



Bernd M. Fieseler

## Die Sepa-Lastschrift – Perspektiven für ein neues Zahlungsinstrument

Die heiße Phase vor dem Start der Sepa-Lastschrift am 2. November 2009 läuft. Dies ist ein guter Zeitpunkt, um eine Zwischenbilanz zu ziehen und die Perspektiven für dieses Zahlungsinstrument zu betrachten. Wird die Sepa-Lastschrift sofort ein Erfolg oder wird sich der Erfolg erst zum gesetzlich festgelegten Startzeitpunkt des Verfahrens im November 2010 einstellen? Welche ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen müssen erfüllt sein, zu welchen Key-Playern, wie der öffentlichen Hand, muss eine Brücke für die Nutzung der Sepa-Verfahren gebaut werden und welche Interdependenzen müssen beachtet werden?

### Sepa vor der Zielerreichung?

Um die Perspektiven für die Sepa-Lastschrift ableiten zu können, muss aus unterschiedlichen Blickwinkeln das Thema Sepa generell, und im Speziellen die Anforderungen und Bedingungen an eine erfolgreiche Sepa-Lastschrift untersucht werden. Aufbauend auf dieser Untersuchung kann eine Antwort auf die im Titel gestellte Frage nach den Perspektiven aus Sicht der Sparkassen-Finanzgruppe gegeben werden.

Zu Beginn soll kurz noch einmal die Ausgangssituation für die Entwicklung des einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrs aufgezeigt, auf die grundlegenden „Sepa-Eckpunkte“ eingegangen und die zeitliche Einordnung der Sepa-Lastschrift im Gesamtbild vorgenommen werden. Denn zur Gestaltung der Zukunft muss die Vergangenheit mit einbezogen werden.

Nach Einführung des Euro-Buchgeldes im Jahre 1999 und des Euro-Bargeldes 2002 war der nächste logische Schritt die Errichtung eines einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraums. Wenn alle Europäer ein einheitliches Bar-Zahlungsmittel besitzen, warum gibt es dann noch bei nicht-baren Zahlungsmitteln Unterscheidungen zwischen den nationalen Verfahren? Diese Trennung sollte durch die Einführung der Single Euro Payments Area (Sepa) aufgehoben werden. 2002 wurden durch die Er-

klärung des europäischen Kreditgewerbes zum Zahlungsverkehrsraum (white paper) und der Gründung des European Payments Council (EPC) als ständige Vertretung und Expertenrat in Zahlungsverkehrsfragen auf europäischer Ebene die nächsten Schritte zu Sepa bereitet.

Die Konkretisierung der Einführung von Sepa erfolgte 2005 durch die Crown Plaza Declaration, die 2006 durch die Veröffentlichung des Rahmenwerkes für den Kartenzahlungsverkehr in einem ersten Teil umgesetzt wurde. Im Januar 2008 erfolgte dann der Startschuss für die Sepa-Überweisung (Credit Transfer), die die Sepa-Verfahren für den Bankkunden erstmalig erlebbar machte. Nun steht die Einführung der Sepa-Lastschrift am 2. November 2009 bevor und die Frage nach der Perspektive für dieses neue Zahlungsinstrument drängt sich auf.

### Konkretisierung

Sepa befindet sich in der Umsetzung, so dass grenzenloses, bargeldloses Bezahlen in ganz Europa durch Vereinheitlichung der Zahlungsinstrumente bereits zu großen Teilen realisiert ist. Über die Produkte Karte („any card at any terminal“), Überweisung und Lastschrift soll das Ziel erreicht werden, dass der Bankkunde künftig überall in den europäischen Teilnehmerstaaten grenzüberschreitende Euro-Zahlungen so einfach und sicher tätigen kann, wie heute schon im Heimatland. Doch wurde dieses Ziel auch erreicht?

