

CONVISTA:
Quality through Dedication

SAP Pioneer



Request-to-Pay mit SAP FS-CD

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	2
Vorteile von Request-to-Pay.....	3
Der Request-to-Pay-Prozess im Überblick.....	4
RTP Umsetzung mit SAP FS-CD.....	5
Fazit.....	7

Einleitung

Die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs schreitet kontinuierlich voran und eröffnet Unternehmen neue Möglichkeiten, ihre Zahlungsprozesse effizienter und kundenorientierter zu gestalten. Etablierte Zahlungsinstrumente wie die SEPA-Lastschrift und die SEPA-Überweisung spielen hierbei weiterhin eine zentrale und unverzichtbare Rolle. Sie haben sich über Jahre als zuverlässige und standardisierte Verfahren im Massenzahlungsverkehr bewährt und bilden nach wie vor das Fundament der Zahlungsabwicklung im europäischen Raum.

Mit SEPA Request-to-Pay (SRTP, kurz: RTP) entsteht nun eine ergänzende Funktionalität, die diese etablierten Instrumente nicht ersetzt, sondern sinnvoll erweitert. RTP ermöglicht es, Zahlungsanforderungen digital und strukturiert an Kunden zu übermitteln und den Kommunikationsprozess rund um eine Zahlung zu standardisieren. Dabei wird bewusst zwischen der Übermittlung einer Zahlungsanforderung und der eigentlichen Zahlungsausführung unterschieden.

Nachfolgend werden die Mehrwerte von Request-to-Pay insbesondere im Versicherungsumfeld beleuchtet und aufgezeigt, wie sich diese in der Praxis nutzen lassen. Im Fokus steht dabei zum einen die Kombination der Vorteile etablierter Zahlungsinstrumente aus Unternehmens- und Kundensicht. Zum anderen wird dargelegt, wie sich RTP in bestehende SAP FS-CD-Prozesse integrieren lässt und welche technischen und organisatorischen Aspekte dabei zu berücksichtigen sind.



Mehrwert von Request-to-Pay für Versicherer und Kunden im Tagesgeschäft

Request-to-Pay vereint in idealer Weise die Stärken der beiden heute dominierenden Zahlungsinstrumente im SEPA-Raum: SEPA-Lastschrift und SEPA-Überweisung. Aus Sicht von Versicherungsunternehmen übernimmt RTP die wesentlichen Vorteile der Lastschrift, insbesondere die strukturierte und eindeutige Zuordnung von Zahlungen zu offenen Forderungen. Des Weiteren besteht der Nutzen darin, dass Überweisungen – im Gegensatz zur Lastschrift – nach Ausführung nicht zurückgegeben werden können. Folgekosten können dadurch in nachgelagerten Prozessen reduziert werden.

Für Versicherungskunden bietet RTP eine gleichermaßen attraktive Kombination aus Komfort und Kontrolle. Erstens behalten Kunden die volle Entscheidungshoheit darüber, wann sie eine Prämienforderung begleichen, und können den Zahlungszeitpunkt flexibel an ihre individuelle Liquiditätssituation anpassen – selbstverständlich unter Einhaltung der vereinbarten Zahlungsfristen. Zweitens entfällt der manuelle Aufwand bei der Eingabe von Zahlungsinformationen vollständig. Alle relevanten Daten wie Zahlungsempfänger, IBAN, Betrag und Verwendungszweck werden bereits in der RTP-Anforderung bereitgestellt und können ohne weitere Eingaben übernommen werden.

Insgesamt schafft Request-to-Pay damit eine Win-win-Situation: Versicherungsunternehmen profitieren von höherer Zahlungssicherheit und effizienteren Prozessen, während Kunden ein einfaches, transparentes und komfortables Zahlungserlebnis erhalten.



eBill in der Schweiz macht es bereits vor

Die Schweizer eBill-Lösung zeigt bereits heute ein funktionsfähiges Zielbild für Request-to-Pay aus Kundensicht. Im Gegensatz zum europäischen SRTP-Ansatz handelt es sich jedoch um eine zentral organisierte, integrierte Plattform, während RTP im SEPA-Raum als offener, entkoppelter Messaging-Service konzipiert ist.



