

Stand und Bedeutung von Sepa für Kunden und Verbraucher

Die positive Nachricht gleich zu Beginn: Mit dem Start des vom EPC definierten Überweisungsverfahrens, Sepa Credit Transfer (SCT), zum 28. Januar 2008 ist Sepa Realität geworden. Die Erreichbarkeit in Europa ist zu einem hohen Prozentsatz gewährleistet, die EBA erreicht nahezu 100 Prozent sämtlicher an Sepa beteiligten Kreditinstitute. Für den Kunden bedeutet dies, dass er seinen gesamten Überweisungsverkehr auf Sepa umstellen kann.

Die europäische Kreditwirtschaft hat es mit den ihr zur Verfügung stehenden Instrumentarien geschafft, Sepa in Eigenregie und selbstreguliert vom Reißbrett in die reale Welt des Zahlungsverkehrs zu transportieren, und zwar sowohl für grenzüberschreitende als auch rein nationale Transaktionen. Die immer wieder durch die Politik formulierten Vorstellungen eines einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraumes wurden erfüllt. In einem ersten Schritt zunächst für den Bereich der Überweisungen. Mit der zweiten Phase, die mit November dieses Jahres starten wird, wird das einheitliche europäische Lastschriftverfahren etabliert.

Einheitliches, multilaterales Vertragswerk, Rechte und Pflichten

Aber um dabei zu bleiben, was bislang erreicht wurde: Sämtliche wichtigen Zahlungsverkehrsbanken in Europa haben die sogenannten Adherence-Agreements des EPC gezeichnet. Diese Vereinbarungen schaffen ein einheitliches, multilaterales Vertragswerk, Rechte und Pflichten der Teilnehmer am SCT werden geregelt. Bis dato sind über 4 500 Banken Europas auf freiwilliger Basis diesem Rechtsrahmen beigetreten, ein beachtlicher Erfolg!

Die anfänglich, nicht nur in der Commerzbank, kontrovers diskutierte Frage hin-

sichtlich der Erreichbarkeit anderer Häuser im Zahlungsverkehr hat sich im Rückblick als vollkommen unproblematisch herausgestellt. Natürlich gab es, wie bei solchen Mammutprojekten vorhersehbar, anfänglich die eine oder andere Herausforderung, die Erreichbarkeit, das heißt „Reach“ war aber immer gewährleistet. Dies ist sicherlich auch der Tatsache geschuldet, dass die europäische Kreditwirtschaft mit dem Step2-System der EBA Clearing über eine zentrale Abwicklungsplattform verfügt, welche die Erreichbarkeit sowohl der großen europäischen Spieler im Zahlungsverkehrsmarkt untereinander, aber auch in die einzelnen Länder hinein sicherstellt. Erreichbarkeit und Marktabdeckung ist über-

Frank Annuscheit, Mitglied des Vorstands, Commerzbank AG, Frankfurt am Main

Missverstanden, unterschätzt, keine klare Linie bei der Gesetzgebung – der einheitliche europäische Zahlungsverkehrsraum hat trotz allem bislang Erreichten noch mit einer ganzen Menge an Kinderkrankheiten zu kämpfen. Die Banken haben ihre Aufgaben gemacht, etwa hinsichtlich Instrumenten oder auch Clearing- und Settlementinfrastrukturen, so der Autor. Weil Sepa kein Interbanken-Projekt ist, sondern der Allgemeinheit dienen soll, liege es nun am Gesetzgeber, nicht ständig neue Anforderungen zu definieren, sondern durch intensiveres Marketing dem Kunden die technischen und rechtlichen sowie Kostenvorteile näher zu bringen. Und auch darüber hinaus ist dieser gefragt: Anwendung der Sepa-ZV-Verfahren durch die öffentlichen Kassen, Bereitstellung einer Migrationslösung der heutigen Einzugsermächtigung auf das neue Sepa-Mandat und Definition eines Enddatums für die Altverfahren – die Kernforderungen des Autors klingen auch in anderen Beiträgen dieser Ausgabe an. (Red.)

zeugend. Das System gewährleistet in 19 europäischen Ländern die volle Erreichbarkeit aller im SCT zusammengeschlossenen Instituten.

