

Vooral rekeninginformatiediensten bieden onder PSD2 belangrijke kansen voor financieel adviseurs.

PSD2 - wat kunt u ermee?

TEKST RENÉ TEUWEN, BRAINS LAB

PSD2 is de nieuwe Europese richtlijn voor betaaldiensten. Zij heeft als doel concurrentie en innovatie te bevorderen - en de drempels voor nieuwe toetreders op de betalingsmarkt weg te nemen. Vooral traditioneel ingestelde financiële instellingen moeten de knop nu omzetten. Ook zij moeten nu innoveren als ze willen concurreren met Fintech-experts, startups en andere nieuwe toetreders tot de financiële markt. Is PSD2 dus een kans of een bedreiging?

De klant beslist nu zelf wie welke gegevens mag ontvangen - en voor hoelang. Als de klant het wil, is een bank nu bijvoorbeeld verplicht een derde partij toegang te geven tot zijn bankrekening. Hiervoor geldt wel dat de derde partij een vergunning moet hebben van DNB of van een andere toezichthouder uit de Europese Unie en de derde partij maximaal 90 dagen toegang krijgt. Daarna is opnieuw toestemming van de klant nodig.

NIEUWE MOGELIJKHEDEN

PSD2 biedt twee belangrijke nieuwe kansen voor financiële dienstverleners. Allereerst zijn nieuwe betaaldiensten mogelijk voor 'betaalinitiatiedienstverleners'. Webwinkels kunnen bijvoorbeeld toestemming krijgen direct een bedrag te incasseren. Dit biedt alternatieven voor betaaldiensten als iDeal en PayPal.

Daarnaast ontstaan kansen voor 'rekeninginformatiediensten'. In dat geval krijgt een bedrijf toegang tot een bankrekening om inzicht te krijgen in de inkomsten en uitgaven van een consument. Hiermee kan een digitaal huishoudboekje worden gemaakt met een overzicht van betalingen per categorie, zoals levensmiddelen, kleding en verzekeringen. Handig voor consumenten met financiële problemen. Daarnaast kan een financiële dienstverlener bijvoorbeeld snel inzichtelijk krijgen of het mogelijk is een consumptief krediet of een hypotheek te verstrekken.

MEER INZICHT

Vooral rekeninginformatiediensten bieden belangrijke kansen voor financieel adviseurs. Hoe beter u inzicht in de financiën van de klant heeft, hoe beter u immers kunt adviseren. Stel bijvoorbeeld dat u een hypotheekaanvraag ontvangt. Door directe inzage in de uitgaven en inkomsten van de aanvrager kunt u hem direct wijzen op financiële zaken die invloed hebben op de aan-



vraag. Denk aan een private lease auto. Of aan een abonnement voor de mobiele telefoon. Daarnaast kunt u verder kijken dan de werkgeversverklaring en het salarisstrookje. Is de klant net van baan gewisseld, maar blijkt uit de overzichten dat hij al tien jaar zonder problemen zijn woonlasten betaalt én 350 euro per maand spaart? Dan toont dat aan dat de klant langdurig financieel stabiel is. En dat is precies de zekerheid die hypotheekverstrekkers zoeken. U vergroot dus de kans dat de hypotheekaanvraag wordt goedgekeurd.

De consument geeft toestemming voor het delen van gegevens aan de rekeninginformatiedienst. Het is niet waarschijnlijk dat veel financieel adviseur zich als zodanig gaan opwerpen; het verzamelen van financiële data moet echt wel tot de core business behoren, wil het interessant zijn om een PSD2-vergunning aan te vragen en en te onderhouden. Maar gespecialiseerde partijen zullen wel gaan voor die vergunning. De adviseur kan de klant verzoeken zo'n partij toestemming te geven voor het delen met hem of haar van de betaalgegevens. PSD2 past dan ook zeker in de trend die momenteel met name de hypotheekhoek kenmerkt, namelijk het zoveel mogelijk werken met brondata. ■