

Standaarden zonder drempels

**JASPER
LUKKEZEN**
Hoofdredacteur

“Pieppiep.” Een Whatsapp-bericht van Dave. “Hoi! Wil je me tien euro betalen voor ‘Kado Michiel’ via tikkie.nl/pay/langeletterbrij.” Ik klik op de link, kom in een iDEAL-betaalomgeving op mijn mobiele telefoon en betaal de tien euro voor het cadeautje dat Dave gekocht heeft voor Michiels verjaardag. Nadat ik betaald heb, krijg ik een filmpje te zien van een man die een mal dansje doet met daarbij de tekst “Dave is superblij dat je hebt betaald.” De danser lijkt een beetje op Dave, maar dat kan toeval zijn.

De transactie verloopt soepel, door de iDEAL-omgeving denk ik dat het veilig is en door het informele karakter – een verzoekje via Whatsapp en het bedankje met het malle dansje – houd ik er een goed gevoel aan over. En het betalen kan nog soepeler: ik blijf met mijn mobieltje naar bekende rekeningnummers te kunnen betalen zonder iDEAL-inloggedoe. Vóór de volgende verjaardag moest ik maar eens uitzoeken hoe dat werkt.

Bij innovaties in het betalingsverkeer denken we vooral aan de innovaties aan de voorkant van het betalingsverkeer zoals iDEAL, contactloos betalen en – vooruit – ook Tikkie. Dat zijn innovaties die het voor de consument makkelijker maken om veilig en snel kleine betalingen te kunnen doen, belangrijk voor de opkomst van e-commerce volgens Wilko Bolt en Bas Butler. De meeste betalingen die je doet zijn klein, gemiddeld 27 euro voor een pinbetaling en 13 euro voor een contante betaling (Betaalvereniging Nederland, 2017), en als je de betalingen die consumenten het vaakst doen, kunt verbeteren, levert dat de grootste welvaartswinst in het betalingsverkeer op.

INNOVATIE AAN DE ACHTERKANT

Veel van de innovaties in het betalingsverkeer vinden echter plaats aan de achterkant van de betaalketen, bij clearing en settlement van betalingen. Daar zijn sinds

de invoering van de euro de nationale systemen van techniek, regels en beheer aan elkaar geknutseld om ervoor te zorgen dat je betaling via een keten van partijen op de plek van bestemming in Europa aankomt. De afgelopen jaren zijn deze systemen steeds verbeterd op weg naar een Europese betaalmarkt. De bijdrage van Ron Bernds geeft een overzicht.

Het gaat bij deze innovaties vooral om betaalbaarheid, dat betalingen ook bij technische storingen of hacks aankomen, en financiële stabiliteit, dat bij een faillissement van een centrale speler in de keten het betalingsverkeer gewoon doorgaat. De kosten per transactie en kwaliteitscriteria, zoals snelheid, spelen een ondergeschikte rol.

De stap naar realtimebetalingen (*instant payments*) is niet zo zeer interessant omdat het snellere afwikkeling mogelijk maakt – er zijn experts die de businesscase voor realtimebetalingen flinterdun noemen – maar omdat realtimebetalingen betekent dat betaaldienstverleners niet meer twee dagen het geld van de transactie in beheer hebben, maar hooguit een paar secondes. Bij een faillissement is dan in principe het bedrag dat de faillierende bank beheert ten behoeve van betalingen kleiner. Ongeacht de achterliggende motivatie profiteert de consument.

INNOVATIE EN STANDAARDEN

Innovaties als realtimebetalingen komen alleen tot stand door samenwerking tussen de centrale bank en betaaldienstverleners als commerciële banken. Niet op basis van concurrentie tussen aanbieders. Frank den Butter en Piet Mallekoote leggen dit goed uit in hun artikel.

Dat geldt ook voor de belangrijkste Nederlandse consumenteninnovaties in het betalingsverkeer. Dit zijn gemeenschappelijke standaarden met afspraken over wederzijdse acceptatie: pinnen en iDEAL. Zodra je een betaalrekening bij een Nederlandse bank hebt,

kun je pinnen en met iDEAL betalen, en zo moeiteloos geld tussen verschillende banken overschrijven.

Waar in het betalingsverkeer is concurrentie dan wel noodzakelijk voor innovatie? Op basis van acceptatie van deze standaarden kunnen banken innoveren in de hoop daarmee hun concurrenten de loef af te steken. Deze marktordening lijkt wel zo fijn voor de consument: het biedt de zekerheid dat er betaald kan worden, en banken concurreren met elkaar via dienstverlening bovenop deze standaarden, Tikkie bijvoorbeeld, of via lagere kosten.

