

die bank

04|2022

**KUNDENBEDÜRFNISSE
ERKENNEN
VON DEN BIGTECHS
LERNEN**



Euro 17,00

Sonderteil Risikomanagement

Ein Blick in die Glaskugel

Russland-Sanktionen

Fallen für Kredit- und Risikomanager

Cloud Sourcing

IT-Outsourcing im regulierten Umfeld

BUY NOW, PAY LATER

Gibt der **Regulierer**
den **Banken** eine
zweite Chance?



Anbieter von BNPL-Verfahren konnten bislang von Ausnahmeregelungen in einem regulierten Markt profitieren und kräftig wachsen, auch auf Kosten der etablierten Banken. Nun strebt die EU-Kommission eine Harmonisierung von Verbraucherschutz und digitaler Konsumentenkreditvergabe an. Die aktuell diskutierten Maßnahmen könnten zu erheblichem Mehraufwand für Kreditgeber und -nehmer führen und die Finanzierungsmöglichkeiten am PoS einschränken. Können die Banken damit wieder einen stärkeren Zugriff auf die PoS-Finanzierungen gewinnen, oder heißt es bald: Bye bye, BNPL?

Frei nach dem Motto „gönn dir!“ finanzieren immer mehr Konsumenten – vornehmlich junge Kundengruppen – ihre Einkäufe über einfache und schlanke Ratenkäufe direkt am Point of Sale (PoS). Buy now, pay later (BNPL) ist ein Trend-Thema, sowohl in der Fachpresse als auch auf Tiktok oder Twitter. Aber während die Finanzmedien den Schwerpunkt ihrer Berichterstattung auf innovative Anbieter und den zögerlichen Eintritt der Banken in den BNPL-Markt

Ziel der EU-Kommission ist es, Verbraucherschutz und Digitalisierung in Einklang zu bringen. Langfristig soll ein Rechtsrahmen für Verbraucherkredite geschaffen werden, in dem feste Anwendungsbereiche definiert sind, hohe Transparenzanforderungen gelten, verständliche Informationspflichten definiert sind und vor allem eine sichere Bonitätsprüfung gewährleistet ist.

Mehr Rechte für den Verbraucher - aber bitte nicht überregulieren

Das Richtlinienpapier gibt bereits erste Hinweise darauf, an welchen Punkten die EU-Kommission ansetzt. Für BNPL-Anbieter stellt sich damit nicht mehr die Frage, ob sich etwas ändern wird, sondern nur noch: Wie gravierend werden die Änderungen, und ab wann werden diese verpflichtend sein?

Denn damit Verbraucher eine finanziell sinnvolle und informierte Entscheidung treffen können, will der Regulierer ihnen künftig deutlich mehr Rechte zugestehen. Hier besteht jedoch die Gefahr einer Überregulierung, die das Geschäftsmodell BNPL insgesamt gefährdet.

So wird unter anderem eine Ausweitung des Geltungsbereichs diskutiert. Sollten Ausnahmeregelungen wie beispielweise die 200-€-Grenze fallen, würde dies dazu führen,

legen, spiegeln die sozialen Medien eine dunklere Kehrseite dieser Bezahlmethode wider: Junge Menschen, die in Memes und Tweets mit Schulden und Mahnungen kokettieren.

In diesem Spannungsfeld eines sehr dynamischen Markts einerseits und einer großzügigen Kreditvergabe andererseits ist jetzt der Regulierer gefragt, das Spielfeld neu auszutarieren. Denn aktuell richten sich die BNPL-Anbieter nach dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG) bzw. der 2007 veröffentlichten EU-Zahlungsdiensterichtlinie (Payment Services Directive). Die deutlich strengeren Kriterien aus der europäischen Verbraucherkreditrichtlinie aus dem Jahr 2008 und deren deutsche Umsetzung im BGB finden im Fall von BNPL keine Anwendung, weil entsprechende Ausnahmeregelungen genutzt werden. So gelten gemäß § 507 BGB bestimmte Händlerprivilegien, beispielsweise für Kredite, die

- ▷ unter 200 € liegen,
- ▷ ohne Zins ausgegeben sind oder
- ▷ innerhalb von drei Monaten beglichen werden.

Zwar brachte die aktuell geltende Richtlinie zahlreiche, EU-weite Vorteile mit sich, aufgrund technologischer und marktbezogener Entwicklungen wie beispielsweise BNPL gilt sie jetzt jedoch als veraltet. Der Regulierer arbeitet deshalb an einer Neufassung und hat dazu 2021 ein erstes Richtlinienpapier veröffentlicht.



dass eine am PoS abgeschlossene BNPL-Finanzierung über 150 € genauso gehandhabt werden muss wie ein größerer Ratenkredit – inklusive aller Pflichtinformationen und Bonitätsprüfungen. Der Händler muss dann seine Kunden genauso über Pflichten und Risiken aufklären wie der Bankberater in der Filiale. Auch die regulatorisch vorgeschriebenen Pflichtinformationen müssen dann ordnungsgemäß vor Vertragsabschluss bereitgestellt werden.

