ONLINE-BEZAHLVERFAHREN

Zwischenlösung für Paydirekt

Zum Jahresende 2018 hatten die in der „Paydirekt Beteiligungsgesellschaft privater Banken mbH" gebündelten 12 „Poolbanken" ING, HVB, Targobank, OLB, Degussa Bank, Nationalbank, Südwestbank, Flessabank, MLP, Volkswagen Bank, Consorsbank und Santander ihre Gesellschafteranteile von zusammen 11,1 Prozent an Paydirekt gekündigt. Nun ist die Frage geklärt, wie es damit weitergeht: Zum Stichtag 1. Januar 2020 haben Deutsche Bank und Commerzbank die Anteile der Poolbanken zu gleichen Teilen übernommen. Damit halten die beiden Großbanken seit Januar 2020 jeweils 16,67 Prozent an Paydirekt, die Genossenschaftsbanken und die Sparkassen (vertreten durch die GIZS) halten die übrigen zwei Drittel.

ING, OLB, Degussa-, Targo- und Hypovereinsbank werden auch nach ihrem Ausstieg aus dem Gesellschafterkreis Paydirekt unverändert weiterhin anbieten, wechseln aber „von ihrem bisherigen Investorenstatus in einen Teilnehmerstatus", wie es offiziell heißt. Den soll künftig wohl auch die MLP Bank haben, die demnächst ebenfalls Paydirekt anbieten will. Wie genau dieser Teilnehmerstatus aussieht – ob beispielsweise eine Lizenzgebühr gezahlt wird – wird ebenso wenig bekannt gegeben wie die Frage nach einem möglichen Kaufpreis für die Anteile der aus dem Gesellschafterkreis ausgeschiedenen Poolbanken beantwortet wird.

Durch die Anteilsübertragung wird die Gesellschafterstruktur vereinfacht, heißt es von Paydirekt. So könnten Entscheidungen künftig schneller, mit weniger Partnern getroffen werden. Ob das tatsächlich die Intention derjenigen Banken war, die sich von ihren Paydirekt-Anteilen getrennt haben, sei einmal dahingestellt. Wäre es wirklich nur darum gegangen, künftig schneller entscheidungsfähig zu werden, dann hätte es vermutlich nicht so lange gedauert, bis man vermelden konnte, wer denn nun die freiwerdenden Anteile übernimmt, sondern man hätte beides in einer Meldung veröffentlichen können. Nach einer einjährigen „Denkpause" sieht es nun eher danach aus, als wären Deutsche Bank und Commerzbank nolens volens in die Bresche gesprungen.

Das muss gleichwohl nicht von Nachteil sein – jetzt vielleicht weniger denn je. Sondern auch dann, wenn es ursprünglich nicht so geplant gewesen sein sollte und man nun im Grunde nur aus der Not eine Tugend macht, gilt doch bei den Strukturen: Weniger ist mehr. Gerade deshalb arbeitet ja auch die Deutsche Kreditwirtschaft unter dem Arbeitstitel X-Pay an einem neuen Payment-Gesamtkonzept.

Bis das soweit ist, darf es bei Paydirekt – wie bei anderen Diensten auch – keinen Stillstand geben, das Innovationstempo im digitalen Zeitalter ist bekanntlich rasant. Dafür müssen Entscheidungen getroffen werden – und das darf nicht ewig dauern, wenn denn Paydirekt am Markt nicht vollends abgehängt werden soll. Je weniger Beteiligte hier mitsprechen und sich einig werden müssen, umso besser ist das wahrscheinlich. Das gilt umso mehr, als man wohl davon ausgehen darf, dass auch Paydirekt in das künftige Payment-Gesamtkonzept eingebracht werden soll. Red.

DIE ZAHL

9,5 Prozent der Deutschen beantworten die Frage „Soll Bargeld in Deutschland abgeschafft werden?" mittlerweile mit „ja". Das geht aus einer vom 13. Dezember 2019 bis 14. Januar 2020 durchgeführten bevölkerungsrepräsentativen Online-Umfrage von Yougov hervor, an der 5 062 Personen teilnahmen. Die große Mehrheit von 87,8 Prozent spricht sich immer noch gegen eine Bargeldabschaffung in Deutschland aus. Wie sehr das Thema polarisiert, zeigt sich am geringen Anteil derjenigen, die mit „weiß nicht" geantwortet haben: Nur jeder 37. Teilnehmer hatte keine Meinung zum Thema Bargeldabschaffung. Red.

REGULIERUNG

PSD2 – Online-Handel spielt auf Zeit

Erst die Hälfte der Online-Händler in Deutschland ist auf die starke Kundenauthentifizierung vorbereitet und hat ihre Prozesse angepasst. Das geht aus ersten Zahlen zur ECC-Payment-Studie hervor, die am 3. März dieses Jahres erscheint.