Der Request-to-Pay-Prozess im Überblick

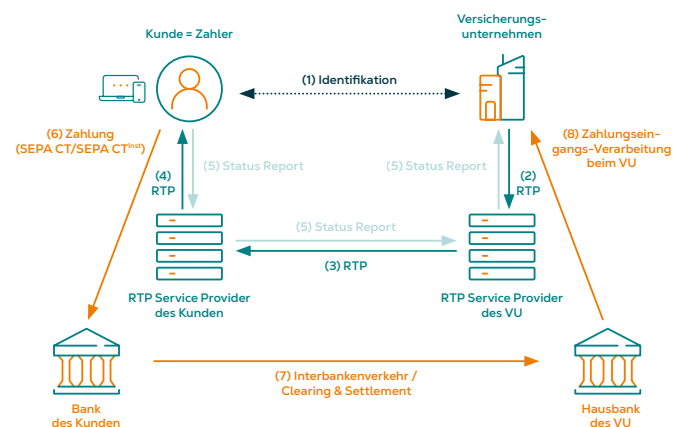
Fokus der vorliegenden Betrachtung ist die Umsetzung von Request-to-Pay mit SAP FS-CD. Um die relevanten Prozesse gesamthaft zu berücksichtigen, werfen wir zunächst einen Blick auf die generellen RTP-Abläufe.

HINWEIS:
Banken können auch RTP Service Provider sein, müssen es aber nicht.

Voraussetzung ist, dass der Kunde seine IBAN dem Versicherungsunternehmen (VU) übermittelt und dem Abrechnungsprozess via Request-to-pay zugestimmt hat. Je nachdem, welche RTP Service Provider auf Kunden- als auch VU-Seite involviert sind, können darüberhinaus noch Vereinbarungen (AGB etc.) mit den Service Providern notwendig sein. Am einfachsten ist es, wenn die eigene Bank selbst als RTP Service Provider fungiert und z.B. dem Kunden bereits Request-to-pay in der eigenen Banking-App anbietet. Hier ist die Nutzung von RTP meist ohne weitere Vorbereitungen möglich.

Im Request-to-Pay-Prozess initiiert das Versicherungsunternehmen zunächst die Zahlungsanforderung. Dafür erzeugt es auf Basis offener Forderungen (z. B. Versicherungsprämien) eine strukturierte RTP-Nachricht. Diese enthält alle relevanten Zahlungsinformationen wie Betrag, Fälligkeit, Verwendungszweck sowie Referenzen zur eindeutigen Zuordnung.

Die RTP-Nachricht wird anschließend über einen angebundenen RTP Service Provider und entsprechende Netzwerke an die Bank des Kunden übermittelt und dort in der Banking-App des Kunden zur Verfügung gestellt. Der Kunde erhält somit eine digitale Zahlungsanforderung, die er direkt einsehen und bearbeiten kann.



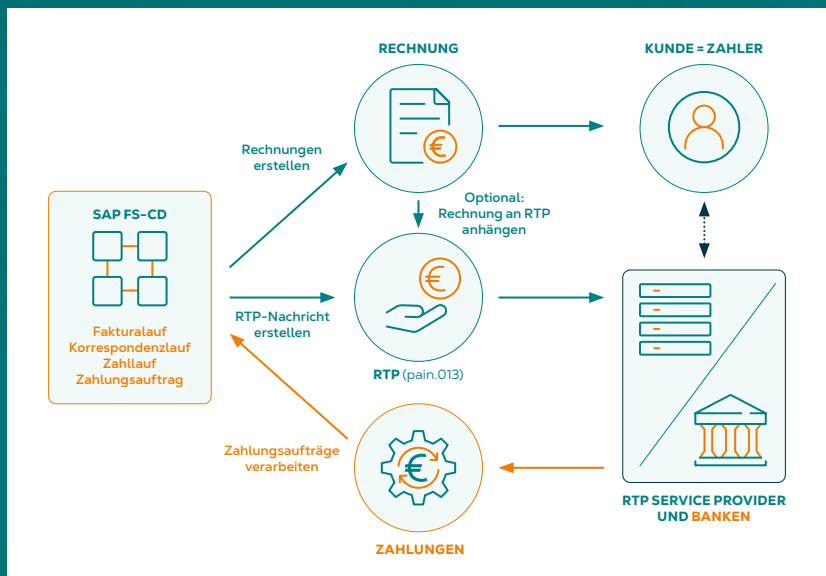
Im nächsten Schritt erfolgt die Rückmeldung über den Status der Anfrage an das Versicherungsunternehmen in Form eines RTP Status Reports. Der Kunde kann im RTP-Prozess aktiv und flexibel reagieren – von sofortiger Zahlung über Terminierung bis hin zur Ablehnung.

