

# Sepa aus Bankensicht: Es lohnt sich

Von Hans van der Velde



**Sepa ist für die Banken eine gute Sache, lautet das Credo von Hans van der Velde. Der einheitliche europäische Zahlungsverkehrsraum bietet enorme Wachstumspotenziale für das Kartengeschäft, und dank mehr Wettbewerb werde auch die Einmischung von EU-Kommission und Aufsichtsbehörden endlich nachlassen. Im Debitgeschäft sieht van der Velde bereits erste Vorteile für die Banken: Dank des Wettbewerbs zwischen V-Pay und Maestro würden die Banken auch von Mastercard stärker umworben. Im Werben für V-Pay wird van der Velde nicht müde, den europäischen Charakter des Produkts und die Einflussmöglichkeiten der Kreditwirtschaft zu betonen, an der sich auch in Zukunft nichts ändern werde. Red.**

Mit der Schaffung von Sepa wird von uns die tief greifendste Veränderung in der Geschichte des Kartengeschäfts erwartet – eine Veränderung, die alles auf den Kopf stellt. Dennoch haben wir keine Garantie für das, was wir tun. Wir wissen nicht, wie die Aufsichtsbehörden in Sachen Interchange oder bezüglich der Rahmenbedingungen der Kartenakzeptanz entscheiden werden. Und wir wissen nicht, was die EU-Kommission tun wird, um diese Entscheidungen – nachdem sie getroffen sind – in den 25 nationalen Märkten durchzusetzen.

Ich halte Sepa für eine gute Sache. Warum glaube ich das? In zwei Worten zusammengefasst: Skaleneffekte und Wettbewerb. Wir haben die einzigartige, einmalige Gelegenheit, größeren Wettbewerb in noch mehr Bereichen des Kartengeschäfts zu bringen. Und wir können bedeutende Skaleneffekte nutzen. Und das kann große Vorteile bringen.

## Mehr Handlungsspielraum für Banken

Zunächst können die Aufsichtsbehörden ein wenig entspannen. Immer dann, wenn Aufsichtsbehörden einzelne oder dominante Anbieter sehen, werden sie nervös. Dies lässt sich in vielen unterschiedlichen Branchen beobachten. Wie etwa im Energiesektor, im Telekommunikationsbereich, in der Luftfahrt oder beim Rundfunk.

Die Aufsichtsbehörden nehmen an, dass aufgrund des fehlenden Wettbewerbs – fast per Definition – erhebliche Nachteile für die Kunden bestehen. Infolgedessen möchten sie einschreiten. Sie möchten alle Gebühren und sämtliche Regeln festlegen.

### Zum Autor

**Hans van der Velde** ist stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats von Visa Europe, London.

Aber wenn es ein offeneres, wettbewerbsorientiertes Umfeld gibt, gibt es auch weit weniger Untersuchungen. Die Aufsichtsbehörden lassen uns mehr Spielraum für wirtschaftliche Entscheidungen. Folglich ist es einfacher, Geld zu verdienen. Es ist einfacher, in die Entwicklung des Marktes zu investieren. Und nicht zuletzt profitiert davon auch der Kunde. Banker kommen damit in eine Situation, die ihnen nun mehr Handlungsspielraum und mehr betriebswirtschaftliche Flexibilität bietet. Mit Sepa verbinden sich mehr Gestaltungsmöglichkeiten für das Produktangebot. Sepa bedeutet das Ende restriktiver Lizenzvereinbarungen und auch das Ende von verordneten Processing-Lösungen.

In der Vergangenheit gab es eine einzige Debitlösung, einen einzigen internationalen Debitpartner und ein einziges Processing-Angebot. Im neuen Sepa-Umfeld werden Banken eine Vielzahl unterschiedlicher Anbieter haben, die bei Preisen und Service untereinander im Wettbewerb stehen, und die alle darum wetteifern, mit ihnen Geschäfte machen zu dürfen.

## Wettbewerb um die Banken als Kunden nimmt zu

Es sind immer noch 16 Monate bis zur ersten Deadline des Sepa Cards Framework, und es zeichnen sich bereits die ersten Auswirkungen ab. Ein Beispiel ist der Wettbewerb zwischen V-Pay und Maestro.

■ Visa Europe möchte, dass die deutschen Banken anfangen, V-Pay-Karten auszugeben. Ein Debitprodukt, das von Anfang an unter Berücksichtigung der Interessen des deutschen Bankgewerbes entwickelt wurde.

■ Mastercard indessen möchte, dass die deutschen Banken weiterhin Maestro ausgeben. Aus diesem Grund hat Mastercard in allen Bereichen nachgegeben – bei Pricing, Processing und Governance.