Positive Entwicklung der Sepa-Überweisung

Eine weitere gute Nachricht: Das Zahlenwerk der EBA macht deutlich, dass sich die Sepa-Überweisung, gemessen an Umsatz und Transaktionsvolumen, seit dem Start im Januar 2008 positiv entwickelt hat. Verglichen mit der Euro-Standard-Überweisung (ESÜ), sehen wir eine stetige Aufwärtsentwicklung, sowohl was die Transaktionsvolumina als auch die Umsätze anbetrifft. Verglichen mit der ESÜ werden im Sepa-System der EBA seit Dezember vergangenen Jahres höhere Stückzahlen pro Tag abgewickelt als im Bereich der preisregulierten Überweisung. Der Blick auf die Umsätze zeigt ein noch deutlicheres Bild. Bereits nach fünf Monaten wurde im Sepa-System gegenüber der ESÜ ein höheres Umsatzvolumen abgewickelt. Natürlich ist zu berücksichtigen, dass die Sepa-Überweisung keine Betragsbegrenzung von 50 000 Euro je Zahlung hat, insofern ist eine direkte Vergleichbarkeit nicht gegeben. Gleichwohl lässt gerade das Umsatzvolumen einen Rückschluss auf das Migrationsverhalten auf Sepa im Bankbereich zu.

Ebenso in der Umsetzung begriffen ist die Idee, das vom EPC entwickelte Konzept eines pan-europäischen Clearingsystems (Peach-Pan European Automated Clearing House) nicht nur im grenzüberschreitenden, sondern im nationalen Zahlungsverkehr anzuwenden. Zirka 23 Prozent der über das Sepa-System der EBA abgewickelten Überweisungen sind nationaler Natur, das heißt Inlandszahlungen, die mit dem neuen Standard ausgeführt werden. Der Anteil Deutschlands hieran beträgt 5,5

Stand und Bedeutung von Sepa für Kunden und Verbraucher

Prozent. Verglichen mit den Inlandsvolumina der „Altwelt“ zeigt sich jedoch ein differenzierteres Bild der Sepa-Nutzung. Zwar signalisieren die Sepa-Indikatoren der EZB eine steigende Tendenz, schlussendlich werden aber nur drei Prozent des gesamten Überweisungsvolumens im Sepa-Raum auch im Sepa-Verfahren ausgeführt. Für Deutschland ergibt sich hier ein Anteil von 0,14 Prozent für das erste und 0,29 Prozent für das zweite Halbjahr 2008; die Zahlen des „Sepa-Clearer“ der Bundesbank bewegen sich in ähnlichen Größenordnungen.

Die Commerzbank steht hier besser da, die jeweiligen Anteile sind 0,2 beziehungsweise

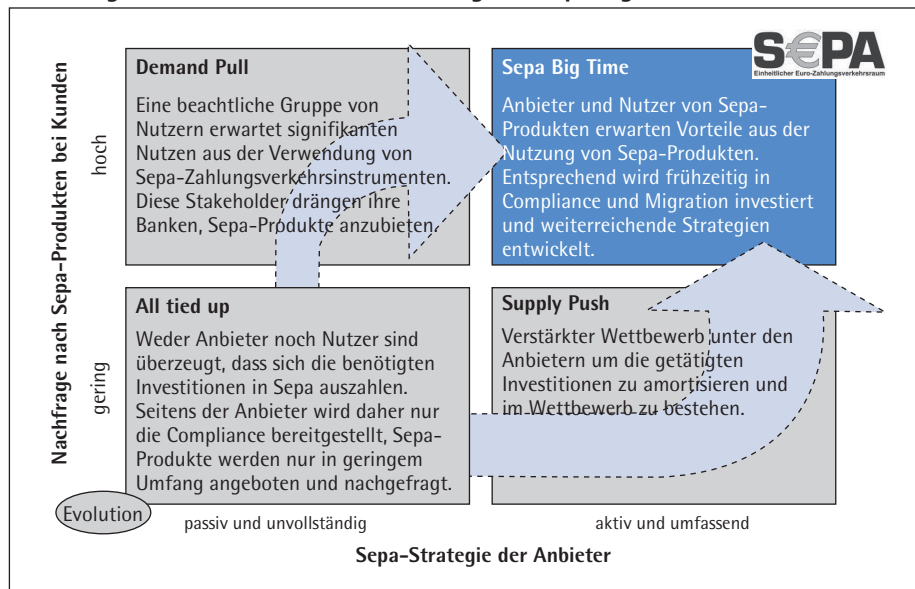
Euro sowie eine höhere Zahl an erreichbaren Zielländern, bietet. Der Übergang von ESÜ auf Sepa ist für Kunden im Übrigen kostenneutral.

