

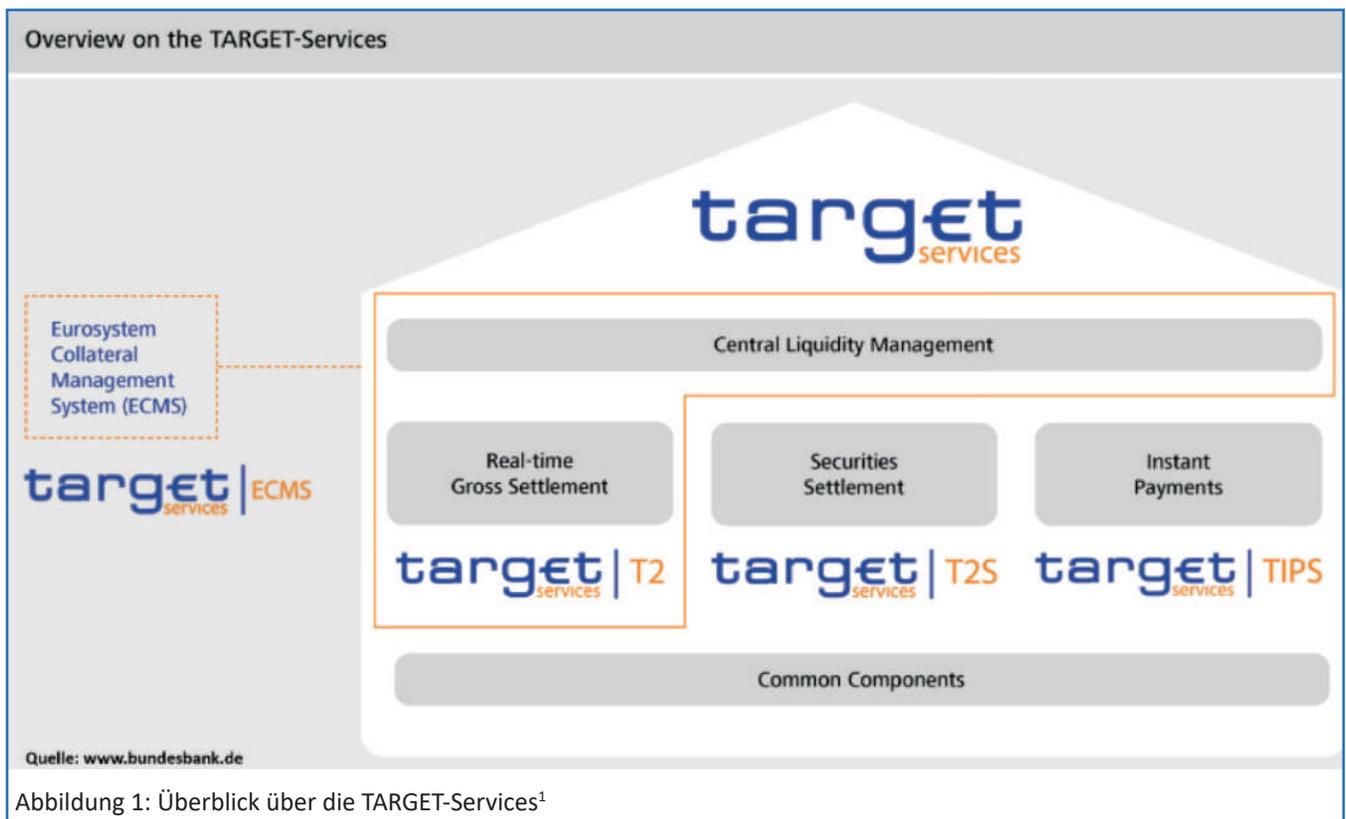
SEPA INSTANT PAYMENTS – STEUERGELDVERSCHWENDUNG ODER ALTERNATIVLOS?

Die EU hat sich als Staatengemeinschaft etwas weltweit Einzigartiges geleistet: ein gemeinsames System zur internationalen Abwicklung von Zahlungen (siehe Abbildung 1). Teil dieses Systems ist TIPS (TARGET Instant Payment Settlement), das die Abwicklung von Zahlungen in Echtzeit zwischen den circa 450 Millionen Konten in den Euro-Ländern ermöglicht. Zum Oktober 2025 müssen Banken im Euro-Raum diese Echtzeitzahlungen (SEPA Instant Credit Transfer – SCT Inst) ihren Kunden zugänglich machen und dürfen dabei keine zusätzlichen Gebühren verlangen.

