

Nederlandse FinTech Census 2023

De Nederlandse FinTech sector vanuit
de lens van vraag, talent, beleid en
kapitaal

Februari 2023

CONNECTION
ANALYSIS
DATA
SEARCHING
VERIFICATION
CODING
SENDING

20%

35%

Jul

Aug

Sep

Oct

Dec

CONNECTION
ANALYSIS

SEARCHING
VERIFICATION
CODING
SENDING

EY

Building a better
working world

Inhoudsopgave

1

Inleiding

- | | |
|----------------------------|---|
| 1.1 Achtergrond en doel | 4 |
| 1.2 Opbouw van het rapport | 5 |
| 1.3 Feitenoverzicht | 6 |

2

Nederland als vestigingsland

- | | |
|--|----|
| 2.1 Belangrijkste onderscheidende factoren van het Nederlandse FinTech landschap | 10 |
|--|----|

3

Nederlands FinTech overzicht

- | | |
|--|----|
| 3.1 Diensten van de Nederlandse FinTech sector | 17 |
| 3.2 Volwassenheid FinTechs | 18 |
| 3.3 Organisatievorm | 20 |
| 3.4 Vestigingsplaats FinTechs | 21 |

4

Vraag, gebruik en doelgroep van FinTech diensten

- | | |
|--|----|
| 4.1 COVID-19 als katalysator van innovatie | 23 |
| 4.2 FinTech gebruik | 24 |

5

Talent en vaardigheden

- | | |
|---|----|
| 5.1 Ontwikkelingen in organisatie-omvang | 29 |
| 5.2 Aantrekken van gekwalificeerd personeel | 30 |
| 5.3 Aantrekken van internationaal talent | 31 |
| 5.4 Behouden van gekwalificeerd personeel | 34 |

6

Regelgeving en toezicht

37

- 6.1 Ervaringen met wet- en regelgeving
- 6.2 Rol en houding overheid
- 6.3 Rol en houding toezichthouders

38
42
44

7

De financiële ontwikkeling van FinTechs en het investeringsklimaat

46

- 7.1 Omzet- en winstontwikkelingen van FinTechs
- 7.2 Het Nederlandse investeringsklimaat
- 7.3 Financieringsmogelijkheden

47
49
50

8

Hoe verhoudt Nederland zich tot andere landen?

56

9

Aanbevelingen voor het stimuleren en faciliteren van de FinTech sector

63

B1

Onderzoeksmethodiek en aanpak

71

B2

Bronnenlijst landenvergelijking

74

1. Inleiding

Het afgelopen decennium is de FinTech sector explosief gegroeid, waarbij zowel startups miljarden aan durfkapitaal ontvingen (waarvan sommige unicorns zijn geworden), als gevestigde financiële spelers nieuwe ondernemingen kochten of hun eigen FinTech aanbod uitbouwden. Deze groei is in de afgelopen jaren onverminderd doorgegaan. Voor veel partijen was de COVID-19 crisis de eerste crisis waarin de weerbaarheid van het bedrijf werd getest. Ondanks de economische krimp¹ blijkt anno 2023 dat de FinTech sector deze uitdaging goed heeft doorstaan. Waar het Nederlandse FinTech landschap in 2019 uit circa 635 FinTech partijen bestond², is dit uitgegroeid tot circa 861 geïdentificeerde FinTechs in 2023³. Deze stijging bevestigt de ondernemersmentaliteit onder FinTechs om kansen te creëren, te innoveren en veerkrachtig te blijven in onzekere tijden. Ook nu de sector wordt geteisterd door geopolitieke en economische onrust. Door onder meer de hoge inflatie is het consumentenvertrouwen laag en er is sprake van aanhoudende krapte op de arbeidsmarkt. Desondanks blijft de ondernemersgeest kenmerkend onder de FinTech partijen.

Sinds de explosieve groei hebben FinTechs zich ontwikkeld en zijn FinTechs inmiddels volledig verweven in de financiële dienstverlening. In 2019 was er sprake van een versnipperd landschap waarin FinTech startups, gevestigde financiële instellingen en BigTech partijen FinTech proposities ontwikkelden. Inmiddels is er sprake van meer

verbondenheid in de sector om gezamenlijk innovatieve proposities naar de markt te brengen⁴. Ook vanuit de consument gezien is FinTech breed geaccepteerd. De wereldwijde adoptie van FinTech diensten, gemeten in het FinTech Adoption Index onderzoek⁵ vanuit EY, is tot dusdanige hoogte gestegen dat dit niet langer wordt onderzocht. Het aandeel van FinTech ondernemingen is in de Nederlandse economie gestegen door de toegenomen acceptatie van digitale betalingen, investeringen in op technologie gebaseerde oplossingen, ondersteunende overheidsmaatregelen, toegenomen gebruik van Internet of Things apparaten en gestegen consumentenacceptatie. De directe bruto toegevoegde waarde van de sector aan de Nederlandse economie wordt geschat op circa € 2,1 miljard⁶. Dit benadrukt het belang om te borgen dat een goed klimaat behouden blijft, zodat innovatie blijft floreren, het gunstig is om als nieuwe partij toe te treden, concurrentie wordt gestimuleerd en kwaliteit en ontwikkeling van de financiële dienstverlening in stand blijft.



¹[De Nederlandsche Bank, Actuele economische vraagstukken - Corona, 2020](#)

²[EY, FinTech Census, 2019](#)

³EY analyse 2023

⁴[EY, Collaboration at the core: evolving partnerships between banks and FinTechs, 2021](#)

⁵[EY, Global FinTech Adoption Index, 2019](#)

⁶[TechLeap, Netherlands Startup Employment, 2022; Storm2, FinTech market report Netherlands, 2022; EY analyse 2023](#)

1.1 Achtergrond en doel

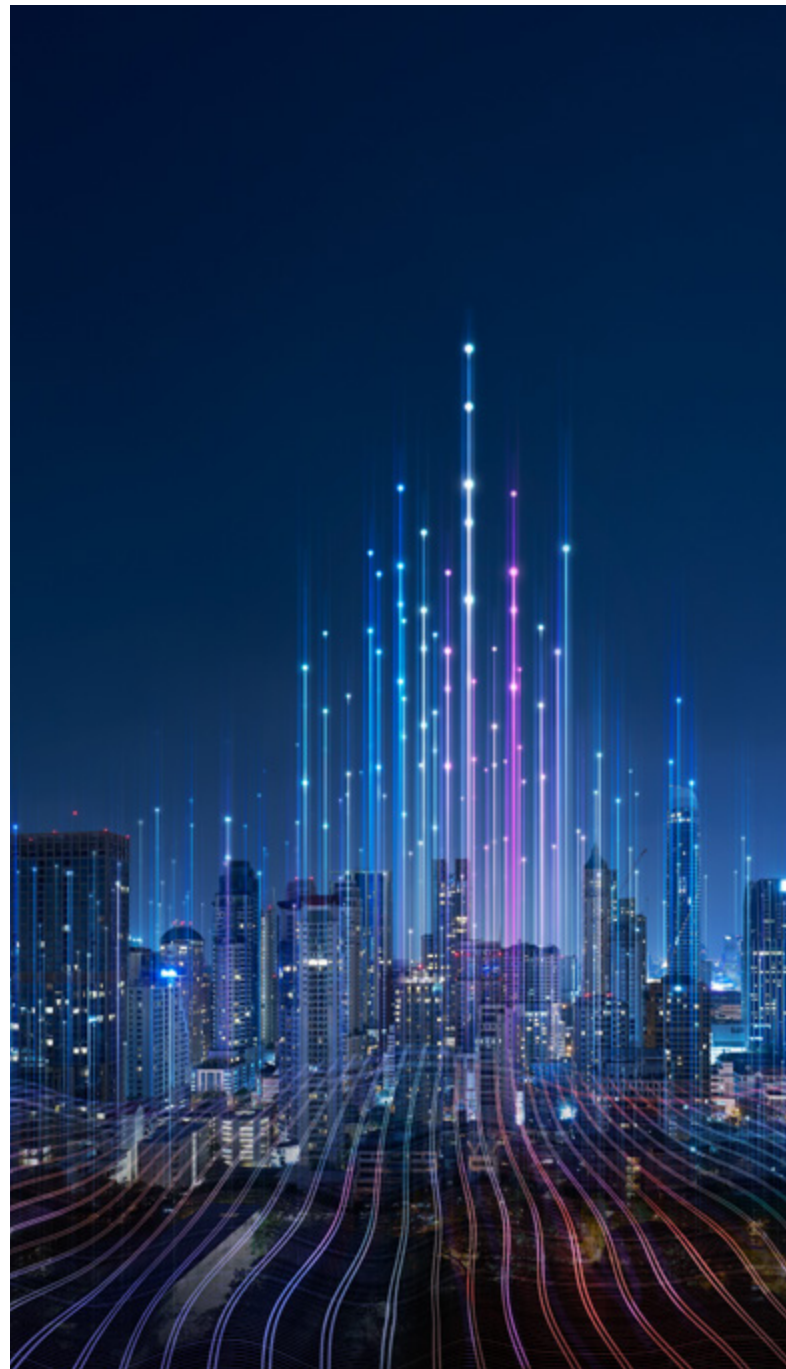
In juli 2020 presenteerde toenmalig minister Hoekstra van Financiën het FinTech-actieplan⁷ aan de Tweede Kamer, op basis van de eerste Nederlandse FinTech Censur 2019. Hierin waren verschillende actiepunten opgenomen om de FinTech sector beter te ondersteunen door middel van het nationaal en internationaal op de kaart zetten van het Nederlandse FinTech klimaat, het verbeteren van toegang tot talent en kennis en het realiseren van toekomstbestendige regelgeving met ruimte voor innovatie. Zoals uit de voortgangsrapportage van oktober 2021 blijkt, is op een groot deel van deze acties voortgang geboekt of zijn acties volledig afgerond⁸. Om Nederland ook in de toekomst een groeibodem te laten zijn voor duurzame, verantwoorde en innovatieve ontwikkeling van financiële dienstverlening, en een bloeiende financiële en FinTech sector heeft het ministerie van Financiën EY gevraagd om een tweede editie van de Nederlandse FinTech Censur uit te voeren. Dit waarborgt dat de positie van Nederland als FinTech land blijvend wordt gemonitord, wordt onderzocht wat de impact is geweest van COVID-19 en hoe de sector verder kan worden gefaciliteerd en gestimuleerd.

Het doel van dit rapport is om bij te dragen aan een groter bewustzijn en begrip van de Nederlandse FinTech sector door de sector anno 2023 in kaart te brengen en geaggregeerde statistieken te publiceren. Naast het in kaart brengen van de ontwikkeling van de sector, biedt de Censur een platform voor FinTech ondernemingen om hun input te geven over de kansen en belemmeringen die voor hun onderneming van invloed zijn.

EY heeft dit onderzoek uitgevoerd in de periode oktober 2022 tot en met februari 2023, in opdracht van het ministerie van Financiën. Hierbij zijn de volgende onderzoeksvragen gehanteerd:

1. Wat is de aard en omvang van de FinTech sector in Nederland?
2. Welke factoren, waaronder factoren op het gebied van financiële regelgeving, achten FinTech bevorderlijk, of juist belemmerend bij toetreding en/of ontwikkeling van innovatieve producten en diensten in Nederland?
3. Hoe presteert Nederland op het gebied van FinTech ten opzichte van andere landen?

Op basis van de uitkomsten van dit onderzoek wordt het ministerie van Financiën in staat gesteld om met nieuwe inzichten naar de huidige FinTech positie van Nederland te kijken.



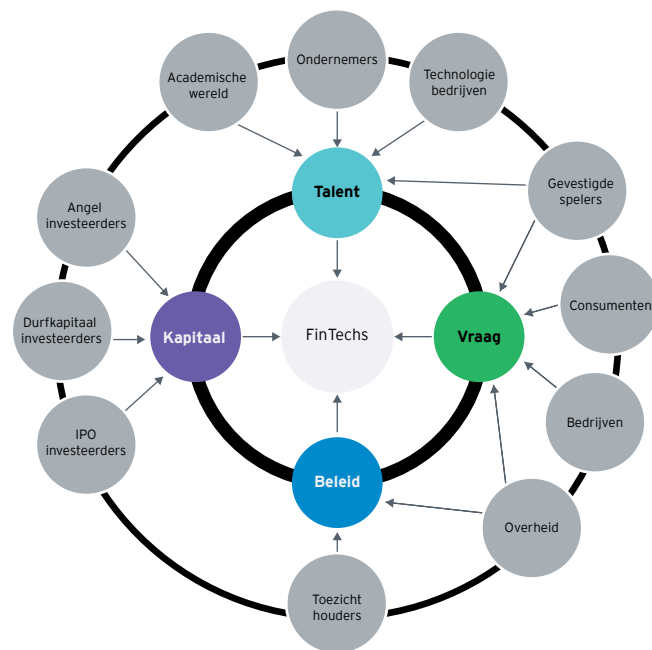
⁷ Ministerie van Financiën, Aanbiedingsbrief FinTech-actieplan, 2020

⁸ Rijksoverheid, Voortgangsbrief FinTech-actieplan, 2021

1.2 Opbouw van het rapport

Als startpunt voor het onderzoek zijn de belangrijkste attributen gedefinieerd die het FinTech klimaat bepalen. Deze attributen zijn de leidraad geweest in de opbouw van het bureauonderzoek, maar ook het kwalitatieve en het kwantitatieve onderzoek. In het rapport is de opbouw gestructureerd aan de hand van deze attributen. In lijn met de vorige FinTech Census wordt gebruik gemaakt van het model⁹ met vier attributen die het FinTech ecosysteem beslaan, zie figuur 1:

- **Vraag:** Identificeren van de vraag vanuit de markt naar FinTech diensten
- **Talent:** Aantrekken en behouden van het talent
- **Beleid:** Ondersteunen vanuit de overheid door het beleid
- **Kapitaal:** Ophalen van kapitaal



Figuur 1: Vier attributen van het FinTech ecosysteem

Bovenstaande attributen worden als drijvende krachten gezien die bepalend zijn voor het succes van een FinTech onderneming. De volgende hoofdstukken lichten per attribuut de huidige staat van de Nederlandse FinTech sector toe en behandelen op welke aspecten FinTech ondernemingen uitdagingen of belemmeringen ervaren.

De Nederlandse FinTech Census is als volgt opgebouwd. Hoofdstuk 2 kijkt naar het de belangrijkste factoren voor een FinTech om zich in een land te vestigen en hoe Nederland daar op scoort. Ook wordt hier toegelicht wat FinTechs als de belangrijkste uitdagingen en kansen ervaren in de huidige financiële sector. Hoofdstuk 3 geeft een overzicht van de totale populatieomvang in het Nederlandse FinTech landschap, waarbij wordt gekeken naar kenmerken zoals diensten, ondernemingsvorm en locatie. In Hoofdstuk 4 wordt de vraag, het gebruik en de doelgroep van FinTech diensten gepresenteerd, inclusief de impact van COVID-19 op de sector. In Hoofdstuk 5 wordt inzicht geboden in de mate waarin FinTech ondernemingen in staat zijn het benodigde talent en de benodigde vaardigheden aan te trekken en te behouden. Vervolgens beschrijft Hoofdstuk 6 FinTech ondernemingen binnen de kaders van de financiële sector, inclusief de aspecten wet- en regelgeving, overheid en toezichthouder. In Hoofdstuk 7 wordt dieper ingegaan op de financiële ontwikkeling van FinTech ondernemingen en het financieringsklimaat, waarbij de mogelijkheden om kapitaal op te halen worden besproken. De hoofdstukken vier tot en met zeven geven een overzicht van de stimulerende en belemmerende factoren die uit het onderzoek naar voren zijn gekomen, in lijn met onderzoeksvraag twee. In Hoofdstuk 8 wordt de focus van Nederland verlegd naar een breder internationaal perspectief door een vergelijking tussen landen te maken, om te reflecteren hoe Nederland zich verhoudt ten opzichte van vergelijkbare landen. In de voorafgaande hoofdstukken worden er tevens voorbeelden uit vergelijkbare landen toegelicht bij relevante onderwerpen. Tot slot worden in Hoofdstuk 9 aanbevelingen behandeld om de FinTech sector verder te ontwikkelen en te laten floreren. In de bijlagen worden de methodologie van het onderzoek nog verder toegelicht en is er een bronnenlijst opgenomen.

⁹EY, *FinTech and Ecosystems, 2021*

■ Onderzoeksvragen

1. Wat is de aard en omvang van de FinTech sector in Nederland?
2. Welke factoren, waaronder factoren op het gebied van financiële regelgeving, achten FinTech bevorderlijk, of juist belemmerend bij toetreding en/of ontwikkeling van innovatieve producten en diensten in Nederland?
3. Hoe presteert Nederland op het gebied van FinTech ten opzichte van andere landen?

■ Leeswijzer

Hoofdstuk	Relevante onderzoeksvraag	Relevant thema uit het onderzoeksmodel
1 - Inleiding	N.v.t.	N.v.t.
2 - Nederland als vestigingsland	1, 2, 3	FinTech ecosysteem als geheel
3 - Nederlands FinTech overzicht	1, 2	FinTech ecosysteem als geheel
4 - Vraag, gebruik en doelgroep van FinTech diensten	1, 2	Vraag
5 - Talent en vaardigheden	1, 2	Talent
6 - Regelgeving en toezicht	1, 2	Beleid
7 - De financiële ontwikkeling van FinTechs en het investeringsklimaat	1, 2	Kapitaal
8 - Hoe verhoudt Nederland zich tot andere landen?	3	FinTech ecosysteem als geheel
9 - Aanbevelingen	N.v.t.	N.v.t.

Feitenoverzicht

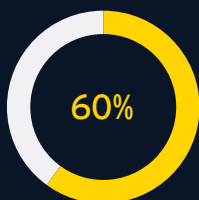
Profiel van de bedrijven in de sector

861
FinTechs

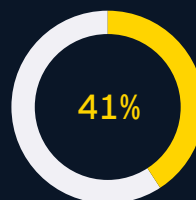
2011
Gemiddelde oprichtingsjaar

40%
Heeft het hoofdkantoor in Amsterdam

Groeiverwachtingen



verwacht te groeien in omzet in **2022**



verwacht te groeien in winst in **2022**

Ontwikkelingskansen voor FinTech ondernemingen

1

Toegang tot bestaande of nieuwe afzetmarkt

2

Toegang tot nieuwe investering

3

Nieuwe samenwerkingsmogelijkheden

Wet- en regelgeving

62%

geeft aan geen moeite te hebben met het voldoen aan wet- en regelgeving

37%

vindt de administratieve vereisten om te voldoen aan wet- en regelgeving disproportioneel

40%

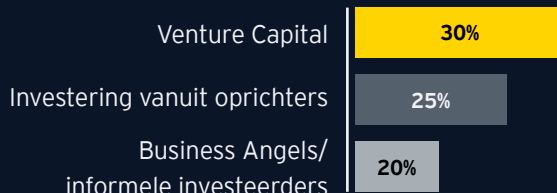
geeft aan graag een actievere rol van de overheid te zien bij het faciliteren van innovatie in de sector

Financiering en investering



heeft kapitaal opgehaald

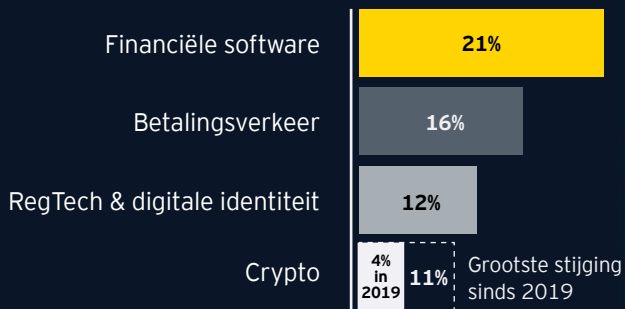
Top drie financieringsbronnen



FinTechs geven aan de komende **12 maanden** voornamelijk meer te investeren in API's, Kunstmatige Intelligentie/ Machine Learning en Cloud Technology

FinTech dienstverlening

Top vier typen dienstverlening



Meest aantrekkelijke factoren aan Nederland

1. (Digitale) infrastructuur en ligging
2. Beheersing van de Engelse taal
3. Cultuur in Nederland

Aantrekken van talent

- 57% heeft moeite om **gekwaliceerd personeel** te vinden
- 56% grootste belemmering voor het **behouden van personeel** is het verstrekken van passende beloningen
- 40% heeft 11 tot 50 werknemers

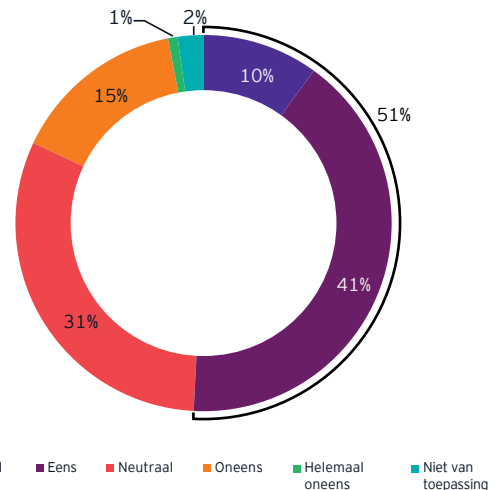
Grootste uitdagingen ervaren door FinTechs

1. Aantrekken van gekwalificeerd of geschikt talent
2. Algemeen economisch klimaat
3. Geopolitieke ontwikkelingen

2 Nederland als vestigingsland

Bij de oprichting of uitbreiding van een onderneming moet worden nagedacht over de vestigingslocatie van de onderneming. In veel gevallen zullen ondernemers kiezen voor het vestigen van hun bedrijf in het land waar ze zelf wonen. Evengoed wordt dan de afweging gemaakt in hoeverre het vestigingsklimaat geschikt en aantrekkelijk is om een onderneming op te richten. Voor bestaande FinTechs die (internationaal) willen uitbreiden, is een dergelijke analyse extra belangrijk. Nederland wordt door 51% van de FinTechs gezien als een aantrekkelijk markt (zie figuur 2), waarbij de (digitale) infrastructuur en ligging, de beheersing van de Engelse taal en de cultuur in Nederland als meest aantrekkelijke factoren worden ervaren. 16% van de FinTechs ziet Nederland als een onaantrekkelijke markt. Het beloningsbeleid en de kosten om wet- en regelgeving na te leven zijn daarvoor de belangrijkste factoren, hoewel deze factoren niet bepalend zijn bij de keuze van een vestigingsland.

In dit hoofdstuk wordt beschreven wat de bepalende factoren zijn voor FinTech partijen bij de locatiekeuze van hun bedrijf. Deze factoren worden vergeleken met de mate waarin Nederland daarop scoort. De aantrekkelijke en minder aantrekkelijke factoren van Nederland worden kort besproken als inleiding. De volgende hoofdstukken rondom vraag, talent, beleid en kapitaal werken deze factoren en onderliggende redenen voor de rangschikking verder uit. Tot slot worden de grootste uitdagingen en kansen voor FinTechs aangestipt.



Figuur 2: Aantrekkelijkheid Nederland voor FinTechs, met stelling: 'Nederland is een zeer aantrekkelijke markt voor FinTech bedrijven' (n = 126)



2.1 Belangrijkste onderscheidende factoren van het Nederlandse FinTech landschap

FinTech bedrijven wegen af hoe ze hun bedrijf het beste kunnen ontwikkelen, hoe ze hun markt het beste kunnen bedienen en, voor internationale FinTechs, vanuit welke locatie het FinTech bedrijf het meest succesvol kan zijn. In Nederland opgerichte FinTechs maken meestal niet bewust de afweging waar ze zich vestigen. Vanwege de herkomst van de eigenaar is Nederland als vestigingsland voor hen

een gegeven. Dat neemt niet weg dat een vestigingsland aan belangrijke basisfactoren moet voldoen voor FinTechs om te kunnen floreren. Figuur 3 laat zien wat de meest bepalende factoren zijn voor een vestigingsland en hoe Nederland hierop scoort, van meest belangrijk naar minst belangrijk voor FinTechs.



Figuur 3. Belangrijke factoren bij de keuze voor een vestigingsland en in hoeverre Nederland een aantrekkelijke markt is op basis van deze factoren (n = 126)

Digitale infrastructuur en ligging

Connectiviteit en digitale infrastructuur (zoals internet en datastructuur) vormen de basis voor FinTechs om digitale oplossingen te realiseren. Daarnaast waarborgt een fysiek centrale ligging (internationale) bereikbaarheid en connectiviteit. FinTechs vinden de factor (digitale) infrastructuur en ligging het meest aantrekkelijk aan Nederland als vestigingsland. Dit wordt ook bevestigd in andere onderzoeken: net als in 2019¹⁰ staat Nederland op de derde plaats in de Digital Economy and Society Index (DESI) 2022¹¹, die de Europese landen waardeert op basis van integratie en mate van connectiviteit, het menselijk kapitaal, internetgebruik, integratie van digitale techniek en digitale overheidsdiensten. Nederland heeft haar derde plaats behouden, onder andere doordat bedrijven en de overheid extra investeren in (onderzoek naar) digitalisatie en technologie¹². Dit maakt Nederland aantrekkelijk voor (startende) FinTechs, aangezien een goede digitale infrastructuur een basis legt voor het aanbieden van digitale oplossingen. Nederland loopt voorop op het Europese gemiddelde met onder andere toegang verlenen tot snel vast breedbandinternet via kabel of glasvezel en beschikbaarheid van 5G mobiel internet. Verder wordt Nederland gezien als de digitale toegangspoort naar Europa, dankzij de Amsterdamse Internet Exchange¹³.

“

Een Nederlandse vestiging betekent betrouwbaarheid, alles is goed geregeld en geeft toegang tot de rest van Europa.

FinTech ondernemingen scoren Nederland ook hoog op ligging. Door de strategische geografische locatie, de betrouwbare logistieke infrastructuur en de connectiviteit die Schiphol biedt zijn er goede wereldwijde verbindingen, wat voordelig is voor (internationaal) opererende ondernemers¹⁴.

Arbeidsmarkt

De tweede meest bepalende factor voor FinTechs bij een keuze van een vestigingsland is voldoende beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel. Dit is essentieel om het product (verder) te ontwikkelen, in de markt te zetten en zo verdere groei te realiseren. Het aantrekken van gekwalificeerd talent blijft een rode draad in grote uitdagingen voor FinTechs om ambities te realiseren. 57% noemt het aantrekken van gekwalificeerd of geschikt talent als grootste uitdaging, zie figuur 4, zo ook de grootste uitdaging in 2019. Een combinatie van factoren maakt deze uitdaging moeilijk op te lossen, zoals beschreven in Hoofdstuk 5 'Talent en vaardigheden'.

Beheersing van de Engelse taal

De vaardigheid van de Engelse taal staat in de top drie van meest bepalende factoren en wordt als zeer aantrekkelijke factor aan Nederland gezien door FinTech ondernemingen. Nederland staat sinds 2019 terugkerend op nummer één in het jaarlijkse onderzoek van onderwijsinstelling Education First (EF), dat onderzoekt wat de beste Engelssprekende landen zijn waarbij de inwoners Engels niet als moedertaal hebben¹⁵. De belangrijkste redenen waarom Nederland goed Engels spreekt is om internationaal zijn stem te kunnen laten horen (wereldwijd spreken relatief weinig mensen Nederlands), Engels spreken biedt de mogelijkheid om internationaal zaken te doen, en internationale films en series worden zelfs in het Nederlands ingesproken¹⁶. Het hoge niveau waarin Engels wordt gesproken in Nederland, zorgt voor goede communicatie in een internationaal team, maakt het gemakkelijker de internationale markt te betreden en maakt Nederland qua wonen en werken zeer aantrekkelijk voor internationale werknemers. Deze thema's worden verder behandeld in Hoofdstuk 5 'Talent en vaardigheden'.

¹⁰ European Commission, Digital Economy and Society Index (DESI), 2019

¹¹ European Commission, Digital Economy and Society Index (DESI), 2022

¹² Rijksoverheid, Nederland terug in top drie EU-ranglijst digitale economie, 2022

¹³ Netherlands Foreign Investment Agency, Corporate Brochure 11, 2021

¹⁴ Netherlands Foreign Investment Agency, Corporate Brochure 11, 2021

¹⁵ Education First, English Proficiency Index, 2022

¹⁶ Education First, Can't Dutch this: waarom het Engels van Nederlanders zo goed is, 2018

“

Nederland is uniek in Europa omdat het volledig Engelstalig toegankelijk is, niet alleen wat betreft de wervingspool van de lokale bevolking, maar ook als aantrekkelijke propositie voor internationale werknemers.

Voldoende afzetmarkt in de huidige sector

Een ruime afzetmarkt is cruciaal voor een FinTech, om te waarborgen dat er voldoende producten of diensten kunnen worden verkocht in het land van herkomst. De vraag naar FinTech producten en diensten in Nederland van zowel consumenten als bedrijven is hoog in Nederland, hoewel FinTechs het toekomstpotentieel qua afzetmarkt (welke relatief klein is) in Nederland lager inschatten, wat verder wordt besproken in Hoofdstuk 4 'Vraag, gebruik en doelgroep van FinTech diensten'. De toegang tot bestaande of nieuwe afzetmarkt draagt voor FinTechs het meest bij aan de toekomstige ontwikkeling van hun bedrijf (zie figuur 5).

Digitale geletterdheid

De kwaliteit van de Nederlandse educatie systemen (nummer tien wereldwijd¹⁷) draagt bij aan de digitale geletterdheid van de samenleving. Vanuit een werkgeversperspectief helpen digitaalvaardige ('digital savvy') en innovatieve werknemers bij de ontwikkeling van digitale oplossingen van FinTechs. Aan de andere kant zorgt de toenemende digitale adoptie van zowel consumenten als bedrijven voor een groeiende vraag naar nieuwe bedrijfsmodellen die door FinTechs worden gedreven. Nederland scoort hoog op digitale geletterdheid en vraag naar FinTech diensten, wat verder wordt besproken in Hoofdstuk 4 'Vraag, gebruik en doelgroep van FinTech diensten'.

