

HANDLEIDING BELEGGEN IN FINTECH



HARM VAN WIJK

Handleiding beleggen in fintech

INLEIDING.....	4
1. PAYPAL HOLDINGS (NASDAQ:PYPL)	5
2. BLOCK (NYSE:XYZ)	5
3. VISA (NYSE:V).....	6
4. MASTERCARD (NYSE:MA).....	6
5. FISERV (NASDAQ:FISV)	7
6. GLOBAL PAYMENTS (NYSE:GPN).....	7
7. SHIFT4 PAYMENTS (NYSE:FOUR)	8
8. TOAST (NYSE:TOST)	8
9. CORPAY (NYSE:CPAY).....	9
10. WEX (NYSE:WEX)	9
11. JACK HENRY & ASSOCIATES (NASDAQ:JKHY)	10
12. FAIR ISAAC CORPORATION (NYSE:FICO)	10
13. MARQETA (NASDAQ:MQ)	11
14. BILL HOLDINGS (NYSE:BILL)	11
15. PAYONEER GLOBAL (NASDAQ:PAYO)	12
16. REMITLY GLOBAL (NASDAQ:RELY)	12
17. FLYWIRE (NASDAQ:FLYW).....	13
18. PAYSAFE (NYSE:PSFE).....	13
19. SOFI TECHNOLOGIES (NASDAQ:SOFI)	14
20. NU HOLDINGS (NYSE:NU).....	14
21. AFFIRM HOLDINGS (NASDAQ:AFRM)	15
22. UPSTART HOLDINGS (NASDAQ:UPST).....	15
23. LENDINGCLUB (NYSE:LC)	16
24. SEZZLE (NASDAQ:SEZL).....	16
25. CHIME FINANCIAL (NASDAQ: CHYM).....	17
26. KLARNA GROUP (NYSE:KLAR)	17
27. COINBASE GLOBAL (NASDAQ:COIN)	18
28. ROBINHOOD MARKETS (NASDAQ:HOOD)	18
29. ETORO GROUP (NASDAQ:ETOR).....	19
30. CIRCLE INTERNET GROUP (NYSE:CRCL)	19
31. STONECO (NASDAQ:STNE).....	20
32. DLOCAL (NASDAQ:DLO).....	20
33. ADYEN (EURONEXT:ADYEN)	21
34. NEXI (MIL:NEXI)	21
35. WORLDLINE (EURONEXT:WLN).....	22
TRADINGVIEW SUPERCHART WATCHLIST	23
BRONNEN.....	24

Dit rapport is bedoeld ter educatie en mag niet worden gezien als een beleggingsadvies*.

**Beleggen.com beoogt altijd juiste, volledige en geactualiseerde informatie te verstrekken die is gebaseerd op bronnen die we betrouwbaar achten. We geven echter geen garantie of verklaring over de juistheid en volledigheid van die informatie (noch uitdrukkelijk, noch stilzwijgend). U kunt geen rechten ontleen aan de verstrekte informatie, aanbevelingen en berekende waardes. Deze informatie is uitsluitend indicatief en aan verandering onderhevig.*

Beleggen.com biedt alleen diensten aan in Nederland. De informatie op de Website is niet bedoeld voor bezoekers uit landen waar het aanbieden van Nederlandse financiële diensten niet is toegestaan, of waar de diensten van Beleggen.com niet verkrijgbaar zijn, zoals Amerikaanse burgers en ingezetenen. Let op: u bent zelf verantwoordelijk voor naleving van de in uw land geldende wetten en voorschriften.

De via/op de Website verstrekte informatie is geen aanbod, beleggingsadvies of financiële dienst. Deze is ook niet bedoeld om u aan te zetten tot het (ver)kopen van een product of het afnemen van een dienst van Beleggen.com, noch als basis voor een beleggingsbeslissing.

De waarde van beleggingen kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst. Als u hyperlinks naar websites van derden volgt, is dat voor eigen risico. Beleggen.com aanvaardt geen enkele verantwoordelijkheid of aansprakelijkheid met betrekking tot de inhoud, het gebruik of de beschikbaarheid van die sites. We hebben de waarheidsgetrouwheid, juistheid, redelijkheid, betrouwbaarheid en volledigheid van informatie op de websites van derden niet geverifieerd.

Beleggen.com en andere gegevensverstrekkers aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor de inhoud van de Website of de opgenomen informatie en aanbevelingen. We kunnen deze informatie altijd zonder nadere aankondiging wijzigen. Verder zijn wij niet aansprakelijk en bieden we geen waarborg voor het ononderbroken en foutloos functioneren van de Website, en voor de gevolgen van het niet kunnen, beschadigd, verkeerd of niet tijdig ontvangen of verzenden van e-mailberichten met betrekking tot een dienst van Beleggen.com. Beleggen.com is evenmin aansprakelijk voor schade of defecten die door uw bezoek aan en het gebruik van de Website kunnen ontstaan.

De algemene voorwaarden zijn van toepassing. Zie <https://beleggen.com/algemene-voorwaarden/>

Inleiding

Financiële technologie, kortweg fintech, is uitgegroeid van een verzameling start-ups die randactiviteiten van banken probeerden over te nemen tot een volwaardige bedrijfstak die de spil vormt van het mondiale betalingsverkeer. Onder de noemer fintech vallen bedrijven die technologie inzetten om financiële diensten te verlenen of te verbeteren: digitale betalingen, kaartverwerking, digitaal bankieren, kredietverlening, vermogensbeheer, handelsplatformen, verzekeringstechnologie en de infrastructuur achter cryptovaluta. Wat deze bedrijven verbindt, is dat zij software en data centraal stellen waar traditionele financiële instellingen leunen op fysieke kantoren en verouderde systemen. In 2026 is de sector niet langer een belofte voor de toekomst, maar een gevestigde laag in het financiële stelsel waarvan miljarden consumenten en ondernemingen dagelijks gebruikmaken.

Het afgelopen anderhalf jaar stond in het teken van een opvallende heropleving van de markt voor beursintroductions binnen de sector. Na een langdurige stilstand, die vooral werd veroorzaakt door de sterk gestegen rente en de neerwaartse bijstelling van waarderingen tussen 2022 en 2024, kwam vanaf 2025 weer beweging in de pijplijn. Een reeks spraakmakende noteringen volgde elkaar in korte tijd op: het handelsplatform eToro, de uitgever van de stablecoin USDC Circle, de digitale bank Chime en de Zweedse pionier op het gebied van gespreid betalen Klarna betraden allemaal de Amerikaanse beurzen. Deze introductions dienden als toetssteen voor de bredere risicobereidheid van beleggers ten aanzien van groeibedrijven, en de overwegend positieve ontvangst gaf het sentiment in de hele bedrijfstak een impuls.

Tegelijkertijd kent de sector een duidelijke tweedeling. Aan de ene kant staan de gevestigde, hoog winstgevendende verwerkers van betalingen en de kaartnetwerken, die zich kenmerken door stabiele kasstromen, hoge marges en een dominante marktpositie. Aan de andere kant bevinden zich snelgroeiende, vaak nog verlieslatende uitdagers in digitaal bankieren, kredietverlening en gespreid betalen, waarvan het verdienmodel zich nog moet bewijzen over een volledige economische cyclus.

Vanuit het perspectief van het Fama-French vijffactorenmodel is dit onderscheid relevant: de factoren winstgevendheid (RMW) en investeringsgedrag (CMA) scheiden de bedrijven met robuuste vrije kasstroom en kapitaaldiscipline van de bedrijven die nog volop investeren en kapitaal verbranden om marktaandeel te veroveren. Beleggers die kwaliteit zoeken, zullen zich eerder aangetrokken voelen tot de eerste categorie, terwijl wie op groei mikt vaker in de tweede categorie belegt, met het bijbehorende hogere risicoprofiel.