Diese Frage kann man mit Ja beantworten, wenn sie aus der grundlegenden Perspekti-

*Bernd M. Fieseler, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V., Berlin*

*Die Sepa-Lastschrift sei der „missing link“ und stelle den Lückenschluss im europäischen Zahlungsverkehr her, stellt der Autor unmissverständlich fest. Allerdings gestaltet sich die Einführung ausgesprochen schwierig. Während in kleinen Ländern mit heute komplexen Lastschriftverfahren und geringem Lastschriftanteil der Sepa-Lastschrift sehr gute Perspektiven eingeräumt werden, sind die Chancen in Ländern wie Deutschland mit einem einfachen Lastschriftverfahren und einem hohen Lastschriftanteil von rund 50 Prozent als eingeschränkt anzusehen. Die Umstellung der bestehenden Einzugsermächtigungen auf die Sepa-Mandate, ein fester Migrationstermin und eine Mischung aus Informationsdefizit und Ablehnung auf Kundenseite sind weitere Hindernisse. Die Sparkassen-Finanzgruppe, so bleibt festzuhalten, wird dem Sepa-Lastschriftverfahren zum 2. November 2009 jedenfalls noch nicht beitreten. (Red.)*

ve des Kunden betrachtet wird und die reine Einführung der Verfahren als erreichtes Ziel anerkennt. Die grenzüberschreitenden Sepa-Verfahren sind beziehungsweise werden zeitnah eingeführt, laufen weitgehend störungsfrei und sind service- und kostenorientiert. Zurzeit existiert indes nur wenig zusätzliche, drängende und mit Investitionsbereitschaft unterlegte Nachfrage nach Sepa-Produkten und auch die zügige Umsetzung der Zahlungsdiensterichtlinie (PSD) in nationales Recht in allen Teilnehmerstaaten ist zum jetzigen Zeitpunkt nicht sichergestellt.

Die Frage muss allerdings mit Nein beantwortet werden, wenn man Ziele angestrebt hat, die über das reine Einführen der Verfahren und Befriedigung der Basis-Kundenbedürfnisse hinausgehen oder wenn man aus Sicht der Banken weiterführende Ziele im Hinblick auf die Konsolidierung im Transaction Banking hatte.

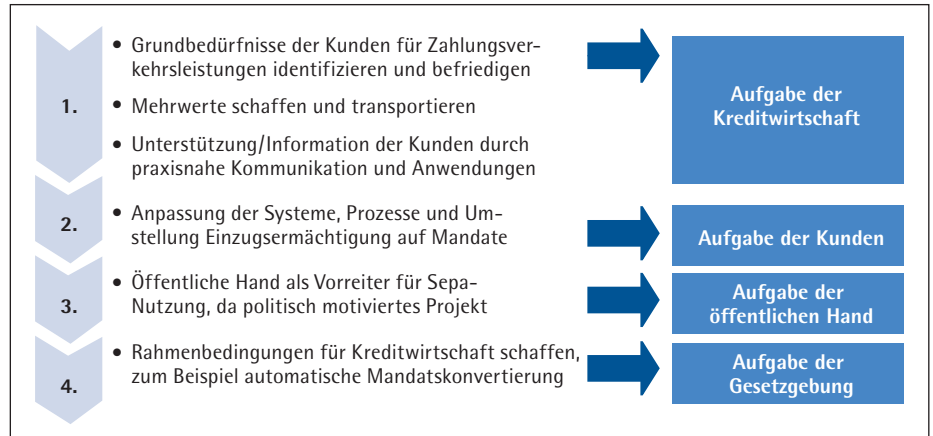
Festzuhalten ist jedoch, dass die deutsche Kreditwirtschaft auf dem Weg zur Realisierung des einheitlichen Zahlungsverkehrsmarktes für Überweisungen und Kartenzahlungen bereits zwei Drittel des Weges erfolgreich zurückgelegt hat. Viele Hürden wurden erfolgreich gemeistert. Nun muss mit viel Schwung das letzte Drittel in Angriff genommen und alle notwendigen Hebel auf erfolgreiche Einführung der Sepa-Lastschrift gestellt werden.

