

## Interbankenentgelte - ökonomisch notwendig oder wettbewerbsverzerrend?

Lange Zeit gehörten die Kreditwirtschaft und damit auch der Zahlungsverkehr zu den Ausnahmereichen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB). Dies machte es den Banken in Deutschland relativ einfach, gemeinschaftlich die Zahlungsverkehrsinfrastruktur zu betreiben. Auch international war das Interesse der Wettbewerbsbehörden am Zahlungsverkehr eher gering.

Im Zuge der Vereinheitlichung der rechtlichen Grundlagen der Wettbewerbspolitik in der EU auf der Grundlage des EG-Vertrags wurden Ausnahmereiche abgeschafft. Damit gerieten die Kreditwirtschaft und der Zahlungsverkehr mehr als in der Vergangenheit in das Visier der Wettbewerbsbehörden.

### Zunehmende Wettbewerbskontrolle

Parallel gab es auch international eine zunehmend intensive Kontrolle des Zahlungsverkehrs durch Wettbewerbsbehörden und Aufsichtsbehörden. Im Vereinigten Königreich stellte die Cruickshank-Kommission im Jahr 2000 ihren Endbericht zur Lage des Wettbewerbs im UK-Banksektor vor. Der Bericht stellte eine beachtliche Mängelliste auf und wurde international stark beachtet.<sup>1)</sup> Im gleichen Jahr veröffentlichten die Australian Competition and Consumer Commission und die Reserve Bank of Australia ihren gemeinsamen Bericht über Gebühren im Kartenzahlungsverkehr.<sup>2)</sup>

Die Ergebnisse dieses Berichts leiteten eine immer noch nicht abgeschlossenen Phase von Untersuchungen und immer neuer Regulierungen des Kartenmarktes ein. Im selben Jahr sandte die EU-Kommission eine formelle Beschwerde („Statement of Objections“) an Visa International in Bezug auf Interbankenentgelte (Interchange fees).

Auch wenn es bereits vorher einige Wettbewerbsverfahren im Bereich Zahlungsverkehr gegeben hatte, so kann man doch rückblickend sagen, dass das Jahr 2000 einen Umschwung in der wettbewerbspolitischen Behandlung von Interbankenentgelten einläutete. Seit damals hat es eine nicht enden wollende Kette von Verfahren gegeben. Dabei sind für die EU-Länder besonders die jüngsten Entscheidungen der EU-Kommission von Bedeutung. Nachdem Ende 2007 die Mastercard-Interchange für grenzüberschreitende Kartenzahlungen in der EU zunächst auf null gesetzt wurde, kam es im März 2009 zu einer Einigung auf eine durchschnittliche Rate von 0,2 Prozent für Debit- und 0,3 Prozent für Kreditkartenzahlungen.<sup>3)</sup> Für die Sepa-Lastschrift hat die Kommission angekündigt, eine Interchange lediglich für eine Übergangszeit von drei Jahren zu tolerieren.<sup>4)</sup>

In Deutschland war das Thema Interbankenentgelte bereits im Jahre 1997 zum Thema der Wettbewerbspolitik geworden. Das Bundeskartellamt gewährte in diesem Jahr keine Freistellung für ein erhöhtes In-

terbankenentgelt für Geldautomatenverfügungen. 2001 mahnte das Bundeskartellamt die Einführung eines Interbankenentgeltes für Zahlungen mit der ec-Karte ab. Im Jahr 2002 entschied sich das Bundeskartellamt ein auf drei Euro reduziertes Interbankenentgelt für Rücklastschriften zu tolerieren (zunächst nur bis Ende 2002). Schließlich reichte der Hauptverband des deutschen Einzelhandels (HDE) 2006 Beschwerde gegen die Interchange-Gebühren der Kreditkartenorganisationen Visa und Mastercard beim Bundeskartellamt ein. Die Entscheidung steht noch aus.

### Unvereinbare Fronten

Die genannten Fälle zeigen, dass das Thema national wie international eine hohe Bedeutung besitzt. Dabei stehen sich die Fronten oft nahezu unvereinbar gegenüber. Für die Befürworter von gemeinschaftlichen Interbankenentgelten stellen diese einen unverzichtbaren Bestandteil von Zahlungsnetzwerken dar. Für die Gegner handelt es sich schlicht um Preiskartelle, die zu verbieten sind.