Nationale Forcierung als Schlüssel

Die Sepa-Indikatoren der EZB machen aber auch deutlich, dass Länder, die ihre nationalen Clearingsysteme auf Sepa umstellen, erheblich höhere Anteile ausweisen, beispielsweise Luxemburg mit 86 Prozent oder Zypern mit 30 Prozent. Auch wenn diese Länder im Bezug auf das Transaktionsaufkommen nicht mit den volumenstarken Ländern im Sepa-Raum vergleichbar sind, zeigen diese Beispiele doch, dass in einer

se Regelung im Augenblick wegen des noch nicht vorhandenen verlässlichen Zahlenmaterials nicht praktiziert, der Grundstein ist aber gelegt. Diese Gewichtung fördert den Anreiz, relevante Entscheidungen durch Systemnutzung zu steuern. Sollte Deutschland also vermeiden wollen, von User-Communities aus Luxemburg, Zypern oder Malta in Zahlungsverkehrsbelangen überstimmt zu werden, dürfen Denkmodelle, die eine Umstellung des zwischenbetrieblichen Clearings auf Sepa-Verfahren als Ergebnis haben, kein Tabu sein. Gerade weil Sepa in Zukunft gesamtwirtschaftlich eine Rolle spielen wird, muss es auch im Interesse der Kunden sein, dass Deutschland in den Abstimmungen mit dem Gewicht eines hohen Sepa-Indikators ausgestattet ist.

Abbildung 1: Zielszenario ist die Erreichung von Sepa Big Time



Quelle: EU-Kommission / Capgemini

se 0,45 Prozent. Der Grund hierfür liegt in einer von Anfang an offensiv ausgerichteten Sepa-Strategie. Mit dem Starttermin wurde für Privatkunden die ESÜ komplett durch die Sepa-Überweisung ersetzt. Ebenso werden die durch Privatkunden im Onlinebanking (Commerzbank und Comdirect) eingereichten Überweisungen in die EU und EWR, für die der Kunde eine IBAN und BIC für die Begünstigtenseite aufgegeben hat, ausschließlich im Sepa-Format ausgeführt. Sepa-Überweisungen innerhalb Deutschlands sind ebenfalls möglich. Hintergrund für diese Entscheidung war, dass die Sepa-Überweisung dem Kunden ein erhebliches Mehr an Services, etwa den Wegfall der Betragsbegrenzung auf 50 000

nationalen Forcierung der Migration im zwischenbetrieblichen Bereich der Schlüssel zum Durchbruch zu einer umfänglichen Sepa-Nutzung liegt.

Aber auch aus einem anderen Grund sollten diese Zahlen von Interesse sein, denn langfristig scheint es nicht ausgeschlossen, Entscheidungen in den EPC-Gremien anhand des Anteils eines Teilnehmers oder einer User Community am Sepa-ZV zu gewichten. Bereits heute sehen die Regelungen der Internal Rules vor, Entscheidungen zu Change Requests für Zahlungsverkehrsnachrichten mit dem Anteil eines Verfahrensteilnehmers am Sepa-Zahlungsverkehr zu gewichten. Zwar wird die

Bei der Verwendung der Sepa-Standards in der Kunde-Bank-Beziehung hat die Commerzbank die Erfahrung gemacht, dass das heutige Zahlungsverkehrsvolumen ein erhebliches Optimierungspotenzial bietet. Lediglich 15 Prozent der aus dem Interbankenbereich eingehenden, an sich Sepa-fähigen Zahlungen, erreichen die Bank auch als solche. Unter der Annahme, dass in diesem Anteil auch Zahlungen enthalten sind, die nicht originär als Sepa-Zahlung durch den auftraggebenden Kunden bei seiner Bank eingereicht, sondern von dieser konvertiert wurden, ist der Wert enttäuschend. Im Umkehrschluss heißt dies, dass 85 Prozent der eingehenden Zahlungen zwar der Datenqualität einer Sepa-Zahlung entsprechen, aber nicht als solche ausgeführt werden; es liegt ein erhebliches Optimierungspotenzial vor, das es auszuschöpfen gilt. Ausgangsseitig liefert die Bank von den potenziell Sepa-fähigen Zahlungen 40 Prozent im Zahlungsausgang auch als solche aus, 60 Prozent verlassen das Haus als ESÜ. Auch dieses Verhältnis muss, zusammen mit den Kunden, verbessert werden.