- Warum wird eine solch länderübergreifende Bezahlinfrastruktur aus Steuergeldern aufgebaut und dem Finanzsektor zwangsverordnet?
- Wird sich diese Investition für Bürger und Unternehmen in der EU auszahlen?

DIE GEFÜHLTE ECHTZEIT BEIM BEZAHLEN

Wer sich wenig mit dem bargeldlosen Bezahlen beschäftigt, wird wahrscheinlich nichts Besonderes an dem Thema „Echtzeit“ und der 24/7-Verfügbarkeit finden. Bei jeder Kartenzah-



¹ <https://www.bundesbank.de/en/tasks/payment-systems/target/target-services/target-services-626896>

lung im In- und Ausland oder auch beim Bezahlen mit Wallet-Lösungen wie z. B. PayPal erfolgt eine sofortige Zahlungsbestätigung. Gefühlt ist das eine Zahlung in Echtzeit, dabei ist es nur eine Bestätigung und keine Auszahlung für die Akzeptanzstelle (vulgo Händler) auf das Hausbankkonto. Bis ein Händler tatsächlich über den Transaktionsbetrag verfügt, vergehen oft Tage.

Bei SCT Inst handelt es sich dagegen um eine reale Bewegung von Giralgeld in Echtzeit zwischen zwei Euro-Konten. Der Empfänger kann innerhalb weniger Sekunden über den Betrag verfügen.

SCT INST FÜR UNTERNEHMEN

SCT Inst ist seit 2018 verfügbar und einige Unternehmen sind von den Eilüberweisungen, die immerhin taggleich ausgeführt werden, zu SCT Inst gewechselt. Das Limit für eine SEPA-Echtzeitzahlung lag anfangs bei 10.000 Euro, wurde erhöht auf 100.000 Euro und wird zum Oktober 2025 ganz verschwinden. Damit wird die Relevanz der Echtzeit-Variante der SEPA-Überweisung auch für Unternehmen stark steigen.

Im Weiteren werden die Auswirkungen auf den Massenzahlungsverkehr betrachtet, also Zahlungen von Privatpersonen an Unternehmen im täglichen Leben am sogenannten Point-of-Sale (POS). In den SEPA-Ländern werden jährlich weit über 120 Milliarden kartenbasierte Transaktionen ausgeführt², die zum Teil durch SCT Inst ersetzt werden können.

DAS GIROKONTO UND SEINE KARTEN

Der Kern von Bankdienstleistungen ist ein Girokonto, von dem Zahlungen gesendet oder empfangen werden können. Um den eigenen Kunden einen bargeldlosen Zahlvorgang am POS, z. B. in einem Supermarkt, zu ermöglichen, muss die eigene Hausbank eine Vereinbarung mit einer Kartengesellschaft (z. B. Mastercard, Visa) schließen. Die Kunden erhalten eine Karte, mit

der sie dann an Kartenlesegeräten eines Händlers Zahlungen ausführen können.

Natürlich ist das alles nicht kostenlos. Die komplexen Systeme für eine manipulationssichere Abwicklung müssen finanziert werden, wobei Kartenorganisationen privatwirtschaftliche Unternehmen mit Gewinnstreben sind. Der Karteninhaber hat in der Regel keine Kosten bei einer Transaktion, aber der Händler bekommt Transaktionsgebühren und ein sogenanntes Disagio vom Umsatz abgezogen. Letztlich legt ein Händler diese Kosten wieder auf seine Preise um und somit bezahlen die Konsumenten am Ende jegliche Bezahlsysteme, auch wenn das den wenigsten bewusst ist.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist es im Interesse eines Staats bzw. einer Staatengemeinschaft (EU), einen effizienten Zahlungsverkehr zu fördern und dabei die Kosten für die Beteiligten möglichst gering zu halten. Der Versuch der EU 2015 die Gebühren der Kartenorganisationen per Gesetz angemessen zu begrenzen (Regulation on Interchange Fees³) ist größtenteils gescheitert, da mit neuen Gebühren die Kosten für den Handel hochgehalten wurden. Nach wie vor fließen zwischen ein und drei Prozent des Warenwerts beim bargeldlosen Bezahlen am POS in den Finanzsektor.

