DIGITALWÄHRUNGEN

Libra im Lizensierungsprozess

Mitte April hat die Libra Association bei der Schweizer Finanzmarktaufsichtsbehörde Finma eine Lizenz als Zahlungssystem beantragt. Dieser Startschuss beim Lizenzierungsprozess wird als wichtiger Meilenstein verstanden, da er zum Ausdruck bringt, dass Libra jetzt in die operative Phase des Projekts einzutreten beginnt. Dabei wird der Lizensierungsprozess durch den Input von Zentralbanken und Aufsichtsbehörden weltweit begleitet. Sie alle haben dem Projekt vom Start weg hohe Aufmerksamkeit gewidmet.

Seitdem die Libra Association im Juni 2019 ihr White Paper veröffentlicht hatte, in der die Leitlinien der geplanten neuen Stablecoin dargelegt wurden, haben die diversen Äußerungen dafür zu einer Änderung des Konzepts geführt: Zusätzlich zu der ursprünglich angekündigten Multi-Währungs-Stablecoin soll es möglicherweise auch eine nur an einer Währung orientierten Stablecoin geben. Dazu will man zunächst mit einigen derjenigen Währungen starten, die in dem vorgeschlagenen Libra-Korb enthalten sein sollen, zum Beispiel mit US-Dollar, Euro oder dem Britischen Pfund. Jede dieser Ein-Währungs-Stablecoins soll durch eine Reserve in der jeweiligen Währung voll gedeckt werden. Von dieser Herangehensweise verspricht man sich nicht zuletzt eine größere Bandbreite nationaler Anwendungsfälle sowie die erleichterte Einbindung nationaler digitaler Zentralbankwährungen, sobald diese denn einmal verfügbar sind.

In Sachen Compliance erklärt die Libra Association zum Ziel, Konformität zu allen relevanten bestehenden Gesetzen und Regulierungen zu erreichen. Das soll durch ein Compliance-Rahmenwerk und ein netzwerkweites Risikomanagement sowie durch Anti-Geldwäsche-Standards gewährleistet werden.

War es ursprünglich der Plan, perspektivisch ein erlaubnisfreies hoch interoperables, effizientes und innovatives Paymentsystem aufzubauen, rudert man inzwischen zurück. Angesichts der mannigfach geäußerten Bedenken ist der Ansatz jetzt ein anderer. Das Netzwerk soll als offener Technologiestandard mit einem hohen Maß an Interoperabilität modelliert werden. Wettbewerb soll durch die Offenheit für neue Mitglieder gewährleistet werden, wobei die Einhaltung von Standards und Regularien überprüft – und im Fall von Nichteinhaltung auch sanktioniert werden soll. So hofft man den Bedenken hinsichtlich mangelnder Transparenz und Kontrolle zu begegnen. Zudem wird betont, dass mit der Lizensierung durch die Finma eine strenge Kontrolle gewährleistet sein wird und alle künftigen Entscheidungen zuvor durch die Aufsichtsbehörde genehmigt werden müssen.

Die Finma hat bekanntgegeben, das Gesuch eingehend analysieren zu wollen und dabei insbesondere zu berücksichtigen, ob nationale und internationale Standards zu Zahlungssystemen und auch zu einer strikten Terrorismus- und Geldwäschebekämpfung eingehalten werden. Wie lange das dauern kann, lässt die Behörde ausdrücklich offen.

Aufgrund der geplanten internationalen Reichweite des Projekts ist ein international koordiniertes Vorgehen unverzichtbar. Seitdem sie sich mit dem Projekt Libra befasst, steht die Finma deshalb in engem Kontakt nicht nur mit der Schweizerischen Nationalbank, sondern auch mit mehr als 20 Aufsichtsbehörden und Nationalbanken weltweit. Das dürfte den Lizensierungsprozess nicht beschleunigen, was aber angesichts der zahlreichen Bedenken nur gut sein kann. Außerdem gibt eine etwas längere Dauer den Zentralbanken Zeit, sich über die eigene Position zu digitalen Zentralbankwährungen klar zu werden, auch wenn die Schweizer Aufsicht es sicher nicht auf eine Verschleppungstaktik mit diesem Ziel wird ankommen lassen.

