

Band 20, Heft 1, März 2019

# BIT

## Banking and Information Technology



Ein Drei-Ebenen-Modell für den zielgerichteten Einsatz von KI

Analytics im Bankensektor – Use Case:  
Text-Mining und Customer Relationship Optimierung

Kontaktloser Datentransfer via Near Field  
Communication

Instant Payments:  
Chancen und Rahmenbedingungen

MobilePay versus Swipp – Main insights from  
a Nordic country for mobile payment apps

Onlineshops wirken als Katalysator im Vertrieb  
von Finanzprodukten

Lean Six Sigma: Ergebnisse einer empirischen  
Untersuchung in der Finanzbranche

Blockchain in der Praxis – Funktionsweise  
und Anwendungsfälle

[www.BITreport.com](http://www.BITreport.com)



research  
an der Universität  
Regensburg



**Anja Dembeck  
Reinhard Hilgart  
Anke Rombach  
Robert Schudey**

## Instant Payments: Chancen und Rahmenbedingungen

### **Rahmenbedingungen**

Instant Payments ist eine Initiative der Europäischen Zentralbank (EZB) aus dem Jahr 2014. Ziel ist, die Entwicklung eines integrierten, innovativen und wettbewerbsfähigen Marktes für Massenzahlungen in der Europäischen Union voranzutreiben, bei dem die Banken im Lead sind.

Der Geldtransfer in Sekundenschnelle soll auf sämtlichen Kanälen garantiert werden, mit dem Omnikanalansatz. Die EZB hat mit der Forderung nach Instant Payments eine konsequente Weiterentwicklung von SEPA auf den Weg gebracht. Zahlungen im Internet und am Point of Sale sowie Zahlungen von Person zu Person sollen mit einem europaweit einsetzbaren neuen Zahlungsinstrument in Echtzeit durchgeführt werden.

Das im Dezember 2013 gegründete European Retail Payments Board (ERPb) hatte die Aufgaben des SEPA-Council übernommen und die technischen, rechtlichen und prozessbedingten Anforderungen definiert. Dies erfolgte in Abstimmung mit den Stakeholdern bis November 2016 und mündete in der Veröffentlichung des ‚Schemes SCT Inst.‘. SCT Inst basiert auf dem gleichen technischen Format wie die europaweite SEPA-Überweisung. Damit sind viele systemtechnische Kompatibilitäten in der Banken- und Unternehmenswelt gegeben sowie Sicherheit und Transparenz gewährleistet. Dieser Standard wird fortlaufend weiterentwickelt.

Erste Bankverbände sind mit Instant Payment 2018 gestartet. In den Niederlanden sind durch die Umstellung eines Finanzprodukts im Sommer 2018 bereits mehr als 500.000 Transaktionen als Instant Payments abgewickelt worden. Dabei wurde die Verfügbarkeit der Gelder innerhalb von max. 6,5 Sekunden gewährleistet und blieb somit unter dem 10 Sekunden-Fenster, die laut dem „2017 SEPA Instant Credit Transfer rulebook“ des European Payments Council (EPC) gefordert werden. In Deutschland haben viele Sparkassen am 10.07.2018 Instant Payment freigeschaltet. Transaktionszahlen von 100.000 sind dabei vielversprechend. Weitere namhafte Banken folgten und seit 20.11.2018 sind nun auch die Deutsche Bank und die genossenschaftliche Finanzgruppe mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken mit IP live. In einem ersten Schritt passiv für Geschäftskunden, in 2019 dann auch für Privatkonten. Das Instant-Payments-Netzwerk wird dichter: DZ Bank und Deutsche Bank bieten ihren Kunden Echtzeitüberweisungen an. Dennoch bleibt die Betragsobergrenze eine Hürde für die schnellen Überweisungen zwischen Unternehmen. Damit sind in Deutschland – zumindest passiv – heute bereits 80 Millionen Konten per IP erreichbar, und europaweit bislang mehr als 5 Millionen Instant Payments Zahlungen in EUR ausgeführt.

