

Zahlungsverkehr – Herausforderungen aus Sicht der Bundesbank

Auch wenn es derzeit prominentere Themen in der Geldpolitik gibt, wissen wir um die Bedeutung eines stabilen und effizienten Zahlungsverkehrs: von großen europaweiten Systemen wie Target-2 oder T2S bis zu den einzelnen Zahlungsinstrumenten. Beim Symposium 2013 wollen wir gerade die Zahlungsinstrumente in den Mittelpunkt stellen. Dieser inhaltliche Fokus soll es ermöglichen, tiefer in die Materie einzudringen und Schwerpunkte auch ausgiebig zu behandeln. Dazu gehört, dass wir alle Beteiligten zusammenbringen und die Themen aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten lassen. Wir werden sowohl Anbieter als auch Nutzer von Zahlungsinstrumenten zu Wort kommen lassen, Banken und Bankenverbände, Industrie und Handel, und nicht zuletzt werden auch wissenschaftliche Vorträge und Ergebnisse präsentiert. Und ganz selbstverständlich stellen auch wir Notenbankler – aus Bundesbank und EZB – uns der Diskussion.

Bedeutung des Wirtschaftsraums Europa

Zunächst zur Rolle des Zahlungsverkehrs für die Integration und Leistungsfähigkeit Europas: Wir reden über den Wirtschaftsraum Europa und seine Rolle in der Welt. Europa ist nach wie vor der größte Wirtschaftsraum der Welt. Gut ein Viertel der weltweiten Wirtschaftsleistung entsteht in der Europäischen Union. Das sind etwa zwei Prozentpunkte mehr als der entsprechende Wert in den USA und rund zweimal so viel wie in der Volksrepublik China. Selbst der Euro-Raum, also die 17 statt der 27 EU-Mitglieder, rangiert gemessen am Bruttoinlandsprodukt noch auf Rang zwei, getoppt nur von den USA.

Natürlich wissen wir um die Stärke der aufholenden Schwellenländer und ihre Wachstumsdynamik: etwa China, Brasilien

und Indien. Aber gemessen an einer breiten Palette von relevanten Indikatoren, neben der Wirtschaftskraft, zum Beispiel Pro-Kopf-Einkommen, Wohlstand und Vermögen, ist die Europäische Union der führende Wirtschaftsraum weltweit – auch wenn uns Europäern und Deutschen dies gar nicht mehr bekannt ist oder vor lauter Beschäftigung mit unseren Problemen gar nicht mehr gefühlt wird. Wohlstand ist das Ergebnis des erfolgreichen Zusammenspiels von vielen Faktoren. Die Weltbank hat in einer globalen Studie 2008 die Faktoren für langfristig hohes Wirtschaftswachstum gesucht. Sie kam auf sieben Schlüsselfaktoren: eine hohe Sparquote, stabile Staatsfinanzen, umsichtige Infrastrukturentwicklung, weltwirtschaftliche Öffnung, stabil funktionierende Finanzsys-

Carl-Ludwig Thiele, Mitglied des Vorstands, Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main

Als wichtiger Teil der Infrastruktur wirkt sich ein sicherer und effizienter Zahlungsverkehr förderlich auf das Wirtschaftswachstum aus, bildet die Basis für stabile und funktionierende Finanzsysteme und befördert als vertrauensbildende Maßnahme letztlich sogar die Geldwertstabilität. Vor dem Hintergrund solch segensreicher Wirkungen lobt der Autor mit Blick auf Europa nicht nur den schon erreichten Leistungsstand des Großbetragszahlungssystems Target-2, sondern knüpft auch ähnlich hohe Erwartungen an den Massenzahlungsverkehr mit Sepa. Bis zu dessen Umsetzungsfrist im Februar kommenden Jahres registriert er allerdings noch schwierige Herausforderungen und mahnt deshalb die Banken, den Handel und die sonstige Wirtschaft, ihre Anstrengungen zur reibungslosen Einführung zu forcieren und dabei den Sinn für Innovationen und Visionen im Zahlungsverkehr nicht zu verlieren. (Red.)

teme, niedrige Inflation und politische Stabilität.