Der Aufwand für BNPL-Anbieter wäre in diesem Fall enorm und auch auf Konsumentenseite gäbe es nur wenig Verständnis dafür. Selbst ein guter, durchgängig digital aufgestellter Ratenkredit dauert im Idealfall immer noch 10 bis 15 Minuten, bis alle Daten erfasst, Legitimationsfragen geklärt, Kontoabfragen gewährt und Bonitätsdaten verglichen wurden. Das Problem dabei: Weder im stationären Handel und erst recht nicht im E-Commerce sind Konsumenten gewillt, an der Kasse eine viertelstündige Antragsstrecke für eine kleinere Händlerfinanzierung abzuarbeiten.

Hinzu kommt die Frage der Rentabilität. Eine einzelne kleinvolumige Finanzierung könnte nur in wenigen Fällen die Kosten beispielsweise für das Onboarding decken. Die Konsequenz wäre ein Umdenken für die BNPL-Anbieter: Nur noch revolving Kredit- oder Factoring-Angebote könnten rentabel angeboten werden.

Im Richtlinienpapier kommt auch eine Art Bedenkzeit-Regelung zum Tragen, die das auf schnelle Entscheidungen ausgerichtete BNPL-Geschäftsmodell torpediert. Zwar ist der aktuelle Entwurf des Richtlinienpapiers

diesbezüglich noch unscharf formuliert, jedoch würde eine Verschärfung der Informationsbereitstellung bedeuten, dass dem Konsumenten die Finanzierung erst am Tag nach dem Kauf zur Verfügung steht bzw. eine erneute Händler-Kunden-Interaktion notwendig wird. Kunden müssten in diesem Fall also am nächsten Tag wieder ins Geschäft bzw. den Erhalt der Informationen nachgelagert online bestätigen, um ihren Kauf mit Finanzierung abzuschließen.

Die EU-Kommission verfolgt zudem den Ansatz, dem Kunden möglichst transparent Informationen zukommen zu lassen, damit dieser eine fundierte Entscheidung treffen kann. Die Vorgaben zur Bereitstellung der Dokumente auf einem dauerhaften Datenträger sind zwar umständlich, aber durchaus noch handhabbar. Die Dokumente können ganz traditionell auf Papier ausgedruckt oder u. a. auch per E-Mail verschickt werden.

Bleiben als besonders schwieriger Brocken noch die Bonitätsrichtlinien. Aktuell können sich BNPL-Anbieter hier noch in einer rechtlichen Grauzone bewegen und laxer agieren als bei einem Ratenkredit. Sollten die Ausnahmeregelungen jedoch fallen und BNPL schärfer reguliert werden, dann muss bei jeder Finanzierung eine komplette Bonitätsprüfung erfolgen, bei der auch alle Ein- und Ausgaben geprüft werden.

BNPL - zwischen Bezahlmethode und Finanzierung

Warum zu scharfe Prüfanforderungen das BNPL-Geschäft einbrechen lassen können, erklärt sich aus der Prozessgestaltung dieser

Finanzierung, die stärker in den Kaufprozess integriert ist, als dies beim klassischen Ratenkredit der Fall ist. Denn im Gegensatz zum Ratenkredit ist die BNPL-Finanzierung meist beim PoS in den Zahlungsprozess nahtlos integriert. Der Schwerpunkt liegt also auf der Customer Journey. Die Kreditentscheidung wird an der Ladenkasse gefällt – ob digital oder vor Ort im Handel.

Vor allem junge Kundengruppen – häufig noch ohne eigene Kreditkarte – sind von dem Konzept mit festen Raten, Nullzinsen bei pünktlicher Zahlung und ohne Gebühren für die Käufer überzeugt. Marktbeobachter erwarten deshalb, dass der BNPL-Markt bis zum Jahr 2025 jährlich um gut 10 Prozent wachsen wird. Beim traditionellen Kreditmodell hingegen liegt der Schwerpunkt auf der Ratenfinanzierung und ist an mehr Informationen und Prozesse gebunden.

Diese Schnelligkeit führt jedoch auch dazu, dass sich in einigen Fällen Konsumenten mit ihren Finanzierungen überschätzen. In einer Studie stellte Credit Karma, eine US-amerikanische Auskunft und Bonitäts-Agentur, im vergangenen Jahr fest, dass jeder dritte BNPL-Verbraucher mit einer oder mehreren Zahlungen in Verzug geraten war. Mehr als 70 Prozent der befragten BNPL-Nutzer gaben zudem an, dass ihre Kreditwürdigkeit gesunken sei.

