



Andreas Krautscheid

Innovationen der deutschen Kreditwirtschaft

Lässt man die spannende Europawahl noch einmal Revue passieren, sind die Konsequenzen für die Kreditwirtschaft fast ein wenig erschreckend: Viele gestandene Abgeordnete aus dem Ausschuss, der die Themen der Banken auf europäischer Ebene bearbeitet hat, sind ausgeschieden, viele Neue werden sich erst einmal einarbeiten müssen. Es sind jetzt zudem deutlich mehr Abgeordnete im Parlament, die nicht das Ziel haben, Europa voranzubringen, sondern eher als Bremser agieren werden. Dabei ist klar, dass auf europäischer Ebene enorm wich-

kehrs sind die kommenden zwei, drei Jahre unter Wettbewerbsaspekten enorm wichtig.

Zum ersten Mal in der Nachkriegszeit steht Europa – politisch wie wirtschaftlich – nicht nur aus Ost oder Fernost, sondern auch aus dem Westen unter Druck. Das ist eine Situation, der sich auch die Kreditwirtschaft stellen muss. Deswegen redet sie über Europa, deswegen reden die Europäische Zentralbank und die Bundesbank über Europa – auch mit Blick auf den Zahlungsverkehr. Ein Beispiel: Vor ei-

solches neues System muss ja bestimmte Qualitätskriterien erfüllen: Auf welchem Modell baut man auf? Kann man die vorhandenen nationalen Systeme in Europa miteinander vernetzen? An dieser Stelle stellt man als Erstes fest: Es gibt kein einheitliches System. Es gibt auch keine in allen Ländern vorhandenen nationalen Systeme; es gibt vielmehr einen Flickenteppich in Europa. Und als Zweites kann man persönlich viel über Regulierung im Allgemeinen und Preisregulierung im Speziellen lernen.

„Die kommenden zwei, drei Jahre sind unter Wettbewerbsaspekten enorm wichtig.“

tige Projekte angepackt werden müssen, denn die EU hat neben ungelösten institutionellen Fragen noch viele weitere offene Baustellen: Die Bankenunion ist lange nicht vollendet, die Kapitalmarktunion in frühen Ansätzen stecken geblieben, und nach wie vor fehlt die schockabsorbierende Funktion eines europäischen Kapitalmarktes.

Europa unter Druck

Auch einen digitalen Binnenmarkt gibt es in Europa längst noch nicht. Schlimmer noch, so wie bisher wird man keinen digitalen Binnenmarkt bauen und keine grenzüberschreitenden Produkte in den Markt bringen können. Auch deshalb ist zu hoffen, dass es möglichst schnell ein arbeitsfähiges Europäisches Parlament gibt. Gerade im Bereich des Zahlungsver-

nigen Wochen wurde, angestoßen von den französischen Kollegen, mit einem neuen Projekt begonnen. Es geht dabei um die Frage, wie und auf welcher technologischen Basis und mit welchen Rahmenbedingungen man in Europa den Zahlungsverkehr grenzüberschreitend voranbringen kann. Was lässt sich tun, um ein eigenes System auf die Beine zu stellen? Unter dem Stichwort „SEPA for Cards“ gab es schon einmal zarte Anfänge, die leider nicht erfolgreich waren. Jetzt aber wird ein neuer Anlauf genommen.

Ein weiterer Aspekt: Wie kann ein europäisches API-Scheme aussehen und was sind die Herausforderungen? Darüber wird zurzeit mit vielen Kolleginnen und Kollegen in ganz Europa geredet. Immer wieder stoßen die Beteiligten dabei auf die gleichen Fragestellungen, denn ein

Dass einige Länder gar kein eigenes nationales Scheme mehr haben, ist nicht nur einer gemeinsamen Lösung hinderlich, es hat zugleich auch viel mit Regulierung zu tun – nämlich mit der MIF-Verordnung. Einige Länder haben ihre nationalen Schemes verkauft, also wird es schwierig mit dem Vernetzen bestehender nationaler Systeme. Die neue Europäische Kommission muss daher sehr genau im Auge haben, ob durch Preissetzung nicht nur Wettbewerb in Gang gebracht, sondern womöglich auch funktionierende Infrastruktur zerstört wird. Eine andere Idee setzt eher auf neue Infrastruktur. Darüber wird zurzeit diskutiert und natürlich spielt das Thema Instant Payment hier eine entscheidende Rolle.