Ein sicherer und effizienter Zahlungsverkehr trägt zu mindestens drei dieser Faktoren aktiv bei: Er ist eine der wichtigsten Infrastrukturen einer modernen Volkswirtschaft. Der Präsident benutzte die Metapher des „Blutkreislaufs der Wirtschaft“. Natürlich ist der Zahlungsverkehr auch die Basis für stabil funktionierende Finanzsysteme. Und, wenn ein effizienter und stabiler Zahlungsverkehr auch hilft, das Vertrauen in die Währung zu stützen, dann trägt er positiv zur Stabilisierung des Geldwertes bei.

Bereits viel erreicht

Es ist stets das große Ganze, das unserer Arbeit einen Sinn über den Tag hinaus gibt. So arbeiten wir alle, die wir diese Basisinfrastruktur unserer Volkswirtschaft weiter verbessern, aktiv daran, dass Europa auch weiterhin ein führender Wirtschaftsraum bleibt. Und wir haben in den vergangenen Jahren schon viel erreicht. Der gemeinsame Währungsraum ist zahlungsseitig für Großbeträge perfekt integriert. Target-2, das wir permanent weiter entwickeln, gehört zu den leistungsfähigsten Infrastrukturen seiner Art in der Welt. Es ist das Rückgrat der operativen Geldpolitik des Eurosystems. Es ist mit einem Marktanteil von 92 Prozent das führende Euro-Großbetragszahlungssystem und das zweitgrößte Zahlungssystem der Welt. Im Jahr 2012 wurden 91 Millionen Transaktionen mit einem Wert von 634 000 Milliarden Euro oder 634 Billionen Euro abgewickelt, das heißt alle vier Tage wird das BIP des Euro-Raumes in Target-2 umgesetzt. Pro Tag werden etwa 2 500 Milliarden Euro – das entspricht dem jährlichen BIP Deutschlands – umgesetzt. Dabei werden 99,98 Prozent der Zahlungen in weniger als fünf Minuten abgewickelt.

Und auch im Massenzahlungsverkehr bringen wir Europa voran, aktuell mit Sepa. Wir machen es für jeden Einzelnen spürbar. Als kleines Beispiel für den Fortschritt im Zahlungsverkehr sei auf die schnellere Nutzung der Liquidität für die Wirtschaft eingegangen, die nur durch die Verkürzung der Ausführungsfristen erfolgen konnte. Noch bis 2009 erlaubte das Gesetz Ausführungsfristen von drei Bankgeschäftstagen für nationale und gar von fünf für innereuropäische Überweisungen. Natürlich wurden diese Fristen schon damals in vielen Fällen unterschritten. Heute gilt in ganz Europa eine maximale Ausführungsfrist von einem Bankgeschäftstag. Das ist für den Massenzahlungsverkehr ein Quantensprung, der nicht nur die Liquiditätskosten erheblich senken hilft, sondern auch mehr Sicherheit und mehr Verlässlichkeit bedeutet. Zeit ist nicht nur Geld, sondern kürzere Wartezeit bedeutet auch mehr Sicherheit.

Das alles wurde erreicht und vieles mehr in puncto Sicherheit, Schnelligkeit, Servicequalität bei insgesamt sehr niedrigen Kosten. Das sehr gute Preis-Leistungs-Verhältnis der angebotenen Leistungen im Zahlungsverkehr ist mit ein Grund für die hohe Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft.

Herausforderung Sepa

Doch wir wollen mehr, wir wollen besser werden und wir wissen um viele Herausforderungen im Zahlungsverkehr. Und da muss man aktuell mit Sepa beginnen. Zu groß und drängend ist diese Baustelle mittlerweile geworden. Ein Unternehmer sagte einmal, dass für ihn die Herausforderung im Zahlungsverkehr darin bestehe, dass die Kunden überhaupt zahlen. Nun, das kann in der Tat eine echte Herausforderung sein. Aber die Lösungen dafür liegen wohl eher außerhalb des eigentlichen

Zahlungsverkehrs. Wir wollen ja viel mehr erreichen. Es soll nicht nur der Zahlungsverkehr europaweit integriert werden. Vielmehr wollen wir eine Basis schaffen, die vor- und nachgelagerten Geschäftsprozesse integriert zu gestalten. Sepa ist erst die Basis. Wir versprechen uns einen intensiveren Wettbewerb, die Reduktion der Komplexität von vielen Konten in vielen Ländern, den Abbau von Schnittstellen und die automatische Weiternutzung von Zahlungsinformationen im betrieblichen Rechnungswesen.

