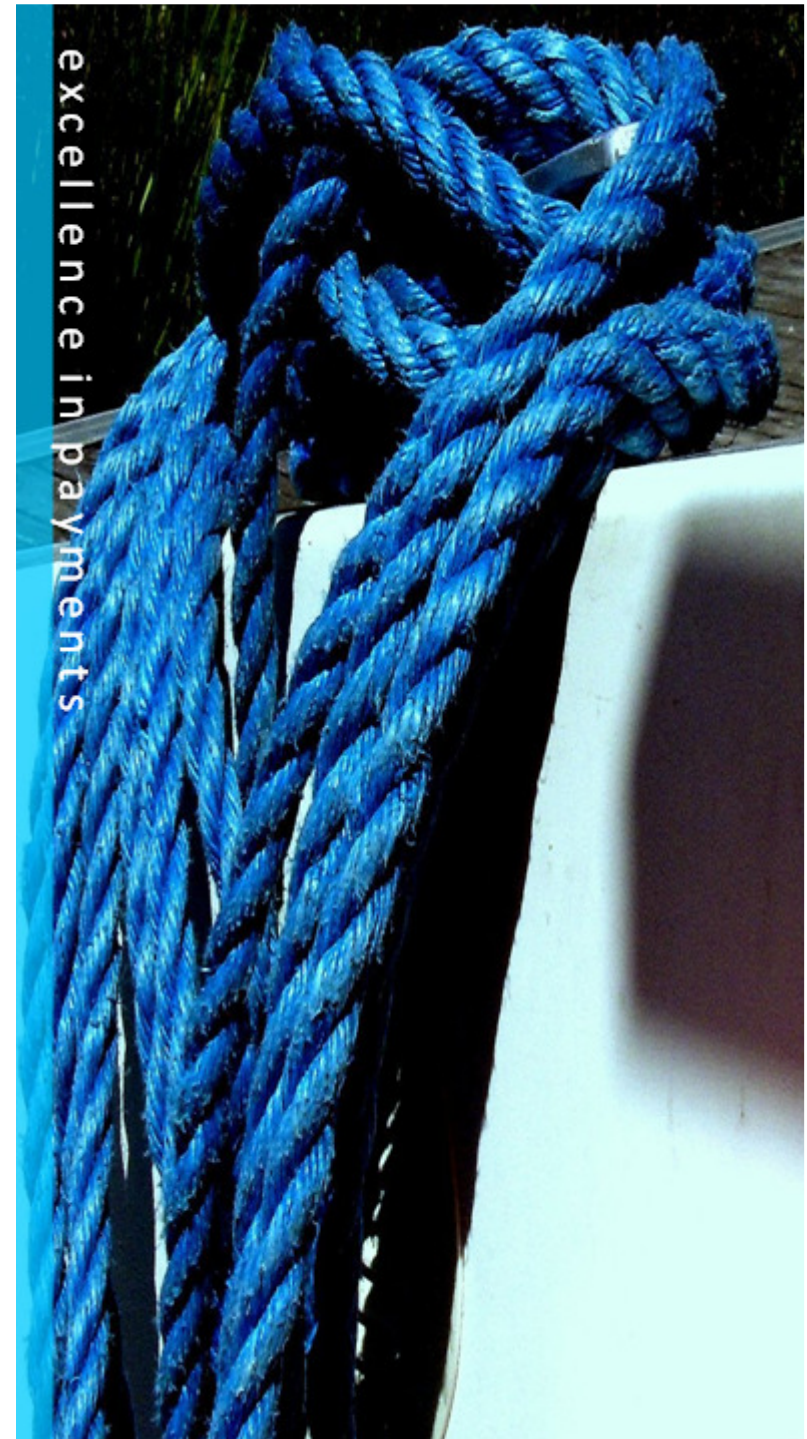


CeBIT 2010

**SEPA, reicht ein Stück Software
oder braucht es mehr?**



GEVA: excellence in payments



Agenda

- ▶ **Ausgangssituation**
- ▶ **Lösungsansatz**
- ▶ **Ergebnis**
- ▶ **Zusammenfassung**

GEVA: excellence in payments



Agenda

- ▶ **Ausgangssituation**
- ▶ Lösungsansatz
- ▶ Ergebnis
- ▶ Zusammenfassung



Ausgangssituation (1)

- ▶ **Januar 2008: Start SEPA**
 - Überweisung (SCT)
 - Kartenzahlungen
 - Neue Formatstrukturen (XML)
- ▶ **November 2009: Einführung der SEPA Lastschrift (SDD)**
- ▶ **Verlauf 2010: SEPA – Migration bei den öffentlichen Kassen
z.B. Rentenzahlungen als SCT**
- ▶ **November 2010: `SDD – Pflicht` für Institute die nationale
Lastschriftverfahren anbieten (mindestens Erreichbarkeit)**



Ausgangssituation (2)

- ▶ **Einführung neuer Nachrichtentypen (camt)**
- ▶ **Ziel 2010: Erreichen der kritischen Masse**
bedeutet auch: erhöhter Druck auf die `SEPA - Zauderer`!
- ▶ **Diskussion über das Festlegen eines Endedatums**
- ▶ **Ablösung der `alten` Kommunikationsverfahren**
- ▶ **Änderungen bei verschiedenen Clearingpartnern**