De macro-economische achtergrond speelt een grote rol. De rentestand bepaalt in hoge mate hoe duur kapitaal is voor de kredietverstrekkers binnen de sector, en beïnvloedt zowel de financieringskosten als de bereidheid van consumenten om te lenen. Daarnaast verandert het regelgevende landschap snel. In Europa heeft de invoering van regels rond markten in cryptoactiva (MiCA) meer duidelijkheid geschapen voor bedrijven die actief zijn met digitale activa, terwijl toezichthouders wereldwijd steeds kritischer kijken naar gespreid betalen, naar

de bescherming van consumenten en naar het witwassen van geld. Stablecoins en zogeheten agentische betalingen, waarbij software zelfstandig transacties initieert, vormen nieuwe groeigebieden die tegelijk nieuwe vragen oproepen. Dit rapport beschrijft 35 beursgenoteerde ondernemingen die representatief zijn voor de breedte van de fintech-sector, telkens genoteerd in euro of Amerikaanse dollar zodat zij toegankelijk zijn voor de Nederlandse particuliere belegger. Het betreft een analyserapport en uitdrukkelijk geen adviesrapport.

1. PayPal Holdings (NASDAQ:PYPL)

PayPal behoort tot de pioniers van het digitale betalen en is wereldwijd een van de bekendste merken in de sector. Het concern verwerkt betalingen tussen consumenten en handelaren, beheert digitale portemonnees en bezit met Venmo een populair platform voor onderlinge betalingen, vooral in de Verenigde Staten. Het verdienmodel berust grotendeels op transactievergoedingen die als percentage van het betaalde bedrag worden geheven, aangevuld met diensten rond gespreid betalen, kredietverlening en zakelijke betalingsoplossingen.

Het bedrijf bevindt zich al enkele jaren in een fase van herpositionering. Na een periode van explosieve groei tijdens de pandemiejaren ligt de nadruk nu op het verhogen van de winstgevendheid per gebruiker en op het beter benutten van het enorme netwerk van actieve rekeningen. De directie stuurt sterker op marge-uitbreiding en op het terugkopen van eigen aandelen dan op het maximaliseren van het aantal nieuwe gebruikers. Daarmee verschuift PayPal in de richting van een meer waarde gedreven profiel, met aanzienlijke vrije kasstroom.

De belangrijkste uitdagingen zitten in de toenemende concurrentie van zowel kaartnetwerken als nieuwe spelers in digitale portemonnees, en in de vraag of het bedrijf zijn historische voorsprong in online afrekenen kan vasthouden nu handelaren steeds meer betaalopties aanbieden. Voor beleggers vertegenwoordigt PayPal een gevestigde naam met schaalvoordeel en kasstroom, waarvan de groeicijfers echter gematigder zijn dan in het verleden.

2. Block (NYSE:XYZ)

Block, het voormalige Square, wijzigde begin 2025 zijn beurssymbool van SQ naar XYZ om de verbreding van het bedrijf voorbij het oorspronkelijke betaalterminalbedrijf te benadrukken. Onder de paraplu van Block vallen verschillende merken, waaronder Square voor ondernemers, de consumentenapp Cash App, de aanbieder van gespreid betalen Afterpay en het muziekplatform TIDAL. Het bedrijf bedient daarmee zowel de zakelijke als de particuliere kant van het betalingsverkeer.

Square levert hardware en software waarmee kleine en middelgrote ondernemingen betalingen kunnen aannemen en hun bedrijfsvoering kunnen beheren, terwijl Cash App is uitgegroeid tot een breed financieel platform voor particulieren met functies voor betalen, sparen, beleggen en de aankoop van bitcoin. De combinatie van een handelaarsecosysteem

en een consumentenecosysteem geeft Block twee groeimotoren die elkaar in theorie kunnen versterken.

Het concern is bij beleggers geliefd vanwege zijn innovatiekracht, maar de koers kent een hoge mate van beweeglijkheid en het bedrijf is gevoelig voor het sentiment rond cryptovaluta vanwege de Bitcoin activiteiten binnen Cash App. De directie heeft de afgelopen jaren sterker ingezet op winstgevendheid en kostendiscipline. Block blijft daarmee een bedrijf met een uitgesproken groeiprofiel waarvan de uiteindelijke marges zich nog verder moeten bewijzen.

3. Visa (NYSE:V)

Visa exploiteert een van de twee grootste kaartnetwerken ter wereld en vormt daarmee een fundament onder het wereldwijde elektronische betalingsverkeer. Het bedrijf geeft zelf geen kaarten uit en verstrekt geen krediet, maar verbindt banken, handelaren en kaarthouders via zijn netwerk en int een vergoeding voor elke transactie die over dat netwerk loopt. Dit model van een tolheffing op betalingen levert uitzonderlijk hoge marges en zeer voorspelbare kasstromen op.

De kracht van Visa schuilt in het netwerkeffect: hoe meer handelaren de kaart accepteren, hoe waardevoller de kaart voor consumenten, en omgekeerd. Deze positie is moeilijk aan te vallen en geeft het bedrijf een brede economische slotgracht. Visa profiteert structureel van de wereldwijde verschuiving van contant geld naar elektronisch betalen, een verschuiving die in veel opkomende markten nog lang niet voltooid is.

De voornaamste risico's zijn van regelgevende aard, omdat toezichthouders en handelaren periodiek de hoogte van de afwikkelingsvergoedingen ter discussie stellen, en van technologische aard, omdat nieuwe betaalmethoden zoals rekening-naar-rekeningbetalingen en stablecoins op termijn een deel van het kaartverkeer zouden kunnen omzeilen. Vanwege zijn winstgevendheid, kapitaaldiscipline en stabiliteit wordt Visa vaak gerekend tot de kwaliteitsaandelen binnen de sector.

4. Mastercard (NYSE:MA)

Mastercard vormt samen met Visa het duopolie in mondiale kaartnetwerken en kent een vrijwel identiek verdienmodel: het bedrijf faciliteert transacties tussen financiële instellingen, handelaren en consumenten en ontvangt daarvoor een vergoeding zonder zelf kredietrisico te lopen. De combinatie van schaalgrootte, hoge marges en sterke kasstroomgeneratie maakt het tot een van de meest winstgevende ondernemingen binnen de bredere financiële wereld.

Naast het kerngebied van kaarttransacties heeft Mastercard de afgelopen jaren fors geïnvesteerd in aanvullende diensten zoals cyberbeveiliging, data-analyse, fraudepreventie en oplossingen voor open bankieren. Deze diensten groeien sneller dan het traditionele kaartverkeer en verminderen de afhankelijkheid van uitsluitend transactievergoedingen, wat het verdienmodel verbreedt en verstevigt.

De risico's komen grotendeels overeen met die van Visa, namelijk regelgevende druk op vergoedingen en de opkomst van alternatieve betaalrails. Mastercard heeft zich daarbij actief gepositioneerd op het terrein van nieuwe technologieën, onder meer door samenwerkingsverbanden rond geprogrammeerde en agentische betalingen. Daarmee blijft het bedrijf een toonaangevende, hoogwinstgevende speler met een defensief profiel binnen de sector.

5. Fiserv (NASDAQ:FISV)

Fiserv is een van de grootste leveranciers van financiële technologie achter de schermen en bedient vooral banken en handelaren. Het bedrijf wijzigde enkele jaren geleden zijn beurssymbool naar FI. De activiteiten omvatten kernbanksystemen waarop een groot aantal financiële instellingen draait, alsmede betalingsverwerking voor handelaren, onder meer via het platform Clover dat zich richt op kleine en middelgrote ondernemingen.

Het verdienmodel berust op langlopende contracten met banken en op transactievergoedingen uit het handelaarsverkeer, wat zorgt voor een hoge mate van terugkerende inkomsten en een zekere voorspelbaarheid. Clover heeft zich ontwikkeld tot een belangrijke groeimotor binnen het concern en concurreert rechtstreeks met het Square-platform van Block in het segment van ondernemerssoftware en betaalterminals.

