PSD2 is katalysator voor platformeconomie in financieel verkeer

Het is op zijn zachtst gezegd een interessante tijd voor equensWorldline, want de introductie van PSD2 raakt het hart van de producten en diensten die het bedrijf aanbiedt. Michael Salmony, Executive Advisor en voormalig programmamanager, geeft zijn visie op wat PSD2 betekent voor de financiële sector en equensWorldline aan Jeroen van der Kroft (EY). "In een jaar tijd is er een flinke omslag zichtbaar. Veel banken zien PSD2 niet langer als een compliance uitdaging maar als een kans."

IK MAAK ZELF VAAK DE VERGELIJKING MET DE OVERGANG VAN DE VERTROUWDE NOKIA MOBIELE TELEFOONS NAAR DE SMARTPHONE

"Ik heb acht maanden lang niet geslapen." Dat is het onderkoelde antwoord van Salmony op de vraag hoe belangrijk de invoering van PSD2 voor equensWorldline is. Hij is erg druk geweest met PSD2 binnen equensWorldline, waar 27 afdelingen – verspreid over heel Europa – bij het project betrokken zijn. "PSD2 heeft een brede en diepe impact voor financiële partijen. Het gaat niet alleen om het in gebruik nemen van een paar API's (application programming interfaces) om dataverkeer met betrekking tot betalingen op een betrouwbare wijze mogelijk te maken. Het gaat om een verandering in de hele waardeketen die ook impact heeft op je IT-strategie, business potentieel, informatiebeveiliging en fraudemanagement. Het mooie van ons bedrijf is dat wij juist met onze producten en diensten die hele keten bestrijken. We zorgen niet alleen voor de verwerking van betalingen, maar bieden ook alle diensten daaromheen. PSD2 is dan ook een essentieel programma voor ons waar we graag het onderscheid in de markt willen maken."



INTERVIEW

Hoe ziet Salmony de strategische gevolgen voor banken, zowel nu als in de verdere toekomst? "Voor een antwoord op die vraag kunnen we beter praten over Open Banking in algemene zin, waarvoor PSD2 een belangrijke stap is. Ik denk dat we vooral niet moeten onderschatten hoe groot de strategische gevolgen zijn. Ik maak zelf vaak de vergelijking met de overgang van de vertrouwde Nokia mobiele telefoons naar de smartphone.

HET IS EEN GEWELDIGE TIJD OM ACTIEF TE ZIJN IN HET BETALINGSVERKEER. HET IS NIET LANGER EEN SAAIE BUSINESS. MY JOB IS SEXY NOW

Met de komst van die smartphone ontstonden totaal nieuwe toepassingen waar we tot dan toe niet eens over durfden te dromen; die we niet eens konden bedenken: onze verbeeldingskracht was simpelweg niet groot genoeg. Dat is ook het geval met Open Banking. Er ontstaat een geweldig platform waarbinnen iedereen met creatieve ideeën wordt gefaciliteerd om die tot bloei te laten komen. Talloze startups zullen kansen zien. Een deel daarvan zal jammerlijk mislukken, maar een ander deel zal een killer app blijken. Het staat buiten kijf dat banken, fintechs en winkeliers straks financiële informatie van diverse partijen eenvoudig kunnen integreren, dat is duidelijk. Maar voor andere zaken is dat lastiger. Je ziet hier en daar *wacky stuff* ontstaan. Zoals een idee voor social financial dating: datingtoepassingen die gebruik maken van kennis over wat je koopt. Zal dat een succes worden? Ik heb het antwoord niet, maar weet wel dát er veel creativiteit zal ontstaan. Het mooie voor banken is nu juist dat partners zoals equensWorldline dat voor hen kunnen gaan doen in een wereld waar Open Banking heel normaal is."

Er mag dus geen misverstand over bestaan: PSD2 is veel meer dan een compliance uitdaging. Salmony weet als geen ander dat er ook de nodige operationele uitdagingen zijn om te voldoen aan PSD2. Hij verbaast zich erover dat een aantal banken nog steeds graag alles zelf wil doen. "Technologie komt steeds meer centraal te staan in financiële diensten en banken moeten die technologie op een slimme manier kunnen toepassen. Er zijn marktpartijen – waaronder equensWorldline – die hen daarbij kunnen helpen met hoogwaardige producten en veilige, betrouwbare diensten. Als banken dergelijke partijen inschakelen kunnen ze zich zelf beter richten op hun kernactiviteiten. Toch wordt dit nog niet door alle banken omarmd."

Er is evenwel geen reden om te somberen omdat veel banken zich realiseren dat er strategisch veel op het spel staat. Salmony verwijst naar early adopter Nordea bank waar de strategie van Open Banking al werd omarmd voordat er sprake was van wetgeving. "Meer in het algemeen lopen de Nordic landen voorop in ontwikkelingen op het gebied van betalingsverkeer. Het lijkt wel of het daar in de genen zit om te innoveren met financiële diensten. De verschillen tussen Europese landen zijn vrij groot. Zo zie je bijvoorbeeld dat Frankrijk een eigen benadering heeft op het



gebied van standaarden, dat Duitsland tamelijk conservatief is, en dat Italië wat nationale eigenaardigheden heeft. En Nederland? Nederland liep voorop met de invoering van iDEAL en is in algemene zin ook een frontrunner. Maar bij het accorderen van de wetgeving zit Nederland dan weer achter in het peloton, want de wet is formeel pas vanaf 19 februari 2019 in werking getreden."

Salmony is positief over hoe de perceptie rondom PSD2 zich ontwikkelt. Aanvankelijk zag je volgens hem nog dat banken PSD2 vaak in de hoek van de compliance duwden. Maar afgaande op allerlei onderzoeken zie je dat dat beeld aan het kantelen is. Banken zien het meer en meer als een kans, die nieuwe mogelijkheden biedt. Lachend: "Het is een geweldige tijd om actief te zijn in het betalingsverkeer. Het was altijd een saaie business. Maar dat is niet meer het geval. My job is sexy now."

Heeft Salmony nog een mooie slotboodschap? "Twee zaken. Ten eerste: *Europe paves the way*. We mogen best trots zijn op wat er binnen Europa gebeurt met Open Banking. Dat zal straks een voorbeeld zijn voor de rest van de wereld. Ten tweede denk ik bij de nieuwe PSD2 diensten niet alleen aan B2C maar ook aan B2B. Ik denk dat er heel veel kansen gaan ontstaan voor partijen die slimme toepassingen ontwikkelen op het vlak van supply chain, cash flow en facturering voor bedrijven. Die B2B markt is heel aantrekkelijk. Maar dergelijke mogelijkheden staan op dit moment nog maar bij weinigen op de radar."