



DIE VORTEILE VON REQUEST TO PAY

GEMEINSAM MIT IHNEN SICHERN WIR DEN
ECHTZEITZAHLUNGSVERKEHR AB

REQUEST TO PAY – EINES DER TOP-THEMEN IM ZAHLUNGSVERKEHRSMARKT!

R2P ist ein neuer europäischer Standard für elektronische Zahlungsaufforderungen seit Juni 2021. Profitieren kann davon neben Handel und Verbrauchern vor allem auch Banken. Das neue Zahlungsverfahren bietet eine Vielzahl von Optionen und Möglichkeiten.

Der Zahlungsempfänger ist hier der Initiator der Zahlung und schickt dem Zahlungspflichtigen eine Nachricht (neu: pain.013). Diese wird dann über eine Clearing Plattform transportiert. Der Zahlungsempfänger bekommt diese Zahlungsaufforderung anschließend angezeigt.

Es wird verschiedene Anzeigewege geben – sinnvoll wäre hier die Darstellung im E-Banking und über eine attraktive Banking App. Der Vorgang lässt sich an einem Beispiel verdeutlichen: Der Verbraucher bestellt etwas im Internet und entscheidet sich für die Zahlung mittels R2P. Beim Drücken des Bestellbuttons wird ein Pop-up beim Besteller erscheinen. In seiner Banking-App legitimiert er sich zunächst, beispielsweise über Facetime. Anschließend kann er die Zahlungsaufforderung annehmen oder ablehnen. Im Falle der Zustimmung wird die Bank dann die Zahlung veranlassen und im besten Fall eine Instant Payment generieren.

DER EINSATZ VON REQUEST TO PAY

Derzeit herrscht viel Diskussion zu dem Thema allgemein und auch zu den Anwendungsfällen. Zwei der meist diskutierten Use cases sind zum einen die Zahlung am Point of Sale (POS) und zum anderen im Internet.

Der Zahlungspflichtige erhält an der Kasse im Supermarkt beispielsweise mit der Zahlungsaufforderung den Kassenbon in elektronischer Form in die Banking App und stimmt der Zahlung zu. Hier gibt es allerdings noch viele ungeklärte Fragen wie z.B: Wie funktioniert die Strecke Kassenterminal zum Mobiltelefon in einer akzeptablen Zeit? Was passiert, wenn man nicht reagieren kann z.B. Handyentsperrung funktioniert nicht? Diese Anwendungsfälle sind noch etwas wage

und meiner Meinung nach noch kein Top- Use-Case. Dies sehe ich eher für nicht zeitkritische Geschäfte, wie zum Beispiel in einem Möbelhaus oder beim Optiker einsetzbar, aber nicht unbedingt beim Discounter.

Ein Top-use Case, der auch der Grund für den Durchbruch sein wird sind Zahlungen im E-Commerce. Die Versandhersteller werden hiervon enorm profitieren, denn es bietet große Vorteile gegenüber der Lastschrift: sie haben zum einen keine Mandatsverwaltung und zum anderen ist R2P auch für wiederkehrende Zahlungen bzw. den Dauerbetrieb geeignet. Weiterhin ist die Kombination mit der elektronischen Rechnung ist interessant, denn für den Konsumenten entfällt die Verwaltung zahlreicher papierhafter Belege. Diese können dann im elektronischen Postfach bei der Bank aufbewahrt werden. In einem Garantiefall, wenn z.B. ein Gerät kaputt geht kann der Konsument dann auf seine zentrale Ablagestelle zurückgreifen.

DER AKTUELLE STAND DER UMSETZUNG

Das EPC (European Payments Council) hat ein Scheme Rulebook erstellt und in den Umlauf gebracht. Banken und verschiedene Teilnehmer der Industrie können hier bis Ende September Rückmeldungen geben. Es ist ein relativ kompaktes Dokument mit Rechten und Pflichten der einzelnen Vertragsparteien, in dem auch bereits ein Stück weit auf Nachrichtentypen eingegangen wird. Eine finale Version soll bis Ende November erstellt werden. Eine Beschreibung der technischen Umsetzung ist ebenfalls erstellt und soll im November 2020 final sein, sodass eine Testinfrastruktur genutzt werden kann. Ob der vorgesehen Zeitplan aufgrund der aktuellen Pandemie eingehalten werden kann wird sich zeigen.