Regelgeving

Hoewel regelgeving niet uitermate bepalend is bij de keuze van een vestigingsland wordt Nederland qua wet- en regelgeving als relatief onaantrekkelijk ervaren. Rigide invulling van wet- en regelgeving en een gebrek aan maatwerk maakt dat naleving van regelgeving wordt gezien als een uitdaging (nummer vijf in figuur 4). Onder andere de strikte invulling van Europese open normen draagt hier aan bij. Uit interviews blijkt dat de voorkeur wordt gegeven aan wetgeving boven richtlijnen, omdat deze door verschillende landen op uiteenlopende wijze kunnen worden geïnterpreteerd. Hoofdstuk 6 'Regelgeving en toezicht' gaat hier dieper op in.

“

De Nederlandse mentaliteit is vasthouden aan de richtlijnen en dat heel streng te interpreteren.

Cultuur van het vestigingsland

De cultuur in Nederland, wat verwijst naar zowel professionele (bijv. werkcultuur, ondernemerscultuur) als privé-cultuur (bijv. woonklimaat en digitale adoptie) wordt in het algemeen als aantrekkelijke factor voor vestiging ervaren (nummer drie meest aantrekkelijke factor van Nederland als vestigingsland). Vooral Amsterdam wordt vaak genoemd als een prettige stad om in te wonen, voor zowel binnenlands als buitenlands talent. Naast Amsterdam, trekt ook de rest van de Randstad veel (jong) talent aan vanwege het internationale en moderne karakter en de aanwezigheid van goede universiteiten¹⁸. De aantrekkelijke Nederlandse woon- en werkcultuur voor (internationaal) personeel wordt verder toegelicht in Hoofdstuk 5 'Talent en vaardigheden'.

¹⁷ U.S. News, Best Countries for Education, 2022

¹⁸ Netherlands Foreign Investment Agency, Corporate Brochure 11, 2021

Aanwezigheid van een grote, sterke en diverse financiële sector

De aanwezigheid van een grote, sterke en diverse financiële sector draagt bij aan het creëren van voldoende zakelijke (B2B) afzetmarkt in Nederland, doordat FinTech partijen gevestigde spelers ondersteunen in toepassingen van technologische oplossingen. Samenwerkingsmogelijkheden levert hierbij een belangrijke bijdrage aan de ontwikkeling van FinTechs (zie figuur 5). Daarnaast zorgt een dergelijke financiële sector voor een grotere beschikbaarheid van talent met financiële kennis. Deze factor bereikt de top vijf van meest aantrekkelijke factoren in Nederland en wordt verder toegelicht in Hoofdstuk 4 'Vraag, gebruik en doelgroep van FinTech diensten'.

Netwerkmogelijkheden en het financierings- en belastingklimaat

Het financierings- en belastingklimaat bepalen onder meer de mogelijkheden om kapitaal aan te trekken en de mate van belastingdruk, wat bepalende factoren zijn voor FinTechs om het bedrijf te laten groeien. FinTechs ervaren ruime investeringsmogelijkheden maar voorzien een verschuiving door de stijging van de rente en de geopolitieke omstandigheden. Als gevolg geven FinTechs aan gebaat te zijn bij toegang tot nieuwe investering (zie figuur 5). Voldoende netwerkmogelijkheden (met investeerders) ondersteunen in het samenbrengen van vraag en aanbod van kapitaal. Deze elementen worden uitgebreid besproken in Hoofdstuk 7 'De financiële ontwikkeling van FinTechs en het investeringsklimaat'.

Beloningsbeleid

Hoewel beloningsbeleid niet wordt gezien als een bepalende factor is het de minst aantrekkelijke factor aan Nederland als vestigingsland. Tevens ervaren FinTechs het als de meest belemmerende factor voor het aantrekken van talent. Ten aanzien van het beloningsbeleid mag in Europa, volgens de Capital Requirements Directive, het variabele deel van het totale salaris per persoon niet meer bedragen dan 100% van het vaste deel, waarbij de lidstaten een maximaal niveau van het bonusplafond van 200% mogen instellen¹⁹. In Nederland bedraagt het bonusplafond 20%, hetgeen wijst op een striktere interpretatie van het

beloningsbeleid in vergelijking met de rest van Europa. Daarnaast kan de toekenning van opties aan werknemers van FinTechs beperkt zijn in Nederland. In Hoofdstuk 5 'Talent en vaardigheden' wordt de impact van het beloningsbeleid verder toegelicht.

Kosten om te voldoen aan de wet- en regelgeving

Tot slot wegen verschillende kosten om te voldoen aan wet- en regelgeving het minst zwaar bij de keuze van een vestigingsland. De kosten om compliant te zijn aan de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) is het minst belangrijk voor FinTechs. Door Europese privacywetgeving²⁰ is het niveau van gegevensbescherming in Europa gelijk en raakt het elk bedrijf dat persoonsgegevens verwerkt. Door de Europese privacywetgeving, heeft deze factor binnen Europa weinig tot geen invloed op de keuze van het vestigingsland. De kosten om te voldoen aan de Wet op het financieel toezicht (Wft) en Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) worden als disproportioneel ervaren. Ook de kosten om aan andere wetgeving te voldoen wordt als onaantrekkelijke factor van Nederland als vestigingsland ervaren, wat in meer detail is toegelicht in Hoofdstuk 6 'Regelgeving en toezicht'.

Internationale factoren

Naast nationale factoren, vormen wereldwijde aspecten als het algemeen economische klimaat, geopolitieke ontwikkelingen en het wereldwijde FinTech klimaat een uitdaging voor verdere ontwikkeling voor FinTechs (zie figuur 4). Ten eerste wordt het algemene economische klimaat door 43% van de FinTechs genoemd als een uitdaging voor het komende jaar. Macro-economische uitdagingen zoals inflatie, stijgende rente en de kosten van levensonderhoud zullen naar verwachting van FinTechs hun activiteiten beïnvloeden. In Europa werd de stijgende inflatie vooral veroorzaakt door uitdagingen aan de aanbodzijde, wat resulteerde in hoge energie- en voedselprijzen²¹. Dat snijdt in de portemonnee van de consument, wat de vraag naar FinTech producten en diensten onder druk kan zetten. Bovendien begon 2022 met rentetarieven in Europa van bijna nul, maar werd dit aanzienlijk opgedreven door het monetaire beleid van de

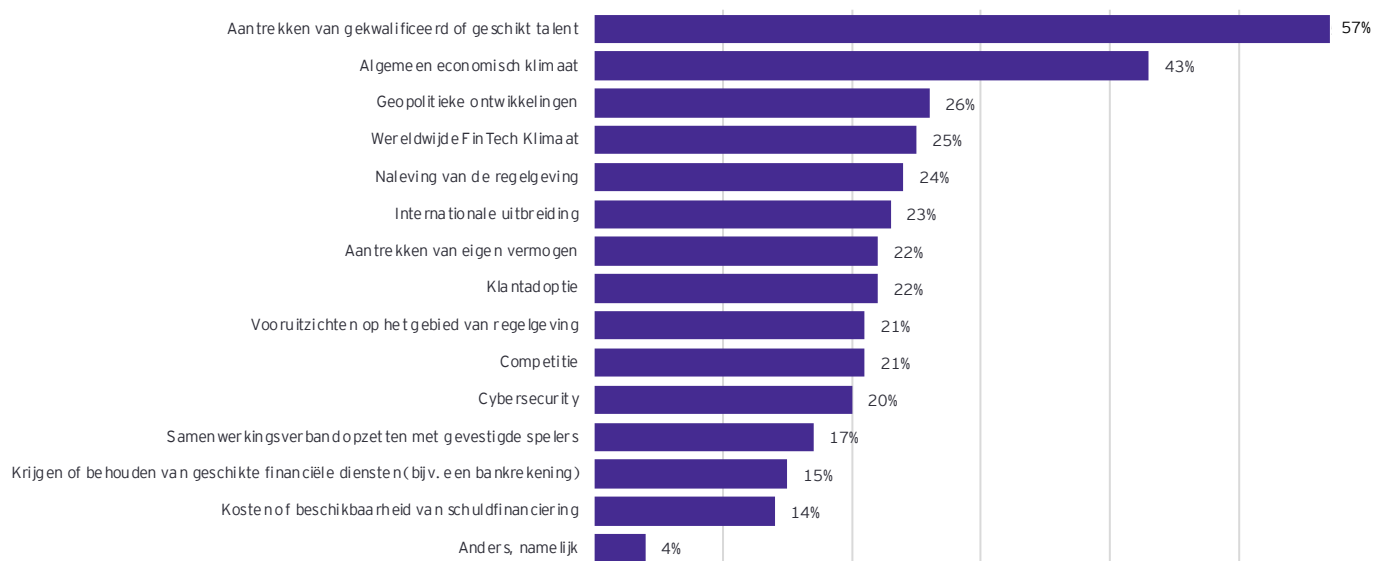
¹⁹Europese Unie, Richtlijn 2013/36/EU, 2013

²⁰Autoriteit Persoonsgegevens, Internationale privacywetgeving

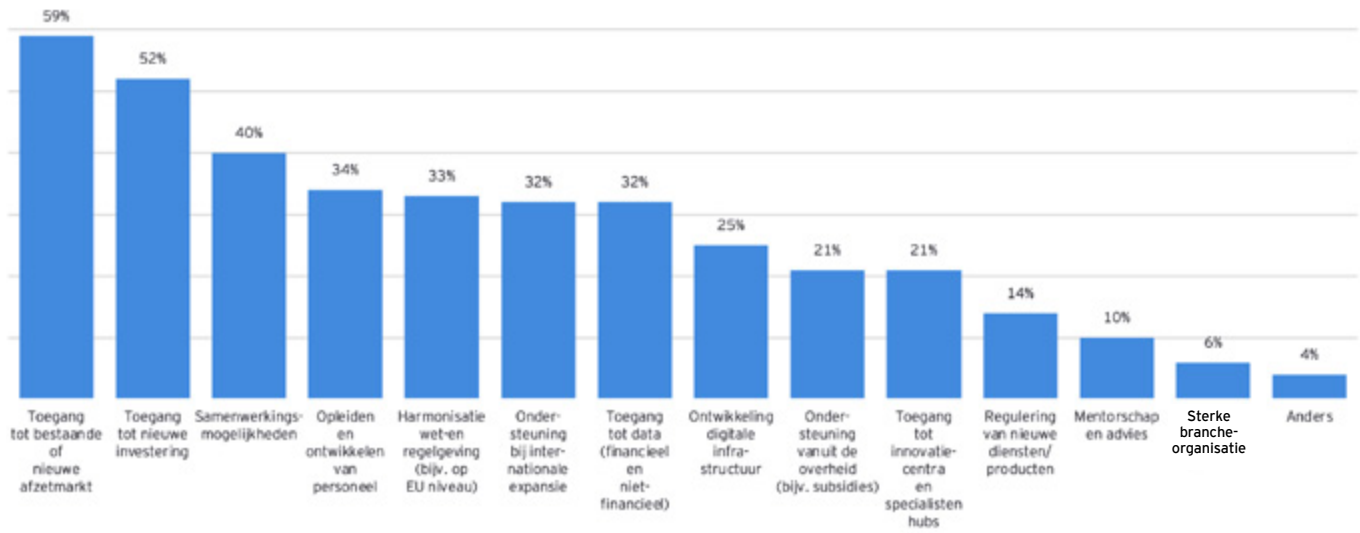
²¹EY, Global Economic Outlook January, 2023

Europese Centrale Bank, om zo de inflatie te beteugelen. Stijgende rentetarieven maken het voor FinTechs in het algemeen moeilijker om kapitaal aan te trekken, gezien de hogere kosten verbonden aan het lenen van geld. Ook wereldwijde ontwikkelingen van de afgelopen jaren baren FinTechs zorgen: geopolitieke ontwikkelingen en het wereldwijde FinTech-klimaat worden door respectievelijk 26% en 25% van de FinTechs als uitdaging genoemd. Interessant is dat COVID-19 onder FinTechs het minste zorgen baart als uitdaging voor het komende jaar. Dat neemt niet weg dat de wereld waarin FinTech producten en diensten worden aangeboden aanzienlijk is veranderd ten opzichte van enkele jaren geleden. Zo stond in 2022 ook onder andere de energiecrisis en de oorlog in Oekraïne centraal. Dit zorgt voor onzekerheid in de wereldwijde FinTech markt, voor zowel FinTechs als (buitenlandse) investeerders. De veranderende mindset van investeerders wordt in meer detail besproken in Hoofdstuk 7 'De financiële ontwikkeling van FinTechs en het investeringsklimaat'.

Ten opzichte van 2019 is de grootste wijziging dat in de top drie van meest bepalende factoren bij de keuze van een vestigingsland de 'beheersing van Engelse taal' (nummer één in 2019) is gewisseld voor 'arbeidsmarkt' (nummer vijf in 2019). Zoals in meer detail wordt behandeld in Hoofdstuk 5 'Talent en vaardigheden' wordt hiermee de krapte van de arbeidsmarkt anno 2023 gereflecteerd. Daarnaast stonden in 2019 het aantrekken van talent, de samenwerking met gevestigde spelers en klantadoptie centraal als grootste uitdagingen. Waar het aantrekken van talent in 2023 nog steeds de grootste uitdaging is, zijn de daaropvolgende twee uitdagingen in 2023 aanzienlijk gedaald ten opzichte van 2019. Mogelijke verklaringen voor minder uitdaging in samenwerking zijn de toegenomen onafhankelijkheid van FinTechs en financiële instellingen die naar aanleiding van COVID-19 FinTech oplossingen zijn gaan omarmen. Dit laatste, in combinatie met de samenleving die FinTech oplossingen steeds meer omarmt, verklaart de afname van klantadoptie als uitdaging.



Figuur 4. Grootste uitdagingen voor FinTech ondernemingen (meerdere antwoorden mogelijk) (n = 126)



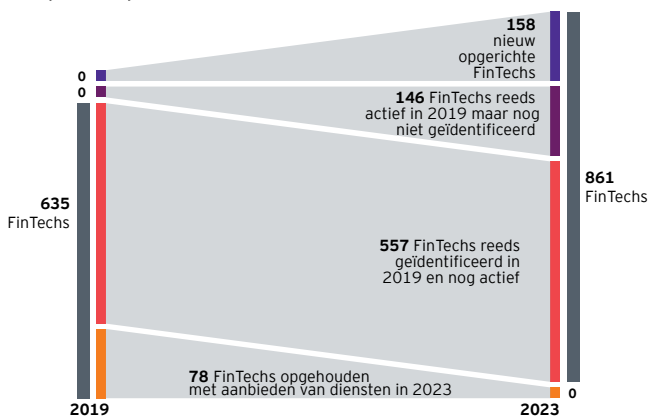
Figuur 5. Kansen voor ontwikkeling voor de Nederlandse FinTech sector (meerdere antwoorden mogelijk) (n = 126)



3. Nederlands FinTech overzicht

Omvang van de Nederlandse FinTech sector is gestegen naar 861 FinTechs

Het aandeel van de FinTech sector aan de Nederlandse economie anno 2023 wordt geschat op circa € 2,1 miljard²², mede dankzij de groei die de Nederlandse FinTech sector heeft laten zien in afgelopen jaren. Waar de sector in 2016 nog bestond uit ruim 200 bedrijven, werden er 635 FinTech partijen geïdentificeerd in 2019²³. Ondanks COVID-19 zijn er inmiddels 861 geïdentificeerde FinTech partijen in 2023 (zie figuur 6 voor de visuele weergave van de FinTech sectorontwikkeling) naar voren gekomen uit bureauonderzoek (zie bijlage 1 voor de methodologie). Van de 635 FinTech ondernemingen uit 2019 blijkt na analyse dat 12%, circa 78 partijen, niet langer actief zijn in de Nederlandse FinTech markt. 62 van deze partijen zijn geheel gestaakt met het aanbieden van hun diensten, maar er zijn ook verschillende partijen die door overnames niet langer actief zijn op de Nederlandse markt. De totale groei van 304 FinTechs komt voort uit twee factoren. Allereerst zijn er sinds het eerste onderzoek 158 FinTechs opgericht. Het overige deel was daarnaast reeds actief in 2019, maar was toen nog niet geïdentificeerd in het bureauonderzoek dit komt door een lagere (online) zichtbaarheid van startende bedrijven. De veranderingen sinds 2019 laat zien dat de FinTech sector een dynamische sector is. Dit illustreert het innovatieve karakter van de sector wat klaarblijkelijk kansen biedt om ondernemingen op te richten, maar ook dermate competitief is dat niet alle bedrijven blijvend bestaansrecht hebben.



Figuur 6. Nederlandse FinTech partijen

²² Techleap, Netherlands Startup Employment, 2022; Storm2, FinTech market report Netherlands, 2022; EY analyse, 2023

²³ EY, FinTech Census, 2019

²⁴ EY analyse, 2023



“

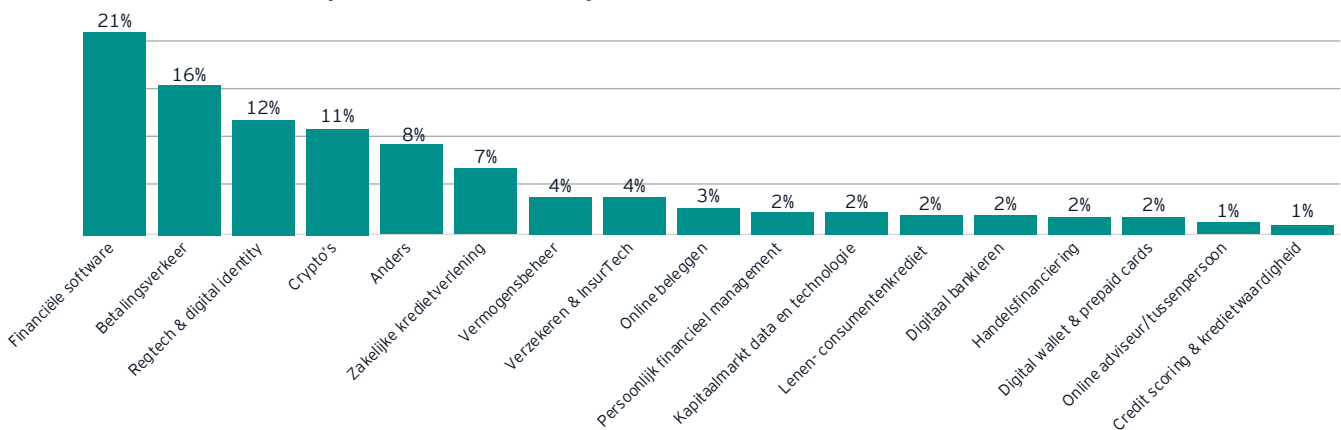
Wendbaarheid en flexibiliteit zijn essentieel voor een gezond innovatiesysteem.

3.1 Diensten van de Nederlandse FinTech sector

De 861 geïdentificeerde FinTech partijen zijn op hoofdactiviteit gecategoriseerd. De meeste FinTechs bieden producten of diensten aan die vallen onder financiële software (21%), betalingsverkeer (16%) en RegTech & digitale identiteit (12%). Financiële software is een overkoepelende term waardoor veel verschillende soorten FinTechs zich ermee kunnen identificeren. Omdat financiële software in veel FinTech diensten is geïntegreerd, zijn financiële softwarediensten ook vaak gelieerd aan andere soorten diensten zoals betalingen, online beleggingsdiensten of verzekeringsproducten. Concrete voorbeelden van diensten waarin financiële software wordt gebruikt zijn portefeuilleoptimalisatie, verzekeringsadministratie of boekhoudoplossingen. Financiële software wordt zowel direct aan het mkb of financiële instellingen geleverd, maar indirect maken ook eindklanten van financiële instellingen er gebruik van door de integratie van FinTech oplossingen in hun dienstverlening (het B2B2C kanaal). De betalingsverkeer partijen richten zich op de betaalwaardeketen, maar bestaan ook uit betaalfacilitators, payment service providers (PSP's), netwerken die nieuwe betaalproposities creëren en aanbieders van betaaltechnologie²⁵. De betalingsverkeer partijen bieden deze diensten aan financiële instellingen, het mkb en consumenten. Terwijl zakelijke klanten het concurrentievoordeel van gebruiksvriendelijke, bijna onzichtbare betalingen inzien, neemt ook de vraag van klanten naar frictieloze betalingen toe naarmate de digitale

economie groeit. Ze spelen in op deze enorme vraag naar betaaloplossingen en zien daardoor kansen om zowel bestaande betaalmethoden uit te breiden als nieuwe te lanceren. De bekende betaalmethoden blijven zich ontwikkelen en stijgen in populariteit onder gebruikers, zoals mobiele bank applicaties, E-wallets en self-service betalingen (zoals zelfscankassa's)²⁶. Er vinden echter ook veel ontwikkelingen plaats die het betaallandschap veranderen. Het PayTech rapport van EY identificeert zeven trends die van invloed zijn op betalingen, namelijk: open banking, real-time betalingen, internationale betalingen, achteraf betalen, de digital wallet en super-apps (waar meerdere (financiële) kerndiensten en onafhankelijke apps samenkomen in één app²⁷), ingebodde betalingen en digitale valuta's van centrale banken (CBDC's) en digitale valuta's²⁸. Deze innovaties in betalingen zullen naar verwachting in de toekomst nog verder opschalen en een grote impact hebben op de digitale economie doordat ze leiden tot snellere, goedkopere en veiligere betaalmethoden.

Derde in de top drie van aangeboden diensten zijn oplossingen op het gebied van 'Regulatory Technology' (RegTech) en digitale identiteit. Dit omvat bedrijven die technologie gedreven oplossingen bieden aan de financiële sector om te voldoen aan wet- en regelgeving zoals Know Your Customer (KYC) en Anti-Money Laundering (AML). FinTechs die onder RegTech bedrijven vallen, verschillen ook in het soort diensten dat ze aanbieden.



Figuur 7. Typen dienstverlening van de 861 geïdentificeerde FinTech ondernemingen ²⁴ (n = 861)

²⁵ EY, [How the rise of PayTech is reshaping the payments landscape, 2022](#)

²⁶ Ikgastarten.nl, [Dit zijn de trends in betalen, 2023](#)

²⁷ Gartner, [What Is a Superapp?, 2022](#)

²⁸ EY, [How the rise of PayTech is reshaping the payments landscape, 2022](#)

²⁹ EY, [Regulatory technology \(RegTech\)- navigating the right technology to manage the evolving regulatory environment, 2019](#)

³⁰ EY, [What you need to know now: crypto and digital assets in financial services, 2022](#)

De focusgebieden van RegTech zijn bijvoorbeeld reporting en data analyses, (operationeel) risico management, AML/KYC, naleving van regelgeving en cybersecurity²⁹.

Veel van de deelnemende RegTech bedrijven geven aan dat de toenemende regeldruk kansen voor hen biedt, omdat zij met hun diensten bedrijven kunnen ondersteunen in het compliant zijn en schoonhouden van het financiële systeem. Door het uitbesteden van taken zoals het identificeren van klanten en bedrijven en fraudebestrijding kunnen de bedrijven en financiële instellingen zich meer richten op hun dienstenportefeuille.

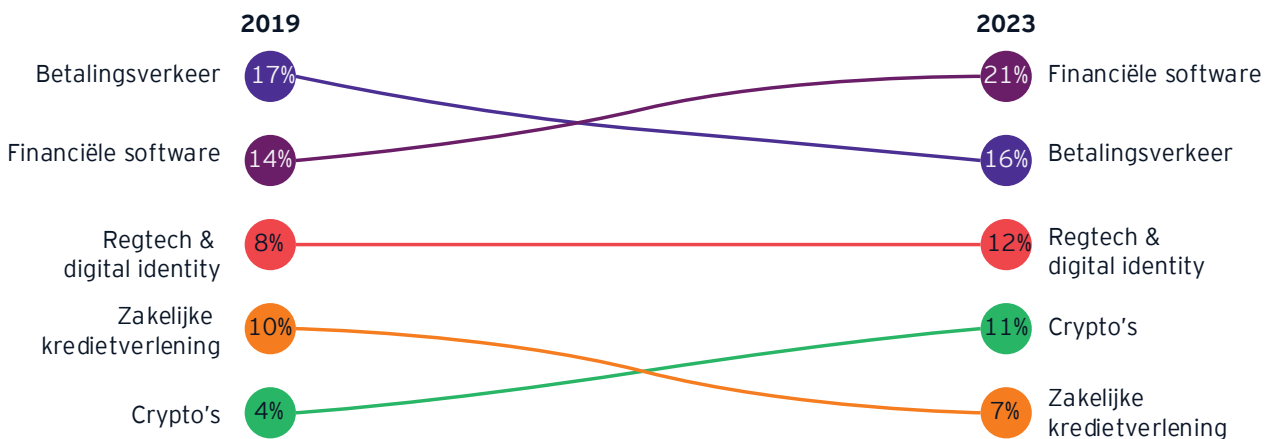
De top vier van typen dienstverlening wordt gecompleteerd door Crypto's (11%). De blockchaintechnologie creëert een breed spectrum aan nieuwe mogelijkheden binnen de financiële sector. Voorbeelden hiervan zijn gedecentraliseerde manieren van zakendoen zonder tussenpersonen (decentralized finance (DeFi)), autonome organisaties (decentralized autonomous organizations DAO's)) en nieuwe digitaal bezit, zoals crypto's, tokens (bijv. commodity- of utility-tokens), stablecoins en niet vervangbare tokens (non-fungible token (NFT's))³⁰. FinTech partijen spelen hierop in, waarbij het grootste focusgebied ligt in cryptoplatforms.

Tot slot is er ook een groep FinTechs van circa 8% die niet goed te plaatsen zijn in de gedefinieerde typen

dienstverlening. Dit zijn voornamelijk FinTechs die inspelen op niches in de markt, die nog niet breed bediend worden door financiële innovaties zoals uitgavenbeheer en hypotheektechnologie.

De top drie FinTech diensten is in lijn met 2019, met de grootste stijging in crypto

Ook in 2023 staat financiële software en betalingsverkeer in de top drie van aangeboden FinTech diensten. Zakelijke kredietverlening heeft de top drie verlaten als een van de grootste dalers sinds 2019, door een consolidatieslag binnen deze subsector bij partijen zoals crowdfundingaanbieders (zie figuur 8)³¹. De grootste stijgingen zijn gemeten bij 'Crypto's' en 'Financiële software'. Zoals beschreven omvatten deze subsectoren meerdere focusgebieden waarin FinTech partijen inspelen op financiële innovaties. Uit interviews blijkt dat crypto door de enorme koersvolatiliteit en faillissementen grote media-aandacht krijgt, wat leidt tot nieuwsgierigheid en interesse bij beleggers. Zoals genoemd in interviews heeft de toegenomen vraag en geen vergunningsplicht (op dit moment is er een registratieregime onder de Wwft) bijgedragen in de groei van cryptopartijen. Tot slot zijn de typen dienstverlening big data & analytics, blockchain en AI niet meegenomen in de keuzemogelijkheden van 2023. Reden hiervoor is dat deze categorieën meer aangeven van welke technologie gebruik wordt gemaakt dan dat er een type dienstverlening wordt geclassificeerd.

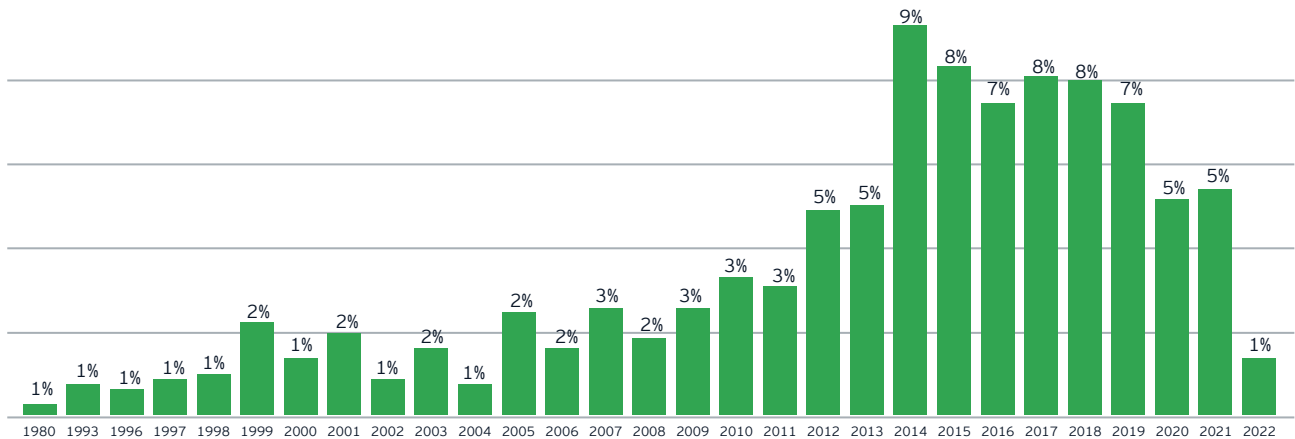


Figuur 8. Verandering in typen dienstverlening sinds 2019³² (n = 861)

³¹ Crowdfundingscijfers.nl, Crowdfunding in Nederland 2021, 2021

³² EY analyse, 2023

3.2 Volwassenheid FinTechs



Figuur 9: Jaar van oprichting³⁴

Het aantal FinTech bedrijven is sinds de vorige decennia sterk toegenomen. Van de in 2023 861 geïdentificeerde FinTech ondernemingen is de gemiddelde leeftijd van de in Nederland opererende FinTechs 12 jaar. Figuur 9 laat zien dat de meeste FinTechs zijn opgericht in het jaar 2014: 9% van het totaal aantal geïdentificeerde FinTechs. De opkomst van zelfstandige FinTech ondernemingen is begonnen tussen 2012 en 2014. Eerder opgerichte FinTechs (voor 2012) maken meestal onderdeel uit van een gevestigde speler. In eerste instantie zagen financiële instellingen FinTech bedrijven als concurrenten, maar begonnen na verloop van tijd samenwerkingsmogelijkheden met FinTechs te zien, zoals gebruik maken van onderliggende FinTech diensten voor een frictieloze klantervaring³³. Deze groei van FinTech bedrijven is te zien in figuur 9 tussen 2012 en 2014, waarna FinTech bedrijven kans zagen om een substantieel deel van de financiële sector te worden en de FinTech sector steeds bekender werd.

