

# Karten-Blickpunkte

## Kartenstrategien

### Theoretisch einig

In einem sind sich die Vertreter der deutschen Kreditwirtschaft einig: Wenn es Banken gelingen soll, sich im zunehmenden Wettbewerb mit immer neuen Anbietern zu behaupten, die in ihr ureigenes Kerngeschäft, den Zahlungsverkehr, hineindrängen, dann muss die Branche enger als bisher zusammenstehen. Auch auf dem Bankkarten-Forum 2014 gab es sowohl seitens der Sparkassenorganisation als auch aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe Appelle in dieser Richtung. Nur gemeinsam, so die These, kann es gelingen, innovative und nutzerfreundliche Lösungen nicht nur zu entwickeln, sondern auch so breit in den Markt zu bringen, dass sich daraus eine Marktmacht ergibt, die von Dritten nicht so leicht auszuhebeln ist.

Im Grundsatz ist das sicher richtig. In einer Zahlungsverkehrslandschaft, die in immer stärkerem Maße von immer neuen Initiativen geprägt ist und es selbst Fachleuten (vom Endanwender ganz zu schweigen) schwer macht, den Überblick zu behalten, kann eine Zersplitterung der Angebote von Banken und Sparkassen die Wettbewerbsposition der Branche insgesamt nur schwächen.

Gerade dieses Umfeld treibt die gleichen Akteure, die immer wieder eine neue Eintracht beschwören, aber offenbar dermaßen um, dass es ihnen schwerer fällt denn je, diese Maxime umzusetzen. Auch das ist verständlich. Denn wo Dinge in der Deutschen Kreditwirtschaft abgestimmt werden müssen, dauern die Prozesse vergleichsweise lange. Für manchen geht das vielleicht zu langsam, jedenfalls für einen sich immer rascher wandelnden Markt, obgleich die DK ihre Innovationsfähigkeit auch in kürzeren Zeiträumen gerade in letzter Zeit unter Beweis gestellt hat. Einen so

langen Atem wie bei der Geldkarte kann und will sich heute nicht mehr jeder leisten, zumal angesichts sinkender Erlösniveaus mit den Innovationen möglichst schnell Geld verdient werden muss. Möglicherweise ist die Branche darüber hinaus mittlerweile dermaßen auf Wettbewerb getrimmt, dass Alleingänge da und dort doch die Chance auf einen kleinen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Wettbewerbern aus dem eigenen Lager zu versprechen scheinen.

So kommt es dazu, dass zwar alle das hohe Lied der Einigkeit singen, dass sich diese Einigkeit aber nur auf den Protest gegen die Pläne der Regulatoren bezieht, während auf der Produktseite – wo gemeinsame Initiativen erklärtermaßen ebenso nötig wären – weiterhin jeder für sich marschiert.

Eklatantestes Beispiel für dieses Missverhältnis zwischen Tun und Handeln ist Girogo. Noch gar nicht so lange ist es her, dass man hier den gemeinsamen Standard der Deutschen Kreditwirtschaft betont und nur von einer Umsetzung in unterschiedlichen Geschwindigkeiten gesprochen hatte. Das ist nun vorbei. Girogo ist zwar nach wie vor ein „Verfahren der Deutschen Kreditwirtschaft“. Doch nur noch die Sparkassen wollen sich damit als innovativ positionieren. Die Genossenschaftsbanken setzen eher auf „Girogo Debit“ (siehe Beitrag Arnoldt auf Seite 16). Und während die Genossenschaftsbanken mit den privaten Banken an einer Art Deutschem Paypal basteln, sollen die Sparkassen dieser Initiative bereits wieder den Rücken gekehrt haben. Bei den privaten Banken kann von einheitlichen Strategien ohnehin keine Rede sein, was es dem Bankenverband nicht einfacher macht, Position zu beziehen.

