

„Wir wollen Partner in der Payment-Landschaft sein“

Von Nils Winkler ■ Die Experten mögen noch streiten, wie die aktuellen Bewegungen in der Bezahl-Landschaft genau zu bewerten sind. Aber alle wissen: Mobile Payment wird eines Tages zur Normalität werden – und für Banken ist das auf den ersten Blick keine besonders gute Nachricht.

Es ist nicht zu leugnen, dass Yapital und andere mobile Bezahlmethoden in gewisser Weise eine Konkurrenz für die klassischen Finanzinstitute darstellen: Wenn der Kunde zum Beispiel an der Ladenkasse per Smartphone zahlt, lässt er die Girocard im Portemonnaie. Wenn sich das mobile Bezahlen ausreichend etabliert hat und es genug Akzeptanzstellen gibt, lässt er vielleicht sogar den ganzen Geldbeutel mit sämtlichen Karten und Bargeld zu Hause. Keine schöne Vorstellung für eine Bank.

Nun kann ich zwar nicht für unsere Mitbewerber sprechen – zumindest aber von Yapital kann ich mit Sicherheit sagen, dass wir nicht angetreten sind, um Gegenspieler der Banken zu sein. Vielmehr geht es uns darum, dem Kunden eine sichere mobile Bezahlmethode anzubieten, die besonders attraktiv wird durch unser immer noch einzigartiges Konzept des Cross-Channel-Payments – und durch die unkomplizierte Handhabung: QR-Code scannen, bestätigen, fertig. Mit diesem Produkt will sich Yapital partnerschaftlich in die bestehende Payment-Landschaft einfügen.

Yapital ist daher ständig auf der Suche nach Formen der Zusammenarbeit, die für alle Beteiligten lohnend sind. Mit der Yapital-Partner-Wallet bieten wir den Finanzinstituten ein Kooperationsmodell,

das diesen Anspruch erfüllt: Es bietet ein erhebliches Potenzial – für die Banken, für die Kunden und für uns.

Yapital-Partner-Wallet: Potenzial für alle Beteiligten

1. Einfach und unkompliziert: Die Yapital-Partner-Wallet funktioniert sehr einfach: Der Kunde der Partnerbank kann Yapital mit nur wenigen Klicks mit seinem bestehenden Bankkonto verbinden. Dieses Konto wird dadurch automatisch als Zahlungsquelle bei Yapital hinterlegt. Der Anmeldevorgang bei Yapital selbst wird für den Kunden der Partnerbank zusätzlich vereinfacht.

2. Innovatives Zahlungssystem mit hoher Akzeptanz: Mit der Yapital-Partner-Wallet kann die Bank ihren Bestands- und Neukunden ein innovatives mobiles Zahlungssystem anbieten – ein echter Zusatznutzen für die Kunden. Umso mehr, als Yapital nicht nur bequemes Bezahlen per QR-Code-Scan quer über alle Kanäle – online, stationär und auf Rechnung – ermöglicht, sondern dem Kunden neben anderen Zusatzfunktionen auch einen sekundengenauen Überblick über seine Ausgaben bietet – eine Funktion, die sich immerhin 29 Prozent der deutschen Verbraucher und 42 Prozent der Smartphone-Besitzer als Teil einer mobilen Bezahl-Lösung wünschen.

Auch für den Handel ist Yapital mit seiner unkomplizierten Integration und seinen neuartigen, umsatzfördernden Features überzeugend – entsprechend rasant ist die Zahl der Akzeptanzstellen seit dem Start vor einem Jahr gewachsen. Und mit der Akzeptanz steht und fällt letztlich auch die Attraktivität einer Bezahl-Lösung.

3. Investitionen in ein eigenes mobiles Bezahlssystem unnötig: Die Bank kann mit der Yapital-Partner-Wallet also eine attraktive, bedarfsgerechte Bezahl-Lösung mit hoher Akzeptanz anbieten – und zwar ohne große Investitionen. Sie spart sich die Entwicklung und Vermarktung eines eigenen mobilen Bezahl-Systems. Das würde neben erheblichen Investitionen auch sehr detaillierte Kenntnisse der Bedürfnisse von Dienstleistungs- und Handelsunternehmen aller Sparten erfordern – und eben nicht nur des Zahlungsvorgangs an sich.

4. Die Bank bleibt erste Anlaufstelle für ihre Kunden: Die Kunden der Bank bleiben die Kunden der Bank.

5. Vertrauen: Yapital ist in Luxemburg als E-Bank lizenziert und verarbeitet alle Daten streng nach europäischen Rechtsstandards und ausschließlich auf europäischen Servern. So kommen wir dem Sicherheitsbedürfnis der Kunden entgegen. Zum Vertrauen, das Händler und Kunden uns entgegen bringen, trägt darüber hinaus sicherlich auch unsere Herkunft als hundertprozentige Tochter der Otto Group bei.

Mit der Yapital-Partner-Wallet haben wir eine Win-Win-Win-Lösung geschaffen. Die Bank profitiert, indem sie ihr Angebot auf denkbar einfache Weise um eine innovative Bezahl-Lösung erweitert. Der Kunde profitiert, indem er ganz unkompliziert die Vorteile des Bezahls mit dem Smartphone für sich entdecken kann. Yapital profitiert vom direkten Zugang zu den Kunden der Partnerbanken. Wir werden vom Konkurrenten zum Partner – und fügen uns auch im Bankenbereich harmonisch in den Markt mit allen Playern ein.

Nils Winkler, CEO, Yapital Financial AG, Luxemburg