

Die Kreditkarte behauptet sich gegenüber neuen digitalen Verfahren

Von Carsten Friedrich



Die Karte wird auf längere Sicht ein Top-Bezahlinstrument bleiben. Diese Botschaft hat Carsten Friedrich für Emittenten. Die physische Karte wird zwar mehr und mehr zur virtuellen werden. Die gewachsenen Abwicklungsstrukturen und Zusatzservices werden aber auch weiterhin genutzt werden – auch für Google Pay und Apple Pay. Instant Payments stellen zwar aus Händlersicht eine interessante Alternative dar, sind aber für Verbraucher aus Kostengründen und bei Reklamationen weniger attraktiv. Im grenzüberschreitenden außereuropäischen Geschäft haben sowohl Instant Payments als auch Zahlungen auf Basis der PSD2 das Manko der Beschränkung auf Europa. Red.

Mit dem Hype um neue Payment-Verfahren wird in Fachkreisen immer wieder vom absehbaren oder schleichenden Tod der Kreditkarte als einem der führenden Bezahlmittel gesprochen. Es kochen zum Beispiel immer wieder Spekulationen hoch, dass Amazon-Kunden bald in Bitcoins bezahlen können. Ein tatsächlicher Umbruch bei den Zahlungsmethoden ist allerdings noch nicht abzusehen. Das ergibt ein Marktvergleich verschiedener Zahlungswege von Sopra Steria Consulting.

Ohne Frage bieten Kryptowährungen – basierend auf der Blockchain-Technologie – sowie durch die Zahlungsdiensterichtlinie PSD2 erreichte neue Zugangswege zum Kundenkonto ein großes Potenzial für neue Payment-Dienstleistungen. Aber ist diese neue

digitale Payment-Garde wirklich imstande, das seit Jahrzehnten etablierte Bezahlverhältnis zwischen Kunde, Kartenunternehmen (Issuer) sowie Händler und Acquirer in Rente zu schicken?

Kartenbasiertes Bezahlen ist konkurrenzfähig

Bei intensiver Betrachtung lässt sich erkennen, wie konkurrenzfähig kartenbasiertes Bezahlen auch im Digitalzeitalter ist, weil sich um die Kreditkarte herum ein Bollwerk aus Sicherheit und Service gebildet hat, das schwer zu knacken ist.

Das ergibt ein Marktvergleich verschiedener Zahlungswege von Sopra Steria Consulting. Für den Vergleich wurden die Bezahlmethoden Kreditkarte, Kryp-

towährungen, Instant-Payment-Überweisung und durch sogenannte Payment Initiation Service Provider (PISP) ausgelöste Zahlungen gegenübergestellt. Anhand von rund 30 Kriterien wurde eingeschätzt, wie praktikabel jede Bezahlmethode aus Käufer- und Händlersicht sowie aus der Perspektive des Anbieters ist.

Der Funktionsumfang entscheidet

Entscheidend für den Karteninhaber ist der genaue Funktions- und Leistungsumfang des Kartenproduktes. Für Käufer kommt es darauf an, ob die Karte national oder international eingesetzt werden kann, ob Bezahlen im stationären Handel sowie im Internet möglich ist und ob der Kunde Bargeld an Geldautomaten abheben sowie Informationen wie Kontostand und -auszug im Online-Banking oder an den SB-Terminals erhalten kann.

Hier bietet die Kartenlandschaft eine über Jahre an die Bedürfnisse der Kunden angepasste Produktvielfalt. Zusatz-Features wie Bonusprogramme, Cashback, Nachrichtenservices, Möglichkeiten zur Kreditgestaltung wie Charge-Karten und Revolving Credit bei gleichzeitig hohen Sicherheitsstandards und reglementierten Reklamationsmechanismen bieten diverse



Carsten Friedrich, Consultant im Team Cards & Digital Payment, Sopra Steria Consulting AG, Hamburg

Gestaltungsmöglichkeiten, die für Kundenmehrwerte und aus Sicht der Banken für Kundenbindung und Kundenkenntnis (Know Your Customer) sorgen.

