



RESEARCH CENTER FOR FINANCIAL SERVICES
STEINBEIS HOCHSCHULE BERLIN

Entwicklungen im Acquiring

- Auswirkungen einer sinkenden Interchange Fee und SEPA -

München, im März 2008

Steinbeis Research Center for Financial Services
Nymphenburger Str. 45 ■ 80335 München (Germany) ■ Fon: +49 (0)89 20 20 84 79-10 ■ Fax: +49 (0)89 20 20 84 79-11
Direktoren: Prof. Dr. Jens Kleine + Prof. Dr. Markus Venzin
Steinbeis-Hochschule Berlin
Steinbeis-Haus ■ Gürtelstr. 29A/30 ■ 10247 Berlin (Germany) ■ Fon: +49 (0)30 29 33 09-0

Ziele / Voraussetzungen:

- Die Studie „Entwicklungen im Acquiring Geschäft - Auswirkungen einer sinkenden Interchange Fee und SEPA“ ist die erste Studie des Research Center for Financial Services der Steinbeis-Hochschule Berlin im Bereich des deutschen Debit- und Kreditkartenmarktes. Die in der Studie dargestellten Prognosen und Berechnungen basieren auf den derzeitigen Marktbedingungen und -gegebenheiten (Stand Dezember 2007)

Vorgehen:

- Die Studie der Steinbeis-Hochschule Berlin stützt sich auf Interviews bei 10 deutschen Netzbetreibern und Acquirern. Zeitraum der Durchführung der Interviews war November / Dezember 2007

Autoren:

- Prof. Dr. Jens Kleine ist Inhaber des Lehrstuhls für Unternehmensführung und Finanzdienstleistungen an der Steinbeis-Hochschule Berlin
- Tim Weller ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Research Center for Financial Services der Steinbeis-Hochschule Berlin
- Florian Ludwig ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Research Center for Financial Services der Steinbeis-Hochschule Berlin

■ Key Learnings

- Ergebnisse der Umfrage „Entwicklungen im Acquiring-Geschäft“
 - Auswirkungen einer sinkenden Interchange Fee
 - Neue Geschäftsmodelle / Einstieg in das Debitkartengeschäft
 - SEPA und Auswirkungen auf das Acquiring
 - Entwicklung bei Karten und Terminals

- Anhang
 - Definitionen, Marktübersicht
 - SEPA

SEPA wird in den kommenden Jahren zu einer Konsolidierung im europäischen Kartengeschäft führen

Key Learnings

Zukunft Acquiring Markt Europa

- Bei europäischen Acquirern wird sich in den kommenden fünf Jahren ein Konsolidierungsprozess einstellen, der zu einem Oligopol in Europa führen wird (vgl. Prozessoren heute) – mit am Ende 5 bis 6 großen europäischen Acquirern, die einen Großteil des Marktes abdecken werden (Grund für eine Konsolidierung ist der durch SEPA erleichterte Eintritt in Auslandsmärkte)
- Kleinere Nischenanbieter werden sich, durch bessere Servicedienstleistungen, weiterhin am Markt behaupten können
- Acquirer werden in diesem Umfeld zunehmend (auch grenzübergreifend) Kooperationen untereinander, aber auch mit Netzbetreibern / Prozessoren eingehen
- Über das Kreditkartengeschäft hinaus werden Acquirer auch im inländischen Debitkartengeschäft verstärkt aktiv werden (einige Unternehmen sind bereits heute sowohl Acquirer als auch Netzbetreiber)
- Durch Kooperationen sollen Skaleneffekte erzielt werden, um im sich verschärfenden (Preis-) Wettbewerb bestehen zu können

Eine kombinierte Debit-/Kreditkarte wird nach Meinung der Befragten in naher Zukunft nicht umgesetzt werden

Key Learnings

Zukunft von Debit- und Kreditkarten

- Die Mehrzahl der Interviewteilnehmer erwartet keine Einführung einer kombinierten Debit-/Kreditkarte (ein Kartenkörper) in naher Zukunft

Zukunft der POS-Terminals

- Die SEPA-Vorgabe, dass der Kunde am Terminal über das verwendete Debitzahlverfahren entscheiden können soll, wird nach Meinung der Mehrzahl der Befragten umgesetzt werden müssen
- Die Befragten sehen allerdings vor allem bei Händlern Probleme bei der Umsetzung in der Praxis (Zeitverzögerung beim Zahlvorgang – mangelnde Kenntnis der Kunden über Wahl eines bestimmten Debitverfahrens)
- Durch die Wahlmöglichkeit werden Terminals technisch komplexer, jedoch ergeben sich auch Chancen durch die Möglichkeit der Einführung einheitlicher Standardterminals (Produktion in hoher Stückzahl)

Zahlreiche Szenarien in den Bereichen neue Geschäftsmodelle, Kundenwahl am Terminal und Entwicklungen bei Karten und Terminals sind vorstellbar

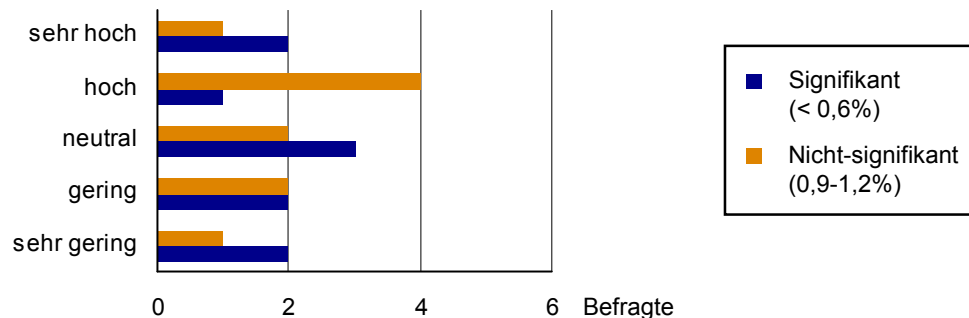
Zukunftsszenarien im Kartengeschäft		
Neue Geschäftsmodelle	Kundenwahl am Terminal	Entwicklung bei Karten und Terminals
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Status Quo: Acquirer steigen ins Debitgeschäft (electronic cash) ein, bieten aber keine Flatrate an 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dem Kunden wird die Wahl gelassen. Er kann am Terminal per Menü / Funktionstaste ein Debit-Zahlverfahren auswählen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es werden keine kombinierten Debit-/Kreditkarten eingeführt ▪ Der Wettbewerb unter den Karten verstärkt sich ▪ Durch steigenden Wettbewerb werden die Kartengebühren für den Karteninhaber sinken
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einstieg und Flatrate: Acquirer werden auch Netzbetreiber (electronic cash) und bieten eine kombinierte Flatrate an 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dem Kunden wird nicht die Wahl gelassen. Die 1. Priorität des Issuers wird gewählt 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es werden kombinierte Debit-/Kreditkarten eingeführt ▪ Der Kunde entscheidet am Terminal über Debit- oder Kreditzahlung ▪ Zusatzleistungen werden wichtiger um Kunden bei der Wahl zu beeinflussen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kreditkarten-Flatrate: Acquirer steigen nicht ins Debitgeschäft (electronic cash) ein, bieten aber eine Flatrate für Kreditkarten an 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Der Händler entscheidet welches Debit-Zahlverfahren für eine Transaktion verwendet wird 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es werden kombinierte Debit-/Kreditkarten (ein Kartenkörper) eingeführt. ▪ Der Kunde muss im Vorfeld festlegen, wann er eine Debit- und wann er eine Kreditzahlung möchte. ▪ Issuer werden versuchen ihre Priorität durchzusetzen

- Key Learnings
- Ergebnisse der Umfrage „Entwicklungen im Acquiring-Geschäft“
 - **Auswirkungen einer sinkenden Interchange Fee**
 - Neue Geschäftsmodelle / Einstieg in das Debitkartengeschäft
 - SEPA und Auswirkungen auf das Acquiring
 - Entwicklung bei Karten und Terminals
- Anhang
 - Definitionen, Marktübersicht
 - SEPA

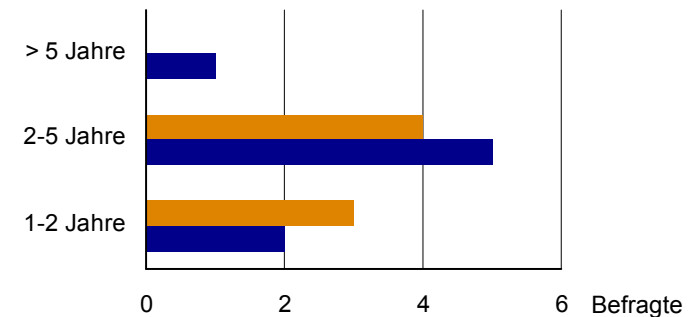
Durch eine sinkende Interchange Fee wird tendenziell ein positiver Volumeneffekt für Kreditkarten erwartet

Wahrscheinlichkeit einer sinkenden Interchange Fee

Wie hoch schätzen Sie die Wahrscheinlichkeit eines Absinkens der Interchange Fee ein?



