

# Sepa aus Sicht der deutschen Sparkassen-Finanzgruppe

Von Bernd M. Fieseler



**Grenzenlos bargeldloses Bezahlen in ganz Europa – mit der Single Euro Payment Area (Sepa) soll das schon bald Realität werden. Diese Umgestaltung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs muss aber kundenorientiert – das heißt auch privatkundenorientiert – erfolgen und das Wettbewerbsumfeld in Europa verbessern, nicht verschlechtern, so die Forderung der Sparkassen-Finanzgruppe. Mit Blick auf die bestehenden Debitzahlverfahren in den europäischen Ländern sieht die deutsche Kreditwirtschaft ein Netzwerk wettbewerbsfähiger europäisierter Systeme in enger Kooperation mit den globalen Verfahren als eine realistisch umsetzbare Lösung an, um die Anforderungen des Sepa Cards Framework (SCF) zu erfüllen.**

**Red.**

Bevor detaillierter auf einzelne Aspekte des Sepa-Projekts eingegangen wird, soll zunächst eine kurze Übersicht zur deutschen Sparkassen-Finanzgruppe gegeben werden. Dies soll schon einen ersten Einblick vermitteln, warum Sepa für die deutschen Sparkassen von solch hoher Relevanz ist, warum sie in europäischen Dimensionen denken und sich bemühen, europäische Lösungen zu schaffen – und warum die S-Finanzgruppe davon überzeugt sind, dass es auch in einem zukünftigen

einheitlichen Sepa-Zahlungsraum Wahlmöglichkeiten geben sollte: Für die Kunden, für die Händler, aber auch für die Kreditwirtschaft.

## Sparkassen – Gut für Deutschland ... und Europa

Der Finanzverbund der Sparkassen-Finanzgruppe umfasst 670 Unternehmen, beschäftigt rund 380 000 Menschen und weist eine kumulierte Bilanzsumme von rund 3,2 Billionen Euro auf. Der Markterfolg der Sparkassen-Finanzgruppe resultiert aus der Verbindung von Größe und dezentraler Aufgabenorientierung: Mit einem flächendeckenden Netz von über 16 000 Sparkassen-Geschäftsstellen, elf Landesbanken, elf Landesbausparkassen, zwölf öffentlichen Versicherern und weiteren Verbundpartnern bietet sie moderne Finanzdienstleistungen in ganz Deutschland an.

Die Sparkassen-Finanzgruppe verfügt dadurch über zirka 40 Prozent Marktanteil in Deutschland. Mit dieser Strategie der örtlichen Nähe erfüllen die Institute der Sparkassen-Finanzgruppe im Wettbe-

werb ihren öffentlichen Auftrag: Sie geben bei der Umsetzung regionaler und lokaler Wirtschafts- und Strukturförderung wichtige Impulse.

Sparkassen-Institute und -Organisationen gibt es auch in vielen anderen europäischen Ländern. Sie sind in der Europäischen Sparkassenvereinigung zusammengeschlossen und betonen auch auf europäischer Ebene ihr gemeinsames Selbstverständnis. Basismerkmale dieses Verständnisses sind: die enge lokale und regionale Bindung sowie die besondere Konzentration auf Privatkunden, mittelständische Unternehmen und Kommunen. Auch auf europäischer Ebene betonen die Sparkassen, dass für sie nicht allein Fragen der wirtschaftlichen Integration, sondern auch der politischen Verantwortung für das europäische Gemeinwesen im Vordergrund stehen. Diese Grundhaltung der Sparkassen in Europa spiegelt sich auch in den Einschätzungen zur Optimierung des gemeinsamen Binnenmarktes durch Sepa wider.

## Zahlungsverkehr

Ein paar relevante Daten zum Thema „Zahlungsverkehr“: Die deutsche Sparkassen-Finanzgruppe betreut aktuell rund 42 Millionen Konten, davon fünf Millionen Firmenkonten und 37 Millionen Privatgirokonten. Damit ist schon die Anzahl der Kontoverbindungen, die alleine die

### Zum Autor

**Bernd M. Fieseler** ist Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands, Berlin.

Sparkassen-Finanzgruppe in Deutschland unterhält, höher als die Einwohnerzahl mancher Sepa-Länder. Gemessen an den Auslandstransaktionen generieren unsere Kunden etwa zehn Prozent aller bargeldlosen Bezahltransaktionen innerhalb der EU 15-Länder. Und obwohl der Sparkassen-Verbund aus rund 670 Unternehmen besteht, hat er für das Processing seiner Banking-Transaktionen einen hohen Konzentrationsgrad erreicht – es wird von lediglich drei Verbandsrechenzentren und Datenverarbeitungsgesellschaften effizient durchgeführt. Wenn also im Zusammenhang mit Sepa von „economies of scale“ die Rede ist, so sieht sich die Sparkassen-Finanzgruppe im Processing-Geschäft bereits seit längerem auf einem sehr guten Weg.

