



Request-to-Pay

Wie Kunden und Banken im Zahlungsverkehr
profitieren können

Request-to-Pay – Wie Kunden und Banken im Zahlungsverkehr profitieren können, Okt 2021

© d-fine GmbH

1. Request-to-Pay: Ein Nachrichtenformat mit Potential im Zahlungsverkehr **Seite 3**

2. Der Prozessablauf im Detail **Seite 4**

3. Banken können ihren Kunden innovative Request-to-Pay Mehrwertdienste anbieten **Seite 6**

3.1 Cash-Management mit Mikrokrediten als Alternative zum Dispo

3.2 ERP-Integration und Rechnungsarchivierung

4. Request-to-Pay als Chance für Banken **Seite 8**

4.1 Vielversprechende Marktentwicklung im Zahlungsverkehr

4.2 Request-to-Pay als digitalisierter Kanal zur Zahlungsabwicklung für Unternehmen und Baustein einer modernen Geschäftsstrategie für Banken

5. Zeit zu handeln **Seite 9**

Request-to-Pay: Ein Nachrichtenprotokoll mit Potential im Zahlungsverkehr

Request-to-Pay (RTP) ist ein Nachrichtenprotokoll für den Einsatz im Zahlungsverkehr. Der RTP-Prozess ist zwischen der Geschäftsiniziiierung und der eigentlichen Zahlungsausführung eingebettet. Trotz dieser eng gefassten Rolle hat RTP das Potential, Prozesse und Kundenerlebnisse in Zahlungsverkehr und Handel End-to-End zu verbessern.

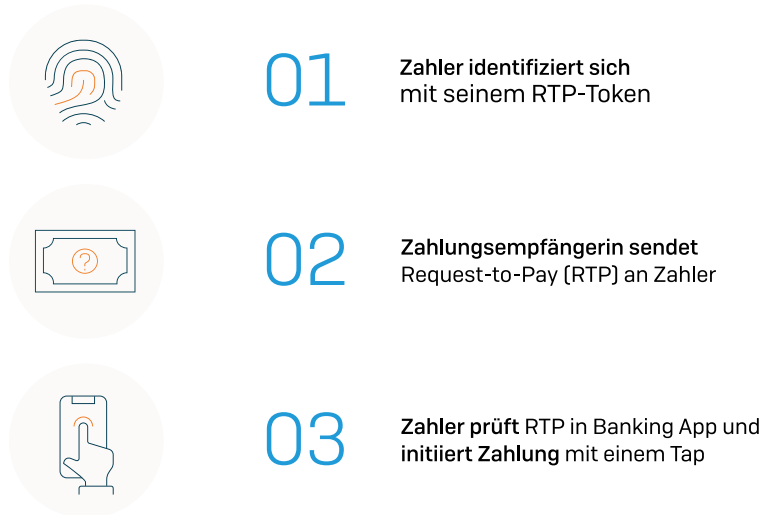


Abbildung 1: Request-to-Pay in der Schnellübersicht

Abbildung 1 zeigt eine Geschäftstransaktion mit RTP. Das RTP-Protokoll setzt auf die Versendung von Zahlungsanfragen durch Zahlungsempfänger und deren Prüfung und Bestätigung durch Zahler. Das Verfahren erlaubt eine zeitlich flexible Zahlungsinitiierung und kommt dank eines volldigitalen Prozesses ohne lästiges Ausfüllen von Überweisungsträgern aus.



Request-to-Pay...

- ... ist ein Nachrichtenprotokoll für den Zahlungsverkehr.
- ... hat das Potential, den Bezahlvorgang und die damit verbundenen Prozesse zu optimieren.
- ... ist grundsätzlich agnostisch gegenüber dem Bezahlverfahren, bietet sich aber in Kombination mit SEPA Instant Credit Transfer besonders an.
- ... kann Banken als Innovationsplattform für Mehrwertdienste dienen.

RTP kann somit bezüglich Bequemlichkeit und Schnelligkeit mit bereits bestehenden und an Popularität gewinnenden Zahlungsdiensten von PayPal, Apple Pay oder Klarna konkurrieren. Da sich die Kopplung von RTP mit elektronischen Rechnungen und Sofortüberweisungen anbietet, ist RTP besonders für Händler hochinteressant.