Betrachtet man das Ganze von der Clearingperspektive (EBA Clearing), werden die Zahlen sogar noch größer: Bis Januar 2019 wurden insgesamt mehr als 10 Millionen Zahlungen über RT1 abgewickelt. RT1 ist die von EBA Clearing zur Verfügung gestellte Infrastruktur zur Abwicklung von Instant Payments Zahlungen. Pro Tag werden im Februar 2019 hierüber ca 100.000 Zahlungen abgewickelt. Mit steigender Tendenz, denn immer mehr Banken beteiligen sich an RT1. Dabei liegt die Abwicklungszeit zwischen den Banken (Auslöseprüfungen zählen nicht dazu) mit durchschnittlich 2 Sekunden weit unter der im 2017 „SEPA Instant Credit Transfer Rulebook“ des European Payments Council (EPC) definierten Maximalgrenze von 10 Sekunden. Das parallel betriebene Clearingsystem der Europäischen Zentralbank – TIPS – ist mittlerweile auch in Betrieb genommen worden, allerdings sind 2019 noch weniger als 10 Banken angeschlossen.

### Use Cases Instant Payments

In den letzten Jahren sind in verschiedenen Studien und Marktumfragen erwartete Anwendungsfälle (Use Cases) zum Einsatz von „Instant Payment“ diskutiert worden. Einige von ihnen werden neben ersten Praxisbeispielen nachfolgend näher betrachtet.

#### Use Case Banken: „Mehrwertdienste auf Basis erweiterter Kontoinformationsservices-Personal Finance Manager“

Der Abruf von Kontoinformationen ist wohl einer der klassischsten Informationsservices der Banken und Sparkassen gegenüber ihren Kunden und schon seit Jahrzehnten über unterschiedliche Übertragungswege verfügbar. Kontoinformationen können via Online Banking, EBICS, mobile Service sowie dem klassischen Kontoauszugsdrucker zur Verfügung gestellt werden. Was also ändert sich nun mit Instant Payments?

Zum einen werden unter Instant Payments Kontobewegungen schneller in den Kontoauszügen sichtbar sein, ob sie nun digital über Banken-Apps oder im Online Banking oder klassisch beleggebunden abgerufen werden. Da sowohl Belastungen als

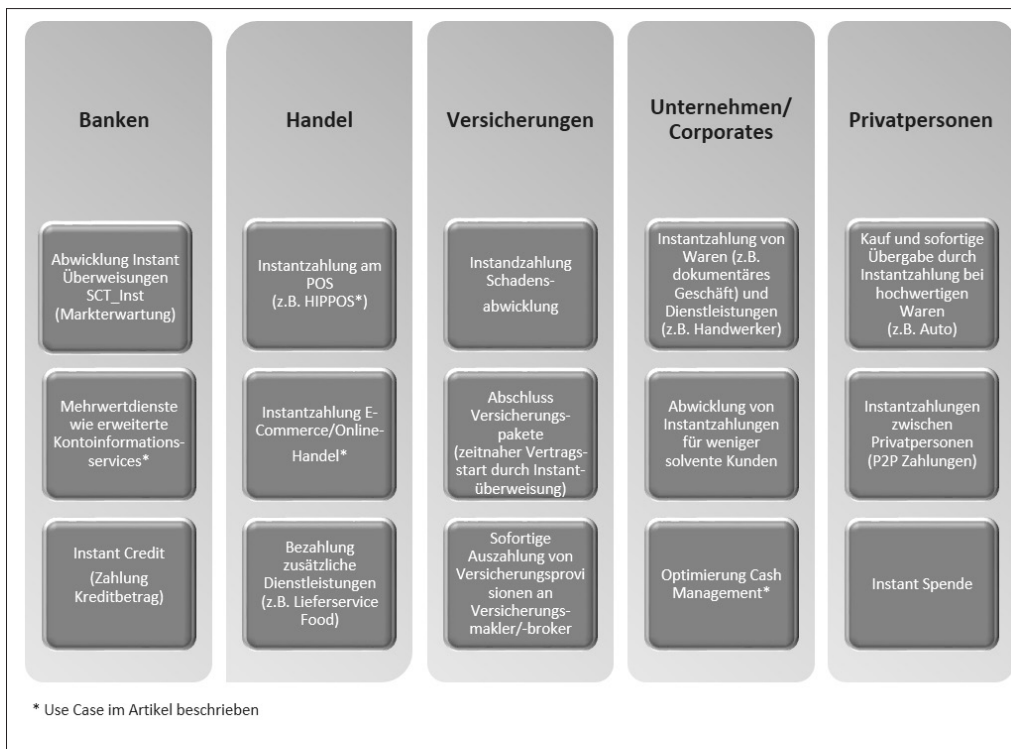
auch Gutschriften unter Instant Payments final sind, kann der Empfänger sofort verfügen und der Sender hat sofort einen aktuellen Kontostand. Instant Payments bildet hierfür also die prozessuale Grundlage.