Obwohl die Finma ausdrücklich darauf hinweist, dass das von der Libra Association vorgelegte Gesuch sich deutlich vom ursprünglich eingereichten Projekt unterscheidet, sind damit längst nicht alle Bedenken vom Tisch.

So heißt es in einer ebenfalls von Mitte April datierenden Stellungnahme der deutschen Kreditwirtschaft, Libra könne bei einer großen Akzeptanz und Verbreitung erhebliche Auswirkungen auf den Zahlungsverkehr, das Finanzsystem insgesamt und damit auch auf die Gesellschaft haben.

Mit einer Konformität von Libra zur bestehenden Regulierung ist es aus Sicht

DIE ZAHL

41 Prozent der Verbraucher in Deutschland bezahlen jetzt häufiger mit ihrer Girocard als vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie. Zählt man die Kreditkarten dazu, setzen 57 Prozent aktuell vermehrt auf die Kartenzahlung. Das geht aus einer Studie von infas quo im Auftrag der Initiative Deutsche Zahlungssysteme hervor, die auf einer repräsentativen Online-Umfrage unter 1 475 Personen in Deutschland beruht. Im Gegenzug zur verstärkten Kartennutzung haben 47 Prozent der Befragten ihren Bargeldeinsatz deutlich reduziert. Diese Veränderungen sind in allen Alterssegmenten nahezu gleich stark ausgeprägt. Selbst mehr als ein Drittel (38 Prozent) der älteren, meist bargeldaffineren Kunden ab 60 Jahren greift aktuell zur Girocard. 41 Prozent setzen weiterhin auf Scheine und Münzen. Die Mehrheit (55 Prozent) der Besitzer einer kontaktlosen Girocard gibt an, das berührungslose Bezahlen derzeit verstärkt zu nutzen. Jeder Zweite (52 Prozent) möchte die kontaktlose Karte zudem in Zukunft (noch) häufiger einsetzen. Auch das Bezahlen mit dem Smartphone wird für Kunden interessanter. Knapp jeder Fünfte (17 Prozent) kann sich aktuell vorstellen, in Zukunft mit der Girocard auf seinem Smartphone zu bezahlen. Der Anteil der Jüngeren liegt hier erwartungsgemäß höher, nämlich bei 23 Prozent. In der Gruppe der über 60-Jährigen können sich immerhin 12 Prozent eine künftige Mobile-Payment-Nutzung vorstellen. Als Grund für den verstärkten Wechsel zu bargeldlosem Zahlen wird vor allem der Respekt vor dem Kassenpersonal genannt (67 Prozent). Hygiene-Aspekte folgen mit 56 Prozent erst an zweiter Stelle. 44 Prozent der Verbraucher zahlen bargeldlos, weil Händler darum bitten.

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

der DK nicht getan. Sondern die Regulierung von Stablecoins erfordere eigene, neue Regulierungsansätze. Mit der bisherigen Regulierung seien Projekte wie Libra mit globaler Tragweite nicht zu fassen. Deshalb bedürfe es einer international harmonisierten Regelung. Ansonsten bestehe die Gefahr, dass jede Jurisdiktion eine eigenständige Regulierung erlässt. Aus diesen Gründen begrüßt die DK den Beschluss der EU-Finanzminister vom 5. Dezember 2019, demzufolge Stablecoins wie der Libra in der EU nicht erlaubt werden sollten, solange die von ihnen ausgehenden Risiken nicht identifiziert und als beherrschbar bewertet worden sind.

Genau hier könnte natürlich die Crux liegen: Natürlich ist es nachvollziehbar, neue, eigene regulatorische Vorgaben für Stablecoins anzumahnen. Zweifellos werden die auch kommen. Die internationalen Mühlen müssten hier aber vermutlich etwas schneller mahlen als üblich. Denn auch die kritischste Prüfung durch die Finma muss sich letztlich an bestehenden gesetzlichen Regelungen orientieren. Im Sinn des auch von der DK geforderten Grundsatzes „Gleiches Recht für alle" wird die Behörde die Messlatte gemessen an den regulatorischen Vorgaben nicht über die Maßen hinaus hochlegen und eine mögliche künftige Regulierung antizipieren dürfen. Alles andere wäre unbillig. Die von Facebook geäußerte Ziel, Libra erst starten zu lassen, wenn alle Bedenken ausgeräumt sind, darf man insofern auch nicht überstrapazieren. Red.