Die Girocard als Erfolgsmodell

Was also sind die Erfolgskriterien für ein solches neues System, für eine neue europäische Infrastruktur? Wie kann das Leistungsversprechen eines europäischen Systems aussehen? Wie gelingt es, die Komplexität möglichst gering zu halten? Wie steht es um die Akzeptanz bei den



Andreas Krautscheid



Hauptgeschäftsführer, Bundesverband deutscher Banken, Berlin, 2019 Federführer der Deutschen Kreditwirtschaft

Wie und auf welcher technologischen Basis und unter welchen Rahmenbedingungen kann Europa den Zahlungsverkehr grenzüberschreitend voranbringen? In dieser Frage sieht der Autor Europa unter dem Druck der rasanten weltweiten Entwicklungen, plädiert für gemeinsame Ansätze, verweist jedoch auch auf die Herausforderung beziehungsweise die Interessenlage, bestehende funktionierende Systeme wie in Deutschland die Girocard, in die Überlegungen einzubinden. Dem Innovationsthema Instant Payment bescheinigt er hierzulande schon heute eine hohe Attraktivität bei Geschäftskunden und prognostiziert gleichzeitig die Durchsetzung im Privatkundenbereich. Eine völlig andere Welt – nicht nur kommunikativ – erwartet er ab Herbst dieses Jahres beim Stichwort PSD2. Den Kreditinstituten als Drittanbieter im Sinne von PSD2 traut er durchaus spannende Ideen zu. Als gleichermaßen herausforderndes wie sensibles Thema identifiziert er den Umgang und die Nutzung von Daten durch die Kreditwirtschaft. Ganz allgemein sieht er die hiesige Branche bei den technologischen Neuerungen im Zahlungsverkehr mittendrin und dabei. (Red.)

Kunden und beim Handel? Welche Reichweite sollte ein solches System haben? Über all das wird mit dem Regulierer, mit der Aufsicht, aber auch mit den Kartellbehörden intensiv geredet werden müssen. Es gibt also jede Menge komplexe Fragestellungen – die Zeit, aber auch die Arbeit läuft. Eins sollte klar sein: Gerade wenn es um Infrastruktur geht, bleibt

jede politische Idee eine bloße Idee, solange sich dahinter kein vernünftiges, tragfähiges Geschäftsmodell verbirgt. Es wird somit sehr darauf zu achten sein, dass diese neue Idee auch wirklich ökonomisch tragfähig ist, sonst wird sie nur eine politische Idee bleiben und keine Veränderungen in der europäischen Infrastruktur mit sich bringen.

Deutschland hat dabei mit der Girocard einiges zu verlieren. Denn die Deutsche Kreditwirtschaft wird kein neues System mit hohen Kosten – etwa für die Infrastruktur – auf die Beine stellen, wenn damit gleichzeitig die Aufgabe eines bestehenden Systems einhergehen würde.

Nur ein paar Zahlen zur Girocard, die 2018 ein enormes Erfolgsgeschäft hinter sich gebracht hat: 3,8 Milliarden Transaktionen bedeuten eine Steigerung um 19

dass derzeit vor allem Geschäftskunden Echtzeitzahlungen attraktiv finden. Aber auch bei den normalen Privatkunden wird sich Instant Payment über kurz oder lang durchsetzen.

Ein gemeinsames Zukunftsbild entwickeln

Darüber hinaus experimentiert die Kreditwirtschaft mit vielen weiteren Innovationen, ob das neue Terminals sind oder spannende neue Dinge wie TOPP, also die Zahlung ohne Pin-Pad und natürlich kontaktlos. All das hat die Nutzung der Girocard im vergangenen Jahr noch einmal erheblich verstärkt. Und auch die Weiterentwicklung wird angegangen.

Derzeit beschäftigen sich die Gremien der Deutschen Kreditwirtschaft zum Bei-

„Das Projekt Instant Payment ist ins Laufen gekommen.“

Prozent gegenüber dem Vorjahr; 187 Milliarden Euro Umsatz mit der Karte entsprechen einem Plus von 15 Prozent. Es sind mittlerweile rund 100 Millionen Karten im Markt und die Digitalisierung schreitet massiv voran, etwa beim Smartphone-Banking. Es gibt verschiedene Modelle, aber aus den jüngsten Gesprächen und Erfahrungen ist absehbar, dass, egal wer denn nun ein Smartphone herstellt, dieses Thema in den kommenden Wochen und Monaten positiv abgeschlossen werden kann. Kurzum, die Digitalisierung im Zahlungsverkehr macht gewaltige Fortschritte.