Als infrastructuurbedrijf opereert Fiserv minder zichtbaar dan de consumentgerichte merken in de sector, maar het neemt een strategisch belangrijke positie in binnen het financiële systeem. De uitdagingen liggen in de complexiteit van het integreren van overnames, in de modernisering van verouderde banksystemen en in de scherpe concurrentie binnen de handelaarsverwerking. Het profiel kenmerkt zich door schaal, winstgevendheid en stabiele kasstroom.

6. Global Payments (NYSE:GPN)

Global Payments is een wereldwijde verwerker van betalingen die zich richt op handelaren en op software gedreven betaaloplossingen. Het bedrijf biedt diensten aan voor het aannemen en afwickelen van betalingen, vaak geïntegreerd in branche specifieke software voor sectoren als horeca, detailhandel en gezondheidszorg. Deze integratie van betalen en bedrijfssoftware maakt het verdienmodel kleviger en verhoogt de overstapdrempel voor klanten.

In de afgelopen jaren heeft het concern zijn portefeuille opnieuw vormgegeven door bepaalde onderdelen af te stoten en zich sterker te concentreren op de verwerking van handelaarsbetalingen en op het softwarematige segment. Daarmee streeft de directie naar een eenvoudiger en beter te sturen bedrijf met duidelijkere groeiprioriteiten.

Global Payments concurreert in een markt die zowel verzadigd als gefragmenteerd is, met druk op de tarieven en een voortdurende noodzaak om te innoveren. De voornaamste vragen voor beleggers betreffen het tempo waarin het bedrijf organisch kan groeien en de mate

waarin het de vruchten van zijn herstructurering kan plukken. Het bedrijf genereert aanzienlijke kasstroom en behoort tot de gevestigde namen binnen de betalingsverwerking.

7. Shift4 Payments (NYSE:FOUR)

Shift4 Payments is een Amerikaanse verwerker van betalingen die oorspronkelijk sterk was geworteld in de horeca- en restaurantsector en zijn bereik geleidelijk heeft uitgebreid naar nieuwe domeinen zoals stadions, attractieparken, detailhandel en zelfs de ruimtevaartsector. Het bedrijf onderscheidt zich door een geïntegreerde benadering waarbij betaal hardware, software en afwikkeling in één pakket worden aangeboden.

De groeistrategie van Shift4 berust deels op overnames waarmee het zijn geografische bereik en zijn productaanbod verbreedt, en deels op het binnenhalen van grote, complexe klanten die een totaaloplossing zoeken. Het bedrijf heeft zich daarmee ontwikkeld van een gespecialiseerde nichespeler tot een breder opererende verwerker met internationale ambities.

Het profiel van Shift4 is uitgesprokener gericht op groei dan dat van de grootste gevestigde verwerkers, waardoor de koers gevoeliger is voor schommelingen in het sentiment en voor de uitvoering van de overnamestrategie. De integratie van overgenomen bedrijven en de handhaving van marges in een concurrerende markt vormen de belangrijkste aandachtspunten. Het bedrijf is winstgevend en combineert een groeiprofiel met operationele kasstroom.

8. Toast (NYSE:TOST)

Toast levert een gespecialiseerd platform voor de restaurant- en horecasector waarin betaalverwerking, kassasystemen, voorraadbeheer, loonadministratie en marketing zijn samengebracht in één geïntegreerde oplossing. Door zich volledig op één bedrijfstak te richten, kan Toast functies aanbieden die nauw aansluiten op de specifieke behoeften van restaurants, van het verwerken van foien tot het beheren van menukaarten.

Het verdienmodel combineert terugkerende abonnementsinkomsten uit software met transactievergoedingen uit de betaalverwerking, aangevuld met de verkoop van hardware. Naarmate Toast meer locaties aan zijn platform toevoegt en bestaande klanten meer diensten afnemen, neemt de waarde per klant toe. Het bedrijf heeft zijn weg naar winstgevendheid de afgelopen jaren verbeterd na een periode waarin het nog overwegend op groei stuurde.

De grootste afhankelijkheid van Toast is de concentratie op één sector, wat het bedrijf gevoelig maakt voor de economische gezondheid van de horeca, een bedrijfstak met traditioneel krappe marges en hoge faillissementscijfers. Tegelijkertijd biedt deze focus een diepe verankering bij de klant. Toast vertegenwoordigt een groeigericht profiel binnen de verticale fintech.

9. Corpay (NYSE:CPAY)

Corpay, het voormalige FleetCor, is gespecialiseerd in zakelijke betalingen en bedrijfskaarten. Het concern biedt oplossingen voor onkostenbeheer, voor de automatisering van crediteurenadministratie, voor grensoverschrijdende betalingen en voor brandstof- en wagenparkkaarten. De klanten zijn ondernemingen die hun uitgaven willen beheersen, fraude willen beperken en hun internationale betalingsverkeer willen stroomlijnen.

De directie heeft de strategische koers de afgelopen tijd sterk verlegd in de richting van het segment zakelijke betalingen, dat sneller groeit en hogere marges biedt dan de traditionele wagenparkactiviteiten. In dat kader heeft het bedrijf niet-kernonderdelen afgestoten en zijn portefeuille vereenvoudigd. Daarnaast is een samenwerking met een groot kaartnetwerk aangegaan die toegang biedt tot financiële instellingen en aanvullende groei in het vooruitzicht stelt.

Corpay onderscheidt zich door sterke organische groei, hoge klantretentie en gedisciplineerde kapitaalallocatie, onder meer via het terugkopen van aandelen. Risico's liggen in de afhankelijkheid van brandstofprijzen voor het wagenparkonderdeel en in de uitvoering van de verschuiving naar zakelijke betalingen. Het bedrijf combineert winstgevendheid met een aanzienlijke vrije kasstroom en past daarmee in een kwaliteitsprofiel.

10. WEX (NYSE:WEX)

WEX is een aanbieder van betalingsoplossingen die zich toelegt op drie kernsegmenten: wagenparkbetalingen, zakelijke betalingen en oplossingen voor de gezondheidszorg, waaronder beheer van flexibele uitgavenrekeningen. Het bedrijf bedient daarmee ondernemingen die behoefte hebben aan gespecialiseerde betaalinfrastructuur voor specifieke toepassingen, van het tanken van bedrijfsvoertuigen tot het afrekenen van medische kosten.

Het verdienmodel berust op transactievergoedingen, rentebaten en abonnementsinkomsten, met een aanzienlijk deel terugkerende omzet. De drie segmenten bieden een zekere mate van spreiding, al blijft het wagenparkonderdeel gevoelig voor schommelingen in de brandstofprijzen, die zowel de inkomsten als de kosten beïnvloeden.

Voor beleggers is WEX een gespecialiseerde, gevestigde speler die minder in de publieke schijnwerpers staat dan de grote consumentenmerken, maar die een stevige positie inneemt in zijn nichemarkten. De voornaamste uitdagingen liggen in de gevoeligheid voor brandstofprijzen, in de macro-economische cyclus die het zakelijke betalingsverkeer beïnvloedt en in de concurrentie binnen elk van de segmenten. Het bedrijf is winstgevend en genereert solide kasstroom.

11. Jack Henry & Associates (NASDAQ:JKHY)

Jack Henry & Associates levert kernbanksystemen en betalingstechnologie aan voornamelijk kleinere en middelgrote banken en kredietunies in de Verenigde Staten. Het bedrijf vormt de technologische ruggengraat voor talloze regionale financiële instellingen die niet over de middelen beschikken om hun eigen systemen te ontwikkelen en daarom vertrouwen op een gespecialiseerde leverancier.

