

EXTRA

BANKMAGAZIN

Für Führungskräfte der Finanzwirtschaft

Beitrag aus BANKMAGAZIN 4 | 2026

Zahlungsverkehr

Instant Payment sollte Normalität werden



COFINPRO



© Teflana Lazunova/Getty Images/Stock

Von der Sonderleistung zum Standard

Kundinnen und Kunden wollen den besten Service, dazu gehört auch der Geldtransfer in Echtzeit. Noch sind traditionelle Finanzinstitute allerdings nicht auf eine generelle Umstellung auf Instant Payment eingestellt. Das sollten sie rasch ändern, vor allem mit Blick auf Neobanken und neue Wettbewerber.

Anja Kühner

„Instant Payment wird das neue Normal“, sagt Heidi Dittmar, Geschäftsführerin des Technologie-Dienstleisters Broadridge (Deutschland). So wie Instant Messaging in der Kommunikation die Erwartung an Antwortzeiten verändert hat, verändere Instant Payment die Erwartungen an den Geldtransfer. Zumal durch Paypal gelernt

Kompakt

- Kundinnen und Kunden verstehen nicht, weshalb Instant Payment nicht schon Standard ist.
- Instant Payment ist kein Produkt, das bepreist werden kann.
- Um Mehrwert zu bieten, sollte Wero möglichst rasch zu einer umfassenden Wallet ausgebaut werden.
- Interoperabilität könnte der nächste Schritt der Regulierer sein.

wurde, dass dies möglich ist. Dem Verbraucher erschließe sich nicht, weshalb Bezahlungen an der Kasse im Einzelhandel sofort funktionieren, das Übermitteln von Geld bei einer Überweisung aber länger dauere.

Je länger traditionelle Finanzinstitute benötigen, bis sie Echtzeitüberweisungen als Standard anbieten, desto mehr geraten sie gegenüber Wettbewerbern in Verzug. „Banken präsentieren die Echtzeitüberweisung als Sonderleistung, die mit einem Extraklick angefordert werden muss“, erklärt Dittmar. Damit fühle der Kunde, ihm wer-

Clearing als Betreiber dieses europäischen Echtzeit-Zahlungsdiensts. Das entspricht rund elf Prozent aller Sepa-Zahlungen. Der Bericht „Sepa Instant: Build it and they will come“ der Clear Bank kommt zu dem Schluss, dass Sepa-Instant-Zahlungen die traditionellen Überweisungen bis 2030 übertreffen werden. Zum Vergleich: Laut Europäischer Zentralbank (EZB) wurden 2024 in Europa täglich im Durchschnitt rund 430 bis 450 Millionen unbare Payment-Transaktionen verarbeitet.

Grundsätzlich sei Sepa Instant bereits heute eine Erfolgsgeschichte –

Zwischen Sender und Empfänger liegen umfangreiche technische Schritte. Die größte Hürde dabei ist die Betrugsprüfung, die nur etwa 1,5 Sekunden dauern darf. Betrüger nutzen inzwischen verstärkt Instant Payment, da sie das ergaunerte Geld sofort erhalten. „Crime wird durch die Technologie effektiver“, erklärt Walkner. Mit ausgefeilten und breit angelegten Kampagnen zielen sie auf viele kleinere Beträge, von denen jeder einzelne für Geldinstitute als gewöhnliche Zahlung unauffällig erscheint. Banken zeigen sich hier dann häufig kulant gegenüber den Kunden. „Vollständige Sicherheit wird es bei Fraud nicht geben und darum ist ein gewisser Anteil in der Kalkulation eingerechnet“, weiß der Capco-Experte.

Bei Betrugsverdacht ist es im Fall von Echtzeitzahlungen nicht möglich, mit Mitarbeitenden oder Kunden Rücksprache zu halten. „Alles muss in Sekundenbruchteilen im Hintergrund geschehen – da kann menschliche Geschwindigkeit nicht mithalten“, sagt Walkner. Bei einem sogenannten Geldwäsche-Treffer durch die überwachten Systeme wird die Zahlung angehalten und kommt in die Detailprüfung. „Damit ist es aber keine Instant-Zahlung mehr, sondern wird zur normalen Sepa-Zahlung, wenn der Verdacht ausgeräumt wurde“, folgert er.

Ein weiterer Knackpunkt, an dem Banken und Sparkassen derzeit arbeiten, ist das Liquiditätsmanagement außerhalb der Geschäftszeiten, wenn kein Mitarbeitender steuernd eingreifen kann. „Es kann passieren, dass die Liquidität an Wochenenden ins Minus fällt“, weiß Broadridge-Expertin Dittmar. Die Implementierung von diesbezüglichen Intraday- und Foreign-Exchange-(FX)-Lösungen stehe noch aus. Als große Herausforderung für das Mindset von Banken sieht Norman Philipp, Manager Zahlungsverkehr

„International gesehen hat Deutschland einen großen Nachholbedarf in puncto Instant Payment.“

Heidi Dittmar, Geschäftsführerin, Broadridge (Deutschland)



de als Standard nur „second best“ angeboten. „Der Kunde will aber nicht gefragt werden, ob er den besten Service bekommen möchte, denn das setzt er bei seiner Bank voraus.“

Geldhäuser müssen im Backend aufstocken

Einige Zeit werde das Gros der Kunden vielleicht noch Verständnis für die Langsamkeit haben. Diese Zeit müssen Banken und Sparkassen nutzen, um ihre Systeme anzupassen. Denn noch sind diese nur darauf ausgelegt, einen Bruchteil der Geldtransfers in Echtzeit auszuführen. „Banken müssen massiv im Backend aufstocken“, sagt Dittmar. Geschehe dies nicht schnell genug, gefährde das die Kundenbeziehung.