In welchem Zeitraum?



Nicht-signifikantes Absinken der Interchange Fee (Absinken auf 0,9-1,2%) und deren Auswirkung

- Eine knappe Mehrheit der Befragten schätzt die Wahrscheinlichkeit als hoch ein, dass die Interchange Fee in den nächsten 1-5 Jahren nicht-signifikant sinkt
- Über die Auswirkungen einer solchen Senkung bestehen unterschiedliche Meinungen
- Die am häufigsten angenommene Auswirkung ist eine Erhöhung der Kreditkartenakzeptanz im Handel
- Einige Teilnehmer erwarten in einem solchen Szenario dagegen nur geringe oder gar keine Auswirkungen

Signifikantes Absinken der Interchange Fee (Absinken auf unter 0,6%) und deren Auswirkung

- Die Befragten halten die Wahrscheinlichkeit für ein signifikantes Absinken der Interchange Fee für eher neutral und rechnen mehrheitlich nicht vor 2-5 Jahren mit einem solchen etwaigen Szenario
- Die häufigste Antwort ist, dass die Kartenakzeptanz erhöht wird, es zu einer Steigerung des Gesamtvolumens kommt und auch in bisher weissen Branchen Kreditkarten akzeptiert werden
- Einzelne Befragte gehen davon aus, dass durch die stark sinkende Interchange Fee, Issuer dazu neigen, weniger Karten auszugeben.

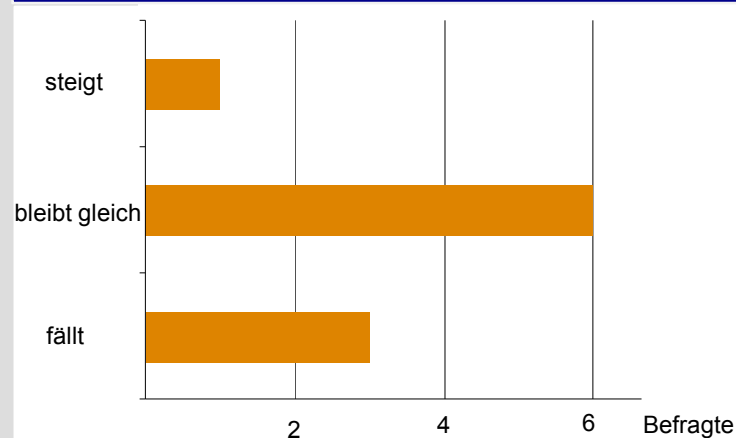
Im Kartengeschäft wird eine Annäherung von Kredit- und Debitkarte erwartet

Interchange Fees

Welche generellen Auswirkungen hat eine sinkende Interchange Fee?

- Annäherung von Debit- und Kreditkarten
- Höhere Akzeptanz und höheres Zahlungsvolumen von Kreditkarten
- Keine oder nur geringe Auswirkung auf die Wirtschaftlichkeit – Großkunden wird sinkendes Disagio durchgereicht, kleineren und mittleren Kunden erst mit zeitlicher Verzögerung
- Überlegungen der Issuer zur Kompensierung durch andere Gebühren (z.B. Lizenzen)

Wie wird sich die Interchange Fee im Debitkartengeschäft entwickeln?



- Der Großteil der Befragten denkt nicht, dass sich die „Interchange Fee“ im Debitgeschäft ändern wird
- Es gibt einzelne Meinungen, dass sie leicht sinken bzw. sogar ganz abgeschafft werden könnte, was aber nicht als sehr wahrscheinlich angesehen wird
- Ebenso wird vereinzelt die Meinung vertreten, dass die „Interchange Fee“ aufgrund der höheren Anforderungen durch SEPA steigen wird und sich dadurch an die Interchange Fee im Kreditkartengeschäft angleichen wird

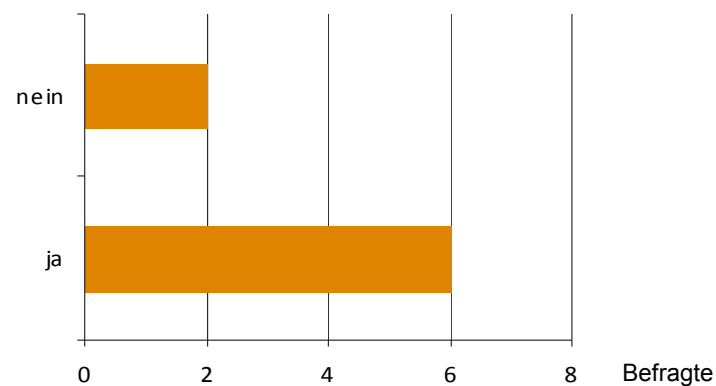
- Key Learnings
- Ergebnisse der Umfrage „Entwicklungen im Acquiring-Geschäft“
 - Auswirkungen einer sinkenden Interchange Fee
 - **Neue Geschäftsmodelle / Einstieg in das Debitkartengeschäft**
 - SEPA und Auswirkungen auf das Acquiring
 - Entwicklung bei Karten und Terminals

- Anhang
 - Definitionen, Marktübersicht
 - SEPA

Acquirer werden zukünftig stärker im Debitkartengeschäft aktiv sein

Neue Geschäftsmodelle / Einstieg von Acquirern in das Debitkartengeschäft

Erwägen Acquirer den Einstieg ins Debitkartengeschäft?



- Die meisten Befragten gehen davon aus, dass Acquirer in Zukunft verstärkt im Debitkartengeschäft (electronic cash) tätig werden
- Einige Acquirer sind bereits Netzbetreiber, andere kooperieren heute schon mit einem kaufmännischen Netzbetrieb
- Einige Teilnehmer sehen ein solches Szenario jedoch skeptisch, u.a. weil die Margen im Debitgeschäft niedriger sind als im Kreditkartengeschäft
- Über Maestro und VPay sind Acquirer bereits im Debitgeschäft tätig (4-Parteien System)

Ist hierfür eine Übernahme oder eine Kooperation mit einem bestehenden Netzbetreiber wahrscheinlicher / attraktiver?

- Hier lässt sich keine einheitliche Tendenz erkennen, es werden sowohl Übernahmen als auch Kooperationen von den Befragten als mögliche Wege genannt
- Für Maestro oder auf europäischer Ebene ist kein Netzbetreiber erforderlich (einzig für electronic cash ist ein Netzbetreiber aufgrund der hierfür nötigen Zulassung vom ZKA zwingend notwendig)
- Als weitere Möglichkeit für einen Einstieg in das Debitkartengeschäft wird die Kooperation mit einem Issuer genannt

Die Einführung einer Flatrate kann die Kartenakzeptanz bei Händlern positiv beeinflussen

Neue Geschäftsmodelle (Flatrate)

- **Viele Händler halten die technischen Voraussetzungen für eine Kartenakzeptanz vor, nutzen dies jedoch in der Praxis nur selten (Sleeper)**

Um die Bereitschaft zur Kartenakzeptanz zu erhöhen stellen Flatrates ein geeignetes Instrument dar:

Flatrate - Option 1

- **Händler zahlt pauschales Entgelt, für sämtliche Kartenzahlungen in einem bestimmten Zeitraum**

Flatrate - Option 2

- **Händler zahlt fixen Euro-Betrag je Transaktion (unabhängig vom Transaktionsvolumen)**

Flatrate - Option 3

- **Händler zahlt fixen Prozentsatz je Transaktion (abhängig vom Transaktionsvolumen; Annahme der Existenz einer kombinierten Karte)**

Bei der ersten Option einer Flatrate, sehen die Befragten eine kombinierte Flatrate als am Wahrscheinlichsten an

Flatrate - Option 1

- Händler zahlt pauschales Entgelt, für sämtliche Kartenzahlungen in einem bestimmten Zeitraum

Neue Geschäftsmodelle (Flatrate)