Het verdienmodel kenmerkt zich door langlopende contracten en een hoog aandeel terugkerende inkomsten, wat zorgt voor uitzonderlijk stabiele en voorspelbare kasstromen. De overstapdrempel voor klanten is hoog, omdat het vervangen van een kernbanksysteem een complex en risicovol proces is. Deze klevende klantrelaties geven Jack Henry een defensief profiel binnen de sector.

De groei van het bedrijf verloopt geleidelijk en weerspiegelt de gestage modernisering van de financiële infrastructuur bij zijn klanten, eerder dan explosieve expansie. De voornaamste risico's liggen in de consolidatie binnen de bankensector, waardoor het aantal potentiële klanten kan afnemen, en in de concurrentie van grotere technologieleveranciers. Jack Henry behoort vanwege zijn stabiliteit en winstgevendheid tot de meer behoudende namen binnen de fintech.

12. Fair Isaac Corporation (NYSE:FICO)

Fair Isaac, algemeen bekend onder de merknaam FICO, is de onderneming achter de meest gebruikte kredietscore in de Verenigde Staten. De FICO-score vormt een standaard die door geldverstrekkers wordt gehanteerd om de kredietwaardigheid van consumenten te beoordelen, en is daarmee diep verankerd in het Amerikaanse financiële systeem. Daarnaast levert het bedrijf software voor analytics en beslissingsondersteuning aan financiële instellingen.

De positie van FICO is uitzonderlijk sterk omdat de score functioneert als een de facto industriestandaard, waardoor het bedrijf een hoge mate van prijszettingmacht bezit. Elke kredietaanvraag die op een FICO-score steunt, genereert inkomsten, en de afhankelijkheid van geldverstrekkers en consumentenbureaus van deze standaard is moeilijk te doorbreken. Dit levert hoge marges en sterke kasstromen op.

De voornaamste risico's liggen in mogelijke regelgevende ingrepen die de positie van de score ter discussie zouden kunnen stellen, en in de opkomst van alternatieve modellen voor kredietbeoordeling. Tot dusver heeft FICO zijn dominante positie echter weten te behouden en zelfs te versterken. Het bedrijf wordt vanwege zijn winstgevendheid en marktmacht vaak gerekend tot de kwaliteitsaandelen, met een uitgesproken sterk RMW-profiel.

13. Marqeta (NASDAQ:MQ)

Marqeta levert een platform voor het uitgeven van betaalkaarten en voor de verwerking van kaarttransacties, waarmee andere bedrijven eigen kaartprogramma's kunnen lanceren zonder zelf de onderliggende infrastructuur te hoeven bouwen. Het bedrijf richt zich op de zogeheten ingebedde financiering, waarbij betaalfuncties rechtstreeks worden geïntegreerd in de software en de apps van andere ondernemingen.

Het verdienmodel berust op vergoedingen per verwerkte transactie, waardoor de inkomsten sterk afhankelijk zijn van het volume dat over het platform loopt. Een belangrijk kenmerk en tegelijk een risico is de aanzienlijke concentratie van de omzet bij een beperkt aantal grote klanten, wat het bedrijf kwetsbaar maakt voor het verlies van of een wijziging in de relatie met een sleutelklant.

Marqeta opereert in een snelgroeiend maar competitief deel van de markt, waarin het zich onderscheidt door een moderne, programmeerbare infrastructuur. Het bedrijf heeft zijn weg naar winstgevendheid nog niet volledig voltooid en stuurt sterk op groei van het verwerkte volume en op diversificatie van zijn klantenbestand. Het betreft daarmee een groeigericht profiel met een hoger risico, mede door de klantconcentratie.

14. BILL Holdings (NYSE:BILL)

BILL Holdings biedt software voor de automatisering van financiële administratie voor kleine en middelgrote ondernemingen, met een nadruk op het beheer van crediteuren en debiteuren. Het platform helpt bedrijven hun facturen te verwerken, betalingen uit te voeren en hun kasstroom te beheren, waarmee het tijdrovende handmatige processen vervangt door geautomatiseerde werkstromen.

Het verdienmodel combineert abonnementsinkomsten uit software met transactievergoedingen uit de betalingen die over het platform lopen, alsmede rentebaten op de aangehouden gelden. Deze combinatie zorgt voor terugkerende inkomsten en voor een schaalbaar model dat profiteert van een groeiend betalingsvolume. Het bedrijf bedient een omvangrijke en onderbediende markt van kleinere ondernemingen die hun administratie willen moderniseren.

De groei van BILL is sterk verbonden met de gezondheid van het midden- en kleinbedrijf en met de uitgavenbereidheid van die ondernemingen, waardoor het bedrijf gevoelig is voor de economische cyclus. De voornaamste vragen voor beleggers betreffen het tempo van de klantgroei en de mate waarin het bedrijf zijn winstgevendheid kan vergroten. Het profiel is gericht op groei binnen de zakelijke softwaremarkt.

15. Payoneer Global (NASDAQ:PAYO)

Payoneer richt zich op grensoverschrijdende betalingen voor kleine en middelgrote ondernemingen, freelancers en handelaren die internationaal actief zijn. Het platform stelt gebruikers in staat om in verschillende valuta's betalingen te ontvangen en te versturen, en is daarmee vooral populair onder ondernemers in opkomende markten die zakendoen met klanten in ontwikkelde economieën.

Het verdienmodel berust op transactievergoedingen, op valutaomrekening en in toenemende mate op rentebaten over de saldi die klanten aanhouden. Payoneer profiteert van de structurele groei van de wereldwijde digitale handel en van de toename van grensoverschrijdend werk, waarbij steeds meer kleine ondernemingen en zelfstandigen over landsgrenzen heen actief zijn.

De onderneming opereert in een concurrerende markt waarin zowel gespecialiseerde spelers als grote banken en betaalverwerkers actief zijn. De afhankelijkheid van rentebaten maakt een deel van de inkomsten gevoelig voor de renteontwikkeling. Payoneer heeft zijn winstgevendheid de afgelopen jaren verbeterd en bedient een groeiende internationale klantenkring, met een profiel dat groei combineert met een toenemende focus op rendement.

16. Remitly Global (NASDAQ:RELY)

Remitly is gespecialiseerd in digitale overmakingen van geld over landsgrenzen heen, met een focus op de zogeheten remittances waarmee migranten geld naar familie in hun land van herkomst sturen. Het bedrijf biedt een mobiel platform waarmee gebruikers snel, betrouwbaar en tegen transparante tarieven geld kunnen versturen naar een groot aantal bestemmingslanden.

Het verdienmodel berust op transactievergoedingen en op de marge op valutaomrekening. Remitly profiteert van de geleidelijke verschuiving van de traditionele, vaak fysieke overmakingsmarkt naar digitale kanalen, een markt die wordt gekenmerkt door grote en stabiele wereldwijde geldstromen. Het bedrijf heeft de afgelopen jaren een sterke groei van het verzonden volume laten zien.

De voornaamste uitdagingen liggen in de scherpe concurrentie binnen de overmakingsmarkt, waarin gevestigde spelers en nieuwe digitale toetreders strijden om marktaandeel en tarieven onder druk staan. Daarnaast vergt de naleving van regelgeving rond geldtransport en het tegengaan van witwassen voortdurende investeringen. Remitly heeft de overgang naar winstgevendheid gemaakt en vertegenwoordigt een groeigericht profiel binnen het internationale betalingsverkeer.

17. Flywire (NASDAQ:FLYW)

Flywire is gespecialiseerd in grensoverschrijdende betalingen voor specifieke sectoren met complexe en hoogwaardige transacties, met name het hoger onderwijs, de gezondheidszorg, het toerisme en de zakelijke dienstverlening. Het bedrijf richt zich op situaties waarin internationale studenten collegegeld betalen, patiënten medische rekeningen voldoen of reizigers grote bedragen overmaken, en biedt daarvoor een gespecialiseerde betaalinfrastructuur.

