

# Tijd voor concurrentiekracht nu crisis voorbij is

**D**eze zomer vieren we tien jaar kredietcrisis. Een crisis die enorme schade berokkende en de euro tot de rand van de afgrond bracht. Inmiddels worden foute financiers hard aangepakt en is grote vooruitgang geboekt om financiële stabiliteit te herstellen en de economische nasleep van de crisis te verwerken.

Sommige landen zijn daarin succesvoller geweest dan andere. Nederland laat een gemengd beeld zien. Enerzijds is het stabiliteitstoezicht, mede in Europees verband, aanzienlijk verbeterd, hebben huizenmarkt en economie hun niveau van vóór de crisis bereikt en beginnen ook de pensioenfondsen weer op te krabbelen. Anderzijds heeft, met name bij de Nederlandse banken, een kaalslag plaatsgevonden en zijn grote delen van hun internationale netwerk weggevaagd. Daarnaast is het overheidsbeleid verkrampt geraakt en heeft Den Haag de financiële sector de rug toegekeerd met het opdoeken van het *Holland Financial Centre* en de alleingang rond bonusregels. Het is tijd om deze kramp achter ons te laten. Niet alleen vanwege het belang van de financiële dienstverlening voor het bedrijfsleven en de economie, maar ook omdat internationaal de kaarten opnieuw worden geschud. Naast herstel en ook naast herpositionering in verband met Brexit gaat het onderliggend om totaal nieuwe vormen van financiële dienstverlening, door nieuwe spelers, gedreven door technologische innovatie.

Het is niet overdreven om uit te gaan van totale versplintering, waarbij financiële diensten tot hun kern worden teruggebracht en er allerlei aanbieders ontstaan met meer of minder gebundelde modellen van dienstverlening. Het gaat daarbij om financiële diensten als betalen, sparen, beleggen, hypotheeken en bedrijfsfinanciering in alle gradaties van risicodeling. Ondanks dat het nog niet duidelijk is welke spelers de toekomst gaan bepalen, mag Nederland de boot niet missen.



**JEROEN KREMERS**

Voorzitter van de raad van commissarissen  
bij bunq en Robeco

Met het ‘Twin Peaks’-toezichtmodel zijn we prima voorbereid. Daarbij let DNB voor alle aanbieders op stabiliteit, en de AFM let op hun gedrag tegenover de consument. Dit model is bij uitstek geschikt om verandering te faciliteren. Het is immers functioneel gericht en daardoor flexibel toeepasbaar voor allerlei nieuwe aanbieders. Maar dat gaat niet vanzelf. Het is ingewikkeld om de aandacht niet weer te vernauwen tot banken en verzekeraars, en om aanbieders niet te bederven onder steeds weer meer eisen die nieuwe en uiteindelijk ook bestaande partijen kansloos maken om concurrerend te zijn.

In het betalingsverkeer komt dit samen. Een nieuwe partij als bunq ondervindt plussen en minnen bij de ambitie om vanuit Nederland een betekenisvolle internationale speler te worden, met betalen als uitgangspunt en een breder dienstenplatform als perspectief. DNB staat positief tegenover zo’n nieuwe toetredster met bankvergunning, maar dat neemt niet weg dat een dergelijke start-up veel obstakels moet overwinnen in een omgeving die op bestaande partijen is ingericht. De overheid eist bijvoorbeeld terecht dat bunq er alles aan doet om fraude te bestrijden, maar wie zorgt er voor de toegang tot cruciale infrastructuur zoals de gedeelde fraudegegevens van bestaande banken? Is er marktconformiteit wanneer bestaande partijen gezamenlijk optrekken? Wie gaat zorgen voor een gelijk speelveld met Europese IBAN-rekeningnummers? En ga zo maar door. Er is een weg te gaan voordat Nederland internationaal weer aansluit in innovatie en concurrentiekracht. Dat vergt dat het vizier op de toekomst wordt gericht. Naast het vermijden van risico gaat het ook om ondernemerschap en om een overheid die zich actief bemoeit met de hier genoemde onderwerpen die ons concurrentievermogen bepalen. Om te voorkomen dat Nederland deze boot mist en ons talent vertrekt naar Londen, Frankfurt en Parijs.