STANDAARDEN EN CONCURRENTIE

Ook is deze marktordening prettig voor risicomijdende banken: doordat concurrentie plaatsvindt op basis van gemeenschappelijke standaarden, gaat de theorie van tweezijdige markten niet op. Deze theorie gaat uit van de veronderstelling dat een bepaalde manier van betalen alleen mogelijk is als de tegenpartij dat accepteert en die tegenpartij zal dat alleen maar doen op het moment dat hij weet dat er voldoende mensen zijn die op deze manier willen betalen. Er is dus een kritische massa nodig om een betaaldienst tot een succes te maken. Als die massa er niet komt, komt het marktaandeel er ook niet, en als die massa er wel komt, ligt een natuurlijk monopolie voor het grijpen.

Deze tweezijdige-marktentheorie is wel relevant als het om ontwikkelingen buiten deze gezamenlijke standaarden gaat. De ontwikkeling en acceptatie van virtuele valuta is hiervan het schoolvoorbeeld. Die beloven snelle en gemakkelijke betalingen zonder tussenkomst van de overheid en het bancaire systeem, zie het artikel van Maarten Evers. Maar winkeliers staan nu nog niet te springen: het beperkte gebruik van virtuele valuta door potentiële klanten en het gebrek aan goede betaaldienstverleners vormen serieuze obstakels. Het interview met David Yermack, de analyses van Nicole Jonker en Hanna Deleanu en de column van Wim Boonstra gaan dieper op deze en andere obstakels in.

ROL VOOR MEDEDINGING

Met deze gemeenschappelijke standaarden wordt het ideale mededingingsbeleid voor het betalingsverkeer eenvoudig: zorg voor lage toetredingsdrempels voor nieuwe aanbieders. In het optimale geval zijn deze drempels precies zo hoog dat de risico's voor financiële stabiliteit voldoende ingeperkt worden, maar precies zo laag dat niet-bancaire partijen het avontuur aan durven gaan. Jeroen Kremers stipt dit aan in zijn column.

Een relevant aspect hierbij is het moment van reguleren – Frank Vergouwen en coauteurs gaan in op de keus tussen vooraf regels maken of achteraf ingrijpen via de Mededingingswet. Maar hier spelen meer issues: overheidsfalen is een risico, al dan niet omdat toezichthouders soms strijdige belangen borgen. Zie daarvoor de bijdrages van Michiel Bijlsma en Bastiaan Overvest, Paul de Bijl en Michiel van Leuvensteijn en Roland Uitenbogaard. Deze zorgen sturen ook de oproep van Frans Suijker naar een gezamenlijke visie.

TOETREDINGSDREMPELS

Deze drempels worden voor een belangrijk deel gevormd door hoe moeilijk het is om aan de standaarden te voldoen. Twee drempels vielen bij de samenstelling van dit dossier op.

Ten eerste hebben alle partijen voor toegang tot de settlementstructuur in Nederland een bankvergunning nodig, terwijl dat geen wettelijke verplichting lijkt te zijn aldus Simon Lelieveldt in zijn artikel. Het kan verstandig zijn om eens uit te zoeken of ook partijen met andere bedrijfsmodellen dan die van een bank of elektronisch-geldinstelling toegang kunnen krijgen. De uitdaging is hier om een gelijk speelveld te scheppen tussen banken die jaren ervaring hebben in de omgang met toezicht en fintechstart-ups. Dit is ook een zorg die terugkomt in het interview met Thomas Philippon.

Ten tweede gaat PSD2, de Europese betaaldienstenrichtlijn, de markt flink veranderen. Deze richtlijn regelt dat bankklanten bankdata kunnen delen met derden en dat banken dat moeten faciliteren.

PSD2 opent nieuwe mogelijkheden: ik was al blij met de klantervaring van Tikkie, hoe zou de klantervaring worden als betaaldiensten geleverd worden door fintechbedrijven die daar echt goed in zijn? Een kredietbeoordeling is dan geen papierwinkel meer, maar een kwestie van een paar keer klikken. Iedere maand krijg ik een paar handige grafiekjes van mijn inkomsten en uitgaven. En de belastingaangifte wordt ook voor zzp'er en ondernemers een fluitje van een cent.

De drempel is hier hoe moeilijk of makkelijk het wordt gemaakt om betaaldaten in te zien, als de klant dat wil uiteraard. Lees daarvoor Carin van der Cruisjen.

LITERATUUR

Betaalvereniging Nederland (2017) *Aandeel contante betalingen aan de kassa daalt naar 45%*, 10 april. Bericht te vinden op www.betaalvereniging.nl.