

Redaktionsgespräch mit Cristina Astore

„Banken können sich als treibende Kraft im Zahlungsverkehrsgeschäft positionieren“

SIA unterstützte die Einführung der Instant-Zahlungsplattform im Jahr 2017. Was wurde bisher erreicht?

Wir haben dazu beigetragen, das pan-europäische Sofortzahlungssystem RT1 der EBA Clearing im November 2017 zu unterstützen, und in den letzten zwei Jahren haben sich Bankenverbände in Österreich, Estland, Finnland, Deutschland, Italien, Lettland, Litauen, Spanien sowie einzelne Institute aus den meisten anderen europäischen Ländern daran angeschlossen. Die Plattform ist beträchtlich gewachsen, und nach den im Juni

Was sind typische Anwendungsbereiche und die durchschnittliche Summe, die per Sofortzahlung überwiesen wird?

Die jüngste Statistik der EBA Clearing bezüglich des Sofortzahlungssystems weist für die ersten sieben Monate des Jahres 2020 einen Durchschnittswert von über 400 Euro aus. Dies zeigt, dass es vorwiegend für Überweisungen von Person zu Person oder von Unternehmen zu Unternehmen verwendet wird und nur sehr wenig für Massenzahlungen in Geschäften oder im elektronischen Handel, wegen des Mangels an Anwendungen, die

Seit dem 1. Juli 2020 ist ein neuer Höchstbetrag von 100000 Euro festgelegt worden. Gibt es wirklich einen Bedarf für diese neue Obergrenze? Wo könnte sie angewendet werden?

Die bisherige Obergrenze von 15000 Euro, die für private Verbraucher etabliert wurde, war für viele gewerbliche Nutzungen zu restriktiv. 100000 Euro entsprechen besser den Bedürfnissen von Unternehmen, bei denen die Schnelligkeit der Zahlung einen Unterschied macht. Zum Beispiel warten Transportunternehmen oft, bis die Zahlung auf ihrem Konto eingegangen ist, um mit dem Versandprozess zu beginnen. Auf dieser Ebene kann sie auch für die Abwicklung von Immobiliengeschäften verwendet werden, indem beim Kauf einer Immobilie bis zu 100000 Euro eine Sofortzahlung anstelle eines Bankschecks genutzt wird.

„Die Einführung eines ‚Request to Pay‘-Systems wird dazu beitragen, neue Anwendungsfälle zu generieren.“

2020 veröffentlichten Daten hat RT1 64 Teilnehmer in ganz Europa und erreicht über 2500 Zahlungsdienstleister aus 23 verschiedenen SEPA-Ländern.

Seit seiner Einführung hat das System fast 200 Millionen Transaktionen mit einem Gesamtwert von fast 100 Milliarden Euro verarbeitet. Gegenwärtig wickelt es im Durchschnitt etwa 700000 Transaktionen pro Tag ab und an Spitzentagen fast 1 Million Transaktionen. SIA steht bei Sofortzahlungen stets an der Spitze und hat als Technologiepartner der EBA Clearing an der Entwicklung des neuen Infrastrukturdienstes Request To Pay gearbeitet. Im vergangenen Juni kündigte EBA Clearing den Beginn der Tests des R2P an, der im November 2020 pünktlich in Betrieb gehen soll.

es den Nutzern ermöglichen, einfach in Geschäften zu bezahlen, zum Beispiel durch Scannen eines QR-Codes mit ihrem Mobiltelefon. Der Einsatz solcher Anwendungen und ihre Interoperabilität werden vermutlich ihre Entwicklung fördern, sowohl in kleinen Geschäften als auch bei großen Einzelhändlern und im Internet. Das Euro Retail Payment Board, das von der Europäischen Zentralbank geleitete Gremium, das die Integration, Innovation und Wettbewerbsfähigkeit des Euro-Retail-Zahlungsverkehrs in der Europäischen Union fördern soll, befasst sich derzeit mit diesem Thema und wird dabei von der European Cards Stakeholder Group unterstützt, der Multi-Stakeholder-Branchengruppe, die die Standardisierung im europäischen Kartenzahlungssystem vorantreibt.

Bei der Einführung wurde vorausgesagt, dass Sofortzahlungen andere Zahlungsmethoden ersetzen würden. Warum ist dies noch nicht der Fall? Ist die Preispolitik der Banken in Bezug auf Sofortzahlungen prohibitiv?