HANDEL

Es braucht keine Akzeptanzpflicht

Vom Bargeld geht kein besonderes Infektionsrisiko für Bürger aus. Darauf hat die Deutsche Bundesbank schon vor der Corona-Epidemie immer wieder hingewiesen. Im März wurde diese Botschaft noch einmal wiederholt: „Die Wahrscheinlichkeit, sich mittels Bargeld anzustecken, ist geringer als bei vielen anderen Gebrauchsgegenständen des täglichen Lebens", so Bundesbankvorstand Dr. Johannes Beermann unter Verweis auf die besonderen Materialeigenschaften des Bargelds. Zur Untermauerung der Botschaft zog die Bundesbank auch medizinischen Sach-

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

verstand dazu, in Gestalt von René Gottschalk, Infektiologe und Leiter des Gesundheitsamts der Stadt Frankfurt am Main. Auch dieser bewertet das Risiko einer Übertragung des Corona-Virus über Banknoten als nicht gegeben.

Doch wie so oft, gilt auch hier offenbar Goethes Satz aus dem „Faust": „Die Botschaft hört' ich wohl, allein mir fehlt der Glaube." Anders ist es kaum zu erklären, dass der Handel in der Corona-Epidemie seine Kunden fast flächendeckend zum Verzicht auf Barzahlung auffordert und die Kunden dieser Aufforderung auch nur zu gerne folgen.

Das zeigen zum Beispiel die Zahlen der Sparkassen. Deren Kunden haben ihre Einkäufe im März deutlich häufiger mit der Girocard bezahlt als in den Vormonaten, teilt der DSGV mit: Insgesamt wurden rund 206 Millionen Transaktionen durchgeführt, das sind 11,4 Prozent mehr als im Februar – und das, obwohl seit Mitte März die meisten Geschäfte bereits geschlossen waren. So häufig haben die Sparkassenkunden noch nie mit der Girocard bezahlt.

Der Anteil der kontaktlosen Zahlungen lag bei 52,2 Prozent – ebenfalls ein neuer Rekordwert. Vor einem Jahr, also im März 2019, hatte der Kontaktlosanteil gerade einmal bei 27,5 Prozent gelegen. Und die Android-App „Mobiles Bezahlen" der Sparkassen wurde inzwischen auf 1,012 Millionen Smartphones installiert. Ganz ähnliche Zahlen gibt es vom BVR: Auch bei den Genossenschafsbanken ist die Anzahl der Girocard-Transaktionen im März 2020 um etwa 50 Prozent gestiegen. Der Anteil der Kontaktlostransaktionen, der im Dezember 2019 noch bei rund 39 Prozent gelegen hatte, beträgt jetzt ebenfalls etwa 50 Prozent. Die offiziellen Zahlen der DK zur Jahresmitte dürften somit ähnlich ausfallen.

Für diese rasanten Veränderungen des Bezahlverhaltens ist die Angst vor Ansteckung ausschlaggebend. Wie eine Umfrage im Auftrag der Initiative deutsche Zahlungssysteme gezeigt hat, nennt jedoch nur rund die Hälfte der Verbraucher Hygienegründe (56 Prozent) oder den Wunsch, sich vom Kassenpersonal fernzuhalten (45 Prozent). Viel wichtiger ist der Respekt vor dem Kassenpersonal (67 Prozent), ergänzt durch die Bitte des Handels (44 Prozent). Diese Umfrageergebnisse zeigen, dass es tatsächlich gelingen kann, an der Kasse das Bezahlverhalten der Kunden zu beei nflussen, wenn der Handel ein bestimmtes Bezahlverhalten priorisiert. Ob die Verbraucher im gleichen Maße auf bargeldloses Bezahlen umgeschwenkt hätten, wären vom Handel nicht entsprechende Hinweise ausgegangen, ist längst noch nicht ausgemacht.