DIE VORTEILE VON REQUEST TO PAY

Die wohl größte Herausforderung für Banken ist es R2P für den Konsumenten attraktiv zu gestalten. Gerade die Kombination mit der vorhin beschriebenen e-Rechnung ist sicherlich interessant. Zudem ist hier auch der Sicherheitsaspekt attraktiv, denn der Zugriff auf alle elektronischen Rechnungen, die dann bei der Bank „lagern“ ist über die Mehrfaktorautorisierung gesichert und so definitiv sicherer als ein E-Mail-Postfach oder ähnliches. Der Schutz vor Angreifern wird somit erhöht.

Der Aspekt der Sicherheit und des e-Postfachs wird die Hemmschwelle für den Bankkunden, seine Hausbank zu wechseln, erhöhen. Zudem ist das Ganze Verfahren von R2P ein deutlich smarterer Prozess als die klassische Lastschrift. Es ist weniger fehleranfällig, durch die Datenübermittlung, die vom Zahlungsempfänger initiiert wird, steigt die Sicherheit und es sind keine Zahlungsdienstleister für den Kunden sichtbar.



FÜR KONSUMENTEN

- Schnelles und bequemes Bezahlen
- Vermeidung von Mahnungen
- Mehr Kontrolle durch e-Rechnung



FÜR UNTERNEHMEN/ SHOPS

- Sicherer und schneller Zahlungseingang
- Reduzierung der Prozesskosten
- Mandatsverwaltung fällt weg



FÜR ZAHLUNGS- DIENSTLEISTER

- Kontrolle über Zahlverfahren
- Kundenbindung durch Mehrwerte
- Vermeidung von Kontoschließung

WIE GEHT VAN DEN BERG MIT DEM THEMA UM?

Für uns ist es extrem wichtig zu allen Themen „up to date“ zu sein, um diese Infos auch an unsere Kunden weiterzugeben – so auch bei dem Thema R2P.

Wir haben das Thema in Expertenrunden und Netzwerken verfolgt und uns eingebracht. Seit die EBA und das EPC sich dem Thema angenommen haben, steigt die Aufmerksamkeit hier extrem. Der Handel pusht das Ganze enorm. Das Thema ist überall im Munde und wir sehen viele Vorteile gegenüber von Lastschriftverfahren. Zum einen analysieren wir das Thema intensiv: was sind die Marktchancen? Was sind unsere Einflüsse? Wie sieht R2P in der Zukunft aus? Wie wirkt es sich auf unsere Software bzw. unser Zahlungsverkehrssystem vdb/PPM aus? Wie werden wir uns dahingehend aufstellen? – Das sind alles Fragen, die wir bereits analysiert haben. Zum anderen setzt sich unsere eigene Entwicklung bereits mit dem Thema auseinander und schaut sich bereits die technische Dokumentation an, sodass wir bereits zeitnah die neuen Nachrichtentypen wie den pain.013 verarbeiten können werden.

R2P- EHER EIN FLOP ODER EIN DURCHBRUCH?

Anfangs war die Skepsis bei uns doch sehr hoch, da man sehr viel Energie reinstecken muss bis das Ganze Akzeptanz bekommen kann. Mittlerweile hat sich unsere Meinung extrem geändert. Wenn man mitbekommt wie der Handel bzw. die Industrie das Ganze aufnimmt und vorantreibt, ist das schon enorm. Die Vorteile sind riesig, gerade mit der zuvor angesprochenen Kombination der elektronischen Rechnung. Für Internetanbieter, die zum Teil 3-5 verschiedene Zahlverfahren anbieten ist es eine smarte Geschichte. Außerdem sind keine Rücklastschriften möglich, sodass hier besser kalkuliert werden kann. Sicherheit ist hier ein ebenfalls sehr gutes Argument. Seit EPC, EBA, EBICS und weitere Organisationen sich damit beschäftigen wird die Initiative extrem vorangetrieben und die Banken sehen es als Chance und Notwendigkeit hier mit zu spielen.

Für alle Beteiligten ist Request to Pay durchaus eine Smarte Lösung – also eher Durchbruch als Flop!

MEET THE TRANSACTION PEOPLE.

van den Berg Service AG

Seit 35 Jahren entwickelt die van den Berg Service AG innovative Lösungen im Zahlungsverkehr. Durch die Expertise in den Bereichen Instant Payments, Individual- und Massenzahlungen, Card Clearing sowie SWIFT- und EBICS Konnektivität, hat sich van den Berg als zuverlässiger Zahlungsverkehrsspezialist auf dem Markt etabliert.



**SIE HABEN FRAGEN ODER WÜNSCHEN EIN
GESPRÄCH MIT EINEM UNSERER EXPERTEN?**

Wenden Sie sich gerne an uns unter:
sales@vdb.de oder
telefonisch: 02406 - 954 520

www.vdb.de