

Checkliste: Erfolgskriterien für eine zukunftsfähige Payment-Strategie

Eigenschaften zukunftsfähiger Payment-Strategien	Beispiel-Strategie: PayPal Preapproved Payment für Online Vertragsabschluss	Ihre Payment Strategie
Zielgruppe	Versicherungsnehmer, welche bereits über einen PayPal Account verfügen und für online Vertragsabschlüsse affin sind.	
Cashflow	Zuverlässiger Cashflow durch höhere Ausfallsicherheit bei PayPal Zahlungen.	
Geschwindigkeit der Zahlungsabwicklung	Online Information über geleistete Zahlungseingänge → gegenüber Privatpersonen entfällt die Unsicherheit über den Zeitpunkt der Zahlungsanweisung → Versicherungsschutzlose Zeiten können auf die Minute genau abgegrenzt werden	
Ausfallsicherheit der Zahlung	Grundsätzlich besteht für immaterielle Güter kein Verkäuferschutz durch PayPal. Dennoch weist Paypal eine sehr hohe Ausfallsicherheit nach. Kaum ein Nutzer möchte aufgrund einer Rücklastschrift seinen PayPal Account sperren lassen.	
Vertrauen und Akzeptanz der Zielgruppe	Im Q4/2015 gab es lt. Statista rund 180 Millionen aktive PayPal Accounts, Tendenz weiterhin steigend.	
	PayPal wirbt damit, dass 80% der Nutzer in einem weiteren Online-Shop einkaufen würden, vorausgesetzt dieser bietet PayPal Zahlung an.	
Sicherheit des Zahlungsverfahrens	Für den Käufer gilt ein besonderer Käuferschutz, so dass dies besondere Anreize für den Versicherungsnehmer setzt. Die ZUKUNFT-Versicherung profitiert von der besseren Ausfallsicherheit.	
Verlässlichkeit des Zahlungsmittelanbieters	Bei PayPal handelt es sich um einen großen Zahlungsdienstleister dem lt. eigenen Angaben Kunden bereits weltweit pro Quartal durchschnittlich rund \$8.1 Milliarden USD anvertrauen.	

Eigenschaften zukunftsfähiger Payment-Strategien	Beispiel-Strategie: PayPal Preapproved Payment für Online Vertragsabschluss	Ihre Payment Strategie
Wiederkehrende Zahlungen	Wiederkehrende Zahlungen können u.a. per Preapproved Payment abgewickelt werden. Um dies flexibel zu gestalten, sind allerdings individuelle Vereinbarungen mit PayPal erforderlich. Das Standard Produkt sieht eine Begrenzung des maximal abrufbaren Betrags, die Höhe eines Einmaligen Abrufs und die Festlegung des Abrufzeitpunkts vor.	
Abhängigkeit vom Anbieter	Erteilte Preapproved Payments lassen sich nicht auf einen anderen Anbieter übertragen. Ist der Prozess einmal etabliert wird es schwierig die Kunden auf eine andere Zahlungsweise zu migrieren.	
Integration in die bestehende IT Landschaft	Bei Preapproved Payments handelt es sich um eine Online Anwendung auf Einzeltransaktionsbasis. Um dieses Verfahren mit den häufig etablierten Batch-Massentransaktionen zu kombinieren, sind in der Regel Zwischenmodule oder größere Anpassungen in den bestehenden Anwendungen erforderlich.	
	Um zu prüfen, ob sich PayPal im SAP-System integrieren lässt, haben wir exemplarisch eine konkrete Analyse der PayPal-Prozesse für Ein- und Auszahlungen durchgeführt. Lesen Sie mehr in unserem Krause&Schopp-BLOG.	
	Die Strategie ist sinnvoll, um aktive PayPal Nutzer zum online Vertragsabschluss zu motivieren und die fälligen Beiträge dauerhaft störungsarm einzuziehen. Ohne eine grundsätzliche Umstellung auf online Prozesse empfiehlt sich die Etablierung eines Zwischenmoduls um die bestehende Batch-Welt mit der Online-Welt zu kombinieren.	

Eigenschaften zukunftsfähiger Payment-Strategien	Beispiel-Strategie: PayPal Preapproved Payment für Online Vertragsabschluss	Ihre Payment Strategie
Fazit	<p>Die erhöhten Transaktionskosten können dem Versicherungsnehmer bei Auswahl von Paypal gegenüber Lastschrift weiterbelastet werden. Beispielsweise nutzt die Deutsche Bahn dieses Modell bei PayPal und Kreditkartenzahlungen.</p>	
	<p>Vor der Etablierung eines solchen Prozess muss abgewogen werden, ob man sich über einen längeren Zeitraum an Paypal binden möchte. Ist dies nicht der Fall, sollte es ggf. nur für Einmalzahlungen genutzt werden.</p>	