

EQUENS

VISIE OP BETALINGSVERKEER IN 2010

BANKEN BLIJVEN SCHERP OP KOSTEN, MAAR RICHTEN OGEN OOK WEER OP MARKTKANSEN

Vorig jaar constateerden we op deze plek dat 2009 vanwege de introductie van SEPA Direct Debit spannend ging worden voor SEPA. Achteraf lijkt dit op de aansporing van ouders aan hun kinderen om braaf naar zwembles te gaan, terwijl de dijken net zijn doorgebroken. Banken hadden het afgelopen jaar immers wel iets anders aan hun hoofd dan SEPA. De financiële crisis noodzaakte hen tot een korte termijn aanpak van extra scherp zijn op de kosten en waar mogelijk de efficiency maximaal opvoeren tegen minimale kosten. Inmiddels kijken banken weer naar de verdere toekomst. Wat betreft het betalingsverkeer ziet Equens voor het komende jaar en daarna, vraag op drie niveaus van dienstverlening.

Banken blijven streven naar maximale efficiency voor hun betalingsverkeer. Zij zoeken een partij die hun transacties zo betrouwbaar mogelijk en tegen de laagste prijs verwerkt. En dat volgens de eisen die de huidige Europese betaalmarkt stelt, van regelgeving tot reach, oftewel bereik naar andere banken in zoveel mogelijk landen. Uiteraard zijn dat de SEPA-landen, maar in toenemende mate ook wereldwijd. Het tweede niveau van vraag heeft te maken met het denkproces dat bij banken al enigszins op gang was gekomen over de inrichting van het betalingproces als geheel. En welke delen zij – naast de pure processing – zouden kunnen uitbesteden aan een partner die waarde toevoegt, of op zijn minst 'ontzorgt'. De zoektocht naar efficiency door de crisis, lijkt dit proces alleen maar te versnellen. Nog een stap verder gaat een groeiend aantal banken die een partner zoeken om hen te helpen onderscheidend te zijn op de betaalmarkt. En met wie zij samen nieuwe betaalproducten of aanpalende diensten kunnen ontwikkelen om hun marktaandeel te vergroten. In 2010 zullen deze drie trends leiden tot nieuwe producten en nieuwe vormen van samenwerking. Equens heeft als cards en payments processor haar strategie hierop afgestemd.

Richting cards markt nog onduidelijk

Om een aantal redenen is nog niet helemaal duidelijk in welke richting de Europese cards markt



Michel Stuijt, General Manager Marketing & Sales Equens.

zich zal ontwikkelen. Allereerst zal er waarschijnlijk een verschil zijn tussen de kleinere en de grote landen. In kleinere landen zal eerder sprake zijn van consolidatie – minder merken en daardoor minder processors –

omdat deze landen ervoor zullen kiezen niet meer in lokale cardmerken te investeren. Voor grote landen zal dit proces dankzij de veel grotere schaal van de lokale merken langzamer verlopen. Tweede onzekere factor is nog voor welke merken zal worden gekozen: MasterCard, of VISA, of een product van samenwerkende lokale merken? De verwachting is dat hierover in 2010 meer duidelijkheid zal ontstaan. Op basis hiervan zal Equens haar keuzes bepalen. Welke kant het ook opgaat, als merkonafhankelijke processor kan Equens flexibel en snel inspelen op de richting die de markt kiest.

Payments: van Europese naar wereldwijde reach

Wat payments betreft is Equens de afgelopen jaren consequent blijven werken aan het realiseren van Europese reach. Banken kunnen kiezen uit drie mogelijkheden om hun grensoverschrijdende betalingen via Equens te laten verwerken. Allereerst via de eigen Equens community. Hierbinnen biedt Equens inmiddels reach naar Duitsland, Frankrijk, Luxemburg (tot voor kort uitsluitend op EBA georiënteerd), Nederland en het Verenigd Koninkrijk. Binnen de eigen community 'internationaliseert' Equens services die in Nederland al langer beschikbaar waren. Sprekend voorbeeld hiervan is kavelsettlement, waarbij settlement ieder half uur – dus in feite continu – plaatsvindt. De tweede optie is via het netwerk van samenwerkende CSM's volgens de standaarden van de European Automated Clearing House Association (EACHA). Naast de genoemde landen, hebben banken hiermee op een efficiënte manier reach naar Portugal, Polen, Zwitserland, Oostenrijk, Griekenland, Spanje en Italië. Tot slot biedt Equens uiteraard ook een EBA connectie, waarmee geheel Europa is afgedekt.

Inmiddels is Equens verder gegaan met het creëren van reach, om te voldoen aan de behoefte aan wereldwijd grensoverschrijdend betalingsverkeer. Samen met een aantal partijen heeft zij het initiatief genomen tot het International Payments Framework (IPF). Eerste concrete uitwerking hiervan is dat Equens en de Federal Reserve Banks zijn overeengekomen om vanaf begin 2010 cross-border betalingen tussen Europa en de VS in euro, US dollar, Britse ponden en Zwitserse franken te gaan verwerken. Door vergaande standaardisering kan dit op een kostenefficiënte manier. Het is de volgende stap in het steeds verder verbeteren van de basisdienstverlening.

'Ontzorgen' van het betaalproces

Vanuit haar ervaring en haar historische wortels in het bankwezen heeft Equens echter ook diepgaande kennis over betaalprocessen en over de verschillende kanalen waarlangs de dienstverlening van banken aan hun klanten plaatsvindt. Daarom zoeken banken Equens steeds vaker op om bepaalde delen van het betaalproces – vóór of na de verwerking als zodanig – over te nemen. Doelstelling van Equens bij deze benadering is het 'ontzorgen' van banken voor (delen van) het betaalproces



en het gezamenlijk optimaliseren van het proces als geheel, in plaats van suboptimalisatie van deelprocessen. Van oudsher is Equens op dit punt al actief, bijvoorbeeld in de vorm van corporate direct access voor grote betaalklanten van banken, waardoor banken niet de zorg van de directe operationele relatie (de connectiviteit) hebben, maar wel de voordelen van de commerciële relatie.

Positie op betaalmarkt versterken

Het derde niveau van dienstverlening waar banken meer behoefte aan krijgen, is ondersteuning bij het versterken van hun positie op de Europese betaalmarkt. Daarbij zoeken zij naar partijen met betaalexpertise met wie zij samen onderscheidende producten kunnen ontwikkelen. Dit vereist innovatief denken vanuit de behoeften van de bank en haar klanten. Equens is van oudsher actief op dit terrein en heeft in verschillende projecten vruchtbaar met banken samengewerkt. Bijvoorbeeld op het gebied van contactloos betalen en biometrics, waarbij overigens nog sprake is van traditionele vormen van transactieverwerking. Een meer fundamentele ontwikkeling waar banken van kunnen profiteren is de expertise van Equens op het gebied van het verwerken – switchen – van waardedocumenten. Een mogelijke concrete uitwerking hiervan is e-invoicing, een andere vorm bijvoorbeeld e-mandates, oftewel geautoriseerde digitale machtigingen. Met deze expertise bouwt Equens inhoudelijk voort op haar kerncompetentie. Het is slechts een van de mogelijkheden waarover Equens bilateraal met banken in gesprek is. Uitgangspunt hierbij is steeds: wat kan de expertise van Equens bijdragen aan het versterken van de marktpositie van de bank? Deze vraag zal in 2010 en in de verdere toekomst in verschillende concrete vormen worden beantwoord. «