

Gebührenerhöhung durch Sepa unvermeidlich?

Von Swantje Benkelberg



Nicht nur im Kreditkartengeschäft müssen – spätestens nach der letzten EU-Entscheidung – die Geschäftsmodelle der meisten Emittenten auf den Prüfstand gestellt werden. Auch im Debitkartenbereich sind die Erträge weiter unter Druck. Entgegen dem allgemeinen Trend wird die Branche um eine Gebührenerhöhung wohl nicht herumkommen, so Siegbert Steinmetz auf dem Bankkartenforum 2007. Voraussetzung dafür ist freilich eine Segmentierung der bisher einheitlichen Debitportfolien.

Dem Ziel, das Bargeld zu verdrängen, kommt die deutsche Kreditwirtschaft, wenn auch in Trippelschrittchen, immer näher. Der Anteil der Kartenzahlungen am Einzelhandelsumsatz steigt von Jahr zu Jahr. Grund zur Freude ist das aber nur bedingt. Denn von der sinkenden Bargeldquote profitiert vor allem die Debitkarte. Und im Debitgeschäft ist die Profitabilität trotz der allmählichen Verschiebung von ELV zu ec-cash immer noch bescheiden. Rund 60 Euro pro Jahr verdient ein deutscher Kartenemittent durchschnittlich mit einer Charge-Karte, magere 7,70 Euro mit einer Debitkarte, so Siegbert Steinmetz – und das bei rund 90 Millionen Debitkarten, denen etwa 22 Millionen Kreditkarten gegenüberstehen. Verbessern wird sich diese Ertragssituation in absehbarer Zeit wohl

kaum. Nicht zuletzt durch Sepa und die Interchange-Regulierung auf europäischer Ebene nimmt der Druck auf die Erträge weiterhin zu. Selbst ohne die Entscheidung der EU-Kommission zur Abschaffung der Interchange für Mastercard- und Maestro-Transaktionen rechnet Steinmetz vor, dass die Branche jährlich rund 230 Millionen Euro pro Jahr zu tragen haben wird.

Steigende Kosten im Debitgeschäft

Im Debitbereich macht er Kosten von etwa 64 Millionen aus. Diese ergeben sich

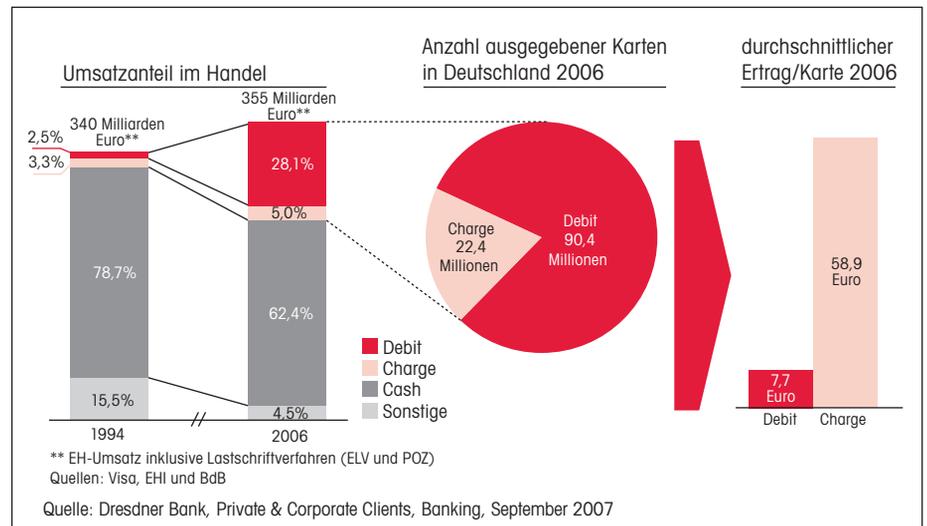
- aus notwendigen Investitionen in die Chipausstattung auch bei denjenigen Ins-

tituten, die ihre Debitkarten bereits mit Chip ausgestattet haben. Hier muss bis 2011 ein Austausch stattfinden. Auf der Terminalsseite rechnet Steinmetz allerdings damit, dass sich der Rollout bis 2012 hinziehen wird.

- Auch der Magnetstreifen muss sepa-tauglich werden. Denn mit Blick auf die Einsetzbarkeit der Karten im Ausland, aber auch, um etwa den Austausch der Leser für die Türöffnungssysteme in den SB-Zonen zu vermeiden, wird er noch längere Zeit auf den Karten verbleiben.

- Sepa-bedingte Anpassungen werden auch bei internen Schnittstellen und an den Geldautomaten erforderlich.

Debitkarten dominieren in Deutschland – sind aber im Vergleich zur Kreditkarte deutlich ertragsschwächer



■ Und die Payment Service Directive der EU-Kommission wird früher oder später wohl auf die Einführung einer Haftungsgrenze von 150 Euro auch für die Debitkarte hinauslaufen.

