

Figlo trendupdate

De impact van PSD2 op de markt van financieel advies



Wat is PSD2

Op 13 november 2007 werd de EU richtlijn 2007/64, beter bekend als de Payment Service Directive (PSD), aangenomen. Met de PSD had de EU het doel om een uniforme betaalmarkt te creëren door één juridisch kader voor al het betalingsverkeer binnen de EU in te stellen. Een onderdeel van de PSD was de migratie naar SEPA (Single Euro Payments Area).



Doel van de PSD2

In 2015 is de PSD richtlijn verder aangepast naar de PSD2. Het doel van de PSD2 is om ervoor te zorgen dat betaaldienstverleners voldoen aan bepaalde regelgeving en om een goede samenwerking binnen Europa te bewerkstelligen. Zo bevat PSD2 regels rond het uitwisselen van informatie over en het in rekening brengen van kosten voor transacties. Vooral de transparantie rond transactie-informatie kan een grote impact hebben op het financieel advieslandschap.



Uitwerking van de PSD2 voor banken

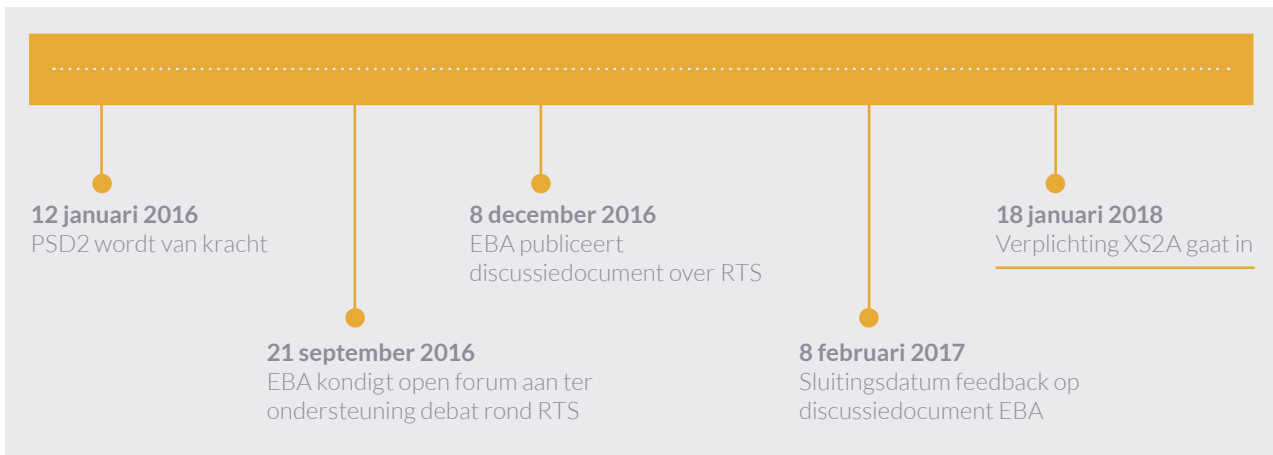
Alle Europese banken moeten samen een standaard-datamodel ontwikkelen waarmee informatie rond transacties kan worden uitgewisseld en waarmee transacties vanuit systemen van derden kunnen worden geïnitieerd. Banken moeten meewerken aan de uitwisseling van informatie en mogen geen partijen weigeren. Die partijen worden dan geregistreerd als Account Information Service Provider, waarbij ze vanzelfsprekend moeten voldoen aan een minimale eis op bijvoorbeeld integriteit en beveiliging. Banken moeten ook meewerken aan het mogelijk maken van betalingen vanuit systemen van derden. Die partijen staan dan geregistreerd als Payment Initiation Service Provider. Het mogelijk maken van die services door derden gebeurt met behulp van het eerdergenoemde datamodel.

Het Nederlands bankcontact van de consument rust voornamelijk op twee pijlers: hypothecaire financieringen en betalingsverkeer. Vanuit de EU reguleert de MCD (Mortgage Credit Directive) meer transparantie rondom hypotheeken. PSD2 is bedoeld om de financiële dienstverlening rond transactieverkeer meer transparant en open in te richten voor de consument.

Mogelijk gaat de 'gewone' consument binnenkort massaal zijn of haar transactieverkeer beheren op de website van een consumentenreus.

Meer concurrerende spelers

Transactie-informatie en opdrachtenverkeer is straks te benaderen voor iedere organisatie die aan de vereisten van de regelgeving kan voldoen. Dat brengt nieuwe spelers op de markt, spelers die eenvoudig financieel inzicht aanbieden, eenvoudige interactie rond betalingsopdrachten en 'huishoudboekjes'. Die spelers gaan concurreren met de bestaande financiële productaanbieder. De nieuwe spelers kunnen zich volledig richten op optimale communicatie met consumenten. Mogelijk gaat de 'gewone' consument binnenkort massaal zijn of haar transactieverkeer beheren op de website van een consumentenreus. Denkt u bijvoorbeeld aan de HEMA die al eerder stappen ondernam om financiële diensten toe te voegen aan haar producten. Maar ook Albert Heijn en Bol.com beschikken samen over een enorme hoeveelheid informatie over de consument. Coolblue is specialist in consumentgerichte benadering en e-commerce. Business-to-consumer organisaties met een sterke vertrouwensrelatie met de eindconsument hebben een voorsprong op grote bankorganisaties. De Nederlandse banken hebben immers de afgelopen jaren flink ingeleverd op consumentenvertrouwen.