Der hohe Anteil der Säumigen lässt sich in zweierlei Hinsicht deuten: Zum einen lässt sich aus dieser Zahl schließen, dass die von der BaFin gewährte Gnadenfrist bis zum Jahresende 2020 notwendig war. Gleichzeitig führt eine solche Fristerweiterung immer auch dazu, dass ein Teil der betroffenen Akteure das Tempo, mit dem die Anpassungsprozesse vorangetrieben werden, deutlich reduziert. Das ist der Studie zufolge auch bei der starken Kundenauthentifizierung der Fall.

Der begrenzte Eifer des Handels, die Bezahlprozesse entsprechend anzupassen, ist einerseits verständlich – fürchten doch viele sinkende Konversionsraten. Andererseits könnte ein Verschleppen dazu führen, dass in vielen Fällen die Zeit für die Umsetzung letztlich doch wieder mehr als knapp wird. Wer dann erneut den Termin reißt, dem drohen nach dem 31. Dezember 2020 Strafzahlungen und eben doch die höheren Abbruchquoten beziehungsweise die Zurückweisung von Transaktionen. Auf eine neuerliche Verschiebung zu hoffen, ist sicher nicht ratsam. Red.

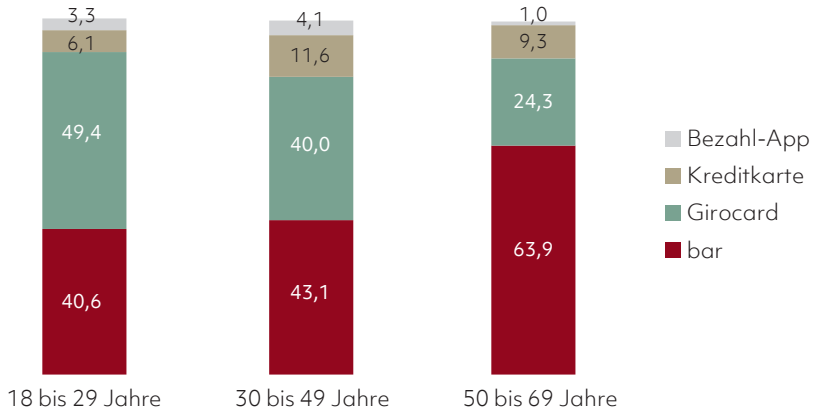
BEZAHLVERHALTEN

Eine evolutionäre Entwicklung

„Deutschland ist immer noch Bargeldland". So titelt Verivox die Pressemitteilung, mit der die Ergebnisse einer im Oktober 2019 durchgeführten Umfrage unter 1 000 Bundesbürgern ab 18 Jahre publiziert werden. Und tatsächlich: Die Frage danach, wie sie einen Supermarkteinkauf in Höhe von 20 Euro typischerweise bezahlen würden, beantwortete die Mehrheit mit „bar". Diese Mehrheit ist aber mit 51,1 Prozent der Befragten nur knapp und be-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Jüngere bezahlen 20 Euro bevorzugt per Girocard



Wie Verbraucher einen Supermarkteinkauf in Höhe von 20 Euro typischerweise bezahlen.
in Prozent, n = 1 000 Quelle: Verivox

deutet im Umkehrschluss, dass mittlerweile fast jeder Zweite die 20 Euro nicht mehr in bar bezahlen würde. Mehr als jeder Dritte (35,3 Prozent) greift in einem solchen Beispielfall zur Girocard, fast jeder Zehnte (9,7 Prozent) zur Kreditkarte und 2,9 Prozent nutzen eine Bezahl-App.

Dass die Anteile der verschiedenen Bezahlarten sich nach Altersgruppen unterscheiden, wird niemanden überraschen: Unter den Befragten über 50 Jahre bezahlen fast zwei Drittel (63,9 Prozent) den 20-Euro-Einkauf in der Regel bar. Dieser Anteil sinkt jedoch, je jünger die Befragten sind. Bei den unter 30-Jährigen zahlt bereits jeder Zweite (49,4 Prozent) bevorzugt per Girocard – mehr als doppelt so viel wie bei den über 50-Jährigen. Bargeld nennen unter den unter 18- bis 29-Jährigen hingegen nur 40 Prozent. Diese Zahlen zeigen: Der Trend geht auch bei kleineren Beträgen weg vom Bargeld – noch allerdings per Karte und nicht per Smartphone.

Mobile Payment spielt bislang in keiner Altersgruppe eine herausragende Rolle. Am höchsten ist dieser Anteil bei den 30- bis 49-Jährigen mit 4,4 Prozent, gefolgt von den 18- bis 29-Jährigen mit 3,3 Prozent.

Den Trend weg vom Bargeld bestätigen auch die Antworten auf die Frage, ob die Befragten sich vorstellen können, irgendwann auf Bargeld zu verzichten und nur noch elektronische Bezahlverfahren zu verwenden: Weniger als die Hälfte der Probanden beantwortet dies mit „nein/eher nein".