### Die Rolle der Sparkassen-Finanzgruppe

Schon von Beginn des Projekts an hat sich die Sparkassen-Finanzgruppe als Unterstützer eines einheitlichen Zahlungsverkehrsraumes positioniert und dabei den Fokus auf ihre wichtigsten Kundengruppen gelegt, den Mittelstand und den Privatkunden. Diese Sichtweise ist auch im gesamteuropäischen Kontext eingeflossen, wo zu Beginn der Einführung von Sepa das Hauptaugenmerk noch auf großen, multinationalen Firmenkunden lag. Diese von der Sparkassen-Finanzgruppe übernommene Aufgabe als Sepa-Promoter in Europa zeigt sich insbesondere bei einem Blick auf die vorangebrachten Themen in den einzelnen Verfahren:

**Sepa-Kartenzahlung:** Als Mitinitiator der Euro Alliance of Payment Schemes (EAPS) zur Vernetzung europäischer Debitsysteme ist sie der erste Verfahrensanbieter, der flä-

Abbildung: Aufgaben der einzelnen Marktteilnehmer



chendeckend Sepa Cards Framework kompatible Karten bereitstellt. Darüber hinaus ist der Verbund bereits seit über zehn Jahren als pan-europäischer ATM-Switcher (Eufiserv) in zwölf Ländern aktiv.

**Sepa-Überweisung:** Die Sparkassen-Finanzgruppe ist zum Starttermin der Sepa-Überweisung am 28. Januar 2008 geschlossen dem Verfahren beigetreten und hat dadurch dafür gesorgt, dass bereits zum frühestmöglichen Zeitpunkt eine flächendeckende Nutzung des neuen Zahlungsinstrumentes möglich ist. Zur Abwicklung wurde im September 2008 das Verbund-Clearinghaus Payce gegründet, das mit rund acht Milliarden beauftragten Zahlungstransaktionen heute der größte Zahlungsverkehrs-Clearer Europas ist. Neben dem Clearing ist auch die Produktentwicklung in den Vordergrund gerückt. Durch die Entwicklung der internetbasierten Eilzahlung haben wir ein Mehrwertprodukt für den Privatkunden geschaffen, das die Nutzung der Sepa-Überweisung nachhaltig steigern kann. Die Bedeutung der Sparkassen-Finanzgruppe bei der Sepa-Gestaltung zeigt ihr Anteil von mehr als zehn Prozent an den rund 70 Milliarden Zahlungen, die jährlich in Europa gecleart werden. Damit ist die Sparkassen-Finanzgruppe der größte Zahlungsverkehrsdienstleister in Europa.

### Bestandsaufnahme

Der Titel beinhaltet die Frage nach der Perspektive der Sepa-Lastschrift. Dafür müssen zunächst die konkreten Zielsetzungen für alle Teilnehmer, die zum Start gesetzt wurden, und ihr Erfüllungsgrad noch einmal kritisch überprüft werden.

**Ziel 1:** Der Lückenschluss im europäischen Zahlungsverkehr sollte durch die Harmonisierung der nationalen Verfahren für unsere Kunden hergestellt werden.

**Ergebnis:** Die Sepa-Lastschrift ist der „missing link“ und stellt den Lückenschluss im europäischen Zahlungsverkehr her. Die Einführung von Sepa-Überweisung und -Kartenzahlung soll in diesem Zusammenhang nicht vergessen werden, da sie vereinfacht und harmonisiert wurden und dem Kunden bereits die Möglichkeit geben, den einheitlichen Zahlungsverkehrsraum aktiv zu erleben.

**Schlussfolgerung:** Ziel erreicht.

**Ziel 2:** Die Sepa-Verfahren sollen einfache und transparente Produkte für Privat- und Firmenkunden sein, die unkompliziert angeboten werden können.