Visa ist immer noch der Meinung, dass V-Pay die bessere Option darstellt. Noch bevor auch nur eine einzige Karte auf dem Markt ist, hat es den deutschen Banken schon Vorteile gebracht. Durch die Wahlmöglichkeit und mehr Wettbewerb im Markt haben wir dafür gesorgt, dass Mastercard sehr darauf bedacht ist, die Banken mit mehr Respekt zu behandeln und um das Geschäft mit ihnen zu kämpfen.

Auch im Processing-Markt zeichnen sich strukturelle Veränderungen ab. Die Situation verändert sich bereits – schneller und grundlegender als es irgendjemand noch vor einem Jahr für möglich gehalten hätte. Wettbewerb stellt also die Aufsichtsbehörden zufrieden. Er ermöglicht den Banken mehr Handlungsspielraum. Was im Gegenzug einen größeren, offeneren und geschäftsorientierten Markt zur Folge hat.

### **Kartennutzung wird deutlich steigen**

Zahlungssysteme werden außerdem weniger als Allgemeingut betrachtet. Stattdessen werden sie als kommerzielle Dienstleistung behandelt.

Es gibt eine größere Segmentierung bei den Kartenprodukten, eine klarere Differenzierung zwischen Kredit und Debit, mehr Nischenprodukte wie Prepaid und eine zunehmend breitere Kartenakzeptanz.

Entscheidungen und Investitionen werden dazu führen, dass mehr Verbraucher anfangen, mehr Karten zu nutzen, und dass

sie diese Karten bei mehr Gelegenheiten, bei mehr Händlern und bei mehr Käufen immer mehr einsetzen.

Die Wachstumsrate beim Umsatz kann gesteigert werden, von derzeit zehn Prozent jährlich auf 20 bis 30 Prozent oder noch mehr. Und mit Karten kann ein rapide wachsender Anteil der Ausgaben für den Konsum bezahlt werden.

Davon profitieren die Banken. Und es profitieren die Kunden. Es profitieren die Einzelhändler (obwohl sie das natürlich nie wirklich zugeben würden!). Und es bringt auch deutliche Vorteile für die Gesamtwirtschaft.

Indem wir mehr Kartenzahlungen ermöglichen, reduzieren wir die Belastung der Gesellschaft durch Bargeld. Außerdem reißen wir Handelsbarrieren ein, bringen mehr Effizienz in die Geschäftswelt und erhöhen die Liquidität von Verbrauchern. Deshalb also halte ich Sepa für eine gute Sache.

Es ist eine schrittweise Annäherung und Harmonisierung der europäischen Zahlungsmärkte. Aber, was noch grundlegender ist, es ist die Weiterentwicklung des europäischen Zahlungsverkehrs. Es ist die Schaffung eines größeren, dynamischeren Zahlungsmarkts, der zufriedeneren und vertrauensvollen Kunden einen besseren Service bietet.

### Knapper Zeitrahmen für die Umstellung

Zugegeben, in der Theorie hört sich das wunderbar an. Aber es ist mir bewusst, dass für die einzelnen Banken der unmittelbare Schwerpunkt zunächst auf den Kosten und den operativen Herausforderungen bei der Schaffung von Sepa liegt.

Ich weiß auch, dass der Zeitrahmen unglaublich eng gesteckt ist. Es bleiben den Banken nur 15 Monate für die Einführung von Sepa-konformen Produkten und weitere 36 Monate, um Produkte, die nicht

den Sepa-Anforderungen entsprechen, vom Markt zu nehmen. Und offensichtlich werden Bedenken noch verstärkt durch die regulatorischen Unsicherheiten, die ich bereits zuvor erwähnt habe. Deshalb möchte ich nun gerne auf einige Folgen eingehen, die daraus für die einzelnen Banken resultieren.

Die genannten Vorteile sind nicht theoretisch – sie sind sehr real. Die Banken müssen sie nur ergreifen. Das ist auf der Debit-Konferenz, zu der Visa Europe vor etwa zehn Monaten in Berlin geladen hatte, sehr deutlich geworden.

Der erste Entwurf des Sepa Cards Framework war damals gerade veröffentlicht. Und es gab sehr viel Gesprächsstoff über die Herausforderungen und Kosten, die mit dieser Migration verbunden sind.