Für mittlerweile jeden Dritten ist der Umfrage zufolge ein Bargeldverzicht vorstellbar (ja/eher ja, 33,4 Prozent). Das ist kein Widerspruch zu der Tatsache, dass nur etwa jeder Zehnte eine Abschaffung des Bargelds begrüßen würde. Die Lücke zwischen beiden Zahlen belegt vielmehr, dass eine wachsende Zahl Verbraucher zwar bevorzugt bargeldlos zahlt und immer weniger Bargeld braucht, dass viele Menschen auf die Möglichkeit, Bargeld nutzen zu können, jedoch nicht verzichten wollen. Im Grunde ist das wie mit den Bankfilialen, auf die viele Kunden nicht verzichten wollen, auch wenn sie die Filiale immer seltener aufsuchen. 18,2 Prozent sind deshalb auch unentschlossen.

Die immer wieder aufflammende Diskussion über ein Bargeldverbot beziehungsweise die Abschaffung von Scheinen und Münzen ist insofern vielleicht eher kontraproduktiv, da sie den Widerspruch gegen dirigistische Eingriffe fördert. Die Bundesbank tut also vermutlich gut daran, diese „Trotzreaktionen" nicht durch Maßnahmen zur Bargeldrestriktion zu befördern, sondern der evolutionären Entwicklung ihren Lauf zu lassen. Die schreitet ganz von selbst voran. Red.

BARGELD

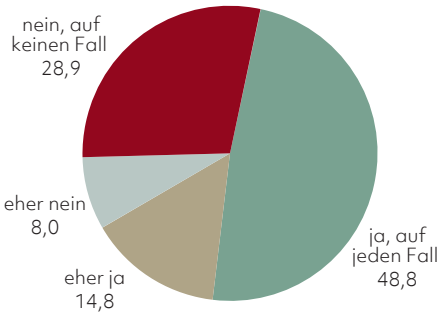
Das Ende des Cent?

In Kleve war die 2016 gestartete Einzelhandelsinitiative zur Abschaffung der 1- und 2-Cent-Münzen nicht erfolgreich. Nach dem niederländischen Vorbild wollte man dort durch Auf- oder Abrunden auf den nächsthöheren oder -niedrigeren 5-Cent-Betrag für weniger Kleingeld in Kassen und Portemonnaies sorgen. Bei den deutschen Kunden kam die Idee allerdings nicht so gut an, weshalb das Projekt mittlerweile weitgehend eingeschlafen ist. Anscheinend fürchteten viele Kunden, durch das Runden unter dem Strich draufzuzahlen. Eine Studie der Deutschen Bundesbank und EHI bestätigt dieses Empfinden sogar in gewissem Sinn: Sie kam zu dem Schluss, dass das Auf- und Abrunden im Schnitt zu einer Preiserhöhung um 0,02 Prozent führt.

Neuer Rückenwind für die Gegner der kleinen Münzen kommt aber jetzt aus Brüssel: Im Arbeitsprogramm der neuen EU-Kommission findet sich im Annex 2 unter der Rubrik „An economy that works for people" der Punkt 34: Einheitliche Rundungsregeln. Dabei geht es um eine Evaluierung des Gebrauchs von 1- und 2-Cent-Münzen und die Möglichkeit, europaweite Rundungsregeln einzuführen, um so die kleinen Münzen abzuschaffen.

Die Kommission Ursula von der Leyens bezieht sich dabei auf einen Bericht der Vorgängerkommission an das Europäische Parlament und den Rat über die jüngsten Entwicklungen im Bereich der Euro-Münzen vom November 2018. Darin wurde festgehalten, dass der Anteil der kleinen Münzen fast die Hälfte aller in Umlauf befindlichen Münzen ausmacht, Tendenz steigend, dass in der Mehrzahl der Fälle von einer „einseitigen Verwendung" auszugehen ist, sprich: Der Kunde bekommt das Kleingeld häufiger als Wechselgeld heraus, als er es selbst zum Bezahlen verwendet. In einigen EU-Ländern ist das Runden auf die nächsten fünf Cent

Stimmungsbild 2020: Mehrheit der Verbraucher für Abschaffung



in Prozent, n = 5 012, Umfragezeitpunkt: 28./29. Januar 2020 Quelle: Civey

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

deshalb schon eingeführt worden: In Finnland (seit 2002), in den Niederlanden (seit 2004), in Belgien (seit 2014 freiwillig), Irland (2015) und Italien (2017). Zum Zeitpunkt des Berichts war allerdings weder in Belgien noch in Italien das Runden zur gängigen Norm geworden. Daraus lässt sich also noch kein EU-weiter Trend zum Runden ableiten.

