

# Karten-Blickpunkte

## Sepa

### Jetzt auch für Verbraucher

Jetzt ist es so weit. Zum 1. Februar 2016 sind die vom Gesetzgeber gewährten Übergangsfristen für Verbraucher bei den Sepa-Zahlverfahren ausgelaufen. Seitdem können auch sie statt Kontonummer und Bankleitzahl nur noch die IBAN verwenden. Immerhin ist zum Stichtag auch die Vereinfachung in Kraft getreten, wonach die internationale Bankleitzahl BIC nur noch bei grenzüberschreitenden Zahlungen in Länder außerhalb der Europäischen Union beziehungsweise außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraum, anzugeben ist.

Viele Verbraucher dürften sich mittlerweile an die neuen Formate gewöhnt haben. Schließlich werden auf vielen Rechnungen längst nur noch IBAN und BIC angegeben. Und doch werden sich manche Bankkunden umgewöhnen müssen. Denn auch die automatischen Konvertierungsservices dürfen Banken und Sparkassen nun nicht mehr anbieten. Was für die Kreditwirtschaft vielleicht eine zumindest kleine Entlastung der IT-Systeme darstellt, macht für Kunden, die darauf bisher zurückgriffen, das Überweisen mühsamer.

Die Kreditinstitute nutzen deshalb die Gelegenheit, einmal mehr auf die Vorteile des Online-Bankings zu verweisen. Im Vergleich zu papierhaften Überweisungsaufträgen muss der Kunde hier seine eigene IBAN schließlich nicht erst eintippen. Gespeicherte Überweisungsvorlagen im Online-Banking sind zudem automatisch auf die Sepa-Verfahren umgestellt. Und wer auch die Kontodaten des Empfängers nicht eintippen möchte, kann in vielen Fällen mit der Banking-App auf QR-Codes zurückgreifen, sofern sie auf Rechnungen aufgedruckt sind. Werden die Informatio-

nen auf diesem Wege eingelesen, reduziert sich die Gefahr von Fehleingaben. Beim Bestreben, den Anteil papierhafter Überweisungen zurückzudrängen, spielt die letzte Stufe bei den Sepa-Überweisungen den Banken also sicher in die Hände.

Dass es dem Kunden an mancher Stelle nicht allzu einfach gemacht wird, seine IBAN überhaupt zu finden, mag insofern als Instrument der Kundenerziehung zu bewerten sein. Trotzdem ist es kein guter Service, dass es (insbesondere unter den Genossenschaftsbanken) einige Institute nicht geschafft haben, ihre Kunden zum Stichtag mit Bankkarten auszustatten, die die neuen Angaben auf der Vorderseite tragen, anstatt sie in Miniaturschriftgröße auf der Kartenrückseite zu verstecken. Dort sind sie vor allem für ältere Kunden, unter denen der Anteil der Online-Banking-Nutzer vielleicht doch noch etwas geringer ist als unter den jüngeren Jahrgängen, mühsam zu finden und zu entziffern. Bei allem Verständnis für die Kosten, die mit einem vorzeitigen Kartenaustausch verbunden sind: Hier hätte man vielleicht besser vorausplanen können. **Red.**

## E-Ticket

### Mit sanftem Druck zum Mobile Payment

Seit dem Jahreswechsel gibt es bei Deutschlands größtem Verkehrsverbund, dem Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV), Monats- und Jahreskarten nur noch als E-Ticket – auch am Automaten. Die Automaten geben jedoch die Chipkarten, auf denen das Ticket gespeichert wird, nicht aus. Sie sind nur an stationären Vertriebsstellen erhältlich. Eben mal morgens auf dem Weg zur Arbeit am Automaten eine neue Zeitkarte besorgen, damit ist es vorbei, wenn man das Stück

Plastik nicht hat. Besonders unkomfortabel ist das für jene Kunden, die nur gelegentlich eine solche Zeitkarte benötigen und dann im Bedarfsfall die alte Karte nicht mehr zur Hand haben, um sie mit der neuen Fahrtberechtigung aufladen zu können.