De relevantie van transactiedata

De waarde van die transactiedata is groot. Je kunt deze data op meerdere gebieden gebruiken.

Profileren van de klant

Transactiegegevens vertellen veel over een consument. Dat maakt ze interessant voor retail-instellingen. Wanneer je weet waar een consument zijn geld al aan uit geeft, weet je met welke producten je ze kunt verleiden. Voor geldverstrekkers kunnen transactiegegevens veel vertellen over bestedingsgedrag, betalingsrisico en bestedingsruimte. In het Verenigd Koninkrijk is het al gebruikelijk om op basis van het transactiegedrag te beoordelen of een woning kan worden betaald. Nederlandse acceptatiecriteria gaan daar mogelijk ook naartoe. Transactie-informatie is heel individueel en specifiek. Het sluit aan bij de klantcentrale, individuele benadering die de wetgever nastreeft.

De scheiding tussen dagelijkse financiën en lange termijnplanning is kunstmatig. Maatregelen om de financiële situatie op lange termijn gezond te houden hebben immers impact op de dagelijkse financiën.

Signaleren en bijzonder beheer

Transacties geven inzicht in de voorkeuren van de klant. Ze vertellen daarnaast ook veel over de financiële gezondheid van een huishouden. Zo kunnen ze een belangrijke rol spelen in het signaleren van betalingsproblemen: incasso's die niet lukken, roodstand die niet meer regelmatig wordt afgelost, kredieten die worden bijgesloten, het zijn signalen van een ongezonde financiële positie. Voor medewerkers bijzonder beheer kunnen transactiedata een signaleringsfunctie hebben, maar ook een mogelijkheid bieden voor oplossingen. Want ook de oplossing van een betalingsprobleem ligt vaak verscholen in de dagelijkse stroom van inkomsten en uitgaven.

Fundament financieel plan

De consument krijgt graag een compleet inzicht in de financiële situatie. De scheiding tussen dagelijkse financiën en lange termijnplanning is kunstmatig. Maatregelen om de financiële situatie op lange termijn gezond te houden hebben immers impact op de dagelijkse financiën. De dagelijkse inkomsten en uitgaven zijn een belangrijke informatiebron bij de inventarisatiefase van een financieel plan. Door korte en lange termijn informatie samen te brengen in een digitale omgeving, verhoog je de dagelijkse relevantie van die omgeving voor de klant. Je sluit ook beter aan bij zijn eigen beleving van één financieel welzijn.



Welke mogelijkheden biedt Figlo om de kansen vanuit de PSD2 te benutten?

Zowel nieuwe spelers op de markt als bestaande spelers staan voor een uitdaging: Nieuwe partijen moeten zich thuis maken in de wereld van de financiële dienstverlening. Bestaande partijen moeten aanvullende mogelijkheden bieden in hun online aanbod, rekening houdend met alle – soms gedateerde – systemen.

Inzet van API's voor PFM of Financiële planning

Figlo biedt daarom API's aan voor Financiële Planning en voor Personal Finance Management. API is moderne techniek die u in staat stelt onze geavanceerde rekentechniek aan te sluiten op de eigen systemen. U kunt onze expertise 'inprikken' als een stekker. Zo voegt u een taartdiagram met de uitgaven per categorie of een grafiek met het netto inkomen toe aan uw eigen webshop of internetbankier-omgeving. We hebben volledige techniek in huis, maar u bepaalt zelf als organisatie welk deel u precies wilt gebruiken. U bepaalt ook zelf hoe dat eruitziet.



Figlo[®] CONNECT

Door onze alert-mogelijkheden kunt u veranderingen bij de klant signaleren die voor uw organisatie belangrijk zijn. Onze API's worden aangeboden onder de productnaam Figlo Connect. Figlo Connect zorgt dat u snel aan kunt sluiten bij de markt tegen voorspelbare kosten.

In onze [PSD2 spiekbrieven](#) vindt u alle afkortingen rond de PSD2 op een rijtje.

Neem contact met ons op

Onze Enterprise Account Executives adviseren u graag over hoe u uw doelen kunt bereiken en uw concurrentiepositie kunt versterken.

Thomas Vermeire

E: thomas.vermeire@figlo.com

T: +31(0)6 203 651 62

Nathan Brouwer

E: nathan.brouwer@figlo.com

T: +31(0)6 228 700 85