Zum anderen ermöglicht die schnelle Sichtbarkeit der Kontobewegungen zusätzliche Serviceangebote der Banken wie z. B. ein privates Cash Management, bei dem der Kunde über verschiedene Kanäle wie Online-Banking und Mobile Banking die Kontostände aller seiner Konten sehen und ggf. auch automatisiert steuern kann. Damit erhält der Kunde die Möglichkeit schneller zu agieren.

Für die Banken sind zusätzliche Services wie maßgeschneiderte Angebote von Krediten oder Wertpapiervanlagen denkbar. Der Kunde könnte z. B. über seine Banking App einen Konsumentenkredit beantragen und die Bank würde diesen nach der Prüfung der Bonität per Instant Payment sofort auszahlen. Somit wäre es möglich, dass der Kunde sofort diesen Kredit zum Kauf nutzen kann. Diese Services können neben den Banken auch von Payment Service Providern (PSPs) angeboten werden, die mit der Einführung von PSD2 ja die Möglichkeit erhalten, auf Kontoinformationen nach Einwilligung des Kunden zuzugreifen. Mit der Einführung von PSD2 in 2019 bekommen mit Open Banking nun Dritte Zugang zu den Kontodaten der Banken und Sparkassen und machen den nächsten Schritt in Richtung Komplettierung ihres Finanzdienstleistungsangebotes. Diese nutzen die PSD2, bauen ihre Finanzservices aus und könnten zu Banken und Sparkassen in Konkurrenz treten.

Sicher ist jedoch eines: Bei den extrem kurzen Verarbeitungszeiten von Instant Payment müssen Banken zuallererst ihre IT-Infrastruktur echtzeitfähig machen und von einer Batchverarbeitung auf eine Verarbeitung von Einzeltransaktionen umstellen. Betroffen sind hier nicht nur die Zahlungsverkehrsanwendungen der Finanzdienstleister, sondern alle Prozesse und Systeme, die Zahlungsverkehrsinformationen und -transaktionen senden und empfangen (z. B. internes Rechnungswesen, Embargo, Fraud, usw.).

Abbildung 1:  
Häufig diskutier-  
te Use-Cases für  
Instant-Payments



Finanzinstitute müssen grundsätzliche Überlegungen anstellen, wie sie strukturellen Veränderungen begegnen – angefangen bei internen Abläufen und Prozessen bis hin zu mobilen Lösungen für Kunden. Dabei gibt es aktuell schon zwei paneuropäische Clearingsysteme: von der Europäischen Zentralbank (EZB) die Instant-Payments-Plattform TIPS sowie RT1 von Eba Clearing.

Die Wertschöpfungskette im Zahlungsverkehr wird neu verteilt werden. Da stellt sich die Frage, wie Banken und Sparkassen ihre Chancen nutzen können, um sich gegenüber Internet-Giganten und Dritten zu behaupten.

#### Use Cases Unternehmen/Corporates „Optimierung Cash Management“

Auch für die Unternehmen außerhalb der Handels- und Bankenlandschaft kann sich die Nutzung von Instant Payments lohnen.

#### Beispiel Cash Management:

Heute haben Unternehmen noch relativ hohe Kosten für die Einrichtung von Pooling-Verträgen und deren Transaktionsgebühren bei den Banken. Da durch Nutzung von Instant Payments mit geringen Transaktionskosten zu rechnen ist und Unternehmen durch die sofortige Verfügbarkeit bei Instant Payments die Zahlungen selbst steuern können, kann dies für Unternehmenskunden durchaus attraktiv sein.

Es ist damit zu rechnen, dass dieser Use Case an Bedeutung gewinnen wird, wenn sich die aktuell gültige Betragsgrenze für Instant Payment von 15.000 EUR in Zukunft nach oben verschiebt. Denn Cash-Management Transaktionssummen können diesen Betrag schnell übersteigen und sind somit aktuell nur für Aktivitäten in geringem Umfang möglich. Gleiches gilt für den Fall, dass die Kehrtwende in der Zinsentwicklung nach der langen Niedrigzinsphase dauerhaft eintritt. Somit bieten Konditionsunterschiede von Banken und anderen Finanzdienstleistern einen Anreiz für die Nutzung von Instant Payment, als Steuerungsinstrument für die Unternehmensliquidität.