Doch vielleicht ist das Absicht. Gerade in dieser Zielgruppe schlummert schließlich das vermutlich größte Potenzial, wenn es darum geht, das E-Ticket ganz ohne physische „Fahrkarte“ beziehungsweise Trägermedium voranzutreiben. Wer es einmal erlebt hat, kurzfristig keine Zeitkarte erwerben zu können, weil gerade keine Vertriebsstelle für das Stück Plastik in der Nähe und/oder geöffnet ist, für den mag das rein virtuelle E-Ticket, zu kaufen über die RMV-App, eine attraktive Alternative darstellen. Und ist der Kunde erst einmal registriert, stehen die Chancen vermutlich gut, dass derjenige auch für Gelegenheitsfahrten die App anstelle eines (für Einzelfahrten noch erhältlichen) Papierfahr Scheins nutzt und so dem RMV dabei hilft, dem Ziel näherzukommen, vom Papier und damit dem Bargeld am Automaten wegzukommen.

Bis auf Weiteres, das ist dem Verbund klar, wird es ohne Papier nicht gehen – schon der Auswärtigen und der Gelegenheitsfahrer wegen, die fürs E-Ticket nicht registriert sind, und auch im Hinblick auf die Kunden ohne Smartphone. Und doch bietet sich über die Zeitkarten zumindest ein Einstieg in den Ausstieg.

All jene, die sich beizeiten eine Chipkarte für das E-Ticket besorgen und diese dann im Bedarfsfall auch zur Hand haben, können (einstweilen) auch weiterhin am Automaten mit Bargeld bezahlen. Für die anderen, die Vergesslichen oder Kurzent-schlossenen, bringt die neue Regelung indirekt einen sanften Druck in Richtung Mobile Payment mit sich. Sollte dieses

Beispiel bei anderen Verkehrsunternehmen und -verbänden Schule machen, könnte es durchaus sein, dass der ÖPNV damit (wie zuvor schon in anderen Ländern) seinen Teil dazu beiträgt, dem Mobile Payment hierzulande zum Durchbruch zu verhelfen.

**Red.**

## Kontaktloses Zahlen

### Bezahlen mit dem Handgelenk

Schon im Jahr 1888 malte sich der amerikanische Schriftsteller Edward Bellamy in seiner Novelle „Ein Rückblick aus dem Jahre 2000 auf das Jahr 1887“ eine utopische Welt aus, in der Kredit-/ Debitkarten an die Stelle von Bargeld treten. In Erinnerung an seine visionären Ideen trägt die neue Bezahl-Armbanduhr von Swatch, die der Uhrenhersteller in Zusammenarbeit mit Visa entwickelt hat, den Namen Swatch Bellamy. Denn mit ihr wird eine weitere Vision – das „Bezahlen mit dem Handgelenk – Realität.

Deutschland steht zumindest für 2016 noch nicht in der Liste der Zielmärkte der Partner. Neben dem Heimatmarkt des Uhrenherstellers, der Schweiz, sind das die USA und Brasilien. Gerade in Deutschland könnte die Bezahluhr jedoch vielleicht Potenzial haben, um das mobile Bezahlen weiter voranzutreiben. Schließlich sind die Deutschen notorisch von Sicherheitsbedenken geplagt. Und so wird sich nicht jeder mit dem Gedanken anfreunden können, seine Bezahlinformationen im Mobiltelefon zu hinterlegen. Sollte das dann einmal verloren gehen, sind dann nicht nur private Daten, sondern auch gleich der Kontozugriff gefährdet.

