

#PAYMENT

De laatste Request-to-Pay inzichten van de SBS Summit 2021

Request-to-Pay (RtP) wordt ook wel de 'missing link' genoemd in de wereld van payments. Waarom is het voor banken zo belangrijk om RtP-diensten zelf aan te bieden? Lees hier de belangrijkste inzichten die hierover gedeeld zijn tijdens de SBS Banking Summit 2021.

Patrick Neuwirth,
Digital Transformation |
Fintech & Cloud at Sopra
Banking Software



Reading time
5 minutes



Sopra Banking
Software

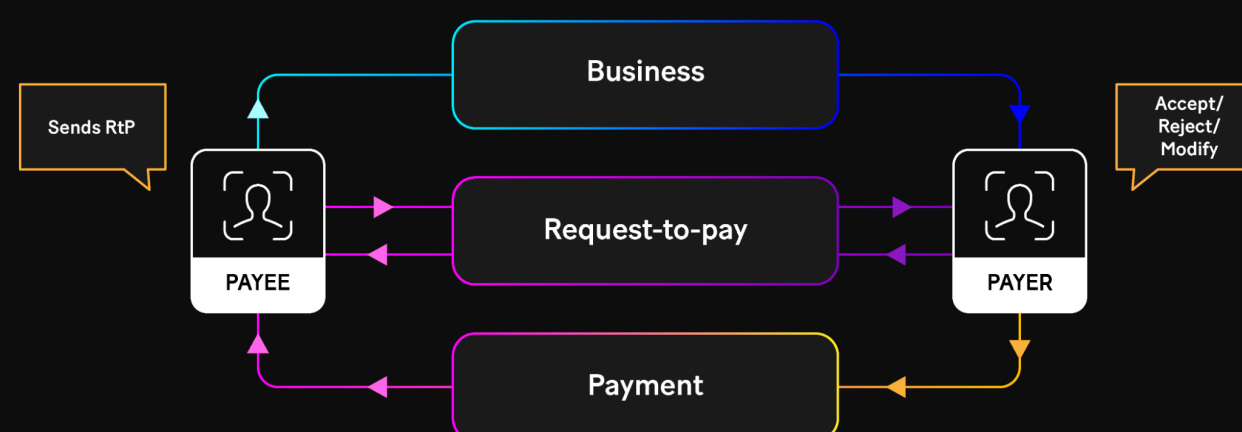
Request-to-Pay (RtP) wordt ook wel de 'missing link' genoemd in de wereld van payments. Waarom is het voor banken zo belangrijk om RtP-diensten zelf aan te bieden? Lees hier de belangrijkste inzichten die hierover gedeeld zijn tijdens de SBS Banking Summit 2021.

Wat is RtP en wat zijn de belangrijkste kenmerken?

RtP wordt al snel geschaard onder het containerbegrip 'direct payments'. Daar is op zich niets mis mee, maar daardoor kun je soms de specifieke kenmerken van RtP over het hoofd zien. Die gaan namelijk (veel) verder dan 'alleen' een betaalverzoekje sturen.

De kenmerken van RtP laten direct zien welke mogelijkheden deze manier van betalen biedt voor banken én hun klanten:

- Er vindt een realtime dialoog plaats tussen de betaler en de ontvanger. Zo ontstaat een nieuw communicatiekanaal omtrent betalingen.
- Bij een RtP worden alle betaalgegevens, als je wilt inclusief factuur, meegezonden en ingelezen in de betaalomgeving van de ontvanger. Hierdoor kunnen geen vergissingen worden gemaakt door bijvoorbeeld een tikfout bij het invoeren van de betaalgegevens.
- Flexibele betaalmethoden kunnen via een RtP eenvoudig worden geregeld. Van een uitgestelde betaling tot betaling in termijnen.



Waarom moeten banken een eigen RtP mogelijkheid bieden als er al zoveel diensten zijn die dit aanbieden?