Bessere Datenqualität

Eine weitere Beobachtung ist, dass Kunden, ausgehend von den Erfordernissen der Preisverordnung 2560, in der Datenqualität einen Schritt nach vorne gemacht haben und die ZV-relevanten Sepa-Anforderungen an die Datenstrukturen erfüllen (IBAN, BIC), die technischen Sepa-Standards hingegen nicht implementiert haben, also den letzten Schritt noch gehen müssen. Erst durch diesen ergibt sich aber durch Nutzung der neuen Dateninhalte

(zum Beispiel neue Geschäftscodes, strukturierter Verwendungszweck) Optimierungspotenzial auf Kundenseite. Andererseits ist dieser Schritt auch der schwierigere, da interne Prozess- und Steuerungsabläufe geändert werden müssen. Sepa auf Kundenseite nur als neues ZV-Format zu verstehen und entsprechend zu implementieren, ist im Ansatz zu kurz gesprungen und nicht sachgerecht. In Kundengesprächen ist immer wieder festzustellen, dass Kunden Sepa aber ausschließlich auf die Frage der Formatsyntax reduzieren, mögliche Effizienzsteigerungen durch zum Beispiel besser nutzbare Dateninhalte werden nicht oder nur am Rande betrachtet.

Sepa noch nicht akzeptiert

Das Fazit, das auf Basis dieser Zahlen und Beobachtungen gezogen werden kann: Sepa wird bis dato vom Kunden noch nicht angenommen und zwar weder in Deutschland noch in einem Großteil der andern Länder Europas. Es lässt sich durchaus konstatieren, dass Sepa gegenüber dem heutigen Status für Kunden Vorteile bietet, diese aber aus unterschiedlichen Gründen noch nicht realisiert werden. Hier muss die Kreditwirtschaft weitere und intensivere Aufklärungsarbeit leisten. Die Herstellung dieses integrierten europäischen Zahlungsverkehrsmarktes durch Konvertierungsleistung auf Bankseite wäre zwar technisch möglich und würde zu einer hohen Nutzungsquote der Sepa-Instrumente im Interbankenbereich führen, widerspräche aber klar der originären Zielsetzung. Zwar hätte der Kunde durch Nutzung der Altformate die Kosten einer Datensatz-Implementierung gespart, die Vorteile der Sepa in der gesamten Prozesskette allerdings verspielt.

Die zögerliche Haltung der Kunden spiegelt sich auch in der Marktbeobachtung durch im Zahlungsverkehr tätige Beratungsunternehmen wider. Sepa ist beim Kunden, und insbesondere im Massenmarkt, noch nicht „angekommen“. Einheitlich wird eine sinkende Sepa-Euphorie formuliert, sogar Warnungen an die Bankseite werden ausgesprochen, angesichts der – nicht zuletzt durch die Politik ausgelöst – Unsicherheit des gesamten Prozesses, weiter in die Implementierung der Sepa zu investieren. Als Grund für die schleppende Sepa-Akzeptanz auf Kundenseite wird häufig angeführt, dass die Ver-

fahren schlecht und nicht marktgerecht sind, da sie alleine durch die Kreditwirtschaft entwickelt wurden. Dies kann man so nicht recht akzeptieren: Sepa konnte nur deswegen Ende Januar 2008 zeitgerecht gestartet werden, weil ein Wirtschaftszweig unter Erfolgsdruck eine für alle tragbare Kompromisslösung erarbeitet hat. Diese Abstimmungen allein in der europäischen Kreditwirtschaft zu führen, war angesichts der nationalen und Partikularinteressen komplex genug. Eine Beteiligung von Corporates über das geschehene Maß hinaus hätte das Projekt vor zusätzliche Herausforderungen gestellt, die zu einem erheblichen Zeitverzug geführt hätten.