Angesichts zahlreicher Meldungen über eine zu lasche Kreditvergabe und Überschuldung werden derzeit auch in den USA sowie in Australien schärfere BNPL-Regeln erarbeitet. Und in Großbritannien hat die Financial Conduct Authority (FCA) bereits angekün-

FAZIT

Eine zeitgemäße Anpassung des Verbraucherschutzes im Kreditgeschäft ist zweifellos notwendig. Gleichzeitig ist der BNPL-Markt für Händler, Anbieter und Konsumenten zu wertvoll und wichtig, als dass er kaputtreguliert werden sollte. Wichtig ist also, mit Maß vorzugehen und den Konsumenten nicht zu entmündigen. Gleichzeitig gilt es, eine Antrittsgleichheit zwischen Banken und FinTechs zu erlangen und die wirtschaftliche Basis aufrechtzuerhalten. Der Regulierer steht vor einem Balanceakt, der allerdings nicht mehr lange aufgeschoben werden darf. Bei der Erarbeitung des neuen Gesetzes gilt es jetzt, Einfallsreichtum und Flexibilität zu beweisen. Denn BNPL darf weder durch einen zu starren Regulierungsrahmen eingeengt werden, noch zu viele Freiheiten genießen. Der aktuelle Regulierungsvorschlag stellt für BNPL-Anbieter eine große Hürde dar, die für Kreditinstitute gegebenenfalls besser zu überwinden ist. Somit kann diese Vorgabe eine Einstiegschance für Banken in diesen Markt sein. Jedoch sollte jedes Institut für sich das Geschäftsmodell auf dessen Tragfähigkeit prüfen.

dig, dass die Händlerfinanzierung die gleichen Rechte und Schutzmaßnahmen wie regulierte Kreditformen bieten sollte. Aktuell wird an einer Gesetzesänderung gearbeitet.

Der deutsche Ableger des schwedischen Branchenriesen Klarna versucht mit einer Transparenzoffensive gegenzuhalten und sieht keine Gefahr einer drohenden Verschuldungswelle unter jungen Kundengruppen. Nach eigener Aussage würden „98,96 % der von uns in Deutschland verschickten Rechnungen im Rahmen unseres Zahlungs- und Mahnprozesses

bezahlt“, heißt es in einer Pressemitteilung. Dennoch würden die Finanzierungsprozesse und -prüfungen im Sinne des Kunden und einer höheren Transparenz weiter optimiert werden.

Banken sind vertraut mit dem Regulierer

BNPL gehört derzeit sicherlich zu den spannendsten Produktkategorien, weil einerseits das Interesse von Händlern und Konsumenten nachhaltig wächst, andererseits der Regulierer immer noch an einem zukunftstauglichen Regelwerk arbeitet. Für die Banken kann sich diese Situation als vorteilhaft erweisen. Der Regulierer wird vermutlich schon kurz- bis mittelfristig ein überarbeitetes Verbraucherkreditgesetz verabschieden. Wie eng sich dieses an dem Richtlinienvorschlag orientieren wird, ist noch offen. Es ist aber davon auszugehen, dass der BNPL-Markt künftig stärker reguliert wird.

Vor allem die Bonitätsprüfung und die Informationsbereitstellung werden künftig sicherlich im Fokus stehen und vom Regulierer strenger geprüft werden. Beide Themenfelder werden von den Banken schon seit langem optimiert. Und in der Zusammenarbeit mit dem Regulierer und dem Erarbeiten sicherer Prozesse haben die etablierten Banken deutlich mehr Erfahrung als die FinTechs und Zahlungsdienstleister, die derzeit das BNPL-Geschäft noch dominieren.

Hier bietet sich für Banken also die Chance, sich von den Wettbewerbern abzusetzen. Allerdings sollten die Institute dann auch ge-

willt sein, mit eingefahrenen Traditionen zu brechen. Schließlich lebt eine BNPL-Finanzierung am PoS von einfachen und schnellen Prozessen. Eine Minimierung der Pflicht-Datenfelder ist da z. B. ein Muss.

Zudem kann die Bank künftig ihre Erfahrung in Legitimations- und Onboarding-Prozessen ausspielen. Im Richtlinienpapier wurde etwa der wichtige Punkt einer rechtssicheren Vertragsunterschrift im Online-Geschäft ausgelassen. Bis zum fertigen Gesetz sollte der Regulierer hier auf jeden Fall noch nachbessern. Und wenn die Banken dann mit einer fertigen Lösung aus der Schublade überraschen, können sie einen Wettbewerbsvorteil ausspielen.

Autoren



Sven Dost ist Manager bei Cofinpro. Er kann auf mehr als 17 Jahre Berufserfahrung in der Bankenbranche mit besonderem Fokus auf Kreditgeschäft & Payment zurückgreifen. Derzeitig berät er eine Bank bei der Entwicklung einer B2B-Plattform.



Robert Wagner ist als Senior Consultant im gleichen Unternehmen tätig und arbeitet seit mehr als neun Jahren im Bankenumfeld. Er begleitet Banken u. a. bei der Konzeption einer BNPL-Lösung, bei der Einführung von innovativen Bezahlmethoden sowie im Kontext von Instant Payment.