

nexus

Update #3 - Maart 2026

A portrait of a man with dark, wavy hair, smiling warmly. He is wearing a dark grey zip-up jacket over a light-colored collared shirt. The background is a plain, light beige color.

**“Wie niet zelf regie neemt,
raakt de controle kwijt”**



De pensioensector staat aan de vooravond van een digitale transformatie die vergelijkbaar is met de revolutie in het betalingsverkeer twintig jaar geleden. Toen veranderde iDEAL het speelveld voorgoed, nu staat er iets soortgelijks te gebeuren met datadelen, digitale dienstverlening en nieuwe ecosystemen. De vraag is: wie bepaalt straks de spelregels – de sector zelf, of commerciële platformen die de data in handen krijgen?

Daarom gaan we in gesprek met Maarten Bakker, vicepresident van Innopay, over digitale infrastructuren, samenwerking en de toekomst van pensioendata.

Bij adviesbureau Innopay begeleidt hij al jaren samenwerkingen waarin organisaties gezamenlijk digitale infrastructuren en afsprakenstelsels opbouwen. Innopay was betrokken bij initiatieven als iDEAL, DigiD en eHerkenning. Zijn boodschap aan pensioenfondsen en uitvoerders is helder: “Als je het niet samen organiseert, doet een ander het voor je. En dan raak je de controle kwijt.”

Je zegt: ‘het is allemaal maatwerk, massaal 10 miljoen keer’. Wat bedoel je daarmee?

“Je hebt het in Nederland over miljoenen deelnemers, en in feite is dat 10 miljoen keer maatwerk. Iedereen heeft een ander leven: heeft iemand zijn huis afgelost, moet hij zijn pensioen delen met een ex — of met meerdere exen — dat soort dingen.



Al die situaties hebben impact op wat een deelnemer nodig heeft — dus ook op wat een fonds moet laten zien.

Daar bovenop verschilt de samenstelling van fondsen enorm. Neem een fonds in de horeca: daar zitten veel mensen die een paar jaar in hun jonge jaren opbouwen en daarna de rest van hun leven niet meer bij dat fonds zitten. Die hebben een klein pensioentje daar. Vergelijk dat met een fonds waar mensen vrij standaard hun hele leven bij dezelfde werkgever of sector blijven, zoals politie, defensie of onderwijs, een bredere overheid. Dat zijn totaal andere afwegingen als je een deelnemer wil begeleiden in zijn of haar keuzes”

Je ervaring komt vooral uit de digitale wereld van transacties. Waarom is gedeelde infrastructuur daar zo belangrijk?

“In de betaalwereld is er een enorme noodzaak om dit soort infrastructuren neer te zetten. Wij willen als klanten overal kunnen betalen, onafhankelijk van bij welke bank je zelf zit en welke bank jouw winkelier heeft. Dat betekent dat er continu data uitgewisseld moet worden en dat transacties over gezamenlijke infrastructuren moeten lopen.

Vaak is dat niet één centrale technische voorziening, maar een set afspraken die op nationaal of internationaal niveau wordt gemanaged door een groep stakeholders. Zonder zulke afspraken heb je eigenlijk geen wereld van digitale betalingen. Het is allemaal afhankelijk van zo’n afsprakenstelsel waar je vervolgens diensten bovenop kunt bouwen.”

Tegelijk zien we machtige commerciële platformen ontstaan. Wat leren die ons?

“Commerciële partijen weten vaak een ‘spilfunctie’ in een sector te realiseren: zij brengen vraag en aanbod van data bij elkaar en ontwikkelen weer nieuwe diensten daarop. Denk aan WhatsApp, Airbnb, Uber, Google — allemaal centrale commerciële platformen die data bundelen en daar dienstverlening omheen bouwen. Voor consumenten werkt dat fantastisch, want zij organiseren alles voor je.