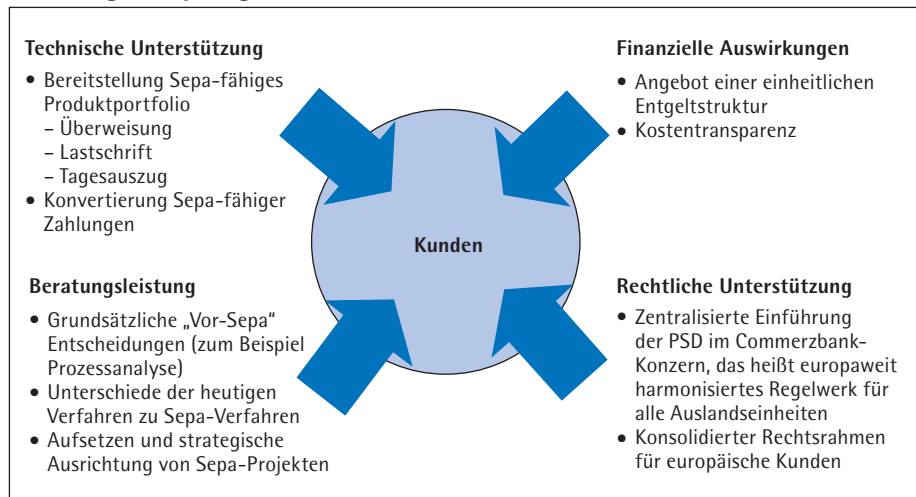
Vielmehr ist es gelungen, ein gutes und ausbaufähiges Set an ZV-Instrumenten zu erarbeiten, auf dessen Basis, dann im Schulterschluss mit den Verfahrensnutzern, weitere Geschäftsvorfälle zu entwickeln beziehungsweise zu integrieren sind. Dass dies passieren muss und wird, daran besteht kein Zweifel, denn schließlich mussten auch die hocheffizienten Inlandssysteme einen langen Weg in ihrem Lebenszyklus zurücklegen, um zu ihrer heutigen Performanz zu gelangen. Daher ist ein direkter Vergleich zwischen Neu- und Altsystemen ungerechtfertigt und führt zu den falschen Schlussfolgerungen.

Nutzen erkennen und ausschöpfen

Kunden werden Sepa positiver begegnen, wenn sie den ihnen zugesagten technischen, finanziellen, organisatorischen und rechtlichen Nutzen erkennen und ausschöpfen können. Natürlich müssen die Vorteile kundenindividuell unterschiedlich bewertet werden. Auf den ersten Blick scheint es verständlich, dass rein national agierende Kunden hier eine andere Sichtweise haben als grenzüberschreitend agierende Unternehmen. Hierbei wird aber allzu gern verkannt, dass die Sepa-Verfahren auch erhebliche Vorteile für den national agierenden Kunden bieten, beispielsweise durch die weitgehenden Referenzierungsmöglichkeiten oder den strukturierten Verwendungszweck. Beides bietet das heutige DTA-Verfahren nicht.

Große, insbesondere pan-europäisch aufgestellte Kunden sind auch in der jetzigen, durch die Wirtschaftskrise geprägten Situ-

Abbildung 2: Sepa Big Time – Die Commerzbank unterstützt ihre Kunden



Quelle: Commerzbank AG

ation, an Sepa interessiert, wollen aber bezüglich der Implementierung noch abwarten, bis im November dieses Jahres auch die europäische Lastschrift verfügbar ist.

Die Commerzbank erfüllt diese Anforderung pünktlich zum Starttermin und wird beide vom EPC normierten Lastschriftverfahren im November 2009 anbieten. Die hierzu notwendigen internen Vorarbeiten stehen kurz vor dem Abschluss. Mit dem XML-Kontoauszug, der gleichfalls realisiert wird, wird den Kunden eine vollständige Ende-zu-Ende-Informationsübermittlung der Dateninhalte der Sepa-Zahlungen geboten.

Damit werden auch die Erwartungen insbesondere der deutschen Kunden erfüllt, die vom EPC eine ähnlich starke Standardisierung wie die des Deutschen Zahlungsverkehrs erwarten, nämlich multibankfähige Einreichungs- und Auszugsformate. Abgesehen davon, dass im EPC als dem zuständigen Standardisierungsgremium die unterschiedlichsten Verständniskulturen miteinander arbeiten müssen, ist darauf hinzuweisen, dass die heutigen effizienten nationalen Zahlungsverkehrssysteme und -verfahren auf eine lange Entwicklungszeit zurückblicken. Die heute vom Kunden als selbstverständlich wahrgenommene Performanz und Effizienz ist das Ergebnis jahrelanger Optimierung, und zwar bezogen auf jedes einzelne nationale Zahlungsverkehrsverfahren und -system. Das größte Hindernis für die breite Akzeptanz scheint aber zu sein, dass der Kunde mit Sepa immer noch den rein grenzüberschreitenden

Zahlungsverkehr verbindet und den eigentlichen Ansatz „ein System und Verfahren für alles“, also „Sepa = (europäischer) IZV“, für sich noch nicht umgesetzt hat. Hier muss die Kreditwirtschaft ihr Sepa-Marketing noch intensivieren.