Auch auf die Einstellung der EU-Bürger zu der Rundungsfrage geht der Bericht von 2018 ein: In den meisten EU-Ländern beantwortete laut Eurobarometer 2017 die Mehrheit der Verbraucher die Frage, ob sie eine Abschaffung der 1- und 2-Cent-Münzen befürworten würden, mit „ja". In Deutschland waren das – genau wie im Durchschnitt der Euro-Zone – 64 Prozent. Eine repräsentative Civey-Umfrage zeigte am 29. Januar 2020 ein ähnliches Ergebnis. Dort beantworteten 48,8 Prozent die Frage mit „ja, auf jeden Fall", weitere 14,8 Prozent mit „eher ja". Gegenüber den Daten des Eurobarometers 2017 hat sich das Stimmungsbild in Sachen Zustimmung also nicht verändert. Den großen Aufschrei würde es also vermutlich nicht geben, wenn die EU das Runden tatsächlich verbindlich vorschriebe.

Hauptargument gegen die kleinen Münzen sind die Herstellungs- und Transportkosten sowie die Kosten, die im Einzelhandel durch die damit entstehenden Kassierzeiten und das Zählen entstehen – ein Argument, das sicher nicht von der Hand zu weisen ist. Würde man daran jedoch tatsächlich die Abschaffung der Münzen festmachen, dann wäre das nach der Interchange-Regulierung ein zweiter Eingriff in den Zahlungsverkehr, von dem vielleicht der Handel profitiert, nicht aber der Kunde. Denn das Interchange-Beispiel zeigt, dass beim Kunden von den Kostenvorteilen kaum etwas ankommen dürfte. Zudem würde nach der Abschaffung der 500-Euro-Banknote der Bargeldgebrauch nun auch vom unteren Ende her eingeschränkt. Auch deshalb spricht der CSU-Europaparlamentarier Markus Ferber von einem Einstieg in den Ausstieg aus dem Bargeld.

Wie bei fast jeder regulatorischen Maßnahme würde es auch hier Verlierer geben. Dazu zählt sicher die Branche der Geld- und Wertdienstleister, deren Geschäftspotenzial schon durch das Fortschreiten des bargeldlosen Zahlens tendenziell immer weiter schrumpft. Dazu zählen aber sicher auch diejenigen gemeinnützigen Organisationen, deren Sammelbüchsen für eben das „überflüssige" Kleingeld landauf landab an den Kassen stehen. Ihnen dürfte vermutlich einiges an Einnahmen wegbrechen. Denn ob die Menschen dann künftig auch ihre 5-Cent-Münzen dort einwerfen, ist zumindest nicht sicher.

Freunde des Cent müssen sich – wenn denn das Ende der kleinen Münzen kommt – zwischen zwei Optionen entscheiden: mit dem Runden zu leben oder centgenau bargeldlos zu bezahlen. Wohin sich die Waagschale neigt, lässt sich nicht sicher voraussagen. Es ist gut möglich, dass das Ende des Cent die Verdrängung des Bargelds weiter vorantreibt. Denkbar ist aber ebenso, dass mancher eher am Bargeld festhält, wenn der Umgang mit dem Kleingeld entfällt und dadurch auch die Barzahlung in puncto Schnelligkeit im Vergleich mit dem bargeldlosen Bezahlen wieder aufholt. Red.

MÄRKTE

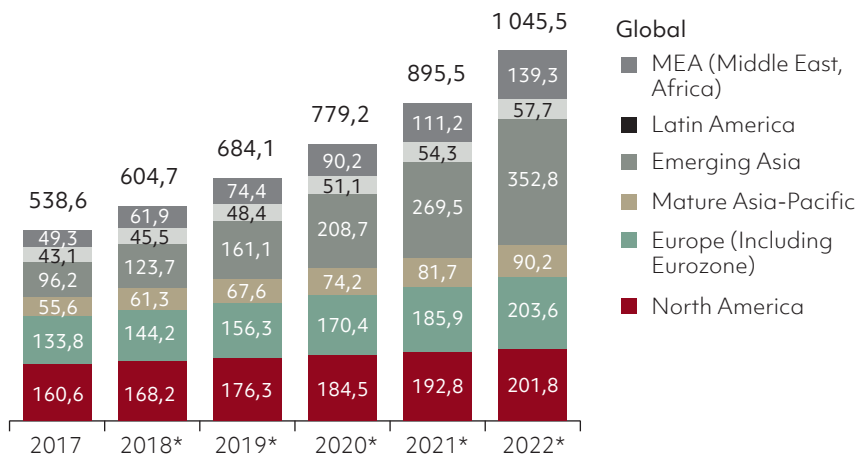
Die USA fallen zurück

Lorbeeren, auf denen man sich ausruht, sind schnell leicht zerdrückt. So ging es nicht nur Gaius Julius Caesar in Asterix. So scheint es auch den USA, das Mutterland der Kartenzahlungen zu gehen. Das lässt sich aus dem World Payments Report 2019 von Capgemini herauslesen.