DER EU-ZAHLUNGSVERKEHR IST NUR ZUM TEIL UNTER EU-HOHEIT

Die Lebensfähigkeit eines Zahlungssystems hängt von der Nutzung, also der Skalierung ab. Je größer die Akzeptanz, je mehr Transaktionen, je mehr Umsatz, je mehr Teilnehmer, desto mehr Schultern können die Kosten des Abwicklungssystems tragen. Mit einer geschickten Vertriebsstrategie haben es die US-Kartengesellschaften Mastercard und Visa in den vergangenen Jahrzehnten geschafft, mit ihrer Bezahlinfrastruktur weltweite Dominanz zu erlangen: Per Franchise-System können sich Banken weltweit dem System anschließen und Profite er-

2 <https://www.ecb.europa.eu/press/pdf/pis/ecb.pis2024h1~5263055ced.de.pdf>

3 https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/memo_16_2162



Schlagzeilen (Beispiel, KI-generiert) wie diese werden wir vermutlich nie lesen, weil die EU keinen Einfluss auf Zahlungssysteme in den USA nehmen kann. Andersherum ist das allerdings der Fall!

wirtschaften, ohne selbst nennenswert in Technik investieren zu müssen. Das ist bequem und profitabel, macht aber diese Banken technisch abhängig von den USA. Viele der Staaten in Europa befinden sich in dieser Abhängigkeit⁴. Es ist denkbar, dass bei einem politischen Konflikt die US-Regierung die sogenannten Retail-Payments in der EU größtenteils lahmlegt – mit zweifel-

los fatalen Auswirkungen für die EU-Wirtschaft. Folgerichtig ist es erklärtes strategisches Interesse der EU, die Dominanz von Mastercard und Visa (und auch PayPal) zu verringern⁵.

Um die eigenen Banken und Bürger aus der Abhängigkeit herauszuführen, läge es nahe ein eigenes, vergleichbares oder gar kompatibles Kartensystem aufzubauen, aber aus rechtlichen Gründen kann das bestehende US-System nicht einfach kopiert werden. Zudem ist für Europäer auf Reisen in andere Kontinente eine Kreditkarte auf absehbare Zeit notwendig, also wäre eine Konfrontation unklug.

SCT INST ALS BEZAHLSYSTEM?

Mit SCT Inst und der verpflichtenden Teilnahme für SEPA-Banken hat die EU kein echtes POS-Bezahlungssystem geschaffen, aber in vielen Fällen kann es als solches eingesetzt werden. Eine Zahlung nimmt den direkten Weg und muss nicht über die Systeme einer Kartenorganisation geleitet werden (siehe Abbildung 2).

