

Leitartikel

Wer braucht noch Banken? (4)

Karten-Blickpunkte

Kontaktloses Zahlen: Verschenkte Potenziale (6)

Marktforschung: Ohne staatliche Aufsicht (6)

Mobile Payment: Wann kommen die Chinesen? (7)

Mobile Payment: Bluecode als europäisches System? (7)

Kommunikation: Von Zwangstrennung und Ruhestand (8)

Datenschutz: Chinesische Verhältnisse? (9)

Union Pay: Weltweiter Marktanteil weiter gestiegen (9)

Im Gespräch

„Der Deal mit Ingenico ist ein guter Deal“

Interview mit Niklaus Santschi (10)

Bankkartenforum 2018

Payment der Zukunft – Bezahlen in der digitalen Welt

Ottmar Bloching (14)

Online-Zahlungen bleiben auch künftig kundenfreundlich

Albrecht Kiel (19)

Kundenkarten und Händler-Apps – Bewegung in den Silos

Stefan Schneider (21)

Debitkarte

Kontaktlos als Wachstumsmotor

Karl F. G. Matl (22)

Handel

Interchange-Regulierung: Gleiche Regeln für alle Zahlverfahren

Ulrich Binneböbel (25)

Ausland

„Es gelingt uns, mit unseren Innovationen Trends zu setzen“

Interview mit Ertan Piskin (30)

Bezahlen in der Schweiz: Jeder Fünfte nutzt Twint (32)

Sicherheit

Kundenauthentifikation: Wie sich Abbruchraten reduzieren lassen

Petra Silsbee und Uwe Härtel (34)

Die Compliance für Zahlungssicherheit lässt nach

Gabriel Leperlier (36)

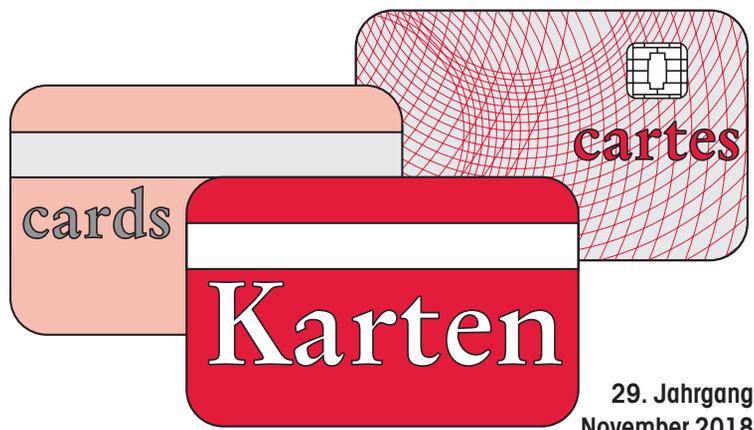
Prepaid-Karte

Gutschein(karten) – Vorsicht Umsatzsteuer

Volker Patzak (39)

Notiert

Daten und Fakten zum kontaktlosen Bezahlen (5)
– Marktnotizen (42) – Impressum (20)



Herausgeber: Ulrich Binneböbel, Bernd M. Fieseler, Dr. Ewald Judt, Dr. Wolfgang Klein, Dr. Andreas Martin, Klaus-Friedrich Otto

SCHWERPUNKTE

Im Gespräch: Das Joint Venture von BS Payone und Ingenico bedeutet aus Sparkassensicht nicht die Aufgabe von Einflussmöglichkeiten, so Niklaus Santschi. Vielmehr sei die Vereinbarung wichtig, da BS Payone ohne einen strategischen Partner große Kunden nicht halten könnte.

Bankkarten-Forum 2018: Mit der Digitalisierung gibt es beim Payment einen Paradigmenwechsel. Im Vordergrund steht nicht länger das Produkt, sondern das Kundenbedürfnis, sagt Ottmar Bloching. Das Fundament für alle Weiterentwicklungen ist die Kontaktlostechnologie, die auch das mobile Bezahlen ermöglicht. Kooperationen werden immer wichtiger. Nur so lassen sich neue Marktsegmente erschließen. Bei allen Bezahlszenarien



gilt: Für den Kunden muss es möglichst wenige Hürden geben. Albrecht Kiel ist deshalb sicher: Auch mit der Zwei-Faktor-Authentifikation wird es deshalb kundenfreundliche Lösungen geben. Kundenkarten und Händler-Apps mit Bezahlfunktion analysiert Stefan Schneider. Sein Fazit: Bei vielen Programmen hat die Bezahlfunktion geringe Relevanz, einige erreichen einen hohen

Umsatzanteil. Apps gibt es in vielen Fällen – mal mit, mal ohne physische Karte.

Debitkarte: Die Kontaktlostechnologie ist zum Treiber des Wachstums bei der Girocard geworden, resümiert Karl F. G. Matl. Denn sie kommt bei Händlern wie Kunden gleichermaßen gut an. Mit Terminals ohne PIN-Pad konnten Verkaufsautomaten für die Girocard erschlossen werden. Und die digitale Karte im Smartphone macht das Bezahlssystem der deutschen Kreditwirtschaft fit für die Zukunft.

Der **Handel** hat für die Evaluation der Interchange-Regulierung seine Position formuliert: Die Unterscheidung zwischen Debit- und Kreditkarten, das Surcharging-Verbot und die Ausnahme für Firmenkarten und Drei-Parteien-Systeme sollen abgeschafft werden. Außerdem gelte es dem Wildwuchs bei neuen Entgelten Einhalt zu gebieten, meint Ulrich Binneböbel.

Ausland: In Österreich ist das kontaktlose Zahlen schon etabliert. Das liefert eine Basis für weitere Innovationen, meint Ertan Piskin. Die Entscheidung der Ersten Bank und der Sparkassen, zur Mastercard Debit zu wechseln, bewertet er als „Upgrade“ mit Blick auf den Einsatz im Internet. Eine Kannibalisierung des Kreditkartengeschäfts befürchtet er nicht.

Sicherheit: Die Pluscard hat 2017 eine neue 3-D-Secure-Lösung implementiert, die das Verfahren für Kunden komfortabler machen soll. Tatsächlich konnten die Abbruchraten deutlich reduziert werden, berichten Petra Silsbee und Uwe Härtel. Bei PCI-DSS hat die Compliance nachgelassen. Das liegt an einem fehlenden Verständnis, berichtet Gabriel Leperlier. Er nennt neun Faktoren, die dabei helfen, die Compliance wieder zu verbessern.