

Kwitt – auf dem Weg zum P2P-Standard

Von Joachim Schmalzl



Der Smartphone-basierte P2P-Bezahldienst Kwitt ist für die Sparkassen eine Erfolgsgeschichte. Zum einen wird das Ankerprodukt Girokonto um einen Mehrwert angereichert, zum anderen trägt der bargeldlose Geldaustausch zwischen Privatpersonen dazu bei, die Bargeldnutzung zu reduzieren. Die Kooperation mit den Genossenschaften soll nur ein Anfang sein, Kwitt zum P2P-Standard in Deutschland zu machen. Auch die Verknüpfung mit anderen Sepa-basierten P2P-Verfahren steht in den Startlöchern. Red.

Mit dem 28. November 2016 begann für die Sparkassen eine Erfolgsgeschichte. Mit der Smartphone-Geldsendefunktion Kwitt hat die Gruppe Ende 2016 auf den stetig steigenden Bedarf an einfachen und schnellen App-basierten Bezahlösungen reagiert.

Dabei war von vornherein klar, dass ein entsprechendes Produkt großes Potenzial weit über die Zielgruppe junger Menschen hinaus haben würde. Mit Blick auf aktuelle Entwicklungen am Markt war es für den Erfolg schließlich ausschlaggebend, dass das von Star Finanz, Finanz Informatik mit Unterstützung des DSGVO und mehreren Projektparkassen konzipierte und entwickelte mobile Zahlverfahren Kwitt schnell auf Akzeptanz stieß. Die Sparkas-

sen haben sehr schnell den Nutzen von Kwitt erkannt und die Anwendung in die Sparkassen-Apps integriert sowie die entsprechenden Voraussetzungen in OSPlus geschaffen.

900 000 registrierte Nutzer

Inzwischen bieten alle Sparkassen ihren Kunden Kwitt an. Derzeit kann Kwitt in der Sparkassen-Finanzgruppe rund 4,5 Millionen aktive Nutzer der App erreichen. Mehr als 900 000 Kunden haben den Dienst schon für sich entdeckt und sich für Kwitt registriert. Damit hat Kwitt bereits heute eine für App-Anwendungen große Reichweite. Die Vorteile für die Kunden liegen auf der Hand:

- Beträge bis 30 Euro können bequem ohne TAN freigegeben werden.
- Kwitt-Transaktionen innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe werden dem Empfängerkonto innerhalb weniger Sekunden und an Kunden anderer Institute schnellstmöglich gutgeschrieben.

Zum Autor

Dr. Joachim Schmalzl, Geschäftsführendes Mitglied des Vorstands, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V. (DSGV), Berlin

- Geldsenden ist bis 30 Euro an jeden Kontakt im Telefonbuch möglich, unabhängig davon, ob dieser für Kwitt registriert ist. Voraussetzung ist, dass der Kontakt ein Konto in Deutschland führt (IBAN mit „DE“-Länderkennung).

- Einfache, schnelle und fallabschließende Registrierung direkt in den S-Apps.

- Vermeidung von Bargeld-Nutzung.

- Übersicht über die Zahlungsvorgänge und die damit verbundenen Nachrichten in einer Anwendung.

- Analog zu bekannten Kommunikations-Apps können auch Nachrichten und Bilder mitgeschickt werden.

Anreicherung für das Ankerprodukt Girokonto

Den Sparkassen selbst ist es mit Kwitt gelungen, das Ankerprodukt Girokonto mit einer attraktiven Anwendung anzureichern und die Kundenzufriedenheit zu steigern. Kwitt passt sehr gut zur Markenpositionierung, da auf einfache und unbürokratische Weise ein Alltagsproblem für Menschen gelöst wird. Die Rolle der Sparkasse als moderner Lebensbegleiter wird gestärkt und praktisch erlebbar, da ein Beleg für den Anspruch der Sparkassen an Einfachheit geschaffen wird. Das Girokonto wird praktischer, moderner und mobiler. So

stellt die Funktion eine weitere Aufwertung des Girokontos dar.

Zudem leistet Kwitt einen Beitrag zur Bargeldverringerung und unterstützt die Institute beim Ausschöpfen der damit verbundenen Kostensenkungspotenziale.

Interoperabilität als Erfolgsfaktor

Es war wichtig, den Sparkassen für ihre Kunden die Anwendung schnell zur Verfügung zu stellen. Das ermöglichte es den Instituten rasch, in eigener geschäftspolitischer Verantwortung die neue Anwendung freizuschalten und damit das Sparkassen-Girokonto deutlich aufzuwerten. Gleiches haben die Volks- und Raiffeisenbanken getan, die ebenfalls zunächst mit einer eigenen, Kwitt sehr ähnlichen Lösung, an den Start gegangen waren.

Ein wesentlicher Faktor für den Markterfolg von Kwitt ist die Möglichkeit, Transaktionen mit Kunden möglichst vieler Institute auszutauschen. Der Charme des Verfahrens liegt in der Interoperabilität unabhängig von der eigenen Hausbank. Nachdem die Anforderung des Bundeskartellamts zur Öffnung von Kwitt auch für weitere Institute und Drittanbieter durch Ermöglichung einer technischen Anbindung erfüllt wurde, konnte im Februar 2018 die Kooperation mit der genossenschaftlichen Finanzgruppe starten.