Nimmt der Kunde die Zahlungsanforderung in seiner Banking-App an, initiiert er damit aktiv die eigentliche Zahlung. Diese erfolgt nicht über RTP selbst, sondern über ein klassisches Zahlungsinstrument, typischerweise eine SEPA Credit Transfer (SCT) oder eine SEPA Instant Credit Transfer (SCT Inst). Die Zahlung wird anschließend wie gewohnt über die Zahlungsverkehrsinfrastruktur abgewickelt und dem Versicherungsunternehmen gutgeschrieben.



RTP Umsetzung mit SAP FS-CD

SAP FS-CD bringt grundsätzlich die Voraussetzungen für die Erzeugung von RTP-Nachrichten und die spätere Verarbeitung der eigentlichen Zahlungen mit. Die Prozesse können mit vorhandener FS-CD-Funktionalitäten implementiert werden. Dabei stellen die individuellen Anbindungen der RTP Service Provider und/oder Banken in jedem Umsetzungsprojekt eine Herausforderung dar.



Im SAP FS-CD selbst bleiben die bestehenden Kernprozesse des Forderungsmanagements im Kontext von Request-to-Pay weitgehend erhalten und werden gezielt um die Initiierung und Verarbeitung von RTP-Nachrichten ergänzt.

Die Basis bildet weiterhin der klassische Faktura- und Korrespondenzprozess: Rechnungen zu offenen Forderungen werden wie gewohnt über den Fakturalauf im SAP FS-CD erzeugt und anschließend im Rahmen des Korrespondenzlaufs als Rechnungsdokumente erstellt und an den Kunden versendet. Im Kontext von RTP empfiehlt es sich, die Rechnungsdokumente um einen entsprechenden Hinweis zu erweitern. Dadurch kann die Forderung komfortabel über die Request-to-Pay-Anforderung begliche werden.

Die eigentliche Initiierung der RTP-Nachrichten erfolgt anschließend über einen Zahllauf für Zahlungsaufträge. Offene Forderungen werden dabei im Vergleich zu SEPA-Lastschriften noch nicht ausgeglichen, sondern für den späteren Ausgleich nach Verarbeitung der Zahlungseingänge („Zahlungsaufträge“) vorgemerkt.



Optional besteht die Möglichkeit, zusätzliche Dokumente wie Rechnungen direkt in die RTP-Nachricht einzubetten oder zu referenzieren, sodass der Kunde alle relevanten Informationen unmittelbar in seiner Banking-Anwendung einsehen kann. Hier ergibt sich jedoch eine typische technische Herausforderung: Das finale Druckdokument (z. B. PDF) wird in vielen Architekturen nicht direkt im SAP FS-CD erzeugt, sondern erst in nachgelagerten Systemen (z. B. Output-Management-Lösungen). Entsprechend muss entweder eine geeignete Schnittstelle zur Dokumentbereitstellung vorgesehen oder alternativ mit Referenzen bzw. vereinfachten Rechnungsinformationen gearbeitet werden.

Nach Annahme der Zahlungsanforderung durch den Kunden erfolgt die eigentliche Zahlung über eine SEPA-Überweisung. Auf Basis der in der RTP übermittelten Referenzinformationen kann die Zahlung in SAP FS-CD automatisiert den offenen Posten zugeordnet werden.

Insgesamt fügt sich RTP damit nahtlos in die bestehenden FS-CD-Prozesse ein: Während Faktura, Korrespondenz und Zahlungsverbuchung nahezu unverändert bleiben, erfordert insbesondere der Schritt der Zahlungsinitiierung eine besondere Betrachtung. Grundlage der Umsetzung ist die Einrichtung eines Request-to-pay-Zahlwegs und die Erzeugung der RTP-Nachricht (pain.013).