2017 war Nordamerika demnach im Regionenvergleich mit 160,6 Milliarden bargeldlosen Transaktionen der größte bargeldlose Markt weltweit, vor Europa mit 133,8 Millionen Transaktionen. Schon 2019 hat Europa den zweiten Platz an die Region „Emerging Asia" verloren, zu der unter anderem China, Hongkong, Indien und Taiwan zählen. Nordamerika lag im vergangenen Jahr mit 176,3 Milliarden Transaktionen noch vor den Asiaten mit 161,1 Milliarden Transaktionen, Europa folgt mit 156,3 Milliarden Transaktionen auf Rang 3. Und in diesem Jahr wird auch Nordamerika von Asien überholt werden, so die Prognose – und das deutlich: 208,7 Milliarden bargeldlose Transaktionen dort werden dann 184,5 Milliarden in Nordamerika und 170,4 Milliarden Bezahlvorgänge in Europa gegenüberstehen.

Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der bargeldlosen Transaktionen von 2017 bis 2022 schätzt die Untersuchung weltweit auf 14,0 Prozent, in der Region „Emerging Asia" auf 29,7 Prozent, in Europa auf 8,5 Prozent und in Nordamerika auf 4,7 Prozent. So würde Europa im Jahr 2022 im Regionenvergleich wieder auf Platz zwei landen, mit 203,6 Milliarden bargeldlosen Transaktionen knapp vor Nordamerika (201,8 Milliarden Transaktionen).

Anzahl der weltweiten bargeldlosen Transaktionen nach Region, 2017 bis 2022



(Anzahl in Milliarden, *Prognose)

Quelle: Capgemini

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Das vergleichsweise hohe Wachstum in Europa führen die Studienautoren nicht zuletzt auf verschiedene innovations- und wettbewerbsfördernde Initiativen zurück (gemeint ist vermutlich nicht zuletzt die PSD2). Für Nordamerika dagegen werden Verzögerungen bei der Modernisierung der Infrastruktur, zu wenig Anreize durch die Regulatorik und der andauernde Gebrauch von Schecks festgestellt, der im Jahr 2017 noch zehn Prozent der bargeldlosen Transaktionen ausmachte. Die verzögerte EMV-Chip-Migration in den USA schlägt sich hier ebenso nieder wie die Abneigung des Handels dagegen, neue Technologien einzuführen, die ein Upgrade oder Ersetzen der bisherigen Infrastruktur erfordern. Und die Untätigkeit der US-Regulatoren, Instant Payments voranzutreiben und Open Banking zu unterstützen, habe Innovationen im Payment behindert, lautet das Urteil. Ob das all jenen, die unter der europäischen Regulatorik leiden, ein Trost sein kann? Red.

BEZAHLVERHALTEN

Top und Flop

Die Mitte Januar veröffentlichten Zahlen der Deutschen Bundesbank zum Zahlungsverhalten in Deutschland haben einen Schönheitsfehler: Die zugrunde liegende Befragung fand bereits von April bis Juli 2019 statt. Da sich seitdem in Sachen kontaktloses und mobiles Bezahlen in Deutschland einiges getan hat, relativiert dieser Zeitverzug die Aussagekraft der Zahlen. Der Anteil der Befragten, die über kontaktlose Karten verfügen, dürfte beispielsweise mittlerweile noch höher sein. Ohnehin verfügten möglicherweise schon zum Zeitpunkt der Umfrage in der Realität weit mehr Menschen über eine NFC-fähige Karte als die Umfragedaten widerspiegeln. Denn es ist nun einmal eine altbekannte Tatsache, dass der Durchschnittsverbraucher nur eine eher unklare Vorstellung davon hat, über welche Funktionen die Karten in seinem Portemonnaie tatsächlich verfügen.

Ganz absurd sind die Zahlen der Bundesbank allerdings auch nicht. Denn noch immer gibt es in Deutschland Bankkunden – der Chronist eingeschlossen –, deren Girocard tatsächlich noch nicht über eine Kontaktlosfunktion verfügen und die vielleicht auch noch eine Weile auf eine entsprechende Karte warten müssen.

Wichtiger als die Zahlen zum Kartenbesitz sind allerdings die zur Kartennutzung. Und hier sind die Zahlen der Bundesbank sowie die von der deutschen Kreditwirtschaft vorgelegten eindeutig: Die Nutzung des kontaktlosen Zahlens steigt stetig an. Keine andere Innovation im Bereich des bargeldlosen Bezahlens bisher ist von den Nutzern so gut angenommen worden. Das ist die eigentliche Botschaft aller Erhebungen zu diesem Thema – und die ist umso wichtiger, als die deutsche Kreditwirtschaft mit gut gemeinten, aber wenig erfolgreichen Innovationen schon einiges an Lehrgeld gezahlt hat.