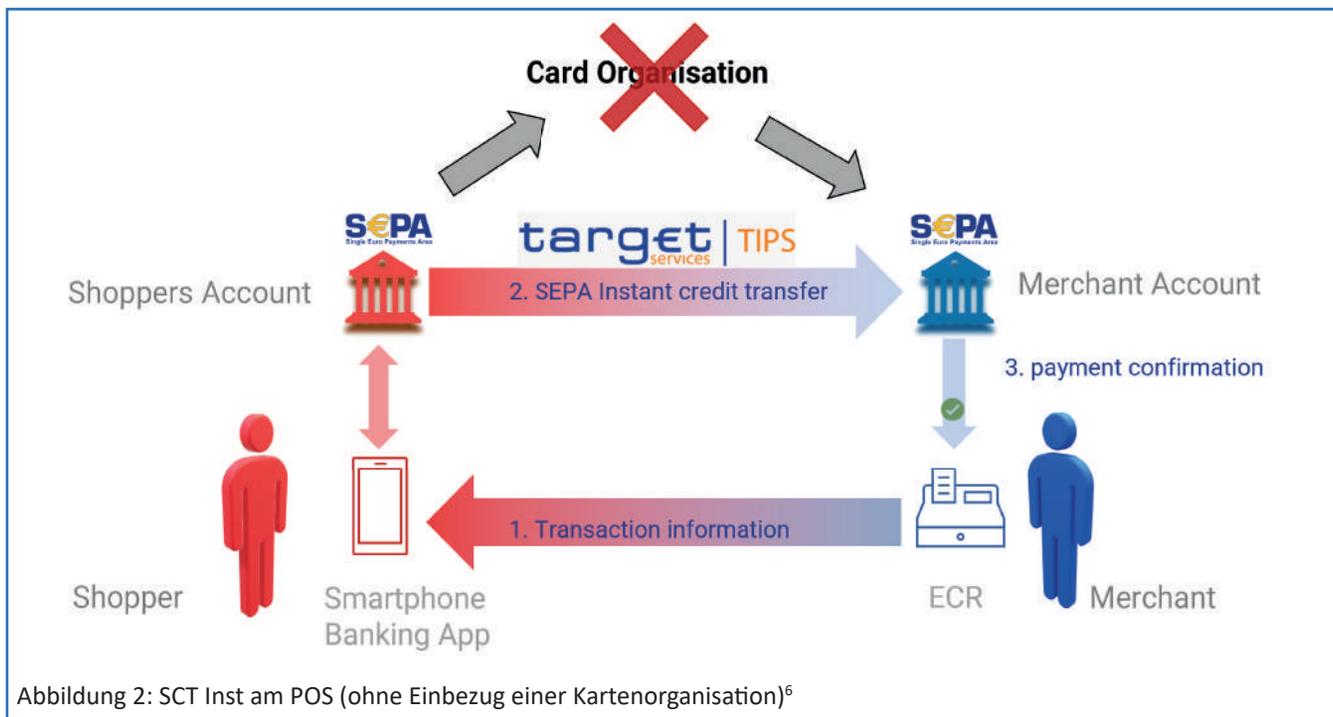


Abbildung 2: SCT Inst am POS (ohne Einbezug einer Kartenorganisation)⁶

4 <https://www.dw.com/de/visa-mastercard-paypal-ist-europa-von-us-zahlungssystemen-und-kreditkartenunternehmen-abh%C3%A4ngig/a-72336289>
 5 https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2025/html/ecb.sp250320_1~41c9459722.en.html
 6 <https://www.cpg.de/sepa-instant-payments-am-poi>

Jeder Konsument und jedes Unternehmen können die neue Möglichkeit als Sender und Empfänger nutzen, weil die einzige Voraussetzung dafür ein SEPA-Bankkonto ist. Es gibt keine Anträge, Wartezeiten, Prüfung des Geschäftsmodells oder der Liquidität, wie sonst bei Karten- oder Wallet-Systemen üblich.

Die Kosten für die Banken zur Ausführung einer SCT-Transaktion sind sagenhaft günstig: Außer geringen jährlichen Gebühren kostet eine einzelne Transaktion 0,001 Euro (je für die Empfänger- und Senderbank)⁷.

Über die Zahlungsabwicklung (Clearing and Settlement) hinaus hat sich die Politik und die Europäische Zentralbank (EZB) allerdings nicht gekümmert, insofern ist die Ausführung einer Zahlung derzeit nicht bequem.

Bei SCT Inst muss der Zahlungsempfänger seine Bezahlenden (IBAN, Betrag, Name) dem Zahler mitteilen und der Zahler muss daraufhin z. B. in seiner Banking-App die Echtzeitüberweisung auslösen. Niemand will eine IBAN eintippen, aus Sicht der Benutzer fehlt also scheinbar die Anwenderfreundlichkeit.

SCT INST: LÖSUNG MIT LÜCKEN ODER FREIRAUM FÜR INNOVATION?

Erfreulicherweise können fast alle Banking-Apps schon heute den sogenannten Girocode lesen. Der European Payments Council (EPC) hat bereits vor vielen Jahren ein standardisiertes QR-Code-Format vorgegeben, um eine fehlerfreie optische Übertragung von Überweisungsdaten zu ermöglichen⁸.

Der Girocode dient am POS zur optischen Übertragung der Bankdaten des Verkäufers (IBAN, Kontoinhaber, Bezahlbetrag) an den Käufer. Der Käufer scannt den Girocode mit seiner Banking-App und die Daten werden in eine Überweisung überführt. Wohlgermerkt findet der gesamte Vorgang in der vertrauten Banking-App des Kontoinhabers statt. Es ist keine neue App oder Registrierung erforderlich.



