

SparkassenZeitung

11. Oktober 2017 | BBL im Gespräch: Instant Payments

Vorteile für Privatkunden wie Unternehmen

David Kollmann

Die Helaba gehört zu den Vorreitern bei der Einführung von Instant Payments. Die BBL haben mit Markus Jörg, Bereichsleiter Cash Management der Landesbank, über Vorteile, Mehrwert, Umsetzung innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe sowie Perspektiven der neuen Technologie gesprochen.

BBL: Herr Jörg, im November startet mit Sepa-Instant-Credit-Transfer die europaweite Einführung von Echtzeit-zahlungen in Euro. Welche Vorteile und welchen Mehrwert versprechen Sie sich davon für Sparkassenkunden?

Markus Jörg: Durch das Sepa-Instant-Credit-Transfer-Regelwerk schaffen wir in Europa die Grundlage für ein pan-europäisches Echtzeitzahlverfahren, das Privatkunden wie Unternehmen Vorteile bieten wird. Bei Zahlungen zwischen Privatpersonen (P2P) können künftig in wenigen Sekunden auch außerhalb der regulären Banköffnungszeiten elektronische Geldgeschäfte sicher, komfortabel und final abgewickelt werden: Von Freundschaftszahlungen für den Anteil eines Abendessens bis zum Bezahlen eines gebrauchten Pkw.

BBL: Im B2B-Bereich dürfte es ähnlich aussehen?

Jörg: In der Tat haben Instant Payments bei Zahlungen zwischen Unternehmen (B2B) aus meiner Sicht noch mehr Vorteile. So können Rechnungen zwischen Produzent und Lieferant unter Nutzung von Skonto Just-in-time beglichen werden und die üblichen Vorlaufzeiten zum Vermeiden von Fristüberschreitungen brauchen nicht mehr beachtet werden.

BBL: Und natürlich die Vorteile bei PSP-Zahlungen?

Jörg: Ja, das größte Potenzial hat Instant Payment gerade bei den Zahlungen zwischen Privatpersonen und Unternehmen (P2B /B2P). So kann ein Internetkauf an einem Freitag binnen weniger Sekunden abschließend bezahlt werden – der Händler wartet nicht noch über das Wochenende auf sein Geld, obwohl die Ware bereits am Freitag in den Versand gegangen ist. Oder es können auch Versicherungen noch kurz vor dem Eintreten der Situation abgeschlossen werden. Man klickt etwa erst am Flughafen auf den Abschluss einer Auslandsreisekrankenversicherung oder schließt noch schnell eine andere Zusatzversicherung ab.

BBL: Sie haben gerade die möglichen Vorteile für die verschiedenen Nutzergruppen beschrieben. Viel hängt bei der Einführung neuer Technologie von der Akzeptanz ab. Wie sehen Sie die?

Jörg: Die vorgenannten Punkte sind alles sogenannte Use-Cases, die wir aus Feedbackrunden mit Unternehmen und Verbrauchern mitgenommen haben und die ich persönlich als große Vorteile für die privaten und gewerblichen Sparkassenkunden sehe. Das entscheidende Akzeptanzkriterium wird aber natürlich sein, welchen Mehrwert der Kunde hat und wie sich sein Kundenerlebnis spürbar verbessern wird.

Investitionen in Instant Payment lohnen sich



BBL: Mit Kwitt hat die Sparkassen-Finanzgruppe bereits eine Lösung für Bezahlen in Echtzeit im Angebot. Wird Kwitt von der Einführung von SCT Inst profitieren, oder sehen Sie eher ein nationales oder vielleicht sogar europaweites P2P-Produkt am Horizont?

Jörg: Kwitt ist eine sehr gute Anwendung und gerade mit seiner P2P-Funktion ein Paradebeispiel für die zuvor genannten Use-Cases. Leider ist Kwitt derzeit nur national und noch nicht übergreifend für alle Finanzgruppen und Banken nutzbar. Eine Vernetzung mit anderen Anwendungen oder auch anderen Standards – durchaus auch Sepa SCT Inst. – ist vorstellbar. Welche Apps sich am Ende mit welchem Leistungsumfang und -angebot bewähren und durchsetzen, wird die Nutzung durch die Endanwender zeigen. Es gibt viele wirklich gute Payment Service Provider (PSP), die aufgrund der vielen Anwendungsprogrammierschnittstellen (APIs) durchdachte und leistungsstarke Apps entwickeln können. Ich bin selbst darauf gespannt, wie sich der Markt entwickeln wird.

BBL: Die Sparkassen-Finanzgruppe wird somit weiterhin eine aktive Rolle spielen?

Jörg: Ich habe natürlich eine persönliche Vorstellung von dem, was uns am Horizont der Echtzeitzahlung erwarten kann. Ich gehe fest davon aus, dass wir als Sparkassen-Finanzgruppe aufgrund unserer geplanten frühzeitigen und proaktiven Teilnahme und ihren Investitionen als Pilot des EBA-Clearing-RT1-Systems das Zielbild mitgestalten werden.