All das ist zweifellos nachvollziehbar. Und doch ist Obacht geboten: Solange das Girocard-Verfahren die gemeinsame Basis bleibt, hat das Angebot der deutschen Kre-

ditwirtschaft – zumindest im stationären Einzelhandel – eine starke Position. Wenn sich aber die Weiterentwicklungen auf dieser Basis zu stark vereinzeln, wird das Akzeptanten eher abschrecken. Dann werden Konkurrenzmodelle der internationalen Kartenorganisationen, die ja zugleich Partner der Banken als auch Wettbewerber sind, attraktiver – oder eben die Verfahren neuer Marktteilnehmer, denen man sich ja eigentlich entgegenstemmen wollte. **Red.**

## Regulierung

### Einsichtsfähig

Die unterschiedlichen Stichtage für die Interchange-Regulierung bei nationalen und grenzüberschreitenden Zahlungen scheinen derzeit vom Tisch. Bei der Kommission wie auch beim EU-Parlament, so heißt es von Marktteilnehmern wie auch der Bundesbank, habe sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass eine solche Regelung mehr Probleme mit sich bringt als dass sie sich hilfreich erweisen kann. Dies ist zweifellos eine gute Nachricht. Denn es wäre ein Indiz dafür, dass auch die europäischen Regulatoren da und dort Argumenten zugänglich sind. Eine Standortpolitik mit den günstigsten Interchange-Sätzen wird es also wohl doch nicht geben. Acquirer, die bereits auf gepackten Koffern saßen, können die Suche nach geeigneten Büroräumen in entsprechenden Ländern (wie Luxemburg) abbrechen.

Die Einbrüche bei den Erlösen werden die Emittenten dafür allerdings auf einen Schlag treffen, nicht in zwei Stufen, wie es der ursprüngliche Plan vorsah. Zweifellos war die Zwei-Stichtags-Regelung gut gemeint, um den Kartenemittenten die Umstellung zu erleichtern. Welche Konsequenzen das an anderer Stelle nach sich ziehen würde, hatten die Politiker offenbar nicht bedacht. Von dem Aufschrei der

Branche über eine vermeintlich hilfreiche Regelung, war man insofern vermutlich überrascht. **Red.**

## PSD II

### Kontoeinsicht für Dritte: Nicht ob, sondern wie

Bei der PSD II entzündet sich die Diskussion unverändert vor allem an einem Punkt: Der Mitnutzung der Zahlungsverkehrsinfrastruktur durch Dritte. Lange – vielleicht allzu lange – hat die Kreditwirtschaft nur versucht, eine solche Regelung nicht zum Tragen kommen zu lassen. Die Argumente dagegen – in erster Linie Datenschutzbedenken sowie die Frage nach der Sicherheit und Haftungsrisiken – sind bekannt. Und sie sind gut. Dass sich der Regulator gleichwohl offenbar nicht umstimmen lässt, liegt vermutlich – ganz ähnlich wie bei der Interchange-Regulierung – an der politischen Zielsetzung. Neue Wettbewerber sollen durch diese Regelung gefördert werden – auch um den Preis einer Wettbewerbsverzerrung zulasten der Banken.

Die Blockadehaltung seitens der Kreditwirtschaft hat aber dazu geführt, dass über die Rahmenbedingungen der Kontoeinsicht durch Dritte zu wenig oder vielleicht auch schlicht zu spät gesprochen wurde. Erst neuerdings beherrscht die Frage, ob eine privatwirtschaftlich errichtete Infrastruktur einfach als öffentliches Gut verstanden und deren gebührenfreie Mitbenutzung durch andere Marktteilnehmer gesetzlich festgeschrieben werden kann, die Diskussion. Faktisch kommt dies schließlich einer Enteignung gleich. Zumindest über – notfalls auch regulierte – Entgelte müsste an dieser Stelle deshalb wohl gesprochen werden. Denn warum soll für die Zahlungsverkehrsinfrastruktur der Banken nicht gelten dürfen, was für das Schienennetz der Bahn selbstverständlich ist, wenn auf ihm die Züge anderer Unternehmen fahren?