Die Einführung von Instant Payment bietet Handelsunternehmen zusätzlich zu Kosten- und Zeiteinsparungen weitere zusätzliche Vorteile wie z. B. weitere Automatisierung interner Abläufe, Standardisierung von Prozessen und eine Vermeidung von Medienbrüchen.

### Use Case Handel „Instant Bezahlen am POS oder Online“

Viel diskutiert wird auch, wie Instant Payments – sei es am Point of Sale (POS) oder online – in den Handel Einzug halten wird. Schon in der Studie von GS1 [2017] „Potential von SEPA Instant Payments aus Händlersicht“ gaben 81 % der befragten Händler an, dass sie bei Instant Payments einen Vorteil in der sofortigen Gutschrift sehen, 91 % sehen Potential in der Kostensenkung (Gebühren, Interchange). Klarer Favorit bei der Datenübertragungstechnologie am stationären POS ist NFC mit 86 %. In einer Befragung hat auch ibi research an der Universität Regensburg [2016] zusammen mit der van den Berg AG und der ING-DiBa AG ermittelt, welche Auswirkungen Instant Payments auf den Zahlungsverkehr deutscher Unternehmen und weiterer Organisationen sowie Privatpersonen haben können und welche Wünsche diese Gruppen an ein Instant-Payment-Verfahren stellen. Demnach halten Verbraucher sofortige Zahlungen durchaus für nützlich, allerdings „brauchen“ viele Privatpersonen kein Instant Payment.

Weiterhin hat Andreas Windmeier, Leiter Treasury und Cash Management Deutschland und Österreich JP Morgan in einem Artikel der Zeitschrift Treasurer<sup>(1)</sup> die Einschätzung abgegeben, dass bei Instant Payments „insbesondere die Online-Händler nach Echtzeitzahlungen verlangen“ und „spätestens 2020 Echtzeitzahlungen die neue Normalität werden“.

Es ist davon auszugehen, dass Echtzeitzahlungen sowohl am Point of Sale als auch im Onlinehandel Einzug halten werden. Die Rahmenbedingungen

hierzu wurden – wie in der Einführung dargestellt – bereits durch den EPC definiert. Hierzu werden in beiden Bereichen Umstellungskosten auf die Händler zukommen. Im Unterschied zu Paypal oder Onlinebezahlungen müssen bei Instant Payments viele Sicherheitsmaßnahmen gewährleistet werden, Bonitätsprüfungen gemacht oder Black Lists kontrolliert werden. Die Banken stehen hier mit ihrem Namen für Sicherheit, Transparenz und Glaubwürdigkeit. So hat ganz aktuell das Versandhaus – jetzt Onlinehändler Otto – als erstes Unternehmen in Deutschland den Stand erreicht, Instant Payments empfangen und verarbeiten zu können. Hierzu haben die OTTO-Einzelgesellschaft und die Otto Group in Kooperation mit der Hanseatic Bank eine eigene Programmierschnittstelle (API) entwickelt. Mit dieser kann OTTO nun Zahlungen per Instant Payment empfangen. Voraussetzung ist hierbei, dass die Bank des Kunden Instant Payments aktiv anbietet. Durch die zeitnahe Zahlungsgutschrift kann der Online-Versandhändler die Ware nun noch schneller versenden. Der Kundenservice wird verbessert.<sup>(2)</sup>

Für das Bezahlen am POS gibt es derzeit eine weitere neue Entwicklung, in der Instant Payments ein Bestandteil eines Zahlungsmixes ist: HIPPOS. Dies ist die Abkürzung für „Händlerbasiertes Instant Payment am POS“, der von GS1 Germany in Zusammenarbeit mit Partnern entwickelt wird. Ziel ist es, einen einheitlichen Standard zu etablieren.

In diesem Verfahren überträgt das Kassensystem am POS Basisinformationen an die APP des Mobiltelefons des Kunden, wie den Rechnungsbetrag und die End-to-End IP der Zahlung, die diese über die gesamte Zahlungskette hinweg eindeutig identifiziert und somit die korrekte Zuordnung bei allen Prozessbeteiligten sicherstellt. Die Übertragung kann via NFC oder auch via Barcode erfolgen. Parallel erhält der Zahlungsdienstleister des Händlers diese Informationen und wird somit über den erwarteten Zahlungseingang informiert. Die APP des Mobiltelefons des Kunden übermittelt neben den Basisinformationen

<sup>(1)</sup> <https://www.dertreasurer.de/news/cash-management-zahlungsverkehr/wie-zahlungsverkehr-in-echtzeit-das-treasury-veraendert-57701/>

<sup>(2)</sup> <https://www.otto.de/unternehmen/de/newsroom/news/2019/OTTO-empfaengt-Instant-Payments.php>

zusätzlich die Empfänger BIC an die Bank des Kunden. Diese führt die Deckungsprüfung des Kontos durch. Ist diese erfolgreich, erfolgt die Abwicklung zwischen Bank des Kunden und Bank des Händlers (Clearing) und die Basisinformationen werden an den Zahlungsverkehrsdienstleister des Händlers bzw. das genutzte Device am POS gesendet. Damit ist die Zahlung abgesichert und finalisiert.