Wir können auch mit Sepa nicht garantieren, dass die Kunden zahlen. Aber wir können damit die volkswirtschaftlichen Kosten des Zahlungsverkehrs reduzieren und seinen Nutzen erhöhen. Warum wird das alles noch einmal betont? Nun, weil der Eindruck besteht, dass manche vor lauter operativen Schwierigkeiten in der Umstellung das lohnende Ziel aus den Augen verlieren. Es gilt noch immer der schöne Satz von Antoine de Saint-Exupéry: „Wenn Du ein Schiff bauen willst, dann trommle nicht Männer zusammen um Holz zu beschaffen, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre die Männer die Sehnsucht nach dem weiten, endlosen Meer.“ Das Ziel ist der einheitliche Zahlungsverkehrsraum in Europa in Euro – ohne Grenzen – mit einheitlichen Standards.

Wie weit ist denn das Sepa-Schiff? Nun, der Stapellauf ist gesetzlich auf den 1. Februar 2014 festgesetzt worden. Niemand hat berechtigte Gründe, eine andere Festlegung zu erwarten. Aber die Migration auf die neuen Sepa-Verfahren verläuft in Deutschland leider zu schleppend. Im ersten Quartal 2013 wurden gerade einmal 8,72 Prozent aller Überweisungen in Deutschland im Sepa-Format abgewickelt. In acht Monaten müssen daraus 100 Prozent geworden sein. Es gibt Länder, die noch hinter uns stehen, aber unserem

Anspruch entspricht diese Zahl nicht. Deutschland sollte auch bei der Sepa-Umstellung in der Champions League spielen.

Ernüchternde Lage bei Lastschriften

Bei Lastschriften ist die Lage noch ernüchternder: Bis Ende März wurde noch nicht einmal ein Prozent aller Lastschriften in Deutschland in den neuen Formaten abgewickelt. Deutschland ist „lastschrifttechnisch“ in Europa ein echtes Schwergewicht. Fast jede zweite Lastschrift in der Europäischen Union wird in Deutschland abgewickelt. Die Zahlen machen deutlich, dass bei den Unternehmen das Thema Sepa noch nicht umgesetzt ist. Bei den größeren öffentlichen Kassen hat sich durchaus etwas bewegt. Rentenzahlungen sind bereits auf Sepa umgestellt, die Kindergeldzahlungen zum Großteil auch. Es muss also an den privaten und privatwirtschaftlichen Nutzern und an den kleineren öffentlichen Kassen liegen.

Damit Sepa ein Erfolg wird, müssen sich nun alle Beteiligten aktiv engagieren. Das sind zuallererst die Kreditinstitute, die den „natürlichen“ Kontakt zu ihrer Unternehmenskundschaft haben. Sie müssen ihren Kunden die Konsequenzen aufzeigen, wenn sie die Umstellung nicht in die Hand nehmen wollen. Das heißt, dass Zahlungen im alten Format ab Februar 2014 grundsätzlich nicht mehr angenommen werden dürfen. Dies gilt sicher vor allem für ihre Kunden im Bereich der kleineren und mittleren Unternehmen sowie der Vereine. Hilfreich wäre es, wenn diese Kunden ein Schreiben mit der Frage nach ihrem Sepa-Vorbereitungsstand mit der Bitte um Rückantwort erhalten – oder das persönliche Gespräch mit dem Kunden gesucht wird.

Die Kreditwirtschaft muss ihren Kunden klarmachen, dass die Umstellung so früh wie noch möglich erfolgen sollte und im eigenen Interesse spätestens Mitte Januar 2014 abgeschlossen sein muss. Eine solche Aktion würde mehr Aufmerksamkeit erzeugen als ein Sepa-Flyer oder die Erläuterungen zu Sepa im Rahmen von AGB-Änderungen. Besonders dringend sind auch Vereine aufzuklären. Bezogen auf die Kreditwirtschaft besteht auch die Notwendigkeit, die Mitarbeiter weiter zu schulen: Immer wieder hören wir, unter anderem über die Sepa-Webseite, Fallbeispiele von ungenügenden oder irreführenden Beratungen zu Sepa an den Bankschaltern.