TRANSPARENZ UND STEUERUNG DURCH RTP-STATUSINFORMATIONEN

Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, den RTP-Statusreport aktiv in die FS CD-Prozesse zu integrieren. Die im Statusreport enthaltenen Informationen über den Bearbeitungsstand einer Zahlungsanforderung (z. B. zugestellt, gelesen, akzeptiert oder abgelehnt) können genutzt werden, um frühzeitig auf das Verhalten des Kunden zu reagieren. So lassen sich beispielsweise bei ausbleibender Reaktion gezielte Maßnahmen wie automatisierte Erinnerungen, proaktive Kundenkontakte (z. B. E-Mail oder Telefon) oder eine frühzeitige Einleitung des Mahnprozesses anstoßen. Durch die Integration dieser Statusinformationen kann das Forderungsmanagement somit deutlich vorausschauender und kundenorientierter gesteuert werden.



Fazit

Request-to-Pay stellt einen vielversprechenden Baustein für die Weiterentwicklung digitaler Zahlungsprozesse dar. Durch die Kombination der strukturierten, automatisierbaren Eigenschaften der SEPA-Lastschrift mit der Verbindlichkeit und Sicherheit der SEPA-Überweisung entsteht ein Ansatz, der sowohl aus Unternehmens- als auch aus Kundensicht erhebliche Vorteile bietet. Versicherungsunternehmen profitieren insbesondere von einer verbesserten Zuordnung von Zahlungseingängen und reduzierten Rückläufern. Kunden hingegen erhalten mehr Flexibilität, Transparenz und Komfort bei der Begleichung ihrer Verbindlichkeiten.

Die Umsetzung mit SAP FS CD zeigt, dass RTP kein disruptiver Eingriff in bestehende Systemlandschaften ist, sondern weitestgehend out of the box umgesetzt werden kann. Während der Schwerpunkt der Anpassungen auf der Zahlungsinitiierung und der Integration von RTP-Nachrichten liegt, bleibt die eigentliche Zahlungsabwicklung weiterhin über etablierte SEPA-Verfahren bestehen.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich der Markt für RTP in Europa noch im Aufbau befindet. Es bleibt abzuwarten, in welcher Form Banken selbst als RTP Service Provider auftreten und welche Drittanbieter sich langfristig als zentrale Plattformen etablieren werden. Unabhängig von dieser Entwicklung sind Versicherungsunternehmen jedoch bereits heute in der Lage, sich technisch und prozessual auf RTP auszurichten und entsprechende Lösungen in ihrer Systemlandschaft zu verankern.

Insgesamt ist Request-to-Pay damit als ein komplementärer, zukunftsorientierter Ansatz im Zahlungsverkehr zu verstehen, der sich schrittweise in bestehende Prozesse integrieren lässt. Versicherungsunternehmen, die frühzeitig auf RTP setzen, schaffen die Grundlage für mehr Effizienz, höhere Kundenzufriedenheit und eine nachhaltige Modernisierung ihres Zahlungsmanagements.

Ihre Ansprechpartner:



Alexander Henke
Senior Expert Consultant

alexander.henke@convista.com
www.convista.com



Tobias Mangei
Senior Manager SAP Pioneer

tobias.mangei@fioneer.com
www.sapfioneer.com

Ihr Partner für Transformation

Wir sind der richtige Partner, wenn es um Ihre IT und Prozesse geht. Als Full-Service-Unternehmensberatung unterstützen wir Erstversicherer bei der Konzeptionierung und Umsetzung von Geschäftsprozessen sowie SAP- und IT-Projekten entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dazu kombinieren wir langjährige Branchenexpertise und fundiertes Prozessverständnis mit technologischem Know-how.

Wir liefern umfangreiche Projekte aus einer Hand: von der Beratung über Hosting, Systemimplementierung und Support bis hin zu Change Management und eigenen Softwarelösungen speziell für Versicherungsunternehmen. Unser Team besteht aus erfahrenen Digitalisierungsexpertinnen und -experten, die hochspezialisiertes IT- und Versicherungswissen mit einer unkomplizierten Hands-on-Mentalität verbinden, um gemeinsam mit Ihnen nachhaltige Lösungen zu schaffen.