Nicht ständig neue Anforderungen

Ausgehend von diesen Beobachtungen muss es das Interesse der Kreditwirtschaft sein, die Sepa-Verfahren im Markt zu festigen und den Kunden die Vorteile, die durchaus individuell und unterschiedlich gelagert sein können, zu verdeutlichen. Es ist nicht zielführend, von politischer Seite ständig neue Anforderungen zu definieren, welche die Kreditwirtschaft im Rahmen der Sepa-Implementierung zu erbringen hat. Dies überlastet das Projekt und erweckt beim Kunden den Eindruck, dass Sepa sich augenblicklich noch in einer „Beta-Phase“ befindet und in sich unfertig ist.

Welche Wege gibt es, Sepa zum Erfolg zu führen? Eine von der EU-Kommission in Auftrag gegebene Studie stellt zwei Wege vor: Entweder wird die Kreditwirtschaft von den Nutzern gezwungen, entsprechende Lösungen anzubieten (Demand Pull) oder die Banken eröffnen den Wettbewerb um die Nutzer und schaffen so Anreize, Sepa zu implementieren (Supply Push).

Neben den beiden aufgezeigten Möglichkeiten ist an dieser Stelle noch ein dritter Weg in die Diskussion einzubringen, nämlich „Regulatory Initiated“. Das bezieht

sich ausdrücklich nicht auf die Erarbeitung neuer Verfahren oder Systeme, dies sollte weiterhin durch die Marktparteien geleistet werden. Vielmehr geht es darum, die geforderten und gelieferten ZV-Instrumente verbindlich in den einzelnen Volkswirtschaften umzusetzen. Es muss im Interesse der Politik sein, die in verschiedenen politischen Strategiepapieren formulierten Ziele zu erreichen und den intendierten Erfolg sicherzustellen. Bezogen auf den deutschen Gesetzgeber liegen die Aufgaben in folgenden drei Bereichen:

1. Anwendung der Sepa-ZV-Verfahren durch die öffentlichen Kassen:

Durch die Nutzung der Sepa-Verfahren durch die öffentlichen Kassen kann ein maßgeblicher Anteil des nationalen Zahlungsverkehrsaufkommens auf Sepa-Instrumente umgestellt werden, die Signalwirkung wäre erheblich.

2. Bereitstellung einer Migrationslösung der heutigen Einzugsermächtigung auf das neue Sepa-Mandat:

Vor dem Hintergrund der Einführung des neuen Sepa-Lastschriftverfahrens benötigen insbesondere Firmenkunden Rechtssicherheit hinsichtlich der weiteren Gültigkeit der bestehenden Einzugsermächtigungen. Eine erneute Mandats-einholung hat unter anderem die Versicherungswirtschaft aus Kostengründen abgelehnt. Hier ist der Gesetzgeber gefordert, die Gültigkeit der bestehenden Einzugsermächtigungen in die Sepa-Welt zu überführen. Für Neuverträge hat die Kreditwirtschaft ein „Kombimandat“ erarbeitet, welches die notwendigen Klauseln für die Einzugsermächtigung und das Sepa-Mandat enthält und empfiehlt dessen Verwendung für sämtliche neu abzuschließende Einzugsermächtigungen. Durch Nutzung dieses Kombimandats wird der Übergang auf das Sepa-Lastschriftverfahren erheblich vereinfacht.

3. Definition eines Enddatums für die Altverfahren:

Der Gesetzgeber ist gefordert, seine politischen Vorgaben durch eine geeignete Migrationsunterstützung umzusetzen.

