



paydirekt – der deutsche Bankenstandard
für das Online-Bezahlen

paydirekt ist das Online-Bezahlverfahren der deutschen Banken und Sparkassen



- Selbstgewählter Nutzernamen und Passwort reicht i.d.R. für Zahlung aus
- Direkt mit Girokonto verknüpft Online-Bezahlverfahren ohne zwischengeschaltete Drittanbieter
- Transparenz und Kontrolle über Online-Banking und paydirekt Web & App

EINFACH

- Käuferschutz und Zahlungsgarantie
- Hohe Vertrauenswürdigkeit, da Angebot der eigenen Bank oder Sparkasse
- Kundenindividuelle Daten bleiben in Deutschland – es gilt der strenge deutsche Datenschutz
- Beaufsichtigung durch deutschen Regulierer

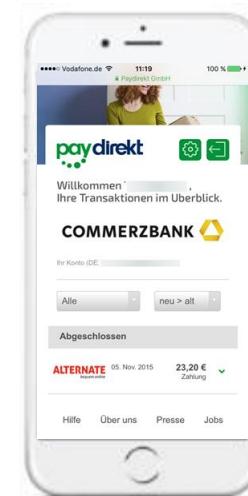
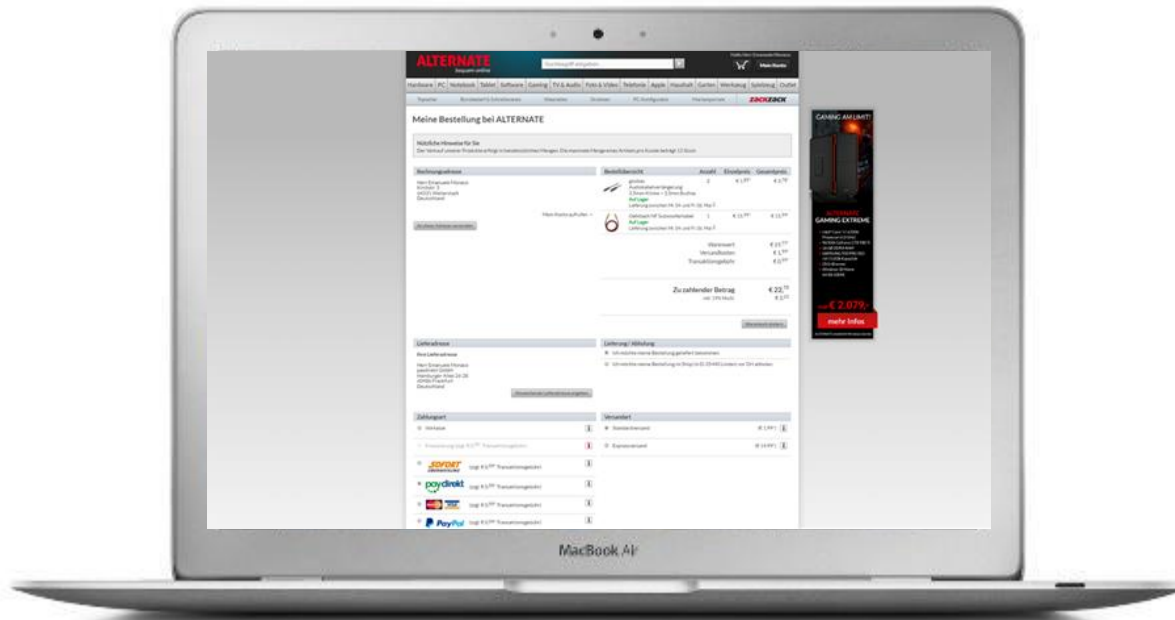
SICHER

- Potenzieller Zugang zum Umsatzpotenzial im E-Commerce von über 50 Mio. Girokonten
- Einfache Händleranbindung durch hohe Kompatibilität zu heutigen Marktinfrastrukturen
- Belebung des Wettbewerbs

ATTRAKTIV

1) Bei Privatbanken, genossenschaftlicher Finanz-Gruppe und Sparkassen (2013);
 Quelle: Deutsche Bundesbank „Zahlungsverkehrs- und Wertpapierabwicklungsstatistiken in Deutschland 2009-2013“, Juli 2014

Käufer nutzen paydirekt vom PC oder Smartphone



Vorteile für den Online-Handel

ERTRAG

- Zusätzliche **Kundenpotenziale** und Verbesserung der **Conversion Rate**
 - Erhöhung **Reichweite**
 - **Vertrauen** in die eigene **Bank**
- **Reduzierung kostenintensiver Zahlarten** (z.B. Rechnung)

KOSTEN

- **Senkung operativer Kosten** durch
 - **Einfaches Onboarding**
 - **Prozessoptimierung**
 - attraktive **Funktionen**
- **Belebung des Wettbewerbs** innerhalb der Zahlarten

SICHERHEIT

- **Sicherheit der Banken**
- **Datenschutz** auch für Händler

Status und Ausblick: Markteintritt Ende 2015 erfolgt, sukzessiver Hochlauf und Weiterentwicklung des Verfahrens

Status

- Zentrales System paydirekt ist entwickelt
- rund 1.400 Institute produktiv, mehr als 250.000 registrierte Nutzer
- rund 100 Shops angeschlossen
- dezentrale Marketingkampagnen/ Kommunikationsaktivitäten der Banken teilweise gestartet

Ausblick

- Weiterentwicklung des Verfahrens in Vorbereitung
- Intensivierung der Händleransprache durch Institute