Der Preis, den einige Banken für eine Sofortzahlung verlangen, macht sie für Kunden unattraktiv. Die wenigen Anwendungen wie zum Beispiel mobile Apps, die den Verbrauchern zugänglich gemacht werden sollen, sind verbesserungsbedürftig, nicht interoperabel und bieten den Benutzern daher im Vergleich zu Karten nur einen geringen Mehrwert. Die Entwicklung von Sofortzahlungssystemen wie Bancomat Pay in Italien verbessert das Benutzererlebnis erheblich

und löst auch Probleme bei der Gebührenerhebung für Verbraucher. Die Einführung eines „Request to Pay“-Systems im Laufe dieses Jahres wird mittelfristig auch dazu beitragen, neue Anwendungsfälle zu generieren.

Was sind die Vorteile von Sofortzahlungen im Vergleich zu anderen Methoden?

Sofortzahlungen sind Überweisungen, bei denen das Geld innerhalb von Sekunden auf dem Konto des Empfängers verfügbar gemacht wird. Sie bieten einige Vorteile im Vergleich zu normalen Überweisungen, da sie auch an Nichtwerktagen zur Verfügung stehen.

Darüber hinaus können sie Bargeld in Person-zu-Person-Überweisungen ersetzen, wie zum Beispiel das Teilen einer Restaurantrechnung mit Freunden oder das Ausleihen von Geld, ohne das genaue Wechselgeld zu benötigen. Im E-Commerce beseitigen Sofortzahlungen den Hauptnachteil der Zahlung per Überweisung, bei der der Händler die Gutschrift des Geldes auf seinem Konto abwartet, bevor er das Produkt oder die Dienstleistung liefert. Das kann mehrere Tage dauern, wenn die Überweisung zum Beispiel über ein Wochenende geschickt wird. Bei einer Sofortüberweisung wird das Geld dem Händler sofort zur Verfügung gestellt, wodurch die Lieferung beschleunigt wird.

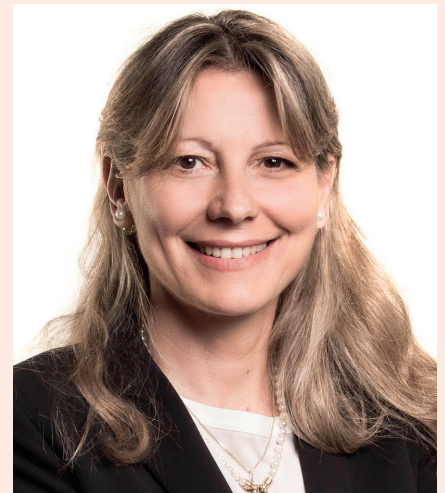
Was sind Herausforderungen oder Nachteile? Können zum Beispiel einmal geleistete Zahlungen bei einem Fehler leicht zurückgeholt werden?

Es gibt einige Herausforderungen, die hauptsächlich darauf zurückzuführen sind, dass die Einführung der Sofortzahlung erst kürzlich erfolgte. Eine davon ist, dass einige Banken im Vergleich zu regulären Überweisungen mehr verlangen, was die Einführung verlangsamt. Es besteht kein Zweifel daran, dass die Erhebung höherer Gebühren für eine sofortige Zahlungstransaktion als für eine reguläre nicht dazu beitragen wird, das Volumen zu erhöhen. Statistisch gesehen sind die Transaktionen in Ländern, die

höhere Preise für Zahlungstransaktionen haben, niedriger. Außerdem fehlen bei Sofortzahlungen immer noch die bei anderen Massenzahlungsmitteln wie Karten üblichen Abhilfemöglichkeiten, um Ausnahmen wie betrügerische Transaktionen oder vom Händler nicht erbrachte Dienstleistungen zu behandeln. So kann ein Kunde beispielsweise, wenn ein Einzelhändler den auf einer E-Commerce-Website mit einer Zahlungskarte getätigten Kauf nicht ausliefert, direkt die ausstellende Bank um eine Rückerstattung bitten. Dies ist nicht möglich, wenn der Kunde mit einer Überweisung bezahlt, da die Bank des Kunden keine Geschäftsbeziehung mit dem Händler unterhält. Der Kunde muss sich direkt mit dem Händler in Verbindung setzen, um das Problem zu lösen. Da Sofortzahlungen unwiderruflich sind, besteht die einzige Möglichkeit zur Lösung des Problems darin, sich mit dem Empfänger in Verbindung zu setzen und darauf zu vertrauen, dass er das Geld zurückerhält, falls der Kunde einen Fehler in der IBAN des Empfängers macht und die Zahlung an den falschen Bestimmungsort sendet.

Was lässt sich über die parallele Existenz unterschiedlicher Standards wie RT1 und TIPS sagen?

