



Nach dem P27-Stopp: skandinavische Banken können neue Möglichkeiten erwarten

Der jüngste Rückzug der P27-Initiative unterstreicht die Herausforderungen bei der Angleichung der grenzüberschreitenden Zahlungssysteme in Skandinavien. Aber für die Banken der Region ergibt sich daraus auch eine Chance, schnellere Zahlungen zu ermöglichen und den grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr in Skandinavien grundlegend zu verändern. P27 mag gescheitert sein, die Notwendigkeit, grenzüberschreitende Zahlungen zu vereinheitlichen, ist jedoch geblieben.

Hintergrundinformationen zur P27 Nordic Payments Platform

Im April 2023 wurde die [P27 Nordic Payments Platform](#) zurückgezogen, eine Initiative, die 2018 ins Leben gerufen wurde. Dieses gemeinsame Projekt großer skandinavischer Banken und ihrer wichtigsten Technologiepartner hatte zum Ziel, eine einheitliche Zahlungsinfrastruktur zu schaffen, die grenzüberschreitende Zahlungen in Echtzeit in Schweden, Dänemark und Finnland ermöglicht. Der Name basiert auf den 27 Millionen Einwohnern der nordischen Region.





Die Ziele von P27 waren:



Zahlungsvorgänge optimieren



Grenzüberschreitende Transaktionen in Echtzeit erleichtern



Sicherheit und Compliance erhöhen



Innovation fördern¹.

Das erklärte Ziel der P27 war es, als „Payment Gamechanger“² den Zahlungsverkehr in Skandinavien zu revolutionieren.

Mit dem P27-Stopp schließt sich eine Tür, während sich eine andere öffnet

P27 war ein ehrgeiziges Projekt, das letztendlich seinen Ambitionen nicht gerecht werden konnte. Als P27 im April 2023 ankündigte, die Initiative zu stoppen, wurde erklärt, dass „neue Anforderungen und Vorschriften“ das Betriebsmodell infrage gestellt hätten.³

Das Ende von P27 hat mehrere Auswirkungen:



Die Vision eines nahtlosen, einheitlichen und effizienten Ökosystems für den Zahlungsverkehr in Skandinavien scheint in fernerer Zukunft.



Banken und andere Finanzinstitute könnten bei dem Angebot effizienter und kostengünstiger grenzüberschreitender Zahlungen vor Herausforderungen stehen.



Die Einhaltung neuer Compliance-Vorschriften, insbesondere in Bezug auf Zahlungsdienste und Datenschutz, könnte für Finanzinstitute schwieriger werden.



Quellen: 1. P27 Nordic Payments Website – nordicpayments.eu 2. P27 Nordic Payments Website – nordicpayments.eu 3. P27 Nordic Payments Bekanntmachung – news.cision.com/p27-nordic-payments-platform/r/p27-has-withdrawn-its-clearing-license-application,c3750183



Banken können auf ein P27-Nachfolgemodell warten oder eigene Alternativen entwickeln

P27 arbeitet weiterhin aktiv daran, den Zahlungsverkehr in Skandinavien effizienter zu gestalten – dazu gehört die Arbeit an der Zukunft des Bankgirot-Clearingsystems und die Suche nach zukunftsfähigen Lösungen für Schwedens Inlandszahlungen. Die Banken der Region stehen vor der Entscheidung, auf eine Nachfolgeinitiative für P27 zu warten oder proaktiv alternative Lösungen wie die beiden folgenden zu prüfen:

Erste Option

Banken könnten am Ziel festhalten, eine einheitliche, grenzüberschreitende Zahlungsinfrastruktur zu schaffen und auf einen möglichen Ersatz für P27 zu warten. In Anbetracht der Komplexität einer solchen Initiative ist es wahrscheinlich, dass es sehr lange dauern könnte, bis eine solche Initiative erneut gestartet wird.

Zweite Option

Banken könnten sich dafür entscheiden, mit bestehenden Institutionen zusammenzuarbeiten, um maßgeschneiderte Lösungen für unmittelbare, strategische Vorteile zu entwickeln.

Die Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen kann den skandinavischen Banken und Finanzinstituten mehr Kontrolle über ihre Geschäfte und Dienstleistungen geben. Dies könnte in einer Finanzlandschaft, die sich aufgrund des technologischen Fortschritts und der sich ändernden regulatorischen Rahmenbedingungen schnell weiterentwickelt, eine wichtige Rolle spielen. Banken könnten sich mit Fintechs zusammenschließen, die daran interessiert sind, Lösungen für Layer-2-Dienste wie grenzüberschreitende Zahlungen anzubieten.

P27-Stopp stellt Banken vor die Wahl

Für Banken, die sich für die zweite Option entscheiden, kann das Ende der P27-Initiative eine Chance sein, alternative Lösungen zu nutzen, **die es bei der Initiierung von P27 im Jahr 2018 noch nicht gab** und die ein ähnliches Ergebnis bieten können:



Globale Zahlungsprotokolle: SWIFT gpi und andere internationale Zahlungsprotokolle könnten für die Banken in der Region zunehmend an Bedeutung gewinnen, da sie einen universellen Standard für schnelle, transparente und nachvollziehbare grenzüberschreitende Zahlungen bieten.