**Ergebnis:** Für die Sepa-Überweisung und die -Kartenzahlung ist dieses, in Teilen sogar ohne Veränderungsbedarf (Co-Branding von Karten) auf Seiten der Kunden, realisiert worden. Mit der Sepa-Lastschrift entstand jedoch ein komplexes Produkt, das eine schwierige und langwierige Umstellung der Kundengewohnheiten nach sich ziehen wird.

**Schlussfolgerung:** Ziel in Teilen noch nicht erreicht.

**Ziel 3:** Für teure Produktentwicklungen und -einführungen soll ein Investitionsschutz für die Kreditwirtschaft bestehen.

**Ergebnis:** Durch Überarbeitung der EU-Preisverordnung 2560/2001 mit dem ent-

haltenen Preisgleichheitsgebot für In- und Auslandstransaktionen und auch für die Sepa-Lastschrift besteht in Deutschland durch das gegen Null tendierende Preisniveau im Inlandzahlungsverkehr kein Schutz für getätigte oder zu tätige Investitionen. Die Investitionen in Informationstechnologie und Produkte werden sich daher in absehbarer Zeit nicht rechnen.

**Schlussfolgerung:** Ziel nicht erreicht

**Ziel 4:** Der Mehrwert der Sepa-Verfahren soll das entscheidende Kriterium sein, dass den Kunden zur Nutzung der Produkte bewegt, und nicht eine gesetzliche Regulierung für die Migration nationaler auf die einheitlichen Verfahren.

**Ergebnis:** Das EU-Parlament hat die EU-Kommission aufgefordert, ein Enddatum für die Migration der nationalen auf die Sepa-Verfahren festzulegen. Dies wäre ein Eingriff in den Markt, der vor dem Hintergrund geschehen würde, dass die Adaption der einheitlichen Verfahren in Europa gesamt, aber insbesondere in den großen Staaten wie Deutschland, mit einem Anteil von 0,29 Prozent (2. Halbjahr 2008 in Deutschland) an der Gesamtzahl der Transaktionen zu gering erscheint.

**Schlussfolgerung:** Ziel nicht erreicht.

Bei Abgleich zwischen gesteckten Zielen und den Ergebnissen liegt zurzeit der Schluss nahe, dass bei den gegebenen Rahmenbedingungen nur noch wenige Marktteilnehmer daran Interesse haben können, weitere, neue Sepa-Verfahren und -Produkte zu entwickeln und einzuführen.

### Nur mäßiges Kundeninteresse

In Bezug auf die geringe Nutzungsquote der Sepa-Überweisung soll hier kurz auf die Erfahrungen der Institute der S-Finanzgruppe bei der Einführung eingegangen werden. Trotz vielfacher Kundenveranstaltungen und hohem Engagement durch die Vertriebsmitarbeiter war nur ein mäßiges Kundeninteresse im Privatkunden-, aber auch im Firmenkundenbereich zu erkennen. Neukunden wurden durch die Produkteinführung nur punktuell hinzugewonnen, das Produkt selber wird zurzeit nur als Nischenprodukt wahrgenommen.

Auch die öffentliche Hand zeigte nur ein überschaubares Interesse an dem neuen

Produkt und auf Seiten der Firmen- und Gewerbetunden waren teilweise, insbesondere bei multinationalen Kunden, sogar Widerstände gegen die Einführung und Nutzung des einheitlichen Verfahrens zu erkennen. Auch die relevanten Gesetzesvorhaben und Regulationen im Sepa-Umfeld wirken nicht unterstützend, sondern eher kontraproduktiv auf die Akzeptanz der Sepa-Überweisung in der breiten Bevölkerung. So wirkt sich die fehlende rechtliche Mandatsmigration bei der Sepa-Lastschrift mittelbar negativ auf die Sepa-Überweisung aus. Die Hauptfrage, die sich also stellt ist, wie können die Rahmenbedingungen so geändert werden (und wer kann das), dass bei den Kunden das Interesse an Sepa-Produkten größer beziehungsweise die Einführungshürde kleiner wird.