Die Wachstumsraten bei Instant Payment sind enorm. Am Black Friday Ende November 2025 wurden insgesamt 9,1 Millionen Transaktionen über SEPA Instant Credit Transfers (SCT Inst) durchgeführt, berichtete EBA

nicht nur für die Banken, von denen es entgegen vielen Befürchtungen fast alle geschafft haben, fristgerecht im Oktober 2025 an den Start zu gehen, sondern auch für die Regulierer der Europäischen Union (EU). Denn hätten EU-Kommission und EU-Parlament 2024 die Instant-Payment-Verordnung nicht verabschiedet, dann hätten die Kreditinstitute die Umsetzung nicht priorisiert – und die Verbraucher hätten das Angebot heute nicht. Der Zwang hat also gewirkt.

Instant Payment bedeutet, dass Geldtransfers innerhalb von zehn Sekunden durchgeführt werden müssen. Die meisten Zahlungen gehen jedoch viel schneller vonstatten – innerhalb von zwei oder drei Sekunden kommt das Geld beim Empfänger an. „Technologisch ist Instant Payment ausgereizt, schneller geht es nicht mehr“, ist Thomas Walkner, Managing Principal bei der Management- und Technologieberatung Capco, überzeugt.

beim Beratungshaus Cofinpro, dass bei Instant Payment in Produktkategorien gedacht wird. „Instant Payment ist kein Produkt“, konstatiert er, „sondern eine Fähigkeit, ein Hygienefaktor, eine grundlegende Infrastruktur, die funktionieren muss, aber nicht als Produkt verkaufbar oder bepreisbar ist.“

„Instant Payment selbst wird Kunden nicht begeistern, aber die dadurch möglichen neuen Services und Produkte werden es“, ist Walkner überzeugt.



© Cofinpro

„Paypal ist zwar online stark positioniert, aber am Point of Sale eher schwach.“

Norman Philipp, Manager Zahlungsverkehr, Cofinpro

Als Beispiel nennt er Mietwagenfirmen. Wenn der Kunde kein Navigationssystem gebucht hat, aber bei der Übernahme des Wagens bemerkt, dass er eines braucht, dann könne er diese Leistung instant beim Vermieter nachbuchen und trotzdem mit einem Navi losfahren. Auch bei klassischen Bargeldgeschäften wie dem Gebrauchtwagenkauf biete Instant Payment dem Verkäufer die Sicherheit, das Geld zu erhalten, bevor er Schlüssel und Fahrzeugbrief überbe. Generell sieht Walkner das Plus an Sicherheit bei Zug-um-Zug-Geschäften als hervorragenden Ansatzpunkt für neue Produkte, um Instant Payment zu monetarisieren.

Der Preis ist hingegen ein gutes Argument, weshalb Händler – egal ob stationär oder online – auf Sepa-Instant-Payment basierende Systeme wie Wero, das paneuropäische Zahlungsverfahren der European Payments Initiative (EPI), einsetzen sollten. Denn es hat günstigere Gebühren und ist damit für den Einzelhandel attraktiver als Kartenzahlungen. Auch Paypal-Transfers sind vergleichsweise teurer als Sepa In-

stant. Mit dem kürzlich gestarteten Onboarding von stationären Händlern bietet sich Wero ein Mehrwertargument. Denn Platzhirsch „Paypal ist zwar online stark positioniert, aber am Point of Sale eher schwach“, stellt Cofinpro-Experte Philipp fest.

Auf Wero ruhen insbesondere in der deutschen Bankbranche große Hoffnungen und Erwartungen. Vor allem seit die britische Neobank Revolut der Initiative beigetreten ist und damit

nicht nur Traditionsbanken in Frankreich, Belgien und Deutschland dabei sind. „International gesehen hat Deutschland einen großen Nachholbedarf in puncto Instant Payment“, sagt Heidi Dittmar. Die größte Herausforderung sei aber, den Verbrauchern klarzumachen, weshalb sie überhaupt Wero benutzen und noch eine neue App installieren sollen. „Das haben die Banken bisher noch nicht geschafft“, resümiert sie. Eine „Me too“-Strategie