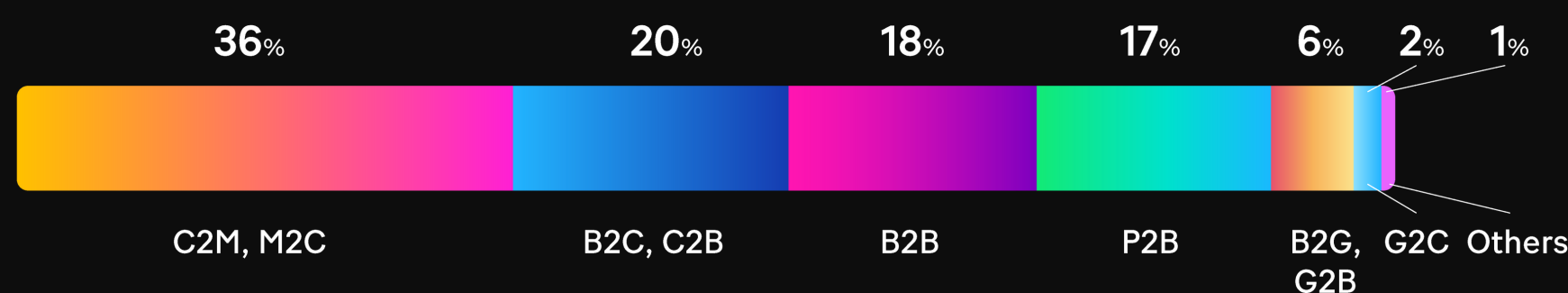
Er zijn al veel payment service providers (PSP's) die RtP-diensten aanbieden. Daardoor lijkt het wellicht overbodig dat banken deze diensten ook zelf gaan aanbieden. Want wat hebben banken er aan om de strijd aan te gaan met grote internationale partijen als Apple Pay, Klarna of Paypal? En vooral: wat heeft de bankklant hier aan?

Op dit moment gaat het grootste deel van de RtP's wereldwijd nog via third parties (derden). Dat zijn fintechbedrijven of bigtechbedrijven, die geen banklicentie hebben en buiten het bancaire ecosysteem acteren. Dat betekent ook dat een RtP vaak plaatsvindt buiten de veilige omgeving van de bank.

Wanneer banken zelf RtP-diensten aanbieden, hoeven hun klanten zich niet meer aan te sluiten bij third parties. Dat biedt aan de ene kant meer gebruiksgemak voor de klant en aan de andere kant is dit voor banken een mogelijkheid om de customer journey (zonder tussenkomst van derden) optimaal te houden. De bank als one-stop shop voor betaaldiensten betekent dat je als bank rechtstreeks contact houdt met de klant en een kans om extra inkomsten te genereren.

Ondertussen is er geen ontkomen meer aan, want RtP wordt inmiddels omarmd door de Berlin Group. Deze groep met vertegenwoordigers van bijna 40 banken, (betaal)verenigingen en PSP's, stimuleert de ontwikkeling van eigen API's voor RtP bij banken. Over niet al te lange tijd is RtP de standaard binnen de Europese Unie.

RtP is niet alleen interessant voor consumenten, maar biedt mogelijkheden voor use cases tussen alle denkbare partijen: fabrikanten, retailers, consumenten onderling en overheden kunnen de betaal dialoog aangaan. Banken willen niet uitgesloten worden van al deze betalingen omdat ze, zoals nu vaak het geval is, via third parties lopen. Een eigen RtP-dienst aanbieden is voor banken ondertussen bijna een voorwaarde voor participatie in het betaallandschap.



Wat zijn de uitdagingen voor banken op het gebied van RtP?

Als het zo eenvoudig was, hadden banken natuurlijk al lang allemaal een eigen RtP-dienst. Dat is niet het geval en banken staan een aantal flinke uitdagingen te wachten.

- Implementatie

De implementatie van een nieuwe betaaldienst is niet eenvoudig. Zeker niet als deze wordt gebouwd binnen een IT-infrastructuur met een lange historie. De kosten van deze implementaties kunnen snel oplopen.

- Complexiteit door verschillende use cases

Doordat er veel verschillende use cases mogelijk zijn met RtP, betekent dit ook dat de implementatie van al deze opties complex is. Er moeten modules gebouwd worden die geschikt zijn voor de directe betaling en facturering van bijvoorbeeld de loodgieter, maar ook voor overheden die bijvoorbeeld via RtP boetes willen innen.

- Verrijking voor meerwaarde

Om een RtP dienst echt aantrekkelijk en gebruiksvriendelijk te maken is het essentieel om deze te verrijken. De zogenaamde added-value services werken vooral als ze aansluiten bij de wensen van de eindgebruikers. Er is capaciteit nodig om deze te kunnen (blijven) ontwikkelen.

- Wet- en regelgeving

De wet- en regelgeving over payments en RtP's groeit mee met de technologische ontwikkelingen. Dit is voor banken, die sowieso al veel tijd en kosten kwijt zijn aan compliance, een extra taak.