Im Prinzip ist die Koexistenz zweier paneuropäischer Plattformen nichts Falsches, auch wenn sich die SEPA-Einführung mit einer einzigen paneuropäischen Implementierung, STEP2, als erfolgreich erwiesen hat. Beide Plattformen sind offenkundig mit dem Kernsystem SEPA Instant Credit Transfer (SCT Inst) konform und in diesem Sinne interoperabel und vorteilhaft, um den Boden für eine faire und offene Landschaft zu bereiten. Allerdings wurden einige Zusatzdienste, wie zum Beispiel die Berichterstattung, nicht standardisiert und unterschiedlich implementiert, was zu doppelten Integrationsbemühungen aufseiten der Banken geführt hat. Aus diesem Grund haben sich die meisten Banken für eine einzige Transaktions-Pipeline zu ihrem bevorzugten Clearing and Settlement Mechanism (CSM) entschieden, das als Instructing Agent für den Teil des Datenverkehrs fungiert, der nach TIPS umgeleitet werden soll.



Cristina Astore



Sales Director, Northwest & DACH Region, SIA, Mailand

Die Preispolitik der Banken beim Instant Payment ist laut Astore ein Hindernis bei der Marktdurchdringung der Technologie. Noch zu lösende Herausforderungen sind demnach vor allem auch die fehlenden Möglichkeiten, um auf Ausnahmen wie betrügerische Transaktionen oder nicht liefernde Händler zu reagieren. Anhand der durchschnittlichen Transaktionssumme zieht sie den Schluss, dass Instant Payment derzeit noch vor allem von Privatkunde zu Privatkunde und von Unternehmen zu Unternehmen genutzt werde und weniger im B2C-Bereich im stationären Handel und im E-Commerce. Dies wiederum führt Astore auf den Mangel an Anwendungen zurück, die es den Kunden ermöglichen, einfach zu bezahlen. Die Koexistenz zweier paneuropäischer Plattformen sieht sie zudem nicht als Hindernis, wenn die Interoperabilität gegeben ist. Sie sieht zudem im Instant Payment eine wichtige Gelegenheit für Banken, sich als treibende Kraft im Zahlungsverkehrsgeschäft zu positionieren. (Red.)

Wie hat sich Covid-19 auf den Sofortzahlungsmarkt ausgewirkt?


Die Pandemie hat sich stark auf den Lebensstil aller Menschen ausgewirkt und sie gezwungen, die Art und Weise, wie sie mit ihrer Umwelt interagieren, schnell zu ändern. Abschottung und soziale Distanzierungsmaßnahmen führten dazu, dass viele Dienstleistungen nur aus der Ferne zugänglich waren. Das schuf auch die Erwartung, dass Dienstleistungen wie Versicherungen oder Abonnements direkt zugänglich sein sollten. Sofortzah-

lungen können dazu beitragen, diese neuen Erwartungen zu erfüllen, da diejenigen die während des Lockdowns den Distanzeinkauf entdeckt haben, ihn wahrscheinlich weiterhin nutzen werden.

Mehrere traditionelle Zahlungsanbieter werden gezwungen sein, ihre digitalen Innovationsanstrengungen zu beschleunigen, und Banken und andere Anbieter von Zahlungsdiensten müssen zusammenarbeiten, um digitale Zahlungslösungen besser auf den Markt zu bringen. Wir denken auch, dass sich die Wahrnehmung der Menschen in Bezug auf Bar-

Die Zahlung wird zunehmend zu einem Gebrauchsgegenstand und die Entwicklung der Sofortzahlung wird diesen Prozess verstärken. Es ist daher wahrscheinlich, dass der Trend zur Marktconsolidierung beschleunigt wird, da die Zahlungsanbieter ihre Volumina erhöhen müssen, um Kosten einzudämmen und Größenvorteile zu erzielen. In der jüngsten Vergangenheit zogen es einige Banken vor, ihre Zahlungsaktivitäten zu verkaufen, anstatt sich den aufkommenden Herausforderungen wie der Kommodifizierung von Dienstleistungen und der Agilität zur Schaffung von Omnikanal-

Verkaufspunkt und Finanzierung zu verkürzen und in Echtzeit abzuwickeln, bietet den Banken die Gelegenheit, das Kundenverhalten zu verstehen und die Einstellung der Endkunden zu verbessern.