Wer noch nie eine Überweisung mit Girocode durchgeführt hat, kann das hier gleich üben:

1. Banking App öffnen
2. Funktion „Fotoüberweisung“ (o. ä. Begriff) öffnen
3. Girocode fotografieren; es wird eine Überweisung mit diesen Angaben vorgelegt:
 - Empfänger: Ärzte ohne Grenzen
 - IBAN: DE72 3702 0500 0009 7097 00
 - BIC: BFSWDE33XXX
 - Betrag: 1,00 €
 - Verwendungszweck: Testüberweisung Girocode
4. Die Überweisung kann auf die übliche Weise freigegeben werden

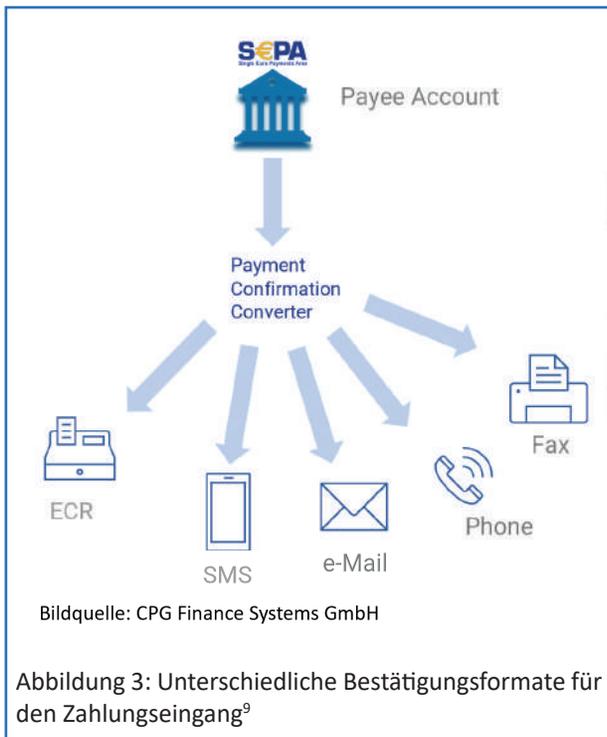
Hat der Zahler den Girocode gescannt und als Echtzeitüberweisung freigegeben, erscheint die eingehende Zahlung beim Empfänger in seiner Banking-App bzw. im Online-Banking nach wenigen Sekunden. Viele Banking-Apps verfügen über eine Nachrichtenfunktion für eingehende Umsätze (nennt sich je nach Bank z. B. Umsatzalarm, Kontowecker, Kontoalarm). Wenn dies in der Banking-App aktiviert ist, erscheint die Bestätigung des Zahlungseingangs als Push-Nachricht auf dem Smartphone, d. h. die Banking-App muss nicht erst geöffnet werden.

Sollen Angestellte eines Unternehmens bargeldlose Zahlungen entgegennehmen, kann ihnen keine Einsicht in das Online-Banking des Unternehmens gewährt werden. Die Bestätigung der eingehenden Zahlung muss als Push-Nachricht z. B. in ein Kassensystem (Electronic Cash Register – ECR) erfolgen. Ein solches SCT Inst-fähiges Kassensystem sollte auch in der Lage sein, die Storno-Funktion als Überweisung im Online-Banking auszuführen (Rücküberweisung per SCT Inst).

⁷ <https://www.ecb.europa.eu/press/intro/news/html/ecb.mipnews230704.de.html>

⁸ <https://www.europeanpaymentscouncil.eu/document-library/guidance-documents/standardisation-qr-codes-mscts>

Natürlich lassen sich die Bestätigungen auch in eine SMS, WhatsApp oder E-Mail umwandeln (siehe Abbildung 3), wenn es das Einsatzszenario erfordert. Bei Behörden oder im Gesundheitswesen wären auch automatisierte Telefonanrufe oder Fax-Nachrichten an einen dedizierten Arbeitsplatz denkbar, damit in einem wenig digitalisierten Umfeld mit geringem Aufwand bargeldloses Bezahlen möglich wird.



SCT Inst ist also an vielen Stellen als Bezahlssystem einsetzbar, konkurrenzlos billig und die Zahl der potenziellen Nutzer ist gewaltig. Bestehende Lücken z. B. bei der Erstellung von Giro-codes oder Übermittlung von Zahlungsbestätigungen sind vergleichsweise geringe Hürden, gemessen an dem technischen Aufwand für ein Kartenlesegerät. Gleichwohl wird SCT Inst weder Bargeld noch Kartenvollständiger ersetzen können, weil eben nicht alle Menschen Smartphones nutzen wollen oder können (Stichwort „Barrierefreiheit“). Für Unternehmen, die ihren Kunden nur Kartenzahlung anbieten, sollte das Bezahlen per SCT Inst zumindest als Notfallszenario vorbereitet werden.

