

## Der Kartenzahlungsverkehr der Zukunft

Die im Jahr 2008 per Karte erzielten Einzelhandelsumsätze in Deutschland sind auf einen neuen Rekord von 130 Milliarden Euro gestiegen – gemessen am gesamten Einzelhandelsumsatz von 360 Milliarden Euro beläuft sich die durchschnittliche Kartenakzeptanzquote auf 36,1 Prozent.<sup>1)</sup> Diese Entwicklung ist in der Tat erfreulich, zumal die Bargeldquote im Einzelhandel von 2007 auf 2008 von 61,4 Prozent auf 60,4 Prozent fiel.<sup>2)</sup> Diese Zahlen für sich genommen könnten den Schluss nahelegen, dass wir in Deutschland bei der Nutzung von Debitkarten deutlich vorangekommen sind und uns um die Attraktivität des zukünftig wichtigsten Zahlungsverkehrssystems keine Sorgen machen müssten.

### Bargeld weiterhin dominierend

Es ist allerdings zu befürchten, dass dieser Schluss einer genauen Betrachtung nicht Stand hält: In ihrer jüngsten Studie beleuchtet die Deutsche Bundesbank dezidiert das Zahlungsverhalten<sup>3)</sup> und kommt zu interessanten Erkenntnissen. So hat sich binnen zehn Jahren die Ausgabe der Banknoten verdoppelt, trägt der Verbraucher durchschnittlich 118 Euro in bar mit sich und werden 82,5 Prozent aller Transaktionen mit Bargeld durchgeführt und lediglich 12 Prozent mit der Debitkarte, die immer noch unter der Bezeichnung „ec-Karte“ bekannt ist.<sup>4)</sup>

Diese Betrachtungen mögen illustrieren, dass die Debitkarte schon als wichtiges Zahlungsinstrument wahrgenommen wird, das Bargeld aber nach wie vor die dominierende Rolle spielt. Ein wenig zugespitzt formuliert könnte man sagen, dass in Deutschland die Debitkarte immer noch eher als ein „must have utility product“, als ein physischer Schlüssel zu Automaten und Automatenzonen der Banken betrachtet wird, denn als ein Schlüssel zum Kunden

beziehungsweise als Basis für attraktive Geschäftsmöglichkeiten.

Ein Blick über den Rhein zeigt: es geht auch anders. Unsere französischen Nachbarn kommen auf eine Kartennutzung, die signifikant über der unsrigen liegt. Während im deutschen „ec“-System in 2007 insgesamt 1,7 Milliarden Transaktionen gezählt wurden, belief sich die Transaktionszahl in Frankreich auf annähernd sechs Milliarden.<sup>5)</sup> Dies ist immerhin der Faktor 3,5 und ein wesentlicher Grund für eine gravierend unterschiedliche Profitabilität des Debitkartengeschäfts. Internationale Beratungshäuser rechnen uns vor, dass das deutsche Bankensystem insgesamt einen Gewinnbeitrag von 50 Millionen Euro erzielt, während die französischen Banken und Sparkassen in Summe auf zirka drei Milliarden Euro kommen – pro Jahr!

Vor diesem Hintergrund soll die Frage nach dem Kartenzahlungsverkehr der Zukunft unter vier Aspekten betrachtet werden:

*Hermann-Josef Lamberti, Mitglied des Vorstands, Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main*

*Die Vorliebe der Deutschen zu Bargeldzahlungen nimmt nach einer neuen Studie der Bundesbank zwar allmählich zulasten des Kartenzahlungsverkehrs ab. Aber Letzterer hat sich anders als in Frankreich für die hiesigen Banken längst noch nicht zu einem profitablen Geschäftsfeld entwickelt. Vor diesem Hintergrund setzt der Autor auf Impulse durch die europäische Komponente. Insbesondere das pan-europäische Kartensystem Monnet hält er für entwicklungsfähig und will die anstehenden Entscheidungen zu seiner Weiterentwicklung als Investition in innovative Lösungen und die Unabhängigkeit der europäischen Banken verstanden wissen. (Red.)*

Warum ist die Debitkarte für Banken so wichtig? Warum ist die Euro Alliance of Payment Systems (EAPS) notwendig, aber nicht hinreichend? Warum reicht das internationale Duopol der beiden dominierenden globalen Kartensysteme nicht aus? Und warum ist das Projekt „Monnet“ für die deutschen und darüber hinaus für die europäischen Banken so wichtig?