Banken, die bei der Orchestrierung der RTP-Nachrichten und schließlich bei der Ausführung der Zahlungen die zentrale Rolle spielen, können ebenfalls profitieren. Der mit RTP verbundene Datenschatz und der direkte Kundenkontakt erlauben es Banken, ihr Produktportfolio um innovative Mehrwertdienste zu erweitern.

02.

Der Prozessablauf im Detail

Im Folgenden wird der Ablauf eines Request-to-Pay aus Sicht von Zahler und Zahlungsempfängerin beschrieben und den einzelnen Schritten der detaillierte technische Ablauf gegenübergestellt. Der technische Ablauf spielt sich dabei zum Teil im Bereich der beteiligten Banken ab (ZV-Systeme, Banking Apps), zum Teil wird die von der EBA bereitgestellte RTP-Infrastruktur genutzt.

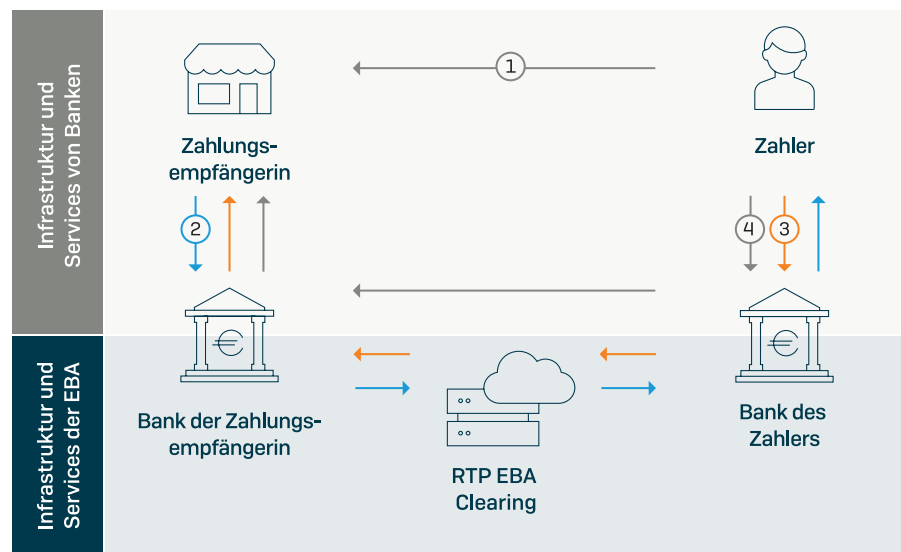


Abbildung 2: Akteure und Abläufe bei Request-to-Pay

In der folgenden Tabelle werden beide Aspekte anhand eines typischen Use Cases im E-Commerce einander gegenübergestellt. Die Zahlungsempfängerin ist die Inhaberin eines Webshops für Sportartikel. Der Zahler ist ein Kunde, der im Webshop einen Fahrradhelm erwerben möchte. Der Kunde legt den Fahrradhelm in den Warenkorb und wechselt in den Kassenbereich des Webshops. Dort gibt er die relevanten Versandinformationen ein und wählt RTP mit der Option pay now.

Interaktion von Händlerin und Kunden

Der Kunde wird aufgefordert, seinen RTP-Identifizierungstoken (z. B. eine Telefonnummer oder E-Mail-Adresse) einzugeben.

Technischer Ablauf

1. Der Zahler sendet seinen RTP-Identifizierungstoken, den er zuvor in einem RTP-Registrierungsprozess festgelegt hat, an die Zahlungsempfängerin.

Der Token ist im für alle Banken zugänglichen RTP-Identifizierungsregister hinterlegt. Das Register enthält ein Mapping des Tokens auf die Bank der sich dahinter befindenden Person. Nur die eigene Hausbank verfügt über die sich wiederum dahinter befindenden Identitäts- und Kontodaten. So kann die Bank der Zahlungsempfängerin die Bank des Zahlers anhand seines Tokens ermitteln, ohne dass der Zahler seine Kontodaten an Händler oder Fremdbank weitergeben muss.

Die Händlerin sendet den RTP an ihre Hausbank. Die RTP-Nachricht enthält die relevanten Transaktionsdaten, wie z. B. Zahlungsbetrag, Währung, Datum, Order ID und den RTP-Identifizierungstoken des Kunden.

