



Kreditkarten-Extras in der Kritik

sb ■ Es ist eine Weile her, dass Verbraucherschützer die Vertragsbedingungen von Kartenprodukten kritisch thematisiert haben. Ende vergangenen Jahres haben sie sich dem Thema indessen bereits gleich doppelt gewidmet.

Punkt Nummer eins sind die Vertragsbedingungen für Stadionkarten. Im Grunde seit ihrer Einführung stehen die geschlossenen Systeme, die das bargeldlose Bezahlen nur in einem Stadion ermöglichen und oftmals Voraussetzung dafür sind, überhaupt etwas kaufen zu können, in der Kritik, die sich vor allem an den Rückzahlungsmodalitäten entzündet. Schließlich hat nicht jeder Fan – namentlich unter den Auswärtigen – die Zeit, sich nach dem Spiel dafür in lange Warteschlangen einzureihen. Und so sammeln sich in den Schubladen Karten mit Restguthaben an.

Knappenkarte abgemahnt

Die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen hat nun im November 2016 die Schalke 04 Arena Management GmbH abgemahnt, weil deren Geschäftsbedingungen für die „Knappenkarte“ in der Veltins-Arena die Rückzahlung von Restguthaben zeitlich befristen und dafür eine Gebühr von drei Euro vorsehen.

Dies könnte die Kreditwirtschaft möglicherweise mit einer gewissen Befriedigung betrachten. Schließlich gibt es auch die Alternative, Stadionkarten auf Basis der Geldkarte oder von Girogo als offenes System zu betreiben – meist wohl in Kooperation mit der örtlichen Sparkasse. Dann entfällt das Problem mit der Rückgabe, weil die Karte auch außerhalb des

Stadions eingesetzt werden kann. Dennoch ist wohl nicht davon auszugehen, dass der Vorstoß der Verbraucherschützer gegen die geschlossenen Systeme bei Stadionkarten zu einem neuen Boom solcher Karten auf Basis von Geldkarte beziehungsweise Girogo führen werden. Zwar haben sie den Vorteil, dass die Guthaben auch außerhalb des Stadions eingesetzt werden können. Da diese Einsatzmöglichkeiten jedoch eher weniger denn mehr werden, bleibt letztlich in vielen Fällen nur der Vorteil, die Karte auch in anderen Sportstätten zum Einsatz bringen zu können.

Statt auf Geldkarte oder Girogo dürften die Vereine vermutlich in Zukunft zunehmend auf Girocard kontaktlos, Paypass oder Paywave setzen: In dem Maße, wie die Banken ihre Kunden mit kontaktlosen Karten ausstatten, braucht es dafür keine separaten Karten mehr, und die Problematik der Kartenrückgabe und Erstattung von Restguthaben erledigt sich von selbst. Die Vereine sind damit aus der „Schusslinie“ der Verbraucherzentralen und müssen sich dennoch nicht wieder mit Bargeld herumschlagen.

Unnötige oder unbeliebte Extras

Ein anderes Thema dürfte die Verbraucherschützer wohl noch länger beschäftigen: die Zusatzleistungen bei Kreditkarten. Hier hat die Verbraucherzentrale Sachsen in ihrer Funktion als „Marktwächter Finanzen“ Ende November 2016 den Finger in die Wunde gelegt. Immer mehr Anbieter koppeln zwar solche Extras wie Versicherungen oder Einkaufsvorteile an die Karten. Dies entspricht jedoch laut einer repräsentativen Forsa-Umfrage im Auftrag

des Marktwächters Finanzen vom September 2016 nicht dem Wunsch der Karteninhaber.

Vielen Verbrauchern (44 Prozent) sind demnach die umfangreichen Versicherungsleistungen egal. Und Rabattprogramme, die an die Karte geknüpft sind, werden sogar von 37 Prozent der Befragten abgelehnt. Die Zustimmung zu solchen Einkaufsvorteilen liegt mit 23 Prozent deutlich niedriger als die Quote der Ablehnung. Damit, so die Verbraucherzentrale Sachsen, ist die Gefahr hoch, dass mit den Extras „Geld verbrannt“ wird, weil Karteninhaber für Leistungen bezahlen, auf die sie entweder gar keinen Wert legen oder die sie sogar ablehnen.

Zusatzleistungen im Baukastensystem

Einstweilen raten die Verbraucherschützer Verbrauchern deshalb dazu, genau hinzuschauen, wofür sie eigentlich bezahlen. Das ist freilich nicht ganz einfach, da die ganz unterschiedlich zugeschnittenen Extras die Vergleichbarkeit der Angebote nicht einfacher machen. Weniger als jeder Dritte bezeichnet folgerichtig in der Umfrage die Preismodelle der Emittenten als transparent.

Der Weg, höhere Kartengebühren durch Zusatzleistungen zu kaschieren, sollte deshalb nur behutsam beschriftet werden. Wer mit Extras zusätzliche Einnahmen zu generieren hofft, der ist wahrscheinlich gut beraten, dies in Form eines (von einigen Anbietern bereits praktizierten) Baukastensystems zu tun, in dem der Karteninhaber die Leistungen nach Bedarf zubuchen oder eben auch weglassen kann. Dann wird klar ersichtlich, in welchen Leistungen Karteninhaber tatsächlich einen Mehrwert sehen, für den sie zu zahlen bereit sind.