WER BRINGT DEN SCHWUNG IN SCT INST AM POINT OF SALE?

Den Banken fehlt bei SCT Inst das für sie wichtigste Element eines Payment Schemes: die Verdienstmöglichkeit. Bei einem Kartensystem bezahlt der Händler Gebühren für jede Transaktion, die zum guten Teil bei der Bank landen, die die Karte an den Kontoinhaber ausgegeben hat. Bei SCT Inst darf weder beim Händler noch beim Konsumenten eine zusätzliche Gebühr verlangt werden. Es ist also nicht zu erwarten, dass sich Banken für POS-Bezahlösungen mit SCT Inst einsetzen werden. Konsumenten gehen beim Bezahlen ungern neue Wege (das Bezahverhalten ändert sich nur sehr langsam) und Bezahlvorgänge sind für sie in der Regel kostenlos. Ohne greifbaren Vorteil und nur mit EU-Patriotismus werden sich auch hier nur wenig Anhänger gewinnen lassen.

Weder Banken noch Konsumenten haben also einen Grund SCT Inst als Bezahlmöglichkeit zu etablieren. Die Initiative muss folglich derjenige ergreifen, der von SCT Inst unmittelbar profitiert: der Handel.

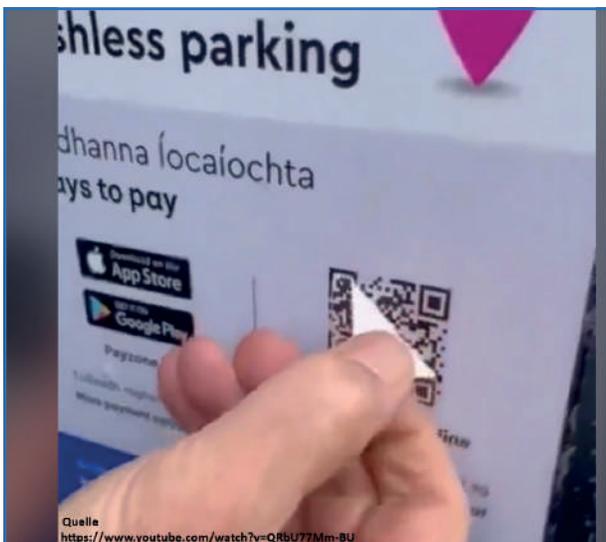
Unter Experten gilt die Bezahlung im Lebensmitteleinzelhandel als der Maßstab für die Akzeptanz eines Verfahrens. Der Durchschnittskonsument bezahlt dort circa zwei Mal pro Woche und ist geneigt mit der dort verwendeten Methode auch in anderen Situationen bedenkenlos zu bezahlen. Die großen Lebensmittelketten bewerten Zahlverfahren nicht nur nach den Gebühren, sondern auch nach Geschwindigkeit und Fehlerquote an der Kasse. Zwar werden zurzeit circa 99 Prozent aller SCT Inst-Transaktionen unter fünf Sekunden ausgeführt, aber das ist für den Check-out an der Supermarktkasse noch zu lange.

Anders sieht es an den Selbstbedienung-Checkouts (SB-Checkouts) aus, die sich nicht nur in Supermärkten auf dem Vormarsch be-

⁹ <https://www.cpg.de/sepa-instant-payments-am-poi>

finden. Der „Druck der Warteschlange“ ist für den Zahlenden hier weniger spürbar. Statt ein teures Kartenlesegerät einzubauen, kann beim SB-Checkout einfach ein Girocode mit dem Zahlungsbetrag auf dem Display angezeigt werden. Dennoch müsste auch hier zunächst viel Aufklärungsarbeit bei den Kunden geleistet werden, mit entsprechenden Kosten und Mühen. Nachahmer wären bei Erfolg immer schnell gefunden, aber Pionierarbeit überlässt man auch in dieser Branche gerne den Konkurrenten.

Wäre SCT Inst ein Bezahlfverfahren wie jedes andere, könnte man also um seine Überlebensfähigkeit besorgt sein. Glücklicherweise muss TIPS keine Rentabilität beweisen, weil es Teil der Marktinfrastruktur der EZB ist. SCT Inst ist gekommen, um zu bleiben.