Der kartenbasierte Zahlungsverkehr ist der am schnellsten wachsende Bereich des bargeldlosen Zahlungsverkehrs: Für Europa wird im Zeitraum 2001 bis 2006 ein jährliches Wachstum von elf Prozent im kartenbasierten Zahlungsverkehr und von sechs Prozent im gesamten bargeldlosen Zahlungsverkehr angegeben<sup>6)</sup>, und es ist nicht erkennbar, dass dieser Trend abbricht. Das laufende Konto ist die Basis für die Kundenbeziehung, die Debitkarte ist das wichtigste Zugangsinstrument zum Konto. Sie macht den Kunden mobil, sie verkörpert die dynamische, unmittelbare Transaktionen ermöglichende Komponente der Kunde-Bank-Beziehung – sie ist, wenn man so will, die „Mutter aller m-payments“. Damit ermöglicht sie dem Karteninhaber umfassend den Zugang zu Bargeld und zugleich erlaubt sie auch am Point of Sale, am Händlerterminal, die Ausdehnung des Konsumentenwunsches über die mitgeführten Barmittel hinaus.

### Sicherheit und Schnelligkeit

Auch hinsichtlich Sicherheit und Schnelligkeit einer Transaktion ist die Debitkarte aus Sicht von Konsumenten und Handel ein attraktives Zahlungsinstrument. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob die Banken nicht gut beraten sind, alles zu unternehmen, um die Karte als Träger der Kunde-Bank-Beziehung und als Basis für eine (verbesserte) ökonomische Situation zu schützen.

An dieser Stelle ist der europäische Aspekt zu thematisieren, und zwar aus drei Gründen:

– Aus dem politisch gewollten Entstehen der Single Euro Payments Area (Sepa) ergibt sich folgerichtig eine Neudefinition des relevanten Marktes. War dieser bislang für weite Bereiche des Privat- und auch des Firmenkundengeschäfts häufig eher national geprägt – etwa im Sinne eines deutschen, französischen, italienischen Marktes – so wird nun nach der Einführung der einheitlichen Währung ein einheitlicher Zahlungsverkehrsraum geschaffen, der sich in der Etablierung einer europäischen Überweisung (Sepa Credit Transfer), einer europäischen Lastschrift (Sepa direct debit) und auch einer „Sepa for Cards“ manifestiert. Auf Dauer sind in diesem „Europa der 31“ nationale Überweisungs- und Lastschriftformate ebenso wenig adäquat wie rein nationale Debitkarten.

#### Europa – mehr als eine Fiktion

Europa ist nicht mehr nur politische Fiktion, sondern Fakt. Jüngst hat das bundesdeutsche Verfassungsgericht ein weit reichendes Urteil zum Lissabon-Vertrag und damit zu Europa gefällt: demnach ist dieser Vertrag gültig. Zugleich haben die Verfassungsrichter den deutschen Parlamenten ins Stammbuch geschrieben, sie mögen sich intensiver mit Europa beschäftigen und der Bevölkerung mehr als bisher verdeutlichen, dass Europa Realität ist. Auch wir Banken sollten nach Kräften diese Realitäten akzeptieren und zur Basis für unsere marktlichen und strategischen Überlegungen machen.

– Wenn die marktliche Einzelstaatlichkeit zugunsten der Sepa aufgelöst wird, ergibt sich unmittelbar eine neue Definition von Binnenzahlungen und grenzüberschreitenden Transaktionen. Die „neuen“ Binnenzahlungen spielen sich innerhalb der Sepa ab, grenzüberschreitend sind alle Transaktionen aus der Sepa heraus und in die Sepa hinein. Dieses hat auch Konsequenzen für das Kartengeschäft, die sich unter anderem in einer neuen Rolle der internationalen Kartensysteme, vor allem Mastercard und Visa, äußern. Waren diese großen Spieler in der Vergangenheit im Grunde reine Kooperationspartner für die nationalen Debitkartensysteme und die kartenherausgebenden Banken – die nationalen Systeme waren für Transaktionen in den einzelstaatlichen

Märkten zuständig, die internationalen Systeme für alle grenzüberschreitenden Karteneinsätze –, so verändern sich mit Sepa diese Demarkationslinien. Bereits jetzt treten die globalen Systeme als Anbieter in den einzelnen nationalen Märkten der Sepa auf und werden damit zunehmend als „multi-domestic“-Systeme Wettbewerber der nationalen Systeme. Zugleich werden sie auch künftig für Karteneinsätze außerhalb der Sepa unverzichtbar bleiben. Hier gilt es also, eine neue Form von Kooperation einerseits und Konkurrenz andererseits zu finden.