Angesichts der Rolle, die der Handel bei der jetzt zu beobachtenden Veränderung des Bezahlverhaltens spielt, ist es einerseits naheliegend, dass der Digitalverband Bitkom auf seine schon 2018 ins Gespräch gebrachte Forderung zurückkommt, wonach der Handel verpflichtet werden soll, mindestens ein bargeldloses Bezahlverfahren anzubieten. Es stellt sich aber doch die Frage, ob eine solche Forderung nach einer gesetzlichen Verpflichtung ausgerechnet zu einem Zeitpunkt erhoben werden sollte, zu dem der Handel ohnehin dabei ist, verstärkt auf bargeldloses und dabei besonders kontaktloses Bezahlen zu setzen, nachdem schon die Interchange-Regulierung der Kartenakzeptanz einen ordentlichen Schub verschafft hatte. Warum also Zwang, wenn es der Markt ohnehin schon richtet?

Die Argumentation hinkt ohnehin. Gerade im Hinblick auf das Corona-Virus plädiert der Bitkom nämlich vehement für das mobile Bezahlen mit dem eigenen Smartphone, mit dem Transaktionen auch dann ohne Kontakt mit dem Terminal durchgeführt werden können, wenn eine Autorisierung erforderlich ist. Diese Argumentation lässt allerdings unberücksichtigt, dass Smartphones diversen Studien zufolge wahre Keimschleudern sind. Sämtliche Krankheitserreger, mit denen der jeweilige Besitzer in Kontakt gekommen ist, sammeln sich auf ihrer Oberfläche an.

Für das Bezahlen bedeutet das: Unter dem Gesichtspunkt des Infektionsrisikos macht es keinen Unterschied, ob ein Bezahlvorgang in bar, mit PIN-Eingabe am Terminal oder via Smartphone erfolgt. Lediglich kontaktlose Transaktionen ohne PIN-Eingabe sind in dieser Hinsicht sicher.

Ganz auf die Autorisierung der Zahlungen zu verzichten, verbieten jedoch

Mainzelmännchen werben für kontaktloses Bezahlen

Seit ihrer „Geburtsstunde am 2. Apil 1963 haben die „Mainzelmännchen" im ZDF aktuelle gesellschaftliche Entwicklungen aufgenommen. So auch in der Corona-Krise. Seit März werben die sechs Figuren dafür, zu Hause zu bleiben, im Homeoffice zu arbeiten und körperliche Distanz zu wahren – unter anderem auch für das kontaktlose Bezahlen an der Kasse. Dass die Motivatoren dafür, bei der Werbung nicht wegzuschalten, indirekt im Sinne der Kreditwirtschaft werben, ist zweifellos eine Novität. Red.

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

nicht nur gesetzliche Vorgaben, sondern auch der gesunde Menschenverstand. Wären kontaktlose Zahlungen jederzeit unbegrenzt im Rahmen des Limits möglich, dann würde das einen neuerlichen Anreiz für Kriminelle darstellen. Gleichzeitig dürfte die Akzeptanz bei den Karteninhabern sinken. Dann wiederum würde auch eine Pflicht zum Angebot eines kontaktlosen Bezahlverfahrens nichts nützen. Red.

BEZAHLVERHALTEN

Payment-Branche nutzt die Corona-Chancen

Der Anteil der Bargeldzahlungen wird in den kommenden fünf Jahren auf einen Umsatzanteil von 32 Prozent der Bezahlungen in Deutschland zurückgehen. Das prognostiziert Oliver Wyman. 2017 betrug er nach Zahlen der Deutschen Bundesbank noch 52 Prozent.

Der erwartete Rückgang um 20 Prozentpunkte innerhalb von nur fünf Jahren wird natürlich mit der Corona-Epidemie begründet, da viele Händler ihre Kunden zum bargeldlosen und nach Möglichkeit kontaktlosen Bezahlen auffordern. Die ohnehin seit Jahren zu beobachtende Entwicklung vom Bargeld hin zu bargeldlosen Bezahlmethoden hat sich dadurch deutlich beschleunigt. „Eine Entwicklung, die mehrere Jahre dauern sollte, wird durch die Corona-Pandemie nun auf wenige Monate kondensiert", sagt Gökhan Öztürk von Oliver Wyman. Sollte diese Beschleunigung nach Covid-19 weiter anhalten und eine Vielzahl der Kunden ihr Bezahlverhalten beibehalten, sei auch eine Bargeldquote von lediglich 20 Prozent bis 2025 nicht unrealistisch.

