

Pressemitteilung | TME Institut | 12.12.2017

Bargeldlos bezahlen in Echtzeit

Instant Payment ist nun auch in Deutschland gestartet

FRANKFURT AM MAIN. Nach SEPA und neuen digitalen Bezahlmethoden kommt nun auch das Instant Payment nach Deutschland: Mitte November startete die UniCredit mit dem innovativen Bezahlssystem, dessen Vorteile weit über die Zeitersparnis hinausreichen. „Wir erleben einen weiteren Schritt weg vom Bargeld“, sagt Stefan Roßbach, Partner Digital Banking der TME AG, einer Frankfurter Unternehmensberatung für Financial Services. Der Experte sieht Banken vor der Herausforderung, sich trotz hohen Aufwands und noch nicht ausreichender Akzeptanz der Konsumenten auf Instant Payment einzulassen. „Pioniere haben die Chance, frühzeitig neue Kunden zu gewinnen und zu binden.“

Scheine und Münzen, Kredit- und EC-Karten, Online-Banking und Mobile Payment per Smartphone oder Tablet: Das Instant Payment unterscheidet sich fundamental von all diesen Arten des Bezahls. Es ist dafür keine Karte oder physisches Geld nötig, eingekauft werden kann an jedem Tag des Jahres rund um die Uhr und die gezahlte Summe ist nahezu sofort beim Empfänger verfügbar. Vor allem die hohe Geschwindigkeit des Bezahls in Echtzeit führt zu zahlreichen Anwendungen und Pluspunkten für alle Beteiligten. So definiert denn auch das European Payment Council Instant Payment als eine Zahlung, die zu jeder beliebigen Zeit innerhalb von zehn Sekunden auf dem Empfängerkonto zur Verfügung steht.

Ob dafür Überweisung, Lastschrift oder eine Zahlungskarte als Basis genutzt wird, ist irrelevant. Ebenso unabhängig ist das Instant Payment von der Art des Clearings, also dem Feststellen gegenseitiger Forderungen und Verbindlichkeiten. Und schließlich gibt es auch für die endgültige Verrechnung, das Settlement, mehrere Möglichkeiten. Ob Clearing und Settlement praktisch simultan geschehen oder sich die Banken zunächst Garantien geben und am Ende des Tages verrechnen: „Entscheidend sind die sofortige Belastung des Auftraggeberkontos und die sofortige Gutschrift beim Empfänger“, so Robert Hesse, Payment Experte im Bereich Digital Banking bei der TME AG. Bei konventionellen Zahlungen dauert beides mindestens einen Geschäftstag, mit der Instant-Methode besteht jederzeit Klarheit über die Liquidität.

Die Kosten sinken, der Komfort steigt

Was das heißt? Zum Beispiel kann ein Unternehmen bestellte Waren sofort verschicken, weil es kein Risiko gibt, dass sie nicht bezahlt werden. Der Konsument wiederum bekommt schneller das Gewünschte und hat immer den Überblick über seinen Kontostand. Im B2B-Bereich lassen sich Rechnungen erst am letzten Tag der Zahlungsfrist bezahlen, was eine längere Nutzung des Cashflows erlaubt. Zugleich wird deshalb seltener eine Kreditaufnahme nötig sein und die Versicherungskosten sinken, wenn weniger Bargeld im Spiel ist.

Noch größer sei der Nutzen im rein Privaten, betont Hesse: „Etwa beim Kauf eines Autos von einem Bekannten oder wenn nach dem Essen mit Freunden einer bezahlt und die anderen ihm ihre Anteile per Instant Payment überweisen – ganz ohne Bargeld.“ Anbietern für Lösungen im Zahlungsverkehr eröffneten sich neue Umsatzpotenziale, ergänzt Roßbach. Und die Digitalisierung beim Bezahlen dürfte sich beschleunigen, da Instant Payment alle Formen des E- und M-Payments fördert.