Die genannten Zahlen und Fakten vermitteln einen guten Eindruck davon, wie ernsthaft die Sparkassen als Marktführer in Deutschland und als verlässlicher Partner in Europa darüber nachdenken – und natürlich auch mitgestalten wollen – welche Sepa-Szenarien sich realisieren lassen – und welche zu Verschlechterung für breite Kundenkreise führen würden. Oberstes Ziel muss es sein, den Kunden europäische Produkte zur Verfügung zu stellen, die aber auch attraktiv für sie sein müssen.

## Sepa-Implementierung

Bevor auf die Sepa-Zahlungsinstrumente eingegangen wird, die ab dem Jahr 2008 sowohl für nationale als auch für grenzüberschreitende Transaktionen eingesetzt werden sollen, folgen zunächst noch einige generelle Anmerkungen zur Sepa-Implementierung aus Sicht der deutschen Sparkassen-Finanzgruppe:

**Bereitstellung der Produkte einerseits aber Entscheidung des Markts andererseits:** Die Sparkassen-Finanzgruppe beteiligt sich aktiv an der Umgestaltung des europäischen Wirtschaftsraums durch die Implementierung paneuropäischer Zah-

lungsinstrumente; und sie wird hart daran arbeiten, das Sepa-Investment im Sinne der Kunden bestmöglichst bereitzustellen – indem zusätzliche Zahlungsverkehrsprodukte entwickelt werden, die die Anforderungen eines länderübergreifenden Wirtschaftsraums optimal erfüllen.

Allerdings kann nicht davon ausgegangen werden, dass europaweite Lösungen – die zwangsläufig einen Kompromiss darstellen zwischen bereits existierenden und etablierten Angeboten der verschiedenen Länder – das Zahlungsverhalten von Verbrauchern, kleinen bis mittelständischen Firmen und Großunternehmen auf einen Schlag grundlegend ändern werden.

Die Sparkassen sind der festen Überzeugung, dass Sepa nur dann ein Erfolg werden kann, wenn die Migration von existierenden Strukturen zu paneuropäischen Lösungen nicht von Regulierungsbehörden vorgegeben wird, sondern sich aus den Erfordernissen des Marktes, aus den Anforderungen von Verbrauchern, Händlern und Unternehmen entwickelt – und das letztendlich auf wirtschaftliche Weise geschieht. Nur hochwertige Sepa-Spitzenprodukte, die mehr Nutzen bieten als das aktuelle Portfolio, werden den Verbrauchern einen Anreiz bieten, die vertrauten nationalen Zahlungsinstrumente auf Dauer zu ersetzen.

**Freier Wettbewerb der Systeme:** Die Sparkassen-Finanzgruppe wendet sich strikt gegen zentralistische und monopolistische Strukturen – sowohl in der nationalen Bankenlandschaft als auch im Sepa-Wirtschaftsraum. Deutschland hat als föderal strukturierter Bundesstaat bis heute sehr gute Erfahrungen gemacht mit einem freien und funktionierenden Wettbewerb. Hierzulande führt dieser Wettbewerb in den Regionen – beispielsweise zwischen den Retailbanken verschiedener Rechts-

formen wie zum Beispiel Genossenschaftsbanken und Sparkassen beziehungsweise anderen Spezialanbietern – zu vergleichsweise sehr günstigen Verbraucherbedingungen. Aufgrund des liberalisierten und wettbewerbsintensiven Bankenmarktes profitieren deutsche Kunden von einem flächendeckenden, qualitativ hochwertigen und kostengünstigen Angebot an Finanzdienstleistungen. Diese

Grundhaltung spielt für uns auch hinsichtlich der Ausgestaltung der zukünftigen Sepa-Zahlungsverkehrsinfrastruktur eine entscheidende Rolle. Offene Standards müssen dabei den Wettbewerb auch länderübergreifend verbessern.