Kurzfristig erwartet Oliver Wyman einen Abfall der Barzahlungen nach Umsatz um 15 Prozentpunkte für das Jahr 2021 – zum einen durch diejenigen Konsumenten, die bargeldloses Bezahlen auch nach Covid-19 beibehalten, zum anderen jedoch auch durch ein stärkeres Eindringen der GAFAs in das Payment Ökosystem. Auch eine zunehmende Harmonisierung des Zahlungsverkehrs durch neue weitere Initiativen sowie eine mögliche weitere Senkung der Interchange-Gebühr könnten diese Entwicklung zusätzlich befeuern, so die Erwartung.

Die beschleunigte „Entwöhnung" vom Bargeld liegt aber auch in Corona-Zeiten nicht nur an der aus hygienischen Gründen gestiegenen Annahmeakzeptanz digitaler Bezahlmöglichkeiten seitens der Händler und der aus dem gleichen Grund wachsenden Endkundenadaption, die durch die bisher sehr erfolgreiche Einführung von Apple Pay in Deutschland auch vor Corona schon Fahrt aufgenommen hatte. Sondern die Payment-Branche hat die Chancen, die sich ihr in Zeiten der Pandemie bot, auch zügig genutzt und die veränderte Einstellung auf beiden Seiten – beim Handel und bei Verbrauchern – durch Incentives gefördert.

Auf Händlerseite profitieren Neueinsteiger in die Kartenakzeptanz von Sonderkonditionen. Das gilt im stationären Einzelhandel, sofern die Geschäfte geöffnet sein dürfen. Es gilt aber auch für diejenigen Händler, die von der Zwangsschließung betroffen waren, noch sind oder im schlimmsten Fall künftig noch einmal sein werden, sofern sie versuchen, einen Teil ihres Geschäfts durch den Einstieg in den Online-Handel zu ersetzen. Ach hier springen Paymentdienstleister und Bezahlverfahren mit Sonderpreisen ein. So verzichtet Paydirekt vorübergehend auf die Transaktionsentgelte.

Auch im Online-Handel erschließt die Payment-Branche mit Sonderaktionen somit neue Potenziale – aus Sicht der Kreditwirtschaft mit dem schönen Nebeneffekt, dass Banken und Sparkassen mit Online-Shops im „Schnellbaukasten" die Kundenbindung bei ihren Firmenkunden festigen. Und weil solche Pop-up-Online-Shops natürlich nur ein überschaubares Portfolio an Bezahlverfahren anbieten, gibt das der Branche ein Stück weit Hoheit über die angebotenen Bezahloptionen.

Am schnellsten zu realisieren sind natürlich Vorkasse, Kauf auf Rechnung und Nachnahme. Kreditkartenakzeptanz oder eine Paydirekt-Anbindung wird sich bei der Vielzahl der Geschäfte, die sich jetzt erstmals im Online-Vertrieb ihrer Waren versuchen, eher nicht innerhalb von 24 Stunden realisieren lassen. Das ist aber vielleicht gar nicht so entscheidend. Hat man erst einmal den Fuß in der Tür, dann bietet das die Chance, zu einem späteren Zeitpunkt, wenn die Zeit nicht mehr ganz so drängt, über ein erweitertes Portfolio an Bezahlverfahren zu sprechen.

Auf der Kundenseite lässt sich die Gewährung doppelter Payback-Punkte für die Nutzung der Mobile-Payment-Lösung Payback Pay in den Monaten April und Mai als ein Beispiel dafür anführen, wie die Branche den Corona-bedingen Trend zur bargeldlosen Zahlung fördert. Auch die Verdoppelung der Limits für kontaktlose Zahlungen ohne PIN-Eingabe bei Mastercard und der Girocard fällt in diese Kategorie. Denn sie trägt nicht nur dazu bei, den veränderten Zahlungsbedürfnissen Rechnung zu tragen. Sondern weil die Obergrenze bei Visa seit jeher 50 Euro betrug, wird damit zugleich auch eine Vereinheitlichung der Limits erreicht, auf die man sich zuvor nicht einigen konnte. Red.