Akzeptanz muss steigen

All diesen Pluspunkten stehen allerdings noch eine Menge Schwierigkeiten gegenüber. Vor allem müsse eine flächendeckende Akzeptanz des Instant Payments erreicht werden, erläutert Roßbach. Diese hänge auf Seiten der Händler von den Kosten für die entsprechende Infrastruktur ab. Wichtig ist es auch, eine Aufsplitterung in viele nationale Instant-Payment-Systeme zu verhindern beziehungsweise rückgängig zu machen. Die damit befassten Organisationen wollen die Geldinstitute und Zahlungsdienstleister europaweit einheitliche Richtlinien mitentwickeln lassen. Später soll der gemeinsame Standard auf nationaler Ebene übernommen werden. Das hält Hesse für sehr sinnvoll, denn so könnten Ressourcen so effizient wie möglich eingesetzt werden.

Bisher allerdings haben in Europa nur wenige Banken konkrete Schritte hin zum Instant Payment eingeleitet oder dieses wie die UniCredit bereits eingeführt. Roßbach: „Viele warten auf die endgültige Marktreife, um so Kosten zu sparen und das Risiko von Fehlentscheidungen zu umgehen.“ Vorsichtig sei man insbesondere wegen noch zu geringer Nachfrage, aus Angst vor technischen Unzulänglichkeiten und der einzuhaltenden Regulatorik sowie wegen des in der Anfangsphase immensen organisatorischen und personellen Aufwands. Tatsächlich sind Kunden bislang zurückhaltend, weil Instant Payment in der Regel in Kombination mit Mobile Payment angewandt werden dürfte. Und die Verbreitung des Bezahlers per Smartphone scheitert hierzulande noch an Sicherheitsbedenken, wenngleich das Interesse daran bei den Konsumenten allmählich steigt.

Sicher, einfach und praxistauglich

Um all diese Herausforderungen zu bewältigen, braucht es nach Meinung von Roßbach eine praxistaugliche Technik mit hohem Sicherheitsstandard, die einfach handhabbar ist. Auch wenn es diesbezüglich noch einiges zu tun gebe, sollten Banken die Gelegenheit nutzen, Nachteile im Wettbewerb mit den neuen digitalen Playern auszugleichen. Instant Payment biete einen klaren Mehrwert für die Kunden, von dem diese aber erst überzeugt werden müssten. Das gelinge, indem man die Infrastruktur schaffe, die eine breite Anwendung ermögliche. „Dann nämlich wird es Netzwerkeffekte geben, die langfristig zu einem stabilen Zahlungssystem führen. Und das zieht weitere Kunden an, so dass letztlich ein exponentielles Wachstum möglich sein wird“, sagt Roßbach und schränkt ein: „Kurzfristig aber wird wohl nur die Lastschrift abgelöst, bis zum Abschied vom Bargeld wird es noch einige Zeit dauern.“

Über das TME Institut

Das TME Institut für Vertrieb und Transformationsmanagement hat seinen Sitz in Frankfurt am Main. Seit 2011 geht es in Kooperation mit Universitäten und Fachexperten aktuellen Entwicklungen im Banking nach, insbesondere in den Bereichen „Risk & Regulatory“, „Transformation Management“ sowie „Digital Banking“. Neueste Publikation des Instituts ist das im November 2017 veröffentlichte Factbook „Innovative Geschäftsmodelle im Digital Wealth Management“ (Bank Verlag 2017). Dieses stellt über 70 Geschäftsmodelle vor, die eine Referenz für die anstehende Entwicklung der Vermögensverwaltung darstellen.

Pressekontakt:

TME Institut für Vertrieb und Transformationsmanagement e. V.
Hamburger Allee 26-28
60486 Frankfurt am Main

Stefan Roßbach / Stephan Paxmann

Tel.: 069 7191309-0

E-Mail: kontakt@tme.de

Versand:

Fröhlich PR GmbH i. A. der TME AG
Alexanderstraße 14
95444 Bayreuth

Frau Siynet Spangenberg

Tel.: 0921 75935-53

E-Mail: s.spangenberg@froehlich-pr.de

Eingetragen beim Amtsgericht Bayreuth, HRB 1994
Geschäftsführer: Hans-Jochen Fröhlich