Damit stellen sich zwei Fragen: Bedeutet ein Verbot kollektiver Interbankenentgelte zwangsläufig ein „Mehr an Wettbewerb“? Geht bei drastisch reduzierten Interbankenentgelten die Zahlungswelt (insbesondere die Kartenwelt) unter?

In Sachen „gemeinsame Interbankenentgelte“ sind die Fronten relativ klar: Das Bankgewerbe ist für gemeinschaftliche Interbankenentgelte und der Handel beziehungsweise die großen Lastschriftreiner sind dagegen. Die Wettbewerbsbehörden haben diese Form der Interbankenentgelte in der Regel als gemeinsame Preisabsprachen interpretiert. Damit sind sie verboten und können nur unter bestimmten Bedingungen genehmigt werden.<sup>5)</sup>

*Malte Krüger, E-Finance Lab, Goethe-Universität Frankfurt, Fachhochschule Frankfurt am Main, PaySys Consultancy GmbH*

*Nicht erst seit dem laufenden Geldausgabautomatenstreit zwischen den Sparkassen und der ING Diba wird das Thema Interbankenentgelte heiß diskutiert. Dabei sind die Fronten verhärtet: Befürworter sehen sie als elementare Erlösquelle, Gegner dagegen als Wettbewerbsverletzung und ungerechtfertigte Preisabsprachen. Aus Sicht des Autors braucht der Markt ein gemeinsames Interbankenentgelt, andererseits muss auch eine Gebühr von null nicht zwangsläufig den Ruin für die Banken bedeuten. Betroffen sind die Kunden, die mit höheren Kosten konfrontiert werden. (Red.)*

Interessanterweise stützt die akademische Literatur eher die Auffassung, dass gemeinsame Interbankenentgelte effizienzfördernd sein können. Dabei wird das Interbankenentgelt als eine Art Ausgleichszahlung angesehen, die Kosten und Nutzen auf beiden Marktseiten (die Seite des Zahlenden und die Seite des Zahlungsempfängers) in Einklang bringen soll. Schon früh wurde auch darauf hingewiesen, dass eine Interchange keine wettbewerbswidrigen Kartellgewinne hervorrufen kann, wenn sowohl im Issuing als auch im Acquiring Wettbewerb herrscht.<sup>6)</sup>

### Argumente für ein gemeinsames Interbankenentgelt

Aber auch schon aus rein praktischen Gründen ist ein gemeinsames Interbankenentgelt in Zahlungsnetzen notwendig. Um diesen Punkt zu verdeutlichen, ist es lehrreich sich einmal ein System ohne gemeinsames Interbankenentgelt zu betrachten: das Deutsche Geldautomaten-System (ehemals „ec-Geldautomaten-System“).

Bis 2002 gab es ein einheitliches Interbankenentgelt von vier DM. Dies sollte im Jahr 2002 auf sieben DM (3,58 Euro) erhöht werden. Ein entsprechender Antrag wurde vom Bundeskartellamt nicht genehmigt. Daraufhin entstand die noch heute geltende Lösung mit – sektorinternen Höchstgebühren und keiner Regelung bei Fremdadhebungen.

Dies bedeutet, dass jeder Geldautomatenbetreiber bei Fremdadhebungen die Gebühr selbst festlegt. Wie nicht anders zu erwarten, hat dies zu einem Anstieg der Interbankengebühren geführt. Nach einer Erhebung von Pay-Sys Consultancy ist die durchschnittliche Gebühr zwischen 2005 und 2008 von etwa 4,40 Euro auf rund 5,40 Euro gestiegen und liegt damit weit über den 2002 abgelehnten sieben DM.