 **Wie können Sofortzahlungen den Weg für ein europäisches Zahlungssystem ebnen? Wie können sie davon profitieren, wenn es einmal eingeführt ist?**

Die breite Akzeptanz von Sofortzahlungen bei den Verbrauchern bedeutet, dass sie diese beim Einkaufen überall in Europa nahtlos nutzen können, mit ähnlichen Schutzvorkehrungen, die Karten oder andere Zahlungsmittel bieten. Um dieses Ziel zu erreichen, muss sich die Branche auf gesamteuropäischer Ebene organisieren und ein System ist eine der Optionen. Die Europäische Zahlungsinitiative, die vor Kurzem von einer Gruppe großer europäischer Banken ins Leben gerufen wurde, geht in diese Richtung, da sie darauf abzielt, eine paneuropäische Zahlungslösung zu schaffen, die insbesondere Sofortzahlungen nutzt. Darüber hinaus könnten Sofortzahlungen zusammen mit PSD2-Open-Banking einen der Bausteine für ein europäisches Zahlungssystem darstellen, das eine Alternative zu den bestehenden internationalen Zahlungssystemen darstellt.

PSD2-Open-Banking ermöglicht die Schaffung eines Ökosystems auf gesamteuropäischer Ebene, das die nationalen Unterschiede überwindet und die Sofortzahlungen stellen die Killerapplikation dar, um dies Wirklichkeit werden zu lassen. Gemeinsam können sie es den Banken ermöglichen, einfach zu bedienende Zahlungslösungen über mehrere Konten und in Echtzeit anzubieten. Der „Request to Pay“-Service, den die EBA Clearing im kommenden November einführen wird, ist ein weiterer Baustein zur Bereicherung des Zahlungserlebnisses für die Kunden. PSD2-Open-Banking ermöglicht den Zugang zu Konten nur zur Initiierung von Zahlungen; um eine wettbewerbsfähige Alternative zu bestehenden Zahlungssystemen zu schaffen, muss die Zahlungsinitiierung in Echtzeit erfolgen, um die Zahlungsgarantie zu gewähren.


„Wahrscheinlich wird der Trend zur Konsolidierung durch die Entwicklung der Sofortzahlung beschleunigt.“

zahlungen ändert. Bargeld wird als ein Beitrag zur Verbreitung des Virus angesehen und Technologien wie kontaktlose und digitale Zahlungen könnten sich zu den wirksamsten Zahlungsmethoden für Einzelhändler entwickeln.

 **Die EU-Kommission und der European Payments Council (EPC) haben Bedenken geäußert, dass die europaweite Zugänglichkeit und Interoperabilität von TIPS noch nicht vollständig verwirklicht ist. Was ist der Grund für diesen mangelnden Fortschritt? Wie kann dies verbessert werden?**

Der Hauptgrund für die eingeschränkte Teilnahme an TIPS ist, dass das System zu einem Zeitpunkt eingeführt wurde, als die meisten europäischen Banken bereits erhebliche Investitionen in die Aufrüstung ihrer SEPA-Clearing-Plattform – national oder europaweit – getätigt hatten.

Darüber hinaus ist die Teilnahme an dem System nicht obligatorisch und die volle europäische Erreichbarkeit, die durch TIPS als „glue platform“ erleichtert werden soll, wird noch nicht als ein Muss wahrgenommen.

 **Welche Rolle spielen Sofortzahlungen bei der Marktconsolidierung der Zahlungsanbieter?**

Angeboten zu stellen. Dieser Prozess führte zusammen mit einem interessanten wachsenden Trend zu digitalen Zahlungstransaktionen zu einer Marktconsolidierung und mehr und mehr zur Schaffung von paneuropäischen Zahlungsspezialisten.

Sofortzahlungen könnten für Banken eine wichtige Gelegenheit darstellen, die Digitalisierung und die Entwicklung des Zahlungsverkehrs voranzutreiben. Mit Investitionen in die neue Technologie könnten sie sich neu positionieren und sich als treibende Kraft im Zahlungsverkehrsgeschäft positionieren, neue Anwendungsfälle für B2B- und B2C-Zahlungen in Echtzeit entwickeln und gleichzeitig Open-Banking-Möglichkeiten und kontenübergreifende Dienstleistungen kombinieren. Die Erwartungen der Kunden wachsen in Richtung Zahlungsmethoden, die einfach zu benutzen und sofort einsetzbar sind. Die Banken sollten untersuchen, ob der Wandel in der Art und Weise, wie Verbraucher Geld bewegen – Kartennutzung, Konto-zu-Konto-Zahlungen, Filialbesuche – Zahlungen von einer operativen Standardtransaktion zu einem Differenzierungsmerkmal machen wird, das die Kundenbindung fördern kann. Die digitale Evolution definiert die Beziehung zwischen Bank und Kunde neu und die Möglichkeit, den Prozess zwischen