### Sepa-Lastschrift – Lessons learned?

„Für Sepa-Überweisungen haben wir einen Lkw gebaut – aber zurzeit würde eine Sackkarre ausreichen!“ Daher gilt es nun, für die Zukunft zu lernen, sodass sich bei der Sepa-Lastschrift eine größere Akzeptanz bei den Kunden einstellt. Damit dieses Vorhaben gelingen kann, ist es von entscheidender Bedeutung, dass der Kunde selbst zum Motor für die Einführung der Sepa-Lastschrift gemacht wird. Doch wie ist das zu erreichen (siehe Abbildung)?

Die Kreditwirtschaft allein kann die Aufgabe nicht bewältigen, sondern es ist nur möglich eine hohe Marktdurchdringung zu erreichen, wenn wir unsere Kunden allgemein, aber insbesondere die öffentliche Hand als Zugpferd für Sepa mit ins Boot holen und gemeinsam für die Perspektive der Sepa-Lastschrift antreten.

Die Bedürfnisse der Kunden spielten und spielen in der S-Finanzgruppe eine entscheidende Rolle. Ziel muss es sein, auch bei Sepa der Verantwortung gerecht zu werden und die Kunden mit nachgefragten und ihren Bedürfnissen entsprechenden Produkten zu versorgen. Aus diesem Grund wurde bereits zu Beginn des Prozesses die DSGVO Firmenkundenbefragung Sepa 2007 mit den Kunden durchgeführt, die zu interessanten Ergebnissen führte:

– Nur jeder fünfte befragte Kunde hält die Lastschrift im innereuropäischen Zahlungsverkehr für ein wichtiges Zahlungsinstrument.

– Drei Viertel der Befragten sehen auch in Zukunft den Bedarf an innereuropäischen Lastschriften nicht ansteigen.

Diese Ergebnisse zeigen, dass der Kunde die Sepa-Lastschrift nach wie vor hauptsächlich für ein Cross-Border-Zahlungsverkehrsmittel hält und ihm die Mehrwerte für den nationalen Zahlungsverkehr noch nicht bewusst sind. Verstärkt wird die Tragweite dieses Ergebnisses, wenn es mit der Tatsache kombiniert wird, dass durch die Krise in der Exportindustrie ein großer Anteil der grenzüberschreitenden Zahlungen in der nahen Zukunft wegfallen wird. Ein natürliches Wachstum der Nutzungsquote der Sepa-Verfahren sollte man daher für die nahe Zukunft nicht erwarten. Doch bevor sich die Frage nach der letztendlichen Nutzung der Sepa-Lastschrift im nationalen und internationalen Zahlungsverkehr stellt, müssen entscheidende Fragen zur Einführung beantwortet sein.

### Nationale Vorteile noch nicht gesehen

Die Sparkassen-Finanzgruppe ist aktiver Sepa-Promoter und strebt den frühestmöglichen Beitritt zum Sepa-Lastschriftverfahren an. Allerdings ist die Einführung der Sepa-Lastschriftverfahren an definierte Anforderungen geknüpft. Aufgrund aktueller Entwicklungen und der nach wie vor unzureichenden Rahmenbedingungen, die für einen erfolgreichen Start des Verfahrens zwingend erforderlich sind, wird ein Beitritt der Sparkassen-Finanzgruppe zum Sepa-Lastschriftverfahren zum 2. November 2009 als nicht realistisch angesehen.

Die angesprochenen definierten Anforderungen für einen Beitritt zum Sepa-Lastschriftverfahren sind:

a) Die Umsetzung der EU-Zahlungsdienstrichtlinie in allen 27 EU-Ländern ist eine essenzielle Voraussetzung für die europaweite Einführung der Sepa-Lastschriftverfahren und zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht gesichert.

b) Die ökonomischen Rahmenbedingungen für den wirtschaftlichen Betrieb des Sepa-Lastschriftverfahrens sind nach wie vor nicht klar fixiert. Ein adäquater Aufwandsersatz für Rücklastschriften muss dauerhaft gesichert sein.