**Sepa-Ziel: to make payments as easy across Europe as they can be made within a country.**

Eines der Hauptziele von Sepa ist „to make payments as easy across Europe as they can be made within a country.“ Dieser griffige Slogan fasst die komplexen technisch-organisatorischen und infrastrukturellen Umstellungen, die bis zum 1. Januar 2008 umgesetzt sein sollen, elegant zusammen. Allerdings funktioniert die Welt nie so einfach, wie dies manchmal vielleicht erscheint. Der „große Unbekannte“ hinter dem eleganten Slogan ist der Verbraucher, der sich in jedem europäischen Land anders verhält.

## Nicht „von oben“ verordnet

Schon alleine aus diesem Grund kann die Sepa nicht zu einem bestimmten Stichtag quasi „von oben“ verordnet werden – weder von der EU-Kommission, noch von der Europäischen Zentralbank oder dem European Payment Council. Letztlich sollte die Verbreitungsgeschwindigkeit von Sepa ein kontinuierlicher, „marktgetriebener“ Evolutionsprozess sein, dessen Erfolg entscheidend davon abhängen wird, wie die Teilnehmer am Sepa-Markt – Verbraucher, Händler, Netzbetreiber und andere – die neuen Angebote der Kreditwirtschaft nachfragen, akzeptieren und nutzen. Und

das heißt auch, wie gut und günstig diese Angebote sind – daran haben die Sparkassen und daran haben alle ein vitales Interesse.

**Sepa – Kostensenkung garantiert?:** Sepa ist nicht umsonst zu haben. Immer wieder ist im Zusammenhang mit Sepa von „economies of scale“ die Rede, die sich durch eine allgemeine und umfassende Standardisierung von Zahlungsverkehrs-Produkten erzielen lasse. Aus Sparkassen-Sicht sollten sich alle Beteiligten aber stets vor Augen halten, dass Zahlungssysteme, die die Anforderungen aller Kundengruppen über den gesamten Sepa-Raum hinweg erfüllen sollen, anspruchsvoller und komplexer sein werden als die bereits bestehenden Lösungen.

Und ein steigender Komplexitätsgrad verursacht in der Regel zusätzliche Kosten. Mit Blick auf zu erwartende Kostenersparnisse gilt es, realistisch zu bleiben: Es wird Länder und Beteiligte geben, die bezüglich der Kosten von Sepa profitieren werden, während andere Länder hart werden arbeiten müssen, um große negative Auswirkungen auf die Einnahmen- und Kostenseite ihres Zahlungsverkehrsgeschäfts zu vermeiden.

### Steigende Kosten vermeiden

Trotz aller heute noch nicht abschätzbaren Kenngrößen hat die S-Finanzgruppe versucht, die finanzielle Belastung zu analysieren, die durch den Wechsel ihrer bestehenden Processing-Plattform zum Unifi (ISO 20022) XML basierenden Globalstandard entstehen würde. Wie oben bereits dargestellt, führt die Sparkassen-Finanzgruppe das Processing von annähernd zehn Prozent aller in Europa getätigten bargeldlosen Zahlungstransaktionen durch.

Sie erwartet spürbare Kosten im Zuge der Migration zu Sepa, aber auch die Kosten für das Processing werden steigen. Generell gesprochen wird die Sepa-Implementierung die Kostensituation in Deutschland und einigen anderen Ländern nicht verbessern, sondern eventuell sogar deutlich verschärfen.

Die Kunden in Deutschland sind aber nicht bereit, deutlich höhere Kosten für Zahlungsverkehrsleistungen zu akzeptieren. Daher ist es unbedingt erforderlich, die Sepa-Produkte, -

Verfahren und -Standards so zu definieren, dass keine unverhältnismäßig hohen Kosten und Investitionen anfallen. Kein Marktteilnehmer wäre bereit und fähig, zu hohe Migrationskosten zu bezahlen. Und die

Chance zur Akzeptanz der Sepa-Produkte wäre damit auf Kundenseite von vorneherein gefährdet.

Zudem muss unbedingt vermieden werden, Sepa-Leistungen und -Services für bestimmte Kundengruppen auf Kosten anderer Kundensegmente zu subventionieren. Dies würde ansonsten bedeuten, dass für die einen Kunden zukünftig im Sepa-Raum Preiserhöhungen für bestimmte Zahlungsverkehrsinstrumente anfallen oder das Handling von Zahlungsverkehrsprodukten komplexer wird, während die Sepa-Instrumente anderen Kunden den Euro-Zahlungsverkehr erheblich verbilligen würden. Das ist nicht tragbar.