Neuordnungen im Risikomanagement von Banken
Was soll(t)en Banken tun?
Von Reinhard Nagel
2010. 342 Seiten, gebunden, 72,00 Euro.
ISBN 978-3-8314-0839-9.

Fritz Knapp Verlag | 60046 Frankfurt am Main
Postfach 11 11 51 | Telefon (069) 97 08 33-21
Telefax (069) 707 84 00 | E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de
Mehr Infos zum Buch unter www.kreditwesen.de

Deshalb gibt es einen erhöhten Bedarf an Mitarbeiterschulungen bei der Kreditwirtschaft.

Die Wirtschaftsverbände sollten ihre Mitglieder informieren. Wir unterstützen dabei so gut es geht mit Material, Informationen und auch mit Vorträgen. Die Verbraucherschützer sind zumindest gut vorbereitet. Hier wurde schon vor einiger Zeit geschult, aber bisher hielten sich die Anfragen in Grenzen. Ein gutes Zeichen ist die steigende Zahl von Anfragen an die Bundesbank zu Sepa allgemein, zur Gläubiger-Identifikationsnummer, zur IBAN und zu allen konkreten Umstellungsfragen über praktisch alle bekannten Kommunikationswege. Wir unterstützen diesen Prozess auf allen Ebenen. Daher werden wir in diesem Sommer unsere Kommunikationsanstrengungen erheblich verstärken. Dabei zielen wir auf die breite Öffentlichkeit und auf Bewusstseinsbildung. Die Bundesbank ist gespannt im Themenkomplex „Sepa – Realisierung des einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums“ Einschätzungen zur Lage zu hören.

„Innovationen und Visionen“

Der zweite Themenkomplex „Innovationen und Visionen im Zahlungsverkehr“ hat auch mit Sepa zu tun. Denn die Schaffung des gemeinsamen Marktes im unbaren Zahlungsverkehr endet nicht bei Überweisungen und Lastschriften. Darauf aufbauend soll sich auch der Markt für Kartenzahlungen, Online-Zahlungen und Zahlungen mit dem Mobiltelefon im europäischen Binnenmarkt entwickeln.

Die Europäische Kommission ebenso wie das Eurosystem achten sehr darauf, dass insbesondere in dem gerade erst entstehenden Markt für Zahlungen im Internet und über das Mobiltelefon keine nationalen Insellösungen entstehen. Dies wird sich vor allem bei der Überarbeitung der Zahlungsdiensterichtlinie niederschlagen, die in diesem Jahr beginnt. Ein Schwerpunkt wird dabei sein, unter welchen Bedingungen Wettbewerbern der Kreditwirtschaft bei Zahlungen im e-Commerce die Nutzung des Online-Bankings der Käufer möglich sein soll. Die regulatorischen Bemühungen um den Binnenmarkt im unbaren Zahlungsverkehr spielen sich in einem hochdynamischen Markt ab. Wir wissen, dass im Umgang mit Geld nicht nur für die Notenbank, sondern für jeden Einzelnen Si-

cherheit das oberste Kriterium ist. Sicherheit vor Verlust und Diebstahl ist nach unserer Befragung das wichtigste Kriterium für die Wahl eines Zahlungsinstrumentes.

Und Sicherheit erwächst auch aus der Vertrautheit im täglichen Umgang. So gesehen ist es bemerkenswert, dass wir auch in Deutschland einen leichten, aber stetigen Wandel der Bezahlstruktur erleben. Am Point of Sale spielt Bargeld nach wie vor die dominierende Rolle. Gut 53 Prozent aller dortigen Umsätze erfolgen mit Bargeld, auch wenn diese Quote allein in den letzten drei Jahren um fünf Prozentpunkte gesunken ist.