Die Institute werden diese Anforderungen hinsichtlich des Status kontinuierlich über-

prüfen, um zu gegebener Zeit dem Sepa-Lastschriftverfahren beizutreten.

Über die reine Einführung der Sepa-Lastschrift hinaus, ist die Diskussion zum Thema Abschaltung nationaler Systeme und gesetzliche Migration auf die Sepa-Verfahren als sehr kritisch anzusehen. Das Thema ist heute aktueller denn je, da sich der Eindruck verstärkt, dass die EU-Kommission die Setzung eines Enddatums für die Migration nationaler auf die Sepa-Verfahren aktiv vorantreibt. Hier soll daher auf die Konsultation der EU-Kommission von Juni bis August 2009 hingewiesen werden, bei der Bürger und Organisationen gleichermaßen dazu aufgerufen waren, ihre Stellungnahme zu diesem Thema abzugeben.

Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass über 25 Prozent der Lastschriften ihren Ursprung im Einsatz einer Karte haben (Point-of-Sale-Transaktion oder Geldautomatenverfügung) wird klar, warum im Rahmen der Betrachtung der Perspektiven der Sepa-Lastschrift auch über die Sepa-Kartenzahlung gesprochen werden muss.

### Lastschrift und Kartenzahlung – untrennbar verbunden

In der heutigen, nationalen Welt sorgen Kartenzahlungsverfahren für „Economies of Scale“ im Lastschriftverfahren und tragen dadurch dazu bei, die Kosten für das Lastschriftverfahren auf einem niedrigen Niveau zu halten, wobei die Kartenzahlung dabei selber von einer konkurrenzlos effizienten Abwicklung profitiert. Diese Synergien und das Effizienzniveau gilt es zu bewahren und in die neue Sepa-Welt zu überführen.

Aus diesem Grund hat die Sparkassen-Finanzgruppe schon früh die Entwicklung eines Sepa-Cards-Clearingansatzes auf Basis der Sepa-Lastschriftinfrastruktur befürwortet und die Entwicklung durch die Berlin Group unterstützt. Bei der Einführung des Clearings auf der Lastschrift-Infrastruktur wird die Sparkassen-Finanzgruppe eine führende Rolle einnehmen, um ihr Ziel zur Schaffung eines effizienten, europaweit verfügbaren Clearing-Weges und die Erhöhung der Unabhängigkeit von internationalen Zahlungssystemen zu erreichen.

Ein weiterer Baustein, der für die Schaffung einer Sepa für Karten notwendig ist, ist die Euro Alliance of Payment Schemes

(EAPS). Sie sorgt dafür, dass die effizienten und bewährten nationalen Verfahren wettbewerbsfähig zu den internationalen Zahlungssystemen werden und die Infrastruktur der europäischen Kreditwirtschaft weiter genutzt werden kann. Die EAPS ist bereits seit einem Jahr mit aktiven Transaktionen am Markt tätig und quartalsweise gehen weitere Länderverbindungen live und zusätzliche Teilnehmer werden gewonnen. In diesem Zusammenhang muss noch einmal darauf hingewiesen werden, dass verzögernde Diskussionen und Prüfungen am Ende nur internationalen Zahlungssystemen nutzen und dazu führen, dass auf alle Beteiligten höhere Kosten zukommen.

### Perspektiven

Um auf die anfangs gestellte Frage zurückzukommen, welche Perspektive die Sepa-Lastschrift hat, so lässt sich zum jetzigen Zeitpunkt keine klare, für alle teilnehmenden Länder gültige, Aussage treffen. Die Einschätzung soll daher in drei Szenarien für die teilnehmenden Länder erfolgen:

In kleinen Ländern mit heute komplexen Lastschriftverfahren und geringem Lastschriftanteil von unter 20 Prozent beziehungsweise gar keinem nationalen Lastschriftverfahren hat die Sepa-Lastschrift je nach künftigem Business Case im Vergleich zu heute eine sehr gute Perspektive, da die Sepa-Lastschrift keine starke, nationale Konkurrenz hat.