Die Uhr hingegen bietet die Möglichkeit, die Zahlungsinformationen auf einem separaten Trägermedium zu hinterlegen, ohne deswegen auf das Bezahlen ohne Karte verzichten zu müssen. Das Tragen am Handgelenk erhöht die (gefühlte) Si-

cherheit und gleichzeitig die Bequemlichkeit beim Bezahlvorgang. Das „Bezahlen mit dem Handgelenk“ kommt schließlich dem, was man bisher nur aus Science-Fiction-Filmen kennt, schon recht nahe – ohne dass der Verbraucher sich dafür eine klobige Smart Watch zulegen muss, die nicht jedermanns Design-Geschmack treffen dürfte

Wie sehr sich Bezahl-Uhren künftig durchsetzen werden, ist gleichwohl ungewiss: Der Erfolg wird zweifellos davon abhängen, wie einfach es Kunden gemacht wird, ihre (virtuelle) Karte in die Uhr hineinzubringen und diese gegebenenfalls auch wieder auszutauschen. Hier ist die Kreativität der Kreditwirtschaft und ihrer Dienstleister gefragt. Überzeugen die gebotenen Lösungen, könnten Uhren wie die Smart Bellamy zur guten Alternative zur Apple Watch werden.

**Red.**

## Mobile Payment

### M-Pesa für rumänische Migranten

Mehr als 300 000 Rumänen leben derzeit in Deutschland und bilden damit die viertgrößte ausländische Gruppe in Deutschland. Speziell an die rumänischen Migranten richtet sich eine im Dezember 2015 gestartete Kooperation des Londoner Fintech-Unternehmens Azimo mit Vodafone Rumänien, die den mobilen Zahlungsdienst M-Pesa als Bezahloption für den Geldtransfer nach Rumänien integriert. Im Ausland lebende Rumänen können damit an alle Nutzer von Vodafone Rumänien, die bei M-Pesa registriert sind, Geld schicken. Die Empfänger wiederum können das Geld dann an rund 2 100 Bargeld-Abholstellen erhalten. Sie benötigen dazu kein Bankkonto. Und das wiederum besitzt über die Hälfte der Bevölkerung in Rumänien nicht.

**Red.**

## Sicherheit

### Same procedure as every year

Wieder einmal geisterten im Dezember 2015 Meldungen durch die Medien, wonach das Girocard-System nicht sicher sei. Das will das Berliner Unternehmen Security Research Labs (SRLabs) mit neuen Angriffsszenarien herausgefunden haben. Das Dementi der Deutschen Kreditwirtschaft folgte prompt: Der unter Laborbedingungen durchgeführte Angriff sei nicht realistisch. Das hätten Prüfungen der Deutschen Kreditwirtschaft ergeben. Denn die von SR-Labs vorgestellten Angriffe erfolgten auf die Magnetstreifentechnik und seien nicht auf Chipkarten übertragbar. Weil aber das Girocard-System seit 2012 vollständig auf Chip und PIN basiert, sei es von den Szenarien nicht betroffen.

Wie immer hatte die Schreckensmeldung für die Medien die weitaus höhere Attraktivität als die Gegendarstellung der Deutschen Kreditwirtschaft. Beim Nutzer bleibt somit vermutlich wieder einmal ein diffuses Gefühl der Unsicherheit hängen.

Nachprüfbar ist für den technischen Laien weder die eine noch die andere Darstellung. Und doch spricht der Anschein dafür, dass die Befeuerungen der Bankenseite nicht aus der Luft gegriffen sind. Natürlich kann ein Zahlungssystem niemals zu 100 Prozent sicher sein. Wäre jedoch die Manipulation des Verfahrens gar so einfach, wie es in den Medien gerne dargestellt wird, dann müsste es doch auch immer wieder Berichte über massenhafte Missbrauchsfälle geben. Dass diese in großem Stil ausbleiben, ist vielleicht doch ein Anzeichen dafür, dass die Sicherheitslücken eher theoretischer Natur sind.