Das Innovationsthema Instant Payment wurde zunächst etwas skeptisch aufgenommen, aber die ersten Zahlen aus den einzelnen Sektoren der Deutschen Kreditwirtschaft zeigen mittlerweile, dass das Projekt ins Laufen gekommen ist. Es muss sich jetzt am Markt beweisen, es muss sich jetzt zeigen, ob die Kunden es annehmen. Wenn man sich die Höhe der Transaktionen bei Instant Payment anschaut, spricht diese bislang eher dafür,

spiel sehr stark mit dem Thema Biometrie. Das ist nicht nur eine technologische Frage, sondern erfordert auch viele Gespräche mit Aufsicht und hat komplexe Datenschutzkomponenten. Hier muss die Branche sich überlegen, ob Banken und Sparkassen biometrische Daten ihrer Kunden ins Haus holen und wie sie damit umgehen wollen. Das ist keineswegs trivial. Denn es betrifft nicht nur Technologie und Aufsicht, sondern ist auch eine kulturelle Frage, die jedes Kreditinstitut für sich beantworten muss.

Durch die Digitalisierung wird ein vermeintlich einfaches Produkt wie die Girocard die nächste und auch die übernächste Generation erfolgreich erreichen. Doch für die Deutsche Kreditwirtschaft wird es mit Blick auf die fernere Zukunft nicht ausreichen, genau das zu digitalisieren, was sie ohnehin schon immer tut. Da muss mehr passieren. Und genau deswegen ist das Thema Innovation so richtig und wichtig. In der Deutschen Kreditwirtschaft wird längst darüber geredet, wie denn die Zukunft im Zahlungsver-



kehrsmarkt in Deutschland aber auch in Europa aussehen kann. In den vergangenen Jahren ist in den einzelnen Säulen Verschiedenes gewachsen. Nun muss geprüft werden, was sinnvoll ist und in eine gemeinsame Zukunft führen kann.

Bei allem Wettbewerb muss die Deutsche Kreditwirtschaft hier eine gemeinsame Position für die Zukunft entwickeln. Dabei sind technische Herausforderungen und Herausforderungen aus den jeweiligen Geschäftsmodellen zu meistern. Vieles hat dabei mit Aufsehern, mit Kartellrecht und mit der technologischen Weiterentwicklung zu tun. Positiv stimmt, dass alle Beteiligten verstanden haben, dass die Konkurrenzsituation mit neuen Wettbewerbern – und das sind nicht in erster Linie die Fintechs – heute eine andere ist als noch vor fünf Jahren. Die Branche muss jetzt Gas geben, um dieses gemeinsame Zukunftsbild zu entwickeln und sich daran zu orientieren.

PSD2: Arbeit mit Hochdruck

Ein weiteres Thema wird in diesem Herbst sicherlich noch einmal eine große Aufmerksamkeit erfahren: Stichwort PSD2. Es war zunächst hoch problematisch, dass die regulatorischen Vorgaben der EBA den Banken viel zu spät zur Verfügung standen, um sie noch rechtzeitig umsetzen zu können. Alle Beteiligten ar-

und Sparkassen hat es ein bisschen gedauert, bis man etwa realisiert hat, dass auch Kreditinstitute Drittanbieter im Sinne von PSD2 sein und daraus selbst etwas machen können. Aber mittlerweile zeich-

net sich eine Menge spannender Entwicklungen ab. In jedem Falle ist es erfreulich, dass die Ära des weitgehend unregulierten Screen Scraping nun beendet wird. Aufseher wie Banken werden zudem sehr genau darauf achten, dass die regulatorischen Vorgaben beachtet werden.

Im Herbst ist gleichwohl kommunikativ eine schwierige Situation zu erwarten, über die sich die Deutsche Kreditwirtschaft unter anderem schon mit Verbraucherschützern ausgetauscht hat. Warum? Der eine oder andere hat in diesen Tagen wahrscheinlich Post von seiner Bank oder Sparkasse bekommen. Es sind dabei teilweise Briefe unterwegs, die von Juristen für Juristen geschrieben zu sein scheinen. Es ist schon eine Krux: Die Kreditinstitute müssen die Sachverhalte so formulieren, um auf der rechtlich sicheren Seite zu sein. Aber je juristischer die Texte ausfallen, umso größer ist die Aufgabe der Kre-

die Banken und Sparkassen müssen und sie werden ihren Kunden die Veränderungen aufzeigen und ihnen immer wieder verdeutlichen, selbst auf die Risiken zu achten. Denn der Kunde ist hier in der

„Der Kunde entscheidet, wem er Zugang zu seinen (Konto-)Daten gewährt.“

Verantwortung, der Kunde entscheidet, wem er Zugang zu seinen (Konto-)Daten gewährt.

