

Karten-Blickpunkte

Banken

Ein Stand-alone-Anbieter verschwindet

Noch hat der Interchange-Regulierungsentwurf der EU-Kommission nicht das Parlament passiert, da hat er schon ein erstes Opfer gefunden. Dass das Kartenportfolio der Valovis Bank an die Targobank verkauft wurde, hängt sicher nicht allein damit zusammen. Und doch hatten sich längst viele Marktteilnehmer die Frage gestellt, wie Anbieter von Stand-Along-Kartenprodukten ohne Jahresgebühr unter den neuen Rahmenbedingungen bestehen wollten. Und dafür war die Valovis Bank ein Paradebeispiel. Ihr Verschwinden vom Kartenmarkt kann somit ein Signal für das Ende der Gratis-Kultur bei Kreditkarten sein.

Die Targobank, die mit der Übernahme zum drittgrößten Kartenemittenten in Deutschland wird, hat zwar angekündigt, die bestehenden Co-Brandings weiterführen zu wollen. Ob das in Zukunft aber weiterhin ohne Jahresgebühr möglich sein wird, wird sich zeigen müssen. Mit dem Beginn der Konsolidierung wird es sicher leichter, auch bei bisher gebührenfreien Angeboten eine Jahresgebühr einzuführen. Denn in dem Maße, wie es schwieriger wird, ein kostenfreies Alternativangebot zu finden, sinkt auch die Wahrscheinlichkeit, dass Kunden aus diesem Grund ihre Karte zurückgeben. Das gilt zumal bei Co-Brandings, die über die Zahlungsfunktion hinaus mit einem Mehrwert punkten können, wie es beispielsweise die „Treuebohnen“ beim Tchibo-Co-Branding sind, die in Sachprämien oder Kaffee umgetauscht werden können.

Zweifellos hat die Targobank bessere Möglichkeiten als die Valovis Bank, das Potenzial bestehender Kartenkunden durch Cross-Selling auszuschöpfen. Dass man versuchen wird, das Kartengeschäft auf

diese Weise quersubventionieren ist aber wohl eher unwahrscheinlich. Durch die Übernahme, mit der die Düsseldorfer zum drittgrößten Kartenemittenten Deutschlands werden, können sich aber auch Skaleneffekte bei den Kosten ergeben. Und die werden wohl künftig immer wichtiger. **Red.**

Co-Badging

Wer entscheidet?

Neben der Konditionenfrage hat die EU-Kommission in ihrem Regulierungsentwurf ein weiteres Thema aufgebracht, das die Kartenbranche umtreibt: die Anwendungswahl bei Karten mit Co-Badging mehrerer Marken. Nach den Vorstellungen der Regulatoren soll künftig der Karteninhaber bei jedem Zahlvorgang am Terminal entscheiden, über welches Zahlverfahren die Transaktion abgewickelt werden soll. In der Ablehnung eines solchen Vorgehens sind sich alle Beteiligten einig: In jedem Fall ist dies ein zusätzlicher „Kommunikationsvorgang“ mit dem Terminal, der selbst im günstigsten Fall, dass der Kunde blitzschnell seine Wahl eingibt, zu einer Verzögerung der Abwicklungsprozesse an der Kasse führen muss – und das, nachdem Terminalhersteller und Dienstleister so lange an der Beschleunigung um Sekundenbruchteile gearbeitet haben. Das kann dem Handel gar nicht gefallen.

In vielen Fällen dürfte der Kunde mit dieser Wahl auch schlicht überfordert sein – ist doch dem Durchschnittsverbraucher gar nicht bewusst, welche Akzeptanzlogos seine Karte trägt, geschweige denn, wie sich die Verfahren unterscheiden. Leicht fällt die Wahl nur dann, wenn es bei einem der Verfahren greifbare Vorteile, etwa in Form eines Bonus, gibt.

Der Kunde soll die Wahl also besser nicht treffen, sind sich Akzeptanten und Karten-

emittenten ausnahmsweise einmal einig. Aber wer dann? Dass die Kreditwirtschaft für eine Priorisierung im Rahmen der Kartenpersonalisierung plädiert versteht sich von selbst. So hätten Kartenemittenten weiterhin die Hoheit über die von ihnen ausgegebenen Karten und könnten die für sie vorteilhafteste Variante vorgeben. Das wiederum schmeckt weder den Akzeptanten noch dürfte es auf große Gegenliebe bei den Regulatoren stoßen, die dadurch den Handel (nicht ganz zu Unrecht) wieder in die teureren Verfahren gedrängt sehen dürften. Dass die bei der Kartenpersonalisierung vorzuziehende Priorisierung nach den Vorstellungen der Deutschen Kreditwirtschaft in Absprache mit dem Kunden erfolgen soll, ist dabei vermutlich für die Regulatoren kein überzeugendes Argument, weil es den Banken mangels Wissen und Interesse der Karteninhaber leicht fallen dürfte, ihre eigenen Vorstellungen durchzusetzen. Schließlich interessiert den Karteninhaber in aller Regel nur, dass die Karte am Point of Sale auch wirklich funktioniert.

