



## *Gemakkelijker toegang tot betalingsverkeer*

**Met de aanstaande invoering van de Single Euro(pean) Payments Area (SEPA) beogen de Europese Commissie en de Europese Centrale Bank een meer concurrerende en transparante Europese betalingsverkeermarkt. Het effect van SEPA op zowel de financiële-services-industrie als de (groot)zakelijke markt en winkeliers (point of sales) is enorm. Zij zullen hun betalingsverkeerstrategie in de komende paar jaar zowel commercieel als operationeel moeten herijken aan de gewenste veranderingen.**

*Door Harry Smorenberg en Douwe Lycklama*

**D**e financiële industrie wordt 'geplaagd' door allerhande dwingende regelgeving. Ook SEPA is een 'moetje', al doen de banken aan zelfregulering om aan wettelijke maatregelen te ontkomen. Sombere voorspellingen van belanghebbende

consultancybureaus geven aan dat Europese banken tot wel 10 miljard euro moeten investeren om uiteindelijk minder omzet in betalingsverkeer te gaan maken (10-20 miljard minder). De banken kunnen de invoering van SEPA alleen terugverdienen door

de 'war on cash' (nu een 'bleeder' voor de banken), door hun efficiency te vergroten en door nieuwe producten en diensten te introduceren en nieuwe klanten te winnen.

**STRAKS SHOPPEN** De opbrengsten van SEPA zitten vooralsnog bij de klanten van de banken, de (groot)zakelijke markt en winkeliers. Zij kunnen straks veel eenvoudiger gaan 'shoppen' voor hun betalingsverkeer.

Er komt nogal wat af op bedrijven en winkeliers: meer elektronische transacties, mogelijk beprijzen van cashgebruik, nieuwe pasjes (de pinpas wordt misschien op termijn vervangen door internationaal breed geaccepteerde pasjes). Ook het betalingsverkeer van de (groot)zakelijke markt zal verbouwd moeten worden.

Het goede nieuws is echter dat er meer gestandaardiseerde aansluitingen zullen komen, zodat bedrijven niet meer door technische infrastructures een 'lock in' zullen ervaren. Ook zullen de Europese betaalproducten meer aandacht hebben voor informatie die bij de betalingen hoort. Straight through processing (STP) zou misschien uiteindelijk kunnen gaan lukken! Dan komen de grote besparingen pas echt in zicht voor bedrijven, want 60 à 80 procent van de kosten van betalingsverkeer zit in de voorbereiding en afhandeling van betalingen. Vooral uitzonderingen kosten veel geld! Bankrekeningen in diverse landen aanhouden hoeft straks ook niet meer: buitenlandse overboeking binnen Europa zijn dan overbodig. Het verschil tussen ingezetenen en niet-ingezetenen gaat verdwijnen door een verdere harmonisatie van wet- en regelgeving. Kortom, er breken mooie tijden aan voor de CFO's en treasurers van bedrijven!

**NIEUW BETAAL-EUROPA** De toenemende keuzenvrijheid van bankklanten leidt ertoe dat iedere Europese bank zijn positie moet heroverwegen. Wat voor nieuwe producten en diensten bied ik mijn bestaande klanten aan? Welke nieuwe (geografische) markten ga ik nu betreden? Maar ook: Welke nieuwe toetreders ga ik op mijn markt tegenkomen? In het nieuwe 'betaal-europa' wordt dit allemaal veel meer werkelijkheid dan vandaag de dag. Naast de inkomstenkant van het SEPA-vraagstuk is er ook de kostenkant. Ban-

ken zullen hun operationele betaaltaken moeten herzien. Het 'make, buy or share'-vraagstuk komt hier al snel aan de orde. Een efficiënte processing wordt allesbepalend in dit nieuwe concurrentieveld. Kleinere banken clusteren samen of besteden hun betalingsverkeer uit aan de grotere spelers.

betaalproducten. De ontwerpen van de nieuwe overschrijving en incasso, gedaan door de diverse interbancaire werkgroepen, zijn in maart 2006 formeel geaccordeerd door de plenaire ledenvergadering.

Financiële professionals zoals CFO's, treasurers en cashmanagers zijn nog

---

## SEPA biedt heel duidelijk kansen voor de CFO. Maar op korte termijn betekent de invoering complexiteit voor (groot)zakelijke klanten

---

Clearinghouses, zoals onlangs Interpay met zijn Duitse evenknie, vinden nieuwe Europese samenwerkingspartners. Mastercard en Visa schermen met hun reeds bestaande gigavolumes en meten zich snel een 'Europees jasje' aan om mee te dingen in het grote kaartspel. Daarnaast verhoogt Eurocommissaris Kroes de druk op deze twee grootmachten. Er is meer ruimte voor nieuwe partijen en de kosten kunnen drastisch omlaag. Er wordt zelfs gesproken over een efficiency van 2,5 procent bij winkelaankopen...