Wie also ist das System ohne gemeinsame Interchange zu beurteilen, das es seit 2002 im Deutschen Geldautomaten-System gibt? Hat es mehr Preiswettbewerb gegeben? Die Antwort fällt negativ aus. Da der Kunde eine Gebühr an die kartenherausgebende Bank zahlt, die unabhängig von der Höhe des jeweils gezahlten Interbankenentgelts ist, gibt es für ihn keinen Anreiz bei Fremdadhebungen einen möglichst billigen Automaten zu suchen. Er steht einzig vor der Frage „Abhebung im

**Tabelle 1: Vertragliche Grundstruktur eines Zahlungsnetzwerks**

	Variante 1	Variante 2	Variante 3
Regeln/Standards	Bilateral	Multilateral/Scheme	Multilateral/Scheme
Gebühren	Bilateral	Bilateral	Multilateral/Scheme

eigenen Sektor oder Fremdadhebung“. Damit gibt es auch keine Möglichkeit über geringere Interbankengebühren mehr Fremdadhebungen an eigenen Geldautomaten zu generieren. Umgekehrt hat ein hoher Preis auch keine Rückwirkung auf die Frequentierung der eigenen Geldautomaten. Die Folge ist der beobachtete Anstieg der Gebühren.

Die hohen Interbankenentgelte führen dazu, dass die kartenherausgebenden Banken die Gebühren für Fremdadhebungen heraufsetzen müssen, sodass die Preise auch auf der Endkundenseite steigen. Die bedeutet jedoch, dass die Kunden vermehrt versuchen, nur sektorinterne Geldautomaten zu benutzen. Damit kommt es zu einer zunehmenden wirtschaftlichen Separierung des Geldautomatenetzes. Dieser Prozess ist nicht ohne Folgen geblieben. Zwischen Direktbanken und Sparkassen gibt es zunehmend Konflikte über Bargeldabhebungsgebühren, sodass bereits von einem „Geldautomatenkrieg“ gesprochen wird. Insgesamt hatte also die Abschaffung des gemeinsamen Interbankenentgelts nicht unbedingt mehr Wettbewerb bewirkt.

### Höhere Endkundenpreise als Folge

Es mag zunächst erstaunen, dass eine gemeinsame Preisabsprache nicht einfach als preistreibende Kartellabsprache zu interpretieren ist. Dies liegt jedoch in der Logik von Zahlungsnetzen (oder auch anderen Netzen wie etwa Telekommunikationsnetzen). Viele Zahlungsnetzwerke lassen sich als Vier-Parteien-Systeme darstellen, da genau vier Parteien beteiligt sind: der Zahlende, der Zahlungsempfänger der Dienstleister des Zahlenden und der Dienstleister des Zahlungsempfängers.

Um die folgenden Erörterungen anschaulich zu halten, wird die Kartenwelt als Beispiel herangezogen. Hier bestehen die vier Parteien aus dem Karteninhaber, dem Händler, dem Issuer und dem Acquirer. Ein Kartenzahlungsnetz besteht aus Tausenden wenn nicht Millionen Teilnehmern. Insbesondere gibt es viele Issuer und viele Acquirer. In einem bestimmten Zahlungsnetz

muss jeder Karteninhaber jeden Händler bezahlen können, sonst könnte man nicht von einem integrierten Netz sprechen. Damit dies möglich ist, muss jede Acquirer-Issuer-Kombination möglich sein. Das heißt, es muss eine vertragliche Grundlage für die Abrechnung zwischen diesen beiden Parteien geben – insbesondere auch über die fälligen Gebühren. Diese vertragliche Grundlage kann bilateral oder multilateral sein (Tabelle 1).

### Grundstruktur eines Zahlungsnetzwerks

Variante 1: Ein solches Vorgehen hat den Nachteil, dass sich mit zunehmender Anzahl der Teilnehmer die Zahl der notwendigen Verträge exponentiell erhöht. Bei internationalen Systemen ist ein solches Vorgehen schlicht unmöglich. Aus wettbewerbspolitischer Sicht sind solche Netzwerke, die auf bilateralen Vereinbarungen beruhen, nicht unproblematisch. Denn für Newcomer gibt es hohe Markteintrittskosten. Sie müssen viele bilaterale Verträge aushandeln, wobei eventuell einzelne Netzwerkteilnehmer eine „Blockadehaltung“ einnehmen. Gibt es keine einheitlichen technischen Standards, dann ist auch die technische Anbindung an die bestehenden Teilnehmer mit hohen Kosten verbunden.<sup>7)</sup> Somit bleibt festzuhalten, dass bilaterale Verträge allenfalls eine Lösung für kleine Gruppen sind.