Einer der Teilnehmer war Jan Olof Brunilla, verantwortlich für das Kartengeschäft bei den Swedbank Förenings Sparbanken und Mitglied der EPC Card Working Group. Er zog Parallelen zu der schwedischen Situation im Jahr 1995 – als die existierenden Interbanken-Strukturen aufgebrochen und in ein echtes Vier-Parteien-Zahlungssystem überführt wurden. Er erläuterte, dass dies zu einer größeren Preistransparenz sowie einer Senkung der Gesamtkosten geführt hat. Darüber hinaus boten sich neue Ertragsmöglichkeiten, und die Kartenumsätze verzeichneten bemerkenswerte Zuwachsraten. In seiner eigenen Organisation stieg die Zahl der jährlichen Kartentransaktionen von 50 Millionen auf 500 Millionen. Ein Szenario, das unter dem alten Modell undenkbar gewesen wäre.

Man stelle sich einen solchen Umbruch in Deutschland vor. Einen Riesenschritt in Richtung elektronische Zahlungen. Milliarden von Bargeldtransaktionen eliminiert. Die Möglichkeit für eine tief greifende

Effizienzsteigerung der Gesamtwirtschaft. Das sollte unser Bestreben sein.

Ich weiß, dass es in Deutschland sehr reale technische Herausforderungen geben kann im Zusammenhang mit einer Migration der bestehenden BIN-Ranges. Für viele Banken sind die bestehenden internationalen Debitprodukte ein fester Bestandteil ihrer Kartenmanagement- und Processing-Systeme. Ich kann nur empfehlen, die erforderlichen Änderungen zu planen und die damit verbundenen Investitionen zu tätigen. Es gilt nicht, nach schnellen Lösungen zu suchen. Vielmehr ist langfristiges und zukunftsorientiertes Denken gefragt, um die wirtschaftliche Flexibilität zu erhalten und zu nutzen. Je länger Blockaden bestehen, desto schwieriger und teurer ist es, etwas zu verändern.

**„Ich bin der Meinung, dass es für Banken absolut lebenswichtig ist, die totale Kontrolle über den Betrieb und die künftige Entwicklung ihres Zahlungsgeschäfts zu behalten.“**

### Europäische Governance erhalten

Ihre Debitprogramme sind die Grundlage der Beziehung einer Bank zu ihrem Kunden schlechthin. Außerdem ist die überwiegende Mehrzahl der Debitzahlungen lokal ausgerichtet. Man sagt, dass 98 Prozent aller Transaktionen innerhalb eines 30-Kilometer-Radius der Bankfiliale stattfinden. Unter Berücksichtigung dieser strategischen Bedeutung bin ich der Meinung, dass es für Banken absolut lebenswichtig ist, die totale Kontrolle über den Betrieb und die künftige Entwicklung ihres Zahlungsgeschäfts zu behalten. Ich weiß, dass dies in Deutschland immer als sehr wichtig angesehen worden ist. Deshalb wurden hohe Investitionen in das electronic-cash-System getätigt, deshalb ist hier die lokale Governance so ausgeprägt und deshalb haben sich nationale Standards entwickelt.

Jetzt, mit Sepa, verschiebt sich der Fokus auf die europäische Ebene. Europäische

Zahlungen müssen eine Angelegenheit europäischer Institutionen sein. Das ist Teil der DNA von Visa Europe. Wir stehen voll hinter dem Modell eines Mitgliederverbunds. Die Wall Street spielt für uns keine Rolle. Europäische Governance ist für uns nicht bloße Augenwischerei, sondern fest in unserer Satzung verankert.

### EMV in den Mittelpunkt des Debitgeschäfts stellen

Chip und Pin bilden die Grundlage für Sepa. Wir verfügen zum ersten Mal über einen paneuropäischen Karten- und Terminalstandard. Und mehr als 2,5 Millionen europäische Einzelhändler sind bereits mit Chip- und Pin-Terminals ausgerüstet. Aber EMV ist mehr als nur eine Technologie, die uns zusammenschweißt. Wenn wir über den Chip reden, sollten wir nicht an frühe Anwendungen wie die Geldkarte denken.

Chip und Pin ist eine extrem leistungsstarke Technologie – dem Magnetstreifen Lichtjahre voraus. Wieso stellt man nicht EMV in den Mittelpunkt des deutschen Debitgeschäfts? Wieso führt man nicht völlig neue Produkte ein, die speziell für die neue EMV-Umgebung entwickelt wurden?

Je schneller wir Produkte einführen, die ausschließlich auf Chip- und Pin-Basis arbeiten, desto schneller können wir von unseren Investitionen profitieren und die wahren Möglichkeiten der Technologie nutzen:

- Wir können ein einheitliches und sicheres Akzeptanzumfeld bieten.
- Wir können mehr Zahlungen zu günstigeren Konditionen abwickeln als je zuvor.
- Wir können völlig neue Zahlungsumfelder erschließen.
- Und wir können neue ertragsbringende Produkte und Anwendungen einführen

– wie etwa Prepaid-Karten, Zahlungsverfahren für Kleinstbeträge oder auch kontaktlose Kartenzahlungen.

