

'Wees niet bang voor fintech, haak aan'

Door onze redactie - Vandaag | Vermogensbeheer (/sectornieuws/vermogensbeheerders)

Financieel adviseurs en vermogensplanners moeten fintech niet als een bedreiging zien, maar er hun voordeel mee doen.



Dat was de boodschap van directeur Eric Lücke van Rabobank Amstel en Vecht. Hij is namens de lokale banken lid van de Innovation Board van Rabobank Groep onder leiding van Ralf Dekker.

Lücke sprak op een zogenaamde inspiratiemiddag van de nog jonge Federatie van Vermogensplanners, dinsdag in Amsterdam.

De Rabo-directeur vergeleek zijn bank met een tanker die nog vaart op stookolie. 'Er bovenop staan containers die aan het schuiven zijn.'

Hij zei bezig te zijn het grote logge schip beetje bij beetje te herschikken en tegelijkertijd op zoek te zijn naar speedbootjes die voor het grote schip uit kunnen varen. Met speedbootjes bedoelt hij fintech-bedrijfjes.

Binnen zijn eigen bank heeft hij twee jaar geleden twee jongens vrij gemaakt om interessante start-ups - en dan met name financiële start-ups - te gaan scouten. 'Scouting the future noemen wij dat. Ik raad jullie allemaal aan ook je eigen future te gaan scouten', hield hij zijn gehoor voor, 'en dan met name in je eigen omgeving.'

Van levensbelang

Dit is voor banken van levensbelang. Fintechs weten als geen ander in te spelen op de behoeften van met name jongeren en 'jongeren zijn platgezegd klaar met de banken.'

Maar van de bedrijfjes kan ook geleerd worden hoe bestaande processen verbeterd kunnen worden – door meer agile (<http://www.fondsnieuws.nl/nieuws/ing-naar-organisatie-van-tribes-en-squads>) te werken bijvoorbeeld, iets waar ING ook erg mee bezig is – maar ook hoe de businessmodellen van de toekomst er mogelijk uitzien.

Doordat fintechs gebruik maken van moderne technologie zijn ze over het algemeen veel kleiner en flexibeler dan de grootbanken die al vele jaren bestaan.

Last but not least, kan de bank door samenwerkingen aan te gaan met de start-ups, de start-ups zelf ook als klant werven. Goed voor de economie omdat start-ups vaak moeilijk aan financiering kunnen komen, maar ook goed voor de bank, zegt hij.

Vele soorten en maten

Fintechs zijn er in vele soorten en maten. In Nederland zijn volgens Holland Fintech momenteel meer dan 300. Vaak richten ze zich op een specifiek stukje van de dienstverlening die banken ook bieden. Zij vormen dus in feite een soort legosteentjes. Koppel je de diensten van een hele trits fintechs aan elkaar dan zou je er een hele nieuwe bank mee kunnen bouwen, misschien zelfs wel zonder dat je een bankvergunning nodig hebt, zegt Lücke.

De meest veelbelovende trends waar fintechs momenteel op inspelen zijn volgens Lücke mobiel, analytics, kunstmatige intelligentie en blockchain.

Met mobiel bedoelt hij dat iedereen tegenwoordig een mobiele telefoon heeft, die veel meer kan dan bellen alleen. Fintechs bieden hiervoor apps in vele soorten en maten.

Analytics verwijst naar het analyseren van beschikbare gegevens over bijvoorbeeld betaalgegevens, maar ook pensioenen, hypotheek, huizenprijzen en noem maar op.

Watson

Met kunstmatige intelligentie doelt hij op zelflerende computers a la Watson van IBM. Hij vertelt dat hij eerder altijd dacht dat alleen simpele retailvragen volledig afgehandeld zouden kunnen worden door een computer, maar dat hij daarvan is teruggekomen, na een proef waarbij een grootzakelijke klant in eerste instantie aan het chatten was met een echte medewerker, maar dit gaandeweg werd overgenomen door Watson. 'Het advies dat hieruit kwam was echt heel goed. Mensen hadden niks in de gaten.'

Blockchain gaat volgens Lücke dé standaard worden om gevoelige informatie vast te leggen. Hoe meer er namelijk in de cloud wordt opgeslagen, hoe belangrijker cyber security wordt, zegt hij. Blockchain, de technologie achter de bitcoin, is hierop volgens hem het enige antwoord. 'Hou deze technologie in de gaten, mensen!'

Als vermogensplanner of adviseur van de toekomst is het volgens Lücke zaak slim gebruik te maken van de diensten die anderen bieden en de technologieën die voor handen zijn. Dus maak gebruik van een partij die rapporten voor je genereert, eentje die je help bij het monitoren of gestelde doelen bereikt worden enzovoort. Zelf kun je je dan specifiek focussen op je toegevoegde waarde als mens. 'Zorg - en heb er vertrouwen in - dat die er is.'