Variante 2: Hier gibt es eine einfache Anbindung durch gemeinsame Regeln und Standards (möglicherweise auch eine zentrale Infrastruktur). Das macht es für Newcomer einfacher, sich einem solchen Netzwerk anzuschließen. Doch gestaltet sich bei dieser Variante die Verhandlung der Gebühren besonders schwierig. Ein einheitliches Netz (ein Scheme) impliziert in der Regel eine Art von Kontrahierungszwang (in der Kartenwelt: „Honour all cards“ und „Honour all merchants“), das heißt Issuer und Acquirer müssen sich einigen. Wenn eine multilaterale Vereinbarung abgeschlossen ist, bleiben zwei Alternativen:

– Bilateral: In einem System mit Kontrahierungszwang gibt es jedoch keinen An-

reiz, die Zahlungsbereitschaft offenzulegen.

– Unilateral: Eine Marktseite legt eigenmächtig den Preis fest (Beispiel Deutsches Geldautomatensystem). Dies führt in der Regel zu steigenden Preisen (ohne Preisobergrenze).

Beide Lösungen sind also kaum gangbar. Damit bleibt allein eine multilaterale oder zentrale Festlegung von Interbankenentgelten.

Variante 3: Die gemeinschaftliche Festlegung von Interbankengebühren ist wettbewerbspolitisch problematisch und wird vielfach als eindeutiger Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht interpretiert. Allerdings haben die Wettbewerbsbehörden in der Regel ein einheitliches Interbankenentgelt nicht verboten, sondern sich für eine Preisregulierung entschieden. Beispiele sind das kostenbasierte Interbankenentgelt (häufig im Kartenbereich), die Festlegung eines einheitlichen Entgelts von null (zum Beispiel bei Lastschriftzahlverfahren im europäischen Zahlungsraum Sepa nach November 2012) oder die Festlegung auf der Basis des Tourist-Tests (EU Kommission und Mastercard).

### Null ist nicht optimal

Dabei ist die Festlegung eines einheitlichen Entgelts von null nicht dasselbe wie eine Abschaffung der Interchange! Auch bei einer Interchange von null gibt es kollektiv festgelegte Konditionen. Dies ist in der wettbewerbspolitischen Praxis auch durchaus anerkannt. So haben beispielsweise die Kreditinstitute ihre sektorinternen Höchstgebühren immer beim Bundeskartellamt angemeldet – auch wenn es sich um einen Höchstpreis von null handelte.

Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht stellt sich allerdings die Frage, warum es optimal sein soll, das Interbankenentgelt gerade bei null festzulegen. Die akademische Literatur ergibt eher eine Interchange, die verschieden von null ist.

Letztlich gibt es keine funktionierende Alternative zu innerhalb eines Zahlungsnetzwerks allgemein gültigen Interbankenentgelten. Damit bleibt lediglich die Frage offen, wie diese Entgelte festgelegt werden sollen: durch for-profit Schemes, kollektiv durch die Teilnehmer (Issuer und Acquirer),

gemeinsam mit dem Handel (mit oder ohne Druck der Regierung) oder durch Regulierung (Null-Preis, kostenbasiert, Tourist-Test).<sup>9)</sup>

Den kartenherausgebenden Banken geht es bei der Diskussion um Interbankenentgelte vor allem um die Höhe dieser Entgelte, da sie Interbankenentgelte als wichtigen Erlösbringer sehen. Sie argumentieren, dass durch die Senkung der Entgeltsätze ihre Erlöse negativ betroffen werden. Dies könnte schlimmstenfalls der Teilnahme am Netzwerk die ökonomische Grundlage entziehen. Damit würde die Entwicklung des Kartenzahlungsverkehrs beeinträchtigt. Hierbei sind jedoch drei Faktoren zu berücksichtigen.

### Folgen reduzierter Interbankenentgelte

Erstens bedeutet eine Reduzierung der Sätze nicht zwangsläufig, dass auch die Interchange-Erlöse zurückgehen müssen. Ein Rückgang der Interchange-Sätze kann durchaus durch ein höheres Zahlungsvolumen ausgeglichen werden. Durch die Senkung der Interchange-Sätze werden Kartenzahlungen für Händler attraktiver. Somit kann es möglich werden, das Akzeptanznetz auszuweiten und die Händler dazubewegen, die Zahlung per Karte stärker zu fördern. Dies wirkt sich allerdings nur solange auf die Issuer-Erlöse aus, wie die Interchange-Sätze noch von null verschiedenen sind.