Het verdienmodel combineert transactievergoedingen met software-inkomsten, waarbij Flywire zijn betaaloplossing vaak integreert in de administratieve systemen van zijn klanten, zoals universiteiten en ziekenhuizen. Deze diepe integratie verhoogt de overstapdrempel en zorgt voor een kleverige klantrelatie. Het bedrijf onderscheidt zich door zijn focus op nichemarkten met hoge transactiewaarden.

De groei van Flywire is verbonden met internationale studentenstromen en met de bereidheid van instellingen om hun betaalprocessen te digitaliseren, factoren die gevoelig kunnen zijn voor geopolitieke ontwikkelingen en voor het immigratiebeleid van afzonderlijke landen. Het bedrijf werkt aan het verbeteren van zijn winstgevendheid en vertegenwoordigt een gespecialiseerd groeiprofiel binnen de verticale fintech.

18. Paysafe (NYSE:PSFE)

Paysafe is een aanbieder van betalingsoplossingen met een sterke positie in digitale portemonnees, in betalingen met contant geld via vouchers en in betaalverwerking voor specifieke sectoren, waaronder online kansspelen. Het bedrijf bedient zowel handelaren als consumenten en heeft een internationale aanwezigheid met een nadruk op Europa en Noord-Amerika. Als buitenlandse uitgever rapporteert het bedrijf via aangepaste verslagleggingsvormen aan de Amerikaanse toezichthouder.

Het verdienmodel berust op transactievergoedingen uit de betaalverwerking en op de inkomsten uit de digitale portemonnees en vouchers. Paysafe heeft een bijzondere positie in de markt voor online kansspelen, een snelgroeiend maar sterk gereguleerd segment, en heeft daarnaast oplossingen geïntroduceerd voor betalingen met cryptovaluta en stablecoins binnen dat segment.

De onderneming heeft de afgelopen jaren prioriteit gegeven aan het verlagen van haar schuldenlast en aan het verschuiven van haar zwaartepunt richting handelsoplossingen en digitale portemonnees. De voornaamste aandachtspunten voor beleggers zijn de schuldpositie, de afhankelijkheid van de gereguleerde kansspelsector en de mate waarin het bedrijf zijn omzetgroei kan omzetten in duurzame winstgevendheid. Het profiel kent daarmee een hoger risico dan dat van de grote gevestigde verwerkers.

19. SoFi Technologies (NASDAQ:SOFI)

SoFi Technologies is een digitale bank en breed financieel platform dat oorspronkelijk bekend werd met het herfinancieren van studieleningen en zich daarna heeft ontwikkeld tot een aanbieder van een volledig scala aan financiële diensten. Het platform omvat bankrekeningen, leningen, beleggen, verzekeringen en kredietkaarten, met als doel een gebruiker zijn volledige financiële leven binnen één app te laten beheren.

Een onderscheidend kenmerk van SoFi is dat het bedrijf naast zijn consumentenactiviteiten ook een technologieonderdeel bezit dat de infrastructuur levert waarop andere financiële bedrijven hun diensten kunnen bouwen. Deze combinatie van een consumentenbank en een infrastructuurleverancier geeft het bedrijf meerdere groeimotoren. SoFi beschikt over een bankvergunning, wat het in staat stelt deposito's aan te trekken en daarmee zijn financieringskosten te verlagen.

Het bedrijf heeft de overgang naar winstgevendheid gemaakt na een periode van snelle groei en hoge investeringen. De voornaamste risico's liggen in de gevoeligheid voor de renteontwikkeling, in de kredietkwaliteit van de uitgegeven leningen en in de concurrentie van zowel traditionele banken als andere digitale spelers. SoFi vertegenwoordigt een groeigericht profiel met een verbeterend rendement.

20. Nu Holdings (NYSE:NU)

Nu Holdings is de moedermaatschappij van Nubank, een van de grootste digitale banken ter wereld, met een dominante positie in Brazilië en een groeiende aanwezigheid in Mexico en Colombia. Het bedrijf heeft in korte tijd tientallen miljoenen klanten aan zich gebonden door financiële diensten aan te bieden aan een bevolking waarvan een aanzienlijk deel voorheen geen of slechts beperkte toegang had tot traditioneel bankieren.

Het verdienmodel berust op een combinatie van rentebaten uit kredietverlening, vergoedingen uit kaarttransacties en in toenemende mate inkomsten uit aanvullende diensten zoals verzekeringen en beleggen. Door zijn volledig digitale opzet kan Nubank tegen veel lagere kosten opereren dan gevestigde banken, wat het in staat stelt aantrekkelijke voorwaarden te bieden en tegelijkertijd winstgevend te groeien.

De groei van het bedrijf is nauw verbonden met de economische ontwikkeling van Latijns-Amerika en met de verdere penetratie van financiële diensten in die regio. De voornaamste risico's liggen in de kredietkwaliteit in opkomende markten, in de gevoeligheid voor valutaschommelingen en in het macro-economische en politieke klimaat van de landen waarin het actief is. Nubank heeft een uitgesproken groeiprofiel en is inmiddels structureel winstgevend.

21. Affirm Holdings (NASDAQ:AFRM)

Affirm is een van de toonaangevende aanbieders van gespreid betalen in de Verenigde Staten, een model waarbij consumenten een aankoop in termijnen kunnen afbetalen, al dan niet rentevrij. Het bedrijf werkt samen met een groot aantal handelaren die het gespreid betalen als optie aanbieden bij het afrekenen, en heeft strategische samenwerkingen gesloten met enkele zeer grote detailhandelaren.

Het verdienmodel berust op vergoedingen die handelaren betalen, op rente-inkomsten van consumenten en op de winst die wordt behaald bij het doorverkopen van leningen aan investeerders. Affirm onderscheidt zich door zijn nadruk op transparantie, waarbij het stelt geen verborgen kosten of boetes te rekenen. De kredietbeoordeling steunt op eigen modellen die het risico per transactie inschatten.

De gevoeligheid voor de rentestand is aanzienlijk, omdat hogere financieringskosten direct op de marges drukken, terwijl de kredietkwaliteit afhankelijk is van de economische gezondheid van de consument. Daarnaast neemt de regelgevende aandacht voor gespreid betalen toe. Affirm beweegt richting winstgevendheid maar kent nog een wisselvallig resultatenverloop, waardoor het een groeigericht profiel met een hoger risico vertegenwoordigt.

22. Upstart Holdings (NASDAQ:UPST)

Upstart exploiteert een kredietplatform dat gebruikmaakt van kunstmatige intelligentie om de kredietwaardigheid van lening aanvragers te beoordelen. Het bedrijf stelt dat zijn modellen meer variabelen meewegen dan traditionele kredietscores, waardoor het naar eigen zeggen leningen kan goedkeuren voor aanvragers die anders zouden worden afgewezen, zonder het risico te verhogen. Upstart verstrekt de leningen niet zelf, maar verbindt aanvragers met banken en investeerders.

Het verdienmodel berust grotendeels op vergoedingen voor het faciliteren en beheren van leningen, waarbij de inkomsten sterk afhankelijk zijn van het volume aan leningen dat het platform genereert. Dit maakt het bedrijf bijzonder gevoelig voor de renteontwikkeling en voor de bereidheid van banken en investeerders om kapitaal beschikbaar te stellen. In periodes van stijgende rente en toenemende risicoaversie kan het volume sterk teruglopen.

Deze gevoeligheid heeft in het verleden geleid tot een uitgesproken beweeglijk resultatenverloop en een sterk schommelende koers. De voornaamste vragen voor beleggers betreffen de bestendigheid van de kredietmodellen over een volledige cyclus en de mate waarin het bedrijf zijn afhankelijkheid van externe financiering kan verminderen. Upstart vertegenwoordigt een uitgesproken groeigericht en hoog risicoprofiel binnen de kredietverlening.