Technologie und Wettbewerb im raschen Wandel

Banken, Sparkassen und Verbraucherschützer haben ein gemeinsames Interesse daran, dass der Übergang in die PSD2-Welt gut gelingen wird, auch weil er wirklich viele neue Chancen eröffnet – für Kunden, für die Wirtschaft, für die Finanzbranche. Doch wie so oft bei regulatorischen Vorhaben – gerade auf europäischer Ebene – auch bei der PSD2 kann man immer wieder lernen. Das unterstreicht auch die rückblickende Einschätzung eines hohen Beamten des Bundesfinanzministeriums. Sein Tenor: Als die PSD2 vor rund fünf Jahren entworfen wurde, war eine der Grundideen, Drittanbieter wie etwa Fintechs gegenüber den Kreditinstituten ein bisschen nach vorne zu bringen und ihnen die Möglichkeit zu geben, an Kontodaten zu kommen. Der Idee nach sollten „den Kleinen“ bessere Wettbewerbsbedingungen ermöglicht werden. Mittlerweile wollen jetzt aber nicht in erster Linie Fintechs an die Kontodaten, sondern die Interessenten sind bekanntlich alle ein bisschen größer und haben zum Teil schon sehr viel Erfahrung mit der Datenökonomie. Sie werden die Kunden der Banken und Sparkassen sicherlich mit vielen attraktiven, neuen Ideen begeistern wollen. Die Finanzbranche muss ihrerseits erst noch lernen, was sie aus PSD2 machen kann. Da ist noch Luft nach oben.

Einerseits war es also ein positiver Ansatz, mit Regulierung Märkte zu beför-

„Die PSD2 ist eine völlig neue Welt.“

beiten mit Hochdruck hieran, um zum Stichtag im September fertig zu werden. Zwar unken schon einige Wettbewerber, dass die Kreditinstitute es nicht rechtzeitig schaffen und die Schnittstelle nicht gut funktionieren wird. Aber in allen drei Säulen der Deutschen Kreditwirtschaft sind die Beteiligten in höchsten Maße engagiert, um das Projekt gut hinzubekommen.

Jedem sollte klar sein: Die PSD2 ist eine völlig neue Welt. Auch in den Banken

ditwirtschaft, den Menschen zu erklären, dass und warum sich gerade eine Menge verändert. Die Kunden müssen genau wissen, was sie tun, wenn ihnen Drittanbieter ein tolles Angebot machen. Dazu braucht dieser nämlich erst einmal den Zugang zum Konto, und der wird in Zukunft nur über eine Zweifaktor-Authentifizierung möglich sein. „Zweifaktor-Authentifizierung“ – allein schon diese Begrifflichkeit, das klingt ähnlich schön wie der derzeit auch aktuelle „antizyklische Kapitalpuffer“. Aber das hilft alles nichts,

dern, aber andererseits zeigt die Entwicklung, wie schnell sich mit der Zeit nicht nur Technologie, sondern auch die Wettbewerbssituationen verändern und wie schwer – wenn nicht gar unmöglich – es für den Gesetzgeber und für den Regulierer ist, das alles zu antizipieren. Manchmal sieht die Situation, wenn ein Gesetz in Kraft tritt, schon völlig anders aus als zu dem Zeitpunkt, als die Idee beim Gesetzgeber aufgekommen ist. Und das gilt eben auch für das Thema Veränderungen bei der Infrastruktur. Damit kurz zurück zum Thema Girocard: Hier muss Deutschland aufpassen, dass man mit einem europäischen System nichts kaputt macht, bevor man etwas tragfähiges, wettbewerbsfähiges Neues hat.

Für einen erfolgreichen Übergang in die neue PSD2-Welt im Herbst spielen zudem die Themen Sicherheit, Bedrohungspotenzial und Widerstandsfähigkeit eine

strebten mit ihren Finanzdienstleistungen eine Rendite an. Wenn ein Big-Tech Finanzdienstleistungen anbietet, will es Daten sammeln und auswerten – es ist in der Datenökonomie zuhause. Das ist ein völlig anderer Ansatz, auf den sich die Finanzbranche insgesamt einstellen muss. Auch für die Entwicklungen der Plattform-Ökonomie werden Banken sich Fragen stellen müssen. Und ihre Antworten werden unterschiedlich ausfallen. Auch hier werden Daten eine entscheidende Rolle spielen, die Verfügbarkeit, die Nutzbarkeit von Daten, auch wenn die Branche da noch ganz am Anfang ist.

