

OPEN TRANSACTION BANKING

Trusted Blended Payments - Geld verdienen mit Zahlungsverkehr

Wer heute für die Finanzdienstleistungen von morgen plant, kommt um PSD2 und Echtzeit-Bezahlverfahren nicht herum. SCT Inst, das SEPA-Überweisungsverfahren für die Abwicklung von Überweisungen in Echtzeit, ist europaweit etabliert. Die Covid-19-Krise hat den Trend zum kontaktlosen Bezahlen drastisch verstärkt. Doch für die Finanzwirtschaft geht es um viel mehr als die Abschaffung des Bargelds. Die Zukunft ihrer Existenz liegt in Trusted Blended Payments.



Corona macht im europäischen Zahlungsverkehr 2020 den Unterschied: Fast zwei Drittel der Deutschen (61 Prozent) zahlen heute beim Einkauf mobil mit Karte oder Smartphone. Das ermittelte der Bankenverband in einer aktuellen Kurzumfrage. Demnach verzichtet rund ein Viertel der Befragten (26 Prozent) aus Anlass der Corona-Krise bewusst auf Barzahlungen, während 35 Prozent schon vorher überwiegend bargeldlos zahlten.

Zwar geben mehr als drei von zehn Befragten (37 Prozent) an, dass sie genauso oft bar bezahlen wie vor der Krise. Dennoch ist klar: In der Pandemie entdecken Verbraucher mehr denn je die Vorteile des kontaktlosen Bezahls für sich. Wenn der aktuelle Trend anhält, ist davon auszugehen, dass der Baranteil bis 2025 auf etwa ein Drittel des Umsatzes in Deutschland sinken wird. Fast 50 Länder haben die Grenzwerte für kontaktlose Zahlungen bereits erhöht. Damit ist Covid-19 zu einem der wichtigsten Treiber der tiefgreifenden Veränderungsprozesse im Zahlungsverkehr avanciert.

Die Pandemie wirkt fort

Schon heute zeichnet sich ab, dass die beschriebenen Auswirkungen länger anhalten werden als die Pandemie selbst. Ein Grund dafür: Unternehmen – auch in der Finanzindustrie – werden mittel- bis langfristig versuchen, möglichst viele bislang manuelle Prozessschritte zu automatisieren, um sie vor den Auswirkungen von künftigen Lockdowns oder anderen Katastrophen zu schützen. In diesem Zusammenhang bietet der Zahlungsverkehr für alle Beteiligten großes Potenzial.

Hinzu kommt: Infolge der durch den Lockdown ausgelösten wirtschaftlichen Krise wird es schwieriger, die steigenden Kapitalanforderungen der Aufsicht und die Shareholder-Erwartungen an die Eigenkapitalrendite zu erfüllen. Das führt dazu, dass Unternehmen weltweit und branchenübergreifend den Trend von CAPEX (Investitionsausgaben für längerfristige Anlagegüter) zu OPEX (laufen-

de Ausgaben für einen funktionierenden operativen Geschäftsbetrieb) forcieren.

Investitionsgüter wie Maschinen und Anlagen werden seltener gekauft. Bezahlt wird nur noch deren Nutzung – und zwar in Echtzeit. Dabei werden Zeitpunkt und Höhe der einzelnen Zahlungen immer stärker von einer Vielzahl unterschiedlicher Faktoren abhängen. Das gilt beispielsweise für Versicherungsprämien und Leasingraten ebenso wie für die flexible Gestaltung von Tilgungs- und Zinsanteilen bei der Kreditrückzahlung. Die Basis dafür sind vertrauensvolle, sichere Zahlungstransaktionen im Hintergrund, sogenannte Trusted Blended Payments.