■ Nicht zuletzt schlägt eine Preiserhöhung bei Mastercard zu Buche, wenn auch die angekündigte Senkung der Maestro-Interchange zurückgenommen wurde.

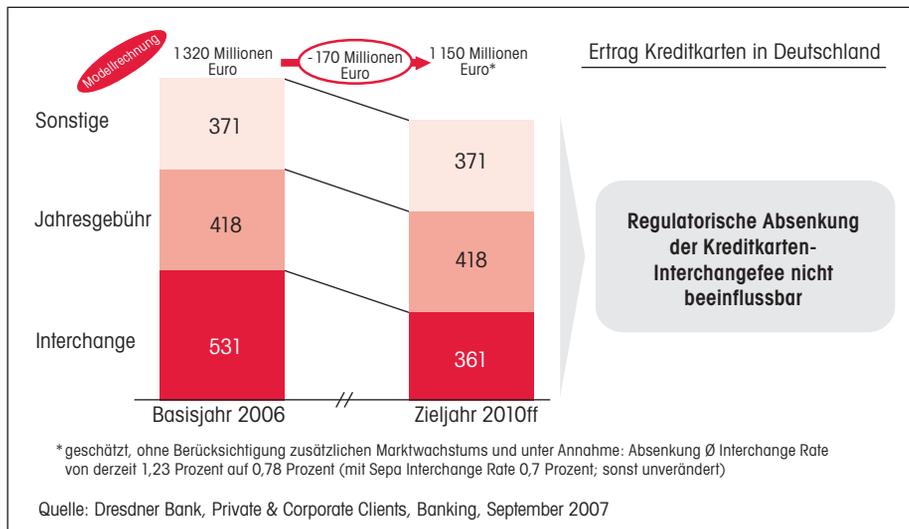
Im Kreditkartengeschäft prognostizierte Steinmetz vor der Brüsseler Entscheidung vom Dezember einen Ertragsrückgang um 170 Millionen, der ein Interchange-Satz von 0,7 Prozent zugrunde lag. Seine Warnung, dass mit weiteren Einschnitten zu rechnen sei, hat sich nun bestätigt. Die Suche nach neuen Ertragsquellen ist somit noch drängender als zuvor.

Debitportfolios segmentieren

Auch wenn die nationale Komponente nicht zuletzt durch die Entscheidung der Discounter für electronic cash weiterhin von hoher Bedeutung sein wird: Unter dem Strich wird es Steinmetz zufolge zu einer Gebührenerhöhung für die Debitkarte kommen müssen, um die steigenden Kosten zu kompensieren. Unrealistisch erscheint dabei eine Transaktionsgebühr. Gleiches gilt für eine Interchange-Erhöhung, die allenfalls ELV neuen Auftrieb geben würde. Bleibt also das Thema Kartengebühren, das allerdings eine Segmentierung der Produktpalette voraussetzt, um dem Kunden zu vermitteln, für welche Leistungen er zahlen soll.

Die Voraussetzungen für eine solche Segmentierung sind mittlerweile auf Basis von EMV und des neuen Wettbewerbs gegeben. Zum einen nehmen grenzüberschreitende Kooperationen immer mehr Gestalt an. Beim Piloten der ec-cash-Akzeptanz in Südtirol verweist Steinmetz auf etwa 30 000 Transaktionen mit Karten der privaten Banken in einem Quartal, ohne dass dafür nennenswertes Marketing betrieben wurde. Bei den internationalen Kartensys-

Regulatorische Absenkung der Kreditkarten Interchange verstärkt den Ertragsdruck auf die Debitkarte



temen ist V-Pay auf dem besten Weg, sich als Wettbewerber zu etablieren. Weitere internationale Schemes schließt Steinmetz für die nächsten zehn Jahre nicht aus. Was Maestro betrifft, prognostiziert er einen Trend zum Unbundling von electronic cash und Maestro. Hintergrund ist das Thema Ownership, das seit einiger Zeit das Verhältnis zwischen Mastercard und den deutschen Banken trübt.

Ein wesentlicher Ansatz, eine Segmentierung zu begründen und durchzuführen, ist eine Unterteilung nach der Art der Kostenbelastung der Kunden: Kunden, die nur das kosteneffiziente System für PoS-Trans-

aktionen und Geldautomatennutzung im Inland benötigen, werden auch künftig ihre Debitkarte kostenlos erhalten.

Für ein internationales System hingegen wird der Kunde in Zukunft wohl die höheren Kosten tragen müssen: die Gebühren der jeweiligen Kartenorganisation, höhere Transaktionskosten sowie (schon wegen des Fehlens des MM-Moduls im Ausland) vermutlich ein höheres Missbrauchsrisiko. Die vom genossenschaftlichen Verbund in die Wege geleitete Segmentierung der Karten nach In- und Auslandseinsatz zeigt, in welche Richtung sich der Markt bewegen könnte.

Die potenzielle Belastung im Debitgeschäft (in Millionen Euro pro Jahr)