REGULIERUNG

Unbemerkte Verordnung

Am 19. April ist die neue EU-Entgelt-Verordnung (Verordnung 2019/518 des Europäischen Parlaments und Rates) in Kraft getreten, die bei grenzüberschreitenden Kartenzahlungen und Überweisungen innerhalb der EU für mehr Kostentransparenz bei Währungsumrechnungen sorgen soll. Denn die dynamische Währungsumrechnung (DCC), mit der in Euro anstelle der Landeswährung bezahlt werden kann, ist aufgrund der nicht deutlich ausgewiesenen Umrechnungsgebühren in der Regel teurer als in der Lokalwährung. Hier soll die Entgelt-Verordnung für mehr Klarheit sorgen.

Großer Bekanntheit erfreut sich die Verordnung allerdings nicht. Das ergab eine vom 28. Februar bis 3. März 2020 durchgeführte Yougov-Umfrage im Auftrag von Transferwise unter 2130 Menschen in Deutschland. 64 Prozent der Befragten hatten demnach von der Verordnung noch nie etwas gehört. Für einen Großteil der Studienteilnehmer hat die Neuregelung allerdings auch keine Relevanz. Denn nur knapp jeder Fünfte nutzt überhaupt die Währungsumrechung und zahlt auch im Nicht-Euro-Ausland innerhalb der EU in Euro statt in der lokalen Landeswährung. Und lediglich 29 Prozent der Befragten

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

wissen nicht, welche Option unter dem Strich günstiger ist.

Dass nur vergleichsweise wenige Verbraucher von der Verordnung profitieren, heißt natürlich nicht per se, dass sie nicht gerechtfertigt wäre. Der Blick auf das Kosten-Nutzen-Verhältnis lässt dennoch Zweifel aufkommen. Denn der Aufwand für die neue Kostentransparenz ist für Paymentdienstleister beträchtlich. Ob sich das lohnt? Red.

MOBILE PAYMENT

Leiser Marktstart für Apple Pay bei den Genossen

Nun sind also auch die Volks- und Raiffeisenbanken dabei. Während die Sparkassen bereits seit Dezember 2019 Apple Pay anbieten, hat die Genossenschaftsorganisation im April 2020 nachgezogen: Seit dem 21. April 2020 können auch die Kunden der Genossenschaftsbanken per Apple Pay bezahlen, sofern sie über eine Mastercard- oder Visa Karte verfügen.

Anders als im Dezember 2019 beim Start der Sparkassenorganisation war der Marktstart der Genossen ein leiser: Kundgetan wurde die Verfügbarkeit lediglich auf den eigenen Kanälen. Den großen Aufschlag mit Pressemitteilung, gegebenenfalls Interviews mit Funk und Fernsehen und entsprechendem bundesweitem Medienecho in den Massenmedien gab es indessen nicht.

Das kann an der Corona-Krise liegen, in der aus Sicht der Banken andere Themen wahrscheinlich Priorität haben. Allzu wahrscheinlich ist das allerdings nicht. Dazu liegt die öffentliche Aufmerksamkeit derzeit gerade aufgrund von Corona viel zu stark auf Themen rund um den Zahlungsverkehr. Angesichts der Tatsache, dass viele Apple-Nutzer in Deutschland schon lange darauf warten, endlich mit ihrem i-Phone oder der i-Watch bezahlen zu können, hat sich der BVR die Gelegenheit, das Thema groß zu vermarkten, sicher nicht mit Absicht entgehen lassen.

Wahrscheinlicher ist, dass es eine Vorgabe seitens Apple war, sich in der Vermarktung zurückzuhalten. Schließlich ist im Markt immer wieder zu hören, dass Vertragsverhandlungen mit dem Technik-Giganten eher einseitig und die Vorgaben, die man zu akzeptieren hat, wenn es überhaupt zum Vertragsabschluss kommen soll, sehr strikt sind. Der Nutzung seitens der VR-Bank-Kunden dürfte der leise Marktstart vermutlich dennoch nicht geschadet haben. Schließlich haben mehrere Studien bereits gezeigt, dass es gerade die Apple-Nutzer sind, die eine besonders hohe Mobile-Payment-Affinität aufweisen. Bei dieser Klientel ist davon auszugehen, dass sie die Verfügbarkeit eines Features, auf das sie möglicherweise schon lange gewartet haben, auch dann wahrnehmen, wenn es nicht offensiv beworben wird. Andere Banken haben regelmäßig berichtet, dass die Nutzungszahlen nach der Verfügbarkeit von Apple Pay sehr schnell stark angewachsen sind.