Ein relativ gesättigter Markt

Der Markt des Zahlungsverkehrs ist ein relativ gesättigter Markt. Die Versorgung mit Bank- und Zahlungsdienstleistungen, der Zugang zu Konten, die Dichte an Terminals zur Bargeldversorgung oder zum Bezahlen sowie nicht zuletzt die hocheffiziente Organisation in der deutschen Kreditwirtschaft bewirken ganz allgemein ein sehr effizientes, sicheres und günstiges Zahlungssystem.

Der Vergleich mit Entwicklungsländern, in denen neuere Zahlungsinstrumente oder -methoden zum Teil viel schneller Fuß fassen, muss vor diesem Hintergrund gesehen werden. Neue Zahlungsmethoden haben es in einem effizienten System deutlich schwerer, weil kein neuer Markt geschaffen wird, sondern sich in einem bestehenden Markt neue Zahlungsmethoden mit hohen Investitionen für Zahler und Zahlungsempfänger erst flächendeckend etablieren müssen.

Es bedarf aber auch ein wenig der Ermutigung zu Innovationen. Gerade unsere deutsche Volkswirtschaft lebt vom technischen Fortschritt. Zusätzliches Einkommen entsteht in unserer Gesellschaft langfristig nur durch technischen Fortschritt. Viele Innovationen hatten es sehr schwer, sich durchzusetzen. Das hängt auch damit zusammen, dass die bestehenden Verfahren Schritt für Schritt weiter optimiert wurden. Die ersten Dampfschiffe, waren langsamer als die schnellsten Segelschiffe zu ihrer Zeit. Doch im Laufe der Jahre wurde die Technik des windunabhängigen Antriebs für Schiffe weiter verbessert. So käme heute keiner mehr auf die Idee, Segelschiffe als konkurrenzfähig anzusehen.

Die größeren Effizienzverbesserungen in einer Technik erfolgen erst im Laufe ihres Einsatzes, gestützt auf die Erfahrungen der Anwender. So könnte es auch bei den innovativen Zahlungsmethoden sein.

Wir sehen neuere technologische Entwicklungen in der Kommunikationstechnik, die Zahlungsmethoden entstehen lassen, welche vor wenigen Jahren noch kaum vorstellbar waren. Bei den Kartenzahlungen bringt die Technik des kontaktlosen Bezahlers viel Fantasie in den Markt. Mit „giro-go“ hat auch die Deutsche Kreditwirtschaft ein Pilotprojekt dazu aufgesetzt. Bezogen auf Zahlungen mit dem Mobiltelefon hat sich hierzulande am Markt noch kein Verfahren nennenswert über das Pilotstadium hinaus entwickelt. Für eine gewisse Aufmerksamkeit sorgt inzwischen die Nutzung des Smartphones nicht in der Hand des Zahlers, sondern als kleines Kassenterminal. Inzwischen sind verschiedene Anbieter von Zusatzgeräten im deutschen Markt unterwegs, die das Mobiltelefon zur Akzeptanzstelle für Kartenzahlungen weiterentwickeln. Für Taxifahrer und Handwerker könnte dies eine interessante Alternative sein.

Neutrale Rolle der Bundesbank

Die Rolle der Bundesbank in diesem dynamischen Markt ist zunächst eine neutrale. Weder haben wir eigene Interessen an dem ein oder anderen Verfahren noch wollen wir Vorgaben machen. Wir sind aber nicht neutral im Hinblick auf die Sicherheit. Weiterentwicklungen und Effizienzsteigerungen werden von uns vorbehaltlos unterstützt, wenn die Sicherheit im Zahlungsverkehr nicht darunter leidet. So verstehen wir unseren Auftrag. Unsichere Zahlungsinstrumente würden nicht nur zu hohen volkswirtschaftlichen Kosten führen, sie könnten auch das Vertrauen in die Währung untergraben und Gefahren für die Stabilität des Finanzsystems bedeuten. Das gilt für Zahlungsinstrumente wie für Zahlungssysteme. Deshalb – und das ist gar kein Widerspruch – beschäftigen wir uns intensiv mit Innovationen im Zahlungsverkehr.

Der Beitrag basiert auf einer Rede des Autors anlässlich des „Zahlungsverkehrssymposiums 2013“ der Deutschen Bundesbank.

Die Zwischenüberschriften sind teilweise von der Redaktion eingefügt.