Betrüger überkleben QR-Codes, um Benutzer auf eine eigene Website umzuleiten und dort Bezahldaten (meist Kreditkartennummern) abzufragen. Diese Art von Betrug ist bei SCT Inst nicht möglich, da der Zahlende in seiner Banking-App eine Überweisungsvorlage zur Zahlung erhält, die er mit Finger- oder Face-ID freigibt. Wer dennoch am Empfänger zweifelt kann eine Verification-of-Payee-Abfrage (VOP-Abfrage) vor der Überweisung durchführen, um den Namen des Empfängers zu prüfen. Die Möglichkeit zur VOP-Abfrage wird zeitgleich mit SCT Inst im Oktober 2025 verpflichtend.

REVOLUTION VON UNTEN?

Es gibt zahlreiche Situationen, bei denen eine bargeldlose Zahlung wünschenswert wäre, Kosten und Aufwand für ein Kartenterminal aber zu hoch sind. Am „unteren Ende“ des Marktes, also zum Beispiel bei kleinen Geschäften oder Saisonbetrieben (z. B. Weihnachtsbaumverkauf), kann SCT Inst sicherlich schnell überzeugen. Zweifellos ist SCT Inst auch bei Geschäften mit großen Summen (z. B. Gebrauchtwagenhandel) eine neue Alternative, weil das Limit von Karte oder Wallet hier in den meisten Fällen nicht ausreicht.

Auch bei einer Zahlung zwischen Freunden und Familie ist SCT Inst eine Alternative zu PayPal. Jeder kann seine IBAN als Girocode-Bild auf seinem Smartphone speichern. Der Zahler muss nur seine Fotoüberweisung-Funktion bemühen und in der Überweisungsvorlage noch den Betrag eingeben. Ob fünf Euro für den Klassenflug, 15 Euro für den Yogakurs oder 15.000 Euro für einen Gebrauchtwagen bezahlt werden, ist unerheblich. Gerade bei hohen Beträgen ist SCT Inst konkurrenzlos.

Was müsste passieren, um SCT Inst voranzutreiben? Es gibt zahllose Ansatzpunkte, die von der Politik, der Wirtschaft sowie von den Bürgern genutzt werden können, um SCT Inst zu einer schnelleren Verbreitung zu verhelfen:

- Kommunen und Behörden der EU müssten auf Gebührenbescheiden grundsätzlich den Girocode angeben und dies als bevorzugte Zahlungsmethode herausstellen. Statt an einer Kassenstelle in einer Behörde zu bezahlen, könnte per SCT Inst noch am Tisch des Sachbearbeiters bezahlt werden. Damit würde allen Beteiligten Zeit gespart und die Kassenstelle zumindest entlastet werden. Es ist zwar begrüßenswert, dass Zahlungen an Behörden inzwischen online durchgeführt werden können¹⁰, aber Kartenzahlungen und PayPal sollten nur

¹⁰ <https://epay.bayern.de/eps-payplatform/start>



ANDREAS WEGMANN

Andreas Wegmann ist Diplom Wirtschaftsingenieur der Fachhochschule München Technik und hat seine Berufslaufbahn im Produktmanagement und als Trainer für Projektmanagement Software begonnen.

Seine Karriere im Vertrieb begann bei einem internationalen Hersteller von SB-Geräten für Banken und EFTPOS Terminals und führte über verschiedene Positionen bei Anbietern von E-Payment-Lösungen. Das Kreditkartenwesen und alle Aspekte des Online Payments sind ihm bestens vertraut und er hat an vielen nationalen und internationalen Omnichannel-, Collecting- und Walletprojekten maßgeblich mitgewirkt. Seit Herbst 2018 verantwortet er die Geschäftsentwicklung bei der CPG Finance Systems GmbH. Der Fokus der CPG ist der ISO 20022 basierte Zahlungsverkehr mit SEPA und SWIFT.

Notlösungen sein. Dass Steuergelder für Kartengebühren verschwendet werden, ist nicht im Interesse der Bürger.