BBL: Die Einführung einer neuen Zahlungsinfrastruktur ist mit erheblichen Kosten für das Umstellen von IT und Abrechnungssystemen verbunden – in Australien sind Gesamtkosten von acht Milliarden US-Dollar im Gespräch. Warum lohnt sich diese Investition?

Jörg: In der Betriebswirtschaft ist bereits lange bekannt, dass vor jedem möglichen Ertrag eine Investition steht. Auch die deutsche Kreditwirtschaft nimmt hier Anpassungen an den Zahlungsverkehrssystemen vor, die sicherlich in den zwei- bis dreistelligen Millionenbereich gehen werden. Aufgrund unserer professionellen und langjährigen Erfahrung am Finanzmarkt und im Transaktionsgeschäft versuchen wir, Potenziale frühzeitig zu erkennen. Echtzeitzahlungen haben das Potenzial, zu einem neuen Standard zu werden bzw. bestehende Verfahren zu konsolidieren. Bis es soweit ist, braucht es etwas Zeit, das Interesse der Verbraucher und der Unternehmen sowie die Unterstützung der großen systemrelevanten Finanzgruppen und Banken Europas. Diese Unterstützung liegt bei Instant Payment vor.

BBL: Echtzeitzahlungen haben offensichtlich das Potenzial, Produktportfolios und Abwicklungsprozesse von Banken und Sparkassen erheblich zu verändern. Wie können sich die Institute gewinnbringend positionieren?

Jörg: Veränderungen bringen stets die Chance auf Verbesserungen mit sich. Kontinuität ist das gesunde Standbein vertrauensvoller Zusammenarbeit.

Echtzeitzahlungen vereinen beide Perspektiven, denn zum einen werden bereits genutzte und wohl erprobte Massenzahlungsstandards wie das SCT-Regelwerk als Basis genutzt. Das schafft Vertrauen in diese Zahlungsvariante, da es im Grunde nichts Neues ist. Zum anderen wird durch die enorme Geschwindigkeit der finalen Zahlung innerhalb von maximal zehn Sekunden – und das 24 Stunden lang an sieben Tagen der Woche – eine Veränderung eingebracht, die Produktportfolios und Abwicklungsprozesse von Banken und Sparkassen zwar verändern, jedoch aus unserer Sicht auch deutlich verbessern.

Helaba wird "Frontrunner" bleiben

BBL: Die Helaba hat die Entwicklung von RT1 der EBA-Clearing-Plattform für Echtzeit-zahlungen mitgestaltet und wird eine zentrale Rolle bei der Einführung von Instant Payments im Sparkassensektor einnehmen. Wie stellen Sie sich die künftige Zusammenarbeit vor?

Jörg: Die Helaba arbeitet bereits seit vielen Jahren (seit der Gründung des paneuropäischen Clearinghauses) mit der EBA-Clearing zusammen und stellt derzeit aus ihren Reihen den Aufsichtsratsvorsitzenden der EBA-Association. Diese lange Zusammenarbeit sowie die personelle Verbundenheit der beiden Häuser zeigt deutlich das gegenseitige Vertrauen, unsere Unterstützung des paneuropäischen Ansatzes der EBA-Clearing/Association und die gute Zusammenarbeit im europäischen Zahlungsverkehr.

BBL: Also will die Helaba auch künftig aktiv mitgestalten?

Jörg: Auf der gerade skizzierten Basis war es für die Helaba keine Frage, als eine der ersten Banken bei der Entwicklung des RT1-Systems mitzuwirken und sich damit verantwortlich in den Gestaltungsprozess eines europaweiten Echtzeitzahlungssystem einzubringen. Die Sparkassen-Finanzgruppe nutzt die Helaba als einen der zentralen Hauptknotenpunkt für ein- und ausgehende Sepa-Zahlungen. Dadurch hat die Helaba eine entscheidende Rolle im europäischen Zahlungsverkehr übernommen, und wir sind uns der damit einhergehenden Verantwortung bewusst. Daher wird die Helaba auch künftig den Dialog zu allen anderen Kreditinstituten und Finanzintermediären suchen und aktiv den europäischen Zahlungsverkehr mitgestalten.

Das Gespräch führte David Kollmann, freiberuflicher Journalist mit den Schwerpunkten Finanzwirtschaft und IT in Mannheim.

David Kollmann: Vorteile für Privatkunden wie Unternehmen, in SparkassenZeitung (11. Oktober 2017). URL: <https://www.sparkassenzeitung.de/betrieb-%26-banksteuerung/vorteile-fuer-privatkunden-wie-unternehmen.html>. Abgerufen am: 18. Februar 2019



Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone und lesen Sie diesen und weitere Beiträge online