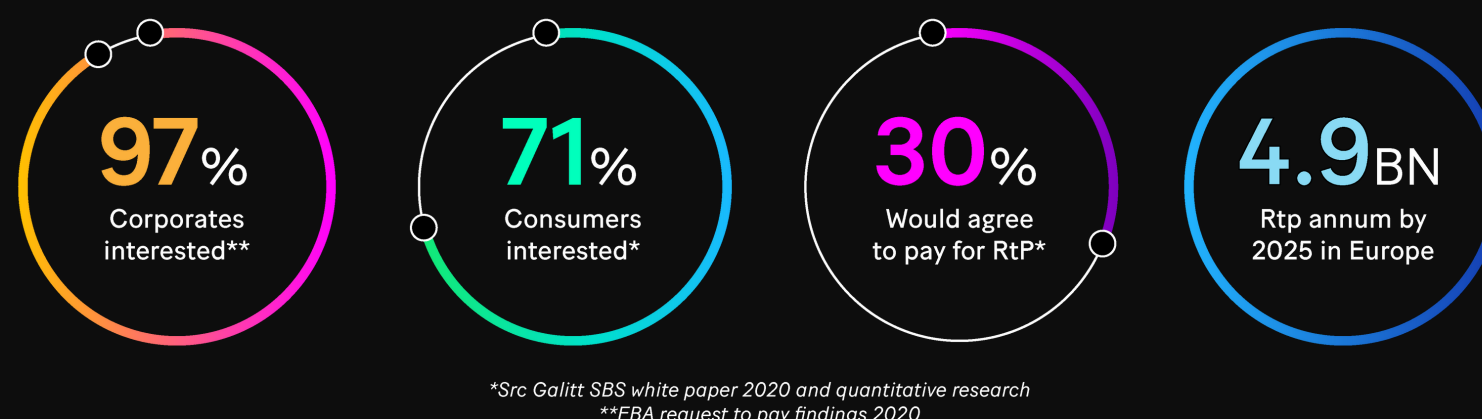
- Instant fraude detectie

De klant kennen (KYC) en veiligheid van de betaling staan voorop bij banken. Omdat RtP's plaatsvinden in realtime, moet ook de fraudedetectie direct worden uitgevoerd. De ontwikkeling van modules die hiervoor nodig zijn, is complex en prijzig.

- Wat is de ROI?

Het is niet eenvoudig om te voorspellen hoe snel consumenten de RtP-diensten gaan gebruiken. Daardoor is het ook moeilijk om de juiste prioriteit te bepalen bij de implementatie van de verschillende use cases. Of om überhaupt vooraf te bepalen wat de omvang van een RtP-dienst moet zijn.

De oplossing voor banken die een maatwerkoplossing willen, met een lager risico



Een ding is wel zeker: bankklanten zijn veelal bereid om te betalen voor betere digitale dienstverlening. En banken kunnen deze diensten heel goed zelf verlenen, waarmee ze met RtP-diensten weer een stuk van de markt kunnen terugveroveren van third parties. Tegelijkertijd kunnen banken de customer experience verhogen door RtP-diensten en extra inkomsten genereren via dit nieuwe kanaal.

Voor banken binnen de Europese Unie lijkt er geen ontkomen meer aan, maar het aanbieden van RtP-diensten is qua kosten en ontwikkelcapaciteit niet weggelegd voor iedere bank. Vooral kleine en middelgrote banken staan voor een uitdaging.

Voor hen biedt Sopra meerdere schaalbare API-oplossingen die meegroeien in de vraag en altijd voldoen aan de laatste wet- en regelgeving.

Meer weten over deze oplossingen? Kijk naar de webinar ['Request-to-Pay, the missing link in Payments'](#).

About Sopra Banking Software

Sopra Banking Software is the partner of choice for more than 1,500 financial institutions worldwide. The rich variety of our solutions, the strength of our conviction and our passion for innovation enable us to support our clients on a daily basis and in their future projects, as well as in their goals regarding financial inclusion. Our customers, based in over 80 countries around the world, benefit every day from our technologies and software, as well as the expertise of our 5,000 employees.

Sopra Banking Software is a subsidiary of the Sopra Steria Group, a European leader in consulting, digital services and software development. With more than 46,000 employees, the Sopra Steria Group generated a turnover of €4.43 billion in 2019.

For more information, follow us on LinkedIn, Twitter & Instagram or visit www.soprabanking.com