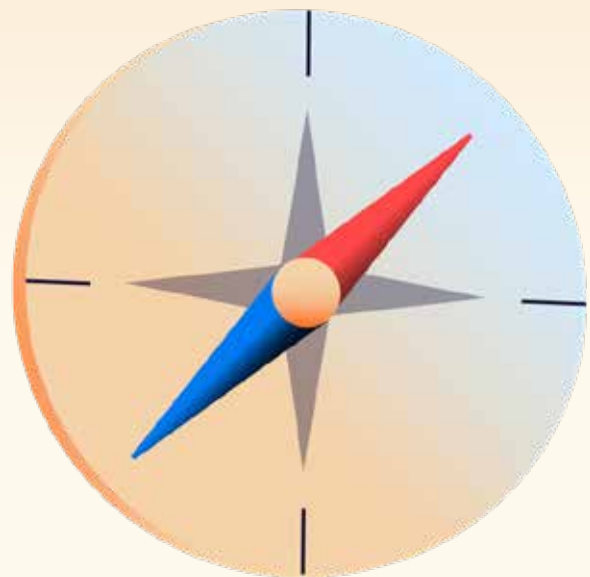
Maar het zorgt ook voor afhankelijkheid en data-monopolisatie. Er is niet echt een tweede Airbnb waar mensen hun huis net zo makkelijk op kunnen zetten. Misschien bestaat die wel, maar niemand kent 'm. In verschillende sectoren zie je ook bepaalde softwarepartijen die zo'n netwerkfunctie krijgen, een soort monopolist worden en daarna gaan de prijzen omhoog. In Europa ontstaat daarom wetgeving en initiatieven om samenwerking tot stand te brengen zónder zo'n dominante commerciële speler in het digitale domein, zodat je zelf de regels van het spel bepaalt en soeverein blijft.”

In Europa wordt veel gesproken over digitale soevereiniteit. Hoe kijk jij daarnaar?

“Veel van onze digitale wereld is afhankelijk geworden van grote Amerikaanse spelers, en dat is een probleem. De afhankelijkheid van partijen als Mastercard en Visa in de digitale betaalwereld is ook enorm geworden. Daarom zie je nu dat er gewerkt wordt aan Europese alternatieven. Een belangrijke wake-up call was ook Libra, de digitale munt die Mark Zuckerberg vanuit Zwitserland lanceerde met een consortium van grote tech-partijen als Facebook, Visa, Mastercard, PayPal en Uber. Het idee was: als we een eigen munt maken die in al onze platformen

gebruikt kan worden, hebben we in feite onze eigen centrale bank voor alles wat mensen in die platformen doen.

Toen is in Europa serieus nagedacht: als dit lukt, is het anker van de euro opeens weg. Dat heeft beleidsmakers en centrale banken richting het project van de digitale euro geduwd. Banken zijn als alternatief gaan samenwerken in een soort Europees Mastercard-project. Dat alles gaat over soevereiniteit: wil je zelf bepalen hoe je in de digitale wereld acteert, of laat je dat volledig aan grote commerciële, en vaak Amerikaanse platformen?”





Zie je een vergelijkbare dynamiek rond pensioendata?

“Voor pensioendata is er nu nog niet per se een acute bedreiging. Maar deelnemers vragen wél om goede digitale dienstverlening. Als de sector dat niet zelf organiseert, ontstaan er commerciële spelers die die dienstverlening neerzetten. En als je daar afhankelijk van wordt, ben je overgeleverd aan hun voorwaarden.

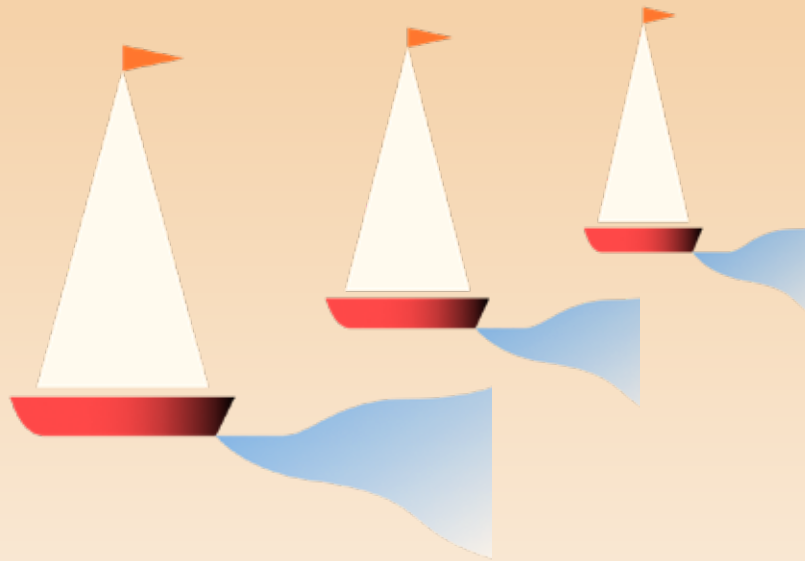
Je ziet in veel industrieën dat organisaties vooral redeneren vanuit de eigen klant en de eigen dienstverlening, en nauwelijks vanuit het digitale ecosysteem en de echte integrale

behoefte van de klant. Dat bemoeilijkt samenwerking. En dat geldt in mindere mate ook voor de pensioensector waar klanten niet per se aan één fonds vastzitten. De deelnemer weet vaak niet eens bij welk fonds hij zit. Bewustzijn is laag: pensioen is groot, ligt ver in de tijd en voelt complex. Daardoor zijn er niet continu duizenden boze brieven, en komen dit soort thema's ook niet vanzelf bij consumentenorganisaties op tafel. Maar de behoefte aan een digitaal integraal financieel inzicht is er wél.”