Auch dazu hat die Bundesbank wieder eine Zahl parat: Auf die Frage danach, welches Bezahlverfahren Online-Shopper bei ihren Einkäufen im Netz üblicherweise verwenden, antworteten lediglich 8 Prozent unter anderem mit „Paydirekt". Damit ist das Online-Bezahlverfahren der deutschen Kreditwirtschaft weiterhin Schlusslicht unter allen abgefragten Bezahlverfahren.

Mobile Payment: Es geht auch ohne

In Frankfurt gibt es einen Seismografen zum Bezahlverhalten, erzählt Michael Weidmann, Vorstandsmitglied der Sparda-Bank Hessen: eine Starbucks-Filiale im Einkaufszentrum Sky Plaza unweit der Frankfurter Messe. An gewöhnlichen Tagen ist dort morgens die Warteschlange überschaubar; alle bezahlen ihren Kaffee in bar. Zu Messezeiten wächst die Schlange um ein internationales Publikum an. Jeder von ihnen bezahlt mit seinem Mobiltelefon. Das zeigt deutlicher als alle Umfragen, dass sich das Bezahlverhalten in Deutschland von dem in vielen anderen Ländern unterscheidet.

Die Bank sieht deshalb auch kein Defizit in der Tatsache, dass sie bisher keine Lösung zum mobilen Bezahlen anbietet – es gebe keine Kundennachfrage danach, so Weidmann. Und mit Blick auf Apple Pay sagt der Vorstandsvorsitzende Michael Müller sogar provokant: „Apple Pay braucht niemand."

Übermäßig Smartphone-affin scheinen die 352 290 Kunden der Sparda-Bank Hessen tatsächlich nicht zu sein, wenn es um das Bezahlen geht. Der Service „Sparda Bargeld", mit dem via Handy bei allen Barzahlen-Partnern im Einzelhandel Bargeld vom Konto abgehoben werden kann, wurde im Jahr 2019 von rund 200 Kunden im Monat genutzt, inzwischen sind es etwa 500. Das ist zwar eine ordentliche Steigerung, reicht aber doch nur für eine rechnerische Nutzerquote von 0,14 Prozent – obwohl sich damit mancher Weg zum Geldautomaten sparen ließe und der Service noch bis zum Jahresende 2020 entgeltfrei angeboten wird. Echte Nachfrage sieht anders aus. Red.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Daran dürfte sich auch von August bis Dezember 2019 nicht gar so viel geändert haben.

Auch bei P2P-Lösungen zum Versenden von Geld an Familie und Freunde ist das größte kreditwirtschaftliche Angebot, Kwitt, deutlich abgeschlagen. 18 Prozent der Befragten haben der Bundesbank-Umfrage zufolge hierfür schon einmal Paypal genutzt – bei Kwitt waren es lediglich 3 Prozent. Das liegt sicher auch, aber bei Weitem nicht allein an mangelnder Bekanntheit. Denn in Sachen Bekanntheit ist der Vorsprung von Paypal nicht einmal so groß: Das Paypal-Angebot kennen 36 Prozent der Befragten, Kwitt 30 Prozent. Das ist sicher ausbaufähig. Mindestens ebenso stark müsste indessen an der Aktivierung gearbeitet werden, um die Nutzerzahlen in die Höhe zu bringen. Red.

INTERNET DER DINGE

Mastercard richtet den Blick auf das Fahrzeug

Das Internet der Dinge verändert auch das Bezahlen. Das haben Mastercard und Visa schon lange vorausgesagt. Ganz so unsichtbar wie in Science-Fiction-Filmen wird das Bezahlen wohl nicht werden – das verhindert schon das Verbraucherschutzrecht. So ist die erste IoT-Anwendung, der Dash-Button von Amazon mittlerweile vom Markt verschwunden, weil er zwar das Bestellen von Waschmittel und anderen Gütern stark vereinfachen konnte, die Preisinformation aber nicht gegeben war. So unsichtbar, dass der Verbraucher nicht sieht, wann er wie viel bezahlt, so haben es die Gerichte entschieden, darf der Bezahlvorgang nicht werden.

Den Dash-Button wird man aber wohl unter der Rubrik Kinderkrankheiten verbuchen können. Denn dass der Kunde wissen muss, wann er gerade welchen Betrag bezahlt, muss der Bequemlichkeit beim Bezahlen und auch neuen Bezahlszenarien in Verbindung mit vernetzten Geräten, keinen Abbruch tun.

An vorderster Front steht hier – auch in Zeiten der Verkehrswende – das Auto. Schließlich gibt es in Verbindung mit dem Fahrzeug eine Fülle von Dienstleistungen, die künftig von unterwegs gebucht und bezahlt werden können. Das fängt an mit Funktionen wie Sitzheizung oder Navigationsgerät, die künftig serienmäßig verbaut werden, aber nach Bedarf individuell zugebucht werden können. Über die Bordelektronik sollen sich aber künftig auch Parkplätze oder der Kaffee an der nächsten Tankstelle vorbuchen und dann auch bezahlen lassen. In Ländern mit Mautstellen auf den Autobahnen muss das vernetzte Fahrzeug auch die Maut entrichten können. Kein vernetztes Gerät hat das Zeug dazu, so viele neuartige Bestell- und damit auch Bezahlsituationen zu kreieren wie das Auto.