23. LendingClub (NYSE:LC)

LendingClub is een Amerikaanse aanbieder van consumentenkrediet die oorspronkelijk begon als een platform dat leners rechtstreeks met investeerders verbond, en die zich heeft omgevormd tot een digitale bank met een eigen bankvergunning. Door deze vergunning kan het bedrijf deposito's aantrekken en een deel van de door het zelf verstrekte leningen op de eigen balans houden, wat zorgt voor terugkerende rente-inkomsten.

Het verdienmodel combineert de rentemarge op de aangehouden leningen met vergoedingen uit de verkoop van leningen aan investeerders. De transformatie van een puur platformmodel naar een bankmodel heeft het bedrijf een stabielere financieringsbasis en een betere controle over zijn kredietportefeuille gegeven. De nadruk ligt op het herfinancieren van duur consumentenkrediet, zoals creditcardschulden.

De prestaties van LendingClub zijn nauw verbonden met de renteontwikkeling en met de kredietkwaliteit van de Amerikaanse consument. In periodes van economische tegenwind kan zowel de vraag naar leningen als de terugbetaalcapaciteit onder druk komen te staan. Het bedrijf is winstgevend maar opereert in een cyclisch deel van de markt, met een profiel dat groei combineert met gevoeligheid voor de kredietcyclus.

24. Sezzle (NASDAQ:SEZL)

Sezzle is een aanbieder van gespreid betalen die zich richt op de Noord-Amerikaanse markt en die zich onderscheidt door een nadruk op consumenten die hun financiële gezondheid willen verbeteren. Naast de mogelijkheid om aankopen in termijnen te betalen, biedt het bedrijf abonnementsdiensten en functies die gebruikers helpen hun kredietscore op te bouwen, wat het een wat afwijkende positie geeft binnen het segment.

Het verdienmodel berust op vergoedingen van handelaren, op inkomsten uit abonnementen en op vergoedingen van consumenten. Sezzle is kleiner dan de grootste spelers in gespreid betalen, maar heeft een opmerkelijke winstgevendheid en groei laten zien door zich te concentreren op een specifieke doelgroep en op het uitbreiden van zijn abonnementsmodel, dat zorgt voor terugkerende inkomsten.

Als kleinere speler in een markt die wordt gedomineerd door enkele grote namen, kent Sezzle een verhoogd risicoprofiel en een hoge mate van koersbeweeglijkheid. De voornaamste uitdagingen liggen in de concurrentie van grotere aanbieders, in de gevoeligheid voor de kredietkwaliteit van de doelgroep en in de toenemende regelgevende aandacht voor gespreid betalen. Sezzle vertegenwoordigt een groeigericht profiel met een hoger risico.

25. Chime Financial (NASDAQ: CHYM)

Chime is een Amerikaanse digitale bank die zich richt op consumenten met lagere en middeninkomens en die financiële diensten aanbiedt zonder de gebruikelijke kosten zoals maandlasten of roodstandboetes. Het bedrijf is naar eigen zeggen geen bank in juridische zin, maar levert zijn bankdiensten via partnerbanken die de onderliggende rekeningen aanbieden. Chime ging in 2025 naar de beurs en noteert sindsdien aan de Nasdaq.

Het verdienmodel berust grotendeels op de afwikkelingsvergoedingen die het bedrijf ontvangt wanneer klanten met hun Chime-betaalkaart betalen, aangevuld met inkomsten uit aanvullende diensten zoals een vorm van roodstandbescherming en een kredietfaciliteit gekoppeld aan het inkomen. Een groot deel van de gebruikers beschouwt Chime als hun voornaamste financiële relatie, wat zorgt voor een hoge mate van betrokkenheid en frequent gebruik.

Het bedrijf laat sterke omzetgroei zien, maar heeft op jaarbasis nog geen consistente winst geboekt en kent een verlieslatend profiel. De voornaamste vragen voor beleggers betreffen het tempo waarin Chime zijn pad naar winstgevendheid kan inslaan, de afhankelijkheid van afwikkelingsvergoedingen en de concurrentie van zowel traditionele banken als andere digitale spelers. Chime vertegenwoordigt een uitgesproken groeiprofiel met een hoger risico.

26. Klarna Group (NYSE:KLAR)

Klarna is een Zweedse pionier op het gebied van gespreid betalen en heeft zich ontwikkeld tot een mondiale digitale bank en betaaldienstverlener. Het bedrijf, dat in 2025 een beursnotering aan de New York Stock Exchange kreeg, biedt consumenten de mogelijkheid om aankopen in termijnen te betalen en bedient daarnaast handelaren met betaal- en marketingoplossingen. Klarna is actief in tientallen landen en bedient meer dan honderd miljoen consumenten.

Het verdienmodel berust voornamelijk op vergoedingen van handelaren, die gespreid betalen aanbieden om hun omzet te verhogen, aangevuld met krediet- en betalingsdiensten voor consumenten. Het bedrijf heeft sterk geïnvesteerd in kunstmatige intelligentie, onder meer voor klantenservice, en heeft samenwerkingen gesloten met grote internationale handelaren en betaalplatformen om zijn bereik te vergroten.

Als Europese onderneming met een Amerikaanse beursnotering biedt Klarna Nederlandse beleggers toegang tot een internationaal opererende speler in gespreid betalen. De voornaamste uitdagingen liggen in de toenemende regelgevende aandacht voor het segment, in de kredietkwaliteit en in de scherpe concurrentie. Klarna heeft een wisselvallig resultatenverloop gekend en vertegenwoordigt een groeigericht profiel met een hoger risico.

27. Coinbase Global (NASDAQ:COIN)

Coinbase is het grootste beursgenoteerde handelsplatform voor cryptovaluta in de Verenigde Staten en biedt zowel particulieren als institutionele partijen de mogelijkheid om digitale activa te kopen, verkopen en bewaren. Het bedrijf heeft zich gepositioneerd als een gereguleerde en betrouwbare toegangspoort tot de cryptomarkt en heeft naast zijn handelsplatform diverse aanvullende diensten ontwikkeld, waaronder bewaring voor institutionele partijen en infrastructuur voor blokketenontwikkelaars.

Het verdienmodel berust van oudsher sterk op transactievergoedingen, waardoor de inkomsten nauw verbonden zijn met het handelsvolume en daarmee met het sentiment op de cryptomarkt. Om deze afhankelijkheid te verminderen, heeft het bedrijf zijn inkomsten verbreed met meer stabiele, terugkerende bronnen zoals abonnementen, bewaardiensten en inkomsten gerelateerd aan stablecoins. Deze diversificatie maakt het verdienmodel minder afhankelijk van uitsluitend de handelsactiviteit.

De prestaties van Coinbase blijven echter sterk verbonden met de koersontwikkeling en het sentiment binnen de cryptomarkt, wat zorgt voor een uitgesproken beweeglijk resultatenverloop. De regelgevende ontwikkelingen rond digitale activa vormen zowel een risico als een kans, afhankelijk van de richting die het beleid inslaat. Coinbase vertegenwoordigt een groeigericht en hoogrisicoprofiel dat nauw samenhangt met de bredere cryptomarkt.

28. Robinhood Markets (NASDAQ:HOOD)

Robinhood is een Amerikaans handelsplatform dat bekend werd door het aanbieden van provisie vrij beleggen via een toegankelijke mobiele app, gericht op een jongere generatie beleggers. Het platform biedt handel in aandelen, opties en cryptovaluta, en heeft zijn aanbod uitgebreid met onder meer pensioenrekeningen, een betaalkaart en abonnementsdiensten.

Het verdienmodel berust op een combinatie van inkomsten uit de doorverwijzing van orders, rentebaten over kassaldi en geleende effecten, abonnementsinkomsten uit een premiumdienst en transactie gerelateerde inkomsten uit cryptohandel. Het wegvallen van directe handelsprovisies betekent dat het bedrijf zijn inkomsten op andere wijze genereert, waarbij de rentebaten een aanzienlijke en rentegevoelige component vormen.