In Deutschland ist die Nutzung von Kundendaten ohnehin ein sensibles, ein Kulturthema. Was machen Kreditinstitute eigentlich mit den Kundendaten? Wie weit dürfen sie gehen? Wie weit sollen sie gehen? Welche Ansprüche, welche Erwartungen haben ihre Kunden? Das ist ganz klar eine Generationenfrage, die hat

zeigt, welche Musik heute im Zahlungsverkehr ist. Bei den technologischen Neuerungen ist die hiesige Branche mittendrin und dabei. Sie macht gerne mit beim Euro Retail Payments Board (ERPB), Sepa-Proxy-Look-up oder auch beim Thema Zahlungsanforderungen (Request to pay), das sind wunderbare Aufgaben. Gleiches gilt für die Frage, wie man Personen-an-Personen-Zahlungen (P2P) grenzüberschreitend auf Proxy-Basis organisieren kann, also mit Handnummer oder mit einer E-Mail-Adresse. Da wollen und da werden die deutschen Banken auf jeden Fall ganz vorne mit dabei sein.

Regulierung mit Augenmaß

Eine Binse, doch was digitalisiert werden kann, das wird auch digitalisiert werden. Als Ansporn und Warnung zugleich kann man aus Sicht der deutschen Kreditwirtschaft noch hinzufügen: Wenn es die hiesige Branche nicht macht, machen es die anderen. Und die sind bekanntlich auch sehr gut. An all diesen Themen zu arbeiten, ist herausfordernd, es macht aber auf jeden Fall auch sehr viel Spaß. Vieles wird vorangetrieben, kostet aber auch ziemlich viel Geld, das Banken und Sparkassen erstmal verdienen müssen. Gelegentlich darf man deshalb auch den Politikern zurufen, nicht regelmäßig am Sonntag profitable Banken anzumahnen und an den anderen Tagen tolle Ideen für eine Regulierung zu produzieren, mit der den Banken wieder viel Geld aus der Tasche gezogen wird. Banken wollen lieber Geld ausgeben, um Innovationen voranzubringen, das macht Spaß, übrigens auch jungen Leuten. Diese Themen sind in den Banken nicht langweiliger als in jeder flotten, schicken anderen Branche, in der die Digitalisierung die Welt gerade neu erfindet.

„PSD2: Sicherheit, Bedrohungspotenziale und Widerstandsfähigkeit spielen eine wichtige Rolle.“

wichtige Rolle. Denn: Leider wird die Übergangsphase auch Kriminelle auf den Plan rufen. Also gilt der Appell an die ganze Branche, hellwach zu sein, zu kommunizieren, ihre Kunden zu informieren und sicherzustellen, dass die Schnittstellen dann im Herbst auch entsprechend gut funktionieren. Das gilt nicht nur für die Frage der berühmten NFC-Schnittstelle bei Apple, die sich hoffentlich bald klären wird, sondern das wirft auch Fragen auf, wenn etwa in der Küche mit digitalen Geräten gesprochen wird. Oder speziell: Was ist eigentlich mit Alexa-Daten, wenn sie eine Bank betreffen? Wieso könnte Alexa wissen, was in der Bank los ist, aber die Bank nicht, was der Kunde mit Alexa veranstaltet?

Umgang mit Daten

Das führt wiederum zurück zum Thema Daten. Hier treffen zwei (Erfahrungs-) Welten aufeinander: Die Kreditinstitute

auch viel mit der Kundenstruktur zu tun und fällt daher von Bank zu Bank sehr unterschiedlich aus. Manche Kunden, manche Banken erwarten schon viel mehr an Komfort, an „Convenience“ und manche sagen: Sei bloß vorsichtig! Daher sollte in der Plattform- und Daten-Ökonomie jede Bank wissen, welche Rolle Daten in ihrem Geschäftsmodell und bei ihrem Kundensegment spielen, was sie den Kunden bieten kann und was sie ihnen bieten muss. Die Big-Techs sind schon längst da und werden mehr und mehr prägender Teil des Lebens der Kunden.

So ist auch das Smartphone mittlerweile aus dem Leben der allermeisten Kunden nicht mehr wegzudenken. Das will die Branche nutzen: Gerade auf diesem Feld gibt es in Deutschland viele gute Überlegungen – etwa rund um die Girocard. Vieles von dem, was auf dem vorangegangenen Bundesbanksymposium zum Zahlungsverkehr vor zwei Jahren diskutiert wurde, ist heute Wirklichkeit und

Der Beitrag basiert auf einer Rede des Autors anlässlich des Bundesbanksymposiums „Zahlungsverkehr und Wertpapierabwicklung in Deutschland im Jahr 2019“ am 29. Mai 2019 in Frankfurt am Main.

Die Zwischenüberschriften sind teilweise von der Redaktion eingefügt.