Mehr als Zahlungsabwicklung

Das Modell der Trusted Blended Payments enthält eine ganze Reihe unterschiedlicher Use Cases. Ihr Mehrwert besteht unter anderem darin, dass sie Zahlungsvorgänge kundenfreundlicher gestalten. Denn Kunden, vor allem Verbraucher, wollen sich nicht mit dem Zahlungsvorgang beschäftigen, sondern mit dem Produkt oder der Leistung, die sie erwerben. Amazon Go, die Idee des kassenlosen Supermarkts, setzt diese Erkenntnis in die Praxis um – als prominentes Beispiel für den Use Case Pay As You Go. Das Konzept findet auch in Deutschland bereits Nachahmer – allerdings noch mit menschlicher Interaktion. So bietet beispielsweise Edeka in mehreren Filialen die Möglichkeit an, per App zu bezahlen – ohne die lästige Wartezeit an der Kasse.

Ein solch unsichtbarer – aber falls gewünscht, jederzeit nachvollziehbarer – Zahlungsverkehr, nicht nur am Point of Sale (PoS), sondern entlang der gesamten Wertschöpfungskette, eröffnet ganz neue Geschäftsmöglichkeiten. Dazu gehören etwa automatische Ersatzteilbestellungen, nutzerbasierte Produktions- und Investitionskreditrückzahlungen oder parametrische Versicherungen in der Lebensmittellogistik, bei denen eine Unterbrechung der Kühlkette automatisch die fällige Entschädigungszahlung auslöst. Entsprechende Use Cases unter der Bezeichnung Pay As

You Use oder Pay How You Use finden sich insbesondere in Branchen wie Handel, Leasinggeber, Automotive, Versicherungsunternehmen, aber auch bei klassischen Kreditinstituten.

Das dritte Modell, das sehr eng mit den bereits genannten zusammenhängt, ist Pay As You Earn. Dabei werden beispielsweise Tilgungszahlungen für Investitionskredite zur Finanzierung von Industrieanlagen nur ausgelöst, wenn damit auch wirklich Erlöse generiert werden. Diese neue Zahlungsmethode beruht auf Pay As You Use, geht aber einen Schritt weiter, weil hier Zahlung und Finanzierung miteinander verschmelzen.

Realer Produktions-Output

Während es bei rein nutzungsorientierten Zahlungen, wie bei Car-Sharing-Abrechnungen oder beim telemetriegetriebenen Einzug von Kfz-Versicherungsprämien, lediglich um die Begleichung einer Verbindlichkeit geht, werden Höhe und Frequenz der Tilgungszahlungen bei modernen Maschinen-Investitionsfinanzierungen vom realen Produktions-Output bestimmt und sind damit unmittelbar mit den damit verbundenen Einnahmen verknüpft.

Zu den ersten Anbietern von Trusted Blended Payments gehört die Commerzbank. Das Unternehmen vergibt in einem Pilotprojekt Landmaschinenfinanzierungen, die abhängig von der Nutzung der Maschinen zurückgezahlt werden. Die Voraussetzungen für die Rückzahlung werden über Sensoren an den Maschinen ermittelt und dann an unterschiedliche Systeme der Beteiligten übertragen, die anschließend automatisiert die Zahlungsabwicklung vornehmen. Solange die Eigentümerschaft der Maschine rechtlich eindeutig ist, verläuft die starke Kundenauthentifizierung nach der Zahlungsdiensterichlinie PSD2 wie beim Bezahlen einer natürlichen Person am PoS.

Bei zukünftigen M2M-Payments (Bezahlvorgänge zwischen Maschinen) über Maschinenidentitäten, die von mehreren juristischen Personen benutzt werden, sind Authentifizierung, Zahlungs-Autorisierung und Haftung je-

doch noch zu regeln. Insbesondere maschinelle Willenserklärungen zwischen Maschinenidentitäten sind im Gegensatz zu einer Zahlungsauslösung einer natürlichen Person über einen gewerblichen Zahlungsauslösedienstleister (PISP) nach aktueller Rechtslage noch nicht geklärt.