In Europa zijn nu zo'n 9.000 banken allemaal bezig zich te oriënteren op SEPA. Volgens de planning van hun belangenvereniging, de European Payment Council, zijn 2006 en 2007 de jaren van ontwerpen, implementatie, pilots en launch van de nieuwe

niet echt geïnvolveerd in de discussie rond de effecten van SEPA. Het zijn vooral werkgroepen bij de banken van de Eurozone, de ECB en ander stakeholders die actief kijken naar de implementatie en bestaande tijdslijnen. Wel heeft er met de European Association of Corporate Treasurers (EACT) een consultatieronde plaatsgevonden over de ontwerpen van de nieuwe betaalmethoden.

Op recente platforms over SEPA komen nu voorzichtig de eerste finance experts op het toneel. Zo sprak de EACT onlangs over dit onderwerp op het EPCA-platform in Amsterdam. Daar werd gepleit voor meer actieve communicatie vanuit de financials naar de overheid en corporates. Ook hun actieve deelname is immers weer voorwaarde voor het SEPA-succes. Daarnaast zullen ook

corporates tijdig aanpassingen moeten doorvoeren in hun betaalprocessing.

**GROTE COMPLEXITEIT** Vanaf 2008 zullen banken SEPA-producten kunnen aanbieden: Europese overboekingen, maar ook Europese machtigingen. Winkeliers kunnen dan één contract

van SEPA, omdat zij nu nog zeer weinig internationaal betalen. De Europese Centrale Bank (ECB) ziet samen met de lokale centrale banken sterk de noodzaak ontstaan van een communicatiecampagne ten opzichte van burgers, bedrijven en overheden om hen te wijzen op de veranderingen en de

voicing en e-payments. Zelfs politici zien hierin een groot maatschappelijk belang vanwege de enorme efficiency die ze kunnen opleveren. Dit alles past naadloos in hun Lissabon-agenda om van Europa de meest concurrerende economie ter wereld te maken. SEPA is dan niet het einddoel, maar veeleer het vertrekpunt.

Voor CFO's bieden deze 'value added services' ook grote mogelijkheden. Het is dus zaak om als CFO het gehele betaalterrein te overzien en stap voor stap de vruchten te plukken van de veranderende omgeving. Het overzien van het gehele betalingsverkeer is geen evidente zaak voor CFO's. Vaak is betalingsverkeer bij verschillende afdelingen belegd en vindt er nauwelijks coördinatie van hogerhand plaats. Gezien het geringe belang hoefde dat immers niet. Misschien wordt het nu eens tijd om hierin verandering te brengen. <<

---

## Op termijn kunnen mogelijk de directe kosten van het betalingsverkeer omlaag. En, belangrijker nog, de kosten in de aanmaak en verwerking van betalingen

---

afsluiten voor de acceptatie van plastic geld uit heel Europa. De grote zorg van de banken is hoe ze SEPA verkocht kunnen krijgen aan hun klanten. Ook al biedt het systeem voordelen, op de korte termijn betekent het complexiteit voor (groot)zakelijke klanten. Waarom zou een bedrijf dat alleen binnen Nederland incasseert, overstappen naar een Europees betalingsproduct? Alles loopt nu toch goed? Daarom komt communicatie over SEPA nu ook op de politieke agenda. De Europese banken, verenigd in de European Payment Council (EPC), duwen de politieke dwang terug naar de overheid door te stellen dat overheidsinstellingen (zoals belastingdiensten en sociale diensten) tot de eerste gebruikers van SEPA-producten moeten behoren. Het zijn juist die overheidsdiensten die op korte termijn weinig voordeel hebben

mogelijkheden die dit gaat brengen. Net als met de euro.

**VELE VOORDELEN** SEPA biedt heel duidelijk kansen voor de CFO. Op termijn kunnen mogelijk de directe kosten van het betalingsverkeer omlaag, al valt dat voor betalingen binnen Nederland nog te bezien. In Europa hebben wij al de laagste kosten. Veel belangrijker dan de directe kosten van het betalingsverkeer zijn de kosten in de aanmaak en verwerking van betalingsverkeer. Huidige processen kunnen nog verder worden geoptimaliseerd en backoffices (nu in verschillende landen) kunnen op één punt worden samengebracht. Koppelingen met banken kunnen worden gestandaardiseerd en software moet worden aangepast. Verder zitten er nog allerlei 'value added services' in de pijplijn, zoals e-in-

---

**Harry Smorenberg** is zelfstandig adviseur van Smorenberg Corporate Consultancy (harry@smorenberg.nl). **Douwe Lycklama** is managing director van Innopay (douwe@innopay.com). Samen adviseren zij de professionele marktpartijen bij ontwikkeling, implementatie en marketing van het (internationaal) betalingsverkeer