© Capco

„Technologisch ist Instant Payment ausgereizt, schneller geht es nicht mehr.“

Thomas Walkner, Managing Principal, Capco

führe nicht dazu, dass Verbraucher ihre gewohnten Systeme verlassen. Es müsse mehr geboten werden, mehr Nutzwert oder etwas, das Paypal und Co. nicht bieten können. „Das deutlichste Alleinstellungsmerkmal ist, dass Wero die europäische Unabhängigkeit von US-basierten Zahlungssystemen

unterstützt“, sagt Dittmar weiter. Ihre Empfehlung: „Wero sollte sich in Deutschland klarer differenzieren und das derzeitige geopolitische Umfeld nutzen, um die Vorteile einer europäischen Zahlungsinfrastruktur zu kommunizieren.“

Mittelfristig gehe Wero über Paypal und Co. hinaus, wenn es sich als europäische Wallet etabliert. „Da muss die digitale Identität ebenso rein wie Bonuskarten“, rät Cofinpro-Experte Philipp. „Mit diesem Mehrwert durch partnerschaftliche Kooperation gewinnen Händler und Banken an Reichweite und die Banken entgehen dem Risiko, zu reinen Abwicklern im Zahlungsverkehr zu werden.“ Denn Wallets entscheiden künftig über die Kundenschnittstelle, wie eine kürzlich veröffentlichte Cofinpro-Studie verdeutlicht. 71 Prozent der Befragten verwenden Paypal als Wallet. Fast die Hälfte der unter 35-Jährigen nutzt Apple Pay oder Google Pay bereits regelmäßig im Alltag.

Die Sicherheit des Geldtransfers ist offensichtlich für die meisten Kunden kein allzu gewichtiges Argument. Denn selbst der Paypal-Skandal von August vergangenen Jahres, als ein Sicherheitssystem ausfiel und dies zu Lastschriften über Millionenbeträge führte, bewirk-

te nicht, dass sich Kunden abwendeten. Der durchschnittliche Nutzer nahm das Vorkommnis als „kann passieren, betrifft mich aber nicht“ hin und nutzt das US-Payment-System weiterhin. Zudem war kurze Zeit später auch Wero von Zigtausenden gestörter Transaktionen betroffen.

Als große Herausforderung für Wero sieht Capco-Experte Walkner, dass es in einigen Ländern der EU bereits breit akzeptierte nationale Instant-Payment-Systeme wie Iris in Griechenland gebe. Es funktioniert auf Basis der von der Europäischen Zentralbank (EZB) angebotenen Technik Tips, dem Target Instant Payment Settlement. Alle systemischen Banken und die mit ihnen vernetzten Geldinstitute in Griechenland sind angebunden und das Land verpflichtet alle Gewerbetreibenden und Freiberufler seit Anfang November 2025 dazu, dieses kostenlose Online-Bezahlungssystem anzubieten. Damit ist Griechenland Vorreiter bei einer europäischen Lösung und wartet gerade nicht auf ein System wie Wero. Auch in Italien und den Niederlanden sind nationale Payment-Systeme etabliert. Experten vermuten, dass die dortigen Banken nicht in ein weiteres System investieren wollen. Zahlungsexperte Walkner erwartet daher politischen Druck mit Blick auf Interoperabilität: „Die einfachste Methode wäre, wenn die EU-Regulatoren den Banken vorschreiben, dass sie über nationale und Währungsgrenzen hinweg zusammenzuarbeiten hätten.“ Er hofft, dass die

Erfolgsstory der Instant-Payment-Regulierung dort für Rückenwind sorgt.

Sepa Instant könnte über Europa hinaus wachsen

Perspektivisch könnte sich Walkner vorstellen, dass sich im Sinne einer globalen Wirtschaft auch ein Instant-Payment-System über den Sepa-Raum hinaus ausbreitet. Swift Go komme dafür nicht infrage, denn es sei zwar schneller als das herkömmliche Swift, aber noch weit weg von Instant. Walkner scherzt: „Eine coole Headline wäre ‚Sepa übernimmt Visa‘“. Für realistischer hält er es, dass sich ein expandierendes Fintech wie Klarna zum Beispiel den Markteintritt in den USA vornimmt und Sepa Instant auf diese Weise über Europa hinaus wächst. ■



Verfasst von

Anja Kühner,

freie Journalistin in
Düsseldorf.

Weitere Digitaltipps

Links

- „Verordnung über Echtzeitüberweisungen“, Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), <https://sn.pub/88ntb7>
- Informationen zu Wero, <https://sn.pub/p6uafw>

Studien

- „Sepa Instant: Build it and they will come“, Clear Bank, abrufbar unter <https://sn.pub/1qe00q>
- „Digital Wallets – die Zukunft der Geldbörsen“, Cofinpro, abrufbar unter <https://sn.pub/ioozl0>

FOLGEN SIE UNS
AUF SOCIAL MEDIA:



IMPRESSUM

Sonderausgabe 2026 in Kooperation mit Cofinpro AG, Hanauer Landstraße 211, 60314 Frankfurt am Main; Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, Postfach 1546, 65173 Wiesbaden, Amtsgericht Wiesbaden, HRB 9754, USt-IdNr. DE81148419

GESCHÄFTSFÜHRER: Stefanie Burgmaier | Andreas Funk | Alexandra Dambeck

PROJEKTMANAGEMENT: Anja Trabusch

TITELBILD: © iStock | Getty Images | Victoria Kopicvska