Na een piek in 2014 is het aantal FinTech bedrijven daarna in een constant tempo blijven groeien, maar minder snel dan in 2014. In 2020 nam het aantal nieuwe opgerichte FinTechs af als gevolg van de COVID-19 pandemie.

Sinds de 2019 editie van de FinTech Census, zijn er 158 nieuwe FinTech partijen opgericht, waarbij de grootste stijging in 2019 lag. Die bedrijven waren nog niet geïdentificeerd, omdat die op dat moment nog in de opstartende fase waren waardoor ze nog niet in het zicht waren. Vlak voordat de COVID-19 crisis begon, groeide de Nederlandse economie en bereikte het aantal Nederlandse bedrijven een recordaantal³⁵. De meer voorzichtige houding als gevolg van de start van COVID-19 is terug te zien in het afnemende aantal FinTechs dat in 2020 wordt opgestart. In 2021 neemt het vertrouwen van ondernemers weer toe en starten er vooral weer meer FinTechs in crypto, betalingen en financiële software.

³³ EY, *Collaboration at the core: evolving partnerships between banks and FinTechs, 2021*

³⁴ EY analyse, 2023

³⁵ Kamer van Koophandel, *Grens 2 miljoen ondernemingen in Nederland gepasseerd, 2020*

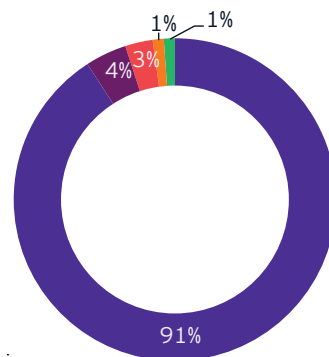
3.3 Organisatievorm

Qua organisatievorm is een duidelijke meerderheid (91%) van de geïdentificeerde FinTechs een zelfstandig bedrijf, zie figuur 10. Gedreven door ondernemerschap en de visie/missie van het bedrijf lijkt er een sterke voorkeur om zelfstandig te opereren en autonome keuzes te kunnen maken. Circa 8% maakt onderdeel uit van een ander bedrijf. Deze moederbedrijven hebben een Wft-vergunning (4%), zijn aanbieder van technologie (3%) of onderdeel van BigTech (1%). Onder de 1% van FinTechs met organisatievorm van 'Anders' vallen bijvoorbeeld partijen die onderdeel zijn van een joint venture of een stichting.

FinTechs opereren zelfstandiger binnen de financiële sector

Ten opzichte van 2019 is het percentage zelfstandige bedrijven sterk gestegen van 79% naar 91%. Dit kan worden verklaard door verschillende factoren. Waar bijvoorbeeld een link naar het merk van een gevestigde speler eerst een zegel van vertrouwen opleverde, is inmiddels het consumentenvertrouwen gestegen en ervaren FinTechs minder uitdaging in het aangaan van samenwerkingsverbanden. Daarnaast kan meer beschikbaarheid van kapitaal door het gunstige investeringsklimaat³⁶, zie Hoofdstuk 7 voor meer details, ervoor hebben gezorgd dat FinTechs minder genoodzaakt waren om onderdeel te worden van een ander bedrijf.

Ook bij gevestigde spelers met gelieerde FinTech partijen in 2019 zijn veel van deze partijen inmiddels zelfstandig verder gegaan, gestopt met de dienstverlening of volledig geïntegreerd binnen de dienstverlening van de gevestigde speler.



- Zelfstandig bedrijf
- Onderdeel van een instelling (met Wft-vergunning)
- Onderdeel van een aanbieder van technologie
- Onderdeel van BigTech (de meest welvarende en invloedrijke technologische bedrijven in de IT-industrie)
- Anders

Figuur 10: Organisatievormen van FinTechs³⁷ (n = 861)



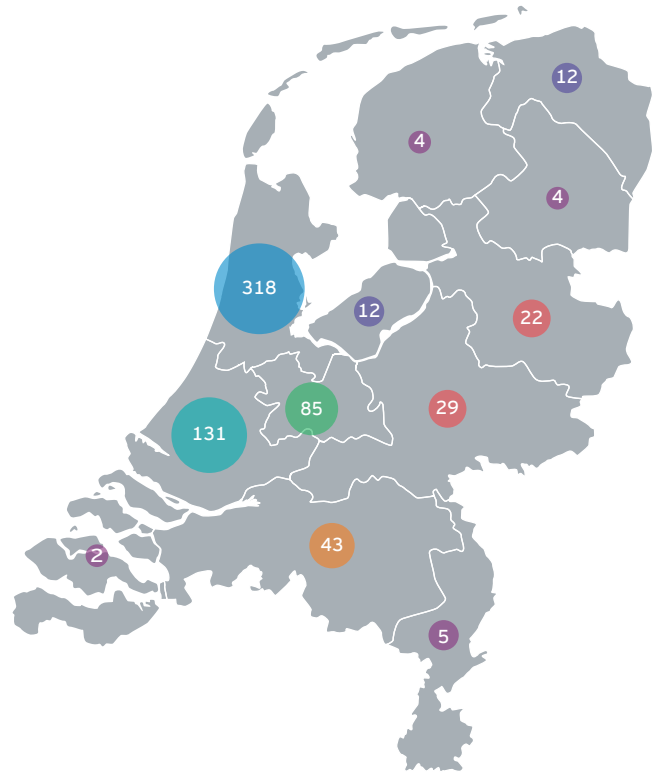
³⁶ Dialogic in opdracht van de overheid, Het Nederlandse investeringsklimaat, 2021
³⁷ EY analyse, 2023

3.4 Vestigingsplaats FinTechs

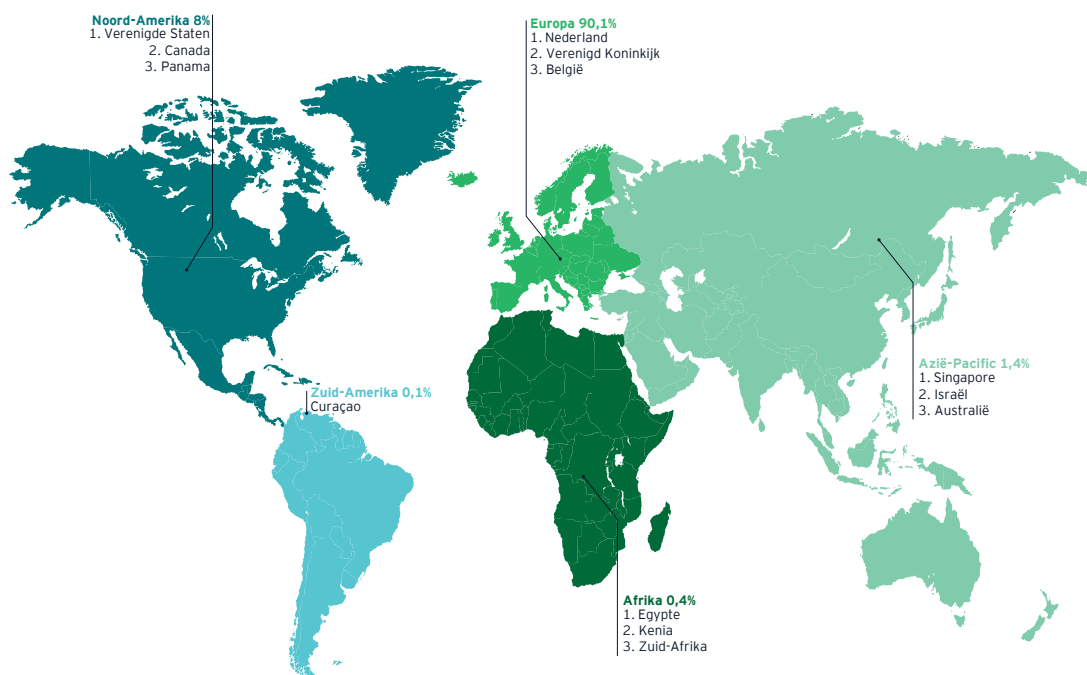
78% van de geïdentificeerde FinTechs heeft het hoofdkantoor staan in Nederland. De andere 22% is wel actief binnen de Nederlandse markt met een vestiging maar hebben hun hoofdkantoor elders. De herkomst van internationale FinTechs is breed verspreid, met hoofdkantoren in alle continenten (zie figuur 11). Hiervan heeft 7% het hoofdkantoor in de Verenigde Staten, gevolgd door buurlanden zoals het Verenigd Koninkrijk (4%) en België (2%).

In Nederland springt Amsterdam eruit als FinTech hub. 40% van de Nederlandse hoofdkantoren is gevestigd in de hoofdstad, gevolgd door Rotterdam (8%), Utrecht (6%) en Den Haag (6%). Uit de interviews komt naar voren dat Amsterdam aantrekkelijk is om zich te vestigen voor het aantrekken van (internationaal) talent. Het prettig woon- en werkklimaat en de internationale cultuur die er heerst dragen hier het meeste aan bij.

Sinds 2019 is de populariteit van Amsterdam als vestigingslocatie voor het hoofdkantoor van een FinTech onderneming gestegen van 32% in 2019 naar 40% in 2023. Verder is in lijn met 2019 de grootste concentratie van FinTechs in de Randstad te vinden, zie figuur 12.



Figuur 12. Locaties van FinTechs met een hoofdkantoor in Nederland (n = 667)



Figuur 11. Wereldwijde locaties hoofdkantoor van in Nederland opererende FinTechs, top drie landen per continent (n = 861)

4. Vraag, gebruik en doelgroep van FinTech diensten

De vraag naar FinTech diensten is verder toegenomen sinds 2019, onder andere doordat de COVID-19 pandemie een katalysator is geweest voor verdere digitalisering van de maatschappij, het gebruik van financiële technologie en acceptatie vanuit de consument. Verder zijn FinTechs minder afhankelijk geworden van gevestigde spelers in het aanbieden van diensten door de toenemende marktvraag.

Dit hoofdstuk belicht de vraag naar FinTech producten en diensten (de hoeveelheid producten en diensten waar behoefte aan is), waarbij wordt nagegaan welke soorten klanten de diensten gebruiken, waarom de vraag zich ontwikkelt en hoe FinTech ondernemingen zich positioneren binnen het bredere financiële landschap.

Bevorderende factoren:

- ▶ **COVID-19 impact:** De COVID-19 pandemie heeft gezorgd voor meer en snellere innovatie in de digitalisering en automatisering in de financiële sector
- ▶ **Digitale infrastructuur:** De goede digitale infrastructuur (internet en data infrastructuur) in Nederland trekt FinTechs aan om zich in Nederland te vestigen omdat dit de basis is om de digitale technologieën van FinTechs te kunnen aanbieden
- ▶ **Adoptie FinTech producten en diensten:** De hoge acceptatiegraad en hoge mate van digitalisering van de Nederlandse samenleving zorgt voor een aantrekkelijke markt voor FinTech producten en diensten voor zowel B2C als B2B(2C) en bevordert de groei van FinTechs

Belemmerende factoren:

- ▶ **Toekomstig groeipotentieel:** Hoewel de adoptiegraad van FinTech producten en diensten hoog is, zijn de toekomstige groeiperspectieven in Nederland laag vanwege een relatief kleine afzetmarkt
- ▶ **Risicoaversie:** Kleine FinTech partijen ervaren het als uitdagend om als geloofwaardige partij te worden gezien te worden door banken en consumenten wat hun groei belemmert
- ▶ **Partners in samenwerkingen:** Waar FinTechs zich meer richten op samenwerken in ecosystemen, is het vinden van passende partners een uitdaging



4.1 COVID-19 als katalysator van innovatie

Sinds de laatste Nederlandse FinTech Census (2019) heeft de sector de COVID-19 pandemie doorstaan. Initieel was de verwachting dat COVID-19 een grote impact zou hebben op FinTechs, onder andere vanwege verminderende mogelijkheden tot het verkrijgen van kapitaal. Inderdaad testte COVID-19 de bedrijfscontinuïteit en operationele veerkracht van FinTechs vanwege onzekerheden rond financiën, bedrijfsmodellen, klantgedrag, reacties van toezichthouders en talent. Echter laten de cijfers zien dat de verwachte impact beperkt is gebleven. Sinds 2019 zijn er 158 FinTech partijen opgericht, terwijl het CBS in het eerste halfjaar van 2022 juist meer bedrijfsopheffingen dan ooit zag³⁸. Ook kwam uit de enquête COVID-19 als minst uitdagende factor naar voren wanneer werd vooruitgeblift naar de grootste uitdagingen voor 2023. De huidige staat van de FinTech sector na de COVID-19 pandemie weerspiegelt zijn robuustheid en veerkracht.

Een positief gevolg van COVID-19 is dat er meer en snellere innovatie in digitalisering en automatisering in de maatschappij heeft plaatsgevonden. Zo zijn de lancering van nieuwe technologieën en innovaties en de acceptatie ervan door consumenten en bedrijven versneld. Uit onderzoek blijkt dat het aandeel van digitale producten in het aanbod van bedrijven is versneld met zeven jaar en dat het drie keer zo waarschijnlijk is dan voor de crisis dat minstens 80% van de klantinteracties digitaal zijn³⁹. COVID-19 heeft een verschuiving teweeggebracht naar een meer digitaal georiënteerde samenleving, waarbij, naast consumenten, ook de meerderheid van mkb'ers nu verwacht via verschillende digitale kanalen met financiële instellingen te communiceren⁴⁰. Financiële instellingen reageren op deze verschuiving met meer digitale bedrijfsmodellen met behulp van FinTech oplossingen, waardoor de vraag van consumenten en bedrijven naar FinTech producten en diensten toeneemt. Daarnaast kunnen FinTechs ook een belangrijke rol spelen bij de ondersteuning van de bank- en financieringsbehoeften van het mkb, waarvan velen door de pandemie zijn getroffen en zich in de herstelfase bevinden⁴¹.

De kwaliteit van de Nederlandse digitale infrastructuur draagt bij aan de realisatie van snelle digitalisering. De Nederlandse digitale infrastructuur wordt genoemd als de meest aantrekkelijke factor van de Nederlandse markt (83%), vooral vanwege de kwaliteit van de internet- en data-infrastructuur. Nederland staat in de top drie van de Digital Economy and Society Index (DESI), die Europese landen rangschikt op basis van onder andere digitale infrastructuur, aanbod en gebruik van digitale oplossingen en de digitale geletterdheid van de samenleving⁴². Dit maakt dat Nederland een grensoverschrijdende reputatie heeft als land waar innovatieve diensten kunnen worden ontwikkeld en uitgerold.

Internationaal voorbeeld



Door de toename in contactloze betalingen ten tijde van COVID-19 is in Zweden de overweging voor een digitale munt vanuit de centrale bank (e-krona) versnelt

Zweden verkeert zich momenteel in de tweede fase van een pilot voor de digitale Zweedse kroon implementatie, een onderzoek gedreven vanuit de Zweedse Riksbank sinds 2017. In deze fase ligt de focus op het technische platform voor de e-krona opzetten en testen. Hiermee wordt onderzocht hoe een digitale munt contant geld zou kunnen vervangen en wat de mate van toekomstbestendigheid van de e-krona is. Verder onderzoekt Riksbank hoe de e-krona de (digitale) betaalinfrastructuur van Zweden zou kunnen versterken. Er is momenteel nog geen politieke beslissing genomen over het uitgeven van de digitale Zweedse Kroon⁴³.

³⁸ CBS, Hoogste aantal bedrijfsopheffingen sinds 2007 in het eerste halfjaar, 2022.

³⁹ McKinsey, How COVID-19 has pushed companies over the technology tipping point - and transformed business forever, 2020

⁴⁰ EY, The five-step journey to SME banking transformation, 2021

⁴¹ EY, UK FinTech: Moving mountains and moving mainstream, 2020

⁴² European Commission, Digital Economy and Society Index (DESI), 2022

⁴³ Invest Stockholm, Stockholm FinTech, 2021

Dit betekent niet dat COVID-19 de afgelopen jaren geen negatieve impact heeft gehad op de sector. De toegenomen volatiliteit van de markt⁴⁴ heeft ook een impact gehad op de FinTech sector als gevolg van de aanzienlijke toename van consumentenbesparingen en lagere bestedingsvolumes. Zo daalden de gemiddelde gezinsbestedingen in 2020 met bijna 3% ten opzichte van 2015, terwijl het gemiddelde inkomen in 2020 met 13% toenam⁴⁵.

Bovendien was het grootste deel van de financiële sector uitgesloten van overheidssteun-maatregelen in verband met COVID-19⁴⁶ (zo konden de bedrijfssectoren financiële instellingen, verzekeringen en pensioenfondsen en overige financiële dienstverlening geen aanspraak maken op de Tegemoetkoming Vaste Lasten⁴⁷), en maakten stijgende rentetarieven het over het algemeen moeilijker om kapitaal aan te trekken.



⁴⁴ De Nederlandsche Bank, Spaargeld huishoudens, 2022

⁴⁵ CBS, Coronacrisis drukt bestedingen buitenshuis, meer uitgaven voor thuis, 2022

⁴⁶ Rijksoverheid, Overzicht steun- en herstellpakket, 2023

⁴⁷ Rijkdienst voor Ondernemend Nederland, Voorwaarden Tegemoetkoming Vaste Lasten (TVL), 2021

4.2 FinTech gebruik

■ Doelgroepen van FinTech diensten

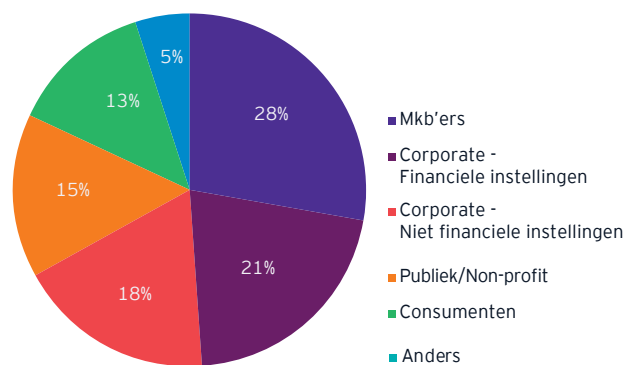
De meerderheid van de Nederlandse FinTech bedrijven zijn B2B organisaties die zakelijke klanten bedienen. Figuur 13 laat zien dat de grootste doelgroepen in 2023 het midden- en kleinbedrijf (mkb) (28%), financiële corporate instellingen (21%) en niet-financiële corporate ondernemingen (18%) zijn. Dit resultaat komt overeen met de eerdergenoemde impact van COVID-19, waarbij bedrijven digitalisering toepassen en steeds meer FinTech producten en diensten gebruiken. Bovendien is het aanbieden van B2B-diensten een aantrekkelijke manier voor FinTechs om hun bereik uit te breiden door zowel directe (B2C) als indirecte (B2B2C) diensten aan te bieden, wat uiteindelijk leidt tot schaalvoordelen voor FinTechs. De resultaten van de FinTech Census 2023 komen overeen met de resultaten van de FinTech Census 2019, waar de FinTech focus ook lag op financiële instellingen (27%), mkb (24%) en consumenten (13%).

Slechts 13% van de Censusrespondenten biedt producten rechtstreeks aan consumenten aan. Ondanks dit relatief lage percentage is het een belangrijke afzetmarkt door de B2B2C diensten. Een belangrijke indicator van de vraag naar FinTech diensten is het consumentenvertrouwen en de acceptatie. In 2019 werd het Nederlandse consumentenvertrouwen in FinTechs weergegeven met EY's Global FinTech Adoption Index⁴⁸, die Nederland rangschikte als leider in Europa met een acceptatiegraad van 73%. FinTech is inmiddels een gevestigde sector in de financiële sector en de wereldwijde acceptatie van FinTech diensten heeft zo'n hoog niveau bereikt dat het onderzoek niet langer wordt uitgevoerd. Het acceptatiepercentage voor klantinteracties is bijvoorbeeld gestegen van 36% naar 58% van december 2019 tot juli 2020, een driejarige versnelling in acceptatie⁴⁹. De grotere media-aandacht draagt bij aan een grotere consumentenacceptatie van digitale oplossingen die aan populariteit winnen op de financiële markten. Daarnaast is de FinTech sector professioneler geworden in risicomanagement, onder meer door nauwe samenwerking met toezichthouders en de oprichting van sterke brancheverenigingen⁵⁰.

Uit het Vertrouwenonderzoek van De Nederlandsche Bank (DNB) blijkt dat het consumentenvertrouwen in financiële instellingen stabiel blijft ondanks economische en geopolitieke ontwikkelingen. 51% van de ondervraagden geeft aan in 2022 een redelijk hoog of zeer hoog vertrouwen te hebben in financiële instellingen⁵¹. Uit interviews met FinTechs blijkt dat het klantenbestand groeit en dat consumenten de FinTech oplossingen omarmen.

De adoptiegraad van FinTech producten en diensten is bij zowel consumenten als bedrijven hoog, maar de toekomstige groeiperspectieven in Nederland zijn bescheiden. Dit komt vooral doordat de Nederlandse afzetmarkt relatief klein is, waardoor het voor FinTechs moeilijk is om op te schalen. De kansen en uitdagingen van internationale expansie zijn beschreven in Hoofdstuk 2.

Daarnaast bedient 15% van de FinTech bedrijven publieke en non-profitorganisaties. Dit is sinds 2019 sterk gestegen, aangezien slechts 8% van de FinTech bedrijven aangaf zich op deze organisaties te richten.



Figuur 13. Doelgroepen van de FinTech ondernemingen (meerdere antwoorden mogelijk) (n = 126)

⁴⁸ EY, Global FinTech Adoption Index, 2019

⁴⁹ McKinsey, How COVID-19 has pushed companies over the technology tipping point - and transformed business forever, 2020

⁵⁰ Finance Innovation, FinTech-innovatie verdient meer vertrouwen, 2020

⁵¹ De Nederlandsche Bank, Trust survey, 2022

■ FinTechs in ecosystemen

Door de eerdergenoemde toegenomen marktvaart zijn FinTechs minder afhankelijk van het bedienen van gevestigde spelers in de financiële sector. Zo wordt het aangaan van samenwerkingen met financiële instellingen zelden als een uitdaging gezien. Slechts 18% van de FinTechs ziet samenwerken met financiële instellingen als een uitdaging (zie figuur 4). De gestegen consumentenacceptatie is een indicatie dat FinTechs onafhankelijker zijn geworden en meer op eigen benen kunnen staan. Dit heeft het perspectief van stakeholders binnen de financiële sector fundamenteel veranderd.

Aanvankelijk beschouwden financiële instellingen FinTech bedrijven als concurrenten, maar het vermogen van FinTechs om structurele uitdagingen op te lossen die voortkomen uit complexe bedrijfs- en organisatiemodellen heeft de belangstelling van financiële instellingen vergroot⁵². Als gevolg hiervan wordt een meer partnerschapsvisie op FinTechs aangenomen. Samenwerken met FinTech spelers kan financiële

instellingen een strategisch voordeel geven, waardoor het marktaandeel mogelijk toeneemt en de prestaties verbeteren⁵³. Bovendien heeft de COVID-19 pandemie digitalisering en automatisering nog belangrijker gemaakt, waardoor financiële instellingen gedwongen worden deze digitale oplossingen sneller op de markt te brengen. Samenwerking tussen FinTechs en financiële instellingen werd dus noodzakelijker.

De mate waarin het aangaan van samenwerkingsverbanden met gevestigde spelers als een uitdaging wordt gezien, varieert echter, afhankelijk van de volwassenheid en schaal van de FinTech. Kleinere en jongere FinTechs melden dat ze het moeilijker vinden om hun plaats in het ecosysteem te vinden, vanwege de risicoaversie bij gevestigde spelers en consumenten. Marktacceptatie is een barrière voor deze FinTechs, waardoor het voor kleinere spelers moeilijk wordt om schaalvoordelen te behalen.



⁵² EY, [Collaboration at the core: evolving partnerships between banks and FinTechs, 2021](#)

⁵³ EY, [How investors and financial institutions can connect with FinTechs, 2022](#)

Samenwerken met gevestigde spelers in de financiële sector kwam naar voren als op één na grootste uitdaging voor FinTech bedrijven in 2019 (43% noemde namelijk het vormen van samenwerkingsverbanden met gevestigde spelers een uitdaging). Van de kleine afname van financiële instellingen als doelmarkt in Hoofdstuk 3 kan niet geconcludeerd worden dat het aantal samenwerkingen is toegenomen. Zoals eerder vermeld, opereren FinTech partijen tegenwoordig onafhankelijker.

FinTechs werken actiever samen in ecosystemen. FinTechs geven daarnaast aan baat te hebben bij het aangaan van strategische samenwerkingen om een ecosysteem om zich heen op te bouwen. In plaats van samen te werken met één partij, waar juist in 2019 veel behoefte aan was, zien FinTechs de meerwaarde in het aangaan van meerdere samenwerkingsverbanden om te integreren met ecosystemen. Opvallend is dat ook andere FinTechs worden gezocht om sterkere oplossingen voor klanten te ontwikkelen, taken strategisch uit te besteden en gebruik te maken van verkregen licenties van andere FinTech partijen. Bovendien zeggen FinTechs te profiteren van partnerschappen om hun inkomen te vergroten. Vooral als startende, kleinere partij wordt het voordelig geacht om samenwerkingen aan te gaan met andere FinTech partijen. Dit stelt ze in staat om diensten te combineren en zo sterker te staan.

Uit interviews met FinTechs blijkt dat het belangrijk is om geschikte partijen te vinden die passen bij hun cultuur, omvang en kennis. Het vinden van de juiste partners wordt door FinTechs dan ook als een uitdaging gezien. Volgens FinTechs brengt samenwerking veel regelgeving en papierwerk met zich mee, zodat er een weloverwogen beslissing moet worden genomen wil de samenwerking effectief zijn.

Internationaal voorbeeld



Duitse partijen werken samen om FinTechs te ondersteunen en om Duitsland als FinTech land op de kaart te zetten met verschillende regionale hubs

In Duitsland versterken sector-overschrijdende B2B FinTechs elkaar door een groeiend klantenbestand en het delen van (acquisitie)kosten. Daarnaast zijn er faciliterende organisaties in Duitsland (Accelerators, Incubators, company builders) die zich onder meer door middel van financiering inzetten voor de groei van FinTech startups. Zo begeleidt de German Accelerator, ondersteunt door het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, startups bij het opschalen van hun bedrijf en bij het opzetten van verschillende regionale digitale hubs (bijvoorbeeld Berlijn en Frankfurt als FinTech hub, en Keulen en München als InsurTech hub). Daarnaast zijn er de afgelopen jaren gespecialiseerde FinTech VC fondsen ontstaan, die in alle fasen meerdere financieringsmogelijkheden bieden. Hoewel grotere exits (meer dan € 100 miljoen), of het nu gaat om een IPO of uitkopen, schaars blijven en nog moeten plaatsvinden⁵⁴.

⁵⁴ German Trade & Invest, *FinTech in Germany, 2023*

5. Talent en vaardigheden

Het hebben van een goed personeelsbestand is cruciaal voor het succes van een onderneming. Naast de beschikbaarheid van personeel spelen ook de juiste kwalificaties een belangrijke rol. Dit geldt zeker ook voor FinTechs. Het aantrekken van het juiste talent is één van de grootste uitdagingen waar FinTechs mee te maken hebben. Dit geldt met name voor technische profielen zoals softwareontwikkelaars en data scientists. Het behouden van talent is ook moeilijk voor FinTechs, vooral omdat het beloningsbeleid en concurrentie knelpunten zijn. FinTechs zijn ook zeer gemotiveerd om te groeien. 80% van de FinTech partijen geeft aan het komende jaar te willen groeien in het aantal medewerkers.

Dit hoofdstuk richt zich op het aantrekken en behouden van talent en ontdekt welke factoren FinTechs daarbij als bevorderend of hinderend ervaren.

Bevorderende factoren:

- ▶ **Kwaliteit van onderwijs:** Nederland kent over het algemeen hoogwaardige en internationaal georiënteerde onderwijsinstellingen, waardoor talent relatief goed is opgeleid
- ▶ **Werksfeer en cultuur:** De open en innovatieve werksfeer bij FinTechs maakt de FinTech sector voor veel (jong) talent aantrekkelijk om in te (blijven) werken
- ▶ **Internationaal talent:** Nederland is voor expats een aantrekkelijk vestigingsland door een prettig woon- en werkklimaat, de 30%-regeling en de internationale cultuur

Belemmerende factoren:

- ▶ **Tech skills:** Er is een beperkt aanbod van studies gericht op de technologische vaardigheden die nodig zijn binnen FinTech zoals softwareontwikkeling, data science en cybersecurity
- ▶ **Huisvesting:** De krapte op de huizenmarkt in Nederland weerhoudt internationaal talent ervan zich hier te vestigen
- ▶ **Beloningsbeleid:** Fiscale regelgeving beperkt start- en scale-ups om personeel te belonen in de vorm van opties of aandelen; daarnaast worden FinTech partijen soms beperkt in het bieden van flexibele salarissen van bijvoorbeeld sales medewerkers door het geldende bonusplafond in de financiële sector
- ▶ **Concurrerende markt:** BigTech en gevestigde spelers kunnen vaak een beter salaris en betere arbeidsvoorwaarden bieden dan FinTech partijen, wat leidt tot moeite bij het aantrekken en het behouden van talent



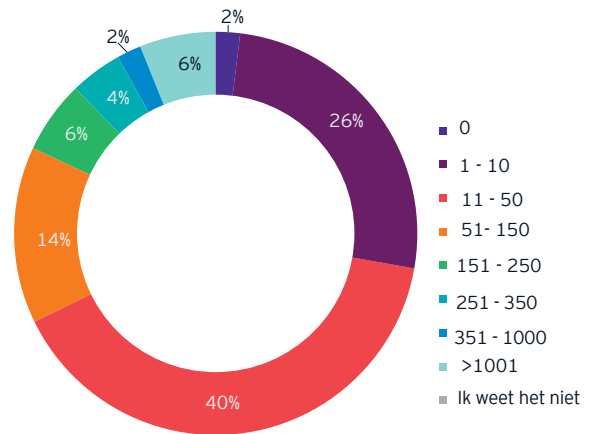
5.1 Ontwikkelingen in organisatie-omvang

Zoals aangegeven in de introductie van dit hoofdstuk, is beschikbaarheid van voldoende en gekwalificeerd personeel cruciaal voor FinTechs. De meeste FinTechs hebben relatief weinig werknemers. Zo heeft 28% van de FinTechs maximaal 10 werknemers en heeft de meerderheid (40%) tussen de 11 en 50 werknemers in dienst (zie figuur 14). Verder bestaat 12% van de FinTech bedrijven uit grote organisaties, met meer dan 250 werknemers.