2. Die Zahlungsempfängerin sendet eine pain.013 RTP-Nachricht (Creditor Payment Activation Request) an den Zahler.

a. Die Bank der Zahlungsempfängerin erhält die pain.013 RTP-Nachricht und ermittelt die Bank des Zahlers im RTP-Identifizierungsregister.

b. Die Bank der Zahlungsempfängerin sendet die pain.013 RTP-Nachricht an die Bank des Zahlers.

c. Die Bank des Zahlers erhält die pain.013 RTP-Nachricht und ermittelt den Zahler und seine Kontodaten über den RTP-Identifizierungstoken.

Der Kunde erhält auf seinem Smartphone die Benachrichtigung, dass ein RTP in der Banking-App vorliegt.

d. Die Bank des Zahlers sendet den RTP an die Banking-App des Zahlers.

Der Kunde authentifiziert sich in der App, z. B. mittels seines Fingerabdrucks, und bestätigt den RTP der Händlerin

3. Der Zahler sendet den RTP-Status (RTP von Zahler akzeptiert) mittels einer pain.014 RTP-Nachricht (Creditor Payment Activation Request Status Report) über seine Bank und die Bank der Zahlungsempfängerin an die Zahlungsempfängerin. Damit endet der eigentliche RTP-Prozess.

Da der Kunde die RTP-Option pay now und Zahlungsart SEPA Instant Payment gewählt hat, übermittelt die App zeitgleich einen Überweisungsauftrag zur sofortigen Ausführung zugunsten der Händlerin an die Bank des Kunden.

Die Händlerin erhält eine Zahlungsbestätigung mit allen Kerndaten, insbesondere der Order-ID, so dass sie den Zahlungseingang eindeutig dem Verkauf zuordnen kann.

4. Die Zahlungsabwicklung erfolgt durch eine pacs.008 SEPA-Nachricht. Der Zahlungsabwicklungsprozess endet mit einer Zahlungsbestätigung an die Zahlungsempfängerin.

Banken können ihren Kunden innovative Request-to-Pay-Mehrwertdienste anbieten

RTP eignet sich wegen seiner vollelektronischen Abwicklung, u. a. durch den Einsatz strukturierter elektronischer Rechnungen, optimal für eine Kopplung mit datengetriebenen Mehrwertdiensten. Banken, die diese Services anbieten, eröffnet sich so das Potential, ihren Kunden personalisierte Services anzubieten, zusätzliche Ertragsquellen zu erschließen, und durch Verknüpfung der Services mit Geldkonten eine stärkere Kundenbindung zu erreichen.

Wir stellen im Folgenden zwei Service-Szenarien vor. Diese illustrieren, wie auf RTP basierende Mehrwertdienste konkret aussehen könnten und welchen Nutzen sowohl Banken als auch ihre Kunden in diesen Szenarien genießen würden. Neben RTP spielt dabei die Analyse der im Prozess verfügbaren Daten eine wesentliche Rolle – Banken können bei der Analyse dieser Daten das große Vertrauen nutzen, dass ihre Kunden ihnen entgegenbringen.

3.1

Cash-Management mit Minikrediten als Alternative zum Dispo

Ein Kunde ist online auf der Suche nach einer Couch und findet ein Angebot, das er unbedingt wahrnehmen möchte. Vor dem Kauf konsultiert er seinen persönlichen Cash-Manager in der Banking-App. Dieser prognostiziert, dass die Anschaffung der Couch in zwei Wochen einen Liquiditätsengpass verursacht und so die regelmäßige Mietzahlung gefährdet. Trotzdem kauft der Kunde seine Traum-Couch und weiß sich finanziell in guten Händen. Denn seine Bank hat ihm ad hoc einen günstigen Minikredit eingeräumt, der den absehbaren Liquiditätsengpass zielgenau auflöst. Dieses Szenario stellt einen möglichen Mehrwertdienst dar, der auf RTP und der damit verbundenen Digitalisierung der Zahlungsabwicklung basiert.

Ein RTP – und eine eventuell gleichzeitig verschickte elektronische Rechnung – enthalten strukturierte Daten, die von Banken ausgewertet werden können. Damit sind besonders zielgenaue Prognosen über Geldabflüsse auf Kundenkonten möglich. Gekoppelt mit der Historie tatsächlicher Geldbewegungen in beide Richtungen kann eine Liquiditätsprognose erstellt werden. Diese klassische modellbasierte Vorhersage von Geldabflüssen kann mit Hilfe bereits akzeptierter aber noch nicht beglichener RTP geschärft werden. Denn das Nachrichtenprotokoll sieht die Möglichkeit vor, einen RTP bei Empfang zu akzeptieren (accept now), aber die Begleichung der Forderung aufzuschieben und den Zeitpunkt der beabsichtigten Beauftragung der Zahlung anzugeben (pay later).