	Gibt es bei Acquirern / Netzbetreibern Überlegungen zur Einführung einer Flatrate? (Option 1)	Eintrittswahrscheinlichkeit
Debitkarten	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kein Teilnehmer glaubt, dass eine Flatrate (Option 1) für Debitkarten kommen wird. Voraussetzung wäre eine Interchange von annähernd 0%, da bei bestehenden externen Kosten keine Flatrates angeboten werden können (Einzelmeinung). Vorstellbar wäre z. B. ein fester Betrag für die Terminalbereitstellung sowie ein begrenztes Kontingent an Transaktionen. 	<p>Befragte</p> <p>5 3</p>
Kreditkarten	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einer umfassenden Flatrate stehen die Befragten eher skeptisch gegenüber. Es gelten teils die gleichen Voraussetzungen wie bei der Debitkarte (Interchange Fee muss gegen 0% gehen, etc.). ▪ Für kleine und mittlere Unternehmen ist jedoch eine Flatrate für z.B. die ersten Umsätze oder für Beträge bis 15€ denkbar ▪ Teile der MSC (ohne IF) können jedoch bereits heute über eine Flatrate abgedeckt werden. (Ausschreibung von Großkunden über bestimmtes ein Kontingent) 	<p>1 4 2</p>
Kombination (Kredit / Debit)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einer kombinierten Flatrate stehen die Befragten grundsätzlich positiver gegenüber. Es gelten die gleichen Voraussetzungen wie bei Debit- und Kreditkarten, ausserdem ein gut funktionierendes in-house-clearing- und Abrechnungssystem (Einzelmeinung) 	<p>2 5 1</p> <p>■ ja ■ eventuell ■ nein</p>

Sonstige Angaben zu Option 1:

- Wegen der ad valorem-Gebühren ist eine solche Flatrate nur in Kombination mit einer bestimmten Umsatzgröße und für selektierte Händler sinnvoll
- Es gibt durchaus Überlegungen zur Einführung einer Flatrate im Markt (Einzelmeinung)
- Netzbetreiber erwägen keine Flatrate

Dass ein Händler immer einen fixen Eurobetrag je Kartenzahlung entrichtet, wird für eine kombinierte Flatrate am häufigsten als Möglichkeit gesehen

Flatrate - Option 2

- Händler zahlt fixen Euro-Betrag je Transaktion (unabhängig vom Transaktionsvolumen)

Neue Geschäftsmodelle (Flatrate)

Gibt es bei Acquirern / Netzbetreibern Überlegungen zur Einführung einer Flatrate? (Option 2)

Eintrittswahrscheinlichkeit

Befragte

Kategorie	Überlegungen	ja	eventuell	nein
Debitkarten	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Voraussetzung wäre eine Interchange von annähernd Null (Einzelmeinung) ▪ Die Berechnung der Interchange müsste sich auf Transaktionen anstatt auf Volumen beziehen (Einzelmeinung) 	1	3	3
Kreditkarten	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Voraussetzung wäre eine Interchange von annähernd Null (Einzelmeinung) 	1	1	5
Kombination (Kredit /Debit)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Voraussetzung wäre Interchange von annähernd Null (Einzelmeinung) und ein gut funktionierendes Clearing-/Abrechnungssystem (Einzelmeinung) 	2	1	5

■ ja ■ eventuell ■ nein

Sonstige Angaben zu Option 2

- Bei kleinen Kunden generell schwierig, da langfristig kalkulierbare Disagien und Transaktionsgebühren Voraussetzung sind (Einzelmeinung)
- Händler profitiert vom System mehr, je höher seine Umsätze sind, außerdem soll das Entgelt das Risiko einer Transaktion covern, deshalb sollte das Entgelt auch umsatzabhängig sein
- Art der Flatrate abhängig von der Interchange, ist diese ad valorem, dann wird auch das Disagio ad valorem sein (Einzelmeinung)

Für eine kombinierte Flatrate sehen knapp dreiviertel der Teilnehmer einen einheitlichen Prozentsatz als wahrscheinlich

Flatrate - Option 3

- Händler zahlt fixen Prozentsatz je Transaktion (abhängig vom Transaktionsvolumen, Annahme der Existenz einer kombinierten Karte)

Neue Geschäftsmodelle (Flatrate)

Gibt es bei Acquirern / Netzbetreibern Überlegungen zur Einführung einer Flatrate? (Option 3)

Eintrittswahrscheinlichkeit

Kombination (Kredit / Debit)

- Diese Option wird von der Mehrheit der Befragten als mögliche zukünftige Entwicklung gesehen
- Voraussetzung ist ein gut funktionierendes Clearing- und Abrechnungssystem (Einzelmeinung)

Befragte



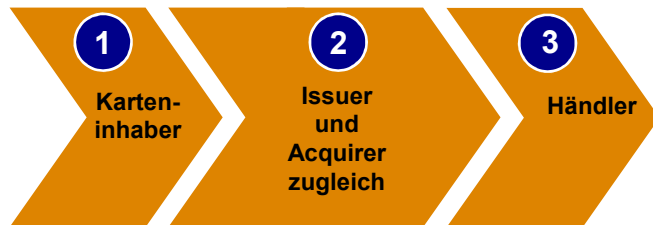
Welche anderen Möglichkeiten der positiven Beeinflussung der Kartenakzeptanz sind denkbar?

- Kreditkarten: Zusatzleistungen (z.B. Bonusprogramme, Ratenkredite, Gift-Cards, Co-Branding-Programme) und Strafgebühren (Einzelmeinung)
- Debitkarten: Zusatzleistungen / Service
- Allgemein: Echten Mehrwert bieten (z.B. dynamic currency - Kunde kann entscheiden ob er z.B. in US-Dollar oder Euro zahlen möchte, Mehrwertsteuerrückerstattung für Nicht-EU Ausländer). Dem Händler muss der Vorteil der Kartenakzeptanz aufgezeigt werden, z.B. Vorteilsrechner (Einzelmeinung). Marketing-Maßnahmen wie bisher, aber keine grundsätzlich neuen Überlegungen (Einzelmeinung)

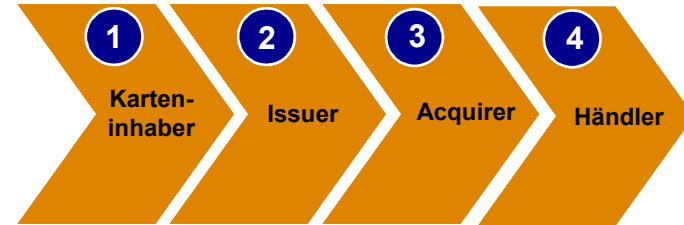
Sollten Acquirer ins Debitkartengeschäft einsteigen, wird ein 4-Parteien-System im Debitkartengeschäft von den Befragten favorisiert

Welches System würde sich beim Einstieg von Acquireern in das Debitkartengeschäft etablieren?

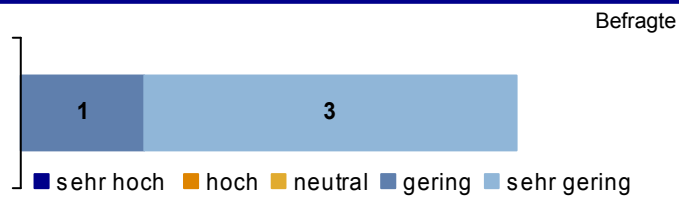
3-Parteien-System



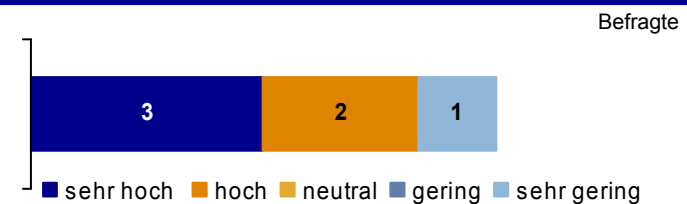
4-Parteien-System



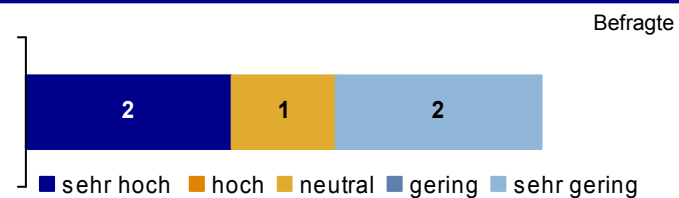
Eintrittswahrscheinlichkeit 3-Parteien-System



Eintrittswahrscheinlichkeit 4-Parteien-System



Eintrittswahrscheinlichkeit Mischsystem (3-P / 4-P)