Dass Mastercard als Investor bei dem Frankfurter Fintech Ryd eingestiegen ist, ist deshalb nur folgerichtig. Denn wenn Bezahlvorgänge künftig nicht mehr länger nur vom PC, dem Tablet oder Smartphone aus initiiert werden, sondern verstärkt auch vom Auto aus, dann wird es umso wichtiger, diese Entwicklung nicht nur zu verfolgen, sondern dabei mitzuwirken und das Fahrzeug auch zu einer sicheren Bezahlplattform zu machen. Es geht also nicht allein darum, die eigene Position zu sichern, sondern auch darum, Erfahrungen im Zahlungsverkehr einzubringen. Red.

Das Fahrzeug wird zur Daten- und Bezahlplattform

HANDEL

Kreditkartenakzeptanz im Niedrigpreissektor

Wenn es noch eines Beweises dafür gebraucht hätte, dass auch in Deutschland das bargeldlose Bezahlen rasant auf dem Vormarsch ist, dann wäre es diese Meldung: Tedi akzeptiert American Express. Denn diese neue Akzeptanzpartnerschaft zeigt dreierlei.

Erstens: American Express ist (primär mit dem Payback-Portfolio) im deutschen Massenmarkt angekommen. Die Marke steht nicht mehr länger ausschließlich für eine gehobene Klientel, die vorwiegend Bedarf an Einsatzmöglichkeiten im klassischen „Travel & Entertainment-Bereich" hat, sondern verfügt mittlerweile über eine breit gefächerte Kundenklientel, die die Amex-Akzeptanz für eine Vielzahl von Akzeptanten interessant macht.

Zweitens: Die Interchange-Regulierung wirkt, sodass die Kreditkartenakzeptanz auch für Händler mit geringeren Durchschnittsbons – und dazu darf man den Nonfood-Filialisten Tedi, dessen Preise sich großenteils im Bereich zwischen einem und fünf Euro bewegen – sicher zählen, kein Tabu mehr ist, sondern mehr und mehr zur Normalität wird. American Express unterliegt als Drei-Parteien-System zwar nicht der Regulierung, hat aber dennoch davon profitiert.

Drittens: Die Kunden in Deutschland bezahlen immer häufiger auch Einkäufe mit kleineren Durchschnittsbons per Karte. Und sogar die Kreditkarte ist in diesem Kleinbetragssegment auf dem Vormarsch. Es geht doch! Red.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

REGULIERUNG

Interchange 2.0 – gleiches Recht für alle

Die 2019 gestartete Evaluierung der Interchange-Regulierung ist noch nicht abgeschlossen. Mitte 2020 will die EU-Kommission dem EU-Parlament und dem Rat den Bericht über die Auswirkungen der Regulierung vorlegen. An der durch das Beratungsunternehmen EY durchgeführten Marktanalyse hatte sich zuletzt auch das Girocard-System beteiligt.

Noch ist es um das Thema erstaunlich ruhig. Das mag daran liegen, dass die wesentlichen Diskussionen ohnehin eher hinter den Kulissen stattfinden, aber auch daran, dass die Positionen im Wesentlichen bekannt sind. Der Handel will prinzipiell möglichst wenig für die Akzeptanz von Zahlungsinstrumenten bezahlen – ob sich das nun Interchange nennt oder anders. Händler klagen deshalb nach wie vor, dass durch die Kreativität der Karten-Schemes bei der Neueinführung von Gebühren beim Handel von der Kostensenkung wenig angekommen sei. Das ist auch ein Argument dafür, dass die Kunden nicht wie versprochen profitiert, sondern eher in Form höherer Kartengebühren draufgezahlt haben. Wo also der Handel eher ein weiteres Anziehen der Daumenschrauben begrüßen würde, wünscht sich die Bankenseite eine Lockerung der Regulierung und weckt vorsichtige Erwartungen, dass es dazu tatsächlich kommen könnte.

Tatsächlich hat die EU-Kommission angekündigt, neben der Angemessenheit der geltenden Interchange-Sätze auch Gebrauch und Kosten verschiedener Zahlungsmethoden und das Ausmaß des Markteinstritts neuer Player, neuer Technologien und innovativer Geschäftsmodelle in Betracht zu ziehen.