Etwas irreführende Verlautbarungen gab es zur Girocard in Apple Pay. Während die Sparkassen Apple Pay per Girocard noch für 2020 angekündigt haben, gibt es vom BVR dazu keine Festlegung. Die Aussage, dass dazu derzeit keine Gespräche geführt werden, ist nach Aussage des BVR zwar richtig. Das heißt allerdings nicht, dass etwa Verhandlungen abgebrochen oder ergebnislos vertagt wurden. Die in den Medien verschiedentlich kolportierte Deutung, wonach der BVR sich in Sachen Apple Pay grundsätzlich von der Girocard verabschiedet habe, sei so nicht richtig. Sondern Apple-Pay-Zahlungen per Girocard werden für die Kunden der Genossenschaftsbanken nicht grundsätzlich ausgeschlossen. Auf einen Zeitpunkt – ob in diesem Jahr oder später – will man sich allerdings nicht festlegen.

Theoretisch könnten die Banken die vom Bundestag verabschiedete „Lex Apple Pay" – den Paragrafen 58a des am 13. November 2019 verabschiedeten Gesetzes zur Umsetzung der Änderungsrichtlinie zur Vierten EU-Geldwäscherichtlinie – nutzen, um die Möglichkeit, die Girocard in Apple Pay hinterlegen zu können, Apple gegenüber durchzusetzen. Dass sie das versuchen werden, gilt allerdings unter Marktteilnehmern als eher unwahrscheinlich. Nicht zuletzt sind ja auch aufseiten der Girocard dafür Anpassungen erforderlich. Anders sieht es bei der Business Card aus: Die ist bei den Genossenschaftsbanken zwar ebenfalls noch nicht für Apple Pay verfügbar. Das allerdings liegt vor allem daran, dass die Autorisierung über die Banking App mit einem VR-Net-Key auch für die Unternehmen etwas komplexer ist. Die Integration auch der Business Card in Apple Pay soll der nächste Schritt sein. Red.

MOBILE PAYMENT

Transaktionsvolumen über Mobile Wallets wächst 2020 um mehr als ein Drittel

Der europäische Markt für Mobile Wallets wird im laufenden Jahr von 48,1 Milliarden Dollar an Transaktionsvolumen erreichen. Das prognostiziert die schwedische Plattform Finanso.se. Im Vergleich zum Vorjahr entspräche das einem Plus um 37,3 Prozent. Stärkster Treiber: die Corona-Epidemie. Der starke Aufwärtstrend wird der Prognose zufolge jedoch auch in den kommenden Jahren anhalten, sodass der Markt bis 2023 ein Volumen von 114,4 Milliarden US-Dollar erreichen wird.

Auch die Zahl der Nutzer mobiler Wallets in Europa ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen – von 34,5 Millionen im Jahr 2017 auf erwartete 51,7 Millionen im Jahr 2000. Bis 2023 soll ihre Zahl auf mehr als 63 Millionen klettern. Jeder Nutzer, so die Erwartung, wird im laufenden Jahr durchschnittlich Transaktionen in Höhe von insgesamt 931 US-Dollar tätigen. Innerhalb der nächsten drei Jahre könnte dieser Betrag um 90 Prozent auf 1 768 US-Dollar pro Nutzer und Jahr steigen.

Wichtigster Markt für mobile Brieftaschen in Europa ist Großbritannien mit einem erwarteten Transaktionsvolumen von 14,9 Milliarden US-Dollar. Auf Platz zwei folgt Russland mit mehr als 4 Milliarden US-Dollar. Spanien, Schweden und Frankreich mit 2,6 Milliarden US-Dollar, 2,5 US-Dollar und 2,3 Milliarden US-Dollar belegen die Plätze drei bis fünf. Red.

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