Die Plastikkarte gilt als unmodern

Auf der Sollseite stehen allerdings einige Faktoren, die vermeintlich gegen die Karte sprechen.

– Es gibt den langwierigen Einstiegsprozess mit der Kontoeröffnung, Kartenbeantragung, Kartenprägung und dem zeitlich versetzten Versand von Karte und PIN.

– Zudem ist ein relativ starkes Vertrauensverhältnis zwischen ausgebender Bank und Kunde erforderlich. Externe Anbieter von Kreditkarten haben es deutlich schwerer.

– Die Plastikkarte gilt inzwischen als unmodern. Digital Natives bezahlen vorzugsweise per Smartphone und Smartwatch. Nichtkartenbasierte Bezahlfverfahren wie Paypal, Giropay und Paydirekt sind zudem aus Käufersicht häufig benutzerfreundlicher. Sie müssen keine lange Kartennummer in die Online-Formulare eintragen und keine sensiblen Kartendaten beim Händler hinterlegen und pflegen.

Einige dieser scheinbar systemimmanenten Nachteile physischer Karten lassen sich allerdings kompensieren. Die Kartenmacher ruhen sich nicht auf dem Formfaktor Plastik aus. Das zeigen Ansätze wie die Ausgabe virtueller Karten mittels Instant Issuing (sofortige Bereitstellung der Kartendaten ohne Plastikkarte zur Nutzung im E-Commerce) sowie Token (digitaler Zwilling der Karte zur Ablage in Wallets).

Karte erfüllt aber das Gros der Händleranforderungen

Für Händler ist beim Bezahlen in erster Linie der schnelle Geldeingang oder zumindest eine vorgeschaltete Zahlungsgarantie von Bedeutung. Darüber hinaus ist die an die Issuer zu zahlende Interchange-Fee ein wichtiger Faktor dafür, welches Instrument angeboten wird. Zudem ist es Händlern wichtig, dass sich populäre Bezahlmethoden mit

möglichst vielen Nutzern einsetzen. Zusätzlich zu diesen klassischen Kriterien gewinnen Möglichkeiten an Bedeutung, aus dem Kauf- und Bezahlvorgang mehr über Kunden und ihr Verhalten zu erfahren und ihnen mit diesen Informationen personalisierte Services anzubieten.

Ein Abgleich dieser Anforderungen mit dem Instrument Kartenzahlung zeigt, dass die Karte viele Kriterien erfüllt. Hauptpluspunkt ist die große Verbreitung von Bezahlkarten. In Deutschland gibt es zirka 143 Millionen Stück. Im E-Commerce sind heute in der Regel nur die rund 35 Millionen Kreditkarten einsetzbar.

Datennutzung aus Händlersicht ein Schwachpunkt

Bezahlen mit Karte ist zudem in der Regel mit einer sofortigen Zahlungsgarantie verbunden. Mit entsprechenden vertraglichen Vereinbarungen ist selbst die Verfügbarkeit am gleichen Tag möglich – allerdings nicht kostenlos: Es gibt die Interchange-Fee, die Vergütung für die kartenausgebende Bank, sowie Entgelte für die Kartenorganisation und für den Acquirer, zum Beispiel für den Betrieb des Zahlungsterminals und dessen Netzanbindung. In Summe können hier rund drei bis vier Prozent des Kaufbetrages fällig werden. Die Interchange-Fee für Kreditkarten hat sich zwar aufgrund der EU-Regulierung speziell in den letzten Jahren deutlich reduziert. Dennoch bleiben die Kartententgelte aus Händlersicht ein relevanter Kostenfaktor.