- Allgemein ist die Frage für die Teilnehmer schwierig zu beantworten, da die Diskussion stark im Gange ist, langfristig ist aber eher ein 4-Parteiensystem zu erwarten
- AmEx wird aber beispielsweise immer ein 3-Parteien-System bleiben

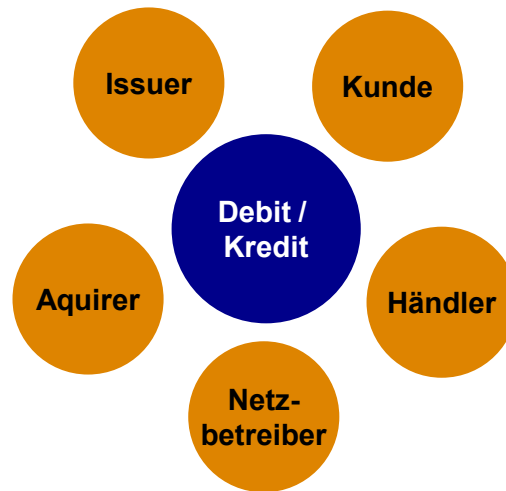
Das mögliche Konfliktpotential einer kombinierten Flatrate wird nur als gering eingestuft

Konfliktpotential durch Einführung einer kombinierten Flatrate (Für Debit / und Kreditkarten)

Möglicher Konflikt zwischen den einzelnen Parteien (Issuer, Acquirer, Netzbetreiber, Händler und Kunde), bezüglich Festlegung von Prioritäten bei den Zahlarten (Debit oder Kredit)

Gründe dafür:

- Es gibt ihn heute schon – „wie wird das Disagio aufgeteilt“
- Acquirer streben viele Karteneinsätze und hohe Umsätze an. Dafür wird auch eine geringere MSC akzeptiert - Issuer wollen eine hohe Interchange Fee – dies bremst die Kartenakzeptanz bei Händlern



Gründe dagegen:

- Die meisten Issuer nehmen einen solchen Konflikt gar nicht wahr
- Issuer und Acquirer ergänzen die Wertschöpfungskette gemeinschaftlich
- Issuer sind zufrieden wenn die Akzeptanz irgendeiner Karte steigen würde
- Issuer sind teilweise Gesellschafter der Acquirer
- Eine kombinierte Flatrate wird nicht als sehr wahrscheinlich angesehen

- Key Learnings
- Ergebnisse der Umfrage „Entwicklungen im Acquiring-Geschäft“
 - Auswirkungen einer sinkenden Interchange Fee
 - Neue Geschäftsmodelle / Einstieg in das Debitkartengeschäft
 - **SEPA und Auswirkungen auf das Acquiring**
 - Entwicklung bei Karten und Terminals

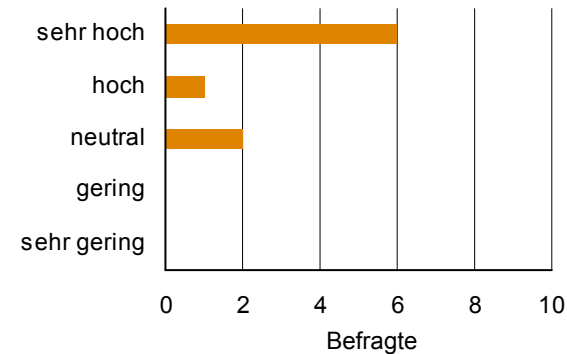
- Anhang
 - Definitionen, Marktübersicht
 - SEPA

Der Eintritt zusätzlicher Acquirer auf den deutschen Markt wird als sehr wahrscheinlich erachtet

Auswirkungen von SEPA auf den Wettbewerb

Wie wahrscheinlich ist es, dass zusätzliche Acquirer tatsächlich auf den deutschen Markt eintreten?

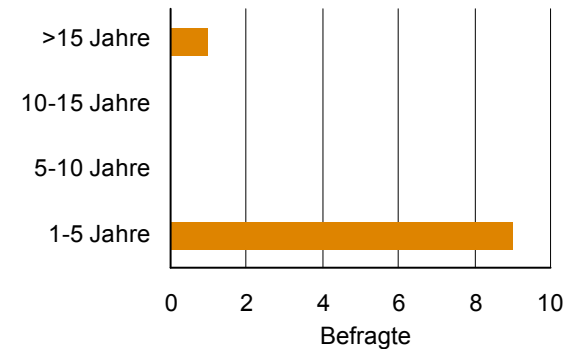
- Dieses Szenario wird von fast allen Befragten als wahrscheinlich eingeschätzt
- Dass im Gegenzug auch deutsche Acquirer im Ausland tätig werden, halten alle Befragten für sehr wahrscheinlich



Wird es zu einer Konsolidierung von Acquirern und Netzbetreibern im SEPA-Raum kommen?

- Durch SEPA wird von fast allen Befragten eine Konsolidierung, der Unternehmenslandschaft in den nächsten 1-5 Jahren erwartet
- Es wird erwartet, dass sich wenige (5-6), große Unternehmen durchsetzen werden, die sowohl Acquirer als auch Netzbetreiber sind und den Großteil des Marktes abdecken
- Darüber hinaus werden auch kleineren (regionalen) Nischenanbietern gute Chancen eingeräumt (Positionierung durch Service und customer relationship)

In welchem Zeitraum?



Die von SEPA geforderte Kundenwahl des Zahlverfahrens wird nach Ansicht der meisten Befragten umgesetzt werden müssen

Auswirkungen von SEPA auf die Zahlungsabwicklung bei Debitkarten

- SEPA fordert, dass der Kunde die Wahl haben soll, welches Debit- Zahlverfahren (electronic cash, EAPS, VPay, Maestro) er am Point-of-Sale benutzt

Wie werden Acquirer und Netzbetreiber auf die Anforderung der Kundenwahl am Terminal reagieren?

- Die Anforderung der Kundenwahl wird umgesetzt werden müssen
- Kräfteressen zwischen Händlern, Acquireern und Issuern
- Für Händler ist es problematisch, da dadurch die Kassendurchlaufzeit erhöht wird

Welche Auswirkung wird die geforderte Kundenwahl am Terminal auf die Terminalentwicklung haben?

- Funktionsknöpfe für die Auswahl der Zahlverfahren
- Terminals werden komplexer und wesentlich teurer
- Chance zur Produktion von Standardterminals in hoher Stückzahl - positiv aus Sicht von Netzbetreibern und Acquireern

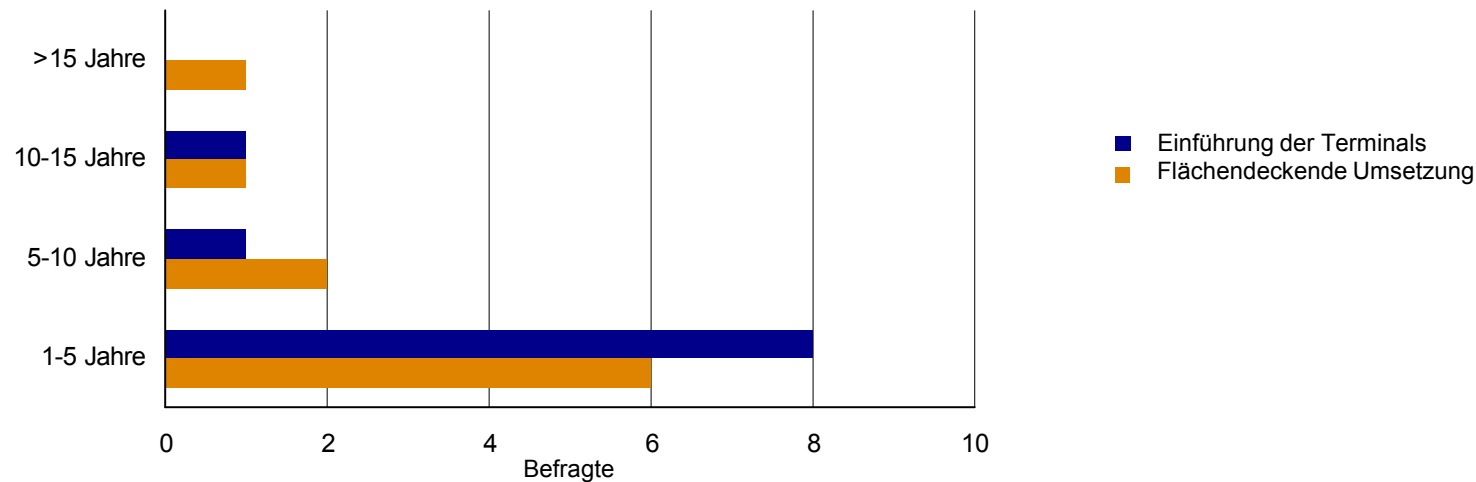
Alle Debitzahlverfahren werden nach Einschätzung der meisten Befragten in den nächsten fünf Jahren von Terminals gelesen werden können

Auswirkungen von SEPA auf die Zahlungsabwicklung bei Debitkarten

In welchem Zeitraum werden alle Debitzahlverfahren vom Terminal gelesen werden können?

