

## Leitartikel

Fehler im Programm (4)

## Karten-Blickpunkte

Preispolitik: Zahlungsgarantie – wofür? (6)  
Sparkassenkunden gehen am seltensten fremd (6)  
Sparkassen: Frühe Chipmigration rächt sich (6)  
Geschäftschance für Western Union (7)  
Debitkarte: Zahlungsmöglichkeiten genommen (7)  
Seccos-Softwarepanne: keine einfache Lösung (8)

## Kartenstrategie

**Kartenzahlung im Handel – heute Pflicht, morgen Kür?**

Von Ulrich Binneböbel (10)

**Girocard: Sprachlosigkeiten zu überwinden ist das Ziel**

Von Andreas Martin (16)

**Langfristige Lösungen erfordern ganz neue Ideen und Konzepte (20)**

Von Gregor Roth

**Kreditkarten und Risiken: für deutsche Kreditinstitute überschaubar (23)**

Von Raimund Röseler

**V-Pay: mehr Wettbewerb im Debitgeschäft**

Von Ottmar Bloching (28)

## Produktstrategie

**BW-Bank: Zielgruppenkarten statt Standardkarten**

Von Andreas Mack (30)

## Rechtsfragen

**Erlaubnis für Zahlungsinstitute: Voraussetzungen und Verfahren**

Von Jens Chr. Hammersen und Stella Kaundinya (34)

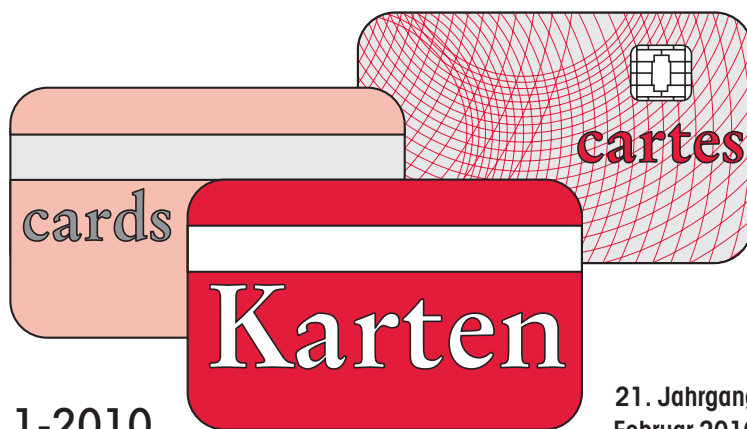
## Ausland

**Das Kartengeschäft in der GUS**

Von Maxim Makhlis (37)

## Notiert

Marktnotizen (41) – Impressum (42) – Kartenmanagement-Glossar (43)



1-2010

21. Jahrgang  
Februar 2010

**Herausgeber:** Ulrich Binneböbel, Bernd M. Fieseler, Dr. Ewald Judt, Dr. Wolfgang Klein, Dr. Andreas Martin, Klaus-Friedrich Otto

## SCHWERPUNKTE

**Karten aktuell:** Die Datumsspanne auf Chipkarten mit dem Betriebssystem Seccos 5 hat die Kreditwirtschaft in der Diskussion mit dem Handel um die Girocard-Konditionen Boden gekostet. Auch die Bereitschaft der Akzeptanten, auf ELV als Backup-Lösung zu verzichten, ist weiter gesunken. Und der Termin für die Umstellung auf TA 7.0 ist wieder infrage gestellt.

**Kartenstrategie:** Der Einzelhandel trägt den Kampf der Kreditwirtschaft gegen das Bargeld noch nicht mit. Damit es dazu kommt, müssen Kartenzahlungen nicht nur preiswerter werden. Der Handel will auch stärker in die Gestaltung von Rahmenbedingungen und Prozessen einbezogen werden. Einen Großteil der Funktionen könnten Händler aber auch künftig selbst übernehmen. Die Forderung des BVR-Vorstandsmitglieds Andreas



Martin nach einem konstruktiven Dialog der Kreditwirtschaft mit dem Einzelhandel in Sachen Zahlungssysteme gewinnt vor diesem Hintergrund neue Aktualität. Auch Gregor Roth mahnt alle Marktteilnehmer, neue Formen der Zusammenarbeit zu erproben und dabei auch einmal über den eigenen Schatten zu springen. Während Roth auch Zwischenlösungen ins Gespräch bringt, sieht Ottmar Bloching mit V-Pay einen Großteil der aktuellen Herausforderungen gelöst. Lediglich an der Akzeptanz in Deutschland gelte es noch zu arbeiten.

Die Risiken aus dem Kreditkartengeschäft, wie sie so manchem US-Emitenten große Probleme bereiten, sind für deutsche Kreditinstitute begrenzt. Die eigenen Außenstände halten sich dank der Dominanz der Chargecards in Grenzen. Und in Kreditkarten-ABS sind deutsche Banken vergleichsweise wenig investiert.

**Produktstrategie:** Der Markt für Privatkarten in Deutschland ist weitgehend gesättigt. Neukunden gewinnen lassen sich daher kaum noch durch Standardkarten. Spitz auf unterschiedlichste Zielgruppen zugeschnittene Konzepte sind gefragt. Hier sieht sich die BW-Bank mit einer entsprechenden Produktpalette bestens positioniert

**Rechtsfragen:** Noch bis Ende April 2011 können Zahlungsinstitute ihr Geschäft erlaubnisfrei weiterbetreiben. Das Erlaubnisverfahren ist aber langwierig. Deshalb sollte die Frist nicht ausgereizt werden.

**Ausland:** In den Staaten der ehemaligen GUS hat sich das Kartengeschäft dynamisch entwickelt – vielfach jedoch nur in den Hauptstädten. Es fehlt vor allem an Akzeptanz am PoS.