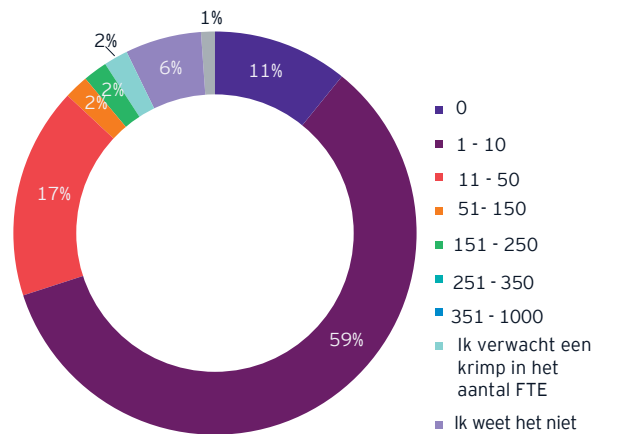
Het aantal FinTech medewerkers is toegenomen sinds de laatste FinTech Census. In 2019 hadden de meeste FinTechs tussen de 1 en 10 werknemers, in 2023 hebben de meeste FinTechs tussen de 11 en 50 werknemers. Naast de toename van het gemiddeld aantal werknemers bij FinTech partijen, is ook het aantal FinTech bedrijven toegenomen en is er een toename zichtbaar van het aantal FinTech banen in Nederland. Deze toename van het aantal FinTech werknemers duidt op een groeiende bijdrage aan de Nederlandse economie. Dit wordt bevestigd door het Global FinTech Talent Report, waarin staat dat het aantal FinTech banen in Nederland jaarlijks met 117% toeneemt⁵⁵.

FinTechs hebben grote ambities voor toekomstige groei. Ongeveer 80% van de FinTech bedrijven verwacht in 2023 personeel aan te nemen (zie figuur 15). 59% hiervan is van plan om 1-10 werknemers aan te nemen. Daarnaast zijn de verwachtingen voor de relatieve groei van personeel hooggespannen. 80% van de FinTech bedrijven met minder dan 10 werknemers verwacht het komende jaar tussen de 11 en 50 werknemers in dienst te nemen, wat minimaal een verdubbeling van het personeelsbestand betekent.

De verwachte personeelstoename, hangt samen met de toegenomen vraag naar FinTech diensten en producten (zie Hoofdstuk 4) en de verwachte omzetgroei. 64% van de FinTechs geeft aan dat de omzet in 2022 is gegroeid ten opzichte van 2021, zoals getoond in figuur 25.



Figuur 14. Aantal medewerkers werkzaam bij FinTechs (n = 126)



Figuur 15. Groeiverwachting medewerkers voor 2023 (n = 126)

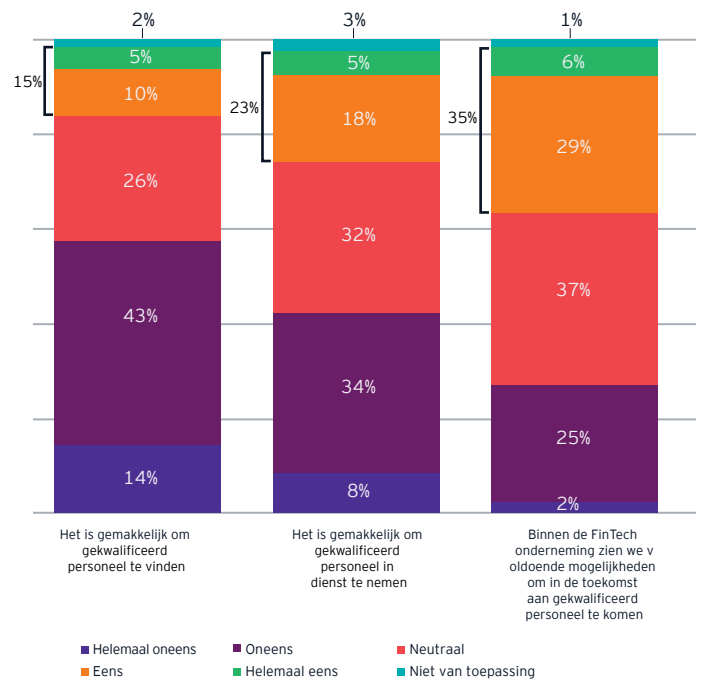
⁵⁵Robert Walters, Global FinTech Talent Report, 2022

5.2 Aantrekken van gekwalificeerd personeel

De groei van FinTech ondernemingen in combinatie met het huidig personeelsverloop zorgt voor een sterke focus op het vinden en werven van gekwalificeerd personeel. Het beperkte aanbod van personeel met de juiste vaardigheden remt de groei van FinTechs. De grootste uitdaging die FinTechs anno 2023 ervaren is het aantrekken van gekwalificeerd personeel (zie figuur 4). Dit tekort aan personeel, wordt veroorzaakt door verschillende factoren, waaronder vergrijzing van de bevolking en een inhaalslag op de personeelsmarkt na COVID-19⁵⁶. Slechts 15% van de FinTech bedrijven geeft aan makkelijk gekwalificeerde werknemers te kunnen vinden, en 23% geeft aan makkelijk geschikte mensen aan te kunnen nemen (zie figuur 16).

Wervingsuitdagingen zullen in de toekomst waarschijnlijk niet minder worden. Slechts 35% van de FinTechs ziet voldoende mogelijkheden om in de toekomst aan gekwalificeerd personeel te komen. Het aanbod van geschikte profielen is klein en de concurrentie op die profielen is groot. Hoewel FinTechs aangeven dat Nederlandse onderwijsinstellingen over het algemeen hoogopgeleid talent afleveren, staat daar tegenover dat onderwijs volgens FinTechs niet genoeg gericht is op het creëren van de juiste vaardigheden zoals data science en softwareontwikkeling. Gevolg is dat er te weinig afgestudeerden met de juiste vaardigheden de arbeidsmarkt betreden. Daarnaast zorgt de beperkte omvang van sommige FinTechs ervoor dat ze zoeken naar zware, senior profielen. De organisatie heeft dan nog onvoldoende omvang om professionals op te leiden, maar zoekt ervaren personeel dat zelfstandig de benodigde werkzaamheden kan uitvoeren. Bovendien zijn steeds meer FinTech bedrijven op zoek naar hetzelfde talent, waardoor de onderlinge concurrentie toeneemt. De FinTech sector krijgt ook te maken met toenemende concurrentie van BigTechs en gevestigde financiële instellingen. BigTech en gevestigde financiële instellingen hebben vaak een prominenter plaats in de markt en aantrekkelijkere beloningen bieden.

FinTechs kijken in 2023 negatiever naar hun mogelijkheden om gekwalificeerd talent te vinden, met name door toenemende arbeidskrapte blijkt uit enquête antwoorden. 22% vond in 2019 probleemloos gekwalificeerd personeel ten opzichte van 14% in 2023. Gezien de toenemende krapte op de arbeidsmarkt kan dit in de toekomst nog moeilijker worden.



Figuur 16. Ervaring op het gebied van personeel (n = 126)

⁵⁶ UWV, Oorzaken krapte op de arbeidsmarkt, 2022

“

Nederland loopt voorop in FinTech, maar de enorme vraag naar technische profielen die daaruit voortvloeit, verstoort de arbeidsmarkt.



In lijn met 2019 is de grootste vraag naar softwareontwikkelaars en data profielen

Nederland staat op de zevende plaats in de wereld wat betreft werknemersvaardigheden in business, technologie en data science, maar het invullen van professionele functies blijft een groot obstakel voor de groei van FinTechs⁵⁷. De grootste vraag van FinTechs zijn softwareontwikkelaars (figuur 17). Ander onderzoek wijst ook op deze behoefte, waaruit blijkt dat softwareontwikkelaars een vijfde van de FinTech banen uitmaken⁵⁸. Naast de behoefte aan digitale vaardigheden, staat op nummer drie de vraag naar commerciële vaardigheden om producten en diensten in de markt te zetten. De uitdaging hier is dat een profiel als accountmanager niet alleen commerciële vaardigheden nodig heeft, maar ook enige kennis van de technologie om te verkopen. FinTechs geven aan dat deze combinatie moeilijk te vinden is. 'Cybersecurity en IT-beveiliging' en 'Systeemarchitectuur en platforms' (in lijn met digitale vaardigheden) behoren ook tot de top vijf van schaarse vaardigheden. Met het toegenomen gebruik van Cloud technologie en de toename van cyberaanvallen is het gebrek aan cyberbeveiligingsvaardigheden niet verrassend⁵⁹.

“

De FinTech wereld vereist gespecialiseerde kennis waarin verschillende vaardigheden moeten samenkomen: kennis van software maar ook van relatiebeheer.

⁵⁷ Coursera, Global Skills Report, 2022

⁵⁸ Robert Walters, Global FinTech Talent Report, 2022

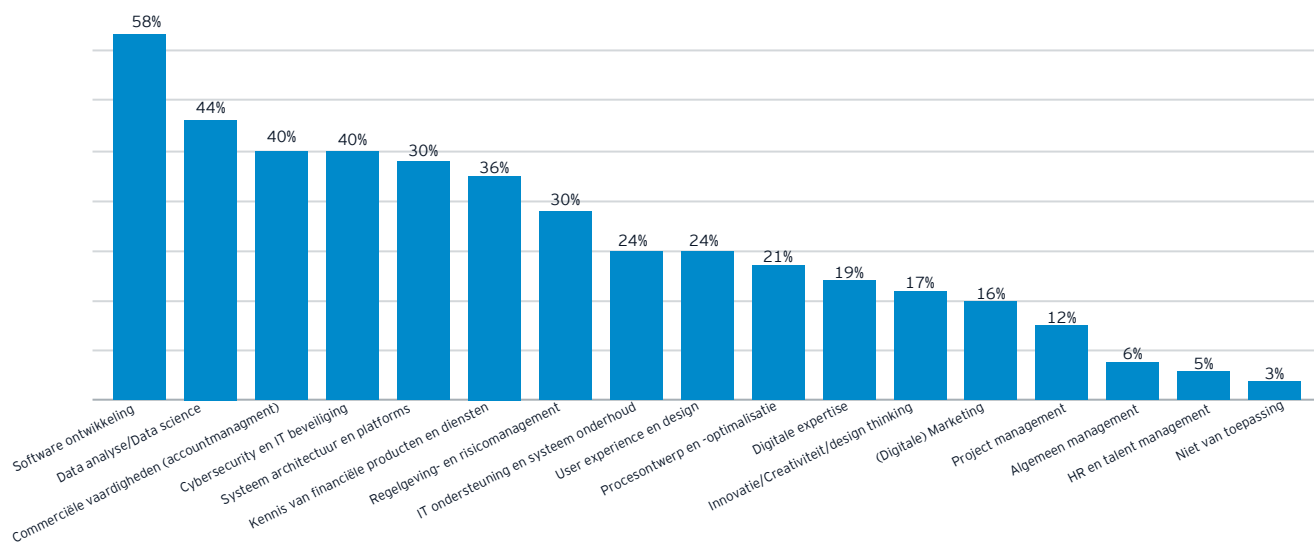
⁵⁹ Nationaal Coördinator Terrorismebestrijding en Veiligheid, Cybersecuritybeeld Nederland, 2022

De top drie van moeilijkst te vinden profielen in 2023 is dezelfde als de top drie in 2019. Het blijft belangrijk om aandacht te besteden aan en te investeren in het verbeteren van de beschikbaarheid van deze vaardigheden, om zo ook te waarborgen dat Nederland de hooggeplaatste positie rondom talent in de top tien⁶⁰ blijft behouden. Het tekort aan deze profielen heerst ook buiten de FinTech sector. Vijf brancheorganisaties hebben daarom in februari 2023 het initiatief genomen een 'Aanvalsplan chronisch tekort ICT'ers' op te stellen en te overhandigen aan het ministerie van Economische Zaken en Klimaat. Het beoogde doel hiervan is richting geven en bijdragen aan het Actieplan Groene en Digitale Banen van de overheid. Zij nodigen hierbij nadrukkelijk ook andere sectoren uit waarin veel ICT'ers werkzaam zijn om een open coalitie te vormen en het intersectorale tekort aan ICT'ers aan te pakken⁶¹.

Internationaal voorbeeld

 **Litouwen verwacht de komende drie jaar een instroom van in totaal 19.000 benodigde specialisten door een actief omscholingsbeleid**

Het Litouwse Ministerie van Economie en Innovatie prioriteert en waarborgt met het National Requalification Program een continue instroom van multidisciplinaire talent. Innovatieve opleidingsprogramma's focussen op specifieke vaardigheden zoals onder andere Cyber Security, Cloud Computing, AI, Automation, Robotics en Data Science. Daarnaast heeft Lithuania de afgelopen drie jaar een jaarlijkse groei van ongeveer 2.300 IT afgestudeerden doorgemaakt, met name vanwege overheidsgedreven initiatieven die IT carrières promoten⁶².



Figuur 17: Meest uitdagende vaardigheden om te vinden (meerdere antwoorden mogelijk) (n = 126)

⁶⁰ Robert Walters, Global FinTech Talent Report, 2022
⁶¹ NLdigital, Aanvalsplan chronisch tekort ICT'ers, 2023
⁶² Invest Lithuania, FinTech report 2021-2022, 2022

5.3 Aantrekken van internationaal talent

Naast het vinden en aantrekken van Nederlands personeel, is het ook mogelijk om personeel uit het buitenland aan te trekken om in ons land te komen werken. Nederland, en Amsterdam in het bijzonder, is goed gepositioneerd om internationaal talent aan te trekken. Argumenten voor expats om zich in Nederland te vestigen zijn het comfortabele woon- en werkklimaat, fiscale regelingen voor expats en de Nederlandse internationale cultuur. Zo zijn factoren als een internationaal georiënteerde samenleving, een goede beheersing van de Engelse taal en voldoende aansluiting bij andere internationale jonge professionals voorwaarden voor buitenlanders om in Nederland te komen wonen en werken. Ook de internationaal georiënteerde onderwijsinstellingen dragen bij aan de instroom van internationaal talent.

Daarnaast probeert de Nederlandse overheid de aanwas van internationaal talent te stimuleren. Dit is gunstig voor werkgevers, bijvoorbeeld vanwege de mogelijkheid om 30% van het salaris van internationale werknemers belastingvrij uit te betalen⁶³ of door middel van speciale verblijfsvergunningen voor kennismigranten⁶⁴. Dit beleid helpt ondernemers door het vergroten van het aanbod van beschikbaar (internationaal) talent.

De keerzijde van de aantrekkingskracht van Amsterdam is dat internationaal talent betaalbare huisvesting op een krappe woningmarkt moet vinden, waardoor ondernemers zich gedwongen voelen om zich te vestigen in Amsterdam om daarmee tegemoet te komen aan de wensen van jonge expats.

FinTechs staan voor uitdagingen als het gaat om het borgen van kwaliteit en het betrekken van internationale medewerkers bij organisaties waar internationaal talent niet naar Nederland verhuist en volledig op afstand werkt, zo blijkt uit interviews met FinTechs. Om volledig te integreren in het bedrijf is het wenselijk dat internationaal personeel ook daadwerkelijk naar Nederland verhuist.

⁶³ Belastingdienst, *Inhoud van de 30%-regeling*

⁶⁴ Immigratie- en Naturalisatiedienst, *Erkenning als referent, 2022*



5.4 Behouden van gekwalificeerd personeel

Het behouden van personeel blijft een grote uitdaging voor FinTechs. 34% van de FinTech bedrijven (figuur 18) zegt moeite te hebben met het behouden van personeel. Met name het vermogen om passende beloningen te geven speelt een sleutelrol (56%), zie figuur 19. Dit is onder andere een gevolg van de beloningsregels voor de financiële sector: de wet 'beloningsbeleid financiële ondernemingen' (enkel geldend voor de vergunningsplichtige FinTech partijen, 58% van de survey respondenten). Zo is er een bonusplafond ingesteld in 2015 om het vertrouwen in de bankensector te herstellen. Hierdoor mag een bonus maximaal 20% van de vaste beloning zijn⁶⁵. Bovendien is de uitkering van aandelen als vergoeding beperkt en kan deze pas na vijf jaar worden verkocht⁶⁶. Deze mogelijkheid was populair bij starters en scale-ups omdat zij in dit stadium vaak geen concurrerend vast salaris kunnen bieden. Het huidige beloningsbeleid maakt deze mogelijkheid echter een stuk minder aantrekkelijk, aangezien veel (jonge) werknemers niet vijf jaar bij hetzelfde bedrijf werken⁶⁷.

Op 1 januari 2023 is de wet met betrekking tot het herstel van aandelenopties echter in positieve zin veranderd, vooral voor startups en scale-ups. Uitgeoefende opties zijn niet langer belastbaar wanneer ze worden uitgeoefend, maar zijn belastbaar wanneer de onder de optie ontvangen aandelen verhandelbaar worden. Daarnaast is een optie geïntroduceerd om startende werknemers te laten kiezen voor het al dan niet behouden van de fiscale datum van (een deel van) de door hen uitgeoefende opties bij uitoefening. Dit geeft werknemers meer flexibiliteit en elimineert een vervelend liquiditeitsnadeel voor startende werknemers met opties. Voor beursgenoteerde bedrijven die opties hebben uitgegeven aan hun werknemers, blijft de belastingheffing op die opties⁶⁸ hetzelfde als de aandelen verhandelbaar zijn. Met de wijziging op 1 januari 2023 sluit Nederland meer aan bij wat internationaal gebruikelijk is als startup keuze, maar zit het nog niet in de lift. In verschillende landen kunnen lagere tarieven van de

vermogensbelasting dan de normale tarieven van de inkomstenbelasting van toepassing zijn op de vervreemding van met opties verworven aandelen, indien aan bepaalde voorwaarden is voldaan. In Nederland is dit het progressieve inkomstenbelastingtarief⁶⁹.

Het beloningsbeleid zet de flexibiliteit voor FinTechs onder druk, aangezien FinTechs hierdoor verplicht kunnen worden de vaste beloning te verhogen. Dit legt een aanzienlijke druk op de personeelskosten, terwijl veel FinTechs in de startup- of scale-up fase hebben nog geen sterke kapitaalbasis. Uit onderzoek van TechLeap blijkt dat een voordeliger aandelenbeleid dat in lijn is met het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten of Zweden, tot 18% groei in het aantal banen binnen startups kan leiden tegen 2030⁷⁰. Gevestigde spelers en BigTechs zijn echter beter in staat om talent aantrekkelijke salarissen te bieden. Deze concurrentie maakt het voor FinTech bedrijven nog moeilijker om hun personeel te behouden.

“

We schieten als jonge startup te kort in het (kunnen) aanbieden van aantrekkelijke beloningen en uitdagingen in werk ten opzichte van volwassen bedrijven.

⁶⁵ Rijksoverheid, [Beloningen financiële sector](#)

⁶⁶ Rijksoverheid, [Aanscherping beloningsregels financiële ondernemingen treedt in werking, 2022](#)

⁶⁷ Robert Walters, [Global FinTech Talent Report, 2022](#)

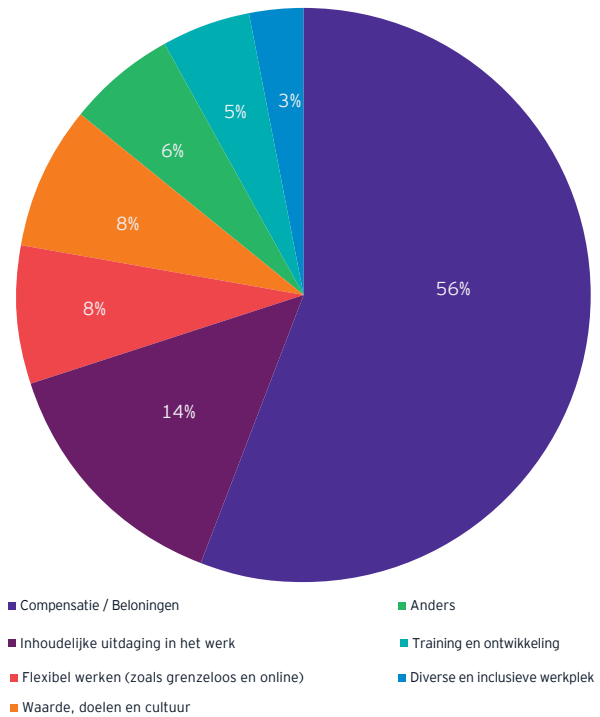
⁶⁸ EY, [De loonheffingen in 2023, 2024 en 2025, 2023](#)

⁶⁹ Rijksoverheid, [Landenonderzoek belastingheffing aandelenopties, 2021](#)

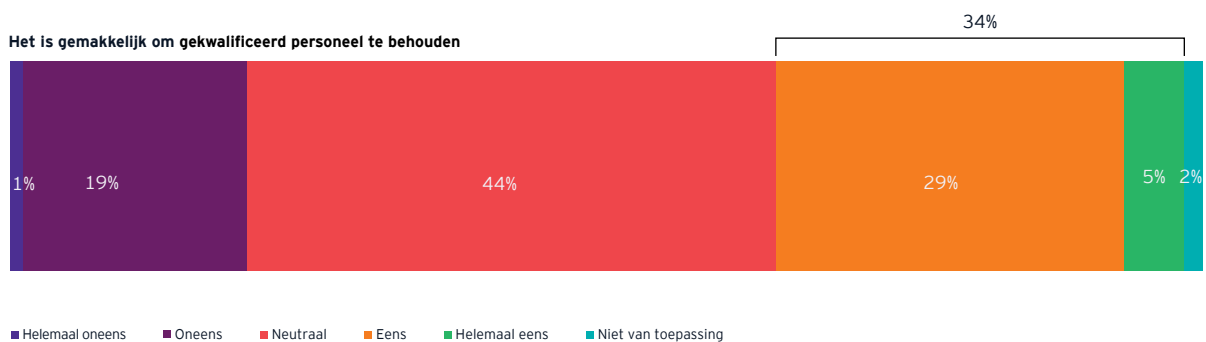
⁷⁰ TechLeap, [Netherlands Startup Employment, 2022](#)

Naast het beloningsbeleid zijn het bieden van werkinhoudelijke uitdagingen (14%), flexibel werken (8%) en zingeving in werk (8%) het belangrijkste om personeel te behouden (zie figuur 19). Deze uitdagingen hebben te maken met de veranderende wensen die werknemers aan hun werk stellen. Jongeren zijn bijvoorbeeld minder vaak betrokken bij organisaties voor de lange termijn dan voorgaande generaties. Dit wordt ondersteund door onderzoek waaruit blijkt dat FinTech professionals gemiddeld slechts twee jaar bij bedrijven werken⁷¹. Verder geven FinTechs ook aan dat de jongste generatie op de arbeidsmarkt niet meer alleen op zoek is naar hogere salarissen, maar bijvoorbeeld naar een flexibele en plezierige werkomgeving, doorgroei-mogelijkheden, persoonlijke ontwikkelingsmogelijkheden (binnen en buiten de organisatie) en het halen van voldoening en betekenis uit het werk. Veel FinTechs zeggen dat ze aan deze behoeften proberen in te spelen met een innovatieve en prettige werksfeer.

Het behouden van talent is voor FinTechs een grotere uitdaging dan in 2019, toen 22% moeite had om talent te behouden. Met name de krappere arbeidsmarkt, concurrentie tussen werkgevers op de arbeidsmarkt en verwachtingen rond arbeidsvoorwaarden, met name voor jong talent, spelen hierbij een grote rol.



Figuur 19. Grootste uitdagingen omtrent het aantrekken en behouden van personeel (meerdere antwoorden mogelijk) (n = 126)



Figuur 18. Ervaring op het gebied van personeel (n = 126)

⁷¹ Robert Walters, Global FinTech Talent Report, 2022

6 Regelgeving en toezicht

Stabiele economische groei vraagt om een sterke en betrouwbare financiële sector. Overheden werken waar nodig aan aanvullende regulering van de financiële sector met nieuwe wet- en regelgeving. We hebben ook financiële toezichthouders die zich inspinnen om misstanden in de sector zoveel mogelijk te voorkomen. Ook FinTech ondernemingen hebben, afhankelijk van de producten of diensten die zij aanbieden, met deze regelgeving en toezichthouders te maken.

De meeste FinTech bedrijven ervaren geen problemen om te voldoen aan de geldende wet- en regelgeving (62%). De overheidsinformatievoorziening speelt hier een belangrijke rol. Ondanks dat het voldoen aan de regelgeving doorgaans goed lukt, worden de regeldruk en de daaruit voortvloeiende kosten als disproportioneel ervaren. Dit geldt met name voor FinTechs die vergunningsplichtig zijn (58%). De focus van de overheid en toezichthouders bij het creëren van een sterke en stabiele financiële sector is het beperken van mogelijke risico's en het stimuleren van gewenst gedrag van financiële instellingen. Het draagvlak voor innovatie in de financiële sector is volgens veel FinTechs onvoldoende. Meer aandacht en concrete actie van de overheid is gewenst om innovatie te faciliteren en te stimuleren.

Dit hoofdstuk beschrijft FinTech binnen de wettelijke kaders van de financiële sector. Onderwerpen die aan de orde komen zijn ervaringen op het gebied van wet- en regelgeving en de rol en houding van de overheid en toezichthouders.

Bevorderende factoren:

- ▶ **Wet- en regelgeving:** De Nederlandse wet- en regelgeving (inclusief de invulling van Europese normen) en het toezicht daarop is robuust en zorgt voor een betrouwbare reputatie
- ▶ **Informatievoorziening:** Goede informatievoorziening zorgt ervoor dat de meeste FinTechs beter weten te navigeren in het landschap van wet- en regelgeving ten opzichte van 2019

Belemmerende factoren:

- ▶ **Regeldruk en kosten:** FinTechs, met name vergunningsplichtige FinTechs, ervaren een hoge administratieve last en hoge kosten om te voldoen aan wet- en regelgeving
- ▶ **Innovatieruimte:** De focus van de overheid en daardoor het mandaat van de toezichthouder, zijn gericht op het veilig houden van het financiële systeem en FinTechs ervaren onvoldoende ruimte voor innovatie
- ▶ **Europese harmonisatie van regelgeving:** De strikte interpretatie van Europese normen zorgt voor een ongelijk speelveld tussen landen
- ▶ **Reactieve houding overheid:** De overheid en toezichthouders hebben een reactieve houding als het gaat over innovatie binnen de sector in plaats van een constructieve en proactieve houding



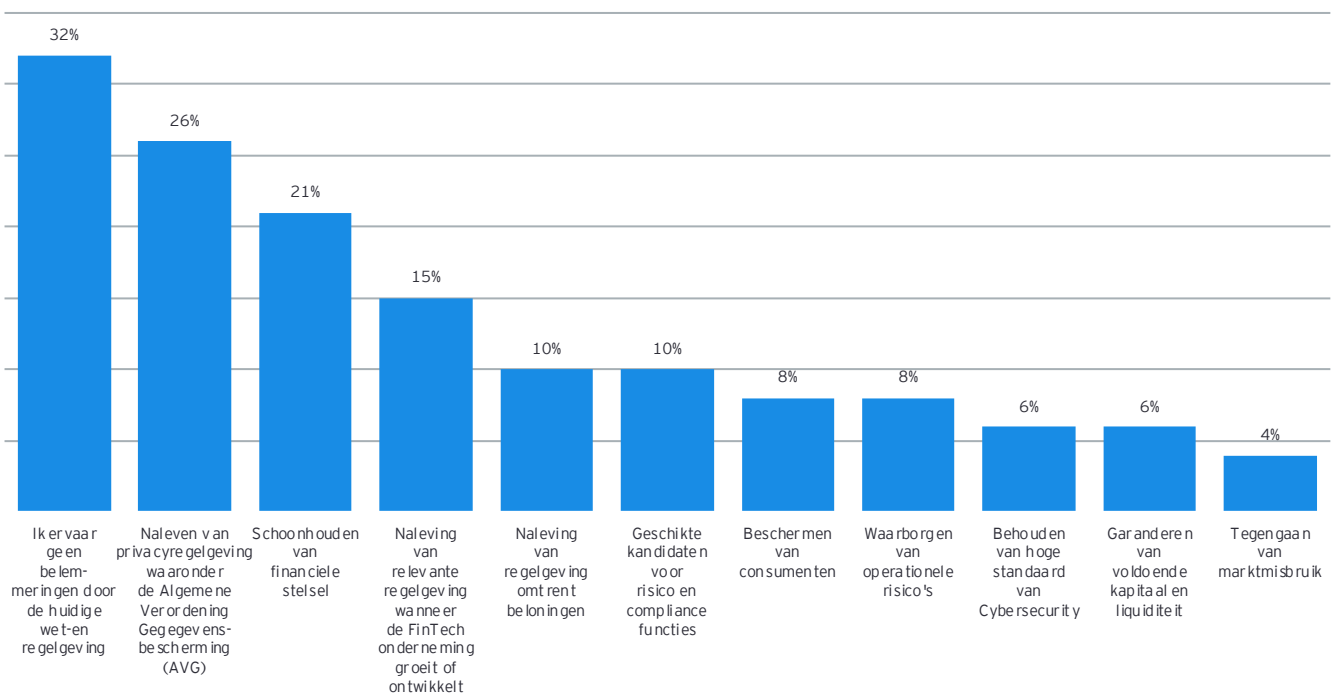
6.1 Ervaringen met wet- en regelgeving

Start- en scale-ups binnen de financiële sector zijn vaak gericht op het aanbieden van specifieke diensten of producten aan consumenten, bedrijven of financiële instellingen. De Wft houdt daarbij toezicht op financiële instellingen en het financiële systeem om consumenten en bedrijven te beschermen.