Ein weiterer Erfolgsfaktor für Kwitt war von Beginn an das nutzerfreundliche Registrierungsverfahren. Dieses ist so konzipiert, dass es in weniger als einer Minute und in nur drei Schritten in den S-Apps abgeschlossen werden kann. Dabei muss das Girokonto, das bei einer Transaktion belastet werden soll, hinterlegt werden. Zudem muss die eigene Mobilfunknummer eingegeben werden. Anschließend erfolgt die Bestätigung durch Erfassung eines sofort an den Registrierenden übermittelten SMS-Codes. Dabei werden die Datenschutzerklärung, Nutzungsbedingung und Ergänzungsvereinbarung direkt in der

S-App angezeigt und bestätigt. Um den größtmöglichen Kundennutzen zu erzeugen, wurde die Registrierung ausschließlich innerhalb der S-Apps konzipiert, sodass sich der Kunde ohne Medienbruch für das Verfahren registrieren kann. Dies gewährleistet eine bequeme Registrierung, wie der Kunde es schon aus anderen Bereichen gewohnt ist, und verringert die Abbruchquote innerhalb der Registrierung.

„Kwitt-Bote“ erreicht Kultstatus

Schließlich haben der einprägsame Name und die professionelle Vermarktung den Erfolg von Kwitt wesentlich unterstützt. Die Anwendung wurde mit dem sogenannten Kwitt-Boten in die bundesweite gemeinsame Sparkassenwerbung integriert und im Jahr 2017 über alle Kanäle – inklusive TV – bekannt gemacht.

Die Kampagne hat inzwischen mehrere Preise gewonnen. Dabei ist auch ein „Effie“, eine in der Werbebranche besonders wichtige Auszeichnung, weil hier nicht die Kreation im Vordergrund steht, sondern die nachgewiesene Wirkung einer Kampagne. Facebook selbst promotet sie als Musterbeispiel für Social-Media-Kampagnen im Finanzbereich. Der Kwitt-Bote hat inzwischen durchaus Kultstatus erlangt. Grund genug, ihn aktuell in einer ironisch angelegten Instagram-Influencer-Kampagne erneut werben zu lassen.

Offen für weitere Partner

Gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken sind schon jetzt 70 Prozent des Marktes dabei. Und mehr noch: Über die Fiducia, das genossenschaftliche Rechenzentrum, haben auch 30 kleinere und mittlere Privatbanken bereits die Möglichkeit, ihre Kunden „kwitten“ zu lassen. Und weitere Banken haben Interesse an Kwitt signalisiert. Damit kommen die beiden großen kreditwirtschaftlichen Verbünde einer wesentlichen Forderung des Bundeskartellamts nach: Kwitt muss offen sein

für weitere Partner. Genau dieses Ziel verfolgen wir. Kwitt steht für Kooperationen mit weiteren Handybezahlverfahren zur Verfügung – sowohl aus der Kreditwirtschaft als auch von bankunabhängigen Anbietern. Vor diesem Hintergrund sind alle Kreditinstitute und Interessierten in Deutschland eingeladen, sich an diesem Ökosystem zu beteiligen und Kwitt im Sinne der Kunden zum P2P-Standard zu machen. Damit können wir ein für die Kunden attraktives Gegenangebot zu den eher oligopolistischen Systemen aus den USA oder China bieten.

Bald mit anderen Sepa-P2P-Verfahren verknüpft

Kwitt wurde von Anfang an konsequent auf Sepa-Zahlstandards aufgebaut und läuft in der Sparkassen-Finanzgruppe bereits auf Basis des Sepa-Instant-Payments beziehungsweise der Echtzeitüberweisung. Es ist davon auszugehen, dass zukünftig alle europäischen P2P-Verfahren per Instant Payments mit einer Gutschrift auf dem Empfängerkonto innerhalb weniger Sekunden ausgeführt werden.

Die klare Ausrichtung auf Sepa-Standards erlaubt es, dass Kwitt möglichst schnell auch mit P2P-Verfahren in anderen Sepa-Ländern verknüpft werden kann. Von der Berlin Group wurde bereits ein von der Deutschen Kreditwirtschaft und vielen anderen EU-Ländern unterstützter sicherer Austauschstandard entwickelt, auf dessen Basis eine schnelle Vernetzung der Verfahren erfolgen kann. Erste Gespräche mit bereits erfolgreich in den jeweiligen Märkten etablierten P2P-Verfahren wurden geführt, wir sind zuversichtlich, dass schon bald erste Verknüpfungen realisiert werden können. Kwitt ist ein wichtiger Baustein einer konsistenten Strategie, die Kunden den Umgang mit Geld im Alltag weiter vereinfachen soll. Mit der Echtzeit-Überweisung unserer Instant-Payment-Lösung und der Einführung des Vertrauensdienstes Yes stehen die nächsten Innovationen schon in den Startlöchern. ■■■