– Schließlich ist in diesem Kontext auf die jüngsten Aktivitäten der Europäischen Kommission, vor allem der Generaldirektion Wettbewerb, hinzuweisen. Im April dieses Jahres wurde bekannt gegeben, dass Mastercard die Interchange Fees (Interbankentgelte) für grenzüberschreitende Kartenzahlungen reduziert hat, und zwar auf 0,2 Prozent für Debitkartenzahlungen und 0,3 Prozent für Kreditkartenzahlungen.<sup>7)</sup>

Zentraler Kritikpunkt der Kommission ist die Tatsache, dass hinsichtlich der Interchange Fee kein Wettbewerb zwischen kartenherausgebenden Banken (Issuer) einerseits und transaktionsannehmenden und -verarbeitenden Instituten (Acquirer) andererseits stattfindet. Die vom Kartensystem festgelegte Gebühr, die von der Acquiring Bank an die Issuing Bank gezahlt wird, beeinflusst gleichwohl die Kosten des Händlers und damit in letzter Konsequenz den Preis, den der Konsument zu zahlen hat. Um eine unter wettbewerbsrechtlichen Aspekten angemessene Höhe einer Interchange Fee zu ermitteln, hat die Kommission die Methodologie des sogenannten „Tourist Test“ akzeptiert, der auf der Frage basiert, bei welcher Interchange Fee der Händler indifferent ist hinsichtlich der Zahlungsformen Bargeld und Debitkarte.<sup>8)</sup> Die Kosten des Bargeldhandling wurden auf Basis von Studien nationaler Notenbanken in einer Größenordnung von 0,2 Prozent ermittelt – und sind damit die Referenzgröße für eine als wettbewerbskonform angesehene Interchange Fee.

Der Vollständigkeit halber sei hinzugefügt, dass die Interchange Fee von Mastercard „temporary“ festgelegt wurde, da seit März 2008 eine Klage des Kartensystems vor dem europäischen Court of First Instance anhängig ist<sup>9)</sup> – gleichwohl gelten diese

Sätze derzeit und beeinflussen die Ertragsituation der kartenherausgebenden Banken negativ.

Bereits wenige Tage nach Veröffentlichung der neuen Interchange Fees durch Mastercard folgte eine Reaktion des Hauptverbandes des Deutschen Einzelhandels (HDE). So forderte der Hauptgeschäftsführer des Verbandes, dass diese Reduktion sich auch auf nationale Transaktionen auswirken müsse und verwies zugleich auf angestregte Beschwerden beim Bundeskartellamt.<sup>10)</sup> Zur selben Zeit veröffentlichte die EU-Kommission ein „Statement of Objections“, die Interchange Fees von Visa betreffend, obschon die Kartengesellschaft zuvor diese Gebühr für grenzüberschreitende Debitkartentransaktionen von 0,28 Euro auf durchschnittlich 0,18 Euro und für Kreditkartentransaktionen von 0,7 Prozent auf 0,61 Prozent reduziert hatte.<sup>11)</sup>

Hieraus wird deutlich, dass die Aufmerksamkeit der Kartellbehörden allen Systemen und auch allen Märkten gilt. Es darf keinesfalls davon ausgegangen werden, dass die nationalen Systeme von diesen Entwicklungen unbeeinflusst bleiben. Sollte etwa das deutsche Händlerentgelt von derzeit zirka 0,3 Prozent, analog der Entwicklung bei Mastercard, auf 0,2 Prozent – also um ein Drittel – ermäßigt werden, reduzieren sich c.p. die Erträge der deutschen Finanzinstitute um etwa 100 Millionen Euro und der Gewinnbeitrag von gegenwärtig 50 Millionen Euro wird in gleicher Höhe negativ.<sup>12)</sup>

#### EAPS, globale Systeme und Monnet

Nun zu den drei Alternativen, die sich kartenherausgebenden Banken bieten: die EAPS, die globalen Systeme und Monnet. Die EAPS basiert auf dem Ansatz, bestehende nationale Systeme in ihrer heutigen Form in ihren Märkten zu bewahren und grenzüberschreitende Transaktionen mittels technischem Interlinking zu ermöglichen. Dieses wird mit den teilnehmenden Systemen aus Deutschland, Italien, Spanien, Portugal, UK und dem paneuropäischen Geldautomatensystem der Sparkassen realisiert.