Die Realisierung der Single Euro Payments Area erfordert einen erheblichen Balanceakt, um die divergierenden Interessen der europaweit beteiligten Parteien miteinander in Einklang zu bringen. Zahlreiche Herausforderungen warten hier auf die Kreditwirtschaft. Die Frage „Was passiert im Zuge von Sepa mit unserem schon heute bestehenden Cross-border-Geschäft?“ ist schon schwierig genug zu beantworten. Noch drängender ist aber die

Frage „Welchen Einfluss wird die Sepa-Einführung auf unser nationales Geschäft haben?“ Neben den unbestritten wichtigen Themen wie Zahlungsverkehrsinfrastruktur oder Datentransfer ist die entscheidende Aufgabe, der sich die Kreditwirtschaft stellen muss: Welche Sepa-konformen, innovativen Produktlösungen und Services können wir unseren Kunden anbieten, die für sie so attraktiv sind, dass sie diese im Alltag dann auch akzeptieren und auf breiter Ebene nutzen?

### Herausforderung und Chance für Unternehmen

Wenn man sich die drei Zahlungsverkehrsinstrumente Überweisung, Lastschrift und Karte näher anschaut, die durch das Sepa-Projekt standardisiert werden sollen, ergeben sich für Firmenkunden große Chancen, aber auch Herausforderungen: Unternehmen werden die Vorteile der Sepa-Produkte dann in vollem Umfang nutzen können, wenn sie diese effizient in ihre bestehenden Geschäftsprozesse integrieren. Hier sind die deutschen Sparkassen gefordert, in Gesprächen mit den Entscheidern kleiner und mittlerer Unternehmen sinnvolle Lösungen zu erzielen. Da die Sparkassen-Finanzgruppe in Deutschland Kundenbeziehungen mit letztlich rund 75 Prozent aller deutschen Unternehmen unterhält, ist ihr die Bedeutung dieser Aufgabe sehr bewusst.

Die noch größere Herausforderung ist es aber, nutzerorientierte Zahlungsverkehrsprodukte für unsere Privatkunden zu entwickeln – immerhin unterhalten die Sparkassen in Deutschland Kontoverbindungen zu rund 37 Millionen Verbrauchern – damit hat fast jeder zweite Bundesbürger ein privates Girokonto bei einer Sparkasse.

### Neue Sepa-Zahlungsinstrumente

Das European Payments Council hat Anfang März 2006 die Konzepte für die eu-

**Die Sepa-Implementierung wird die Kostensituation in Deutschland und einigen anderen Ländern nicht verbessern, sondern deutlich verschärfen.**

ropäische Überweisung und die europäische Lastschrift verabschiedet. Zur Umsetzung der europäischen Überweisung (Sepa Credit Transfer – SCT) hat das EPC den Beschluss gefasst, dass ab Januar 2007 für alle länderübergreifenden Euro-Überweisungen die IBAN und BIC des Begünstigten obligatorisch zu verwenden ist. Kunden, die regelmäßig mit der seit 2001 in Deutschland eingeführten „EU-Standardüberweisung“ grenzüberschreitende Zahlungen mit mehr als 50 000 Euro tätigen, mögen ja geübt sein im Umgang mit IBAN und BIC. Aber stellt es für eine 70-jährige Rentnerin, die ihrem Enkel in Irland 50 Euro zum Geburtstag überweisen möchte, wirklich eine Vereinfachung dar, wenn sie mit 22 bis 34-stelligen Kontonummern klar kommen muss?

Etwas anders stellt sich das Thema „Europäische Lastschrift“ (Sepa Direct Debit – SDD) dar, denn da bisher kein EU-weites Lastschriftverfahren existiert, wird hier ein komplett neues Verfahren entwickelt. Das heute im Einsatz befindliche deutsche Lastschriftverfahren lässt sich sicherlich nicht 1:1 auf Europa übertragen, aber Teilaspekte finden sich im Konzept für das europäische Verfahren wieder. Allerdings stellt sich die Frage, ob die Kunden gewillt sein werden, zusätzliche Daten und Prozessschritte auf einem – aus ihrer Sicht – Standardservice ihrer Bank oder Sparkasse zu akzeptieren. Prinzipiell vertritt die deutsche Kreditwirtschaft die Position, dass Sepa Direct Debit eine möglichst geringe Komplexität aufweisen soll sowie kostengünstig und effizient sein muss.