Das Pilotprojekt für HIPPOS soll in 2019 starten. Es bleibt abzuwarten, wie dieses Verfahren anläuft und ob es das Potential hat, die viel diskutierte und mit einigen Nachteilen behaftete Lastschrift abzulösen.

Für die Bezahlung mit Instant Payments am POS steht zusätzlich folgende spannende Frage: Wird Instant Payments längerfristig die girocard ersetzen? Denn: Wenn über andere Kanäle – wie mobile Applikationen – vom Käufer Überweisungen ausgelöst werden können, die dem Händler sofort gutgeschrieben werden, wozu benötigt man dann noch eine girocard? In jedem Fall hat auch hier der Händler den Vorteil der sofortigen Verfügbarkeit der Beträge und vermutlich auch gegenüber den Händlerentgelten für die girocard-Abwicklung eine reduzierte Gebührenstruktur.

### **Wer profitiert im Zusammenspiel der Beteiligten?**

Bislang haben wir insbesondere erwartete Anwendungsfälle von Instant Payment beschrieben. Nun werden wir beim „Instant Payments am POS“ auf die Vorteile für Handel und Verbraucher näher eingehen. Verschiedene Experten, die sich mit dem Thema Payments bestens auskennen, geben ihre Meinung kund.

Ein Experte des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken ist sich sicher, dass die girocard bleibt. Sie ist „praktisch überall willkommen“ und wird sehr bald instant-fähig sein. Damit wird Instant Payment die girocard nicht ersetzen, sondern die girocard wird ein entscheidender Faktor bei Instant Payment sein, denn alternative Lösungen müssen zwingend die Frage der Authentifi-

kation klären. Zudem ist der Bundesverband überzeugt, dass sich das Nutzungsverhalten der Kunden nur langsam anpassen wird. Es gibt keine Revolutionen im Zahlungsverkehr: Das Zahlverhalten der Kunden – vor allem in Deutschland – ändert sich eher langsam. Der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken geht davon aus, dass die Karte (primär die girocard) – sei sie physisch oder digital – neben Bargeld weiter am POS dominieren wird.

Instant Payments ist die logische Weiterentwicklung des Girokontos, sind sich Mobile Payments Experten einig. In Zeiten des Internets und „immer online“ ist es der Generation Y nicht zu vermitteln, warum der Geldtransfer von einem Konto zum anderen mehr Zeit benötigt, als der Versand einer E-Mail. Der Kunde wird sich mit Instant Payments langsam vertraut machen und mit jeder neuen Überweisung den Geschwindigkeitszuwachs mehr schätzen. Am Ende ist es eine Funktionalität, die er nicht mehr missen will, genau wie Internet und Mobilfunk. Damit der Kunde Instant Payment auch an der Ladenkasse einsetzt, muss ihm das Verfahren einen Vorteil bringen.

Zurzeit ist Instant Payments aus Kundensicht mit vielen Nachteilen verbunden. Es ist deutlich unhandlicher und langsamer als eine Kartenzahlung, außerdem soll er dafür auch noch bezahlen – bis zu 60 Cent pro Transaktion. Wenn es den Banken und dem Handel nicht gelingt, diesen Prozess mit Mehrwerten für den Kunden aufzuladen, dann wird Instant Payments genauso scheitern, wie girogo und paydirekt. Banken müssen erkennen, dass reines Bezahlen ein auslaufendes Geschäftsmodell ist. Der Handel hat durch die Digitalisierung zunehmend Alternativen, die noch dazu günstig sind. Gefragt sind vor allem Lösungen, die bei der Kundenbindung unterstützen. Wenn die Banken sich hier als Dienstleister des Handels begreifen, werden sie auch in Zukunft Geschäfte machen. Ansonsten werden das andere übernehmen, egal ob die dann Payback, Google, Amazon oder PayPal heißen.