Die Diskussion zeigt also eine ähnliche Richtung wie bei der Interchange-Decke-

lung: Auf eine totale Abwehrhaltung folgt – kurz bevor es zu spät ist – eine Kehrtwendung, in der man nicht über das Ob, sondern über das Wie zu diskutieren versucht. Keine Frage: Nachvollziehbar ist eine solche Strategie allemal. Jeder geht schließlich zunächst einmal mit seiner Maximalforderung in den Ring. Ob es geraten ist, so lange an dieser Maximalforderung festzuhalten, ist eine ganz andere Frage. Vielleicht wäre die Branche besser beraten, künftig früher in die Diskussion über die Details einzusteigen, um vielleicht wenigstens an dieser Stelle noch das eine oder andere Zugeständnis herauszuholen. Die Frage nach dem richtigen Zeitpunkt für einen solchen Schwenk dürfte freilich nicht leicht zu beantworten sein. **Red.**

## Standardisierung

### Unterschätzte Kunden

Kontaktlos zu zahlen kann in Deutschland derzeit noch zeitraubend sein. Denn noch ist dem Kassenspersonal diese Option oftmals nicht bekannt. Und die Frage, ob eine PIN einzugeben oder ein Beleg zu unterschreiben ist (sicherheitshalber vielleicht auch beides), führt zu angeregten Diskussionen, an denen sich alle übrigen Kunden erfreuen dürfen. „Gelernt“ ist kontaktlos also noch nicht. Doch das sind Kinderkrankheiten. In dem Maß, wie die Zahl der Karten am Markt wächst und neue Terminals standardmäßig über eine Kontaktlos-Schnittstelle verfügen (wofür der Zeitplan bereits gesetzt ist), wird sich bei Kunden wie Kassierern Routine einstellen.

Sorge macht vielen Marktteilnehmern noch das unterschiedliche Terminal-Design, bei dem die Leser einmal oben, ein andermal an der Seite zu finden sind. Hier wird der Ruf nach einer Standardisierung laut. So entscheidend für den Markterfolg wird das aber vermutlich gar nicht sein. Denn wenn der Kunde erst einmal mit dem neuen Verfahren vertraut ist, wird er auch einen Blick dafür bekommen, an welcher Stelle sich der Leser befindet. Auch bei der Girocard

hat er heute schließlich kein Problem damit, die Karte mal von oben, mal von vorn in das Terminal zu stecken. Sicher ist die Überlegung richtig, die Kunden mit dem technischen Fortschritt beim Zahlvorgang nicht zu überfordern. Ihre Flexibilität unterschätzen muss man aber auch nicht. An anderer Stelle ist Standardisierung sicher wichtiger als ausgerechnet beim Design von Terminals. **Red.**

## Facebook-Friends-to-Friends-Payment

### Wohl keine Killer-Applikation

Im Code der neuen Facebook Messenger-App ist eine Funktion enthalten, mit der man Geld an einen Facebook-Freund senden kann. Damit stößt das soziale Netzwerk in eben jene Lücken vor, an denen sich die internationalen Kartengesellschaften (durchaus mit guten Gründen) allzu lange vergeblich abgearbeitet haben: Schließlich lassen sich die üblichen Regularien nicht ohne Weiteres auf den Zahlungsverkehr zwischen Karteninhabern übertragen, nicht zuletzt ist auch eine Bepreisung, die das Ganze für Emittenten überhaupt interessant macht, mindestens schwierig.

Mit Blick auf die Verbreitung des Netzwerks scheint der neue Service beträchtliches Erfolgspotenzial zu bieten, gerade auch deshalb, weil vergleichbare Angebote immer noch rar sind. Sollte sich der neue Service tatsächlich durchsetzen, wäre somit damit zu rechnen, dass die Zurückdrängung des Bargelds dadurch ein gutes Stück vorankäme.

Ausgemacht ist ein solcher Durchbruch aber noch nicht. Denn wenn es ums Geld geht, ist auch die „Generation Y“, die bedenkenlos ihr gesamtes Leben online stellt, vielleicht doch um einiges vorsichtiger. Die zunehmenden Datenschutzbedenken mögen bei privaten Details gering geachtet werden. Ob man Facebook deshalb aber auch Kreditkarten oder Kontodaten anver-

trauen möchte, ist noch eine ganz andere Frage. Ganz abgesehen davon verfügt zumindest in Deutschland längst nicht jeder der jungen Kunden – und hier ist die Facebook-Nutzung schließlich unverändert am weitesten verbreitet – über eine Kreditkarte. Dass es eine entsprechende Lösung auf Basis der Girocard geben wird, darf aber vermutlich bezweifelt werden.