### Kartenzahlung in der Sepa

Zum Thema „Kartenzahlung in der Single Euro Payments Area“: Warum wächst das Debitkartengeschäft weltweit deutlich schneller als das Kreditkartengeschäft? Die naheliegendste Antwort, die man hierzu von Kartenexperten hört, ist, dass es für Händler im Allgemeinen preisgünstiger ist, Debitkarten anstatt Kreditkarten zu akzeptieren. Aber könnte es nicht auch ande-

re Gründe geben? Fakt ist ein deutlicher Trend zum verstärkten Debitkarten-Einsatz. Im Folgenden wird dies an der Entwicklung der verschiedenen Debitkarten-Zahlverfahren in Deutschland aufgezeigt.

Am Point of Sale konkurrieren in Deutschland heute drei bargeldlose Zahlverfahren auf Basis der Debitkarte. Parallel kann bei jedem Verfahren Maestro für internationale Transaktionen verwendet werden. Das ist einmalig in Europa und es zeigt, welche Leistungen in welchem Umfang geschätzt werden.

**Das Elektronische Lastschriftverfahren (ELV):** Beim vom deutschen Handel entwickelten „Elektronischen Lastschriftverfahren“ (ELV) bezahlt der Kunde mit seiner Debitkarte. Statt der Pin-Eingabe leistet er eine Unterschrift, womit er aber lediglich ein Zahlungsverprechen abgibt. Eine Überprüfung der Bonität oder eventueller Kartensperren findet nicht statt. Mit Hilfe der aus dem Magnetstreifen ausgelesenen Kontodaten wird eine Lastschrift erzeugt, die vom Konto des Kunden eingezogen wird. Dieses „wilde“ Lastschriftverfahren erfolgt ohne Einbindung der deutschen Kreditwirtschaft, folglich kann es für ELV-Transaktionen keine sichere Überprüfung der aktuellen Kundenbonität geben. Bei ELV fallen dadurch keine Gebühren für Garantieleistungen an, allerdings erhöht sich für den Akzeptanten bei jeder Transaktion das Risiko von Zahlungsausfällen und Rücklastschriften sowie die Bearbeitungskosten – für die er selbst gerade stehen muss.

**Das Lastschriftverfahren PoZ:** Das von der Kreditwirtschaft angebotene Zahlungsverfahren „Point of Sale ohne Zahlungsgarantie“ (PoZ) funktioniert prinzipiell wie eine Lastschrift. Allerdings wird hier für fünf Cent pro Transaktion ab einer bestimmten Kaufbetragsgrenze geprüft, ob für die Karte des Kunden in den Kontoführungssystemen der Kreditwirtschaft Sperrhinweise eingestellt sind. Eine Zahlungsgarantie für den Händler gibt es bei PoZ nicht. Die deutsche Kreditwirtschaft stellt dieses Verfahren zum 1. Januar 2007 ein.

**electronic cash:** Beim electronic cash-System bezahlt der Kunde mit seiner kontogebundenen Debitkarte (zum Beispiel Sparkassen-Card, Bank-Card) unter Eingabe seiner persönlichen Geheimzahl (Pin). Nach der Pin-Eingabe wird überprüft, ob das Konto des Kunden gedeckt und die Karte nicht wegen Verlust oder Diebstahl gesperrt ist. Bei positiver Prüfung wird die Zahlung innerhalb von Sekunden freigegeben. Der Kunde erhält seine Karte zurück, Waren oder Dienstleistungen sind bezahlt. Der Händler erhält die volle Zahlungsgarantie der Kreditwirtschaft, dafür erheben Banken und Sparkassen pro Zahlung ein Entgelt von 0,3 Prozent pro Umsatz, mindestens jedoch acht Cent.