Zoals eerder genoemd, ervaart echter de meerderheid geen belemmeringen bij het voldoen aan wet- en regelgeving (zie figuur 20). De partijen die moeite hebben met het naleven van wet- en regelgeving, ervaren dit vooral met de huidige gegevensbeschermingswetten (AVG) en regelgeving in het kader van het schoonhouden van het financiële stelsel. De toenemende complexiteit en vernuftigheid van terrorismefinanciering en witwassen hebben geleid tot aanscherping van geldende regels, waaronder de introductie van de zesde Anti-Money Laundering Directive in 2021⁷². Het biedt echter ook kansen voor bepaalde FinTech ondernemingen. Bijvoorbeeld in het RegTech domein, waar toenemende regeldruk de vraag naar nieuwe oplossingen stimuleert.

Er is duidelijke, heldere en voldoende wet- en regelgeving informatievoorziening

De financiële sector is sterk gereguleerd, het is daarom erg belangrijk om gemakkelijk de benodigde informatie te kunnen vinden die je nodig hebt. FinTechs beoordelen de beschikbaarheid, duidelijkheid en kwaliteit van benodigde informatie die op dit gebied nodig is positief, zie figuur 21. In Nederland is 56% van de FinTechs het ermee eens dat de benodigde informatie eenvoudig online kan worden gevonden. Voor 15% is het echter niet duidelijk aan welke wet- en regelgeving moet worden voldaan of welke maatregelen moeten worden doorgevoerd om hieraan te voldoen. Daarom moet de focus blijven op het verbeteren van de vindbaarheid van informatie en het informeren over toepasselijke wet- en regelgeving. In totaal geeft 14% van de ondernemingen aan moeite te hebben met het voldoen aan wet- en regelgeving en 62% geeft aan geen moeite te hebben met het voldoen hieraan, zie figuur 21.



Figuur 20. Ervaren belemmeringen door huidige wet- en regelgeving (meerdere antwoorden mogelijk) (n = 126)

⁷² EY, [The development of a single Anti-Money Laundering rule book, 2021](#)

De proportionaliteit van wet- en regelgeving wordt als onevenredig ervaren

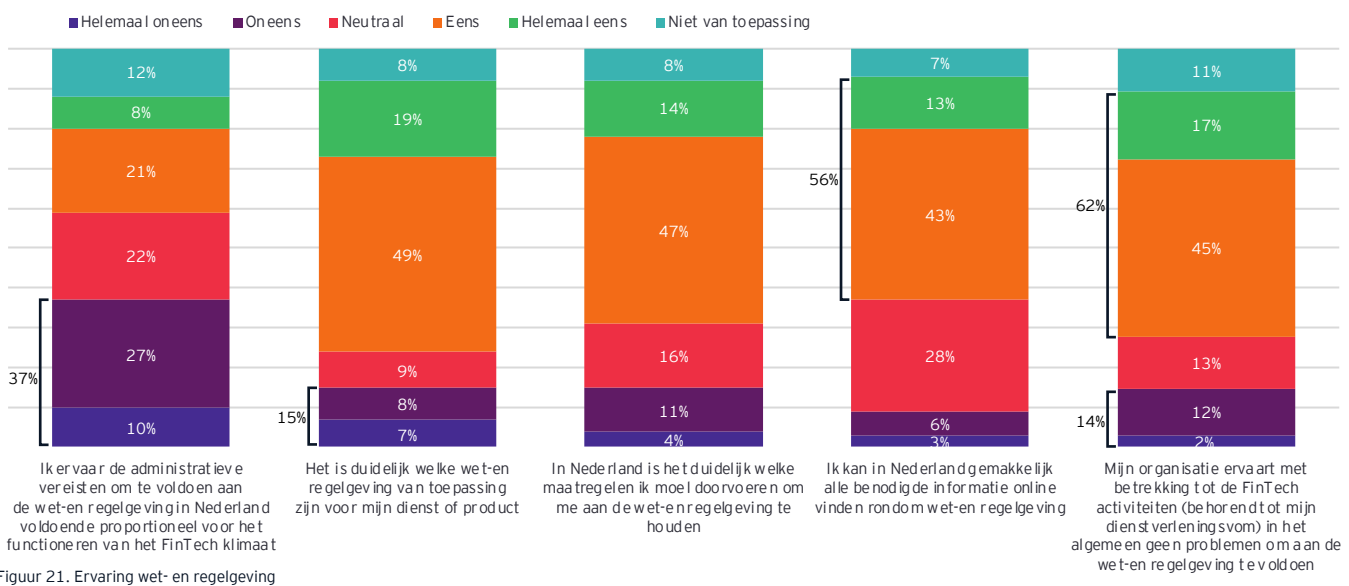
De financiële sector is een sterk gereguleerde sector. Toezichthouders spelen hierin een belangrijke rol en zien onder meer toe op de naleving van geldende wetten en de financiële gezondheid van veel instellingen. Hierdoor moeten financiële instellingen voldoen aan verschillende administratieve vereisten, zoals rapportages, om effectief toezicht mogelijk te maken. Deze vereisten zijn vaak afhankelijk van het type vergunning die een onderneming heeft of de aard van de onderneming. Ondanks verschillen in de mate van toezicht als gevolg van de risicogebaseerde aanpak van toezichthouders, wordt er geen onderscheid gemaakt naar omvang of volwassenheid. Dit voelt onevenredig, vooral voor FinTech bedrijven, die doorgaans kleiner zijn. De sector dringt er daarom op aan dat aan meer proportionele eisen wordt voldaan.

Deze proportionaliteit, of het gebrek eraan, wordt erkend als de grootste hindernis bij het voldoen aan wet- en regelgeving. Van alle FinTech bedrijven, ongeacht of ze vergunningsplichtig zijn, vindt 37% de administratieve vereisten te zwaar. Naast de administratieve last, leiden deze vereisten ook tot kosten. FinTech ondernemingen worden geconfronteerd met verschillende kosten die

voortvloeien uit de naleving van wet- en regelgeving. Dat zijn zowel indirecte nalevingskosten, zoals personeelskosten die worden gemaakt om te voldoen aan wet- en regelgeving, als directe kosten, bijvoorbeeld kosten voor doorlopend toezicht. De totale kosten wegen zwaar, vooral voor kleine FinTech partijen. Aangezien de vereisten niet proportioneel zijn, zijn ook de bijbehorende kosten onevenwichtig, wat extra veel impact heeft op de kleinere ondernemingen waar dit vaak direct ten koste gaat van het innovatiebudget.

Uit onderzoek (d.d. november 2022) blijkt dat de kosten voor de zes grote Nederlandse toezichthouders in dertien jaar tijd met 73,2% zijn gestegen naar meer dan € 788 miljoen⁷³. De kosten van de AFM, het Bureau Financieel Toezicht (BFT) en DNB vormen het grootste deel van dit totaalbedrag.

Sinds FinTech Census in 2019 is de situatie rond proportionaliteit verslechterd volgens FinTech partijen. Er zijn veel nieuwe wetten en regels waaraan moet worden voldaan waardoor de vereiste inspanning is toegenomen⁷⁴, zoals de Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) en regels op het gebied van KYC/AML.



Figuur 21. Ervaring wet- en regelgeving

⁷³ Het Financieel Dagblad, Forse stijging toezichtkosten bedrijven, 2022
⁷⁴ Banken.nl, Tot 2021 sprake van 374 nieuwe wetten en regels voor financiële sector, 2019

De druk op FinTech partijen als gevolg van wet- en regelgeving zorgt er in sommige gevallen voor dat ondernemingen uitwijken naar een ander vestigingsland, hun propositie aan te passen of samenwerkingen aan te gaan met vergunning houdende partijen om daarmee de eigen regeldruk te verminderen.

(Gebrek aan geharmoniseerde) wet- en regelgeving maakt het uitdagend voor FinTechs om te groeien

37% van de FinTech ondernemingen heeft moeite om te voldoen aan wet- en regelgeving in combinatie met bedrijfsgroei. Dit komt deels door de administratieve druk die tijd kost en geld, dat vervolgens niet in groei of ontwikkeling kan worden geïnvesteerd. Daarnaast zijn er concrete belemmeringen om te groeien, bijvoorbeeld wanneer een vergunning nodig is voor een nieuw product



De grootste barrière voor startups is een Minimum Viable Product (MVP) testen met echte klanten. Indien een licentie nodig is, zijn het risico, de doorlooptijd en de kosten enorm en is het vaak niet de moeite waard.

of nieuwe dienst. Het zetten van de stap van een niet vergunningsplichtige propositie naar een propositie waarvoor wel een vergunning nodig is, is erg groot en vereist grote investeringen. Het testen van de propositie is vaak lastig waardoor de stap voor veel FinTech ondernemingen als (te) risicovol wordt gezien.

De Nederlandse afzetmarkt is relatief klein en ontoereikend voor sommige FinTech bedrijven. Met een 'paspoort' van de vergunning kunnen deze ondernemingen hun diensten of producten aanbieden in andere landen. Er zijn echter

soms verschillen tussen landen in de invulling van Europese normen. Dit betekent dat FinTechs extra inspanningen moeten leveren om ervoor te zorgen dat hun product of dienst in alle landen compliant is. Een voorbeeld hiervan is de verschillen in interpretatie van MiFID II, zoals op het gebied van vergoedingen voor product distributie. Een ander voorbeeld is de vereiste in de Wft (Art. 2:3b) om fysieke aanwezigheid in de Nederlandse markt te hebben voor het aanbieden van betaaldiensten waar dat geen vereiste is in PSD2. Betere Europese harmonisatie zou de groeimogelijkheden van FinTechs stimuleren door een gelijk speelveld tussen verschillende landen te creëren. Dit vermindert tevens het risico dat gepaard gaat met 'passporting', waarbij bedrijven met een vergunning uit een Europese lidstaat met minimale aanvullende autorisatie actief kunnen zijn op de Nederlandse markt, zonder te moeten voldoen aan het Nederlandse normenpakket.



De drempel voor ontwikkeling is niet technologie maar wet- en regelgeving.

FinTechs beoordelen hun ervaringen met wet- en regelgeving positiever dan in 2019

Het percentage FinTechs dat aangeeft geen moeite te hebben met het voldoen aan wet- en regelgeving is gestegen van 43% in 2019 naar 62% in 2023. Dit kan deels worden verklaard door ontwikkelingen in de afgelopen jaar. Zo worden er in lijn met het FinTech-actieplan 2020 momenteel Nederlandstalige en Engelstalige websites ontwikkeld die FinTechs toegang geeft tot informatie over regelgeving en procedures⁷⁵.

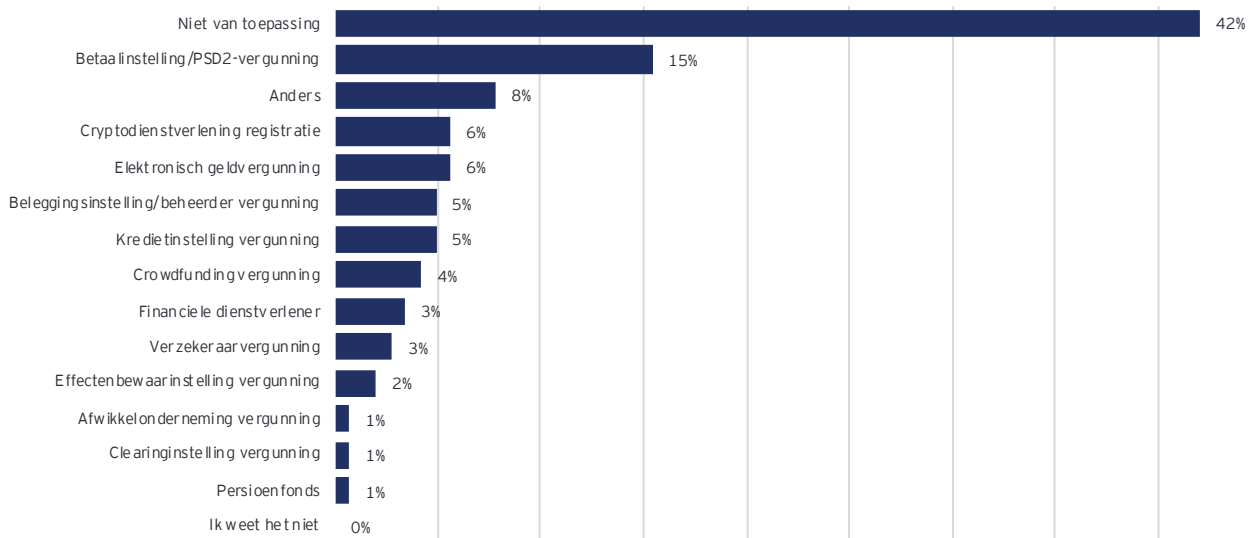
Het aandeel administratieve verplichtingen om te voldoen aan wet- en regelgeving wordt als minder proportioneel ervaren. Dit wordt deels verklaard door de sterke toename van het aantal wetten en regels waaraan moet worden voldaan⁷⁶.

⁷⁵ [Ondernemersplein, Uw bedrijf in FinTech registreren en vergunningen aanvragen](#)

⁷⁶ [Banken.nl, Tot 2021 sprake van 374 nieuwe wetten en regels voor financiële sector, 2019](#)

58% van de deelnemende FinTech partijen hebben een vergunning of registratie nodig

In de FinTech sector is er een onderscheid te maken tussen partijen die onder toezicht staan bij de financiële toezichthouders en partijen bij wie dat niet het geval is. Ondanks dat FinTech partijen in de financiële sector opereren is er niet voor alle producten of diensten een vergunning of registratie verplicht. 58% van de FinTech Census respondenten heeft een vergunning of registratie nodig voor de producten of diensten die zij aanbieden (figuur 22), voor 42% geldt dit niet. In 2019 was voor 45% van de deelnemende FinTechs een vergunning of registratie verplicht. De vergunning voor Betaalinstellingen komt het meest voor (15%). Nederland is een aantrekkelijke locatie voor Betaalinstellingen, onder andere door de aanwezigheid van enkele grote spelers zoals Adyen en Mollie. Europees gezien staat Nederland op de tweede plek qua aantal vergunningsaanvragen van Betaalinstellingen na Litouwen⁷⁷. Daarna volgt de vergunning voor Elektronische geldinstellingen en registratie voor de aanbieders van cryptodiensten (beiden 6%). Tot slot heeft 8% van de instellingen een andere vergunning of registratie, zoals het Alternative Investment Fund Managers Directive (AIFMD) light regime registratie of een Europese bankvergunning. De verwachting is dat het aantal registraties en vergunningen verder zal toenemen, bijvoorbeeld door de introductie van de Verordening Markten in Cryptoactiva (MiCA). Door de grotere betrokkenheid van partijen met vergunningsplicht of registratieplicht op thema's als beleid en toezicht zijn deze partijen oververtegenwoordigd in de groep van respondenten ten opzichte van de gehele FinTech sector.



Figuur 22. Vereiste vergunning voor de FinTech onderneming (meerdere antwoorden mogelijk) (n = 126)

⁷⁷European Banking Authority, Peer Review Report on authorisation under PSD2, 2023

6.2 Rol en houding overheid

De financiële sector is een belangrijke sector voor de samenleving. De sector stelt consumenten en bedrijven in staat om te betalen, sparen, lenen en verzekeren. Het is belangrijk dat de samenleving kan vertrouwen op de financiële sector en dat financiële markten duidelijk en eerlijk functioneren. Overheden zijn daarom nauw betrokken bij de sector, onder andere door middel van aanvullende regelgeving en toezicht. Het doel is om sterke en gezonde financiële instellingen te creëren. Daarbij is naleving van de geldende wet- en regelgeving van belang, maar ook sectorvernieuwing en innovatie.

Als reactie op de FinTech Census van 2019 heeft de Nederlandse overheid in 2020 het FinTech-actieplan opgesteld om de FinTech sector verder te faciliteren en stimuleren. Hierin waren verschillende actiepunten opgenomen om de FinTech sector beter te ondersteunen:

- ▶ **(Inter)nationale bekendheid:** het nationaal en internationaal op de kaart zetten van het Nederlandse FinTech klimaat door te waarborgen dat Nederlandse FinTechs de weg naar het buitenland kunnen vinden en vice versa, er voldoende mogelijkheden zijn tot het aantrekken van kapitaal en dat de consument geïnformeerde beslissingen kan maken rondom FinTech
- ▶ **Kennis en talent:** het verbeteren van toegang tot talent en kennis door te waarborgen dat FinTechs toegang hebben tot de benodigde informatie, en dat het juiste talent kan worden aangetrokken
- ▶ **Regelgeving:** het realiseren van toekomstbestendige regelgeving met ruimte voor innovatie zo dat FinTechs (internationaal) kunnen groeien, binnen een duidelijk en eenduidig wettelijk kader

Het voortgangsrapport van oktober 2021 geeft aan dat de meeste maatregelen die in het FinTech actieplan zijn gedefinieerd, voortgang is geboekt of dat acties volledig zijn voltooid⁷⁸. Het FinTech-actieplan bevatte echter beperkt meetbare doelen, waardoor de daadwerkelijke impact moeilijk is vast te stellen. Het FinTech-actieplan kent weinig zichtbaarheid onder FinTech partijen en de

impact ervan is onbekend bij de sector zelf. Degenen die op de hoogte waren van het FinTech-actieplan geven aan dat meer publiciteit vanuit de overheid zou helpen.

Ondanks de beperkte zichtbaarheid van het FinTech-actieplan vindt 38% van de FinTech partijen dat de overheid een positieve houding heeft ten opzichte van de FinTech sector (zie figuur 23). 28% geeft aan dat de overheid voldoende informatie ter beschikking stelt over relevante wet- en regelgeving voor de FinTech bedrijven. Voor een kwart van de respondenten is het duidelijk waar ze bij de overheid terecht kunnen met vragen. 43% wil echter dat de overheid een actievere rol gaat spelen, in de vorm van concrete maatregelen vanuit een duidelijke visie en ambitie om innovatie verder te stimuleren. Deze resultaten komen overeen met de FinTech Census 2019.

Internationaal voorbeeld



De Franse overheid spreekt publiekelijk haar ambities en visie voor de (Fin)Tech sector uit, zoals het doel van president Macron om 100 Franse technologische unicorns te hebben in 2030

Als gevolg van Brexit heeft de Franse overheid heel duidelijk haar ambities uitgesproken om uit te groeien tot een toonaangevende FinTech markt, om zo een deel van de Britse FinTech sector naar zich toe te trekken. President Emmanuel Macron heeft het land een concreet en meetbaar doel gesteld van 100 unicorns (technologische startups met een marktwaarde van minstens een miljard dollar) tegen 2030, nadat drie jaar geleden het oorspronkelijke doel van 25 unicorns was bereikt. Dat ging gepaard met voortdurende overheidssteun en versoepeling van de regelgeving die de groei van startups ondersteunt. Een voorbeeld is de Business Growth and Transformation Act 2019, die de vennootschapsbelasting in Frankrijk verlaagde van 33% naar 25% en een vaste vermogenswinstbelasting van 30% introduceerde^{79,80}.

⁷⁸ Rijksoverheid, Voortgangsbrief FinTech-actieplan, 2021

⁷⁹ Planet Compliance, A look into France's FinTech Ambitions and its Regulatory Framework

⁸⁰ FinTech Collective, The Land Of Love... And 100 Unicorns?, 2022

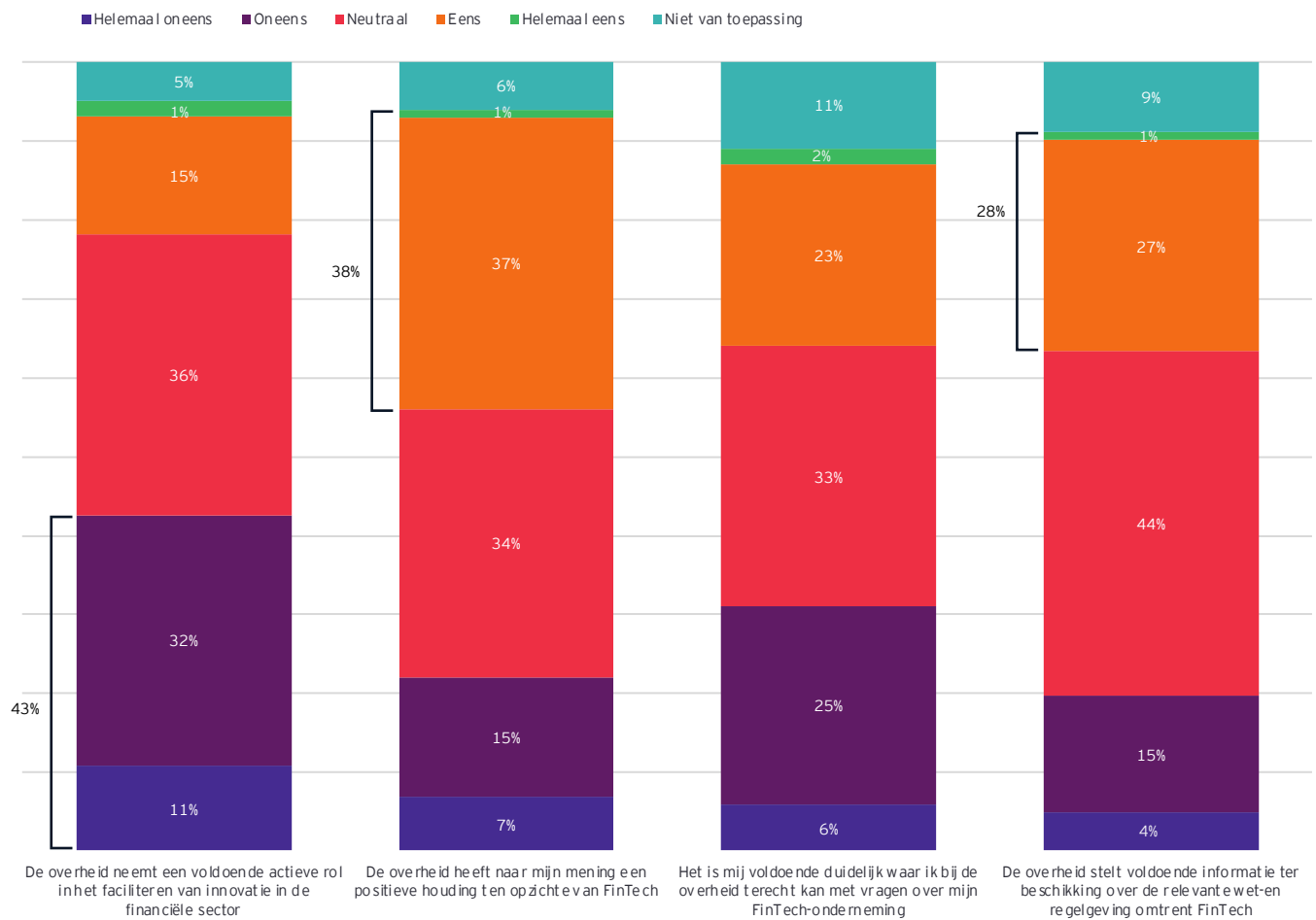
Internationaal voorbeeld



Singapore zet FinTech en Innovatie in als bouwstenen om de ambitie van een slimme natie te realiseren

De overheid van Singapore stelt duidelijke ambities ten aanzien van haar FinTech positie en koppelt daar specifieke actieplannen aan. Zo wil Singapore een wereldwijde FinTech hub worden met behulp van een

FinTech strategie. Dit bevat de uitvoering van beleid en programma's zoals het Regulatory Technology Grant programma en het Digital Acceleration Grant programma om de toepassing van technologie in de financiële sector aan te moedigen. Daarnaast stelt de regering als doel om wereldleider te worden op het gebied van Green FinTech, als onderdeel van het Singapore Green Plan 2030⁸¹.



Figuur 23. Rol en houding Nederlandse overheid (n = 126)

⁸¹ FinTech Singapore, Behind Singapore's Ambitions to be Asia's Leading Centre for Green FinTech, 2021

6.3 Rol en houding toezichthouders

Doordat 42% van de FinTech partijen niet vergunningsplichtig is hebben niet alle respondenten het vergunningsproces met de toezichthouder(s) ervaren. Van de groep die wel in contact is geweest met de toezichthouder voor een vergunning is de meeste interactie met DNB en de AFM geweest, respectievelijk 62% en 24%. Er is in mindere mate contact geweest met de ACM (8%) en de AP (6%). Door deze verschillende omvanggroottes is de kwantitatieve data vanuit de enquête voor de AFM, AP en ACM buiten beschouwing gelaten in de analyse.

Ook de FinTech ondernemingen met een vergunning of registratie bij DNB of de AFM vallen onder het bijbehorende toezichtregime. Uit de interviews blijkt dat FinTechs gemengde ervaringen hebben met deze toezichthouders. Dit komt deels door uiteenlopende ervaringen van FinTechs met individuele rollen binnen een toezichthouder. De manier waarop zij hun rol en mandaat invullen, bepaalt voor een groot deel hoe de FinTech partijen het contact hebben ervaren. Tegelijkertijd wordt de open en toegankelijke houding van de toezichthouders positief genoemd, evenals de informatievoorziening die ze bieden. Zoals blijkt uit figuur 24 wordt het DNB proces als constructief ervaren (38%), maar ook de meedenkende houding vanuit de AFM werd meerdere keren positief benoemd tijdens de interviews.

Daar staat tegenover dat de FinTechs opmerken dat de rol van de toezichthouder wordt gedreven door een hoge mate van risicoaversie, waarin wordt ervaren dat er weinig ruimte is voor innovatie. Het beeld is dat Nederland open normen met een relatief streng beleid invult. Als gevolg daarvan wordt de houding van de toezichthouder als rigide ervaren. Daarnaast geldt dat de houding van de toezichthouders vooral gericht is op beperken van risico in de financiële sector, ondanks dat toezichthouders' visie op toezicht wellicht ook ruimte laat voor verdere stimulering en facilitering van innovatie-initiatieven.

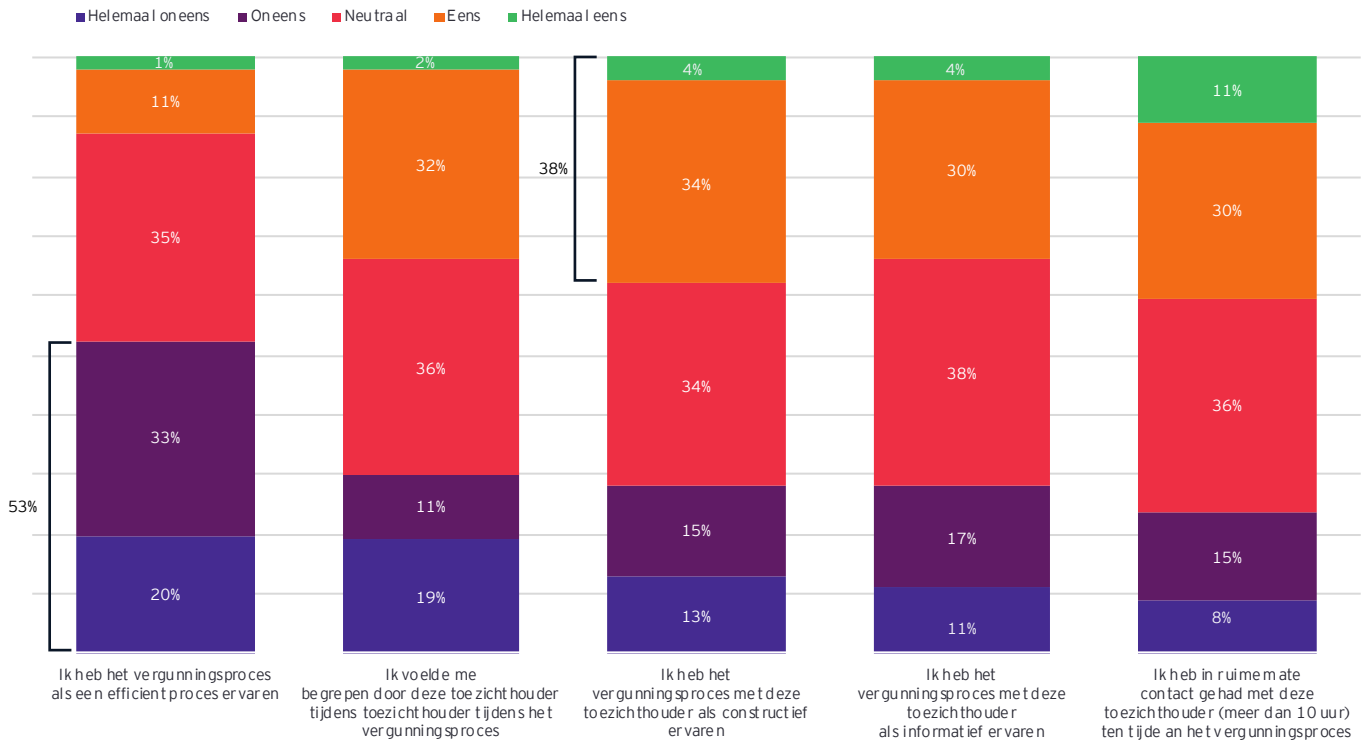
Het verkrijgen van een vergunning in Nederland is een bewijs van kwaliteit door deze nauwlettendheid en invulling. FinTechs zouden echter gebaat zijn bij een meer oplossingsgerichte houding van de toezichthouders tijdens het vergunningsproces. Om tijd en moeite te besparen zien

FinTechs graag dat toezichthouders concreet aangeven waar de belemmeringen liggen bij het verkrijgen van een vergunning. 53% van de respondenten die een vergunningstraject bij DNB heeft doorlopen, beoordeelt dit als inefficiënt. Hierbij wordt voornamelijk genoemd dat het een tijdrovend en onvoorspelbaar proces is. De verwerkingscapaciteit van DNB voor vergunningsaanvragen is beperkt⁸². Het resultaat is druk op reactie- en behandeltermijnen, soms in de knel, wat een negatieve invloed heeft op de FinTech ervaring.

“

Het Nederlandse systeem staat bekend als zeer streng, het is duur en zeer tijdrovend om een vergunning te krijgen (zowel de voorbereiding als het wachten op goedkeuring). Starters moeten snel handelen, de traagheid kost veel bedrijven de kop of drijft ze naar het buitenland.

⁸²European Banking Authority, Peer Review Report on authorisation under PSD2, 2023



Figuur 24. Ervaringen in vergunningsaanvraagproces met DNB (n=47)

Internationaal voorbeeld



Het Verenigd Koninkrijk introduceert het Centre for Finance, Innovation and Technology (CFIT) met als missie het versnellen van kansen en het wegnemen van belemmeringen voor groei voor FinTech

Naar aanleiding van een aanbeveling van de 'Kalifa Review of UK Fintech' kondigde de Britse overheid de oprichting van CFIT aan. Ondersteund door de overheid, maar geleid door de FinTech sector, wil CFIT kansen versnellen en

belemmeringen voor groei voor FinTech wegnemen door experts uit het ecosysteem samen te brengen om betere resultaten voor consumenten en het mkb te stimuleren. Daarnaast geeft CFIT beleidsmakers en regelgevers duidelijke toegang tot de markt, versterkt het de communicatie met de industrie en helpt het beleidsmakers beleidsprioriteiten te identificeren die de sector het beste kunnen dienen⁸³.

83 UK government, Kalifa Review of UK FinTech, 2021

7 De financiële ontwikkeling van FinTechs en het investeringsklimaat

Veel van de FinTech partijen zijn startende of groeiende ondernemingen. Kapitaal is voor deze ondernemingen cruciaal om de onderneming op te starten en te laten groeien. Naast eigen kapitaal van de oprichter(s) kan extern kapitaal aangetrokken worden. 53% van de FinTechs heeft reeds financiering opgehaald. Door de ruime hoeveelheid liquiditeit in de markt hadden FinTech partijen tot voor kort voldoende kapitaal tot hun beschikking om verder te groeien. Sinds de stijging van de rente en de geopolitieke omstandigheden is er meer realisme in de markt doordat investeerders kritischer zijn geworden. Hierdoor is er meer focus op een gezonde bedrijfsvoering die leidt tot duurzame en winstgevende groei ('profitable growth').

In dit hoofdstuk wordt allereerst gekeken naar de omzet- en winstresultaten die FinTechs realiseren, en de verwachtingen voor het komende jaar. Daarnaast wordt het financieringsklimaat voor FinTechs besproken door te kijken naar het Nederlandse investeringsklimaat en de toegang tot kapitaal uit de belangrijkste FinTech financieringsbronnen.



Bevorderende factoren:

- ▶ **Financieringsmogelijkheden:** Er zijn voldoende mogelijkheden voor het verkrijgen van kapitaal
- ▶ **Buitenlands kapitaal:** De Nederlandse FinTech sector heeft een goede reputatie en trekt daardoor buitenlandse investeerders aan
- ▶ **Netwerkmogelijkheden:** Initiatieven vanuit de overheid zoals TechLeap en vanuit de sector zoals Holland FinTech bieden goede netwerkmogelijkheden, waardoor vraag en aanbod elkaar kunnen vinden
- ▶ **Reputatie:** De ijverige instelling van FinTech ondernemers en de focus op stabiele en verantwoorde bedrijfsvoering (onder andere door ervaren team en positieve resultaten) zorgt voor een goede reputatie en bevordert de toegang tot kapitaal

Belemmerende factoren:

- ▶ **Kapitaalkosten:** Door het rentebeleid van de Europese Centrale Bank om inflatie te beperken is het duurder geworden om geld te lenen, waardoor het ophalen van kapitaal minder aantrekkelijk wordt
- ▶ **Risicobereidheid investeerders:** Toekomstige groei komt onder druk door een lage risicobereidheid van investeerders en een tekort aan durfkapitaal investeerders ten opzichte van vergelijkbare landen
- ▶ **Scale-up financiering:** Sommige partijen ervaren dat ze (nog) niet in de juiste fase/omvang zitten om kapitaal op te halen doordat ze te groot zijn voor de informele investeerder maar te klein voor de investeringsfondsen

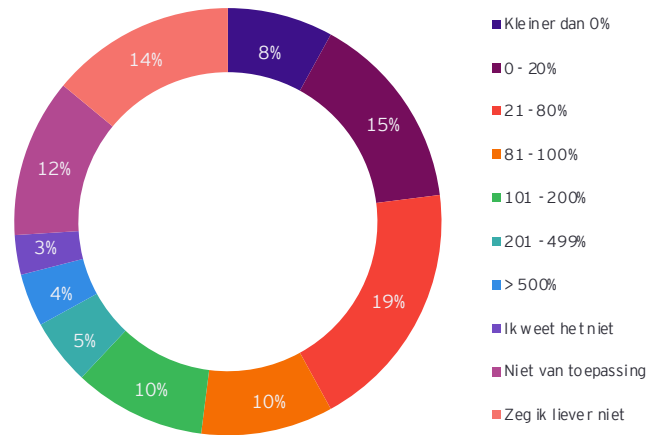
7.1 Omzet- en winstontwikkelingen van FinTechs

De omzet- en winstcijfers van een onderneming geven inzicht in de prestaties van een onderneming. Voor het aantrekken van kapitaal is dit inzicht belangrijk omdat het potentiële investeerders waardevolle informatie geeft over de gezondheid van het bedrijf.

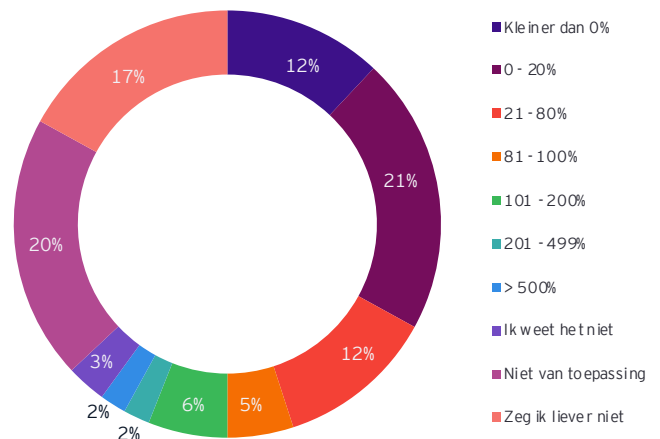
In het vierde kwartaal van 2022 verwacht ruim 60% van de FinTechs dat de omzet van 2022 hoger zal eindigen dan in 2021. De meeste ondernemingen (44%) verwachten een groei tussen de 21% - 80%. Sommigen verwachten een groei van meer dan 100%, op zijn minst een verdubbeling van de omzet. Daarentegen verwacht 8% dat de omzet zal dalen (figuur 25).

De winstcijfers laten een wat gematigder beeld zien. 41% verwacht winstgroei in 2022 ten opzichte van 2021. De grootste groep verwacht een groei tot 20% (21%). 12% verwacht een lagere winst te maken dan in 2021. Een op de vijf respondenten verwacht (nog) niet winstgevend te zijn in 2022.

In 2019 verwachtten bijna alle deelnemers een omzetgroei en winstgroei van meer dan de helft. Deze FinTech Census editie laat zien dat er anno 2023 minder positief naar de toekomst wordt gekeken. Een krappe arbeidsmarkt en macro-economische en geopolitieke uitdagingen zoals de stijgende rente en de oorlog in Oekraïne maken het uitdagender voor FinTechs om hun omzet en winst (aanzienlijk) te verhogen. Dit beeld komt overeen met een ander onderzoek, die een lagere omzetgroei in de mkb sector laat zien sinds december 2021⁸⁴.



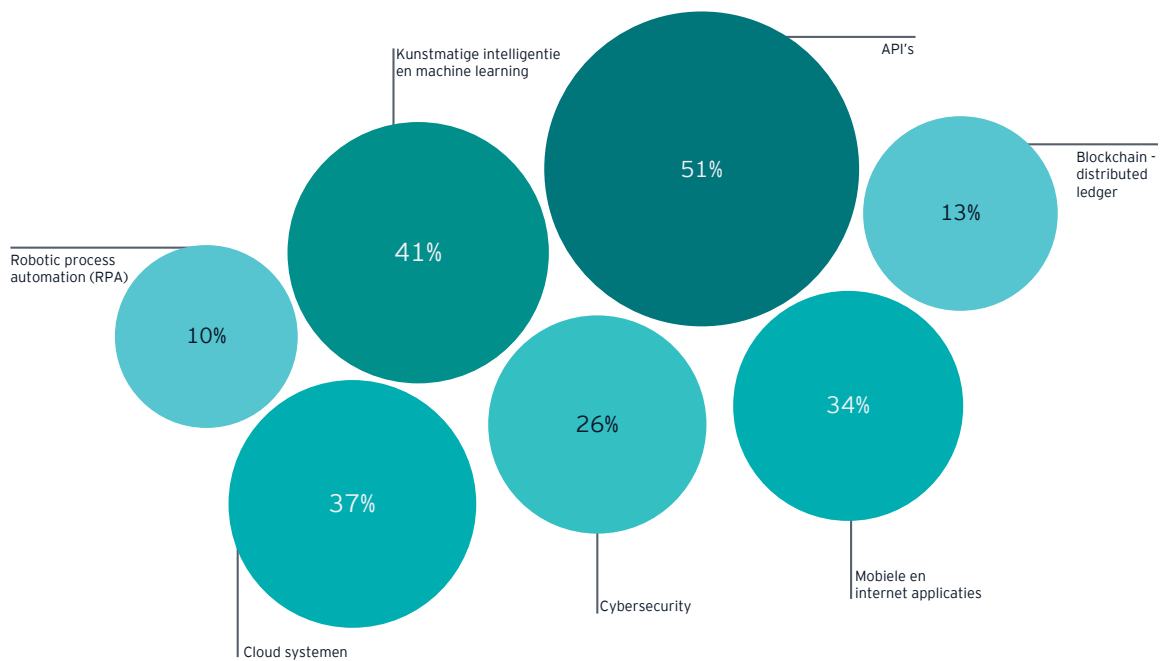
Figuur 25. Omzetverwachting 2022 t.o.v. 2021 (n = 126)



Figuur 26. Winstverwachting 2022 t.o.v. 2021 (n = 126)

⁸⁴ Exact, Mkb Monitor historische omzet data, 2022

Ondanks de afnemende verwachtingen over het investeringsklimaat bij FinTechs geven ze aan te blijven investeren in hun bedrijf om te voorkomen dat technologische beperkingen de groei remmen. FinTech bedrijven geven aan de komende 12 maanden voornamelijk meer te investeren in API's, Kunstmatige intelligentie en machine learning en Cloud systemen (zie figuur 27).



Figuur 27. Top zeven investeringsbehoefte komende 12 maanden (meerdere antwoorden mogelijk) (n = 126)

7.2 Het Nederlandse investeringsklimaat

Het investeringsklimaat wordt bepaald door de mate van economische, financiële en sociaal-politieke omstandigheden die gunstig zijn voor investeringen in een land of regio. Een goed ontwikkeld investeringsklimaat is belangrijk omdat dit voldoende financiële mogelijkheden voor FinTechs waarborgt om te blijven groeien en innoveren, bijvoorbeeld door teamuitbreiding of verdere productontwikkeling. De FinTech sector is een populaire sector om in te investeren⁸⁵ door de dynamiek van de sector, het brede scala aan innovaties die technologie kan bieden binnen de financiële sector en potentiële schaalbaarheid van FinTechs. De financiële technologische ontwikkelingen heeft de sector vereenvoudigd, toegankelijker gemaakt en de klantervaringen verbeterd wat de sector voor investeerders een bewezen staat van dienst geeft⁸⁶. Wereldwijd werd er, na een piek in 2021, in totaal \$ 75,2 miljard aan FinTech financiering opgehaald in 5.048 deals in 2022⁸⁷. Het geïnvesteerde bedrag lag zo'n 46% lager dan 2021. 2022 laat echter wel nog een stijging zien ten opzichte van 2020, toen het totale bedrag van deze financiering \$ 49,3 miljard bedroeg.

Deze trend is ook zichtbaar in Nederland. In 2021 werd circa \$ 6,4 miljard opgehaald in bijna 350 deals, dit daalde naar \$ 2,9 miljard in 430 deals in 2022⁸⁸. Ter vergelijking werd in 2020 \$ 1,7 miljard opgehaald in 242 deals. In deze cijfers zijn zowel FinTech partijen opgenomen die voor het eerst financiering hebben opgehaald als FinTechs waarbij al meerdere financieringsrondes hebben plaatsgevonden. De in Nederland gevestigde FinTech partijen die tot nu toe de meeste financiering hebben opgehaald zijn Mollie (\$ 940 miljoen), Mambu (\$ 446 miljoen), en Bunq (\$ 231 miljoen)⁸⁹. Uit onderzoek van 2021 blijkt dat het Nederlands investeringsklimaat zeer gunstig is, met een top drie notering ten opzichte van concurrenten⁹⁰.

FinTech partijen zien echter een omslag in de mindset van investeerders door de stijgende rente⁹¹ en verslechterende economische vooruitzichten. Een jaar geleden was het afdoende om een goed businessplan met positieve

omzetcijfers te laten zien, nu ligt de focus op een gezonde bedrijfsvoering die een weerspiegeling is van duurzame en winstgevende groei. In interviews erkenden FinTechs echter dat het huidige klimaat de financieringsmogelijkheden realistischer weergeeft doordat investeerders in meer detail het bedrijf en de bijbehorende marktpropositie beoordelen. Voor FinTech bedrijven is het belangrijk om een stabiele en verantwoorde bedrijfsvoering aan te tonen. Veel FinTech bedrijven zeggen bijvoorbeeld dat goed gestructureerde bedrijven, zoals getalenteerde teams, goed gedefinieerde productportfolio's en grote afzetmarkten, factoren zijn die het aantrekken van kapitaal stimuleren.

In de FinTech Census van 2023 geeft 36% van de FinTech ondernemingen aan tevreden te zijn met het algemene investeringsklimaat in Nederland, terwijl 28% ontevreden is (figuur 33). De hoge mate van risicoaversie onder (Europese) investeerders wordt als nadelig voor het investeringsklimaat ervaren. Daarnaast heeft het huidige belastingklimaat invloed op het Nederlandse investeringsklimaat. Door het invoeren van een strenge variant van Europese belastingrichtlijnen, wetswijzigingen en een inhaalslag van andere landen op het belastingstelsel is het relatief minder aantrekkelijk geworden om in Nederland te investeren⁹².

“

Het huidige financieringsklimaat wordt realistischer, met investeerders die focussen op ‘profitable growth’ in plaats van omzetgroei.

⁸⁵ Dealroom.co, *FinTech Q2 2022 report*, 2022

⁸⁶ EY, *How investors and financial institutions can connect with FinTechs*, 2022

⁸⁷ CB Insights, *State of FinTech, 2022*

⁸⁸ CB Insights, *State of FinTech, 2022*

⁸⁹ Statista, *Leading FinTech startups in the Netherlands as of March 2022, by total funds raised, 2022*

⁹⁰ Dialogic in opdracht van de overheid, *Het Nederlandse investeringsklimaat, 2021*

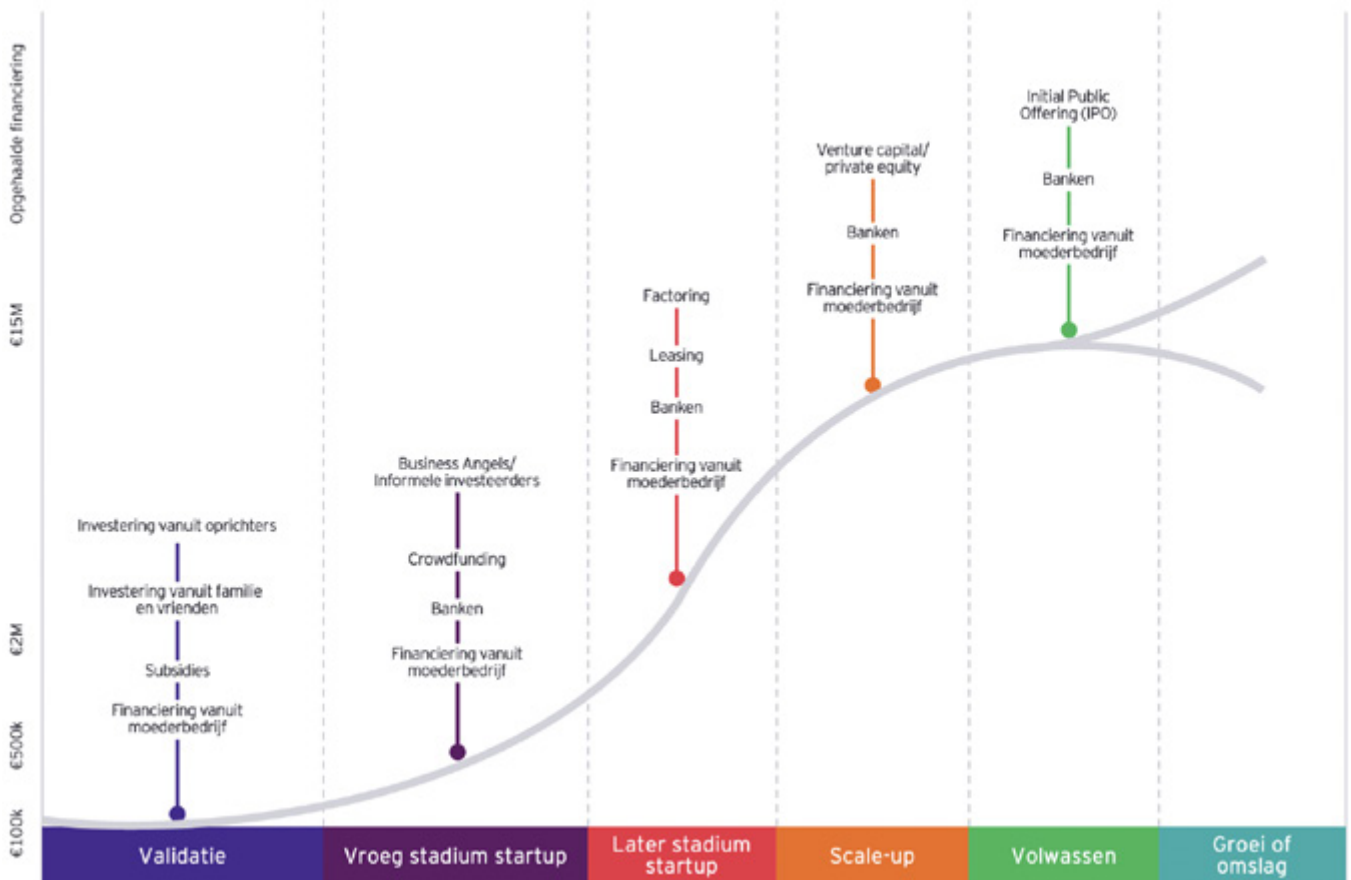
⁹¹ De Nederlandsche Bank, *Rente dashboard*, 2023

⁹² EY, *7 vragen over het Nederlandse fiscale vestigingsklimaat, 2022*

7.3 Financieringsmogelijkheden

Zoals figuur 28⁹³ laat zien, zijn de verschillende groeifases van een FinTech terug te leiden naar de S-curve⁹⁴, een maatstaf voor de innovatieadoptiesnelheid en het bijbehorende groeipad van een bedrijf. Het product, de teamomvang maar ook de financieringsbehoeften ontwikkelen met een FinTech mee wanneer deze van een opkomende startup doorgroeit naar een scale-up of volwassen bedrijf. Tijdens de opstartfase ligt de focus op investeringen vanuit familie en vrienden, verschuift de behoefte aan kapitaal naar venture capital en private equity tot uiteindelijk een beursgang of overname.

Zoals eerder aangegeven, heeft 53% van de FinTechs reeds kapitaal opgehaald tijdens een financieringsronde (figuur 29). 47% heeft (nog) geen externe financieringsbehoefte. Deze focus om op eigen kracht te groeien wordt ook gereflecteerd in het bredere Nederlandse bedrijfsleven, dat een relatief goede verhouding tussen vreemd en eigen vermogen heeft⁹⁵.



Figuur 28. Mogelijke financieringsbronnen gedurende het groeipad van startups en scale-ups⁹⁶

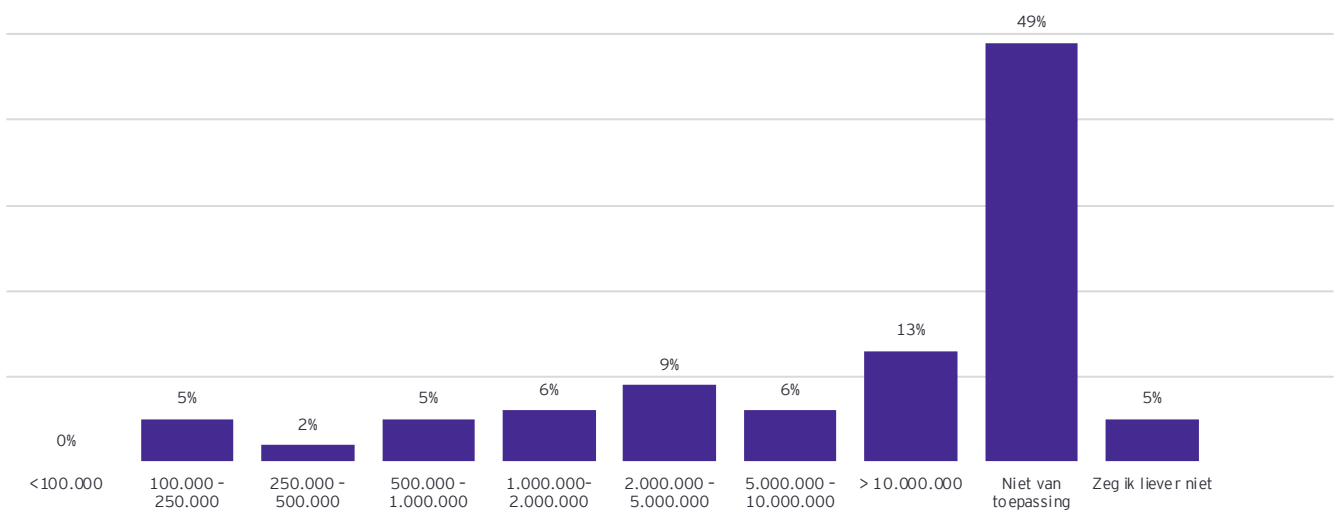
⁹³ EY, A FinTech journey: What to consider when growing from start-up to scale-up, 2021
⁹⁴ Everett M. Rogers, Diffusion of innovations, 1983
⁹⁵ Rijksfinanciën, Miljoenennota, 2021
⁹⁶ EY, A FinTech journey: What to consider when growing from start-up to scale-up, 2021



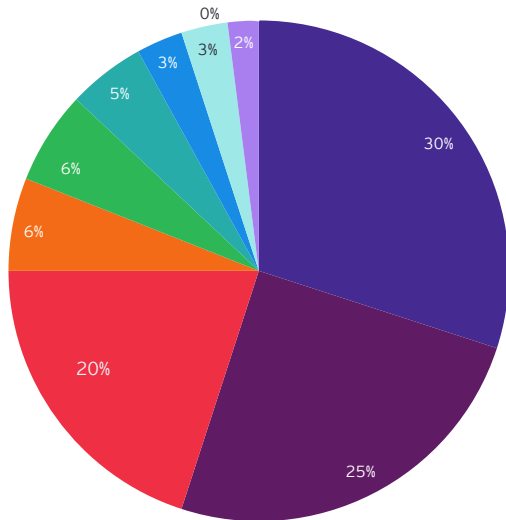
Figuur 29. Reeds kapitaal opgehaald (n =126)

Het Nederlandse FinTech landschap is er een van scale-ups. De meeste FinTech bedrijven hebben een totaalbedrag van tussen de € 2 en € 5 miljoen opgehaald (figuur 30), 40% hebben tussen de 11 en 50 medewerkers in dienst en zijn in veel gevallen gefinancierd door venture

capital/private equity verstrekkers (30%). De financieringsbronnen die in eerdere fases terugkomen worden daarna het meest genoemd, namelijk investering vanuit oprichters (25%) en business angels/informele investeerders (20%), zie figuur 31.

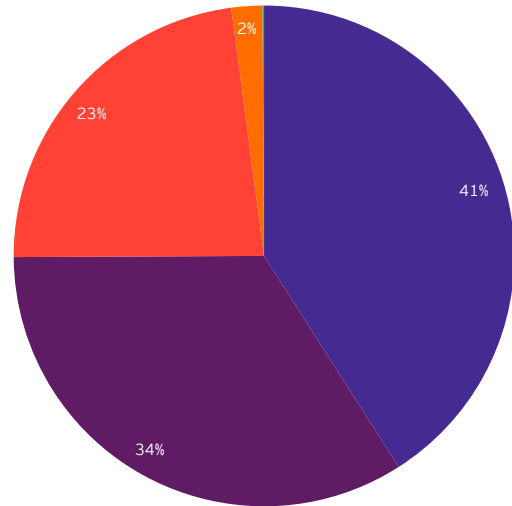


Figuur 30. Bedrag aan investeringen tot nu toe ontvangen (n = 126)



■ Venture capital/Private equity
 ■ Business Angels/informele investeerders
 ■ Banken
 ■ Crowdfund ing
 ■ Financiering vanuit moederbedrijf
 ■ Investering vanuit oprichters
 ■ Familie en vrienden
 ■ Anders
 ■ Subsidies
 ■ Leasing

Figuur 31. Bronnen van financiering (meerdere antwoorden mogelijk) (n = 64)



■ Uit Ne der land
 ■ Zowel uit Nederland als buit en Nederland
 ■ Buiten Nederland
 ■ Niet van toepassing
 ■ Ik weet he t niet

Figuur 32. Afkomst investeringen (n = 64)

Het externe kapitaal dat wordt aangetrokken komt zowel uit Nederland als uit het buitenland. Meer dan de helft van de FinTech bedrijven die kapitaal hebben aangetrokken hebben één of meer buitenlandse investeerders. 23% van de ondernemingen wordt volledig gefinancierd door kapitaal uit het buitenland (zie figuur 32). Nederland is wereldwijd een van de grootste ontvangers van directe buitenlandse investeringen door de competitieve economie, traditioneel gunstige vennootschapsbelastingklimaat en meerdere verdragen ter bescherming van investeerders⁹⁷.

FinTechs die kapitaal hebben opgehaald ervaren dat er een ruime mate van kapitaal beschikbaar is om verder te groeien. Zo geeft 55% aan tevreden te zijn met de beschikbaarheid van en toegang tot privaat kapitaal (figuur 33). De belangrijkste factoren die hieraan bijdragen zijn de gevestigde financiële sector met een bewezen staat van dienst in het aantrekken van buitenlandse investeerders door grote FinTech partijen zoals Adyen, Knab en Backbase, en een goed netwerk om FinTech partijen en investeerders samen te brengen. Initiatieven vanuit de overheid met Techleap en andere netwerkorganisaties zoals Holland FinTech dragen daar aan bij.

⁹⁷US Department of State, 2022 Investment Climate Statements: The Netherlands, 2022

Een uitdaging die FinTechs ervaren bij het ophalen van kapitaal is onder andere het verkrijgen van een bankfinanciering. Zo laat figuur 33 zien dat 46% ontevreden is over de beschikbaarheid van en toegang tot bankfinanciering. Door een hogere risicoperceptie, lagere risicotolerantie en hogere financieringskosten hebben Europese banken hun acceptatiecriteria voor leningen verder verscherpt in 2022⁹⁸. Daarnaast zouden FinTechs graag meer venture capital investeerders willen zien in het financieringslandschap. Nederland steekt met vergelijkbare landen negatief af als wordt gekeken naar het volume van jaarlijks venture capital financiering per capita⁹⁹.

Het lastiger verkrijgen van krediet bij een bank en de eerder genoemde risicoaversie onder investeerders maakt dat FinTech partijen graag een alternatief hebben die meer risico durven te nemen om zo een (snelle) groei te realiseren. Tot slot is er een kleine groep FinTech partijen die ervaren dat ze (nog) niet in de juiste fase/omvang zitten om (meer) kapitaal op te halen. Ze worden als te groot gezien voor de informele investeerder maar te klein voor de investeringsfondsen. Ook buiten de FinTech sector is er behoefte aan een groter aanbod van kapitaal voor partijen die de startup fase achter zich hebben gelaten^{100,101}.



Figuur 33. Ervaring tot het verkrijgen van kapitaal (n = 64)

⁹⁸European Central Bank, Euro area bank lending survey, 2022

⁹⁹McKinsey & Company, Building a world-class Dutch start-up ecosystem, 2022

¹⁰⁰Stichting Capital Amsterdam, Vier kansen om te investeren in de kapitaalmarkt voor het middenbedrijf, 2016

¹⁰¹EY, Eye on Finance - Het Nederlandse vestigingsklimaat, 2022

“

Het is uitdagend om aan minder grote hoeveelheden kapitaal te komen. We zijn te klein voor het tafellaken, en te groot voor het servet

Internationaal voorbeeld



Italië introduceert het Cassa Depositi e Prestiti (CDP) Venture Capital initiatief om toegang tot durfkapitaal te verbeteren en zo startende ondernemingen te ondersteunen met groei

Het Ministerie van Economische Zaken heeft in 2022 een additionele € 2,5 miljard toegewezen aan het CDP Venture Capital subsidiary (Fondo Nazionale Innovazione), een VC-dochteronderneming van de CDP groep, om zowel binnen- als buitenlandse investeerders aan te trekken en de beschikbaarheid van durfkapitaal in Italië te vergroten¹⁰².