Dank der Auswertung von Datenflüssen weist der Cash-Manager auf absehbare Deckungslücken hin, und der Kunde kann rechtzeitig reagieren. Falls der Kunde auf eine Anschaffung nicht verzichten möchte oder kann, hat er über den Cash-Manager Zugang zu einer maßgeschneiderten Dispo-Alternative.

Sowohl die Bank als auch der Kunde können von der Vergabe von Minikrediten profitieren. Die Bank kann das Potential einer im Vergleich zum pauschalen Dispo-Kredit besseren internen Liquiditätsprognose heben. Abgeschlossene Minikredite haben eine feste Laufzeit und können wiederum selbst von der Bank für Liquiditäts-Vorhersagen im Cash-Manager genutzt werden. Weil sie die daraus erwachsenden Kosteneinsparungen teilweise weitergeben kann, kann der Kunde günstigere Konditionen genießen.

Für den Kunden bietet der Minikredit klare Zahlungsziele, die in seinem Cash-Manager berücksichtigt und nachvollziehbar dargestellt werden. Dies kann ein positives Gefühl unterstützen, einen guten Überblick und die Kontrolle über die eigenen Finanzen zu haben.

3.2

ERP-Integration und Rechnungsarchivierung

Ein mittelständisches Unternehmen der Logistikbranche übergibt am Monatsanfang ein Fahrzeug an seine Vertragswerkstatt, um die Hauptuntersuchung samt Wartung durchführen zu lassen. Wenige Tage später nimmt das Logistikunternehmen das Fahrzeug wieder entgegen, und beide Parteien wissen, dass die Forderung am Monatsende beglichen sein wird. Der Logistiker freut sich außerdem darüber, dass die Rechnung inzwischen GoDB-konform¹ archiviert, das eigene Buchhaltungssystem mit den korrekten Buchungsposten versorgt, und mit Geschäftsvorfällen verknüpft worden ist – und all dies ohne sein Zutun.

RTP macht's möglich, zusammen mit intelligenten Zusatzdiensten der Hausbank des Logistikers und dem Einsatz elektronischer Rechnungen durch die Werkstatt. Nach Abschluss der Arbeit erstellt die Werkstatt eine elektronische Rechnung im ZUGFeRD-Format², also ein PDF-Dokument und eine darin eingebettete strukturierte Rechnung im XML-Format. Im Anschluss sendet die Werkstatt einen RTP samt der elektronischen Rechnung an das Logistikunternehmen. Das Logistikunternehmen antwortet auf den RTP mit der Option *accept now, pay later*, und terminiert die Zahlung auf das Monatsende.

Weil der Logistiker den Zusatzdienst eines integrierten Zahlungsabwicklungssystems mit intelligenten ERP- und Archivierungsfunktionen bei seiner Bank abonniert, führt sie eine KI-gestützte Postenanalyse durch, sobald er den RTP akzeptiert. Das System klassifiziert die Rechnungsposten, um sie entsprechend buchhalterischer Vorgaben des Logistikunternehmens später in dessen ERP-System automatisch zuordnen zu können.

Die Bank sendet das Mapping der Postenanalyse per Application Programming Interface (API) an das Buchhaltungssystem des Logistikunternehmens. Das System nimmt die Daten entgegen, bereitet Buchungssätze vor, stellt Verknüpfungen mit Geschäftsvorfällen her, und gibt die Zahlungsausführung, hier terminiert auf das Monatsende, automatisch frei. Zum Monatsende führt die Bank die freigegebene Zahlung zugunsten der Vertragswerkstatt aus und bestätigt dem Logistikunternehmen, wiederum elektronisch per API, den Abschluss des Zahlungsverganges.