Waarom is het dan zo lastig om sectorbrede samenwerking van de grond te krijgen?

“Het gaat over samenwerken, en dat is altijd een spel van geven en nemen. Iedereen ziet de noodzaak, iedereen weet dat integrale digitale dienstverlening gaat komen — of het nou via een commerciële partij of via gezamenlijke sectoroplossingen is. Maar als je het samen wilt doen, loop je tegen allerlei lastige thema's aan.

Er spelen moeilijke juridische vragen over privacy en aansprakelijkheid. Wat als er iets verkeerd gaat met data die wordt uitgewisseld? Juristen van verschillende partijen moeten daar samen uitkomen. Architecten moeten het eens worden



over hoe het technisch werkt. En er zijn strategische vragen: willen we onze data straks delen buiten de muren van de sector, bijvoorbeeld met banken of andere partijen, of beperken we het tot een paar concrete use cases zoals scheiden? Binnen dat hele spectrum van businessvraagstukken moet je keuzes maken, en er is niet één partij de baas. Dat maakt het altijd ingewikkeld.”

Wat zijn volgens jou de belangrijkste eigenschappen van een fonds dat hierin mee wil doen?

“Je moet het belang van de deelnemer heel scherp voor ogen hebben. Het gaat niet om jouw fonds, maar om de deelnemer die overal leeft — en de partner van die

deelnemer ook. Je moet echt in de schoenen van die klant kruipen en kunnen denken in ecosystemen.

Dat begint met accepteren dat die klant toegang moet hebben tot data van elk pensioenfonds of elke aanbieder van tweede en misschien derde pijler. Dat is een grote denkstap. Vervolgens moet je een oplossing bouwen om die klantbehoefte waar te maken. Iedereen kan wel een mooie flow tekenen voor scheiden, bedrag ineens of eerder stoppen met werken, met UX-prototypes en proofs of concept. Maar de echte uitdaging is: wat betekent dat voor het ecosysteem? Dan merk je dat zo’n app alleen nut heeft als iedereen meedoet en alle data beschikbaar is. Met twee fondsen op een

platform ben je er niet.

Daarbij hoort ook accepteren dat je als sector zélf in control wilt zijn. Dus zelf afspraken maken, zelf iets neerzetten en het niet overlaten aan een commerciële partij of alleen aan de wetgever. Dat vraagt samenwerking en de bereidheid om te geven en te nemen.”

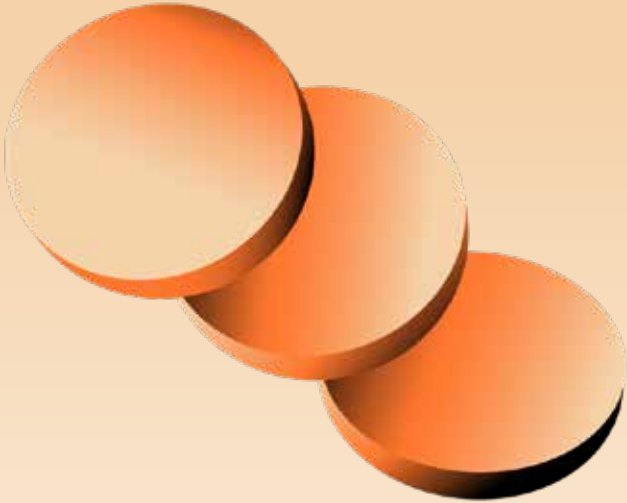
Welke rol speelt Innopay in dit soort trajecten?

“Dit is precies ons werk: samenwerking organiseren en realiseren met kennis van zaken. In de betaalwereld waren we onder

meer betrokken bij iDEAL, een afsprakenstelsel dat door banken is neergezet en nu al zo’n twintig jaar draait. Niemand kan zich nog voorstellen dat je zegt: laten we dat maar uitzetten.

We hebben veel gedaan op het gebied van digitale identiteit, zoals DigiD en eHerkenning, die ook draaien op afspraken en ecosystemen. En we werken aan datadelen in andere sectoren — logistiek, de gebouwde omgeving, de maritieme industrie. Overal zie je hetzelfde vraagstuk terugkomen: partijen willen data uitwisselen, zonder hun autonomie kwijt te raken aan een centrale commerciële speler. Als je eenmaal zo’n infrastructuur of dienst hebt staan, gaat die niet snel meer weg.”