Die Aufgabe der Kreditwirtschaft ist es dann damit fortzufahren, sich intensiv mit dem Kunden über die Vorteile und Nutzungsmöglichkeiten der Sepa auseinanderzusetzen. Ziel muss es im Interesse aller

Beteiligten sein, das Szenario „Sepa Big Time“ zu erreichen, denn nur dieses verspricht vollen Nutzen für Kunden und Kreditwirtschaft.

Kunden über Vorteile informieren

In der Commerzbank wurde frühzeitig begonnen, die Kunden über die Vorteile von Sepa zu informieren. Hierbei werden alle Kundentypologien gleichermaßen angesprochen, das heißt Mittelständler, Großkunden und multinationale Unternehmen. Wobei in der Kundenansprache der Anteil an grenzüberschreitendem Zahlungsverkehrsvolumen kein Kriterium ist.

In der Kommunikation mit dem Kunden vermittelt die Bank einerseits Grundsätzliches, andererseits werden aber auch konkrete Fragestellungen diskutiert, die sich beispielsweise aus Rulebooks oder anderen funktionalen Beschreibungen heraus ergeben. Die Bank begleitet ihre Kunden aber auch bei der Analyse ihrer Prozesse, damit sie die Möglichkeiten, die Sepa ihnen bietet, bestmöglichst ausschöpfen und nutzen können. Denn die Reduktion von Sepa alleine auf Datenformate stellt nur einen Teilbereich dar und ist nicht zielführend. Nur eine ganzheitliche Unterstützung der Kunden auf technischer, finanzieller, rechtlicher und prozessualer Ebene, bringt den erwarteten Mehrwert, von dem langfristig beide Seiten profitieren.

Damit zu einem weiteren wichtigen Punkt, dem Parallelbetrieb der Zahlungsverkehrssysteme und -verfahren. Die oftmals diskutierte Koexistenz von Alt-, sprich DTA-, und Sepa-Systemen und -Verfahren stellt keine Alternative dar. Angesichts des angestrebten einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsmarktes ist die Vorhaltung paralleler Zahlungsverkehrswelten nicht effektiv. Dies gilt sowohl für die Kundenseite, aber auch für die Kreditwirtschaft. Da eine Trennung nach Alt- und Neungsverfahren nicht sachgerecht ist, können aus Kompatibilitätsgründen die vollen Fähigkeiten der neuen Zahlungsverkehrsnachrichten nicht ausgenutzt werden. Dies ist eine für alle Beteiligten unbefriedigende Situation, die sich auch aus IT-Sicht kostenintensiv darstellt. Es ist nicht auszuschließen, dass diese Kosten über kurz oder lang an Kunden weitergegeben werden. Denn auch für den Kunden muss klar sein, dass eine verursachungsgerechte Bepreisung von Zahlungsverkehrsdienstleistungen Transparenz schafft und schlussendlich in unser aller Interesse ist.

Klare Linie des Gesetzgebers notwendig

Eine klare Linie des Gesetzgebers schafft hier Investitionssicherheit für alle Parteien. Ausgehend von einem fünfjährigen Investitionszyklus ist ein Übergang von den Altverfahren auf Sepa 2013 bis 2014 durchaus vorstellbar.

Die fast 100-prozentige Erreichbarkeit ist geschafft. Dennoch ist das Sepa-Volumen noch unbefriedigend, auch im Bezug auf das hohe Investitionsvolumen der Banken. Die Kunden haben die Vorteile von Sepa noch nicht ausreichend erkannt beziehungsweise scheuen die Investitionskosten. Die Banken haben ihre Hausaufgaben gemacht. Sie haben investiert und bieten dem Markt die Rahmenbedingungen, die benötigt werden, um Sepa sowohl national als auch grenzüberschreitend nutzen zu können. Die Kreditwirtschaft hat in europäischer Selbstregulierung die geforderten ZV-Instrumente geschaffen und eingesetzt, den notwendigen organisatorischen Rahmen, beispielsweise über die Etablierung europäischer Clearing- und Settlementinfrastrukturen, umgesetzt wie auch auf nationaler Ebene Hilfestellungen für eine Kundenmigration bereitgestellt (beispielsweise das IBAN-Portal des Bankverbands).

Jetzt ist es an dem Regulator, die Konsequenzen von Sepa für sich und im Interesse der Gesamtwirtschaft umzusetzen. Denn Sepa ist kein Interbanken-Projekt, sondern wird für alle Beteiligten im Zahlungsverkehr Nutzen stiften und kann immer noch ein Erfolg für alle werden.

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