Von der Berlin Group wurden wertvolle Arbeiten, insbesondere auch im Kontext der Entwicklung von Schnittstellen zwischen Issuern und Acquirern geleistet, die gesichert, genutzt und weiter entwickelt wer-

den sollten. So hat die Berlin Group im Mai eine Modifikation des ISO-Standards 20022, auf dem auch die SDD und der SCT basieren, beantragt. Zielsetzung ist die Implementierung eines sogenannten „Cards Container“, eines standardisierten Verwendungszwecks für Kartenzahlungen. Bei Genehmigung durch ISO, die für das Frühjahr 2010 erwartet wird, kann somit das Clearing und Settlement dieser Transaktionen innerhalb der Sepa in einem einheitlichen Format durchgeführt werden.

Allerdings ist zu konzedieren, dass die EAPS im Ergebnis nur eine defensive Strategie ist. Die teilnehmenden Systeme bleiben in ihren Stammmärkten weiterhin abgeschottet, nationale Strukturen, auch hinsichtlich Preisstellung und Serviceumfang, werden konserviert. Und wichtige Länder – wie Frankreich als der größte und die Niederlande als einer der größten Kartenzahlungsmärkte in der Sepa – sind nicht mit von der Partie. Aber: Innovationen machen nicht an Landesgrenzen halt; wir dürfen das Potenzial unseres Marktes nicht anderen überlassen. Und wir sollten beachten, dass die Politik und die Europäische Kommission ein einheitliches Europa anstreben – ohne Zersplitterung, ohne Preisbarrieren. Unsere industrielle Antwort auf Europa, auf Sepa muss für den Konsumenten und für Kundenfreundlichkeit stehen.

### Migration?

Eine Migration auf eines der internationalen Kartensysteme wäre sicherlich der technisch einfachste und schnellste Weg. Und wenn die Bundesbank bei einer erneuten Erhebung des Zahlungsverhaltens in Deutschland in zehn bis 15 Jahren zu ähnlichen Ergebnissen wie heute käme – wir also weiterhin ein Bargeld-Land wären – könnte dies ein durchaus gangbarer Weg sein, durch den wir beispielsweise Weiterentwicklungskosten des eigenen, heute vorhandenen Kartensystems vermeiden. Auch hier gibt es einige „Aber“: Wir würden uns jeglicher Weiterentwicklung des Kartengeschäfts enthalten und möglicherweise zuschauen, wie andere, innovative Systeme aus Frankreich, Italien, Spanien und den „Nordics“ ihre Leistungen auch deutschen Kunden anbieten. Ferner bringt eine Migration auf ein gewinn- und shareholderorientiertes globales Kartensystem zwangsläufig auch Abhängigkeiten mit sich, die sich im Risiko von Kostensteigerungen für Kartenherausgeber (Gebühren

an das System für Autorisierung, Clearing & Settlement, Volumen, Karten) und Acquirer (Gebühren an das System für Clearing & Settlement, Volumen) niederschlagen. Ein Anbieter-Duopol ist sicherlich aus Nachfragersicht einer Monopolsituation vorzuziehen. Allerdings belegen Beispiele aus UK und der Schweiz, dass Preissteigerungen in einer solchen Duopolsituation keine theoretische Gefahr sind – sondern Realität. Und die grundsätzlich gegebene Möglichkeit, auch in kürzeren Abständen jeweils das System zu wechseln in dem Bemühen, günstige Kosten zu realisieren, dürfte spätestens an der Schnittstelle zum Cardholder auf Dauer Probleme bereiten.

Auch in einer Situation, die gekennzeichnet ist durch Konkurrenz (in den nationalen Märkten) und Kooperation (im grenzüberschreitenden, über Sepa hinausgehenden Geschäft) mit den globalen Systemen, sind Kooperationsmöglichkeiten gegeben. Diese bestehen vor allem auf technischer Ebene, sofern beispielsweise die internationalen Kartensysteme bereit sind, gegen entsprechende Kompensation Teile ihrer technischen Infrastruktur für Dritte nutzbar zu machen. Entscheidend ist, dass jede Art der Zusammenarbeit auf Augenhöhe stattfindet, und nicht aus einer Abhängigkeitssituation.