Ein weiteres Serviceangebot der Bank, welches der Logistikunternehmer nutzt, ist die GoDB-konforme Rechnungsarchivierung in der Online-Ablage seines Firmenkontos. Somit ist die elektronische Rechnung automatisch im Originalformat für die nächsten zehn Jahre unveränderbar verwahrt und steht für Revisionsprüfungen, Steuerabschlüsse und im Versicherungsfall, also etwa bei Feuer und Flut, jederzeit und rechtssicher zur Verfügung.

Für Firmenkunden liegt der Nutzen des eben geschilderten Zahlungsabwicklungssystems mit intelligenten ERP- und Archivierungsfunktionen auf der Hand. Sie erhalten Zugriff auf Funktionalitäten, die sie im Alleingang oft nicht wirtschaftlich realisieren könnten. Banken können neben den direkten Erträgen aus den Servicegebühren auch indirekt profitieren. Denkbar ist etwa die Schaffung von neuen Vertriebskanälen, die auch Dritten zugänglich gemacht werden könnten. Das Wissen um Geschäftstransaktionen nicht nur auf der Aggregatebene von Verwendungszwecken sondern auf der Ebene von einzelnen Rechnungsposten, erlaubt eine gezielte Angebotssteuerung für Versicherungs- und Finanzprodukte sowie für physische Güter.

¹ Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff

² ZUGFeRD steht für Zentraler User Guide des Forums elektronische Rechnung Deutschland. Das Format ist konform mit der EU-Norm CEN 16931 für elektronische Rechnungen

Banken können RTP als Chance begreifen im Zahlungsverkehr mit den auf dem Markt immer stärker auftretenden Zahlungsdienstleistern wie PayPal oder Klarna in Konkurrenz zu treten. Die Gründe liegen sowohl in der vielversprechenden Marktentwicklung des Zahlungsverkehrs im Allgemeinen als auch in den Opportunitäten von RTP im Speziellen.

4.1

Vielversprechende Marktentwicklung im Zahlungsverkehr

Der Zahlungsverkehrsmarkt wächst. Das Transaktionsvolumen im europäischen digitalen Zahlungsverkehr hat im Jahr 2021 ein Volumen von einer Billion Euro überschritten.³ Das ist ein Wachstum um 75 % bezogen auf das Niveau des Jahres 2017. Auch der Ausblick ist positiv. Im Jahr 2025 wird die Überschreitung der Schwelle von 1,7 Billionen Euro erwartet – ein Wachstum um 65 % bezogen auf das aktuelle Niveau.

Neben der positiven Entwicklung der Marktgröße sprechen Änderungen im Zahlungsverhalten von Konsumenten für wachsendes Geschäftspotential im Zahlungsverkehr. Laut der Europäischen Zentralbank sind die durchschnittlichen Kartenzahlungsbeträge in Deutschland zwischen den Jahren 2015 und 2020 von 67 Euro auf 48 Euro gesunken.⁴ Das ist eine Reduktion um 28 %. Vor dem Hintergrund eines wachsenden Gesamtmarkts zeigt dieser Trend, dass die Zahl der Transaktionen zukünftig immer schneller steigen wird. Das ist eine Entwicklung, deren Potential digitalisierte Zahlungsprozesse besonders effizient heben können – Stichwort Economies of Scale.

4.2

Request-to-Pay als digitalisierter Kanal zur Zahlungsabwicklung für Unternehmen und Baustein einer modernen Geschäftsstrategie für Banken

RTP bietet Vorteile für Banken und für Marktakteure über diverse Zahlungsszenarien hinweg: Peer-to-Peer, Business-to-Business und Business-to-Consumer. Grundsätzlich genießen Zahler mit RTP eine bequeme und reibungslose Abwicklung und können sich auf einen sicheren Zahlungsvorgang verlassen. Aber es gibt ein Szenario, in dem die Vorteile von RTP besonders zum Tragen kommen: der Kauf auf Rechnung in Verbindung mit elektronischen Rechnungsformaten.

Etwa jede vierte Transaktion im deutschen E-Commerce wird per Kauf auf Rechnung abgewickelt.⁵ Und etwa jeder dritte Kunde nutzt im E-Commerce den Kauf auf Rechnung, wenn er die Möglichkeit hat.