GEVA: excellence in payments



Agenda

- ▶ Ausgangssituation
- ▶ **Lösungsansatz**
- ▶ Ergebnis
- ▶ Zusammenfassung



Lösungsansatz (1)

- ▶ **Aufbau von Wissen im Unternehmen:
Fachlich, organisatorisch und im IT-Bereich**

Parallele Abwicklung von Alt und Neu-Verfahren

Neue Formate wie pain und pacs

Der Unterschied zwischen Core und B2B - Lastschriften

Verwaltung von Mandaten und Terminen

Verfahren zur Rückgabe von SEPA Überweisungen und Lastschriften

Die Bedeutung von Gläubiger – ID, Mandatsreferenz, IBAN, BIC

Die Nutzung von neuen Kommunikationsverfahren wie EBICS



Lösungsansatz (2)

	Core Direct Debit	B2B Direct Debit
Rückgabe autorisierter Lastschriften	Innerhalb 8 Wochen nach Belastung	Nicht möglich
Rückgabe unautorisierter Lastschriften	Bis zu 13 Monaten nach Belastung	Bis zu 13 Monaten nach Belastung
Prüfungspflicht der Zahlstelle	Nein, ggf. im Rahmen eines AOS (Additional Optional Service)	Ja, Vorlage des Mandats bei der Zahlstelle
Aufbewahrungspflicht der Zahlstelle	Nein, ggf. im Rahmen eines AOS (Additional Optional Service)	Ja, Prüfung des Mandats auf Gültigkeit
Unterrichtung der Zahlstelle durch den Zahler vor einer Mandatslöschung	Nein	Ja, entsprechende Vertragsvereinbarung mit dem Zahler ist vorzunehmen



Lösungsansatz (3)

► **Notwendigkeit einer geschäftspolitischen Entscheidung**

Die Realisierung der Erreichbarkeit für SDD – Core (Debitor – Bank)

oder

Die Realisierung der kompletten SEPA – Fähigkeit

(SCT, SDD für Core und B2B)

oder

Die Realisierung von Zwischenstufen

Basis dieser Entscheidung muss sein:

Kundenstruktur, Unternehmensausrichtung



Lösungsansatz (4)

► Planung in Abhängigkeit der geschäftspolitischen Entscheidung

Ressourcen in der IT und im Fachbereich

Zeitplan unter Berücksichtigung der vorgegebenen Termine wie Startzeitpunkt, Testfenster, etc.

Budget für Software, Dienstleistung und Infrastruktur

Partnerwahl für Projektunterstützung, Softwarelieferung und IT Informationsmanagement für die Bankkunden



Lösungsansatz (5)

▶ Beispiel 1: Erreichbarkeit für SDD – Core realisieren

Abläufe des Zahlungsverkehrs anpassen

Neue Formate verarbeiten ev. mit Konvertierung

Kontoprüfungen durchführen, u.a. auf Deckung

Rückgaben initiieren unter Berücksichtigung des Buchungstages

Buchungsinformationen erzeugen



Lösungsansatz (6)

▶ Beispiel 2: Komplette SEPA – Fähigkeit realisieren

Alle Aktivitäten gemäß Beispiel 1

Verwalten und Prüfen, z.B. auf Gültigkeit der Mandate

Verwalten der Termine, speziell im SDD - Umfeld

Zusammenführen von Zahlung und Mandat

Auswirkungen auf die Clearingpartner berücksichtigen,
sowohl für SCT als auch für SDD

GEVA: excellence in payments



Agenda

- ▶ Ausgangssituation
- ▶ Lösungsansatz
- ▶ **Ergebnis**
- ▶ Zusammenfassung



Ergebnis

- ▶ **Integrierte Verarbeitung aller Zahlungsverkehrsprozesse**
- ▶ **Ablösung der `Altverfahren` Schritt für Schritt mit möglichst geringem Aufwand**
- ▶ **Gewissheit für die weiteren Entwicklungen im Zahlungsverkehr gewappnet zu sein**

GEVA: excellence in payments



Agenda

- ▶ Ausgangssituation
- ▶ Lösungsansatz
- ▶ Ergebnis
- ▶ **Zusammenfassung**



Zusammenfassung (1)

- ▶ **Es braucht mehr als ein Stück Software um SEPA ins Haus zu holen:**

Die Entscheidung für SEPA. Das Mittragen und Mitmachen aller Beteiligten

Bereitschaft die bisherigen Abläufe zu überdenken, eingebettet in eine gute Planung

- ▶ **SEPA kann nur zur Erfolgsgeschichte werden, wenn alle eine aktive Rolle übernehmen und die Vorteile zu Ihrem Erfolg machen**



Zusammenfassung (2)

- ▶ **In GEVA ZV der mandantenfähigen Gesamtlösung für den Individual- und Massenzahlungsverkehr sind alle Funktionen zur Teilnahme an der SEPA realisiert und integriert**
- ▶ **Für Ihr SEPA – Projekt mit der Abstimmung der kundenspezifischen Abläufe und Anforderungen, die zwingend notwendig sind, steht Ihnen das kompetente GEVA - Team gerne zur Verfügung**

Kontakt

GEVA
Business Solutions GmbH
Pascalstraße 14
52076 Aachen

Tel: +49 2408 60770-0
Fax: +49 2408 60770-44
E-Mail: vertrieb@gevabs.de
Internet: www.gevabs.de

Geschäftsführer: Uwe Klatt