Zur dritten Alternative: Monnet. Monnet ist gedacht als ein pan-europäisches Kartensystem, das für seine Lizenznehmer auf einem effizienten Kostenumlageprinzip („cost +“ Ansatz) basiert. Monnet verfolgt mithin keine eigenen Gewinnziele, vielmehr liegt die Aufgabe darin, den beteiligten Banken zuzuarbeiten. Monnet ermöglicht die Innovationen, die die Banken in Kooperation mit ihren Kunden realisieren. Gerade hier können die deutschen Institute profitieren – das Kartengeschäft ist in anderen Ländern der Sepa häufig weiter entwickelt und eine „Know-how“-Infusion via Monnet wird das Debitkartengeschäft deutscher Finanzinstitute durchaus befruchten. Denn steigerungsfähig sind unsere Transaktionszahlen und Erträge zweifelsohne. Monnet bietet zudem die Möglichkeit für institutsindividuelle Zusatzleistungen – hier wird die Kreativität der kartenherausgebenden und transaktionsannehmenden Institute gefordert sein, ihren Kunden entsprechende Services anzubieten.

Monnet ist somit zum einen eine Investition in die Innovation des Kartengeschäfts,

zum anderen in die Unabhängigkeit der europäischen Banken. Durch das Kostenumlageprinzip, durch die Eigentümerstruktur und die Governance der Banken ist gewährleistet, dass Monnet im Interesse der europäischen Bankindustrie tätig und somit ein wesentlicher Posten zur Sicherung der Kunde-Bank-Beziehung ist.

### Innovationen und Unabhängigkeit

Die heutigen Beteiligten aus Deutschland, dem größten Zahlungsverkehrsmarkt in Europa, und Frankreich, dem größten Markt für Kartenzahlungen in Europa, bilden gegenwärtig den Nukleus des Projektes Monnet. Die Basis ist gelegt, Gespräche mit den europäischen Regulatoren sind aufgenommen. In einem nächsten Schritt wird es darum gehen, weitere europäische Banken zu gewinnen, um damit Sepa auch im Kartengeschäft Realität werden zu lassen. Dieses soll in einem institutionalisierten Rahmen stattfinden; für den Herbst ist die Gründung einer Projektgesellschaft angedacht. Wir stehen davor, wichtige Investitionsentscheidungen zu treffen – Investitionen in die Innovation des Kartengeschäfts und in die Unabhängigkeit der europäischen Banken.

### Fußnoten

- <sup>1)</sup> Rüter, Horst: Stabiler Trend zu EC-Cash, retail technology, 03/2009, Seite 10.
- <sup>2)</sup> Ebenda, Seite 12.
- <sup>3)</sup> Deutsche Bundesbank: Zahlungsverhalten in Deutschland – Eine empirische Studie über die Auswahl und Verwendung von Zahlungsinstrumenten in der Bundesrepublik Deutschland, 2009.
- <sup>4)</sup> Süddeutsche Zeitung: Bargeld schlägt alles, 8. Juli 2009.
- <sup>5)</sup> ECB Statistical Data Warehouse, Cartes Bancaire.
- <sup>6)</sup> Caggini: Word Payments Report 2008, Seiten 19, 22.
- <sup>7)</sup> Europäische Kommission: Memo 09/143 vom 1. April 2009, Seite 3.
- <sup>8)</sup> Rochet, Jean-Charles; Tirole, Jean: Must-Take Cards: Merchant Discounts and Avoided Costs, 7. November 2008.
- <sup>9)</sup> Europäische Kommission: Memo 09/143 vom 1. April 2009, Seite 2.
- <sup>10)</sup> Presseerklärung des HDE: Mastercard-Gebühren: HDE fordert nationale Umsetzung der europäischen Vorgaben, 7. April 2009.
- <sup>11)</sup> Visa: European Commission issues statement of objections, Press Release vom 6. April 2009.
- <sup>12)</sup> Bei 1,7 Milliarden Transaktionen, einer durchschnittlichen Transaktionshöhe von 60 Euro und einem Händlerentgelt von 0,3 Prozent ergeben sich rechnerisch (maximale) Erträge von zirka 300 Millionen Euro.

Dieser Beitrag beruht auf einer Rede des Autors beim Zahlungsverkehrssymposium der Deutschen Bundesbank am 8. Juli 2009 in Frankfurt am Main. Die Zwischenüberschriften sind teilweise von der Redaktion eingefügt.