

Mehrwert der girocard für den Zahlungsverkehr

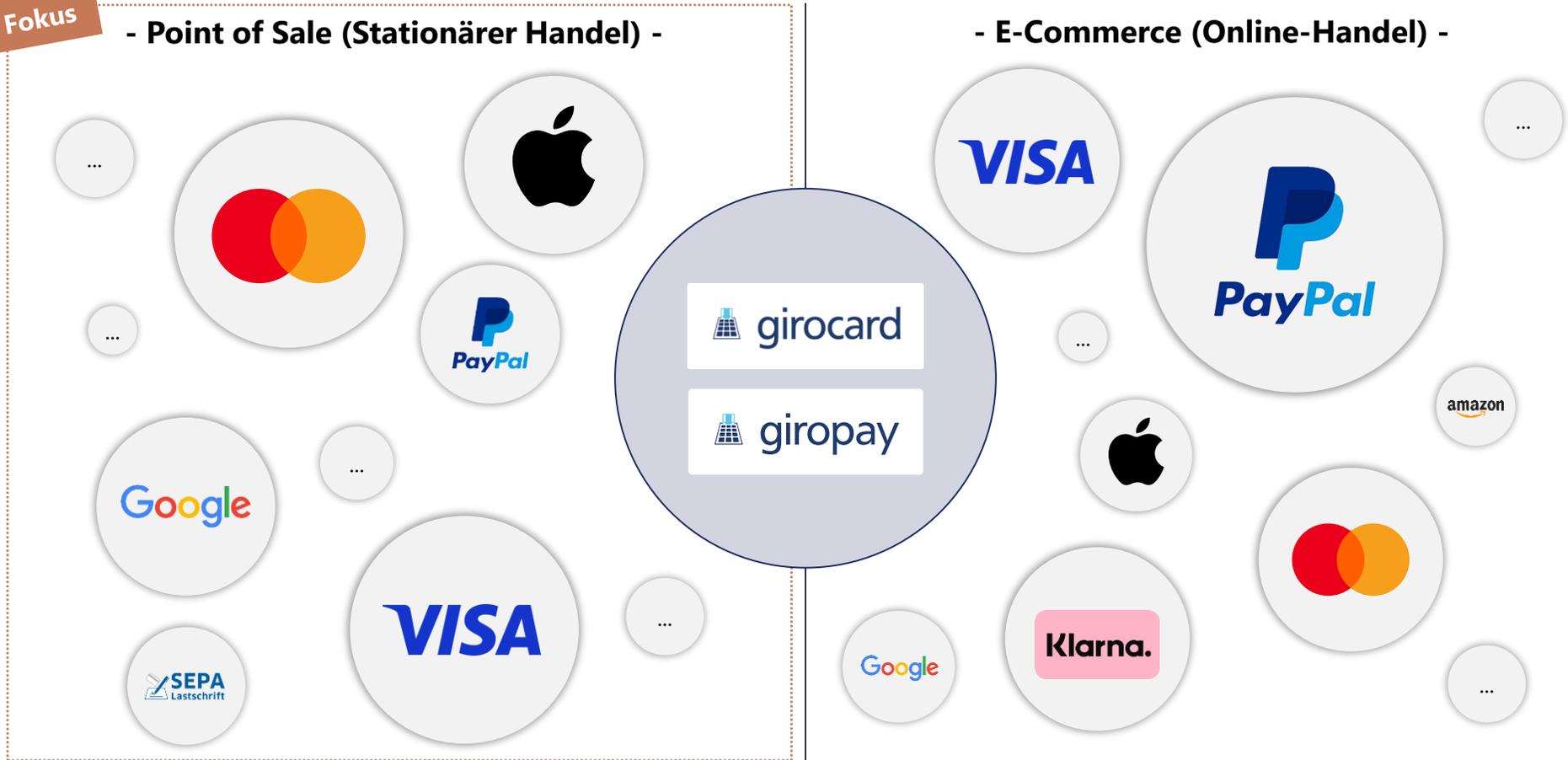
Sowohl am Point of Sale als auch im Online-Handel besteht ein breites Feld an Payment-Lösungen

Akteure im deutschen Payment Markt

Fokus

- Point of Sale (Stationärer Handel) -

- E-Commerce (Online-Handel) -



Die Studie soll insbesondere herausfinden, welchen Mehrwert die girocard verschiedenen Akteuren als deutsches Bezahlsystem liefert

Fragestellungen zur Studie



?

*Welche Vorteile bietet die **girocard** dem **Einzelhandel**, den **Endkunden** und der **deutschen Kreditwirtschaft**?*

?

*Sind sich die einzelnen Akteure über **diese Vorteile bewusst**? Wie ist die **Wahrnehmung**?*

?

*Wie würde der Zahlungsverkehr in Deutschland **ohne das eigene System girocard** aussehen?*

?