Bleibt also der Handel, der ein Interesse daran haben dürfte, stets dem günstigsten Verfahren den Vorrang zu geben. Um technischen Aufwand – etwa für die Anschaffung von Terminals mit Touch Display – zu vermeiden, könnte sich Ulrich Binneböbel vom HDE eine Lösung vorstellen, in der zwar der Kunde entscheidet, aber per Zuruf ans Kassenspersonal. Immer dann, wenn der Karteninhaber keine Präferenz hat, wäre dann der Handel am Zug. Sollte es dazu kommen, wäre möglicherweise das Ende der bekannten Co-Badgings in Sicht: Kreditinstitute könnten Girocard, Maestro und V-Pay-Karte voneinander trennen und als getrennte Produkte für unterschiedliche Einsatzbereiche vermarkten. Im Hinblick auf den absehbaren Ertragseinbruch wäre das vielleicht ohnehin nicht der schlechteste denkbare Ansatz. Eine solche Zweikartenstrategie dem Kunden zu vermitteln, wäre freilich eine Herausforderung. **Red.**

Handel**Star Tankstellen testen
V-Pay national**

In diesem Jahr testet der Mineralölkonzern PKN Orlen in Deutschland bei Kunden mit deutschen V-Pay-Karten die Abwicklung auch nationaler Transaktionen über V-Pay anstatt über die Girocard-Funktion. Damit will der Konzern ausloten, welche Optimierungspotenziale sich daraus für den Kartenzahlungsverkehr ergeben könnten. Für V-Pay und damit das kleinere der beiden internationalen Debitverfahren habe man sich entschieden, um die Risiken, im Fall, dass es nicht funktioniert wie erwartet, in Grenzen zu halten, erklärt Oliver Behrens, Non Cash Manager der Orlen Deutschland GmbH, Elmshorn.

Welche künftige Kartenstrategie sich aus dem Test ergeben könnte, will Behrens bewusst offen lassen. Der Test sei völlig ergebnisoffen. Zunächst einmal geht es auch nicht um die Kosten: Wirtschaftlich ergibt sich aus der Abwicklung über das internationale statt das nationale Debitverfahren derzeit kein Business Case – was sich nach einer Interchange-Regulierung vielleicht ändern könnte.

Einstweilen ist das, was da an den 560 Star Tankstellen in Deutschland praktiziert wird, also nur ein Versuchsballon. Er bietet aber Raum für allerlei Gedankenspiele. So könnten sich für international tätige Unternehmen (bei PKN Orlen sind es vier Länder) Optimierungspotenziale aus dem gänzlichen Verzicht auf die Akzeptanz nationaler Debitverfahren insofern ergeben, als dadurch ein Stück Komplexität aus dem Kartenzahlungsverkehr genommen würde. Sollte es beim Thema Anwendungswahl tatsächlich dazu kommen, dass der Kunde künftig seine Wahl zwischen den verschiedenen Funktionalitäten seiner Karte am Terminal treffen muss, hätte eine solche Strategie zudem den Vorteil, dass sich die Umsetzungsproblematik gar nicht erst stellt: Was der Händler nicht akzeptiert, braucht er auch nicht zur Wahl zu stellen.

Ein solcher Verzicht auf die Akzeptanz des nationalen Debitverfahrens setzt freilich voraus, dass im Markt die hinreichende Verbreitung von Karten mit den internationalen Akzeptanzsymbolen gegeben ist, wie es hierzulande durch die gängigen Co-Badgings Standard ist.

Der Erfolg einer solchen Strategie würde also ganz wesentlich von der künftigen Produktstrategie der Emittenten abhängen, die wiederum unter anderem von den Eingriffen durch nationale wie europäische Regulatoren sowie der (Gebühren)Strategie der Kartenorganisationen bestimmt wird. Hier gibt es heute sicher eine Reihe von Unwägbarkeiten. Insofern ist es zweifellos richtig, den Test erst einmal ergebnisoffen laufen zu lassen. **Red.**