Das scheinen auch die Verbraucher so zu empfinden. Und so bleiben sie der Girocard treu und scheinen die Meldungen über Sicherheitslücken des Verfahrens

unter „same procedure as every year“ zu verbuchen. Ärgerlich ist das immer gleiche Szenario für die Emittentenseite gleichwohl, liefert es doch den Kartenmuffeln immer neue Argumente für das Festhalten am Bargeld. Sonst könnte der bargeldlos abgewickelte Anteil des Zahlungsverkehrs am PoS vielleicht noch stärker ansteigen, als er es ohnehin sei Jahren tut. **Red.**

### Sicherheit

## Biometrie vor dem Durchbruch?

Das Interesse der Verbraucher an biometrischen Verfahren wächst. Das hat der Bitkom e.V., Berlin, in einer Anfang Januar veröffentlichten repräsentativen Umfrage ermittelt. Demnach können sich 58 Prozent der 1 011 Befragten ab 14 Jahren vorstellen, solche Verfahren künftig beim bargeldlosen Bezahlen einzusetzen. Das sind 8 Prozentpunkte mehr als noch vor einem Jahr. Am höchsten ist die Akzeptanz biometrischer Authentifikationsverfahren unter den 14- bis 29-Jährigen (67 Prozent), gefolgt von den 50- bis 64-Jährigen (59 Prozent) und den 30- bis 49-Jährigen (56 Prozent). Selbst unter den Probanden über 65 Jahre ist der Umfrage zufolge eine Mehrheit von 52 Prozent offen für Biometrie.

Die deutlich gestiegene Akzeptanz für die biometrischen Verfahren lässt sich vor allem damit erklären, dass viele Verbraucher mittlerweile daran gewöhnt sind, ihren Laptop oder ihr Smartphone per Fingerabdruck zu entsperren. Der Sprung, diese Verfahren auch auf Bezahlvorgänge zu übertragen, ist dann gar nicht mehr so groß. Die PSD II und die gestiegenen Anforderungen an eine starke Authentifizierung könnten die Akzeptanz für die biometrische Authentifikation demnächst sogar noch kräftig wachsen lassen. Denn von den hier zur Wahl stehenden Methoden sind die biometrischen Verfahren aus Kundensicht vermutlich die nutzerfreundlichsten. Die Kreditwirtschaft tut deshalb

vermutlich gut daran, sich beizeiten in diese Richtung zu orientieren. Sonst stimmen die Kunden irgendwann mit dem Daumen ab. **Red.**

### Märkte

## Weniger Wettbewerb statt mehr

Die Regulatoren scheinen es geschafft zu haben: Wo sie eigentlich mehr Wettbewerb bei den Kartensystemen in Europa erreichen wollten, da gibt es in Wirklichkeit immer weniger. Das geht aus einer im Dezember veröffentlichten Analyse von RBR in London hervor. Mit Anteilen von 42,9 beziehungsweise 42,6 Prozent der europaweit ausgegebenen Karten 2014 vereinigen Visa und Mastercard den Löwenanteil des europäischen Kartenmarktes auf sich. Und ihr Marktanteil steigt immer weiter. Auf dem Rückzug sind dagegen die Kundenkarten mit Zahlungsfunktion (7,4 Prozent im Jahr 2014, wobei Deutschland mit zu den größten Märkten zählt) und die nationalen Systeme (5,7 Prozent). Und dabei gilt noch, dass die Zahlen auch Russland beinhalten, wo Kundenkarten und nationale Systeme für 80 Prozent der Kartenbasis stehen. Ohne Russland wäre der Anteil also noch deutlich geringer.

Wird die Interchange-Deckelung hier zu mehr Wettbewerb führen? Wohl eher nicht. Nicht umsonst sind die Pläne für Monnet am fehlenden Business Case gescheitert. Mehr Wettbewerb kommt aktuell über die neuen Marktteilnehmer. Ob dies letztlich zum Nutzen von Händlern und Verbrauchern ist, muss sich zeigen. Zum einen hat auch hier die Marktberreinigung bereits eingesetzt, wie zuletzt Yapital und Click-and-Buy zeigten. Zum anderen basieren auch die neuen Angebote größtenteils auf der existierenden Kartenbasis – wobei man wieder bei den US-amerikanischen Playern wäre. Und bei den Ansätzen, die ohne Karte auskommen, muss sich auch erst noch die Spreu vom Weizen trennen. **Red.**