Wat betekent jouw ervaring voor de toekomst van pensioen en deelnemerscommunicatie?

“Zolang pensioen gaat over grote bedragen, ver in de toekomst — 10, 20, 30, 40 jaar — zullen weinig mensen uit zichzelf in actie komen of extra gaan sparen. De kunst is om het kleiner te maken en aan te sluiten bij het dagelijks leven van mensen.

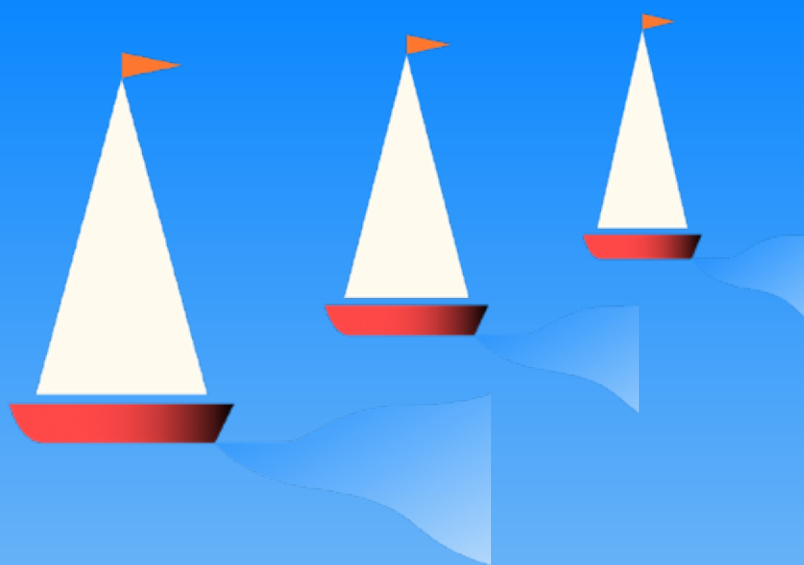
Daarom denk ik aan kanalen waar mensen toch al zijn, zoals een bank-app of een andere fintech-app. Als je daar een kopje ‘pensioen’ hebt waarin je ziet wat je in tweede en derde pijler hebt opgebouwd en wat dat betekent, kun je dat koppelen aan je actuele situatie: je hebt nog ruimte, je hebt deze maand wat extra geld op je rekening, wil je nu een tientje, honderd of tweehonderd euro bijstorten? Dan is het klein en wordt het handelingsperspectief groter.

Dat speelt ook bij life events. Denk aan ouderschapsverlof: mensen kijken vooral naar hun netto inkomen — kan ik mijn boodschappen nog betalen — maar bijna niemand realiseert zich wat het betekent voor hun pensioenopbouw. Als je in je bank-app meteen ziet dat je deze maand minder hebt opgebouwd en wat je eventueel extra kunt doen, vergroot dat het bewustzijn. Het gaat om kleine stapjes die bijdragen aan een gevoel van eigenaarschap, iets wat ook in de pensioentransitie heel belangrijk is.”

Tot slot: wat is jouw vergezicht voor de komende tien jaar?

“Ik verwacht dat het pensioenstelsel blijft bestaan met miljoenen deelnemers en talloze life events die impact hebben op hun pensioen. Dat betekent dat je digitaal, makkelijk inzicht moet kunnen geven.

Mijn droom is dat financiële en pensioendata straks soepel over partijen heen gedeeld kunnen worden op basis van gezamenlijke afspraken. Dat deelnemers in hun vertrouwde kanalen — bijvoorbeeld hun bank-app — in kleine stapjes kunnen sturen op hun pensioen. En dat de sector zélf de regels van het spel bepaalt, zodat we de voordelen van digitale dienstverlening benutten zonder onze soevereiniteit uit handen te geven.”



Met dank aan Maarten
Bakker (Innopay) voor zijn
bijdrage aan dit document.

Over Nexus

Nexus — voorheen Afsprakenstelsel Pensioenservices — is een initiatief van en voor de hele pensioensector. Vanuit Nexus werken we aan gezamenlijke afspraken en voorwaarden voor het veilig en efficiënt delen van pensioendata. Zo kunnen fondsen en pensioenservices aansluiten op één samenhangende, gebruiksvriendelijke infrastructuur waarin pensioengegevens veilig samenkomen. In Nexus Updates lees je wat dit concreet betekent: welke stappen nodig zijn om je fonds aan te sluiten en welke ontwikkelingen, inzichten en keuzes daarbij komen kijken.