

SEPA-Dreierlei – Lösung für Kurzentschlossene

Welchen SEPA-Weg gehen?

Tief im Inneren der Finanzinstitute brodelt es: 2008 ist SEPA-Jahr. Was ist zu tun? Müssen wir SEPA wirklich anbieten oder kann diesen Service nicht jemand anderes für uns übernehmen? Wie lange dauert es, bis wir wirklich „SEPA-ready“ sind? Diese und weitere Fragestellungen kreisen nun schon seit Monaten um die Köpfe der Verantwortlichen.

Urs Flück, Jahrgang 1966, ist seit Februar 2007 Industry Consultant für die Finanzbranche bei Sterling Commerce. In dieser Funktion unterstützt er die Pre-Sales-Aktivitäten bei potenziellen Kunden der Finanzindustrie und gibt sein fundiertes Branchen-Know-how innerhalb von Sterling Commerce weiter.

Bild: Sterling Commerce



Und nun auch schon der Startschuss für die erste Stufe des einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraumes: Seit dem 28. Januar müssen Banken SEPA-Überweisungen (SEPA Credit Transfers – SCT) vornehmen können. Während sich einige große Institute stolz damit brüsten, schon seit Monaten fit für SEPA zu sein, stehen viele kleinere und mittlere Unternehmen massiv unter Zugzwang. Zweifel bestehen noch, ob grundsätzlich eine Geldstrafe droht, sollten sie zum Stichtag die Anforderungen der PSD-Richtlinie (Payment Service Directive) nicht umgesetzt haben. Wer jedoch auf der sicheren Seite sein will, sollte nicht zu lange zögern.

Drei grundsätzliche Vorgehensweisen

SEPA ist kein Buch mit sieben Siegeln. Grundsätzlich können die Banken hinsichtlich der Einführung aus drei unterschiedlichen Marschrichtungen auswählen: Entweder sie verfolgen einen strategischen, langfristigen Ansatz, lagern die Dienstleistung komplett an ein Partnerinstitut aus oder zielen auf eine taktische Lösung. Tendenziell haben sich vor allem große Finanzhäuser den strategischen Ansatz auf die Fahne geschrieben, verfügen sie meist über das notwendige Kapital und die Ressourcen, um eine effi-

ziente Software schnell und einfach ins Haus zu stellen. Zudem verfolgen die großen Häuser das Ziel, im Zuge der SEPA-Umstellung ein völlig neues Angebotsportfolio sowohl für Geschäftskunden als auch für Endverbraucher im Markt zu lancieren. Dazu können verschiedene Konvertierungsservices gehören: Hierbei lässt die Bank auch Daten zu, die über kein SEPA-Format verfügen, und wandelt diese im Anschluss selbst um. Darüber hinaus können die Institute IBAN-Anreicherungsdienste in ihr Dienstleistungsspektrum aufnehmen: Sollten Originaldaten keine IBAN-Nummern liefern, nimmt die Bank entsprechende Umwandlungen eigenständig vor, um die IBAN-Nummer zu pflegen. Auch Reportingdienste sind möglich. Die Finanzhäuser transformieren hierbei die von SEPA gelieferten Reports in lokale Formate, um entsprechenden gesetzlichen Anforderungen – wie den Reports für die Zentralbanken – nachkommen zu können.

Kleinere Banken hingegen werden tendenziell zum Outsourcingmodell übergehen und die Abwicklung der SEPA-Transaktionen an ein anderes Haus vergeben, um primär Kosten einzusparen.

Der taktische Ansatz

Möglich ist aber auch eine taktische Lösung, mit der Banken innerhalb weniger Wochen fit für SEPA sind und Zeit gewinnen für eine „endgültige“ SEPA-Lösung. Dabei werden Produktionsapplikationen, die für den Zahlungsverkehr zuständig sind und im Backoffice arbeiten, mit einer Schnittstelle – einem so genannten Finance Gateway – versehen, um die SEPA-Nachrichten schnell und effizient verarbeiten zu können. Besonders wichtig: Dem Non-Intrusive-Appli-

cation-Integration-Ansatz folgend, sollten diese Gateways sämtliche Backoffice-Funktionen so wenig wie möglich tangieren. Unter optimalen Bedingungen finden dort keine beziehungsweise lediglich lose Anpassungen statt.

Ist das Gateway einmal eingerichtet, macht sich sein Potenzial unverzüglich bemerkbar: In welchem Format die Backoffice-Systeme ihre Nachrichten abschicken, ist grundsätzlich egal. Ob diese bereits Nachrichten produzieren, wie SEPA es erwartet, auf Legacy-Formate zurückgreifen oder SWIFT-Formate nutzen – das Gateway sorgt zuverlässig für SEPA-Konformität. Über einen Adapter ist das EBA Clearing System angebunden, das die Nachrichten im Anschluss als SWIFT-Datei erhält und weiterverarbeitet. Sobald EBA die Nachrichten zurückschickt, wandelt das Gateway diese wieder in das Format um, das die Backoffice-Systeme beziehungsweise die Partnersysteme verlangen.

