

Redaktionsgespräch mit Andreas Martin

„Ich glaube nicht, dass heutige Stärke einfach in die Zukunft projiziert werden kann“



Herr Dr. Martin, wie werden die Menschen in fünf Jahren bezahlen?

Grundsätzlich so wie heute, nur in einem weiter veränderten Mix der Bezahlverfahren. Die langfristigen Trends – Wachstum

verstärkten Einsatz von bargeldlosen Zahlungsmitteln der Abstand zu kartenauffineren Ländern verringert?

Im Einzelhandel liegt der aktuelle wertmäßige Bargeldanteil noch bei rund 45 Prozent – Tendenz weiter sinkend. Auf

Die Banken und Sparkassen werden vom Verbraucher zukünftig noch stärker im Zahlungsgeschehen aktiv wahrgenommen werden. Wer früher mit Bargeld zahlte, wird zukünftig häufiger die Girocard oder Kreditkarte seiner Hausbank zücken oder digital mit den jeweiligen Bankanwendungen bezahlen. Deshalb sind wir in der Kreditwirtschaft aufgerufen, unsere eigenen Bezahlösungen State of the Art zu halten. Dies gilt nicht nur operativ hinsichtlich der organisatorischen Elemente, sondern vielmehr auch in der Wahrnehmung durch die Verbraucher als an ihren Wünschen ausgerichtete Zahlungsmittel.

„Banken werden vom Verbraucher zukünftig noch stärker im Zahlungsgeschehen aktiv wahrgenommen werden.“

bei Kartenzahlungen, insbesondere Girocard, und Wachstum von Online-Zahlungen im E-Commerce – sind intakt. Durch die Corona-Pandemie gibt es zudem eine erheblich ausgeweitete Bereitschaft zu einer beschleunigten Veränderung der Zahlungsgewohnheiten. Kontaktlos profitiert ganz klar, sowohl mit dem Medium Karte als auch mit dem Medium Smartphone. In diesem Zusammenhang hat die Deutsche Kreditwirtschaft ja auch das Kontaktlos-Limit für Zahlungen ohne PIN-Eingabe auf 50 Euro im Girocard-System erhöht.

Außerdem werden biometrische Authentifikationsverfahren in der Nutzung an Breite gewinnen. Am langen Ende wird auch das Internet of things zukünftig eine bedeutendere Rolle spielen. Die damit einhergehenden Micropayments erfordern eine weitere Effizienzsteigerung des Zahlungsverkehrs. Und natürlich wird auch Bargeld eine, wenngleich kleinere Rolle spielen und in bestimmten Einsatzsituationen weiter geschätzt bleiben.



Deutschland ist immer noch ein Bargeldland – hat sich durch den

der anderen Seite nimmt bargeldloses Bezahlen seit Jahren zu. Zu Ende Juni 2020 stieg die Zahl der Transaktionen im Girocard-System um rund 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dabei hat sicher auch die Werbung des Handels für Kartenzahlverfahren, insbesondere kontaktlos an den Ladenkassen, geholfen. Hier erkenne ich handelsseitig eine viel größere Aufgeschlossenheit.

Wie sehr werden die Entwicklungen und Erfahrungen der vergangenen Monate während der Corona-Pandemie das Zahlungsverkehrsgeschehen künftig beeinflussen beziehungsweise verändern?

Wer heute kontaktlos an der Ladenkasse zahlt, wird das sicher in Zukunft weiter tun. Daher wird sich der Trend sicher verstärken. Gleiches sehen wir auch bei den digitalen Zahlverfahren.

Was heißt das für die Banken und Sparkassen – welche Rolle werden diese künftig im Zahlungsverkehrsgeschehen noch einnehmen können?

Sie haben also keine Sorge, dass die Kreditinstitute aus dem Prozess des Bezahls verdrängt werden und nur noch die Infrastruktur bereitstellen werden?

Das potenzielle Risiko einer Verdrängung durch internationale Technologiefirmen sowie die Degradierung zum bloßen Abwickler ist grundsätzlich vorhanden, aber dem wirken wir entgegen, indem wir eigene konkurrenzfähige Produkte anbieten. Immer dann, wenn wir unsere Zahlungssysteme konsequent nach den Markt- und Kundenbedürfnissen weiterentwickeln (jüngste Vergangenheit: „kontaktlos“ und „digitale Karten“; aktuelle Umsetzungsprojekte: #DK und EPI), haben wir auch den Erfolg in Form steigender Akzeptanz.