Eine Schwachstelle ist das Thema Datennutzung. Beim Ableiten von Erkenntnissen für das Marketing aus Bezahlvorgängen sind die Möglichkeiten bei universellen Zahlungskarten im Vergleich zu händlereigenen Kundenkarten mit Bezahlfunktion erst einmal eingeschränkt – es sei denn, sie sind mit Bonusprogrammen des Händlers verknüpft.

Stabilität und Sicherheit bei der Abwicklung

Ein wichtiges Vergleichskriterium verschiedener Technologien und Verfahren ist, wie reibungslos und wie sicher der Bezahlprozess abläuft. Die Abwick-

lungsstrukturen im Kartengeschäft sind hier im Vorteil: Sie sind etabliert und haben sich bewährt. Hohe Volumina und Geschwindigkeiten bringen das System nicht in Bedrängnis und treiben auch nicht die Kosten nach oben. Die Interbankenprozesse sind eingespielt, und intelligente Anti-Fraud-Mechanismen sowie zusätzliche Absicherungsverfahren wie 3D-Secure sorgen für ein hohes Sicherheitsniveau.

Bei der Abwicklung ist immer die Bank oder der von ihr eingeschaltete Abwicklungsdienstleister sowie bei Kreditkarten das Netz der Kreditkartenorganisation beteiligt. Das sorgt einerseits eben für diese Stabilität und Sicherheit. Die Bank und ihre Dienstleister bürgen als „Trusted Partner“, dass alles glattgeht.

Auf der anderen Seite sind derart zentrale Abwicklungsstrukturen gerade beim Blick auf das zunehmende Bezahlen von Kleinbeträgen zwischen Privatpersonen (Peer-to-Peer-(P2P-) Zahlungen tendenziell überdimensioniert. Schlankere Strukturen können im Einzelfall im Vorteil sein.

Kryptowährungen – ein zweischneidiges Schwert

Kryptowährungen wie Bitcoin und Ethereum basieren auf der Blockchain-Technologie. Die Technologie zeichnet sich durch eine dezentrale Organisation und Vertrauensstruktur aus. Das sichere Bezahlen ist damit grundsätzlich ohne zentrale Abwicklungsinstanz möglich. Im Gegensatz zum Kartengeschäft wird keine Bank und auch keine kartenspezifische Infrastruktur benötigt. Zahlungen werden kryptografisch abgesichert ausgeführt, die Währungseinheiten werden in kundenseitigen Wallets gespeichert, die sich auch auf Smartphones installieren lassen.

Der Vorteil ist die niedrige Einstiegschwelle. Es gibt kaum Anforderungen an spezifische Hardware für Händler und Käufer. Das macht Kryptowährungen speziell für P2P-Zahlungen attraktiv.

Ein zweischneidiges Schwert ist die mit Kryptozahlungen in Verbindung gebrachte Anonymität der Parteien. Nach aktueller Lage bestehen einerseits keine Identifizierungspflichten. Die einzigen Merkmale sind anonyme Wallet-

Keys und Hash-Werte. Andererseits sind die Zahlvorgänge in der Blockchain für alle einsehbar und nachprüfbar. Sobald zu einer Partei und ihren Identifizierungsmerkmalen ein Bezug zu einer realen Person herstellbar ist – und dies ergibt sich typischerweise aus der zugrunde liegenden Geschäftsbeziehung –, ist das „Konto“ praktisch gläsern. Das ist schwer mit dem Bankgeheimnis vereinbar.

Interessant für das Internet der Dinge

Die aktuellen Kryptowährungen sind zudem aufgrund von Kursschwankungen und im Hinblick auf fehlende staatliche Absicherungen nach wie vor als riskant einzustufen. Es fehlen technologische und sicherheitstechnische Standards. Als Zahlungsinstrument für die Masse eignen sich Bitcoin und Co. somit noch nicht, sondern eher als Spekulationsobjekt.