- Die Befragten glauben mehrheitlich, dass in den nächsten 1-5 Jahren sowohl Pilotterminals, als auch flächendeckend Terminals eingeführt werden, die alle Zahlverfahren lesen können

Zeitraum Einführung / flächendeckend*



*mehr als 80% der Terminals

Wenn es um die Wahl des Zahlverfahrens geht, sind die Meinungen sehr heterogen

Auswirkungen von SEPA auf die Zahlungsabwicklung bei Debitkarten

Wird dem Kunden die Wahl zwischen verschiedenen Debitverfahren am Terminal gegeben werden? Wie könnte dies aussehen?

- Es wird zwischen Maestro und VPay entschieden werden können, bei anderen Debitverfahren kann noch keine Aussage getroffen werden
- Händler legt das Verfahren fest
- Möglichkeit der Kundenwahl durch einen Funktionsknopf / eine Funktionstaste
- Anhand der Kennung der Karte wird darüber entschieden
- Terminal bietet Dialog zur Auswahl der akzeptierten Verfahren an

Wie könnte die technische Realisierung der Kundenwahl am Terminal aussehen?

- Auswahl per Menü / Funktionstaste am Terminal
- Automatische Defaulteinstellung, evtl. Funktionstaste wie z.B. F1 wenn der Kunde ein anderes Zahlverfahren möchte

Wer legt die Priorität des Zahlverfahrens fest, wenn dem Kunden die Wahl gelassen wird?

- Alle Beteiligten werden genannt:
 - Händler
 - Issuer
 - Kunde
 - Acquirer und
 - Netzbetreiber

Wer legt die Rangfolge der Priorität der Zahlverfahren fest, wenn dem Kunde die Wahl nicht gelassen wird?

- Die Hälfte der Befragten erwartet, dass in diesem Fall die 1. Priorität des Issuers gewählt wird (wird auch von MasterCard unterstützt). Die andere Hälfte der Befragten nimmt an, dass der Händler das Wahlrecht haben wird

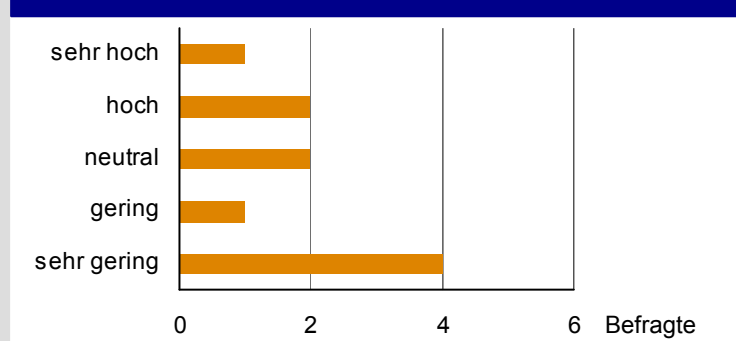
- Key Learnings
- Ergebnisse der Umfrage „Entwicklungen im Acquiring-Geschäft“
 - Auswirkungen einer sinkenden Interchange Fee
 - Neue Geschäftsmodelle / Einstieg in das Debitkartengeschäft
 - SEPA und Auswirkungen auf das Acquiring
 - **Entwicklung bei Karten und Terminals**
- Anhang
 - Definitionen, Marktübersicht
 - SEPA

Eine kombinierte Debit-/Kreditkarte wird von der Mehrheit der Befragten in naher Zukunft nicht gesehen

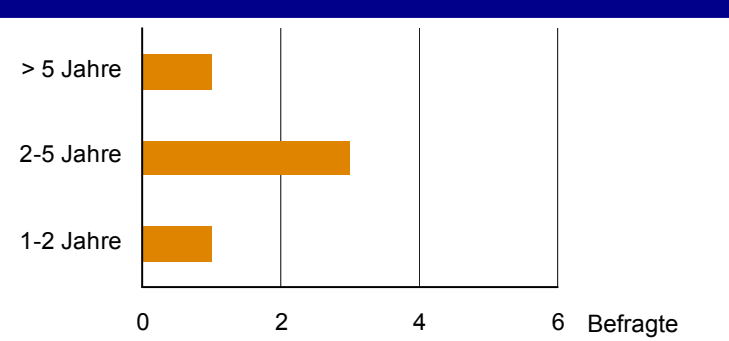
Karten-/Terminalentwicklung

Wie wahrscheinlich ist es, dass kombinierte Debit-/Kreditkarten in naher Zukunft angeboten werden?

Wahrscheinlichkeit des Eintritts



Zeitraum des Eintritts



Welche Voraussetzungen für die Einführung einer kombinierten Debit-/Kreditkarten gibt es?

- Technisch ist es durch den EMV-Chip bereits möglich

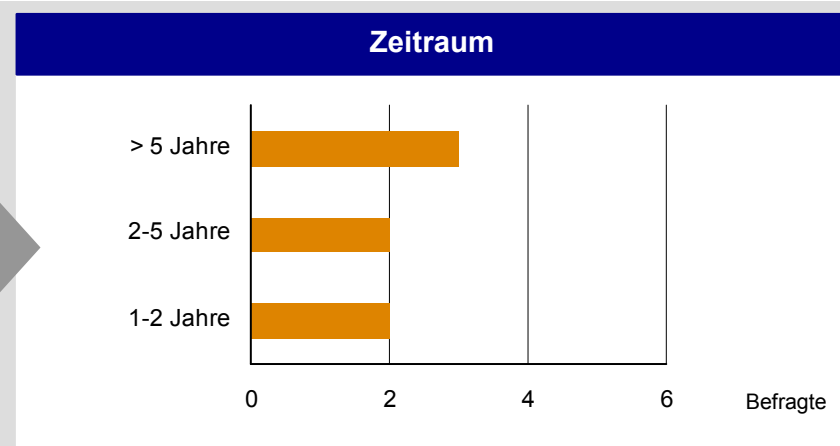
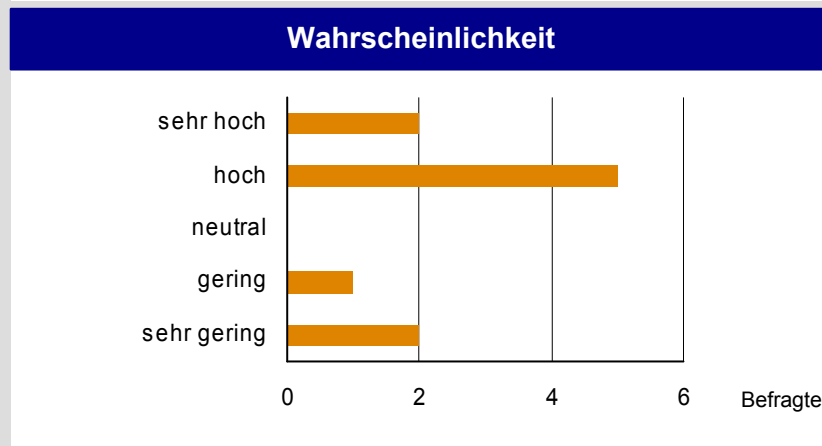
Würde eine kombinierte Debit-/Kreditkarte eingeführt (vgl. Szenario im Fragebogen), könnte der Kunde nach Meinung der meisten Befragten das Zahlverfahren direkt am Terminal wählen

Karten-/Terminalentwicklung

- Zurzeit wäre es noch nicht möglich, den Kunden am Terminal über eine Debit- oder Kreditzahlung entscheiden zu lassen. (Vgl. Möglichkeit in USA)

Wie wahrscheinlich ist die Einführung einer Möglichkeit zur Wahl des Zahlverfahrens am Terminal?

- Die meisten Befragten erachten die Einführung einer solchen Möglichkeit für wahrscheinlich



Welche Gründe sprechen für die Einführung einer Möglichkeit zur Wahl des Zahlverfahrens am Terminal?