Hinzu kommt eine politische Komponente: Europa will wirtschaftlich – und dazu zählt der Zahlungsverkehr insbesondere – unabhängiger von außereuropäischen Playern werden. Hier ist unser Beitrag

also ebenfalls willkommen. Die Bundesregierung unterstützt diesen Ansatz.

Was sind die wesentlichen Treiber der Entwicklung gegenwärtig – das Verbraucherverhalten, die technische Entwicklung, die Regulierung oder etwas ganz Anderes?

Die Entwicklung ist nicht eindimensional, sondern wird von allen von Ihnen genannten Treibern gleichermaßen beeinflusst. Deshalb braucht es auch Expertise in allen diesen Feldern. Um es an einem Beispiel zu sagen: Ein technisch innovatives Verfahren mit hohem Bedienernutzen wird langfristig keinen Erfolg haben können, wenn Regulatorik und Sicherheit nicht ebenfalls adäquat abgebildet werden können.

Wer sind in den kommenden Jahren die entscheidenden Spieler im Payment?

Die Payment-Welt war schon immer ein eigenes Ökosystem mit verschiedenen Stakeholdern, die miteinander sowohl in Kooperation als auch im Wettbewerb stehen. Durch den Eintritt weiterer Technologieplayer wird sie sicher noch bunter

wir Partner benötigen, die zum Beispiel durch weltweite Akzeptanz oder bestimmte Einsatzszenarien Mehrwert für unsere Kunden bringen. An anderen Stellen müssen wir in den direkten Wettbewerb gehen und unsere Eigenständigkeit betonen. Ich glaube nicht, dass die von Ihnen genannten Spieler schon „zu stark“ sind, um anderen Initiativen keinen Raum mehr zu lassen und ich glaube auch nicht, dass heutige Stärke einfach in die Zukunft projiziert werden kann.

Welche Rolle spielen Facebook, Apple und Google im Finanzdienstleistungsbereich wirklich?

Das hochregulierte Bankgeschäft scheint für die GAFAs eher uninteressant zu sein. Aber diese Unternehmen haben hohe technologische Kompetenz, ein weltweites noch relativ unreguliertes Geschäftsmodell, reichlich Liquidität und große Kundenzahlen. Das macht sie zweifellos zu echten Konkurrenten. Über ihre Plattformen streben sie danach, den Kunden alle täglichen Routinen zu erleichtern, dazu gehört eben auch das Bezahlen. Für uns kann das nur heißen: ernst nehmen und das eigene Produktportfolio permanent überprüfen.

„Europa will wirtschaftlich unabhängiger von außereuropäischen Playern werden.“

und vielfältiger werden. Umgekehrt bedeutet dies aber auch, dass die Teilnehmer im Zahlungsverkehr, Verbraucher wie Unternehmen, stabile und verlässliche Partner in diesem komplexen Umfeld benötigen. Das sind dann neben den Kontoservices durch die Kreditwirtschaft auch die bekannten Rollen im Acquiring und im Netzbetrieb.

Sind Visa, Mastercard, Amex, PayPal auf der einen und Alipay auf der anderen Seite nicht schon zu stark?

Letztlich bewegen wir uns hier in einer globalen Wettbewerbssituation und wir müssen entscheiden, an welchen Stellen

Wie bewerten Sie den aufgebauten Druck von Politikern und Notenbank, ein europäisches Payment Scheme zu entwickeln. Ist der politische Wille Fluch oder Segen?

Der politische Wille ist berechtigt und für Europa, die europäischen Banken, die Händlerkunden und Privatkunden absolut sinnvoll. Aber es bedarf für die Umsetzung auch praktischer Unterstützung durch die Politik, insbesondere muss die regulatorische Seite auch die erheblichen Investitionen ermöglichen, welche für ein echtes europäisches Payment Scheme getätigt werden müssen. Dazu gehört auch, europäische Standards, insbesondere im Sicherheitsbereich, zu verankern.