Ein anderes Beispiel liefert Daimler Mobility: Dabei erhalten Nutzfahrzeuge, insbesondere Lkw, jeweils eine eigene digitale ID über eine sogenannte Car Wallet. Damit lösen sie im Sinne eines Trusted Economic Agent (vertrauenswürdigen Wirtschaftssubjekt) tokenbasiert, auf Basis von Distributed-Ledger-Technologie, beispielsweise die Zahlung von Leasinggebühren abhängig von der Laufleistung aus – ein Modell, dass sich auch auf Zoll- oder Mautgebühren, Tanken und Parken ausdehnen lässt und mit digitalen Zahlungslösungen wie Mercedes pay verknüpft werden kann.

Neue Datenströme verlangen neue Lösungen

Eine Voraussetzung für das Funktionieren dieser und vieler weiterer Anwendungen von Trusted Blended Payments ist die geschickte Kombination innovativer Technologien. Schließlich müssen unterschiedlichste Daten erhoben, verteilt und ausgewertet werden. Dafür sorgen Spezialisten, zumeist FinTechs, die solche Daten außerhalb der klassischen Finanzdatenströme wie SWIFT etc. oder der Risikodatenaggregation nach BCBS 239 managen.

Ein besonderes Problem stellt noch die rechtliche Behandlung von Maschinen als Zahlungsauslöser und deren technische Umsetzung dar. Doch mit der Technik allein ist es nicht getan. Vielmehr kommt es darauf an, unternehmens- und branchenübergreifend effiziente, sichere und zuverlässige Zahlungsverkehrsprozesse zu entwickeln. Dazu bietet

sich das Prinzip der Co-Creation an, das für eine faire Verteilung von Aufwand und Ertrag zwischen den unterschiedlichen Beteiligten sorgt. Darüber hinaus ist es an der Zeit, dass auch die Politik erkennt, wie stark inzwischen die vielen kaum bis gar nicht kontrollierten FinTech-Unternehmen und Zahlungsdienstleister faktisch in die weltweiten Zahlungsprozesse eingebunden sind, und entsprechend handelt.

Instant wird das New Normal

Das zentrale Nutzenargument und die größte Herausforderung sowohl für die technische Umsetzung als auch für die Prozessorganisation besteht in der Echtzeitfähigkeit. Pay As You Wait ist kein Geschäftsmodell. Zu den wichtigsten Veränderungen im europäischen Zahlungsverkehr vor der Pandemie gehört deshalb die rasche Verbreitung des Instant Payment Standards SCT Inst.



Laut European Payment Council (EPC) bieten mittlerweile mehr als zwei Drittel aller Zahlungsverkehrsdienstleister in 22 Ländern des Europäischen Zahlungsraums SCT Inst für die sofortige Übermittlung von Zahlungen an. Bis zum ersten Quartal 2020 stieg der Anteil der SCT-Inst-Transfers an der Gesamtzahl der SEPA-Überweisungen auf fast sechs Prozent.

Zwar ist angesichts der höheren Kosten für die Echtzeitüberweisung nicht damit zu rechnen, dass sie die klassischen SEPA-Transaktionen als Standard für sämtliche Zahlungen ablösen wird. Dennoch gilt sie in Fachkreisen als The New Normal – im Sinne einer Option, die Kunden von ihrem Payment Service Provider (PSP) ganz selbstverständlich erwarten – sei es als Möglichkeit zum bargeldlosen Gebrauchtwagenkauf, als Grundlage innovativer Pay-per-Use-Geschäftsmodelle im Maschinen- und Anlagenbau oder als effizienter und sicherer Weg der grenzüberschreitenden Handelsfinanzierung.

Die meistgenannten Anwendungen sind bislang etwa die Bezahlung der Öllieferung oder der private Autoverkauf, bei dem der Fahrzeugbrief übergeben wird, wenn der Verkäufer den Eingang der Echtzeitüberweisung auf seinem Konto sehen kann. Weitaus wichtiger sind PSD2 und SCT Inst jedoch in ihrer Funktion als Türöffner für Echtzeit-Transfers und Open Banking.