- Die EU hat das zwingend vorgegeben
- Terminals, die heute zugelassen werden könne dies bereits
- Probleme könnten dabei vor allem bei Händlern auftreten

Welche anderen Möglichkeiten gibt es zur Auswahl des Zahlverfahrens?

- Kunde legt das jeweilige Zahlverfahren im Vorfeld bei seiner Bank fest

Kombinierte Karten – Konflikt: Am häufigsten wird hier ein möglicher Konflikt zwischen Issuern/Acquirern und Handel genannt

Karten-/Terminalentwicklung

- **Stellen Sie sich vor, diese Karten wurden eingeführt. Acquirer sind in das Debitkartengeschäft eingestiegen und der Kunde kann am Terminal über die Debit- oder Kreditzahlung entscheiden**

Kommt es in diesem Szenario zu einem möglichen Konflikt zwischen den einzelnen Parteien?

- Am häufigsten wird hier ein möglicher Konflikt zwischen Issuern/Acquirern und Handel genannt
- Auch zwischen Issuern und Acquirern könnte es einen möglichen Zielkonflikt geben, dieser wird aber dadurch abgeschwächt, dass den meisten Issuern die nötige Sensibilität zur Erkennung eines solchen Konflikts fehlt, sie geben sich auch mit der Erhöhung der allgemeinen Kartenakzeptanz zufrieden. Wirtschaftlich müsste es aber zu einem Zielkonflikt kommen
- Am Ende wird jedoch voraussichtlich der Kunde entscheiden

- Key Learnings
- Ergebnisse der Umfrage „Entwicklungen im Acquiring-Geschäft“
 - Auswirkungen einer sinkenden Interchange Fee
 - Neue Geschäftsmodelle / Einstieg in das Debitkartengeschäft
 - SEPA und Auswirkungen auf das Acquiring
 - Entwicklung bei Karten und Terminals

- Anhang
 - **Definitionen, Marktübersicht**
 - SEPA

Bei einer Debit- oder Kreditkartenzahlung sind unterschiedliche Parteien an der Abwicklung beteiligt

Beteiligte Parteien bei Kartenzahlungen

Acquirer

- Ein Acquirer ist eine Firma oder ein Finanzinstitut, das mit Händlern eine Vereinbarung über die Akzeptanz von Kreditkarten als Zahlungsmittel für Dienstleistungen oder Waren abschließt. Bei den Händlern handelt es sich um Geschäfte des täglichen Einkaufs, Dienstleistungsunternehmen usw. Der Acquirer rechnet darüber hinaus Kartenzahlungen für den Händler ab

Issuer

- Bezeichnung für Kartenherausgeber bzw. Karten herausgebende Banken

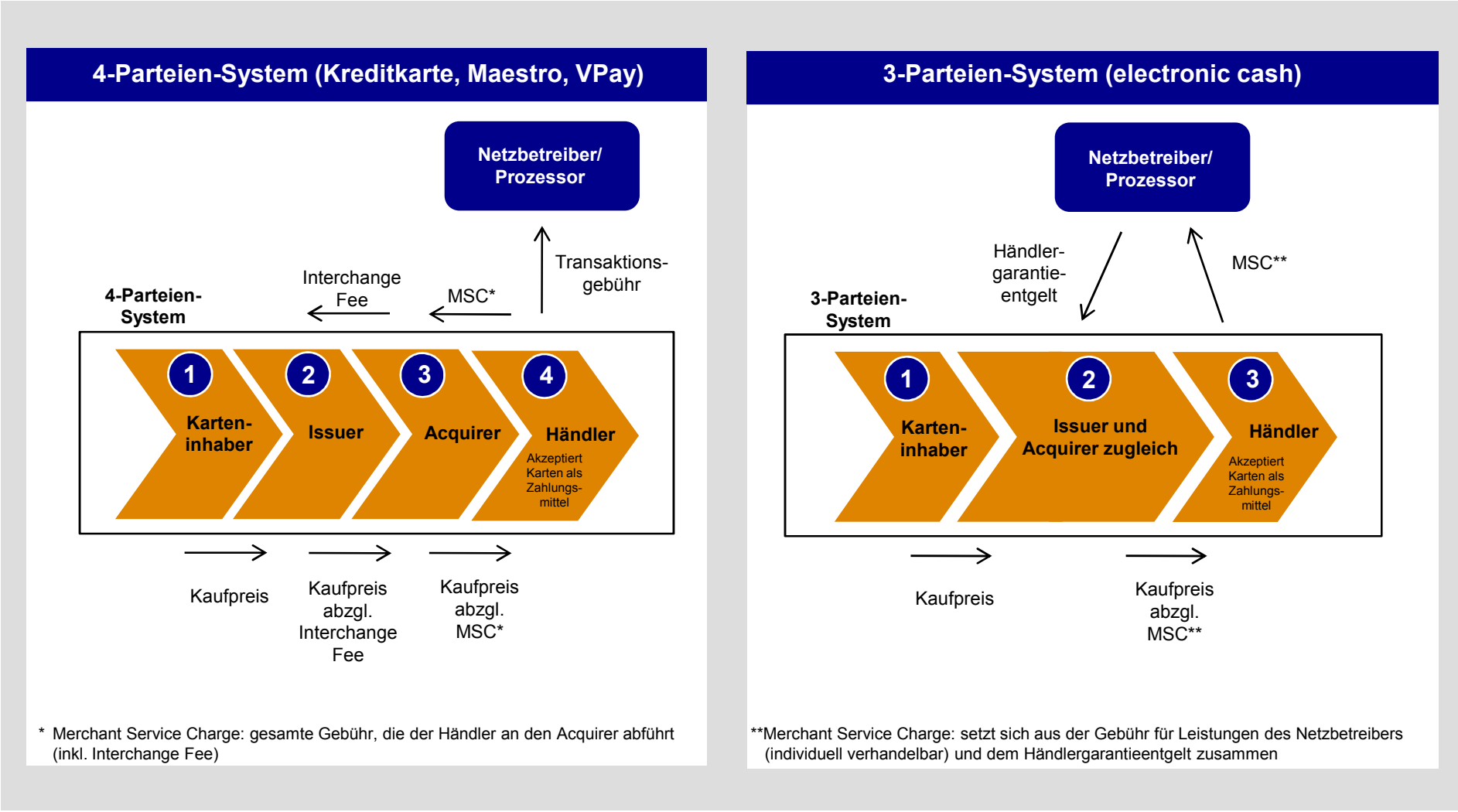
Netzbetreiber

- Ein Unternehmen, das eine Zahlung per Debit-/Kreditkarte vom Händler zum Acquirer (4-Parteien-System) bzw., im electronic cash-System, vom Händler zum Issuer (3-Parteien-System) bewegt. Netzbetreiber sind vorwiegend im Stationärhandel tätig (Hardwareterminals im Geschäft), haben aber auch Lösungen für den E-Commerce –Bereich anzubieten (Softwareterminal)