Eine echte Lockerung der Vorgaben im Sinne einer Anhebung der Obergrenzen ist vermutlich eher nicht zu erwarten. Wenn die Regulierung die Wettbewerbsbedingungen nicht einseitig zulasten der etablierten Player verzerren soll, wäre es jedoch an der Zeit für einen neuen Zuschnitt der Regeln, der wirklich gleiches Recht für alle schafft. Anstatt sich einseitig auf das als „Bankenkartell" verstandene Preisgefüge der etablierten Kartenschemes zu fokussieren, müsste man vielleicht auch die von den Bigtechs gestellten Konditionen unter die Lupe nehmen. Eine Marktmacht, die es Partnern schwer macht, sich zu verweigern, wird man ihnen nicht absprechen können. Und gerade die Marktmacht war es ja, mit der die Interchange-Regulierung für Mastercard und Visa ursprünglich gegründet wurde.

Mit der PSD2 hat sich der EU-Regulator auf den Weg gemacht, im Payment gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle zu schaffen. Die Interchange-Regulierung 2.0 wäre dazu geeignet, dies auch an der Preisfront zu tun. Denn solange die Regulierung sich ausschließlich auf die Entgelte bei Kartenzahlungen konzentriert, läuft sie Gefahr, eben diese zu verdrängen – ein Trend, den Online-Händler im Kontext mit der starken Kundenauthentifizierung ohnehin erwarten.

Dem Ziel, für mehr Wettbewerb und Innovation zu sorgen, kommt man so jedenfalls nicht näher – und schon gar nicht der Forderung nach einem starken europäischen Payment-Scheme, nach dem die Politik zu Recht immer lauter ruft und zu dem die Vorbereitungen auf Hochtouren laufen. Innovation hat schließlich auch ihren Preis. Und letztlich docken auch innovative neue Anbieter an die von den Banken und ihren Partnern bereitgestellte Infrastruktur an, die sich irgendwie finanzieren muss. Alternative Bezahlverfahren haben im Massenzahlungsverkehr aktuell noch keine vergleichbare Effizienz und Erreichbarkeit erreicht.

Die deutsche Kreditwirtschaft hat für die Interchange-Regulierung 2.0 einen ganz konkreten Wunsch: Die Abschaffung der „Doppel-Regulierung" des Girocard-Systems. Wo Entgelte frei verhandelt werden, so die Forderung, müsse der Interchange-Deckel als zusätzliche Auflage entfallen. Außerdem sollten einfache und weniger komplexe Lösungen für das Verhandeln von Entgelten im Rahmen des Wettbewerbsrechts zulässig sein. Mit dem Argument, dass hier die Entgelte frei verhandelt und nicht gesetzt werden, wurden ja auch die Drei-Parteien-Systeme seinerzeit von der Regulierung ausgenommen. Auf jeden Fall braucht das Regelwerk mehr Breite, im Sinne einer einheitlichen Regulierung aller Marktteilnehmer. Damit wäre schon viel gewonnen. Red.

BANKEN

Comdirect – viele Kunden mit Fragen zur PSD2

Direktbanken haben naturgemäß in stärkerem Ausmaß digitalaffine Kunden als beispielsweise Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Dennoch hat die PSD2-Umsetzung die Comdirect im vierten Quartal 2019 erheblich belastet, berichtet Vorstandsmitglied Dietmar von Blücher. Eine konkrete Zahl für den mit der PSD2-Umsetzung verbundenen Aufwand nennt die Bank zwar nicht. Als Maßstab wird jedoch MiFID II genannt, für deren Umsetzung 5 500 Programmier-Kopf-Tage erforderlich waren. Die PSD2 blieb dahinter zwar zurück, dennoch sei es ein „relativ hoher Aufwand" gewesen, die gesetzlich vorgeschriebenen Schnittstellen zu programmieren.

Externe Hilfe organisieren musste die Bank jedoch vor allem im Kundenmanagement. Denn obwohl die vollelektronische i-TAN-Migration bereitgestellt wurde, stieg das Anrufaufkommen dermaßen an, dass die Abarbeitung trotz Chat-Bot und Sprachdialogsystem, das Standardfragen beantworten kann, mit dem vorhandenen Personal nicht zu bewältigen war.

Im Gefolge der PSD2 wird die Banking-App der Bank demnächst um eine Bestätigungsfunktion für Kartenzahlungen erweitert: Jede angestoßene Transaktion scheint in der App auf und muss vom Kunden per Klick bestätigt werden. In Arbeit ist zudem auch eine Funktion namens „Card Profiler", die das sofortige Sperren und Entsperren der Karte für bestimmte Einsatzbereiche erlaubt, Stichwort „Geoblocking". Karteninhaber können so ihre Karte grundsätzlich blockieren und nur im Moment des Bezahlprozesses kurzfristig freischalten. Das ist Sicherheit 2.0. Die Frage danach, inwieweit sich angesichts der bevorstehenden Integration der Comdirect die Entwicklung solcher Innovationen noch lohnt, beantwortet die Direktbank entspannt: Da man in vielen Bereichen – so auch beim „Card Profiler" – der Mutter in Sachen Innovation voraus sei, müssen und sollen die Innovationsteams in Quickborn nicht auf die Bremse treten. Red.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH