

# Veilig betaalgemak — voor elk middel

FINANCIËLE DIENSTVERLENERS KUNNEN MET TECHNOLOGIE VAN MASTERCARD RELATIEF EENVOUDIG BETAALMIDDELEN MAKEN VAN WEARABLES ALS RINGEN EN HORLOGES. WEET ARJAN BOL. HIJ VERWACHT DAT BETAALMOGELIJKHEDEN STERK UITBREIDEN DANKZIJ TECHNOLOGISCHE ONTWIKKELINGEN EN OMDAT BANKEN DOOR NIEUWE REGELGEVING HUN ALLEENRECHT VERLIEZEN OP BETALINGSVERWERKING.

**ARJAN BOL**



“Je went heel snel aan betalingsgemak”, zegt Arjan Bol, country manager Nederland bij Mastercard. “Heel veel

mensen zijn vergeten dat SEPA, de Europese standaard voor het uitwisselen van informatie tussen banken, het betalingsverkeer in de afgelopen vijf tot tien jaar fundamenteel heeft veranderd. Als ik nu geld wil overmaken naar Tsjechië, dan is dat net zo eenvoudig als naar een rekening in Nederland. Dat was voor de komst van SEPA echt heel anders. De opkomst van contactloos betalen en bankieren met je mobiel heeft de manier van betalen de afgelopen paar jaar sterk veranderd. Op de zaterdagmarkt betaalt jong én oud groente contactloos. Die verandering heeft zich bijna geruisloos voltrokken.” Op andere terreinen gebeurt precies hetzelfde, zegt Bol. Hij geeft de digitale routeplanner en WhatsApp-groepen om iets af te spreken als voorbeelden.

De komende jaren gaan consumenten naar verwachting vaker betalen met hun mobiel. “Nu voegt betalen met de mobiel nog weinig toe aan de betaalpas. Als er gemakken bij komen, bijvoorbeeld het sparen van punten bij het koffietentje op de hoek, zoals je dat nu doet met een stempelkaart, dan geeft dat een prikkel om wel je mobiel te pakken. PSD2, de Europese richtlijn voor betalingen, geeft een impuls aan het ontwikkelen van zulke extra diensten.”

Onder PSD2 verliezen banken het alleenrecht op toegang tot betaalrekeningen. Klanten kunnen andere bedrijven toegang geven, ook voor het verrichten van betalingen. “Bedrijven die de leukste, slimste, gemakkelijkste en beste koopervaring weten te bieden gaan zorgen voor een verandering in het betaalgedrag. Het is vergelijkbaar met het gemak van een Uber-

taxi. Na de eerste paar ritten weet je niet meer beter dan dat je gewoon kunt uitstappen. Het mooie is dat je inmiddels ook een fooi kunt geven via de app.”

### INNOVATIE

Bol juicht innovaties in het betalingsverkeer toe, omdat dit voor consumenten nieuwe mogelijkheden en gemak geeft. De dienstverlening van Mastercard blijft in essentie hetzelfde: zorgen dat mensen wereldwijd probleemloos kunnen betalen. “Het maakt niet uit of je in hartje Amsterdam bent, in hartje Bangkok, op de site van Bol.com of bij een gespecialiseerde webshop in Australië. Dat is de garantie die we geven aan instellingen die hun klanten onze kaart aanbieden. Het vraagt van ons dat de achterliggende technologie up-to-date blijft. We zijn continu bezig met verbeteringen in de kern van onze dienstverlening: betrouwbaarheid, gemak, veiligheid en snelheid. Daarvoor volgen we de technologische ontwikkelingen op de voet.”

Als een van de weinige heeft Mastercard niet alleen de technologie om betalingen goed af te handelen, maar kan het ook een wereldwijd fysiek netwerk aanbieden. Die sterke positie is geen reden om zelfgenoegzaam achterover te leunen, beseft Bol. “Kijk bijvoorbeeld naar China, met nieuwe manieren van betalen waar banken geen rol bij spelen. In Europa heeft iedereen van oudsher een betaalrekening, maar die fase slaat men in China gedeeltelijk over. Het is vergelijkbaar met betalen per sms in Afrika. De impact van zulke ontwikkelingen op Europa is moeilijk aan te geven. We houden het in elk geval goed in de gaten en kijken wat we hiervan kunnen leren. Het valt nooit uit te sluiten dat hier een bedrijf met een vergelijkbaar model op de markt komt. Je moet altijd alert zijn.”

### VIRTUELE KAART

Als Bol het heeft over een kaart, dan bedoelt hij steeds vaker een virtuele kaart. Dat kan een mobiele telefoon zijn, maar net zo goed een wearable. ABN Amro heeft bijvoorbeeld momenteel een proef waarbij klanten contactloos kunnen betalen met een ring, horloge, armband of sleutelhanger. “De achterliggende technologie komt van ons”, vertelt Bol. “We maken een ring of horloge geschikt voor gebruik als betaalmiddel met MDES, dat staat

voor Mastercard Digital Enablement Service. Banken en andere financiële instellingen kunnen daar gebruik van maken om relatief eenvoudige nieuwe betaalmiddelen te creëren.” MDES maakt het ook mogelijk dat consumenten zelf, bijvoorbeeld via onlinebankieren, kunnen aanvinken met welke wearable zij kunnen betalen. “Consumenten houden zo op één plek de controle. Dat is natuurlijk heel fijn, zeker als het aantal betaalmiddelen verder uitbreidt.”

Groot voordeel van MDES is dat financiële dienstverleners niet zelf voor elk apparaat een koppeling hoeven te maken, aldus Bol. “Klanten die gebruikmaken van het MDES-platform kunnen vervolgens zelf wel zakelijke afspraken maken met de fabrikant van een horloge of armband, maar dan zonder dat ze zelf de leidingen hoeven aan te leggen.” Hij trekt een parallel met de energiesector met één netwerkbeheerder, Liander, en aanbieders als Essent, Nuon en Qurrent. Mastercard vervult dan de rol van netwerkbeheerder, al is de dienstverlening een stuk breder dan alleen het MDES-platform. “Ik ben er best trots op dat nieuwe spelers op de markt, zoals Bunq in Nederland en N26 in Duitsland, bijna ons volledige productenpakket afnemen. Zo kunnen zij zich focussen op hun kracht: de interactie met klanten.”

**‘Met onze technologie maken we betaalmiddelen van ringen, horloges en andere wearables’**



**\* THEMA'S**

BETALINGSVERKEER

WEARABLES

CONTACTLOOS