Der zweite zu berücksichtigende Faktor ist das Karteninhaberentgelt. Sinken die Erlöse aus Interbankenentgelten, können die Issuer versuchen, die Gebühren der Karteninhaber zu erhöhen. Diesem Argument wird häufig entgegengehalten, solche Gebühren(-anhebungen) seien nicht durchsetzbar. Aber ein Blick nach Frankreich zeigt, dass sogar relativ hohe Gebühren durchsetzbar sind. So liegt im Durchschnitt die Jahresgebühr für französische Debitkarten bei 35 Euro, und für französische Chargekarten bei 43 Euro. In Deutschland beträgt die Jahresgebühr für eine Chargekarte im Schnitt rund 20 Euro. Auch bei der Lastschrift scheinen Banken im Ausland ohne Interbankenentgelt in der Lage zu sein, die notwendigen Erlöse zu generieren.

Insgesamt muss also eine Senkung der Interchange-Sätze nicht notwendigerweise zu hohen Erlöseinbußen führen. Eine empirische Untersuchung aus Spanien belegt

diese Behauptung. Dort sind die Interchange-Sätze massiv gesenkt worden. Trotzdem sind die Issuer-Erlöse weiter gestiegen.<sup>9)</sup>

Der dritte Faktor, der in diesem Zusammenhang von Bedeutung ist, besteht in der sogenannten „Surcharging“-Möglichkeit des Handels. Unter „Surcharging“ versteht man ein Aufgeld bei Verwendung bestimmter Zahlungsmittel, das der Zahlungsempfänger vom Zahlenden erhebt, zum Beispiel einen einprozentigen Aufschlag bei Kreditkartenzahlungen. Ökonomisch ähnlich wirken Rabatte wie ein Abschlag von einem Prozent, wenn in bar gezahlt wird.

In der Vergangenheit waren Surcharging-beziehungsweise Rabatt-Verbote weit verbreitet. Ein Beispiel ist die inzwischen abgeschaffte „Barzahlungsklausel“ bei ec-cash. Dies ändert sich jedoch. Auf europäischer Ebene enthält die Zahlungsdienst-Richtlinie ein Verbot von Surcharging-Verboten. Allerdings können die Mitgliedsländer hiervon abweichen. Deutschland hat von dieser Option Gebrauch gemacht, sodass Surcharge-Verbote weiterhin erlaubt sein werden.

Trotzdem wird auch in Deutschland Surcharging (oder die Vergabe von Rabatten) vermutlich zunehmen. Mastercard hat die entsprechende Regel bereits 2005 abgeschafft und der ZKA hat die „Barzahlungsklausel“ bei ec-cash 2008 modifiziert. Es wird jetzt den Händlern erlaubt, Rabatte zu geben.

### Surcharging als Ausweg?

Wenn der Handel die Möglichkeit hat, eine Surcharge zu erheben, dann kann er Zahlungsgebühren an den Kunden weitergeben – und zwar nicht nur pauschal für alle Zahlungsmittel (im Preis der Produkte), sondern gezielt für einzelne Zahlungsmittel. Der Handel kann sich in diesem Fall also gegen hohe Gebühren wehren. Damit werden jedoch Spielräume der Kreditinstitute reduziert, die Belastung von der Issuing-Seite auf die Acquiring-Seite zu verlagern. Wird zum Beispiel die Interchange erhöht, dann kann der Handel die Surcharge erhöhen (einführen) und so die erhöhte Gebühr an den Karteninhaber weitergeben.

Das hat zur Folge, dass die Karte an Attraktivität verliert und die Issuer dem Karteninhaber entgegenkommen müssen – in

Form niedriger Gebühren, Einführung von Bonuspunkten, et cetera. Was sie an Interchange gewinnen, müssen die Kartenherausgeber dann an anderer Stelle wieder abgeben. Zudem sind unter diesen Gegebenheiten die Anreize, überhaupt die Interchange zu erhöhen, deutlich geringer.

Insgesamt ergibt sich bei genauerer Betrachtung eine gewisse Relativierung der Bedeutung Interchangegebühren. Zwar wird definitiv ein multilateral festgelegter Preis benötigt. Aber die Möglichkeit, über die Höhe dieses Preises die Issuer-Erlöse zu steuern, wird vermutlich überschätzt – und zwar sowohl von den Issuern selbst als auch von den Wettbewerbsbehörden.