Händler stellt das vor Herausforderungen. Jede fünfte dieser Transaktionen verursacht Zusatzaufwände von durchschnittlich 9 Euro je Vorgang, weil etwa Kunden Referenznummern fehlerhaft in Überweisungsformulare übertragen. Mit RTP, in Verbindung mit einem elektronischen Rechnungsversand, erhalten Händler automatisch eine korrekte Zuordnung der Zahlung zu ihrer Forderung. Manuelle Zuordnungskorrekturen gehören damit der Vergangenheit an. Gleichzeitig profitieren Käufer, weil das ungeliebte Ausfüllen einer Überweisung entfällt.

Im Ergebnis verspricht RTP, den wachsenden Kundenappetit auf bequeme Zahlungslösungen mit dem Sicherheitsgefühl des Kaufs auf Rechnung zu vereinen und gleichzeitig dank vollautomatisierter Prozesse Kosten zu senken.

³ Digital Fintech Report 2021, Statista

⁴ ECB Payments Statistics, July 2021, Europäische Zentralbank

⁵ Gesamtkosten von Zahlungsverfahren im deutschen E-Commerce 2019, ibi research

Banken können die digitalen Datenströme, die bei RTP anfallen, nutzen, um auf ihnen ihr internes Risiko- und Liquiditätsmanagement zu optimieren und kundenseitige Zusatzdienste aufzubauen. Zusatzdienste bieten neue Ertragsquellen und haben das Potential, die Kundenbindung zu erhöhen.

05.

Zeit zu handeln

Die technische Infrastruktur und die Spezifikation des RTP-Nachrichtenprotokolls werden durch EBA Clearing bzw. durch das European Payment Council (EPC) zur Verfügung gestellt. Die Umsetzung ist weit fortgeschritten. Die erste Version des SEPA Request-To-Pay (SRTP) SchemeRulebook ist seit dem 15. Juni 2021 in Kraft. Die Veröffentlichung einer aktualisierten Version ist für den 30. November vorgesehen.

Banken haben jetzt die Chance, sich frühzeitig mit innovativen Angeboten zu positionieren, um von der dynamischen und vielversprechenden Entwicklung im Zahlungsverkehr zu profitieren.

Die oben geschilderten Service-Szenarien demonstrieren, dass der Einsatz modernster Technologien und quantitativer Methoden unerlässlich sein wird, wenn das ganze Potential von RTP ausgeschöpft werden soll. Der Cash-Manager in der Banking App setzt etwa eine Kreditrisikomodellierung, ein intelligentes Prognosemodell und eine tiefe Integration mit Bankensystemen voraus. Das erweiterte Zahlungsabwicklungssystem für Firmenkunden wird wiederum seine volle Wirkung vor allem in Verbindung mit künstlicher Intelligenz entfalten.

d-fine ist Ihr Partner bei der Einführung von RTP. Unsere DNA – analytisch, technologisch, quantitativ – ist der Erfolgsfaktor bei der Konzeption und Implementierung Ihrer Mehrwertdienste. Unsere über 1000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben ein breites Kundenspektrum aus den Sektoren Finance und Corporates bei zahlreichen Digitalisierungsprojekten erfolgreich unterstützt; beginnend bei der Strategieentwicklung über die fachliche Konzeption bis zur IT-seitigen Umsetzung.

Autoren

Dr. Sven Schulz

Senior Manager, d-fine GmbH, Frankfurt
sven.schulz@d-fine.de

Simone Rieger

Manager, d-fine GmbH, Grünwald
simone.rieger@d-fine.de

d-fine

Berlin

d-fine GmbH
Friedrichstraße 68
10117 Berlin
Deutschland
berlin@d-fine.de

Düsseldorf

d-fine GmbH
Dreischeibenhaus 1
40211 Düsseldorf
Deutschland
duesseldorf@d-fine.de

Frankfurt

d-fine GmbH
An der Hauptwache 7
60313 Frankfurt
Deutschland
frankfurt@d-fine.de

Hamburg

d-fine GmbH
Rödingsmarkt 9
20459 Hamburg
Deutschland
hamburg@d-fine.de

München

d-fine GmbH
Bavariafilmplatz 8
82031 Grünwald
Deutschland
muenchen@d-fine.de

London

d-fine Ltd
6-7 Queen Street
London, EC4N 1SP
United Kingdom
london@d-fine.co.uk

Wien

d-fine Austria GmbH
Riemergasse 14 Top 12
1010 Wien
Österreich
wien@d-fine.at

Zürich

d-fine AG
Brandschenkestrasse 150
8002 Zürich
Schweiz
zuerich@d-fine.ch