Internationaal voorbeeld



Australië zorgt voor aanhoudende groei en innovatie binnen de FinTech sector door Research & Development (R&D) Tax Incentive

In de EY FinTech Australia Census van 2022 heeft 51% van de Australische FinTechs in de afgelopen twee jaar met succes de R&D Tax Incentive (RDTI) aangevraagd of is bezig met de aanvraagprocedure. Daarnaast meldt 79% van de FinTechs dat het initiatief de groei en innovatie van het bedrijf stimuleert. Van de ondervraagde FinTechs die zich de afgelopen twee jaar met succes hebben aangemeld, zegt 92% dat de fiscale stimulans voor R&D hun kans vergroot om bepaalde aspecten van hun bedrijf in het land te houden¹⁰³.

¹⁰² [FinTech District en EY, FinTech Waves Italië, 2023](#)

¹⁰³ [EY, Australian FinTech industry well-positioned for a challenging 2023, shows significant maturity in 2022, 2022](#)

Ten opzichte van 2019 zijn er een tweetal gegevens die in het oog springen. Zo is het percentage van FinTech partijen die reeds kapitaal hebben opgehaald bijna gelijk gebleven (56% in 2019 t.o.v. 53% in 2023). Ook in 2023 is er dus een grote groep FinTech partijen die zelfstandig, zonder extern vermogen, opereren om zo zeggenschap en financiële flexibiliteit te behouden. Daarnaast heeft venture capital/private equity een grote sprong gemaakt als financieringsbron. In 2019 maakte 4% hier gebruik van tegenover 30% anno 2023. Dit laat zien dat deze investeerders de Nederlandse FinTech markt hebben betreden, en dat er voldoende vraag naar is vanuit de FinTech partijen. Daar staat tegenover dat er in 2023

minder gebruik is gemaakt van financieringsbronnen zoals subsidies en financiering vanuit het moederbedrijf. Ondanks dat er momenteel geen grote uitdagingen worden ervaren rond het aantrekken van kapitaal, kijken FinTechs met een onzekere blik naar de toekomst. Zoals in meer detail in Hoofdstuk 2 is beschreven ervaren FinTech ondernemingen de economische en geopolitieke ontwikkelingen, naast het aantrekken van talent, als de grootste uitdagingen op dit moment. Door de recente marktontwikkelingen ontstaat er onzekerheid op de internationale kapitaalmarkt. Het is dan ook maar de vraag of FinTechs in de nabije toekomst evenredig in hun kapitaalbehoeften kunnen blijven voorzien.



8 Hoe verhoudt Nederland zich tot andere landen?

In de voorgaande hoofdstukken komt naar voren dat Nederland als aantrekkelijke markt voor FinTechs wordt gezien. De FinTech sector wordt in meerdere landen in Europa erkend als een sector met veel groeipotentie. Daarom neemt niet alleen Nederland, maar ook andere landen binnen en buiten Europa faciliterende maatregelen om FinTechs aan te trekken en verder te ontwikkelen. Om te beoordelen hoe Nederland zich verhoudt ten opzichte van andere landen met vergelijkbare FinTech activiteiten, wordt er een vergelijking gemaakt met de volgende landen¹⁰⁴:

- ▶ Frankrijk
- ▶ Litouwen
- ▶ Duitsland
- ▶ Zweden
- ▶ Verenigd Koninkrijk
- ▶ Italië
- ▶ Singapore
- ▶ Australië

Ten opzichte van de FinTech Census 2019 zijn Italië, Singapore en Australië aan de landenvergelijking toegevoegd vanwege opvallende FinTech ontwikkelingen (welke in de landenvergelijking worden toegelicht), een volwassen FinTech omgeving en actief overheidsbeleid richting FinTechs.



¹⁰⁴ Bronnen zijn opgenomen in de bijlage



Frankrijk

Opkomende FinTech hub met vastberaden en duidelijke groeiambities van de overheid.

Aantal FinTechs: ca. 1.000

Groei in FinTech: ca. 29% sinds 2019

Investering in FinTech: ca. € 4,5 miljard

Aantal banen in FinTech: ca. 25.000

Onderscheidende factoren:

- ▶ Extra stimulans om internationale werknemers in dienst te nemen dankzij het technologievisum (een vereenvoudigde en versnelde procedure voor niet-Europese startende werknemers, eigenaars en investeerders om een verblijfsvergunning in Frankrijk te krijgen)
- ▶ De Franse regering spreekt publiekelijk haar ambities en visie uit voor de FinTech sector, zoals president Macron's doelstelling om 100 Franse technologie unicorns te hebben in 2030
- ▶ Parijs stijgt in 2022 met 15 posities naar de tiende positie in de Global Financial Centres Index, wat het concurrentievermogen van financiële centra onderzoekt, en wordt tweede in Europa na Londen. Amsterdam staat op de 19^e plaats



Litouwen

Een relatief grote en groeiende FinTech sector, voornamelijk qua vergunningsplichtige FinTechs.

Aantal FinTechs: ca. 265

Groei in FinTech: ca. 26% sinds 2019

Investering in FinTech: ca. € 65 miljoen

Aantal banen in FinTech: ca. 5.900

Onderscheidende factoren:

- ▶ Grootste FinTech hub in de Europese Unie op basis van aantal FinTech bedrijven met een vergunning, met 147 vergunningplichtige FinTechs, gevolgd door Frankrijk (90), Duitsland (86) en Nederland (84)
- ▶ Actief FinTech beleid, zoals de FinTech Strategy geïntroduceerd in 2016, belastingvoordelen, verschillende 'regulatory sandboxes' en flexibele aanvraagprocedures voor vergunningen, zorgen voor een enorme toestroom van buitenlandse FinTech bedrijven die zich graag in Litouwen willen vestigen. 81% van de FinTechs kiest door dit actieve FinTech beleid voor Litouwen
- ▶ Actief omscholingsbeleid waarborgt hoogwaardig personeel, waarbij een instroom van in totaal 19.000 benodigde specialisten wordt verwacht tot 2026



Duitsland

De Duitse FinTech markt wordt steeds volwassen, gekenmerkt door een toenemende gemiddelde omvang van transacties, toenemende investeerders belangstelling en de vestiging van toonaangevende FinTech partijen in grote subsectoren.

Aantal FinTechs: ca. 1.000

Groei in FinTech: ca. 25% sinds 2019

Investering in FinTech: ca. € 1,3 miljard

Aantal banen in FinTech: ca. 18.400

Onderscheidende factoren:

- ▶ In Duitsland is een trend van samenwerkingen tussen B2B FinTechs en andere sectoren, welke profiteren van FinTechs' technologie en infrastructuurdiensten, zichtbaar. Daarnaast helpen verschillende partijen startups bij het opschalen van hun bedrijf en bij het opzetten van verschillende regionale digitale hubs
- ▶ De digitale betalingsverkeer sector is in Duitsland de op één na grootste markt voor digitale betalingen in Europa, na het Verenigd Koninkrijk. Ook InsurTech blijft snel groeien dankzij de toegenomen investeringsactiviteit. Daarnaast is er een opmars van B2C FinTech oplossingen, met name op het gebied van embedded finance/open banking en data, en ESG/Sustainable Finance oplossingen
- ▶ Er zijn een aantal stimuleringsprogramma's voor FinTechs, meestal opgezet door de Duitse bank KfW bank, zoals "ERP"-programma's, "KfW Capital" als een investeringsfonds, en het "Zukunftsfonds"
- ▶ Het federale systeem stimuleert de vorming van meerdere FinTech clusters binnen Duitsland: Berlijn, München, Hamburg en Frankfurt. Elke cluster heeft zijn eigen ecosysteemkenmerken en spelers
- ▶ Een grote talentenpool beschikbaar doordat het land de thuisbasis is van een verscheidenheid aan wereldspelers in de bredere financiële sector (zoals banken, verzekeraar en vermogensbeheer)



Zweden

Zweden streeft naar een succesvolle FinTech sector, ondersteunt door een ecosysteem van startups, een samenleving met hoogwaardige technologische vaardigheden en een hoge adoptie van moderne technologieën.

Aantal FinTechs: ca. 509

Groei in FinTech: ca. 32% sinds 2019

Investering in FinTech: ca. € 3 miljard

Aantal banen in FinTech: ca. 12.500

Onderscheidende factoren:

- ▶ Zweden kent een zeer technisch onderlegde bevolking (tweede in World talent ranking 2021) met een goed ontwikkelde digitale infrastructuur (vierde in de Digital Economy and Society Index, één positie na Nederland). Zo heeft Stockholm een sterk aanbod van hoogopgeleiden door goede onderwijsinstellingen bijv. Stockholm School of Economics, Royal Institute of Technology, en verschillende andere universiteiten in de regio
- ▶ De progressieve klimaatagenda, vraag naar duurzaamheid, hoge volume ESG investeringen maakt dat Zweden voorop loopt op "Green FinTech" (duurzame FinTech oplossingen die zich richten op het adresseren van de 17 United Nation's Sustainable Development Goals)
- ▶ Dankzij Nasdaq Nordic First North Growth Market zijn er soepelere regels en eenvoudigere procedures voor mkb die een beursnotering wensen
- ▶ Zweden verkeert zich momenteel in de tweede fase van een pilot voor implementatie van een digitale Zweedse kroon. In deze fase wordt getest hoe de systemen van potentiële verspreiders van de e-krona integreren in het e-krona netwerk



Verenigd Koninkrijk

Wereldwijde FinTech leider met verantwoordelijke en actieve beleidsmakers om FinTechs te ondersteunen en de positie van het Verenigd Koninkrijk als FinTech hub te handhaven.

Aantal FinTechs: ca. 2.500 FinTechs

Groei in FinTech: ca. 32% sinds 2019

Investering in FinTech: ca. \$ 4,1 miljard

Aantal banen in FinTech: ca. 54.500

Onderscheidende factoren:

- ▶ De Britse overheid stelt concrete en meetbare doelen voor haar wereldwijde marktaandeel in de FinTech sector, namelijk om ten minste haar wereldwijde marktaandeel van 10% te behouden en tegen 2030 te groeien tot 12%
- ▶ Het Verenigd Koninkrijk is een wereldleider in FinTech-beleid, deels vanwege zijn "regulatory sandbox", die startende FinTechs een tijdelijke, beperkte licentie verleent om hun oplossingen te exploiteren en te testen. Daarnaast is naar aanleiding van een aanbeveling uit de Kalifa Review de "regulatory scalebox" geïmplementeerd, die FinTechs ondersteunt om veilig te schalen binnen het regelgevingskader
- ▶ Introductie van het Centre for Finance, Innovation & Technology (CFIT), gefinancierd door de overheid als gevolg van de 'Kalifa Review of UK FinTech', om kansen te versnellen en groeibarrières weg te nemen
- ▶ In februari 2023 meldt de overheid een nieuw ministerie te lanceren, "Department for Science, Innovation and Technology" dat zich zal committeren aan het stimuleren van innovatie en groei in werkgelegenheid en de economie
- ▶ Overheidssteun via netwerken en evenementen, waaronder vertegenwoordiging op de Innovate Finance Global Summit tijdens de Uk FinTech Week, FinTech Week London, FinTech Awards London en de FinTech Founders Group
- ▶ Londen wordt beschouwd als een FinTech superhub en overtreft San Francisco en New York in 2022 om het epicentrum te worden voor wereldwijde FinTech vesteringen



Italië

De Italiaanse FinTech sector laat een relatief grote groei zien ten opzichte van 2019, waarbij door onder andere actief overheidsbeleid FinTechs zich ontwikkelen in volwassenheidsniveau.

Aantal FinTechs: ca. 630

Groei in FinTech: ca. 12% sinds 2021

Investering in FinTech: ca. € 1,04 miljard

Aantal banen in FinTech: ca. 20.000

Onderscheidende factoren:

- ▶ De Italiaanse overheid zet zich in op het stimuleren van innovatie binnen startups en het mkb, onder andere door het National Recovery and Resilience Plan (PNRR), waar 27% van het budget wordt gealloceerd aan het stimuleren van innovatie en digitalisatie
- ▶ Het Ministerie van Economische Zaken heeft in 2022 een additionele € 2,5 miljard toegewezen aan het CDP Venture Capital subsidiary (Fondo Nazionale Innovazione), om zowel binnen- als buitenlandse investeerders aan te trekken en zo de beschikbaarheid van durfkapitaal in Italië te verhogen
- ▶ Particuliere investeringen in startups en het mkb profiteren van een 50% belastingaftrekvermindering, verhoogd vanaf 30% in 2020
- ▶ Italiaanse FinTechs halen gemiddeld meer kapitaal in 2023 ten opzichte van 2020, een indicator voor toenemende volwassenheid in de sector



Singapore

FinTech en innovatie staan hoog op de agenda van de Singaporese overheid, als onderdeel van de ambitie een 'smart nation' te worden.

Aantal FinTechs: ca. 1.580

Groei in FinTech: ca. 33% sinds 2019

Investering in FinTech: ca. \$ 3,9 miljard

Aantal banen in FinTech: ca. 14.000

Onderscheidende factoren:

- ▶ Meer dan 40% van de FinTechs in Zuidoost-Azië is gevestigd in Singapore, dat de hoogst genoteerde FinTech stad in Azië is (in Findexable's Global FinTech Index)
- ▶ De overheid spreekt hun ambitie om een global FinTech hub te worden uit en heeft een FinTech ontwikkelstrategie, waaronder het invoeren van beleid en programma's zoals het Regulatory Technology Grant programma en Digital Acceleration Grant programma om technologie adoptie in de financiële sector te stimuleren
- ▶ De Singaporese overheid biedt gratis of gesubsidieerde mogelijkheden ter omscholing of bijscholing aan burgers om de beschikbaarheid van talent te vergroten, zoals een programma voor 40-plussers dat tot 90% wordt gesubsidieerd
- ▶ De overheid ondersteunt verder FinTech initiatieven zoals The API Exchange (APIX), Singapore Financial Data Exchange (SGFinDex), Singapore FinTech Association, FinTech Office en het FinTech Festival
- ▶ De grootste subsector is crypto/blockchain (20%), waar de Singaporese overheid en de Monetaire Autoriteit van Singapore (MAS) strategisch op in speelt en ondersteunt. Recentelijk heeft de MAS bijvoorbeeld aangekondigd pilots te willen gaan draaien met samenwerkingen met de FinTech sector op het gebied van digitale assets (de projecten Guardian (2022) en Dunbar (2021))



Australië

De FinTech sector blijft toenemen in volwassenheid, met meer betalende klanten en een toenemend aantal ondernemingen die winst genereren.

Aantal FinTechs: ca. 800

Groei in FinTech: ca. 27% sinds 2019

Investering in FinTech: ca. AUD \$ 3,6 miljard

Aantal banen in FinTech: ca. 16.800

Onderscheidende factoren:

- ▶ Het aantal betalende klanten van Australische FinTechs blijft jaar na jaar toenemen, wat toenemende volwassenheid in de sector aantoont: 45% meldt meer dan 500 betalende klanten
- ▶ Australië heeft een gunstige locatie voor FinTechs om zich te vestigen, met makkelijke toegang tot de Aziatische financiële sector
- ▶ De regulatory sandbox die is ingevoerd in 2020 weerspiegelt de positieve houding van de overheid ten opzichte van innovatie en FinTech ontwikkeling
- ▶ Volgens de EY FinTech Australia Census van 2022 heeft 51% van de Australische FinTechs de afgelopen twee jaar met succes de R&D Tax Incentive (RDTI) aangevraagd of is bezig met de aanvraagprocedure. De RDTI houdt in dat:
 - ▶ Een bedrijf met een omzet onder \$ 20 miljoen een constant belastingvoordeel van 18,5% over de in aanmerking komende R&D uitgaven ontvangt. Afhankelijk van eventuele fiscale verliezen of verrekeningen kan dit leiden tot een totaal voordeel van 18,5% tot 43,5%, Voor bedrijven die geen fiscale verliezen of verrekeningen hebben zal het totale voordeel gelijk zijn aan het constante belastingvoordeel (dat wilt zeggen 18,5% van de R&D uitgaven)
 - ▶ Een bedrijf met een omzet boven de \$ 20 miljoen en R&D uitgaven lager dan 2% van de totale jaarlijkse bedrijfskosten een constant belastingvoordeel van 8,5% ontvangt. Indien de R&D uitgaven meer dan 2% zijn van de totale bedrijfskosten, ontvangt de onderneming een constant belastingvoordeel van 16,5%



Nederland

Een groeiend FinTech land, aantrekkelijk door de (digitale) infrastructuur, digitale adoptie onder consumenten en bedrijven, en de cultuur.

Aantal FinTechs: ca. 861

Groei in FinTech: ca. 10% sinds 2019

Investering in FinTech: ca. \$ 2,9 miljard

Aantal banen in FinTech: ca. 20.000

Onderscheidende factoren:

- ▶ Nederland staat op de derde plaats in de Digital Economy and Society Index (DESI), wat de sterke digitale infrastructuur weerspiegelt, hetgeen de fundering legt voor FinTechs om hun producten aan te kunnen bieden
- ▶ De internationale cultuur, het prettige woon- en werkklimaat en regelingen voor internationale werknemers maakt Nederland zeer aantrekkelijk voor internationale talent
- ▶ De digitale Nederlandse samenleving en de open houding tegenover innovatie en vernieuwing helpen bij de ontwikkeling van digitale oplossingen van FinTechs en leiden tot de toenemende digitale adoptie van zowel consumenten als bedrijven van FinTech producten en diensten
- ▶ De Nederlandse invulling van Europese wettelijke richtlijnen en het Nederlandse toezicht daarop leidt tot een betrouwbare reputatie
- ▶ De overheid ondersteunt verder FinTech initiatieven zoals Amsterdam FinTech Week en Money2020



Nederland is één van de meest aantrekkelijke vestigingslanden voor FinTechs

Op basis van de verschillende indicatoren weergegeven in figuur 33, staat Nederland er relatief goed voor ten opzichte van de landen die opgenomen zijn in deze landenvergelijking. Met name op gebieden als vraag (EU Innovation Scoreboard, DESI) en talent (World Talent Ranking) valt Nederland positief op. Nederland neemt een gemiddelde positie in op beleidsindicatoren als belastingklimaat, en toegang tot kapitaal. Deze scores maken Nederland tot een relatief aantrekkelijke FinTech locatie, ten opzichte van de andere landen.



Digital competitiveness ranking 2022

Meet de beschikbaarheid en bereidbaarheid van landen om nieuwe digitale technologieën te ontdekken



World talent ranking 2021

Geeft de mate weer waarin economieën talent kunnen aantrekken en behouden



Tax competitiveness ranking 2022

Onderzoekt het fiscale concurrentievermogen



Access to Capital Ranking 2023

Bestudeert de mate waarin landen toegang verlenen tot kapitaal

Policy responses to enabling technologies

Toont aan in welke mate beleidsmakers inspelen op nieuwe technologieën die worden gedreven vanuit FinTech

Figuur 34. Nederlandse positie ten opzichte van landen in landenvergelijking¹⁰⁵

¹⁰⁵IMD, Tax Foundation, Financial Stability Institute, U.S. News, EY analyse 2023

9 Aanbevelingen voor het stimuleren en faciliteren van de FinTech sector

De FinTech sector is in de afgelopen jaren gegroeid en levert een steeds grotere bijdrage aan de Nederlandse samenleving. Naast de directe bijdrage aan de economie en werkgelegenheid, geschat op circa € 2,1 miljard bruto toegevoegde waarde¹⁰⁶, draagt de sector ook bij aan de ontwikkeling van een sterke en gezonde financiële sector in Nederland. Hierbij is het belangrijk dat de financiële kerninfrastructuur niet afhankelijk is van buitenlandse partijen en autonoom blijft. Dit gebeurt door verdere digitalisering en innovatie, waardoor de financiële sector meer gediversifieerd en concurrerender wordt. Uiteindelijk leidt dit tot meer keuzevrijheid voor gebruikers en een gezonde markteconomie. De Nederlandse geschiedenis staat bol van voorbeelden van financiële innovatie, zoals het betalen met iDEAL. Voortbouwend op deze geschiedenis is verdere actie nodig om FinTech innovatie in Nederland te (blijven) ondersteunen en ontwikkelen.

Op basis van dit onderzoek zijn drie thema's geïdentificeerd met onderliggende aanbevelingen om verdere stappen te zetten om de positie van Nederland in FinTech te behouden en te verbeteren:

1. **Ambitie en strategie** - de overheidsambitie en strategie om de groei en ontwikkeling van de Nederlandse FinTech sector te stimuleren
2. **Regiefunctie** - het creëren van een regiefunctie in de sector om samenwerking te stimuleren en belemmerende factoren aan te pakken
3. **Beleid en regelgeving** - een aanpak waarbij consumenten/gebruikers worden beschermd maar tegelijk FinTech ontwikkelingen mogelijk zijn en concurrentie wordt gestimuleerd



¹⁰⁶ TechLeap, Netherlands Startup Employment, 2022; Storm2, FinTech market report Netherlands, 2022; EY analyse 2023

1. Ambitie en strategie

Ambitie is essentieel om je doelen te bereiken. Ambitie zorgt voor de bereidheid om actie te ondernemen of de middelen te vinden die nodig zijn om een doel te bereiken. Zonder ambitie blijven zaken in beginsel ongewijzigd. De Nederlandse FinTech sector is gebaat bij een duidelijke FinTech ambitie en strategie vanuit de overheid om de sector gericht verder te faciliteren en te stimuleren. De Nederlandse FinTech sector wordt gezien als aantrekkelijk, de FinTech ambitie en daaruit vloeiende strategie en doelstellingen zorgen ervoor dat Nederland deze positie tot ver in de toekomst zal behouden. De landenvergelijking in Hoofdstuk 8 laat zien dat een duidelijk uitgesproken (Fin) Tech overheidsambitie en strategie duiding geeft aan verdere groei en ontwikkeling van de sector op het gebied van banen, handel en inclusie binnen het ecosysteem. Dit leidt tot de volgende aanbevelingen:

Aanbeveling 1: Definiëren en communiceren van de Nederlandse FinTech ambitie en strategie



Een FinTech ambitie, strategie en doelstellingen bevestigen (inter)nationaal dat de FinTech sector een significante toegevoegde waarde is voor Nederland. Dit sterkt Nederlandse FinTech partijen in hun ambitie tot product- of propositieontwikkeling en trekt buitenlandse investeerders en internationale FinTechs aan.

Aanbeveling 2: Uitwerken van concrete en meetbare overheidsdoelstellingen die voortvloeien uit de Nederlandse FinTech ambitie en strategie



Met buurlanden die zich actief focussen op het creëren van een aantrekkelijk vestigings- en ondernemingsklimaat, zoals het Franse herstelplan om het investeringsklimaat gunstiger te maken¹⁰⁷, is het belangrijk om te blijven focussen op de ontwikkeling van de sector met concrete en meetbare overheidsdoelstellingen. De Nederlandse

overheidsdoelstellingen die zijn opgesteld na aanleiding van FinTech Census 2019 waren niet (allemaal) concreet en meetbaar opgesteld, waardoor deze doelstellingen onbekend zijn in de sector en fundamentele uitdagingen (nog) niet zijn opgelost. Landen zoals het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Singapore hebben aangetoond dat deze concrete en meetbare doelstellingen leidend zijn voor steunmaatregelen vanuit de overheid en/of toezichthouders. Een voorbeeld van een concrete doelstelling is de uitspraak van de Franse president Macron om het aantal Franse unicorns te laten toenemen van 27 in 2022 naar 100 in 2030. Een ander voorbeeld is de Britse overheid die de doelstelling heeft om haar wereldwijde FinTech marktaandeel te laten groeien van 10% naar 12% in 2030.

Tot slot ligt er een kans bij de overheid om actief te onderzoeken waar FinTech oplossingen een rol kunnen spelen in processen en dienstverlening van de overheid.

¹⁰⁷ [EY, Attractiveness survey Europe, 2022](#)

2. Regiefunctie

Aanbevelingen over de verdere ontwikkeling van de FinTech sector en het wegnemen van barrières zijn niet alleen gericht aan de overheid. Samenwerking tussen de overheid, toezichthouders, de financiële sector en FinTech bedrijven is essentieel. Deze FinTech Census behandelt een breed scala aan onderwerpen (onder andere vraag, talent, beleid en kapitaal) die momenteel onder de verantwoordelijkheid vallen van verschillende stakeholders (waaronder ministeries, toezichthouders en marktpartijen). Er ontbreekt echter een orgaan met een centrale regiefunctie, welke bestaat uit een representatieve selectie van belangrijke actoren uit het FinTech ecosysteem (publiek en privaat), en zorg draagt voor de ontwikkeling van FinTech succes in Nederland en het aanpakken van de belemmeringen die dit succes in de weg staan. De focus ligt hier op het bieden van ondersteuning op onderwerpen als FinTech adoptie door consumenten en bedrijven, beschikbaarheid van geschikt talent, toepasselijke wet- en regelgeving en toegang tot kapitaal. Daarnaast wordt de nadruk gelegd op samenwerking en markttoenadering. Op basis hiervan zijn de volgende aanbevelingen opgesteld:

Aanbeveling 3: Opzetten van centraal orgaan met regiefunctie voor het faciliteren en stimuleren van een stabiele, veilige en innovatieve FinTech sector

Vraag

Talent

Beleid

Kapitaal

Een centraal orgaan moet zorgen voor de organisatorische link die nodig is om voortgang te realiseren op gebieden waar veel verschillende belanghebbenden betrokken zijn. Zie bijvoorbeeld het CFIT in het Verenigd Koninkrijk. Uiteraard moet worden opgemerkt dat de samenwerkingsvorm, mandaten en rollen duidelijk moeten zijn om ongewenste vermenging van publieke en private functies te voorkomen.

Aanbeveling 4: Faciliteren van samenwerkingen met FinTechs

Vraag

FinTechs zien samenwerking niet langer als een van de grootste uitdagingen, maar als een belangrijke kans voor verdere groei en ontwikkeling. Voor FinTechs zijn toegang een bestaand klantenbestand, kennis en ervaring en, in het geval van partnerships met gevestigde spelers, een keurmerk en toegang tot eventuele investeringsbudgetten de belangrijkste drijfveren voor samenwerking. Voor gevestigde financiële instellingen draagt samenwerken met FinTechs bij aan verdere digitalisering en optimalisatie van hun eigen dienstenportefeuille¹⁰⁸. Samenwerking en interactie binnen het ecosysteem versnelt waarde creatie en groei, zeker binnen in een startup gemeenschap¹⁰⁹. Hierbij ligt een belangrijke rol voor de sector, bijvoorbeeld door:

Aanbeveling 4.1: Opzetten van forum of centrale, digitale plaats waar (FinTech) partijen de juiste contactpersonen kunnen vinden

Ecosysteem partijen zijn regelmatig op zoek naar partners om mee samen te werken, maar het is vaak onduidelijk welke partijen geschikt zijn om mee samen te werken en hoe het beste in contact kan worden getreden voor een dergelijke samenwerking. Een duidelijk overzicht van de verschillende spelers en haar contactpersonen helpt om efficiënt onderlinge connecties te maken. Hiervoor kan gebruik worden gemaakt van bestaande publieke of private initiatieven zoals de TechLeap database of het Holland FinTech ledennetwerk.

¹⁰⁸ EY, *Collaboration at the core: evolving partnerships between banks and FinTechs, 2021*

¹⁰⁹ Brad Feld en Ian Hathaway, *The Startup Community Way, 2012*

Aanbeveling 4.2: Onderzoeken hoe partijen gezamenlijk de administratieve last van een samenwerking kunnen verminderen binnen de wettelijke kaders

Startende FinTech ondernemingen geven aan niet te kunnen voldoen aan de administratieve last die hoort bij een samenwerking, vooral als ze samenwerken met gevestigde financiële instellingen. Uitgebreide eisen op het gebied van 'Know Your Supplier', 'Third Party Risk Management' en eventuele (Europese) uitbestedingsregels leggen een hoge druk op mkb ondernemingen. Bovendien is er vaak een complexe juridische vastlegging van contractvoorwaarden. Dit zijn allemaal belangrijke en noodzakelijke vereisten, maar is het voor mkb ondernemingen een uitdaging hieraan te voldoen. Daarom wordt aanbevolen om manieren te onderzoeken waarmee marktpartijen onboarding en samenwerking kunnen standaardiseren en optimaliseren.

Aanbeveling 5: Vergroten van de rol van FinTechs in het Nederlandse handelsbeleid en in handelsmissies

Vraag

Toegang tot nieuwe afzetmarkten wordt gezien als de grootste kans voor FinTechs. Het bereiken van internationale markten en klanten draagt bij aan verdere schaalvoordelen die in de relatief kleine Nederlandse markt moeilijk te realiseren zijn. Ook voor het aantrekken van financiering is een ruime afzetmarkt van belang. In de 2022 strategie voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking staan duurzaamheid en digitalisering centraal¹¹⁰. Om verdere groei te realiseren is het van belang om specifiek de digitalisering van de financiële sector mee te nemen.

Aanbeveling 5.1: Opnemen van de Nederlandse FinTech sector specifiek als een aandachtspunt in de Buitenlandse Handel en Ontwikkelingsstrategie

In de strategie voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking 2022 wordt veel nadruk gelegd op de internationalisering van het

innovatiebeleid en de digitaliseringstransitie. Dit is mede gebaseerd op het groeiplan dat is voorgesteld door het Nationaal Groeifonds (NGF). Het NGF richt zich op acht thema's, waarvan zes op het terrein van R&D en Innovatie. Landbouw, Energie, Zorg en Mobiliteit zijn hierin voorbeelden van concrete thema's¹¹¹. Het is belangrijk dat Financiële Dienstverlening als thema wordt toegevoegd en bijbehorende aandacht krijgt als innovatiethema.