### V-Pay ermöglicht die Euro-Allianz

In den kommenden Jahren werden wir ziemlicher Unsicherheit ausgesetzt sein. Es gibt keine Garantien für die Richtung, in die sich die Dinge entwickeln werden. Niemand weiß, ob die Euro-Allianz der nationalen Debitsysteme sich zu einer entscheidenden Größe im europäischen Zahlungsgeschäft entwickeln wird. Oder ob es schwer für sie wird, die gewünschte Wirkung zu entfalten. Aber ich war immer der Auffassung, dass die Banken selbst entscheiden müssen, wie sie ihr hauseigenes Geschäft gestalten – und nur sie.

Um diese lokalen Entscheidungen zu unterstützen, ist bei V-Pay ein Cobranding mit anderen, nicht im Wettbewerb stehenden, SCF-konformen Systemen möglich – wie etwa mit electronic cash. Man kann in der Tat sagen, dass V-Pay die Euro-Allianz ermöglicht – dadurch, dass es die Garantie für eine durchgängige europäische Akzeptanz übernimmt.

Aber wie sieht es in fünf Jahren aus? Falls die Euro-Allianz ins Schwanken geraten sollte, was wäre die Alternative? Würden die Banken es vorziehen, auf ein System wie V-Pay zurückzugreifen, das sich unter der Kontrolle europäischer Banken befindet? Oder auf ein System unter US-Kontrolle und im Besitz von Wall-Street-Investoren? Oder würden sie ein drittes System schaffen wollen, bei dem sie ganz von vorne beginnen?

### Sepa-Auswirkungen auf das Kredit- und Chargekartengeschäft

Es ist richtig – Debit steht im Mittelpunkt der Sepa-Veränderungen. Aber es ist nicht das Ein und Alles. Wir müssen auch über

die Auswirkungen auf das Kredit- und Charge-Kartengeschäft nachdenken.

- Besteht beispielsweise die Gefahr eines Kannibalisierungseffektes für das Kreditgeschäft – aufgrund eines starken Sepa-konformen Debitangebots?
- Und wie groß wird der Druck sein, der mit fortschreitender europäischer Harmonisierung auf den Interchange-Erträgen für Kredit- und Charge-Karten liegen wird?
- Können die Einnahmen durch die kartengestützte Kreditvergabe weiter gesteigert werden? Und, wenn man diesen Weg in Erwägung zieht, handelt es sich dabei tatsächlich um neue Einnahmequellen, oder kannibalisieren sie nur kostbare Einnahmen aus Kontoüberziehungen?
- Oder gibt es vielleicht andere Möglichkeiten für Karten – und Banken –, um eine Rolle im Konsumenten-Kreditgeschäft zu spielen? (Ein Segment, das derzeit von Spezialisten wie Credit Plus und Santander dominiert wird.)
- Und was wäre mit völlig neuen, gebührenpflichtigen Produkten, wie Geschenkkarten oder Prepaid-Karten? Welche Rolle könnten sie spielen?

„Europäische Governance ist fest in unserer Satzung verankert.“

### Der Beitrag von Visa Europe

Visa Europe ist eine unabhängige europäische Institution im Besitz, unter Kontrolle und betrieben von europäischen Banken. Im Auftrag unserer Mitglieder können wir die Entwicklungen im europäischen Zahlungsverkehr lenken. Und aufgrund unseres offenen Vier-Parteien-Systems ermöglichen und fördern wir einen intensiven Wettbewerb zwischen Banken, zwischen Prozessoren und zwischen Dienstleistern – in allen Geschäftsfeldern.

Aber unsere Kunden sollen nicht nur von unserem Mitgliedsmodell und unserer eu-

europäischen Identität überzeugt sein, sie müssen vielmehr überzeugt sein, dass wir die beste Wahl sind. Ich weiß, dass dies die höchste Priorität für meinen Nachfolger Peter Ayliffe ist – den neuen Präsidenten und CEO von Visa Europe. Er ist sehr stolz auf unseren Status als kostengünstigster europäischer Dienstleister. Darüber hinaus möchte er, dass sich die Organisation noch mehr auf die lokalen Marktgegebenheiten konzentriert. Es geht uns um eine engere Zusammenarbeit mit den Banken, um mit ihnen zusammen maßgeschneiderte Portfolios von wertschaffenden Zahlungslösungen zu schaffen und zu managen.