De prestaties van Robinhood zijn sterk verbonden met de activiteit van particuliere beleggers, die toeneemt in periodes van stijgende markten en optimistisch sentiment en afneemt wanneer het sentiment omslaat. Daarnaast is een deel van de inkomsten gevoelig voor het handelsvolume in cryptovaluta. Het bedrijf heeft zijn winstgevendheid verbeterd en zijn aanbod verbreed, maar behoudt een groeigericht profiel met een verhoogde gevoeligheid voor marktsentiment.

29. eToro Group (NASDAQ:ETOR)

eToro is een handelsplatform van oorsprong Israëlische makelij dat zich onderscheidt door zijn nadruk op sociaal beleggen, waarbij gebruikers de portefeuilles van andere beleggers kunnen volgen en kopiëren. Het platform biedt handel in aandelen, cryptovaluta en andere instrumenten, en richt zich op een internationaal publiek van particuliere beleggers. Het bedrijf kreeg in 2025 een beursnotering aan de Nasdaq.

Het verdienmodel berust op spreads en vergoedingen uit de handelsactiviteit, op rentebaten en op inkomsten gerelateerd aan cryptovaluta. De sociale dimensie van het platform, waarbij beleggers van elkaar kunnen leren en elkaars strategieën kunnen overnemen, vormt een onderscheidend kenmerk dat bijdraagt aan de betrokkenheid van gebruikers en aan de groei van het platform.

Net als bij andere handelsplatformen zijn de prestaties van eToro nauw verbonden met de activiteit van particuliere beleggers en met het sentiment op de aandelen- en cryptomarkten, wat zorgt voor een beweeglijk resultatenverloop. De afhankelijkheid van cryptohandel vormt zowel een groeimotor als een risicofactor. eToro vertegenwoordigt een groeigericht profiel met een verhoogd risico dat samenhangt met het marktsentiment.

30. Circle Internet Group (NYSE:CRCL)

Circle is de uitgever van USD Coin, een van de grootste dollar-stablecoins ter wereld, en kreeg in 2025 een beursnotering aan de New York Stock Exchange. Een stablecoin is een digitale munt waarvan de waarde is gekoppeld aan een onderliggende valuta, in dit geval de Amerikaanse dollar, en die wordt gedekt door reserves. Circle positioneert zich als een gereguleerde en transparante uitgever binnen dit snelgroeiende segment.

Het verdienmodel berust grotendeels op de rentebaten over de reserves die het bedrijf aanhoudt ter dekking van de uitgegeven stablecoins. Naarmate er meer USD Coin in omloop is, groeien de reserves en daarmee de potentiële rente-inkomsten. Dit maakt het bedrijf in hoge mate gevoelig voor zowel de renteontwikkeling als de omvang van de stablecoin in omloop, die op zijn beurt afhangt van de vraag in het bredere cryptolandschap en in het betalingsverkeer.

Circle profiteert van de groeiende belangstelling voor stablecoins als betaalmiddel en als infrastructuur binnen de digitale economie, een ontwikkeling die door regelgevers steeds meer aandacht krijgt. De voornaamste risico's liggen in de afhankelijkheid van de rentestand, in de regelgevende onzekerheid en in de concurrentie van andere stablecoin-uitgevers. Het bedrijf vertegenwoordigt een uitgesproken groeigericht en hoogrisicoprofiel dat nauw verbonden is met de ontwikkeling van digitale activa.

31. StoneCo (NASDAQ:STNE)

StoneCo is een Braziliaanse aanbieder van financiële technologie die zich richt op kleine en middelgrote ondernemingen, met een nadruk op betaalverwerking, software voor bedrijfsbeheer en bancaire diensten. Het bedrijf heeft een sterke positie opgebouwd in de Braziliaanse markt door ondernemers een geïntegreerd pakket te bieden waarmee zij betalingen kunnen aannemen en hun bedrijfsvoering kunnen beheren.

Het verdienmodel combineert transactievergoedingen uit de betaalverwerking met software-inkomsten en met inkomsten uit kredietverlening en bancaire diensten. Door de combinatie van betalen, software en financiering bindt StoneCo zijn klanten aan zich en verhoogt het de waarde per klant. Het bedrijf profiteert van de structurele digitalisering van het betalingsverkeer en het ondernemerschap in Brazilië.

De prestaties van StoneCo zijn nauw verbonden met de Braziliaanse economie en met de renteontwikkeling in dat land, wat zorgt voor gevoeligheid voor valutaschommelingen en voor het macro-economische klimaat. De concurrentie binnen de Braziliaanse fintech is bovendien hevig. StoneCo vertegenwoordigt een groeigericht profiel met blootstelling aan een opkomende markt, met de bijbehorende kansen en risico's.

32. DLocal (NASDAQ:DLO)

DLocal is een betaalverwerker uit Uruguay die zich richt op grensoverschrijdende betalingen in opkomende markten in Latijns-Amerika, Afrika en Azië. Het bedrijf stelt grote internationale ondernemingen in staat om betalingen te ontvangen en uit te keren in landen met complexe lokale betaalsystemen, valuta's en regelgeving, en fungeert daarmee als een brug tussen mondiale handelaren en lokale consumenten.

Het verdienmodel berust op vergoedingen per verwerkte transactie, waarbij DLocal profiteert van de structurele groei van de digitale handel in opkomende markten en van de toenemende behoefte van internationale bedrijven aan een betrouwbare lokale betaalpartner. Het zogeheten één-aansluiting-model, waarbij een handelaar via één integratie toegang krijgt tot talloze lokale betaalmethoden, vormt het kernaanbod van het bedrijf.

De activiteiten in opkomende markten brengen een verhoogde gevoeligheid met zich mee voor valutaschommelingen, voor politieke en regelgevende ontwikkelingen en voor het macro-economische klimaat in de betreffende landen. Daarnaast kan de concentratie van omzet bij grote klanten een risico vormen. DLocal is winstgevend en vertegenwoordigt een groeigericht profiel met een uitgesproken blootstelling aan opkomende markten.

33. Adyen (EURONEXT:ADYEN)

Adyen is een Nederlandse betaaldienstverlener met de status van een verwervende bank en behoort tot de meest succesvolle technologiebedrijven van Europa. Het concern biedt grote internationale handelaren een geïntegreerd platform waarmee zij betalingen kunnen aannemen via alle kanalen, of het nu gaat om online, mobiel of in de fysieke winkel, en over alle geografische gebieden heen. De notering aan Euronext Amsterdam maakt het bedrijf direct toegankelijk voor de Nederlandse belegger.

Het verdienmodel berust op vergoedingen per verwerkte transactie en op de marge over het verwerkte volume. Adyen onderscheidt zich door een volledig eigen, vanaf de grond opgebouwd technologieplatform, wat het in staat stelt een naadloze en efficiënte dienst te leveren aan veeleisende internationale klanten. Het bedrijf bedient toonaangevende ondernemingen en kenmerkt zich door hoge winstgevendheid en sterke kasstroomgeneratie.

Adyen heeft de afgelopen jaren een wisselend koersverloop gekend, waarbij periodes van zorgen over de groeisnelheid werden afgewisseld met herstel. De directie heeft zijn eerste grotere overnames gedaan om het productaanbod te verbreden. De voornaamste uitdagingen liggen in het handhaven van de hoge groei bij een toenemende omvang en in de concurrentie van zowel Amerikaanse als Europese spelers. Vanwege zijn winstgevendheid en kapitaaldiscipline wordt Adyen vaak gerekend tot de kwaliteitsnamen binnen de sector.