Prozessor

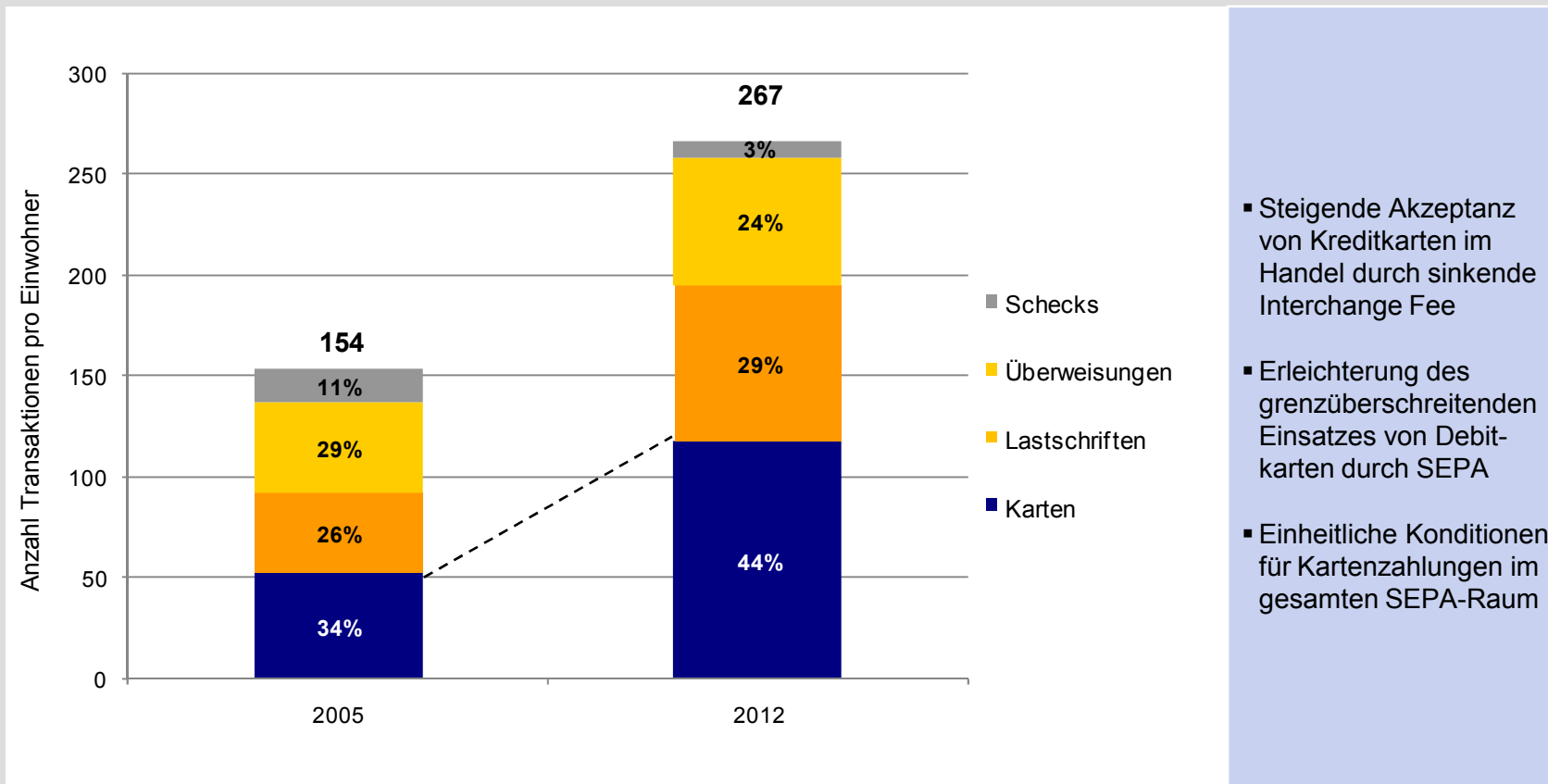
- Unternehmen, welches die zahlungstechnische Abwicklung des Kartengeschäfts vornimmt, das heißt Transaktionen prüft und genehmigt und den Zahlungsverkehr organisiert

Der Acquirer leitet vom Kartenumsatz des Händlers einen fixen Prozentsatz (Interchange Fee) an den Issuer weiter



Der Anteil der Kartenzahlungen an den Transaktionen pro Einwohner wird bis 2012 voraussichtlich weiterhin steigen

Transaktionen pro Einwohner in Europa, 2005 vs. 2012



Quelle: ECB Blue Book – 2005 figures, release Dec. 2006; Caggemini analysis, 2007

In Deutschland gibt es unterschiedliche Kredit- und Debitkarten. MasterCard und VISA sind uneingeschränkte Marktführer im Bereich Kreditkarten

Kredit- und Debitkarten in Deutschland

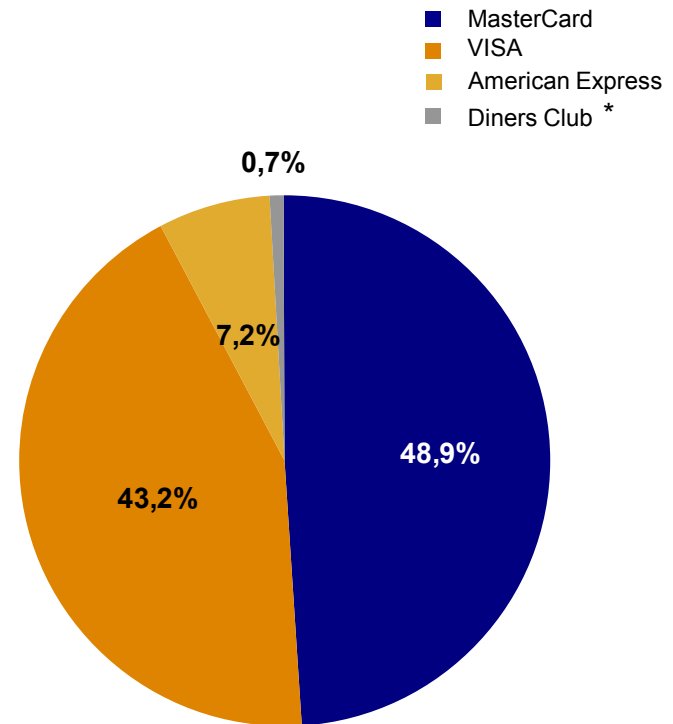
Kreditkarten



Debitkarten



Marktanteile nach Anzahl der Kreditkarten in Deutschland (2005)



Quelle: bankenverband, MasterCard, VISA, *Schätzung

Einer Vielzahl von Issuern und Netzbetreibern stehen in Deutschland nur wenige Acquirier gegenüber

Beteiligte Unternehmen im deutschen Kartenmarkt

Netzbetreiber					Issuer			
								
								
								
								
								
								
Acquirier								
								
								
								

- Key Learnings
- Ergebnisse der Umfrage „Entwicklungen im Acquiring-Geschäft“
 - Auswirkungen einer sinkenden Interchange Fee
 - Neue Geschäftsmodelle / Einstieg in das Debitkartengeschäft
 - SEPA und Auswirkungen auf das Acquiring
 - Entwicklung bei Karten und Terminals
- Anhang
 - Definitionen, Marktübersicht
 - **SEPA**

SEPA teilt sich in die drei Bereiche Lastschrift, Überweisungen und Kartenzahlungen

SEPA – Überblick und Bereiche

Überblick

- „Single Euro Payments Area“
- Schaffung eines einheitlichen Zahlungsraums
- Kein Unterschied zwischen nationalen und grenzüberschreitenden Transaktionen mehr, bzgl.
 - Gebühren
 - Akzeptanz
 - Schnelligkeit
- EU-Kommission rechnet mit Einsparungen von 50-100 Mrd. € jährlich
- EU-Kommission und EZB geben Rahmen vor

Bereiche

- Lastschrift - SEPA Direct Debit Rulebook
 - voraussichtlich kein elektronisches Lastschriftverfahren (ELV) mehr
- Überweisungen - SEPA Credit Transfer Rulebook
- Kartenzahlungen - SEPA Cards Framework
 - „any card at any terminal“ - jeder Kunde kann mit seiner Karte an jedem Terminal im gesamten SEPA-Raum zahlen
 - Händler können zwischen SEPA-Acquireern wählen - eine Lizenz für den gesamten SEPA-Raum
 - keine regionalen Komponenten bei Gebühren
 - EMV-Chip als Standard

Der Magnetstreifen wird in Zukunft durch den EMV-Chip ersetzt werden, wodurch eine deutliche Reduzierung der Betrugsfälle erwartet wird

Entwicklung bei Karten und Terminals

Kartenkörper (EMV-Chip)

- Wechsel vom Magnetstreifen zur chipgestützten (EMV-Chip) Kartenzahlung
- Gründe:
 - Deutliche Zunahme von Betrugsfällen mit gefälschten Karten in ganz Europa (Schaden lag zuletzt im dreistelligen Millionenbereich pro Jahr), Ziel ist die Missbrauchskosten zu reduzieren
 - Bonitätsrisiken begrenzen
 - Möglichkeit der Erstellung einer Multiapplikationskarte, die dem Karteninhaber den Zugang zu unterschiedlichen Anwendungen und Dienstleistungen ermöglicht und somit den Karteneinsatz attraktiver macht
- EMVCo LLC ist für die Entwicklung der Standards verantwortlich
- Daten werden kopiergeschützt und fälschungssicher gespeichert

Terminals

- Notwendigkeit zur Umstellung auf Terminals, die EMV-Chipkarten lesen können, aufgrund des liability shifts
- Einführung von Hybridterminals, die sowohl den Chip als auch den Magnetstreifen lesen können, zuerst aber immer versuchen den Chip zu lesen und auf den Magnetstreifen nur als „Back-up“ zurückgreifen

Liability shift

- Liability shift: derjenige Teilnehmer (Issuer, Terminalbetreiber) dessen Systemkomponente (Karte, Terminal) nicht EMV-fähig ist, haftet für evtl. auftretende Schäden