Im Hinblick auf diese aktuelle Entwicklung des Zahlungsverkehrs werden Zahlungen im SEPA-Raum enorm beschleunigt. Dieses wird Auswirkungen auf die Anforderungen des Handels sowie der Verbraucher haben. In einer Echtzeit-Welt „immer online“ wie wir sie heute kennen, erwarten die Verbraucher zunehmend auch Echtzeitzahlungen – Payback, Google, Apple-pay oder PayPal sind hier gute Beispiele. Etablierte Verfahren, bei denen die Abbuchung mit Zeitverzug von einem oder mehr Tagen erfolgt, sind nicht zeitgemäß und werden vom Verbraucher in Zukunft immer weniger akzeptiert. Daher brauchen wir im Einzelhandel moderne Transaktionsmechanismen, die den Ansprüchen der Verbraucher gerecht werden.

Hinzu kommt der Aspekt, dass Verbraucher zunehmend nicht mehr in Kanälen denken. Künftig wird nicht mehr zwischen Online-Shopping und dem Einkauf in einem stationären Geschäft unterschieden. Der Einkauf findet oft über verschiedene Kanäle hinweg statt, die Entwicklung ist heute bereits sichtbar: Eine Produktinformation wird beispielsweise online eingeholt, eine Ansicht des Produktes erfolgt dann im Laden, der Bestellvorgang wiederum mit dem Smartphone von unterwegs. Abgeholt wird das Produkt vielleicht wieder im Laden, die mögliche Retoure wieder online. Bezahlt werden muss also unabhängig vom gewählten Kanal. Diese Beispiele machen deutlich, dass ein Zahlverfahren künftig alle diese Ebenen abbilden muss und dies in Echtzeit, um Verwirrungen und Unsicherheiten über den Geldfluss zu vermeiden – sei es die Bezahlung oder die Erwartung einer Gutschrift bei Retouren. Diese sogenannte Omnikanal-Betrachtung zeigt auch, dass Instant Payments das Potential hat, Bargeldzahlungen zukünftig immer mehr zu ersetzen. Denn die auf die analoge Welt angewiesenen Banknoten und Münzen können in der künftigen Konsumentenreise nicht mithalten.

Für den Handel wiederum bietet Instant Payment die Chance, neue Geschäftsprozesse zu etablieren. Kunden können in Echtzeit über den Stand ihres Zahlvorganges informiert werden, sogenannte Cashless-Cash Geschäfte verbinden die Vorteile der analogen Barzahlung mit dem Nutzen des digitalen Abwicklungsweges. Zudem besteht die Chance, dass eine neue Infrastruktur aufgebaut wird, bei der über die Klammer des SEPA Verfahrens der SCT Inst-Echtzeitüberweisung die Abwicklung ohne zentrales Scheme erfolgen kann. Voraussetzung hierzu ist allerdings die Mitwirkung der Kreditwirtschaft. Aber auch sie hat Vorteile, da jede Echtzeitüberweisung über ihre Systeme abgewickelt wird. Die Alternative wäre die Abwicklung über zentrale Zahlungsplattformen, die bereits heute in einigen Bereichen äußerst marktmächtig sind.

Insgesamt wird sich die Einführung von Instant Payment-Prozessen auch im Handel auswirken und positive Entwicklungen anstoßen. Voraussetzung ist allerdings die aufgeschlossene Mitwirkung aller Akteure einschließlich der Kreditwirtschaft. Mit der Fertigstellung einer Instant Payment-Infrastruktur können Produkte geschaffen werden, die Mehrwert bieten, die auch dem Verbraucher zugutekommen, ihm z. B. einen besseren Überblick über seine Finanzen verschaffen und letztendlich dadurch auch für Akzeptanz sorgen.

### **Chancen und Herausforderungen von Instant Payments**

Zusammenfassend betrachtet hat Instant Payments das Potential, den Zahlungsverkehr und den Handel zu beschleunigen und damit nachhaltig zu verändern. Wie bereits in Absatz 1 beschrieben, bildet das SEPA- bzw. XML-Format eine einheitliche europaweite Grundlage für Instant Payments und kann parallel mit der PSD2 implementiert werden, welche die Kommunikationskanäle für die verschiedensten Marktteilnehmer öffnet. Trotzdem kann man noch nicht erahnen, wie schnell sich Instant Payments zum NEW SEPA bzw. THE NEW NORMAL entwickeln wird, und somit die Standard SEPA-Überweisung, die bis zu einem Werktag dauert, dauerhaft ablöst.