Aanbeveling 5.2: Opzetten van FinTech handelsmissies (in andere landen 'FinTech bridges' genoemd), maar ook het evalueren van eerdere handelsmissies op het gebied van FinTech

Gezien het belang van financiële dienstverlening en de rol die innovatie speelt bij het in stand houden van veiligheid, stabiliteit en toegankelijkheid van de financiële sector is het belangrijk dat er actief aansluiting wordt gezocht met andere, internationale, markten om kennis en ervaringen uit te wisselen. Het Verenigd Koninkrijk spreekt in deze context over 'FinTech bridges' met andere markten waarbij afspraken zijn gemaakt met andere landen zoals Australië, Hong Kong, Singapore en Zuid-Korea om toegang tot evenementen, bijeenkomsten, netwerkmogelijkheden te regelen, maar ook het stroomlijnen van bijvoorbeeld vergunningsprocessen, subsidieaanvragen of het introduceren van potentiële afnemers, investeerders, handelsorganisaties en adviseurs. Voor bestaande of eerdere handelsmissies (zo is Nederland in 2021 een samenwerking aangegaan met Japan voor het versterken van de 'smart industry' in beide landen¹¹²) is het van belang om in kaart te brengen wat de concrete uitkomsten zijn geweest. Dit helpt om lering te trekken uit de gedane toezeggingen of afspraken die zijn gemaakt en verhoogt de effectiviteit van volgende samenwerkingen.

¹¹⁰ Ministerie van Buitenlandse Zaken, Beleidsnotie 2022: Doen waar Nederland goed in is, 2022

¹¹¹ Rijksoverheid, Nationaal Groeifonds

¹¹² Rijksoverheid, Nederland en Japan gaan samenwerking aan voor versterken smart industry, 2021

Aanbeveling 6: Communiceren over Nederlandse FinTech successen om Nederland als FinTech land op de kaart te zetten

Vraag

Nederland is een aantrekkelijk vestigingsland voor FinTechs, heeft een sterk FinTech ecosysteem en heeft al meerdere succesvolle ondernemingen voortgebracht. Het (internationaal) communiceren hierover kan de reputatie van Nederland verder versterken als vestigingsland voor andere FinTech partijen.

Aanbeveling 6.1: Overzicht creëren van FinTech successen en 'win-stories'

Om het gunstige Nederlandse FinTech vestigingsklimaat te illustreren kan het helpen om een overzicht van succesverhalen samen te stellen met referenties naar succesvolle FinTech partijen en/of succesvolle samenwerkingen. Naast het creëren van een overzicht is de publicatie van het overzicht (internationaal) cruciaal voor het succes ervan.

Aanbeveling 6.2: Aanstellen van ambassadeurs om de Nederlandse FinTech sector te promoten

Ambassadeurs kunnen een positieve invloed hebben op de reputatie van Nederland als FinTech land. Er zijn al verschillende personen die zich als ambassadeur van de Nederlandse FinTech sector manifesteren, maar dit zou gericht, duidelijker en gecoördineerder kunnen om daarmee het effect van ambassadeurs te vergroten.

Aanbeveling 7: Focus op de aansluiting tussen (om)scholing en de FinTech sector

Talent

Vraag naar en aanbod van talent en vaardigheden kan beter op elkaar worden afgestemd. Hier is een rol weggelegd voor de overheid (zie aanbeveling 13) maar ook voor de FinTech sector:

Aanbeveling 7.1: Adviseren aan onderwijsinstellingen waar de behoefte ligt op het gebied van opleidingen en vaardigheden en deze promoten

De FinTech ondernemingen hebben zelf het beste beeld bij de benodigde vaardigheden die moeilijk te vinden zijn. Het samenbrengen van deze inzichten om een holistisch beeld te creëren van FinTech vaardigheden in de hele branche is waardevolle informatie voor de ontwikkelaars en aanbieders van opleidingen.

Aanbeveling 7.2: Aanbieden van talent ontwikkel- of omscholingsprogramma's

Naast opleiders, kunnen ook FinTech ondernemingen en andere marktpartijen een rol spelen bij het ontwikkelen van passende vaardigheden via ontwikkelen/of omscholingsprogramma's. De huidige focus op het werven van bestaande expertise zorgt voor een rolatie van beschikbare werknemers en een beperkte instroom van nieuw en geschikt personeel op basis van de opgedane ervaring. Dit kan worden verbeterd met het aanbieden van passende omscholingsmogelijkheden. De overheid stelt hiervoor bijvoorbeeld het STAP-budget ter beschikking, maar tot nu toe is slechts 11% van de aangeboden opleidingen gericht op de doorstroom naar de technologische sector¹¹³.

Aanbeveling 8: Focus op valorisatie tussen universiteiten en de FinTech sector

Talent

Valorisatie - het benutten van kennis ten behoeve van maatschappelijke doeleinden - is naast onderwijs geven en het doen van onderzoek de derde kerntaak van universiteiten. Dit gebeurt soms heel zichtbaar, zoals bij incubatoren waarin wordt samengewerkt tussen universiteiten en het bedrijfsleven, en soms minder zichtbaar, bijvoorbeeld bij stages, afstudeertrajecten en onderzoeken in opdracht van publieke organisaties¹¹⁴. De financiële sector is van groot maatschappelijk belang en

¹¹³ STAP-budget.nl, STAP opleidingen, 2022

¹¹⁴ VSNU, Een Raamwerk Valorisatie-indicatoren, 2013

daarin speelt FinTech een belangrijke rol. Het versterken van de banden tussen universiteiten (en andere onderwijsinstellingen zoals mbo en hbo) kan een positief effect hebben op FinTech en daarmee bijdragen aan een stabiele en innovatieve financiële sector. Het centrale regie-orgaan kan hierop inspelen door de FinTech sector zichtbaar te maken voor studenten, wat de populariteit vergroot.

Aanbeveling 9: Streef naar harmonisatie in het beloningsbeleid en voorkom negatieve neveneffecten

Talent

Beleid

Het kunnen bieden van passende beloningen is een uitdaging voor FinTechs. Zo ervaart 56% moeite bij het behouden van talent als het gevolg van het beloningsbeleid. Het beloningsbeleid is daarnaast de slechtst scorende factor bij het bepalen van de aantrekkelijkheid van de Nederlandse markt (zie figuur 3, p. 11). Dit wordt mede veroorzaakt door geldende regels rond beloningen zoals het bonusplafond en de fiscale behandeling van aandelenopties. Uit onderzoek van TechLeap blijkt dat een voordeliger aandelenbeleid tot 18% groei in het aantal banen binnen startups kan leiden in 2030¹¹⁵. Per 1 januari 2023 is er een wetswijziging doorgevoerd die startups en scale-ups tegemoetkomt door uitstel van het heffingsmoment bij het uitoefenen van aandelenopties. Ondanks de verbetering van dit regime, zijn er nog enkele punten die verdere aanpassing behoeven, zoals de hoogte van de belasting-heffingen en standaardisatie van de waardering van aandelen van (FinTech) startups en scale-ups. Daarnaast is het belangrijk om regels rond maximale bonussen¹¹⁶ te harmoniseren om negatieve neveneffecten te voorkomen, zoals concurrentie met andere sectoren of landen.

Aanbeveling 10: Verbeter de toegang tot kapitaal voor FinTech partijen in alle groeifasen

Kapitaal

Zoals omschreven in Hoofdstuk 7, worden FinTechs in de scale-up fase geconfronteerd met financieringsuitdagingen. Momenteel worden groeikansen voor scale-up FinTechs geremd door toegang tot kapitaal. Het stimuleren van investeringen in deze groep FinTechs biedt kansen voor de Nederlandse werkgelegenheid, ontwikkeling van vaardigheden, economische groei en algemene marktaantrekkelijkheid. Om hier aan te voldoen zou gedacht kunnen worden aan het oprichten van een (eventueel nationaal gefinancierd) groeikapitaalfonds die zich focust op de FinTech sector ('FinTech Ontwikkelfonds'). Het centrale regie-orgaan kan een faciliterende en coördinerende rol op zich nemen. Zo kan het onderzoeken of een (nationaal gefinancierd) fonds waardevol kan zijn om toegang tot kapitaal voor scale-up FinTechs te vergroten.

¹¹⁵ TechLeap, Netherlands Startup Employment, 2022

¹¹⁶ Utrecht University - European Centre for Alternative Finance, Making employee ownership work in startups and SMEs, 2021

3. Beleid en regelgeving

Naast een overheidsambitie, strategie en doelstellingen is de sector gebaat bij enkele fundamentele aanpassingen vanuit de overheid en de toezichthouders om innovatie te stimuleren en gelijktijdig de consument te blijven beschermen. 38% van de FinTech partijen ervaart dat de overheid een positieve houding heeft ten opzichte van FinTech. Passend beleid en regelgeving met daaruit volgend een duidelijk mandaat voor toezicht kan innovatie in de FinTech sector op een gerichte manier bevorderen. Het biedt FinTech ondernemers met innovatieve ideeën een duidelijk kader om in te werken, stelt normen voor bedrijfsvoering en geeft consumenten het vertrouwen om nieuwe diensten en aanbieders uit te proberen. Het is vooral van belang om voor FinTech partijen een gelijk speelveld te creëren, een testomgeving te bieden en toegang te hebben tot gekwalificeerd personeel.

Aanbeveling 11: Focus op harmonisatie en proportionaliteit in regelgeving

Beleid

Zoals eerder vermeld, heeft het wettelijk kader een grote impact op de FinTech sector. Uit de interviews van de FinTech Census blijkt dat FinTechs vinden dat er momenteel sprake is van een ongelijk speelveld en worden er uitdagingen ervaren doordat Europese normen verschillend worden ingevuld door individuele lidstaten, bijvoorbeeld bij MiFID II en PSD2, zoals vermeld in hoofdstuk 6.1. Het is van belang in kaart te brengen waar de grootste interpretatieverschillen tussen Nederland en andere Europese lidstaten liggen om verder in te zetten op harmonisatie. Harmonisatie van wet- en regelgeving is voor veel FinTechs belangrijk, omdat Nederland op dit moment vaak striktere normen interpreteert dan andere landen. Dit vormt een belemmering wanneer ondernemingen willen uitbreiden naar een ander land en als gevolg daarvan aan een (licht) afwijkend regime moeten voldoen wat extra lasten met zich meebrengt.

Naast harmonisatie is ook proportionaliteit van wet- en regelgeving van belang. In veel gevallen vallen FinTech ondernemingen onder een zelfde regime als grote gevestigde spelers, terwijl het risico dat bij het business

model hoort datzelfde regime niet rechtvaardigt. Het is daarom van belang dat de overheid in alle gevallen expliciet rekening houdt met de FinTech sector bij het implementeren van Europese normen of het bepalen van de toezicht aanpak om de balans te vinden tussen zekerheid en flexibiliteit.

Aanbeveling 12: Vergroten van experimenteerruimte voor FinTech ondernemingen

Beleid

Een veilige omgeving waar FinTech partijen hun innovatieve, waarde toevoegende propositie kunnen testen zonder significante impact vanuit wet- en regelgeving, stimuleert verdere innovatie. FinTech partijen beschouwen de benodigde investeringen voor productontwikkeling waarbij een vergunning vereist is als een grote barrière. Tijdelijke goedkeuring van de toezichthouder om pilots te testen in een afgebakende omgeving vereist de nodige inspanning voor toezichthouder(s) maar verlaagt de drempel voor FinTechs om innovatieve oplossingen te ontwikkelen voor marktkansen. Toezichthouders hebben hier een belangrijke taak om het spanningsveld tussen innovatie en consumentbescherming in balans te houden. Naast voldoende beschikbaarheid is een consistente aanpak en standpunt te hebben in de invulling van de rol van toezicht op innovatie en FinTech cruciaal. Voor het verbreden van de experimenteerruimte van FinTechs zijn er de volgende drie aanbevelingen:

Aanbeveling 12.1: Opzetten van een 'kweekschool' waarin FinTechs tijdelijk toestemming krijgen om onder toezicht een propositie te testen

Onderzoek de mogelijkheden binnen de (Europeesrechtelijke) juridische mogelijkheden om te werken met tijdelijke vergunningen, verlichte regimes en proactieve ondersteuning van de toezichthouder bij het testen van nieuwe proposities van FinTechs. De mogelijkheid om een product of propositie te testen bij klanten zonder volledige en permanente vergunning aan te moeten vragen, verlaagt de drempel voor FinTechs om nieuwe ideeën in de markt te testen.

Aanbeveling 12.2: Verbreden van capaciteit bij de toezichthouder om FinTechs proactief te benaderen en te begeleiden in een experimentele omgeving

Toezichthouders hebben extra capaciteit nodig om FinTech actief te ondersteunen en te begeleiden. De capaciteit is momenteel beperkt. Hierdoor is veel interactie reactief vanuit de toezichthouders en is er geen ruimte voor verdere ondersteuning door de toezichthouders.

Aanbeveling 12.3: Verduidelijk de rol van de toezichthouder en haar vertaalslag van innovatie in de visie op toezicht

De ervaringen van FinTechs met de toezichthouders verschilt en is afhankelijk van de medewerker die ze hebben gesproken. Op basis van dit onderzoek blijken er verschillen te zijn in de interpretatie van de toezichthouder haar visie op innovatie en hoe de medewerkers deze visie kunnen invullen in de uitoefening van hun taak. Het is in het belang van de sector als er binnen de toezichthouders meer aandacht komt voor het eenduidig interpreteren van de visie op toezicht en de houding naar de sector, bijvoorbeeld door middel van training en de behandeling en bespreking van casuïstiek.

Aanbeveling 13: Vergroot de toevoer van talent

Talent

Beleid

De Nederlandse FinTech industrie draagt met circa €2,1 miljard bruto toegevoegde waarde direct bij aan de Nederlandse economie¹¹⁷. Voor verdere groei van FinTech bedrijven is het essentieel om de juiste kennis en vaardigheden in het team te hebben. Het aantrekken van geschikt talent is de grootste uitdaging voor FinTechs, ondanks dat Nederland wereldwijd op nummer zeven staat van hoogopgeleide werknemers¹¹⁸. Deze barrière wordt gecreëerd door een krappe arbeidsmarkt met een grote vraag naar dezelfde soort profielen. Om te waarborgen dat Nederland het concurrentievoordeel van hoogopgeleid

talent blijft behouden, is het belangrijk dat overheidsbeleid van het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap bijdraagt aan het dichten van de kloof tussen de (toekomstige) vraag en het aanbod vanuit opleidingsinstituten. Als onderdeel van de beleidsagenda stond reeds in 2022 als aandachtspunt, onder het thema 'Opleiding voor de samenleving van de toekomst', het aandeel afgestudeerden in bètatechniek op hbo en wo niveau. In 2019-2020 steeg het percentage van afgestudeerden naar 28% voor wo opleidingen en 21% voor hbo, tegenover respectievelijk 21% en 18% in 2011-2012¹¹⁹. Om te waarborgen dat ook op de lange termijn kan worden voldaan in de vraag vanuit FinTech is het van belang dat de instroom in de bèta-opleidingen wordt verhoogd. Hiervoor is door het ministerie van Economische Zaken en Klimaat het Actieplan Groene en Digitale Banen ontwikkeld, waarna vijf brancheorganisaties met een plan van aanpak reageren. Gezien de hoge vraag van FinTechs naar ICT'ers, zou representatie vanuit de FinTech sector bij de open coalitie ten goede komen.

De financiële sector ondergaat technologische veranderingen die veel kansen en bedreigingen met zich meebrengen. Kansen voor innovatie en groei, maar ook bedreigingen voor de Nederlandse concurrentiepositie. Het vormt niet alleen een bedreiging voor consumenten en de arbeidsmarkt, maar biedt ook kansen voor het scheppen van banen en digitaal onderlegde burgers te helpen ontwikkelen. Om succesvol te zijn, moeten onze inspanningen alomvattend en collectief zijn. De inspanningen ondersteunen niet alleen de FinTech sector maar dragen met de meeste onderwerpen breder bij aan een gezond en zelfstandig Nederlands bedrijfsleven.

Zowel de publieke als de private sector moet actie ondernemen. Met deze aanbevelingen hebben we een aanzet gedaan om op korte en middellange termijn vorderingen te maken in de ontwikkeling van de Nederlandse FinTech sector.

¹¹⁷Netherlands Startup Employment 2022, FinTech market report Netherlands 2022, EY analyse 2023

¹¹⁸Coursera, Global Skills Report, 2022

¹¹⁹Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, Beleidsagenda, 2022

Bijlage 1: Onderzoeksmethodiek en aanpak

Gehanteerde scope

De FinTech sector kenmerkt zich door een dynamische aard en ontwikkelingen die snel plaatsvinden, wat het lastig maakt om een alomvattende FinTech definitie toe te passen. Om te waarborgen dat de diversiteit aan innovaties binnen de financiële diensten wordt meegenomen hanteert het onderzoek de volgende scope:

- ▶ In overeenstemming met de laatste FinTech Census en de Financial Stability Board (FSB) wordt 'FinTech' gedefinieerd als 'een door technologie gestuurde financiële innovatie die kan leiden tot nieuwe business modellen, toepassingen, processen of producten met een materiële impact op financiële markten, instellingen en diensten¹²⁰.
- ▶ Aanbieders van FinTech zijn in lijn met de vorige FinTech Census. FinTech innovaties en/of diensten kunnen worden aangeboden door nieuwe toetreders in de markt, bestaande financiële instellingen, leveranciers van software of door partijen die van origine opereren buiten de financiële sector zoals BigTech-, telecom- of Retail bedrijven. Al deze aanbieders vallen binnen de scope van het onderzoek
- ▶ Vanuit een geografisch oogpunt is de scope afgebakend tot bedrijven en diensten die in Nederland zijn opgericht of ontwikkeld, of internationale FinTech ondernemingen die een vestiging in Nederland hebben. Voor de laatste categorie is de scope beperkt tot FinTech ondernemingen die ten minste één medewerker binnen Nederland hebben
- ▶ De FinTech dienstverlening richt zich op consumenten, zakelijke klanten zoals het MKB, op andere (niet-) financiële instellingen of publieke/non-profit partijen
- ▶ De ondernemingsvorm waarin de FinTech innovatie of dienst wordt aangeboden is niet beperkt in de scope. In de enquête zijn zowel zelfstandige FinTech ondernemingen opgenomen als FinTech partijen die onderdeel zijn van een financiële instelling, of die onderdeel uitmaken van een aanbieder van technologie. Daarnaast zijn gereguleerde en niet gereguleerde instellingen opgenomen in het onderzoek

Interpretatie van het onderzoek

- ▶ Onder gevestigde spelers worden de bestaande grootbanken, verzekeraars, vermogensbeheerders en pensioenfondsen verstaan
- ▶ Daar waar mogelijk zijn eigenaars, oprichters en/of bestuurders van FinTech partijen uitgenodigd voor het onderzoek
- ▶ Basis voor het onderzoek waren de in 2019 geïdentificeerde 635 FinTech partijen, voor representatie uit de eerdere editie
- ▶ In de doorlooptijd van de enquête is rekening gehouden met de vakantieperiode
- ▶ Percentages zijn afgerond tot hele getallen
- ▶ Door de omvang van de steekproef zijn dwarsdoorsnedes gemaakt daar waar de steekproefomvang dat rechtvaardigt
- ▶ De categorisatie van de dienstverlening is in lijn met het eerdere onderzoek om de ontwikkeling per subsector goed te kunnen vergelijken met de situatie in 2019
- ▶ Opgenomen quotes zijn afkomstig uit de afgenomen interviews met betrokken partijen of de FinTech Focus groep
- ▶ De belemmerende en stimulerende factoren als samenvatting opgenomen in Hoofdstuk 3 tot en met 7 zijn opgesteld aan de hand van informatie uit de interviews, de antwoorden op (open) vragen van de enquête en de FinTech Focus groep
- ▶ In het rapport wordt alleen een vergelijking gemaakt met de FinTech Census 2019 indien relevant. Als er een vergelijking wordt gemaakt met 2019 verwijst dit, tenzij anders vermeld, naar informatie uit de FinTech Census 2019

¹²⁰Financial Stability Board, FinTech, 2022

Aanpak van het onderzoek

De Nederlandse FinTech Census 2023 bestaat onder meer uit een online enquête onder Nederlandse FinTech ondernemingen, interviews en een focusgroep met FinTech ondernemingen, interviews met belanghebbenden zoals toezichthouders en brancheorganisaties en uit bureauonderzoek op basis van bestaande rapporten en actuele bronnen.

Kwantitatief

- ▶ Er hebben 126 online respondenten de 15 minuten durende enquête volledig ingevuld, wat resulteert in een responspercentage van 15%. Afgezet tegen een populatieomvang van 861 FinTechs met een betrouwbaarheidsniveau van 95% leidt dat tot een 8% foutmarge in de betrouwbaarheid van de verzamelde gegevens
- ▶ De respondenten zijn representatief voor de populatieomvang met een overeenkomstige top drie aan diensten die ze aanbieden, en een vergelijkbare volwassenheid (gemiddelde leeftijd van 12 jaar voor de populatieomvang tegenover gemiddelde leeftijd van 9 jaar van de respondenten)
- ▶ Door de grotere betrokkenheid van partijen met vergunningsplicht of registratieplicht op thema's als beleid en toezicht zijn deze partijen oververtegenwoordigd in de groep van respondenten ten opzichte van de gehele FinTech sector
- ▶ De enquête is ingevuld door respondenten die op dat moment bij een FinTech onderneming werkten
- ▶ De enquête kon worden ingevuld van 3 november tot en met 20 januari 2023
- ▶ De enquête richtte zich op profiel, doelgroep en diensten, talent, kapitaal, wet- en regelgeving, overheid en toezichthouders, en het Nederlandse vestigingsklimaat
- ▶ De geïdentificeerde FinTech ondernemingen zijn uitgenodigd via LinkedIn of e-mail
- ▶ Promotie van de online enquête vond plaats via sociale media (Twitter en LinkedIn), online nieuwsbrieven en bijeenkomsten
- ▶ Onvolledig ingevulde vragenlijsten zijn niet meegenomen in de analyse
- ▶ Enquêtes ingevuld door partijen die niet voldeden aan de FinTech definitie zijn verwijderd

Kwalitatief

Focus groep

- ▶ Zes FinTech partijen waren aanwezig bij de drie uur durende focusgroep op 13 december 2022
- ▶ De groep was representatief voor de FinTech sector. Ze waren afkomstig uit verschillende subsectoren (bijvoorbeeld InsurTech en hypotheke), van verschillende omvang en verschillen in oprichtingsdata. Daarnaast is een deel van de FinTech partijen ook actief buiten Nederland en zijn zowel gereguleerde als niet-gereguleerde partijen betrokken
- ▶ Meerdere FinTech partijen die in 2019 zijn geïnterviewd waren aanwezig bij de focusgroep
- ▶ Aan de hand van 10 stellingen zijn de vier attributen die het FinTech ecosysteem beslaan besproken: markt vraag, talent, kapitaal, beleid. Daarna is gekeken naar het Nederlandse FinTech klimaat als geheel

Interviews

- ▶ Er hebben 26 focus interviews van 45 minuten plaatsgevonden
- ▶ Afgenomen met FinTech ondernemingen, belangenverenigingen, brancheorganisaties en toezichthouders
- ▶ Betrokken FinTech bedrijven zijn een goede afspiegeling van de sector. Zij komen uit verschillende subsectoren (bijvoorbeeld softwareaanbieders en Crypto), zijn van verschillende omvang en verschillen in oprichtingsdatum. Zowel gereguleerde als niet-gereguleerde partijen zijn geïnterviewd. Tevens zijn er meerdere FinTech partijen die in 2019 betrokken waren bij de FinTech Census opnieuw geïnterviewd zodat er kon worden gereflecteerd op de veranderingen die zij hebben ervaren sinds 2019, o.a. eventuele impact van het FinTech-actieplan

Geïnterviewde partijen

FinTech	13
Toezichthouders	4
Belangenverenigingen/brancheorganisaties	9

Bureauonderzoek

- ▶ Het bureauonderzoek bestond uit een uitgebreide analyse van bestaande, openbaar beschikbare onderzoeken en informatie
- ▶ Referenties naar deze bronnen zijn opgenomen in voetnoten en de bronnenlijst, zie Bijlage 2
- ▶ De landenvergelijking maakt onderdeel uit van het bureauonderzoek. In lijn met de FinTech Census van 2019 wordt Nederland in deze Census vergeleken met het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Frankrijk, Litouwen en Zweden. In aanvulling daarop wordt Nederland in deze editie ook vergeleken met Italië, Australië en Singapore. Deze landen zijn gekozen, omdat in deze landen sprake is van opvallende FinTech ontwikkelingen, een volwassen omgeving en actief overheidsbeleid
- ▶ De geïdentificeerde 861 FinTech ondernemingen zijn door middel van bureauonderzoek ingedeeld op jaar van oprichting, locatie van het hoofdkantoor en het type dienstverlening:
 1. Online beleggen
 2. Lenen (consumentenkrediet)
 3. Digitaal bankieren
 4. Digital wallet en prepaid cards
 5. Online adviseur/tussenpersoon
 6. Betalingsverkeer
 7. Credit scoring en kredietwaardigheid
 8. Vermogensbeheer
 9. Verzekeren en InsurTech
 10. Zakelijke kredietverlening
 11. Persoonlijk financieel management
 12. Kapitaalmarkt data en technologie
 13. Financiële software
 14. Handelsfinanciering
 15. Cryptocurrencies
 16. RegTech en digital identity
 17. Anders

Bijlage 2: bronnenlijst landenvergelijking

Bronnen Litouwen

- ▶ [Invest Lithuania, The FinTech Landscape in Lithuania, 2021 - 2022](#)

Bronnen Frankrijk

- ▶ [CFTE, FinTech Companies in France | Full List, 2023](#)
- ▶ [FinTech Global, French FinTech investment on track to break records in 2022, 2022](#)
- ▶ [FinTech Belgium, The 2021 Landscape of French FinTechs on the opening of FinTech Revolution, 2021](#)
- ▶ [Sifted, Becoming a 'unicorn nation' is a public policy fallacy, 2022](#)
- ▶ [Long Finance, The Global Financial Centres Index 32, 2022](#)

Bronnen Duitsland

- ▶ [Germany Trade & Invest, FinTech in Germany, 2022](#)
- ▶ [EY, Startup Barometer Germany, 2022](#)
- ▶ [Statista, Average number of employees in startups in Germany from 2014 to 2022](#)

Bronnen Zweden

- ▶ [Business Sweden, A GREEN WAVE OF SWEDISH FINTECH, 2022](#)
- ▶ [Invest Stockholm, Stockholm FinTech, 2021](#)
- ▶ [McKinsey, Europe's FinTech opportunity, 2022](#)
- ▶ [Statista, Number of employed people in Sweden from 2001 to 2022, 2023](#)

Bronnen Italië

- ▶ [FinTech District en EY, FinTech Waves Italië, 2023](#)

Bronnen Verenigd Koninkrijk

- ▶ [UK government, Kalifa Review of UK FinTech, 2021](#)
- ▶ [EY, UK FinTech: Moving mountains and moving mainstream, 2020](#)
- ▶ [Great, FinTech, 2023](#)
- ▶ [Statista, Estimated number of employees in the FinTech industry in the United Kingdom \(UK\) from 2017 to 2030, 2022](#)
- ▶ [London Stock Exchange, The UK FinTech Ecosystem, 2022](#)
- ▶ [UK government, Making government deliver for the British people, 2023](#)

Bronnen Singapore

- ▶ [Monetary Authority of Singapore, FinTech and Innovation, 2023](#)
- ▶ [Statista, Number of FinTech companies in operation in Singapore 2018-Q3 2022, 2023](#)
- ▶ [UOB, FinTech in Singapore 1H2021: an innovation hub, 2021](#)
- ▶ [Monetary Authority of Singapore, A Future Ready Workforce for an International Financial Centre, 2022](#)
- ▶ [Humanresourcesonline.net, The state of FinTech in Singapore, from recruitment to salaries, 2023](#)
- ▶ [KPMG, Singapore FinTech takes market share in 2022 global funding fall, 2022](#)
- ▶ [Government of Canada, FinTech market in Singapore, 2022](#)
- ▶ [CFTE, Singapore FinTech Market Overview, 2022](#)
- ▶ [UK government, Kalifa Review of UK FinTech \(case study Singapore\), 2021](#)

Bronnen Australië

- ▶ [EY, FinTech Australia Census, 2022](#)
- ▶ [FinTech Australia, Australian FinTech: Leading The World, 2023](#)
- ▶ [KPMG, Australian FinTech survey report, 2022](#)

Bronnen Nederland

- ▶ [CB Insights, FinTech trends, 2022](#)
- ▶ [TechLeap, Netherlands Startup Employment, 2022](#)
- ▶ [European Commission, Digital Economy and Society Index \(DESI\), 2022](#)

Tabel landenvergelijking

- ▶ [IMD, World Digital Competitiveness Ranking, 2022](#)
- ▶ [IMD, World Talent Ranking, 2022](#)
- ▶ [Tax foundation, INTERNATIONAL TAX COMPETITIVENESS INDEX, 2022](#)
- ▶ [Financial Stability Institute, FSI Insights on policy implementation No 23, 2020](#)
- ▶ [U.S. News, These Countries Have the Easiest Access to Capital, 2023](#)

Auteurs

Jeroen van der Kroft
Martijn Gerritsen
Daphne Sweers
Janne Lemmens

Uw contactpersonen



Jeroen van der Kroft
Partner
EY Financial Services Consulting
+31 6 21 25 11 75
Jeroen.van.der.Kroft@nl.ey.com



Martijn Gerritsen
Senior Manager
EY Financial Services Consulting
+31 6 55 44 24 76
Martijn.Gerritsen@nl.ey.com



Daphne Sweers
Senior Consultant
EY Financial Services Consulting
+31 6 29 08 31 85
Daphne.Sweers@nl.ey.com



Janne Lemmens
Consultant
EY Financial Services Consulting
+31 6 55 44 25 42
Janne.Lemmens@nl.ey.com

EY | Building a better working world

EY exists to build a better working world, helping to create long-term value for clients, people and society and build trust in the capital markets.

Enabled by data and technology, diverse EY teams in over 150 countries provide trust through assurance and help clients grow, transform and operate.

Working across assurance, consulting, law, strategy, tax and transactions, EY teams ask better questions to find new answers for the complex issues facing our world today.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. Information about how EY collects and uses personal data and a description of the rights individuals have under data protection legislation are available via ey.com/privacy. EY member firms do not practice law where prohibited by local laws. For more information about our organization, please visit ey.com.

© 2023 EY Advisory Netherlands LLP
All Rights Reserved.

ED None

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, legal or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

ey.com

SECTION
212Y
CHING
ICATION
NG
ING