„Trusted“ können Banken besser

Gleichwohl bleibt beträchtlicher Handlungsbedarf für die deutschen und europäischen Akteure. Bislang läuft ein Großteil der Kartenzahlungen in Europa über internationale Plattformen. Gleichzeitig erobern die BigTechs aus Ost und West den Markt für Zahlungsdienstleistungen. Dabei setzen sie neue Standards in punkto Benutzerfreundlichkeit, etwa durch die Auhentifizierung per Facial ID. Neben den US-amerikanischen Konzernen Google, Amazon, Facebook und Apple (GAFA) haben sich hier die chinesischen Anbieter Baidu, Alibaba und Tencent (BAT) längst als Betreiber globaler

Ökonomieplattformen etabliert. Anders ausgedrückt: Europa droht die Abhängigkeit von internationalen Partnern, wenn es um die Abwicklung von Zahlungsströmen geht. In einer Phase, in der die digitale Zahlungsabwicklung zentraler Bestandteil innovativer Geschäftsmodelle wie Pay Per Use oder Pay As You Earn wird, würde das die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft insgesamt gefährden. Zunehmende protektionistische Tendenzen in Nordamerika und Asien lassen das Fehlen eigener Basisinfrastrukturen noch gefährlicher für die Entwicklung Europas erscheinen.

Einen Vorgeschmack auf künftige Szenarien vermittelte das entfesselte Marktgeschehen beim Beschaffen von Atemschutzmasken während der ersten Wochen der Corona-Pandemie, als bei so manchem Deal über lange Zeit nicht klar war, wo sich Waren und Zahlungen befinden, geschweige denn, wann sie wo eintreffen. Mit einem digitalen Zahlungsverkehr im Sinne von Trusted Blended Payments hingegen können Finanzdienstleister ihren Kunden die Sicherheit und Zuverlässigkeit von Transaktionen auch unter erschwerten Bedingungen bieten und sich damit neue Umsätze sichern. Denn Trusted können etablierte Finanzinstitute besser als die GAFAs, BATs und FinTechs dieser Welt.

Vor diesem Hintergrund war die Einführung von SEPA und SCT Inst nicht weniger als ein wichtiger Schritt der europäischen Finanzwirtschaft auf dem Weg zum Banking der Zukunft – aber auch nicht mehr. Weitergehende Initiativen wie #DK als Angebot der Deutschen Kreditwirtschaft und EPI (European Payments Initiative) als Ansatz zu einer gemeinsamen europäischen Lösung belegen den Gestaltungswillen der etablierten europäischen Finanzwirtschaft. Wirklich erfolgreich werden sie jedoch nur dann sein, wenn die Branche insgesamt bereit und in der Lage ist, ihr Leistungsportfolio von reinen Finanztransfers auf die Unterstützung digitaler Geschäftsbeziehungen mit Trusted Blended Payments umzustellen.

FAZIT

Eine der Hauptaufgaben von Banken besteht seit jeher darin, Zahlungsvorgänge kundenfreundlicher zu gestalten. Denn Kunden, vor allem Verbraucher, wollen sich nicht mit dem Zahlungsvorgang beschäftigen, sondern mit dem Produkt oder der Leistung, die sie erwerben. Trusted Blended Payments, also vertrauensvolle, sichere Zahlungstransaktionen im Hintergrund, liefern dazu einen wichtigen Beitrag. Sie erfordern virtuelle Ökosysteme, die das Know-how der vertrauenswürdigen klassischen Finanzdienstleister mit der Innovationskraft der FinTechs und der fachlichen Kompetenz von Handels- und Fertigungsunternehmen koordinieren.

Beim Aufbau solcher Ökosysteme hat sich Co-Creation als erfolgreiches Verfahren etabliert, mit dem Unternehmen ihre Trusted-Blended-Payment Geschäftsmodelle in einem sicheren Umfeld aufbauen, das eine konsensorientierte Verteilung von Aufgaben und Nutzen fördert.

Autor



Ralf Baust leitet als Head of Banking, NTT DATA DACH, das

Geschäft mit Banken und Finanzdienstleistern in Deutschland, Österreich und der Schweiz.