#### Fußnoten

<sup>1)</sup> Don Cruickshank (2000): Competition in UK Banking. A Report to the Chancellor of the Exchequer, March.

<sup>2)</sup> Australian Competition and Consumer Commission; Reserve Bank of Australia (2000): Debit and credit card schemes in Australia. A study of interchange fees and access, October.

<sup>3)</sup> Europäische Kommission (2009): Antitrust: Commissioner Kroes takes note of Mastercard's decision to cut cross-border Multilateral Interchange Fees (MIFs) and to repeal recent scheme fee increases, Brussels, 1st April, IP/09/515.

<sup>4)</sup> Europäische Kommission (2009): Payments: Commission and ECB provide further clarification to ensure timely launch of Single Euro Payments Area (SEPA) Direct Debit scheme, Brussels, 24th March, IP/09/4689.

<sup>5)</sup> Diese Bedingungen sind in Artikel 81, Abs. 3 des EG-Vertrags bzw. in den entsprechenden nationalen Gesetzen geregelt.

<sup>6)</sup> Ein Überblick über den Stand der Forschung findet sich in Rochet, J.C. (2007) „Competing Payment Systems: Key Insights from the Academic Literature“, Paper prepared for the Payments System Review Conference organized by the Reserve Bank of Australia and the Centre for Business and Public Policy, Melbourne Business School, Sydney, 29 November 2007.

<sup>7)</sup> Aus diesem Grund hat auch die Reserve Bank of Australia auf eine Reform des nationalen Geldautomatensystems gedrungen. Siehe Reserve Bank of Australia (2008): Access regime for the ATM system: a consultation document.

<sup>8)</sup> Zum Tourist-Test und zur Mastercard-Einigung siehe Europäische Kommission (2009): Antitrust: Commissioner Kroes notes Mastercard's decision to cut cross-border Multilateral Interchange Fees (MIFs) and to repeal recent scheme fee increases – frequently asked questions, Brussels, 1st April, Memo/09/143.

<sup>9)</sup> Carbó Valverde, Santiago, Sujit Chakravorti und Francisco Rodriguez Fernandez (2009): The Costs and Benefits of Interchange Fee Regulation: An Empirical Investigation, mimeo.

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.

## Strategien im Kartengeschäft – vom Prozessinstrument zum eigenen Business Case

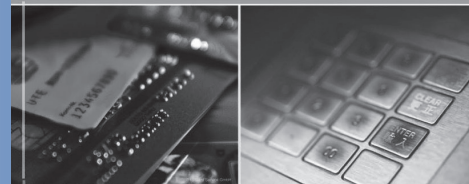
Taschenbücher für  
GELD · BANK · BÖRSE

**GBB**

Gerd Cimiotti  
Andreas Martin  
**Das Kartengeschäft  
zwischen Convenience,  
Effizienz und Profitabilität**  
Taschenbücher für  
GELD · BANK · BÖRSE  
2007. 132 Seiten,  
broschiert, 17,90 Euro.  
ISBN 978-3-8314-1226-6.

Gerd Cimiotti  
Andreas Martin

**Das Kartengeschäft**  
zwischen Convenience, Effizienz  
und Profitabilität



Fritz Knapp Verlag

Der Stellenwert des Kartengeschäfts in Banken und Sparkassen steigt – SEPA sei Dank. Vor dem Hintergrund des einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraumes überprüfen die Verantwortlichen Aufstellungen und Strategien.

Das Taschenbuch zeigt den Wandel des Kartengeschäfts vom reinen Prozessinstrument hin zu einem eigenen Business Case. Welche Ziele können mit dem Kartengeschäft verfolgt werden? Was sind erfolgversprechende Strategien?

Unterschiedliche Kartenanwendungen und -systeme, Vertriebsfragen, Marketing und Risikomanagement für das Kartengeschäft – das sind die Themen. Für Issuer, Acquirer und Prozessoren.

**Fritz Knapp Verlag | 60046 Frankfurt**

Postfach 11 11 51 | Tel. (069) 97 08 33-21 | Fax (069) 707 84 00  
E-Mail: [vertrieb@kreditwesen.de](mailto:vertrieb@kreditwesen.de) | [www.kreditwesen.de](http://www.kreditwesen.de)