### Debitkarten-Zahlverfahren

electronic cash hat sich in Deutschland in den letzten Jahren als hocheffizientes Zahlungssystem durchgesetzt. Im freien Wettbewerb der drei Debitkarten-Systeme electronic cash, PoZ und ELV setzen immer mehr Händler – vom großen Discounter bis zum mittelständischen Händler – auf das sichere electronic cash. Sie sind von den Vorteilen – Zahlungsgarantie, verringerte Kassendurchlaufzeiten, einfachere Zahlungsabwicklung, Investitionssicherheit – überzeugt. Laut Statistik des Zentralen Kreditausschusses gab es im Jahr 2005 bei electronic cash-Transaktionen gesamt eine Steigerung von 28 Prozent und bei den Umsätzen gesamt einen Zuwachs von 26 Prozent gegenüber 2004. Dieser Trend setzt sich in 2006 weiter fort und zeigt: Für den deutschen Handel wird die mit dem System verbundene Zahlungsgarantie sowie die fallabschließende Bearbeitung immer stärker als wertige Komponente zur Optimierung des eigenen Geschäftserfolges verstanden.

**Maestro:** Das internationale Debitzahlverfahren Maestro, das als Cobranding auf vielen Karten angeboten wird, ermöglicht bereits heute Karteninhabern in Europa, Waren und Dienstleistungen bargeldlos zu bezahlen – sofern der Handel dieses

Verfahren akzeptiert. Laut Statistik des EHI Retail Institute wurden 2005 bereits 0,15 Prozent der Umsätze des deutschen Einzelhandels mittels Maestro getätigt. Umgekehrt haben damit die deutschen Karteninhaber bereits heute den Zugang zu rund 80 Prozent aller europäischen Terminals und Geldausgabeautomaten.

Vor dem Hintergrund der Erfolgsstory von electronic cash – das Euro Handelsinstitut prognostiziert bis 2008 einen electronic cash-Anteil am Gesamtumsatz des Handels deutlich über 20 Prozent (2005: 11,5 Prozent) – sieht sich die deutsche Kreditwirtschaft dem Handel gegenüber in der Pflicht, das electronic cash-System im Rahmen der Sepa-Realisierung nicht nur weiterhin bereitzustellen, sondern entsprechend der Europäisierung des Handels mitzugehen.

**electronic cash erfüllt das Sepa Card Framework**

Der Zentrale Kreditausschuss hat am 20. September 2005 angekündigt, dass die deutsche Kreditwirtschaft zukünftig electronic cash europaweit für Banken und Kunden anbieten werde – denn electronic cash erfüllt schon heute die technischen Standards eines Sepa Card Framework (SCF)-konformen Zahlungssystems für den europäischen Binnenmarkt: Pin, Chip, EMV!

electronic cash bietet:

1. ein Händlerentgelt, dessen Werthaltigkeit in einem wettbewerbsorientierten Umfeld bewiesen ist. Hierbei hat jeder Händler die Wahl zwischen der Nutzung der zahlungsgarantierten Verfahren der Kreditwirtschaft und nicht zahlungsgarantierter Verfahren,
2. einen offenen Markt für Netzbetreiber, der Wettbewerb ermöglicht,
3. einen offenen Markt für Händlerbanken, die im Wettbewerb zueinander stehen.

Sepa fordert von electronic cash, dass es europaweit offen ist

- für jede Bank, die sich am System beteiligen möchte und das electronic cash-Regelwerk anerkennt,
- für jeden Netzbetreiber, der einen Netzbetreibervertrag unterzeichnet,
- für die Ausgabe und Akzeptanz von electronic cash-Karten auch außerhalb Deutschlands.

**Der europäische Markt – Harmonisierung der nationalen Vielfalt**

Der Wettbewerb um das „ideale“ Sepa-konforme Bezahlverfahren ist in vollem Gange: Mastercard positioniert seine etablierte Debitkartenmarke Maestro, während Visa derzeit den Aufbau einer Infrastruktur für sein neues europäisches Debitkartenverfahren V-Pay anstrebt.

Der Zentrale Kreditausschuss ist somit aufgefordert, sicherzustellen, dass transparent ist, dass das von Handel und Karteninhabern gleichermaßen stark genutzte electronic cash auf Basis der Chip-Technologie ein von Händlern und Karteninhabern bereits heute europaweit einsetzbares Zahlverfahren ist (immer unter Berücksichtigung des Cobrandings mit Maestro) – entsprechend der Vorgabe des European Payment Council, das als zukünftigen technischen Standard für kartenbasiertes Bezahlen in Europa die Karte mit EMV-Chip und Legitimation durch Pin-Eingabe fordert. Mit der EMV-Migration werden die technischen Voraussetzungen geschaffen, an dem in allen Ländern vorangetriebenen Rollout einer EMV-Infrastruktur zu partizipieren.