- Hotel- und Gastronomieverbände müssten ihre Mitglieder über die neuen Möglichkeiten aufklären und einen Markt für SCT Inst-fähige Kassensysteme schaffen. Die Touristen aus den SEPA-Ländern könnten die neuen Möglichkeiten ebenso nutzen und so würde die Kreditkarte auf Reisen im Euro-Raum obsolet.
- Handwerker und Dienstleister könnten vor Ort nach erbrachter Leistung gleich kassieren, wenn Sie ihren Girocode bereithalten. Ob das ganze Bad gekachelt oder nur die Haare geschnitten wurden, ist dabei unerheblich. Handwerkskammern könnten aufklären.
- Konsumenten könnten nach der Bezahlungsmöglichkeit mit Girocode Ausschau halten und bei Händlern eine Kompensation einfordern, wenn sie nicht mit Karte zahlen.

LIEBER WARTEN AUF WERO ODER DEN DIGITALEN EURO?

Wero¹¹ ist der Name, unter dem ein Verbund von europäischen Banken Echtzeitzahlungen in den SEPA-Ländern etablieren will. Das Abwicklungssystem im Hintergrund ist TIPS, was natürlich eine schlaue Nutzung des steuerfinanzierten Systems darstellt. Aus Bankensicht hat Wero einen hervorragenden Vorteil: Dem Händler können hier Gebühren abseits der SCT Inst-Transaktion berechnet werden. Wero ist ein vollständiges Payment Scheme, das Verdienstmöglichkeiten für die Banken (sowohl Sender- als auch Empfängerbank) beinhaltet.

Für die Abwicklung nutzt Wero auch einen QR-Code, der natürlich nicht dem Girocode-Standard entspricht¹². Allzu leicht könnte sonst eine Zahlung am Wero-Gebührenzähler vorbeigehen. Ob die zusätzlichen Wero-Eigenschaften den Mehrpreis rechtfertigen, kann jeder für sich entscheiden. Nach der Mitte 2024 eingeführten Peer-to-Peer-Zahlungsfunktiona-

¹¹ <https://wero-wallet.eu/de>

¹² Laut Auskunft des Chatbots auf der Wero-Webseite (<https://wero-wallet.eu/de>)



Die Mehrheit der Konsumenten schaut aufs Geld. In den USA gibt es viele Tankstellen, die einen getrennten Preis für Kartenzahlung und Barzahlung ausweisen. Die sogenannte „Barzahlungsklausel“ verhindert dies bei uns.

lität soll im zweiten Halbjahr der schrittweise Start von Wero als Bezahlfverfahren im E-Commerce erfolgen, bevor dann ab 2026 auch Zahlungen im stationären Handel abgewickelt werden können sollen¹³.

Mit dem Digitalen Euro (D€) werden die Karten im Zahlungsverkehr nochmal ganz neu gemischt oder besser gesagt, die Karten werden dann vermutlich endgültig aussortiert. Technologisch steht der D€ auf einer völlig anderen Basis als bestehende Bezahlsysteme, da es sich um eine digitale Währung handelt. Die Entwicklung ist

noch in der Konzeptionsphase und bei planmäßigem Verlauf wird der D€ frühestens zum Ende der Dekade ausgegeben. Anders als bei SCT Inst müssen sich die Nutzer aktiv für den D€ entscheiden und sich mit der Nutzung vertraut machen. Die Anlaufphase wird sicherlich viele Monate dauern und bis dahin lassen sich mit SCT Inst in den Euro-Ländern noch einige Millionen an Gebühren für die Kartenakzeptanz sparen.

FAZIT

SCT Inst wird den Zahlungsverkehr in der EU beeinflussen, wie sehr hängt hauptsächlich von den Unternehmen mit Point-of-Sale-Geschäft ab. Banken sowie die Kartenbranche sind mächtige Antagonisten, die mit ihren bestehenden Lösungen unter Druck geraten. Wenn das volle Potenzial von SCT Inst am POS genutzt wird, sind die Kostenvorteile für die Volkswirtschaft enorm. Aber auch ohne eine solche Rendite ist ein unabhängiger Zahlungsverkehr für die EU alternativlos.

Andreas Wegmann
- CPG Finance Systems GmbH



Sie möchten ein Teil der ibi insights werden?
Dann melden Sie sich gerne mit Ihrem Vorschlag zu einem Gastbeitrag.

Gerne können Sie und Ihr Unternehmen auch mit einer Werbeanzeige in der nächsten Ausgabe der ibi insights vertreten sein. Melden Sie sich per Mail an magazin@ibi.de – wir helfen Ihnen gerne weiter.

¹³ <https://wero-wallet.eu/de/nachrichten/press-release-wero-in-germany>