionerende wereld voor onze mensen, onze cliënten en de maatschappij.

De aanduiding EY verwijst naar de wereldwijde organisatie en mogelijk naar een of meer lidfirma's van Ernst & Young Global Limited (EYG), die elk een afzonderlijke rechtspersoon zijn. EYG is een UK company limited by guarantee en verleent zelf geen diensten aan cliënten. Informatie over hoe EY persoonsgegevens verzamelt en gebruikt en een beschrijving van de rechten die personen hebben onder de wetgeving inzake gegevensbescherming zijn beschikbaar op ey.com/privacy. Voor meer informatie over onze organisatie, kijk op ey.com.

© 2020 Ernst & Young Accountants LLP.
Alle rechten voorbehouden

ED none
155010597

Dit document is uitsluitend bedoeld ter algemene informatie en niet als accountancy, fiscaal of anderszins professioneel advies. Gelieve voor specifiek advies contact op te nemen met uw adviseurs.

ey.com/nl