Die deutsche Kreditwirtschaft will aber keinesfalls in den internationalen Wettbewerb mit Mastercard und Visa eintreten. Die internationalen Brands bieten aufgrund ihrer globalen Marktpräsenz naturgemäß ein ungleich höheres Leistungs-

angebot als ein nationales System und können somit auch höhere Preise und Interchange-Gebühren ansetzen.

Das Cobranding mit einem internationalen Zahlungssystem ist für uns eine gewählte Option, um eine flächendeckende, europaweite Kartenakzeptanz zu erreichen: Im Rahmen des Maestro-Cobrandings können unsere Kunden bereits seit einigen Jahren mit ihren deutschen Debitkarten im Ausland Geld an Automaten abheben (weltweit rund 900 000) und auch direkt am PoS zahlen (an weltweit rund acht Millionen Kassen). Ebenso können Händler in Deutschland ausländische Maestro-Karten akzeptieren. Ein vergleichbares Cobranding mit dem neuen Debitkarten-Zahlverfahren V-Pay könnte für die Sparkassen-Finanzgruppe sicherlich auch eine interessante Option sein, eine zügige Markteinführung durch Visa und vor allem einen stabilen und positiven Business Case vorausgesetzt. In jedem Fall muss ein breites Akzeptanznetz und vor allem eine nachhaltige Wirtschaftlichkeit gewährleistet sein. Der Vorteil des Cobranding liegt im komplementären Effekt, der die Stärken zweier Systeme verbindet.

**Bilaterale Allianzen**

Um dem Handel und seinen Kunden electronic cash in Europa anbieten zu können, verfolgt die deutsche Kreditwirtschaft das Ziel, das deutsche electronic cash-System mit anderen nationalen Debitkarten-Bezahlverfahren durch bilaterale Vereinbarungen zu vernetzen. Mit der gegenseitigen Akzeptanz der regionalen Verfahren würde ein subsidiäres europäisches Netzwerk geknüpft, das in den beteiligten Ländern eine nahezu flächendeckende Ausstattung mit PoS-Terminals für garantierte Zahlverfahren bieten würde. So wird eine Infrastruktur geschaffen, die den Anforderungen eines modernen und leistungsfähigen Sepa-Zahlungsverkehrsraumes entspricht, die bereits heute von Händlern und Karteninhabern bekannten und geschätzten Vorteile bereitstellt und die ho-

hen Effizienzniveaus der bestehenden Verfahren und deren flächendeckende Akzeptanzinfrastruktur als Basis für die weitere Entwicklung nutzt.

Mitte Mai 2006 hat der ZKA mit den ersten europäischen Partnern aus Italien, Portugal und Spanien „Letters of Intent“ über den Start eines Pilotprojekts zur gegenseitigen Akzeptanz der jeweiligen Debitkarten und der direkten, bilateralen Abwicklung von Zahltransaktionen unterzeichnet. Partner der ersten Stunde sind Eufiserv (europäischer Anbieter von Processing-Services für Kartenzahlungen), Sibs (Betreiber des portugiesischen PoS-Terminal- und Geldautomaten-Systems „Multibanco“), Euro 6 000 (eines der drei großen spanischen Debitkarten-Systeme), sowie die Raiffeisen Landesbank Südtirol und die Südtiroler Volksbank für eine Zusammenarbeit mit italienischen Banken.

### electronic cash europaweit vernetzen

Der Zentrale Kreditausschuss hatte bereits im Herbst 2005 angekündigt, electronic cash zukünftig europaweit Banken und Kunden anzubieten – denn electronic cash erfüllt schon heute eine der zentralen Forderungen des European Payment Council an kartenbasiertes Bezahlen in Europa: die Ausstattung der Debitkarten mit EMV-Chip und die Legitimation durch Pin-Eingabe. Die Sparkassen-Finanzgruppe hat mit ihrem Engagement für chipbasierte Zahlungsabwicklung (unter anderem durch die flächendeckende Chipausstattung der Sparkassen-Card und die Forcierung von EMV-fähigen Hybridterminals im Handel) entscheidend dazu beigetragen, electronic cash im Sinne des Sepa Cards Framework zu öffnen.