Die Entwicklung wird von folgenden Faktoren beeinflusst sein:

- Akzeptanz und Attraktivität für den Kunden
- Schnelligkeit und Umsetzungen der Banken und PSPs
- Kostenersparnisse für Handel und Unternehmen
- Verknüpfung mit innovativen Mehrwertdiensten (Versicherungen, Kredit, Personal Finance Management etc.)
- Sicherheit.

Des Weiteren ist ein Einschreiten des Gesetzgebers möglich, der Instant Payments auf lange Sicht zur Pflicht machen kann. In der Vergangenheit konnte man dieses Verhalten schon bei der Einführung von SEPA beobachten. Im Hinblick auf die bevorstehende Marktöffnung durch PSD2 sollte der Wettbewerbsdruck ausreichen, um Instant Payments im Markt zu etablieren. Die PSD2 wird die Kommunikationskanäle zwischen Banken und PSPs öffnen, so dass Kontoinformationsservices, Zahlungsinisierung und Deckungsanfragen deutlich beschleunigt und konsolidiert werden. Damit ist der direkte Zugriff von PSPs und FinTechs auf die Konten der Kunden möglich.

Es wird sich zeigen, wer in diesem Kampf um Kunden und ihre Daten den Rahm abschöpfen kann. Gewinner werden voraussichtlich die Privat- und Unternehmenskunden sein, denn mit zunehmendem Wettbewerb steigt das Angebot und die Preise werden sinken. Wie in der Presse beschrieben, könnten die großen Player der Banken- und PSP-Branche auf der Strecke bleiben, wegen alter Kernbankensysteme (Legacy Systeme) und Architekturen.

Neue Geschäftsmodelle müssen berücksichtigen, dass allein mit dem Bezahlen und der Abwicklung des reinen Zahlungsverkehrs keine Marktanteile mehr auszubauen sind. Der Kunde wird immer weniger bereit sein, Gebühren für die Abwicklung seines Zahlungsverkehrs zu bezahlen.

Dennoch bietet sich insbesondere den Banken, die die Konten ihrer Kunden verwalten, die Chance ihre Wertschöpfungskette durch neue attraktive Services und mehr Sicherheit auszubauen. Sie können Ansätze wählen in denen sie die Daten ihrer Kunden auswerten und in Verbindung mit IP z. B. kurzfristige Anlagen, aber auch Kreditmöglichkeiten je nach Bedarf anbieten. Auch individuelle Transparenz und Finanzmanagement wird zukünftig gewünscht sein.

Sicher ist jedoch, dass Marktanteile sich zugunsten schneller, flexibler und ideenreicher Dienstleister verschieben werden. In diesem Zusammenhang ist es denkbar, dass Banken und Sparkassen zusammen mit engagierten innovativen Fintech-Unternehmen oder IT-Dienstleistern ihre Geschäftsmodelle anpassen werden. Einige Finanzunternehmen gehen bereits diesen Weg. Das privatwirtschaftlich organisierte Clearing-Haus Eba Clearing startete beispielsweise jetzt eine Request-to-Pay-Taskforce. Ziel dieser Gruppe ist es, eine europaweit einheitliche Lösung für das Verfahren der Zahlungsaufforderung zu entwickeln. Unter den 28 Banken, die sich an dieser Taskforce beteiligen, sind auch vier deutsche Häuser: Commerzbank, Deutsche Bank, HypoVereinsbank und Helaba. Ein erster Entwurf des Verfahrens soll bereits im ersten Halbjahr 2019 stehen.

Weitere Trends sind in der Automatisierung von Prozessen und Öffnung der Banken zu anderen Branchen zu sehen – Stichwort Robotic Process Automation (RPA) und Open Banking. Die Geschäftsmodelle vieler Unternehmen und insbesondere der Banken stehen aufgrund der digitalen und regulatorischen Anforderungen unter Druck. Die permanent steigenden Kosten mindern die Gewinnspanne in vielen Bereichen. In der heutigen digitalen Ära verkürzen sich die Projektdurchlaufzeiten und die zunehmende Digitalisierung stellt Finanzdienstleister vor eine extreme Herausforderung, bietet aber auch Chancen. Und genau diese Chancen gilt es zu nutzen. Gemeinsam mit Branchen-Experten, Bankinstituten, Technologie-Partnern oder der Bitkom – dem Digitalverband Deutschlands – sollten regelmäßige Treffen zu aktuellen Themen wie z. B. Instant Payments



und Standards stattfinden. Nur gemeinsam können interessante Entwicklungen und konkrete Strategien und Lösungen auf Basis der verschiedenen Anforderungen und Besonderheiten realisiert werden.