Dr. Andreas Martin



Mitglied des Vorstands, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR), Berlin

In den vergangenen Monaten hat die Coronapandemie zu erheblichen Veränderungen im Zahlungsverhalten geführt. Das beschleunigt Entwicklungen in einem ohnehin von starken Umbrüchen gekennzeichneten Markt. Verändertes Verbraucherverhalten und eine Vielzahl von neuen Wettbewerbern stellen die etablierten Spieler und die eingeführten Partnerschaften auf die Probe. Andreas Martin ist sich sicher, dass Banken und Sparkassen künftig eine aktivere Rolle im Zahlungsverkehr spielen müssen und entsprechend von den Verbrauchern stärker wahrgenommen werden. Dafür muss allerdings konstant an Systemen, Produkt- und Dienstleistungsangeboten gearbeitet werden. Auch die Entwicklungen auf europäischer Ebene sieht er positiv für die deutschen Kreditinstitute, die mit der Girocard ein bestens eingeführtes System haben. Aber auch die deutsche Angebotslandschaft muss übersichtlicher und verbraucherfreundlicher werden. Hierzu wird die #DK noch im laufenden Jahr erste Vorschläge vorlegen. (Red.)

Der deutsche Markt für bargeldlose Zahlungsmittel ist von einer enormen Vielfältigkeit geprägt: Girocard und Kreditkarte, Maestro, V-Pay, Apple, Google, Paydirekt, Kwitt etc. Tut hier Bereinigung und damit mehr Übersichtlichkeit für den Verbraucher aber auch klarere Investitionsmöglichkeiten für die Banken und Sparkassen nicht not?

Der Markt ist seit einigen Jahren sehr in Bewegung, das schafft mehr Auswahl

und Wettbewerb, was im Grundsatz ja gut ist. Aber der Zahlungsverkehr ist auch eine Netzwerkindustrie. Allein aus ökonomischen Gründen wird es daher zu Konsolidierungen und Marktberichtigungen kommen. Da die deutsche Kreditwirtschaft zurzeit selbst mit vielen Marken (Girocard, Paydirekt, Giropay und Kwitt) am Markt ist, ist eine Bereinigung auch hier unausweichlich. Aber im Rahmen des Projektes #DK sind wir dabei, diese Mehrmarkenstrategie zu bereinigen und die Verfahren für den Kunden sichtbar näher zusammenzuführen. Am Ende muss es für die Kunden einfach und bequem sein, der Kunde differenziert in der Regel gar nicht zwischen den einzelnen Zahlungsmitteln.

Wie weit sind die Bestrebungen unter #DK gediehen? Bundesbank-Vorstand Burkhard Balz forderte bis Herbst dieses Jahres vorzeigbare Ergebnisse. Kann man etwas vorweisen?

Bei dem Projekt geht um die Hebung von Synergien und die Steigerung von Kundenconvenience sowie Kundenzufriedenheit. Aktuell wird intensiv an den erforderlichen Umsetzungsschritten in Technik und Governance gearbeitet. Erste konkrete Ergebnisse werden noch 2020 präsentiert. Aufgrund noch notwendiger formaler Abstimmungen kann ich aktuell allerdings noch nicht mehr sagen.

„Kreditinstitute müssen die GAFAs ernst nehmen und das eigene Produktportfolio permanent überprüfen.“

Sind die Shareholder der Initiativen sich mit Blick auf das Ziel einig oder ist dies unmöglich? Herrscht unter den deutschen Spielern immer noch zu ausgeprägtes Wettbewerbsdenken?

Wettbewerb bei der Produktausgestaltung fördert Entwicklungen und belebt den Markt. Das ist gut so und soll auch so bleiben. Unabhängig davon ist auf der Systemebene eine noch stärkere Kooperation sinnvoll. Dies ist auch dringend er-

forderlich, um die Skaleneffekte zu heben, die den Zahlungsverkehr im weltweiten Wettbewerb effizient machen. Das soll nun mit #DK umgesetzt werden. Gemeinsamer Blickwinkel aller Beteiligten ist, dabei das beste Ergebnis für die Kunden zu erreichen.

Bei den deutschen Überlegungen spielt die Girocard als sehr erfolgreiches Modell eine wesentliche Rolle. Ist das richtig?

Ja! Über 100 Millionen ausgegebene physische Girocards und hunderttausende digitale Girocards sprechen für sich. Selbstverständlich nimmt das Girocard-System auch bei allen Zukunftsüberlegungen eine wichtige Position ein.

Hat eine neue zentrale deutsche Payment-Lösung in Europa eine Chance?

Viele Nationen Europas haben kein eigenständiges Bezahl-Scheme mehr. Uns ist klar, dass es für diese nicht einfach um die Übernahme eines deutschen Systems gehen kann. Aber wir haben als deutsche Kreditwirtschaft angeboten, dass die Gi-

rocard mit ihren technischen Spezifikationen ein wesentlicher Teil des europäischen Schemes werden kann.

Die Deutsche Kreditwirtschaft hat sich in den vergangenen zehn Jahren nahezu von all ihren „Payment-Beteiligungen“ getrennt. Neue Investitionen waren eher die Ausnahme. Rächt sich diese Strategie nun?

Banken und Sparkassen haben sich damals aus der jeweiligen Situation heraus

aus guten Gründen für diesen Weg entschieden. Im Rückblick, mit der heutigen geschäftspolitischen Bedeutung von Payment-Strategien, kann man sicher einige Entscheidungen hinterfragen. Aber gestern war gestern und heute gestalten wir morgen.

„Erste konkrete Ergebnisse der #DK werden noch 2020 präsentiert.“

Die genossenschaftliche Finanzgruppe als langfristig und nachhaltig denkende Organisation hat ohnehin an einem eigenen Acquiring und Netzbetrieb festgehalten – das war und ist eine gute Entscheidung, wie man an der erfolgreichen Entwicklung der VR Payment ableiten kann.

Aber beispielsweise im Acquiring wird der Markt von ausländischen Anbietern dominiert. Fehlt damit der deutschen Finanzindustrie nicht der wichtige Einfluss auf das Paymentgeschäft im Handel?

Nein, es sind weiterhin starke deutsche Anbieter im Markt vertreten, auch aus anderen kreditwirtschaftlichen Sektoren. Nach dem Ausscheiden der Wirecard werden diese Anbieter weiter an Volumen gewinnen.

Stichwort Paydirekt? Wie geht es bei diesem Projekt der Deutschen Kreditwirtschaft weiter?

Paydirekt entwickelt sich sehr positiv, sowohl bei den Nutzerzahlen als auch über eine stetig zunehmende Händleranbindung. Wir haben damit auch Technik und Know-how aufgebaut, dass wir weiter nutzen werden. Nicht zuletzt hat Paydirekt auch während der Corona-Pandemie durch spezielle Aktionen gegenüber dem Handel positiv auf sich aufmerksam gemacht.

Welche Rolle spielen Instant Payments bei der Entwicklung? Bekommen die ebenfalls einen weiteren Schub?



In einer schneller vernetzten Welt erwarten viele Kunden, dass auch eine Überweisung – ähnlich wie eine SMS oder E-Mail – innerhalb von Sekunden beim Empfänger ankommt und auf dem Konto gutgeschrieben wird. Die Volksbanken und Raiffeisenbanken haben frühzeitig auf Instant Payments gesetzt, sowohl passiv im Empfang als auch aktiv in der Initiierung von Zahlungen. Die jüngst vollzogene Erhöhung der Betragsgrenze von 15000 Euro auf 100000 Euro wird zusätzlichen Schub im Firmenkundengeschäft bringen.

bilität sorgsam abzuwägen sein, hier hat man keinen Schuss frei. Ausschlaggebend wird letztlich die Frage nach den Mehrwerten für die Realwirtschaft sein. Ich sehe bei diesem Thema ganz klar die Zentralbanken im Lead, im Euroraum hat sich die EZB zu Recht dieses Themas angenommen. Und ich habe den Eindruck, dass dabei die notwendige Rolle der Geschäftsbanken im Zahlungsverkehr und bei der Kreditversorgung von Anfang an mit bedacht wird.

mit Open Data. In meinen Augen darf Open Banking nicht mit Open Data gleichgesetzt werden. Persönliche und finanzielle Daten als Allgemeingut einzustufen, sehen wir nicht zuletzt aus Datenschutzgründen kritisch. Eine einheitliche und transparente Schnittstelle unterstützen wir hingegen ausdrücklich. Das stärkt Europa und gibt europäischen Partnern Investitionsschutz. Wir sind als BVR auch der Initiator in der Berlin Group gewesen, der die Nextgen PSD2-API zu einem europäischen Standard entwickelt hat. Open Banking ist teilweise schon eine Realität und mit der PSD2 für den Bereich der Zahlungsverkehrsdienstleistungen nun auch eindeutig mit Rechten und Pflichten der Beteiligten definiert.