Interessant werden Kryptowährungen wie alle technologieorientierten Bezahlverfahren allerdings dann, wenn – wie im Internet of Things (IoT) – Transaktionen zwischen Computern oder Maschinen abgewickelt werden sollen. Ein typisches Anwendungsfeld sind intelligente Kühlschränke, die Waren automatisch bestellen und diese auch sicher bezahlen. Ein anderes Szenario sind Maschinen in einem industriellen Produktionsprozess, die die Kosten ihrer Arbeit direkt anderen Maschinen in Rechnung stellen und untereinander Zahlungen austauschen.

Händler lieben Instant Payments

Mit Instant Payments lassen sich Überweisungen quasi in Echtzeit abwickeln. In maximal zehn Sekunden werden Überweisungsauftrag, Clearing, Settlement und Gutschrift an den Empfänger abgewickelt. Nichtsdestotrotz handelt es sich auch bei Instant Payments im Kern um Sepa-Überweisungen – mit dem Unterschied, dass mit TIPS und EBA Clearing andere Clearing-Plattformen zum Einsatz kommen, um die Echtzeitabwicklung zu gewährleisten.

Über Schnelligkeit und Sofort-Verfügbarkeit des Geldes werden sich vor allem die Händler freuen, speziell die

Online-Shops. Eine vorgeschaltete Zahlungsgarantie wie bei Kreditkartenzahlungen ist bei Instant Payment schlichtweg nicht notwendig. Dem Händler steht das Geld direkt nach dem Überweisungsauftrag vollumfänglich zur Verfügung. Er kann die Ware sofort nach der Bestellung verschicken. Ein schneller Versand ist zwar heute auch schon mit Kreditkarten oder Diensten wie Paypal Realität. Die Zahlung über Instant Payment ist allerdings für Händler günstiger, da die Gebühren für die Expresszahlung vom Kunden getragen werden. Durch die Kundenbrille betrachtet hat Instant Payment zudem quasi keine Einstiegshürden – einzige Voraussetzung ist ein Girokonto – und das Verfahren ist genauso sicher wie die klassischen Online-Überweisungen.

Außerhalb Europas keine Konkurrenz für die Karte

So schön die neue Instant-Payment-Welt auch klingt, das Verfahren ist derzeit eine rein europäische Lösung. Außerhalb der Sepa-Zone ist keine Instant-Payment-Zahlung möglich. Daher stellt das Produkt im Vergleich zur international anerkannten Kreditkarte außerhalb Europas keine Konkurrenz dar.

Zudem stellt sich die Frage, ob Kunde und Händler in jeder Situation wollen, dass der Betrag in Echtzeit und im Zweifel auch in voller Höhe beglichen wird. Eine Antwort liefert das Beispiel von Hotel- oder Mietwagenbuchungen. Bei dieser Art Geschäft werden häufig Reservierungen im Vorfeld der eigentlichen Leistung durchgeführt, die der Autovermietung oder dem Hotel die Sicherheit geben, im Bedarfsfall an ihr Geld zu kommen, wobei der Kunde andererseits aber nicht unmittelbar belastet wird.

Unter Kostenaspekten ist der Griff zur Karte wahrscheinlicher

Kompliziert wird es zudem bei Reklamationen. Systemimmanent für Instant Payments ist die sofortige Abwicklung des Geldflusses. Was überwiesen ist, bleibt überwiesen. Bei einem Streit mit Händlern hat der Kunde keine unmittelbare Rückholmöglichkeit und muss im schlimmsten Fall sein Geld über

den Rechtsweg erstreiten. Hier bietet die Kreditkarte mit ihrem etablierten Reklamationsprozess einen Vorteil. Im äußersten Fall urteilt hier nämlich die Kartenorganisation als Schiedsgericht.

Der Hauptnachteil aus Kundensicht sind allerdings die Zusatzkosten. Viele werden nicht bereit sein, für einen kleinen Zeitvorteil eine Extragebühr zu zahlen. Aktuelle Marktentwicklungen zeigen, dass einzelne Institute sogar bis zu zehn Euro pro Transaktion verlangen, während bei anderen Banken die Echtzeitüberweisung kostenlos ist. Solange sich also kein einigermaßen einheitlicher Marktpreis für Instant-Payment-Überweisungen gebildet hat, ist der Griff zur Kreditkarte wahrscheinlicher.