Quelle: TeleCash Forum 2/2007; www.kartensicherheit.de/ww/de/pub/praevention/; www.scard.de/glossar/glossar_/index.htm

Zur Erreichung der SEPA-Kompatibilität bei Debitkarten gibt es für die Zukunft drei Optionen

Optionen für die Umsetzung von SEPA bei Debitkarten

Nationale Debitkartensysteme in Europa



1 Nutzung bestehender internationaler Debitkartensysteme



Einsatz eines (oder mehrerer) internationaler und SCF-konformen Kartensysteme in Ablösung des nationalen Verfahrens

2 Erweiterung / Zusammenschluss nationaler Debitkartensysteme



Weiterentwicklung nationaler Systeme zur Erfüllung der SEPA-Anforderungen und Erweiterung des Einsatzgebietes auf weitere Länder oder Verbindung mit anderen nationalen Systemen

3 Co-branding nationaler und internationaler Systeme



Co-Branding von nationalen mit internationalen Systemen, wobei beide Systeme die SCF-Anforderungen erfüllen müssen (Aktuell Co-Branding zwischen electronic cash und Maestro in Deutschland)

Quelle: MasterCard: The new cash Maestro, Commerzbank, European Payment Council, BdB

Werden durch SEPA nationale- durch internationale Debitkartensysteme abgelöst, besteht die Gefahr von steigenden Abwicklungskosten

Mögliche Auswirkungen auf den Debitkartenmarkt durch europaweit agierende Debitkartensysteme

- Bisher besteht kein einheitliches europäisches Debitkartensystem (EAPS ist lediglich ein Zusammenschluss von nationalen Systemen)
- Mit Maestro und VPay werden möglicherweise nationale Debitkartensysteme abgelöst, was zu Preissteigerungen führen kann (vgl. Großbritannien, bisher Switch - jetzt Maestro – Anstieg Abwicklungskosten 68%)*
- Kann sich kein System entscheidend durchsetzen, kann dies zu steigendem Wettbewerb unter den Systemen führen
- Internationale Debitkartensysteme werden versuchen nationale Debitkartengesellschaften an sich zu binden
- Branding und Zusatzfunktionen (vgl. Kreditkarten) werden auch für Debitkarten an Bedeutung gewinnen

Quelle: * Hauptverband des deutschen Einzelhandels

Alle Beteiligten am Kartenzahlungsverkehr können durch SEPA profitieren

Mögliche Profiteure von SEPA

Cardholder

- Erweiterte Akzeptanz innerhalb des SEPA-Raums
- Erweiterte Funktionalitäten und Verbraucherfreundlichkeit

Acquirer

- Freie Auswahl des Prozessors
- Günstigere Terminal-Preise
- Europäisches „central acquiring“ unter einer Lizenz möglich

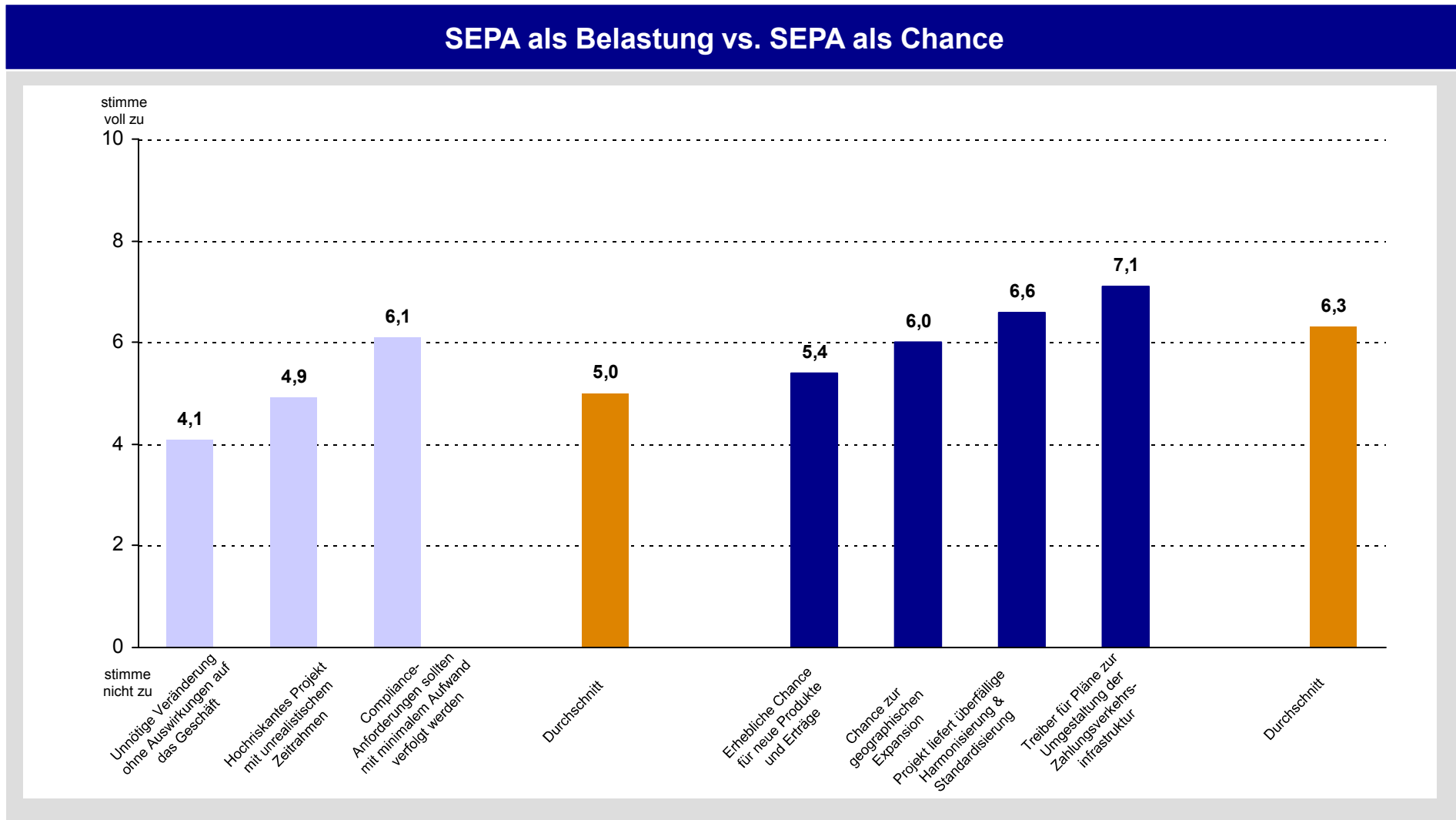
Merchant

- Erweiterte Auswahl bei über 180 europäischen Acquirern und Service Providern
- Keine Marktbarrieren
- Händler mit Niederlassungen in mehreren Mitgliedsstaaten dürften am meisten profitieren, da sie mit einem einzigen Acquirer Verträge abschließen können, was auch für den Acquirer von Vorteil ist - economies of scale
- Sinkende cash-handling und -management Kosten, durch das Ziel von SEPA non-cash payments zu fördern

Issuer

- Offener und kostengünstiger Markteintritt für Banken in Debitkarten-Segment
- Offener Processing-Markt für Issuer
- Einheitliche Regularien / Lizenzen für SEPA-Raum
- Neue Produkte, Märkte, Kunden

Der wichtigste Grund SEPA als Chance zu sehen ist die Eigenschaft von SEPA als Treiber für Pläne zur Umgestaltung der Zahlungsverkehrsinfrastruktur zu fungieren



Quelle: Accenture European Payments Survey 2006; europaweite Durchschnittswerte





RESEARCH CENTER FOR FINANCIAL SERVICES
STEINBEIS HOCHSCHULE BERLIN

Prof. Dr. Jens Kleine
Tim Weller

STEINBEIS RESEARCH CENTER FOR FINANCIAL SERVICES

- Nymphenburger Str. 45 ■ 80335 München (Germany)
 - Fon: +49 (0)89 20 20 84 79-0 ■ Fax: +49 (0)89 20 20 84 79-11
 - E-Mail: jens.kleine@steinbeis-research.de
 - E-Mail: tim.weller@steinbeis-research.de
- Direktoren: Prof. Dr. Markus Venzin & Prof. Dr. Jens Kleine

STEINBEIS HOCHSCHULE BERLIN

- Gürtelstr. 29A/30 ■ 10247 Berlin (Germany)
- Fon: +49 (0)30 29 33 09-0 Fax: +49 (0)30 29 33 09-236