Interchange-Regulierung**Ambivalenter
Einzelhandel**

Dass der Handelsverband Deutschland e.V., (HDE), Berlin, seine Hoffnungen auf eine europäische Interchange-Regulierung setzt ist außerordentlich naheliegend. Schließlich hat der Einzelhandel seit jeher über zu hohe Händlerentgelte geklagt, zu denen nun einmal zu einem beträchtlichen Teil die von den Dienstleistern abzuführenden Interchange-Sätze beitragen. Das Trostpflaster für die Kartenemittenten sieht der HDE in einer besseren Kartenakzeptanz auch bei kleineren Händlern. Und doch klingt auch ein wenig Besorgnis durch: Die Kartenemittenten dürften die absehbaren

Ertragsausfälle nicht einfach durch Anhebung der Kartengebühren für die Karteninhaber kompensieren, so der HDE. Diese Mahnung kann nur bedeuten, dass der Handel möglicherweise doch eine Abkehr vieler Kunden von der Karte befürchtet und davon wenig begeistert wäre. Mit anderen Worten: Der Vorteil des Mediums Karte wird erkannt – man möchte nur nicht so gern dafür zahlen. Wie die vom HDE geforderten „effizienten und kostengünstigen Angebote“ aussehen könnten, für die Kunden und Akzeptanten so wenig wie möglich zahlen sollen, verrät der Verband nicht. Wenn das so einfach wäre, hätte der Einzelhandel vermutlich längst eigene Kartensysteme am Markt.

Red.

Sepa

Galgenfrist

Nach der Weihnachtspause hat die EU-Kommission Einsehen gezeigt. Trotz der in den vergangenen Monaten erzielten Ver-

besserung der Sepa-Migrationsquote auf 64,1 Prozent bei Sepa-Überweisungen und 26 Prozent bei Lastschriften im November 2013 sei es äußerst unwahrscheinlich, dass bis zum 1. Februar 2014 die angestrebten 100 Prozent erreicht werden, ließ die Kommission am 9. Januar verlauten und schlug deshalb eine Änderung der Sepa-Verordnung vor. Demnach soll es einen letzten Übergangszeitraum von sechs Monaten geben, um etwaige Risiken von Zahlungsunterbrechungen auf ein Mindestmaß zu begrenzen. Bis zum 1. August dieses Jahres könnten Zahlungen demnach noch in den bisherigen Formaten akzeptiert werden.

Angesichts der Dringlichkeit der Lage wurden Rat und Parlament aufgefordert, den Vorschlag schnell zu behandeln und zu verabschieden, damit für alle Beteiligten Rechtssicherheit gewährleistet sei. Für den Fall, dass der Vorschlag am 1. Februar noch nicht verabschiedet ist, wurden die Mitgliedstaaten ersucht sicherzustellen, dass Banken und Zahlungsdienstleister,

die parallel zu Sepa-Zahlungen auch andere Überweisungen weiterhin bearbeiten, dafür nicht bestraft werden. Davon, dass Rat und Parlament den Vorschlag nicht durchwinken, geht die Kommission vermutlich zu Recht gar nicht erst aus. Es ist auch eher unwahrscheinlich, dass die Parlamentarier nur um des Prinzips willen Störungen im Zahlungsverkehr in Kauf nehmen.

Offiziell hat die Deutsche Kreditwirtschaft den Vorschlag dennoch mit Überraschung zur Kenntnis genommen. Die Feststellung, dass die Fristverlängerung eigentlich nicht nötig sei, ist angesichts der von der Bundesbank wiederholt geäußerten Besorgnis eher überraschend. Viele Marktteilnehmer waren sich deshalb im Vorfeld des nun auf dem Tisch liegenden Kommissionsvorschlags bereits sicher, dass es eine solche Übergangsfrist geben würde, in der Kreditinstitute straffrei weiterhin Überweisungen und vor allem Lastschriften im alten Formaten bearbeiten können; man war sich nur unsicher, ob sie noch vor oder erst nach Weihnachten verkündet werden würde.

Zu Recht mahnt die Branche Unternehmen und Vereine jetzt, die gewonnene Galgenfrist nun auch wirklich zu nutzen und schnellstmöglich auf Sepa umzustellen. Da sich viele Probleme vermutlich erst in der Praxis zeigen, könnte die Übergangsphase dann dazu genutzt werden, diese auszumerzen, bevor es kein Zurück mehr gibt.

Der deutsche Einzelhandel hat noch ein spezielles Anliegen. Nach derzeitiger Sachlage müssen Lastschrifteinreichungen noch einmal eigens vom Händler freigegeben werden, bevor sie vom Dienstleister verarbeitet werden können. Dieser Arbeitsschritt könnte in der Verlängerungsphase noch beseitigt werden, hofft Ulrich Binneböbel vom Handelsverband Deutschland e.V. (HDE), Berlin. Dass die vorgeschlagene Fristverschiebung auch für alle nachfolgenden Termine wie den für das ELV gelten sollte, könnte aber durchaus ein frommer Wunsch bleiben.

Red.