Durch die Payment Services Directive 2 (PSD2) haben andere Banken und dritte Zahlungsauslösedienste (Third Party Provider) auf Kundenwunsch Zugang zu Kundenkonten. Über Schnittstellen lassen sich so unter anderem Zahlungen auslösen und Konteninformationen abfragen.

PSD2-Kontozugang: Bezahlen rückt in den Hintergrund

Für diesen Vergleich der Bezahlverfahren ist die Initiierung von Zahlungen interessant: Über standardisierte Schnittstellen werden Zahlungsanweisungen elektronisch im Namen des Kunden vorgelegt. Damit werden Zwischenhändler oder zwischengeschaltete Bezahlverfahren umgangen und überflüssig.

Händler haben so die Möglichkeit, direkt mit den Kontodetails des Kunden eine Zahlung von der Bank zu veranlassen. Sie leiten den Kunden im Kaufvorgang auf die Bezahlseiten des Zahlungsauslösedienstes und dieser loggt sich durch vorliegende Kundenerlaubnis in dessen Online-Banking-Portal ein und löst nach einer Kontostandsabfrage eine Überweisung aus. Das Verfahren ließe sich auch mit Instant Payments kombinieren. Das Bezahlen an sich rückt damit aus Kundensicht in den Hintergrund, da der Bezahlprozess durch Dritte gesteuert wird.

Insofern sind PSD2-Zahlungen aus Sicht des Händlers und des Käufers

eine durchaus interessante Möglichkeit, ohne besondere technische Einstiegschürden oder Voraussetzungen Zahlungsvorgänge komfortabel und quasi nebenbei abzuwickeln. Voraussetzung dafür sind ein hohes Sicherheitsniveau sowie ein entsprechendes Vertrauensverhältnis zum eingeschalteten Zahlungsauslösedienst, der typischerweise nicht die vertraute Hausbank ist.

Wie beim Instant-Payment-Verfahren gibt es allerdings auch hierbei räumliche Einschränkungen. Im Vergleich zu den weltweit einsetzbaren kartenbasierten Bezahlverfahren ist das PSD2-Bezahlen derzeit auf den EU-Raum begrenzt.

Die Karte lebt!

Es lässt sich festhalten, dass die Karte auf längere Sicht ein Top-Bezahlinstrument bleiben wird. Bezahlalternativen wie Kryptowährungen, Instant Payment und PSD2-basierte Zahlungen werden ihre Nische finden – speziell, weil sich die Anforderungen im E-Commerce verändern und weil durch das Internet of Things neue Anforderungen hinzukommen.

Das Kartengeschäft wird sich durch diese Entwicklung ebenfalls deutlich wandeln. Die physische Plastikkarte im Portemonnaie wird wahrscheinlich komplett als virtuelle Karte auf das Smartphone und andere digitale Geräte umziehen. Die gewachsenen Abwicklungsstrukturen und die zahlreichen Zusatzservices werden allerdings noch eine ganze Weile intensiv genutzt werden.

Und eines sollte nicht außer Acht gelassen werden: Google Pay und Apple Pay sowie eventuell bald Facebook Pay nutzen mit ihren digitalisierten Karten allesamt die etablierten Karteninfrastrukturen. Beispielsweise steckt hinter der Integration von Paypal in Google Pay eine per Instant Issuing ausgegebene Debit Mastercard, die über das hinterlegte Girokonto des Kunden abgerechnet wird. Die Tatsache, dass hier letztlich auch wieder auf Bewährtes zurückgegriffen wird, ist angesichts der grundsätzlichen technologischen Fähigkeit der großen Player zu alternativen Lösungsansätzen durchaus beachtenswert – und ein starkes Signal, dass die Karte lebt. ■