### Einhaltung der SCF-Anforderungen

Mit Blick auf Sepa wird deutlich, dass wir die Vorarbeiten des European Payments Council in vollem Umfang unterstützen, und dass wir schnell gehandelt haben, alle SCF-Anforderungen zu erfüllen. In nur drei Monaten wird Visa Europe allen SCF-Anforderungen entsprechen.

■ In unserer neuen, pan-europäischen Gebührenstruktur findet ein einziger, äußerst konkurrenzfähiger Preis bei allen Produkten, dem Karteneinsatz sowie beim nationalen und intra-regionalen Processing Anwendung.

■ Wir haben außerdem das Mandat für das intra-regionale Processing aufgehoben. Mitgliedsinstitute können so selbst frei entscheiden, wie und wann sie unsere technische Infrastruktur nutzen möchten.

### Europäische Produkte und Dienstleistungen

Weniger als zwei Jahre nachdem wir zum ersten Mal über das Konzept diskutiert haben, sind die Voraussetzungen für das Gedeihen von V-Pay vorhanden. Zahlreiche nationale Bankenorganisationen stehen voll hinter der Dualität. Verschiedene

nationale Infrastrukturen wurden aufgerüstet und an das neue, moderne Debitprodukt angepasst. Das Händlernetzwerk steht bereit, mit einer de-facto-Akzeptanz bei mehr als 2,5 Millionen Händlern. Der erste Schwung bedeutender Zusagen der Kartenausgabe steht unmittelbar bevor.

Im Vorgriff auf das sich verändernde Processing-Umfeld haben wir auch in eine neue europäische Processing-Plattform investiert. Die neue Autorisierungsplattform Visa Authorisation ist gerade in Betrieb genommen worden. Darüber hinaus implementieren wir eine neue Clearing und Settlement-Plattform.

Alles wird in Europa gebaut und betrieben, durch unser eigenes Team von europäischen Technikern. Neben einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis unterstützen unsere Processing-Dienstleistungen die Banken zudem bei der Umsetzung der SCF-Anforderungen.

### Interessenvertretung für die Mitgliedsbanken

Zu guter Letzt möchte ich noch betonen, dass wir hart arbeiten werden – in vielen Foren und Gremien –, um die Interessen unserer Mitgliedsinstitute zu vertreten. Wir arbeiten eng mit Aufsichtsbehörden, Handelsverbänden und Verbraucherguppen zusammen. Denn wir glauben, dass sich alle Beteiligten auf einige wenige Kernpunkte einigen müssen:

■ Zahlungssysteme, die europäische Interessen im Kern wahren, aber global funktionieren,

■ die Freiheit, die Konsumenten vom Bargeld zu entwöhnen und sie in Richtung der Karte zu lenken,

■ offene Vier-Parteien-Kartensysteme, die den Wettbewerb zwischen den Mitglie-

dern eines Kartensystems fördern, (genauso wie den Wettbewerb zwischen verschiedenen Zahlungsmarken) und die besten Produkte fördern,

■ die richtigen Anreize für Banken, inklusive Interchange, um in innovative Produkte zu investieren, die allen Nutzern zur Verfügung stehen,

■ ein regulatorisches Umfeld, das einheitliche Wettbewerbsbedingungen sicherstellt und die Interessen aller am Zahlungsverkehr Beteiligten wahrt – und nicht nur die am lautesten artikulierten.

Wir werden uns nicht dem Populismus der Politiker oder der Habgier des Handels beugen. Wir werden vielmehr mit starker und bestimmter Stimme für unsere Leistungen eintreten. Und wir werden die Konsequenzen aufzeigen, die Eingriffe in ein solch wettbewerbsorientiertes, erfolgreiches und wertschaffendes System nach sich ziehen.

Zusammengefasst ist meine Botschaft sehr einfach: Die Realisierung von Sepa ist eine große Herausforderung. Aber sie kann eine noch größere Chance bieten. Visa Europe ist hier, um sicherzustellen, dass unsere Mitglieder den größtmöglichen Nutzen aus den vor uns liegenden Veränderungen ziehen können.

Bei der Entwicklung von V-Pay haben wir sehr eng mit den deutschen Banken und Bankenverbänden zusammengearbeitet. Mehrere deutsche Verbände und Institute sind im Steering Committee vertreten. Wir ermöglichen die Koexistenz mit electronic cash. Wir haben sichergestellt, dass die deutsche Kreditwirtschaft in die neue Sepa-konforme Welt migrieren kann. Nun sind die Banken am Ball. Die Zeit ist reif für Entscheidungen.

Der Beitrag basiert auf einem Vortrag des Autors auf dem Bankkartenforum 2006.