*Was muss ein Kartenbezahlsystem **in Zukunft können** und wie kann dies in Deutschland gelingen?*



*Entscheidungsrelevante Faktoren aus Sicht des **deutschen Einzelhandels***



Endkunden in Deutschland haben eine eindeutige Präferenz bei ihrem Zahlungsmittel am POS



*Die Perspektive der **Kreditinstitute**: Wahrnehmung und Entwicklungsperspektiven*



***Conclusio**: Akteure in Deutschland profitieren von den Mehrwerten des eigenen girocard-Systems*

Die entstehenden Kosten eines Bezahlsystems sind der wichtigste Entscheidungsfaktor für den Einzelhandel – hier punktet die girocard

Einzelhandel

Key Learnings: Einzelhandel

1

Einzelhandel **präferiert die girocard** am POS, vor internationalen Systemen und Bargeld

2

Kosten, Kundenakzeptanz und Vertrauen als wichtigste Faktoren und USP der girocard

3

Hoher Anteil von girocard-Zahlungen kann **Kosten** des Einzelhandels **deutlich senken**

4

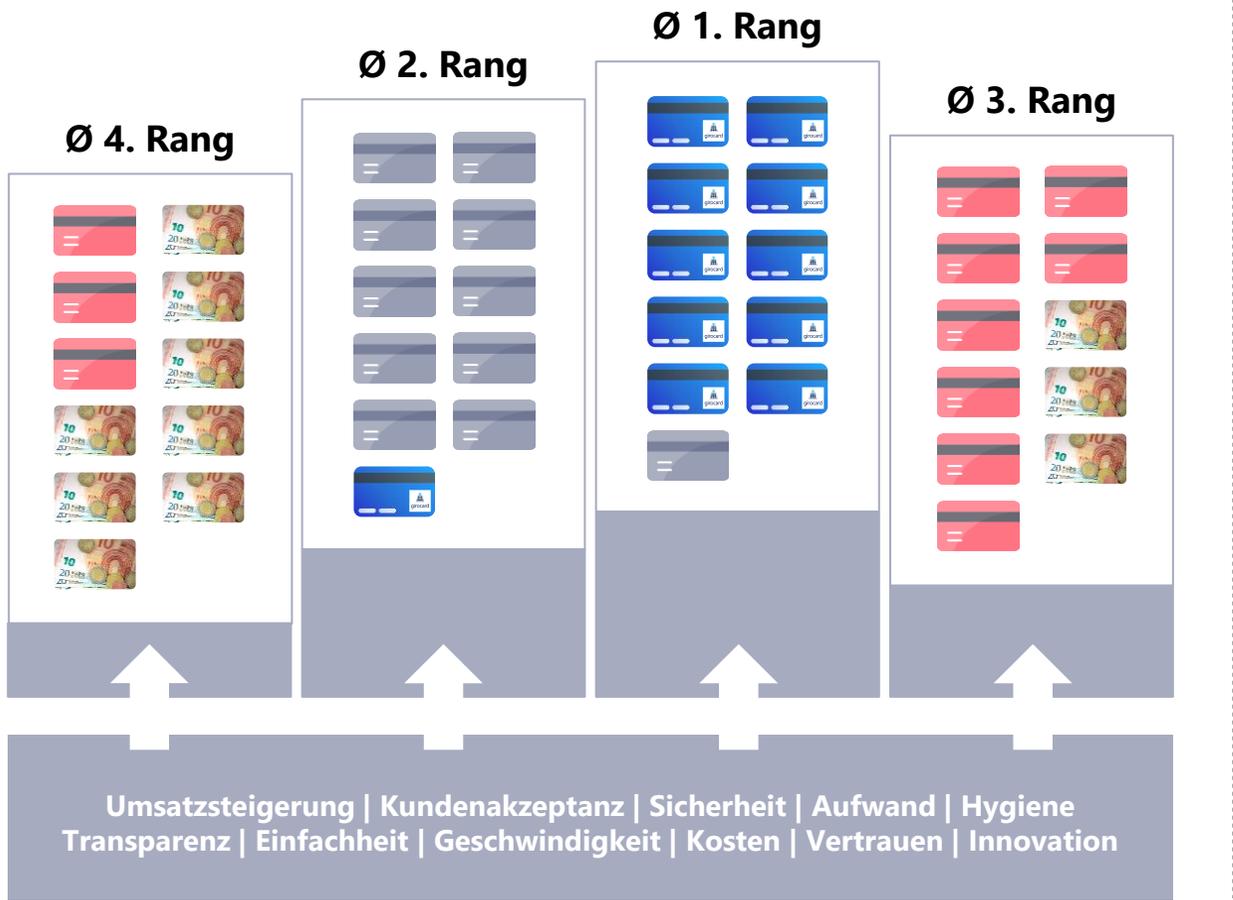
Wahrnehmung der **hohen Relevanz** eines souveränen **Bezahlsystems aus Deutschland**