Fintech-Kooperationen: Kooperationen mit Fintechs könnten innovative Lösungen für grenzüberschreitende Zahlungen liefern. Zum Beispiel die Visa Solution [Currencycloud](#) hat grenzüberschreitende Zahlungen bereits weltweit schneller und effizienter gemacht. Die Banken könnten auch erwägen, Fintechs zu unterstützen oder in sie zu investieren, um eigene Lösungen zu entwickeln.

Agile Fintechs können die Innovation liefern, die für Veränderungen in der Branche nötig ist, indem sie neue Lösungen und Wettbewerb auf den Markt bringen und gleichzeitig mit etablierten Banken und Finanzinstituten zusammenarbeiten.

Unternehmen für Zahlungstechnologie wie Visa und etablierte Fintechs könnten die von P27 hinterlassene Lücke füllen und Netzwerke aufbauen, die sichere und effiziente grenzüberschreitende Zahlungen ermöglichen.



Weitere Dienste

Fintechs und Zahlungsabwickler können Banken die Chance bieten, flexibler zu agieren und neue Geldverkehrsprodukte zu entwickeln. Eine kleinere Bankengruppe könnte an einem kleineren Projekt zusammenarbeiten, das besser anpassbar ist als P27 und länderspezifische sowie grenzüberschreitende Anforderungen erfüllt.

Aber was ist mit Compliance?

Die komplexe Regulierungslandschaft könnte einer der Gründe sein, warum P27 seine Initiative nicht weiterverfolgen konnte. Verständlich also, dass sich die Banken Sorgen machen, ob sie die regulatorischen Anforderungen der einzelnen Länder einhalten können.

Es gibt gute Neuigkeiten: Banken können für grenzüberschreitende Zahlungsabwicklungen mit Fintechs zusammenarbeiten, um Compliance-Risiken zu mindern. Im Rahmen dieser Zusammenarbeit können Banken auf die etablierten Compliance-Prozesse und -Verfahren in Bezug auf grenzüberschreitende Regulierung ihrer Fintech-Partner zurückgreifen.

Die Ambition bleibt bestehen und muss jetzt nur umgesetzt werden

Die Ambition des skandinavischen Bankensektors, eine einheitliche Zahlungsinfrastruktur zu schaffen, ist nach wie vor vorhanden. Um dies zu erreichen, könnte es eine Verlagerung hin zu neuen Technologien und strategischen Kooperationen geben, die von der Übernahme globaler Zahlungsprotokolle bis hin zu Partnerschaften mit Fintechs reichen.

Zu den laufenden Initiativen rund um Echtzeit-Zahlungen gehören:

- Finnland ermöglicht SEPA CT
- Anbindung der dänischen und schwedischen Zentralbanken an Target Instant Payments Settlement (TIPS/T2), wodurch Echtzeitzahlungen in Kronen möglich werden

Visa arbeitet derzeit an mehreren Overlay-Services rund um Payment Initiation, Bill Presentment und Fraud Prevention für die nordischen Länder. Der zahlungsunabhängige Ansatz kann es nordischen Banken ermöglichen, ihre Geschäftstätigkeit auf ihre Bedürfnisse auszurichten und dabei die lokalen Standards und Regeln einzuhalten.

P27 hat die Bereiche in Skandinavien mit Transformationspotenzial richtig identifiziert. All diese Transformationen müssen noch vorgenommen werden. Glücklicherweise haben die Banken der Region nun die Wahl: Sie können auf eine weitere Initiative warten oder verfügbare Partnerschaften und Optionen nutzen, mit denen sie die erklärten Ziele von P27 selbst realisieren.

Sie möchten mehr darüber erfahren, wie Sie diese Chance für Ihre Bank mithilfe von Visa Cross-Border Solutions bestmöglich nutzen können? Dann wenden Sie sich bitte an Rhys Jenkins, Senior Business Development Specialist, Visa, der Sie gerne weiter berät.

Autor:



Rhys Jenkins
Senior Business
Development Specialist,
Visa



Visa hat ein Netzwerk von Netzwerken auf der ganzen Welt aufgebaut, das Unternehmen dabei hilft, unabhängig von ihrem Standort zu bezahlen und bezahlt zu werden. Wäre es möglich, auf ein bestehendes Netzwerk ein weiteres aufzubauen, um lokale Kapazitäten in der gesamten nordischen Region bereitzustellen und neue Funktionen hinzuzufügen, von denen Banken, Verbrauchende und Unternehmen profitieren? Das sind interessante und spannende Fragen für uns, mit denen wir uns im Nachgang zu P27 beschäftigen werden.

Linus Olofsson

Head of Business Development
Nordics and Baltics bei Visa



„As-Is“ Disclaimer:

Fallstudien, Vergleiche, Statistiken, Studie und Empfehlungen werden in der vorliegenden Form („as is“) zur Verfügung gestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Sie sollten nicht als operative, marketingbezogene, rechtliche, technische, steuerliche, finanzielle oder sonstige Beratung herangezogen werden. Visa Inc. gibt keine Garantie oder Zusage hinsichtlich der Vollständigkeit oder Richtigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen und übernimmt keine Haftung oder Verantwortung, die sich aus dem Vertrauen auf diese Informationen ergeben könnte. Die hierin enthaltenen Informationen sind nicht als Anlage- oder Rechtsberatung gedacht, und die Lesenden werden aufgefordert, fachlichen Rat einzuholen, wenn sie eine Beratung wünschen.