Vor allem im Bereich der automatisierten Abwicklung werden die Banken vor Herausforderungen gestellt. Insbesondere mit Blick auf interne und externe IT-Systeme müssen die Anforderungen von Finanzdienstleistern und deren Endkunden verifiziert und dann gemeinsam mit verschiedenen Beteiligten Lösungen erarbeitet werden. Open Banking oder Distributed Ledger werden hier sicher Trends sein, ebenso wie Automatisierungen durch Digitale Assistenten (RPA) oder Chatbots.

Die umfassende Modernisierung von Legacy-Systemen, die Anpassung von Payment Processing-Systemen, die Erhöhung der Straight Through Processing-Rate, sowie die Implementierung von Big Data-Architekturen zur Unterstützung der kundenorientierten Serviceprozesse werden unabdingbare Voraussetzung, um den hohen Anforderungen der Digitalisierung und des modernen Payments gerecht zu werden. Um die stets steigenden regulatorischen Anforderungen abdecken zu können, sind kreative Lösungen gefragt, die mithilfe der Technologien aus den Digitalisierungsaktivitäten adäquat gelöst werden können.

Damit die Digitalisierung für Banken problemlos und effizient ablaufen kann, bedarf es zeitgemäßer Methoden, um Programme, die die Modernisierungen umsetzen sollen, ganzheitlich, zielorientiert und agil steuern zu können. NTT DATA setzt auf Cloud Technologien, digitale Strategien, agiles Coaching für die Organisation und Design Thinking für das Erarbeiten neuer, erfolgversprechender Lösungen für Kunden – technisch und fachlich. Für die Effizienzsteigerung der Entwicklungs- und Betriebsprozesse unterstützt NTT DATA mit DevOps-Konzepten und zugehörigen Technologien. Wichtig ist, nachhaltig in Research & Development zu investieren und aktuelle und neue Themen (Open Banking, Blockchain, Artificial Intelligence, Edge Computing etc.)

voranzutreiben. Nur so kann diese Evolution des Banken-Sektor gelingen.

### Literatur

GS1 (2017). Potential von SEPA Instant Payments aus Händlersicht – Ergebnisse der Befragung im Frühjahr 2017. Köln. [https://www.gs1-germany.de/fileadmin/gs1/basis\\_informationen/sepa\\_instant\\_payments\\_studie2017\\_befragung.pdf](https://www.gs1-germany.de/fileadmin/gs1/basis_informationen/sepa_instant_payments_studie2017_befragung.pdf)

ibi research an der Universität Regensburg (2016). Instant Payments: eine neue Revolution im Zahlungsverkehr? Ergebnisse einer Befragung von Organisationen und Privatpersonen. Regensburg.

### Autoren

Anja Dembeck begleitet seit rund 30 Jahren Banken und Verbände im Bereich Karten und Zahlungsverkehr. Vom klassischen Bankgeschäft über komplexe Beratung im Rahmen der Verbandsarbeit bis zu Financial Services mit Schwerpunkt Cards & Payments. Als Lead Consultant bei NTT DATA Deutschland beschäftigt sie sich insbesondere mit SEPA, PSD2 und Instant Pay.

Reinhard Hilgart besitzt über 25 Jahre Erfahrung bei der Durchführung von Projekten im Kernbankbereich. Zahlungsverkehr und Payments sind sein Schwerpunkt bei NTT DATA. Als Zahlungsverkehrsspezialist hat er sowohl in SEPA-Migrationsprojekten als auch in SWIFT-Projekten großer Universalbanken gearbeitet.

Anke Rombach ist Senior Consultant bei NTT DATA und beschäftigt sich insbesondere mit Vertriebscontrolling, Aspekten des Zahlungsverkehrs und Instant Payments. Ihr Know-how umfasst zudem den Massen- und Individualzahlungsverkehr.

Robert Schudey ist seit mehr als 10 Jahren im Zahlungsverkehr tätig. Als Lead Consultant bei NTT DATA beschäftigt er sich insbesondere mit den Themen PSD2 und Instant Payments. Sein Know-how umfasst den Massen- und Individualzahlungsverkehr sowie das Testing von ZV-Anwendungen.