Nicht zuletzt gibt es noch einen weiteren Grund dafür, dass Facebook-Friends-to-Friends-Payments vermutlich nicht zur „Killer-Applikation“ schlechthin werden dürfte: Andere soziale Netzwerke werden bei den Jugendlichen immer beliebter, Facebook gilt teilweise mittlerweile bereits als „out“. Das heißt freilich nicht, dass die eine Lösung zum mobilen Übersenden von Geldbeträgen von einer Person zur anderen, nicht längst überfällig wäre. Wenn Banken und Sparkassen an dieser Stelle nicht bald mit einer brauchbaren Anwendung in die Fläche gehen, werden Wettbewerber die Lücke füllen. **Red.**

### Kontaktloses Zahlen

## Caixa-Bank startet mit Wearables

Ganz so weit, dass sich die Menschen ihre Zahlungs-Chips unter die Haut transplantieren lassen, ist es noch immer nicht. Doch die schöne neue Welt, in der Menschen ihre Karte nicht mehr mit sich herumtragen müssen, um damit zahlen zu können, rückt immer näher. Dabei müssen die Kartendaten nicht zwangsläufig in einer Wallet hinterlegt werden, über die im Zweifelsfall ein Mobilfunkanbieter oder ein Technologieunternehmen wie Apple die Hoheit hat. Eine mögliche Alternative sind die sogenannten „Wearables“, die auch im Gesundheits- und Fitnessbereich zum neuen Trend zu werden scheinen.

Die Idee, all das, was für eine bargeldlose Zahlung erforderlich ist, beispielsweise in einem Schlüsselanhänger oder einer Armbanduhr unterzubringen, ist keineswegs

neu. Schon 1995 arbeitete die österreichische Skidata AG mit dem Uhrenhersteller Swatch an berührungslosen Zugangssystemen. Doch für das kontaktlose Zahlen war die Zeit noch nicht reif.

Mittlerweile jedoch hat sich NFC durchgesetzt – und damit kann der alte Visa-Slogan „Die Freiheit nehm‘ ich mir“ ganz neue Bedeutung bekommen. Die Badenixe aus einem der bekanntesten Spots müsste ihre Karte heute nicht mehr in den Badeanzug stecken. Sondern es gibt Möglichkeiten, mit denen sie im wahrsten Sinne des Wortes die Hände frei bekommen kann.

Die spanische Caixa-Bank dürfte eine der ersten Banken in Europa sein, die beim kontaktlosen Zahlen unter anderem auf „Wearables“ setzt. Seit Oktober sind in allen Filialen strapazierfähige, wasserfeste Armbänder mit integrierter Zahlungsfunktion in verschiedenen Farben erhältlich. Auch über die sonstigen Vertriebskanäle können sie bestellt werden. Der in die Armbänder eingearbeitete Optelio Contactless Mini-Tag von Gemalto ist jeweils mit der bestehenden Zahlungskarte des Nutzers verbunden und basiert ebenfalls auf der EMV-Technologie. Damit können an mittlerweile 300 000 Terminals in Spanien berührungslose Transaktionen durchgeführt werden, deren Rahmenbedingungen denen für kartenbasierte NFC-Zahlungen entsprechen: Bis zu 20 Euro genügt es, den Arm ans Terminal zu halten. Bei höheren Beträgen muss darüber hinaus die PIN eingegeben werden.

Für die Karteninhaber ist diese Anwendung zweifellos charmant. Einfacher kann ein Zahlungsvorgang eigentlich kaum abgewickelt werden. Keine Karte und kein Mobiltelefon muss aus der Tasche hervorgeholt, keine App gestartet werden. Und bei solchen Gelegenheiten, bei denen auch jene Kundengruppen, die beinahe mit ih-

rem Smartphone verwachsen scheinen, ihr Gerät nicht dabei haben (beispielsweise im Schwimmbad, wo man Wertsachen meist doch lieber einschließt), bleibt der Inhaber eines solchen Armbands gleichwohl zahlungsfähig und muss nicht erst zurück zum Spind, um sich etwa ein Eis kaufen zu können.