Die Partner wollen noch in diesem Jahr die ersten Transaktionen abwickeln. Im ersten Quartal 2007 können alle deutschen Debitkarten in den Akzeptanzsystemen der Partner eingesetzt werden. Kunden deutscher Sparkassen und Banken können dann mit ihrer Karte – über die be-

reits bestehenden Maestro-Akzeptanzstellen hinaus – bei italienischen, spanischen und portugiesischen Händlern elektronisch zahlen. Die deutschen Institute werden bis Mitte 2007 ihre Geldautomaten für die Karten der Allianz-Partner öffnen und bis Mitte 2008 die flächendeckende Akzeptanz dieser Karten im electronic cash-System einführen. Für die Händler und die Karteninhaber sollen die gleichen Konditionen gelten wie bei der Akzeptanz deutscher electronic cash-Karten.

### Startschuss für Euro-Allianz

Ziel der electronic cash-Allianzen ist ein pan-europäischer Systemverbund, der unter dem Namen „Euro Alliance of Payment Schemes“ (EAPS) aufgebaut werden soll. Dieses europäische Netzwerk (inklusive des Cobrandings mit globalen Marken) würde in den beteiligten Ländern eine nahezu flächendeckende Ausstattung mit PoS-Terminals für garantierte Zahlverfahren bieten. Dies wäre eine entscheidende Verbesserung für Karteninhaber und Akzeptanzpartner der beteiligten Systeme: Bankkunden würden in Zukunft mehr Akzeptanzmöglichkeiten für ihre Debitkarten in Europa vorfinden; der Handel könnte einfacher Karten aus ganz Europa akzeptieren, ohne zusätzliche Akzeptanzverträge schließen zu müssen.

Im Rahmen der Euro Alliance of Payment Schemes wollen die im ZKA vertretenen Verbände stellvertretend für das electronic cash- und das deutsche Geldautomaten-System in Kürze einen Konsortialvertrag mit weiteren europäischen Partnern schließen, die ebenfalls für bestehende Systeme Verantwortung tragen. Dies schließt explizit das Angebot an die Systeme der globalen Kartengesellschaften ein. Die EAPS-Initiatoren erwarten durch die flächendeckende Akzeptanzausweitung und schlankere Abwicklungen eine Steigerung der Transaktionsvolumina. Zugleich

werden die in den vergangenen 15 Jahren geleisteten Investitionen von Kreditwirtschaft und Handel gesichert und es kann auf die flächendeckende Verbreitung der bestehenden Systeme aufgebaut werden.

Im Rahmen der EAPS können Anbieter von Zahlungssystemen, die Sepa im Debitkartenbereich realisieren wollen, eine Akzeptanz in EU-Regionen erreichen, in denen sie selber nicht aktiv sind. Teilnahmevoraussetzung ist die Erklärung, die Bedingungen des vom EPC konzipierten Sepa Cards Frameworks konsequent umzusetzen. Das EAPS-Projekt ist ein wesentlicher Beitrag zur Überwindung der heute noch existierenden Marktfragmentierung bei den Debitkartenverfahren in Europa.

### Beibehaltung der Cobrandings

Die deutsche Kreditwirtschaft vollzieht mit der Harmonisierung der bestehenden Debitkartensysteme einen wichtigen Schritt zur Realisierung eines einheitlichen Sepa-Zahlungsverkehrsraums. Nationale Debitsysteme haben gezeigt, dass sie einen sinnvollen Beitrag zur breiten Nutzung elektronischer Zahlungsverfahren leisten. Die Sparkassen-Finanzgruppe ist davon überzeugt, dass electronic cash aufgrund der hohen Abwicklungseffizienz, des eingeleiteten Wechsels auf den EMV-Chip und der rasant steigenden Akzeptanz im Handel eine interessante Möglichkeit für Banken und Systembetreiber in Europa darstellt, die Sepa-Anforderungen zu erfüllen.

Ein wesentlicher Bestandteil der Sepa-Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe ist darüber hinaus die Beibehaltung der Cobrandings mit den globalen Kartenorganisationen, durch die unsere Kunden die Sparkassen-Card nicht nur in Europa, sondern weltweit flächendeckend einsetzen können. Hierdurch kann sowohl europäisch wie global gewonnen werden. ■■■

**Ziel der electronic cash-Allianzen ist ein pan-europäischer Systemverbund namens „Euro Alliance of Payment Schemes“ (EAPS)**