Wichtig ist: Alle Abläufe müssen in Echtzeit überwacht, der Dokumentfluss muss protokolliert und jederzeit recherchiert werden können. Reporting und Abfrageservices können so die Analyse und Auswertung aller Vorgänge unterstützen und helfen somit in der Vereinbarung realisierbarer Service-Level-Agreements mit den Partnern. Um auch künftigen Ansprüchen gerecht werden zu können, stellt ein Finance Gateway im Idealfall eine Kommunikationslösung dar, die auf einer serviceorientierten Architektur (SOA) basiert. Sollte sich das Finanzinstitut einmal entscheiden, SEPA-Services künftig als eigenständiges Geschäftsmodell in das Angebotsportfolio einzubauen, lässt sich dieses taktische Vorgehen in relativ kurzer Zeit auch in eine strategische Lösung umwandeln.

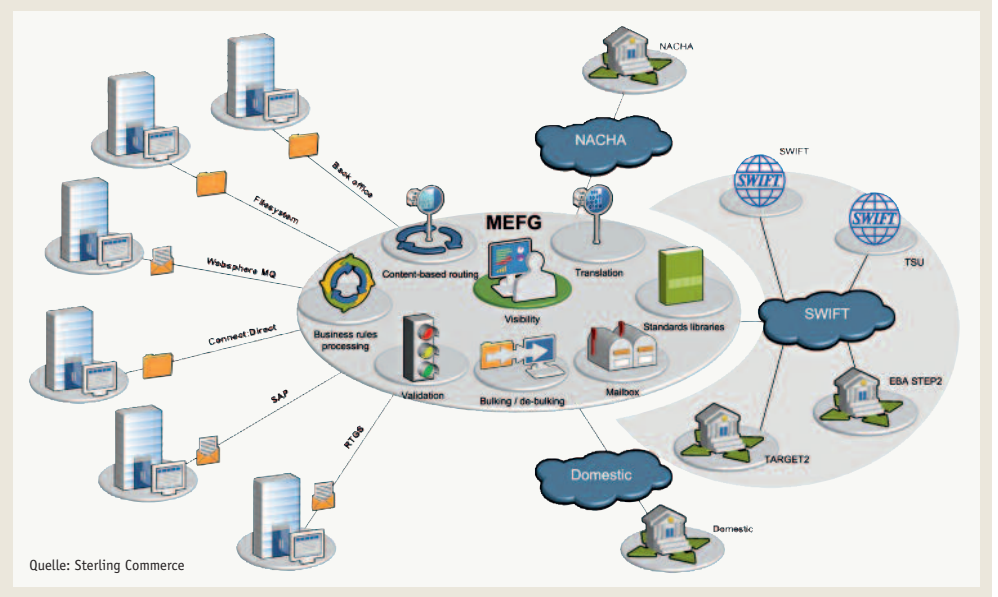
Egal, welche Vorgehensweise im Mittelpunkt steht, die Anforderungen an den Technologiepartner bleiben dieselben.

Anforderungen an die Partner

Wichtig ist, dass die ausgewählte Software die notwendige Flexibilität und Skalierbarkeit erfüllt, denn SEPA hat sich mit dem Stichtag 28. Januar noch lange nicht erledigt. Mit der Umsetzung der SEPA Direct Debits und der SEPA Cards Framework können sich die etablierten Geschäftsprozesse schnell wieder ändern. Dies gilt auch für Standards. Nur mit einer Lösung, die auch neue Standards unterstützt, können Partner ohne großen und kostspieligen Aufwand eingebunden werden. Darüber hinaus schreibt der Gesetzgeber immer mehr Sicherheitsanforderungen vor. Daher kann es sich niemand mehr leisten, die Wichtigkeit von Sicherheitsangelegenheiten in Frage zu stellen.

Ein Technologieanbieter sollte in der Lage sein, die Daten der Finanzinstitute sicher und vertraulich zu

SEPA | DIE ELEMENTE UND STRUKTUREN



bewahren. Auch entsprechende Wartungs- und Supportdienstleistungen spielen in diesem Zusammenhang eine entscheidende Rolle.

Fazit: Der einheitliche Euro-Zahlungsverkehrsraum ist kein notwen-

diges Übel. Wer auf die richtige Lösung baut, hat innerhalb kürzester Zeit ein Geschäftsmodell etabliert, das nicht nur allen gesetzlichen Anforderungen Rechnung trägt, sondern zum langfristigen Erfolg einen wichtigen Beitrag leistet.