Wie stehen Sie zu digitalen Währungen und welche Voraussetzungen müssen diese erfüllen?

Stichwort Open Banking – wie stehen Sie zu der Entwicklung und welche Folgen wird das haben?

„Digitale Währungen“ ist ein schillernder Begriff. Die Sichtweisen gehen heute noch deutlich auseinander, was genau darunter zu verstehen ist. Natürlich stellt sich auch die grundlegende Frage nach der Tauglichkeit im Massengeschäft. Zudem wird das Thema der Finanzmarktsta-

Open Banking ist ein – wie digitale Währungen – eher unspezifischer Begriff, dieser wird zum Beispiel in England als Markenbegriff verwendet. Andere Definitionen sprechen von einer transparenten einheitlichen Schnittstelle bis hin zum kostenlosen Zugriff auf alle Bankdaten – wird also teilweise gleichgesetzt

Negativ ist der ordnungspolitische Sündenfall, wonach Drittdienstleister entsprechend der PSD2 entgeltfrei auf Zahlungsverkehrskonten bei Banken und Sparkassen zugreifen können – und damit bei den Kreditinstituten Kosten verursachen, die diese und nicht der vom



Vertriebsjob, meinen Erfolg selbst steuern 🔍

DZ BANK Gruppe
 Zweitgrößte **FinanzGruppe** Deutschlands
Partner der Kunden
Vielfältige Karrierechancen
Umfassendes Vertriebsnetzwerk
 Unterstützung durch **starkes Team**

Jetzt bewerben!

Wenn auch Sie im Job mehr bewirken wollen: Willkommen im Team. Bewerben Sie sich jetzt: www.karriere.dzbankgruppe.de




Finden Sie jetzt
bei uns online aktuelle Studien
rund um das Kreditwesen.

WWW.KREDITWESEN.DE/RESEARCH


Ihr Anspruch ist Expertenwissen.
Unserer auch!

Bleiben Sie
mit aktuellen Studien zu spannenden
Themen immer nah am Markt.

Datenzugriff profitierende Drittdienstleister (der daraus ein eigenes Geschäftsmodell generiert) tragen müssen. Wir haben aber den Eindruck, dass der Regulator zunehmend erkennt, dass in diesem Aspekt über das Ziel hinausgeschossen wurde. Von Open Banking im Sinne transparenter Schnittstellen können alle Seiten profitieren. Wir entwickeln daher neue Serviceangebote auch auf Basis anderer Kontenmodelle und zusätzlicher Informationsangebote, die über die definierten Grenzen der PSD2 hinausreichen („Premium-API“). Dritte sollen diese auf Basis einer Vereinbarung mit den kontoführenden Instituten – gegen angemessenes Entgelt – nutzen können.

 **Welche Rolle spielt bei all dem die PSD2. Wie ist der Stand der Umsetzung?**

Die PSD2 ist umgesetzt. Der Datenzugriff von Drittdiensten auf die Kundenkonten wird bereits von den meisten Dritten über eine speziell hierfür zur Verfügung gestellte Schnittstelle vorgenommen. Das ist ein wesentlicher Fortschritt zu noch mehr Datensicherheit. Zudem müssen sich die zugreifenden Dritten nun gegenüber der kontoführenden Bank zu erkennen geben, sodass eine eindeutige Zuordnung möglich ist. Die Marktbewährungsphase für die genossenschaftliche Zugangsschnittstelle ist abgeschlossen. Wir erwarten daher hierzu eine baldige Freigabe durch die BaFin.

 **Was heißt all das für Ihre Mitgliedsbanken?**

Das Zahlungsverkehrsgeschäft bleibt nicht stehen – ganz im Gegenteil. Veränderungen kommen immer rascher und es gilt, sich darauf organisatorisch und vertrieblisch einzustellen. Ich habe den Eindruck, dass wir das in der genossenschaftlichen Finanzgruppe – auch dank unserer starken im Zahlungsverkehrsgeschäft involvierten Verbundpartner (DZ Bank, Fiducia & GAD, DG Verlag, VR Payment), die unsere Mitgliedsbanken im täglichen Zahlungsverkehrsgeschäft unterstützen, gut hinbekommen haben und ich bin zuversichtlich, dass uns dies auch in Zukunft gut gelingen wird. 