34. Nexi (MIL:NEXI)

Nexi is een Italiaanse betaaldienstverlener die door een reeks fusies is uitgegroeid tot een van de grootste verwerkers van betalingen in Europa, met een sterke positie in Italië en aanzienlijke activiteiten in de Scandinavische en andere Europese markten. Het bedrijf biedt diensten aan voor het aannemen en verwerken van kaartbetalingen voor handelaren en banken, en is genoteerd aan Borsa Italiana in Milaan.

Het verdienmodel berust op transactievergoedingen en op diensten die het bedrijf levert aan banken en handelaren binnen het Europese betalingslandschap. Nexi profiteert van de geleidelijke verschuiving van contant geld naar elektronisch betalen in Zuid-Europa, een regio waar het gebruik van contant geld traditioneel hoger ligt dan in Noord-Europa en waar nog aanzienlijke groeiruimte bestaat.

Het bedrijf draagt een aanzienlijke schuldenlast die voortvloeit uit de overnames waarmee het zijn schaal heeft opgebouwd, en de integratie van die overgenomen activiteiten vergt voortdurende aandacht. De voornaamste vragen voor beleggers betreffen het tempo van de schuldafbouw, de groei van het verwerkte volume en de concurrentie binnen de Europese betaalmarkt. Nexi biedt Nederlandse beleggers in euro genoteerde blootstelling aan de Europese betalingsverwerking.

35. Worldline (EURONEXT:WLN)

Worldline is een Franse verwerker van betalingen die zich heeft ontwikkeld tot een Europese speler in handelaars- en financiële betaaldiensten. Het bedrijf biedt oplossingen voor het aannemen en verwerken van betalingen voor handelaren, banken en overheden, en is genoteerd aan Euronext Paris. De onderneming bevindt zich in een ingrijpende periode van transformatie en herstructurering.

Het verdienmodel berust op transactievergoedingen en op diensten binnen het Europese betalingsverkeer. Worldline heeft de afgelopen jaren te maken gehad met aanzienlijke uitdagingen, waaronder tegenvallende groeicijfers, een omvangrijke afboeking op de waarde van eerder overgenomen activiteiten, het afstoten van onderdelen en een kapitaalverhoging. De directie heeft de strategische focus verlegd naar de Europese betaalmarkt en naar het samenbrengen van zijn platformen.

Het bedrijf wordt opgenomen in dit overzicht vanwege zijn historische betekenis en zijn omvang binnen de Europese betalingsverwerking, maar het kent een uitgesproken hoog risicoprofiel. De koers is fors gedaald en het bedrijf voerde een omgekeerde aandelensplitsing door. De voornaamste vragen voor beleggers betreffen het herstel van de winstgevendheid, de schuldpositie en de uitvoering van de transformatie. Worldline vertegenwoordigt een herstructureringsituatie met een navenant verhoogd risico, en wordt door analisten overwegend met de nodige voorzichtigheid beoordeeld.

Niet alle aandelen zullen in koers stijgen (of dalen). Gebruik een bewezen succesvolle methode om het kaf van het koren te scheiden. Een voorbeeld hiervan is de Trading Navigator Methode, die gebruikmaakt van het momentum effect. Dit effect is wetenschappelijk aangetoond als een manier om de markt te verslaan.

Voor meer informatie, bezoek:

<https://www.beleggen.com/financieel-vrij>

Harm van Wijk

- Website: <https://www.beleggen.com>
- VIP Beleggen: <https://vip.beleggen.com>

Volg ons ook op:

- Twitter: http://www.twitter.com/beleggen_com
- LinkedIn: <http://nl.linkedin.com/in/harm-van-wijk>
- Facebook: <https://www.facebook.com/harmvanwijk>
- YouTube: <https://www.youtube.com/c/HarmvanWijk>
- Instagram: <https://www.instagram.com/beleggencom>

Onze missie:

"Het helpen van mensen om succesvol te beleggen zonder veel tijd te investeren of veel risico te lopen, met behulp van eenvoudige en bewezen strategieën."

TradingView Superchart Watchlist

Hieronder volgt een komma-gescheiden lijst voor het importeren van fintech gerelateerde aandelen in TradingView Superchart Watchlist:

NASDAQ:PYPL,NYSE:XYZ,NYSE:V,NYSE:MA,NASDAQ:FISV,NYSE:GPN,NYSE:FOUR,NYSE:TOST,NYSE:CPAY,NYSE:WEX,NASDAQ:JKHY,NYSE:FICO,NASDAQ:MQ,NYSE:BILL,NASDAQ:PAYO,NASDAQ:RELY,NASDAQ:FLYW,NYSE:PSFE,NASDAQ:SOFI,NYSE:NU,NASDAQ:AFRM,NASDAQ:UPST,NYSE:LC,NASDAQ:SEZL,NASDAQ:CHYM,NYSE:KLAR,NASDAQ:COIN,NASDAQ:HOOD,NASDAQ:ETOR,NYSE:CRCL,NASDAQ:STNE,NASDAQ:DLO,EURONEXT:ADYEN,MIL:NEXI,EURONEXT:WLN

Instructies voor het importeren in TradingView:

1. Log in op je TradingView account
2. Ga naar de "Chart" weergave en open het "Watchlist" paneel (meestal aan de rechterkant)
3. Klik op het nieuwe lijstpictogram of op de drie puntjes naast je huidige watchlist en selecteer "Nieuwe lijst maken"
4. Geef je watchlist een naam (bijvoorbeeld "Fintech")
5. Klik op "Importeren" of het importeer-symbool (meestal een pijl die omhoog wijst)
6. Kopieer en plak de bovenstaande komma-gescheiden lijst in het tekstvak
7. Klik op "Importeren" of "Toevoegen"
8. Je watchlist is nu klaar om te gebruiken

Door deze aandelen in een speciale watchlist te volgen, kun je de prestaties van de sector als geheel en individuele bedrijven monitoren, technische analyses uitvoeren, en beter geïnformeerde beleggingsbeslissingen nemen met betrekking tot de fintech-sector.

Bronnen

<https://finance.yahoo.com/quote/PYPL/>
<https://finance.yahoo.com/quote/XYZ/>
<https://finance.yahoo.com/quote/V/>
<https://finance.yahoo.com/quote/MA/>
<https://finance.yahoo.com/quote/FISV/>
<https://finance.yahoo.com/quote/GPN/>
<https://finance.yahoo.com/quote/FOUR/>
<https://finance.yahoo.com/quote/TOST/>
<https://finance.yahoo.com/quote/CPAY/>
<https://finance.yahoo.com/quote/WEX/>
<https://finance.yahoo.com/quote/JKHV/>
<https://finance.yahoo.com/quote/FICO/>
<https://finance.yahoo.com/quote/MQ/>
<https://finance.yahoo.com/quote/BILL/>
<https://finance.yahoo.com/quote/PAYO/>
<https://finance.yahoo.com/quote/RELY/>
<https://finance.yahoo.com/quote/FLYW/>
<https://finance.yahoo.com/quote/PSFE/>
<https://finance.yahoo.com/quote/SOFI/>
<https://finance.yahoo.com/quote/NU/>
<https://finance.yahoo.com/quote/AFRM/>
<https://finance.yahoo.com/quote/UPST/>
<https://finance.yahoo.com/quote/LC/>
<https://finance.yahoo.com/quote/SEZL/>
<https://finance.yahoo.com/quote/CHYM/>
<https://finance.yahoo.com/quote/KLAR/>
<https://finance.yahoo.com/quote/COIN/>
<https://finance.yahoo.com/quote/HOOD/>
<https://finance.yahoo.com/quote/ETOR/>
<https://finance.yahoo.com/quote/CRCL/>
<https://finance.yahoo.com/quote/STNE/>
<https://finance.yahoo.com/quote/DLO/>
<https://finance.yahoo.com/quote/ADYEN.AS/>
<https://finance.yahoo.com/quote/NEXI.MI/>
<https://finance.yahoo.com/quote/WLN.PA/>