In größeren Ländern mit einem wenig komplexen Lastschriftverfahren und einem geringen Anteil an Lastschriften zwischen 15 und 20 Prozent hängt die Perspektive der Sepa-Lastschrift vom nutzengetriebenen Vorgehen der Marktteilnehmer und der individuellen Exportorientierung im jeweiligen Land. Eine klare Einschätzung der Perspektive ist daher nicht möglich.

In Ländern wie Deutschland mit einem einfachen Lastschriftverfahren und einem hohen Lastschriftanteil von rund 50 Prozent ist die Perspektive zum jetzigen Zeitpunkt als gedämpft anzusehen. Die Sepa-Lastschrift ist durchaus komplexer als das bewährte, günstige nationale Verfahren. Darüber hinaus ist die Umstellung der bestehenden Einzugsermächtigungen (mehr als 600 Millionen Einzugsermächtigungen bestehen in Deutschland zurzeit) auf die Sepa-Mandate vom Gesetzgeber

nicht geregelt und stellt eine große Hürde für die Akzeptanz der Sepa-Lastschrift dar.

Abschließend soll noch auf die Kundengruppen, die die Sepa-Lastschrift nutzen werden, eingegangen und dargelegt werden, wie die Perspektive des neuen Zahlungsinstruments aus Sicht des entscheidenden Faktors, des Kunden zu sehen sind.

Auf Seiten der Firmenkunden sind in der Informationstechnologie und den organisatorischen Abläufen an die komplexeren Abläufe Anpassungen auf technischer und organisatorischer Ebene notwendig. Dies lässt sich insbesondere bei den „geborenen“ Vorreitern für die Sepa-Nutzung erkennen. Weder die öffentliche Hand noch große, multinationale Konzerne sind bisher auf den Sepa-Zug bei Überweisungen aufgesprungen. Eine neueste Studie der EU-Kommission zeigt auf, dass die Nutzung der Sepa-Instrumente bei der öffentlichen Hand noch hinter der Gesamtnutzung in der Bevölkerung zurückliegt.\* Die Perspektive für die Sepa-Lastschrift hängt somit davon ab, ob die öffentliche Hand zu einer vollständigen und zeitnahen Nutzung der Sepa-Produkte bewegt werden kann und ob die Regulatoren einen einfachen und pragmatischen Weg für die Umstellung ermöglichen. Zurzeit ist eine solche Lösung allerdings nicht abzusehen und es besteht somit eine eher gedämpfte Perspektive.

Für Privatkunden sieht die Perspektive, je nach Auslegung der aufgeführten Ziele, für die Sepa-Lastschrift gut aus. Es bedarf aber noch einer großen Anstrengung aller Beteiligten, um den Kunden von den Mehrwerten der Sepa-Verfahren zu überzeugen und eine nationale Nutzung der als Cross-Border-Instrumente wahrgenommenen Verfahren zu forcieren. Eine eventuelle gesetzliche Migration von nationalen Verfahren auf die Sepa-Verfahren ist aus unserer Sicht im Rahmen des Kundenschutzes nicht zielführend, da der Kunde selbst entscheiden sollte, welche Verfahren er morgen und in der Zukunft benutzen möchte.

### Fußnote

\* European Commission DG Internal Markets and Services, Commission's 2<sup>nd</sup> survey on public administrations' preparedness and migration Sepa, Brussels, July 2009.

Dieser Beitrag beruht auf einer Rede des Autors beim Zahlungsverkehrssymposium der Deutschen Bundesbank am 8. Juli 2009 in Frankfurt am Main. Die Zwischenüberschriften sind teilweise von der Redaktion eingefügt.