Aus Sicht des Kartenemittenten hat die Lösung den unbestreitbaren Vorteil, dass es die Bank oder Sparkasse bleibt, die die Hoheit über das neue Zahlungsmedium behält. Kooperationen mit Mobilfunkbetreibern oder Hardwareherstellern (die im Zweifelsfall ein Stück vom Ertrag der Kartenzahlungen kosten) sind nicht erforderlich. Und die Anwendung kann allen Kunden gleichermaßen angeboten werden, unabhängig davon, wo sie ihren Handyvertrag haben oder welches Smartphone sie nutzen. Eine Anwendung, mit der man die so getätigten Transaktionen auf jeg-



lichem elektronischen Endgerät nachvollziehen kann, muss das ja nicht ausschließen. Auch Kunden mag diese Technologieunabhängigkeit durchaus erfreuen. Natürlich vermag eine „Smart Watch“ theoretisch das gleiche zu leisten. Aber vielleicht möchte nicht jeder sich ein solches, nicht eben dezentes Gerät um den Arm schnallen. Das klobige Design war nach der Vorstellung der Apple Watch schließlich einer der am häufigsten geäußerten Kritikpunkte. Silikonarmbänder dagegen liegen absolut im Trend. **Red.**

### Handel

## Immer noch unzufrieden

Kurz vor der Sitzung der Rats-Arbeitsgruppe der EU-Mitgliedstaaten am 19. Oktober hat sich der Handelsverband Deutschland e.V. (HDE), Berlin, nochmals zu Wort gemeldet und vor einer Verwässerung der

Pläne zur Interchange-Regulierung gewarnt. Dass sich der Handel gegen die Ausklammerung der Drei-Parteien-Systeme wie auch durch Lizenzierungsmodelle angebotener Karten dieser Kartensysteme wendet, ist dabei kaum überraschend. Schließlich läge der Schwarze Peter dann bei der Akzeptanzseite, die entweder in den sauren Apfel weiterhin höherer Händlerentgelte für American Express oder JCB-Karten beißen oder dem Kunden gegenüber die Nicht-Akzeptanz oder das Surcharging vertreten müsste – allesamt keine besonders verlockenden Optionen.

Auch der Protest für eine mögliche Ausnahme für das Girocard-System ist nur zu verständlich. Schließlich würde vor allem der Deckel von maximal 7 Cent je Transaktion für den Handel beträchtliche Preissenkungen mit sich bringen. Die Bundesbank hat ausgerechnet, dass dies bei einer durchschnittlichen Girocard-Transaktion nur noch ein Satz von 0,12 Prozent wäre. Im Verhandlungswege kann das vermutlich nur der geringste Teil der Akzeptanten erreichen.

Nicht zuletzt richtet sich die Kritik gegen den neuerlich diskutierten Vorschlag eines gewichteten Durchschnitts für die Deckelungsgrenze. Denn dies würde dazu führen, dass große Unternehmen Entgelte von deutlich unter 0,2 Prozent aushandeln könnten, während es für die weniger verhandlungsstarken Kleineren auch teurer bleiben dürfte, solange nur im Durchschnitt nicht mehr als 0,2 Prozent dabei herauskommen. Eine solche Lösung wäre gewissermaßen ein Mittelweg zwischen Regulierung und der mittlerweile geschaffenen Verhandlungslösung bei der Girocard. Dass Letztere zwangsläufig zu unterschiedlichen Preisen je nach Marktmacht der Verhandelnden führt, ist dem Handel seit jeher ein Dorn im Auge. Was aber, wenn es auch bei der Girocard zu einem einheitlichen Deckel käme? Dann müssten beide Seiten den Aufwand der Verhandlungen betreiben, bei denen letztlich doch nur ein Einheitspreis auf dem Niveau des Deckels herauskäme.

**Red.**