Die girocard belegt aus Sicht des deutschen Einzelhandels am häufigsten den ersten Rang unter den betrachteten Bezahlverfahren

Einzelhandel
Befragung

Bewertung Bezahlverfahren (1/2)



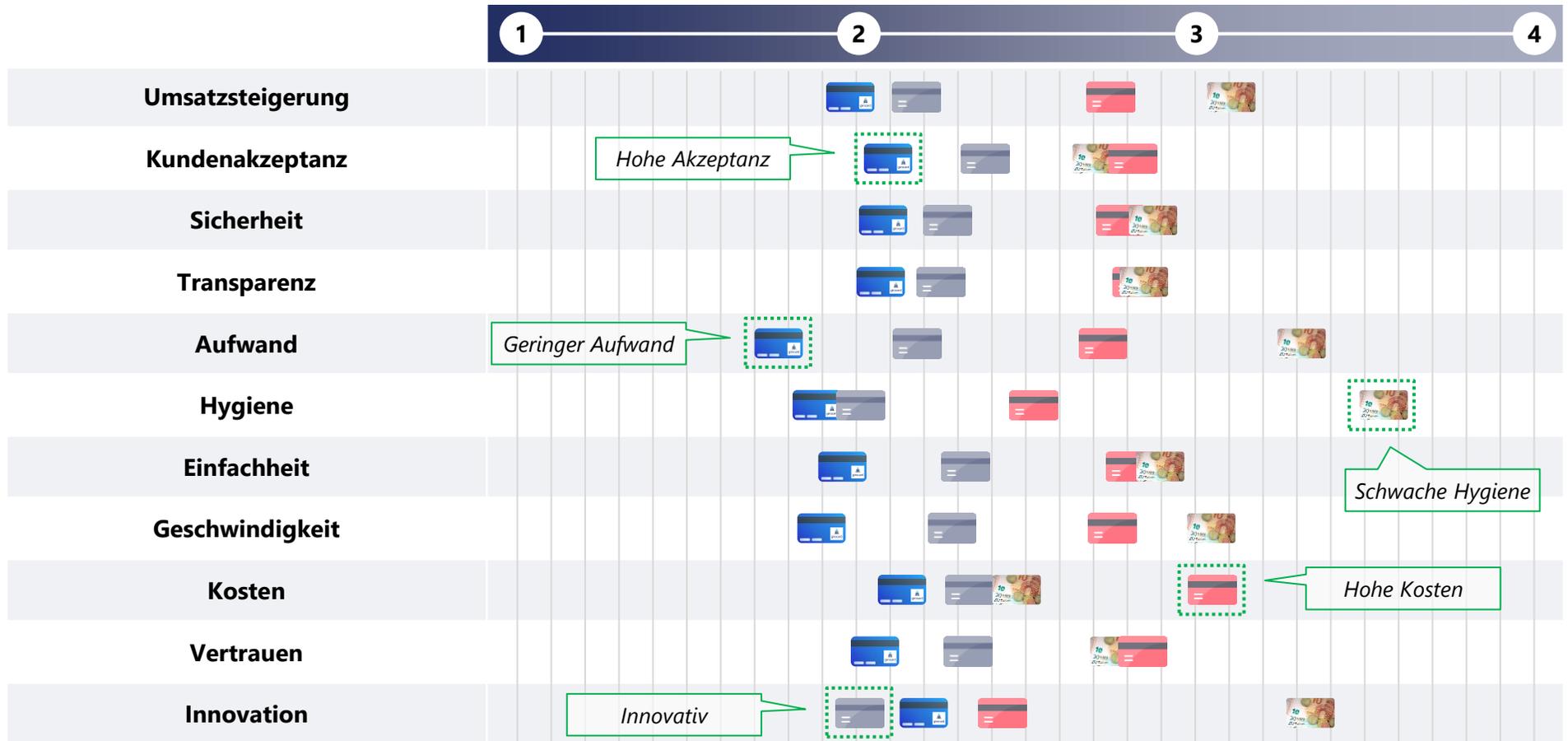
- Key Learnings -

- girocard belegt im Großteil der abgefragten Kategorien (zehn von elf) den durchschnittlich ersten Rang
- Deutscher Einzelhandel präferiert in vielen Bereichen nach der girocard die internationale Debitkarte
- Internationale Kreditkartenlösungen sowie Bargeld liegen hinter den Debitkarten, Bargeld am häufigsten auf Rang 4

= girocard = Intl. Debitkarte = Intl. Kreditkarte = Bargeld

Frage: Ranking der vier Bezahlssysteme von Platz 1 bis Platz 4 nach den dargestellten Kriterien (n = 300)

Bewertung Bezahlverfahren (2/2)



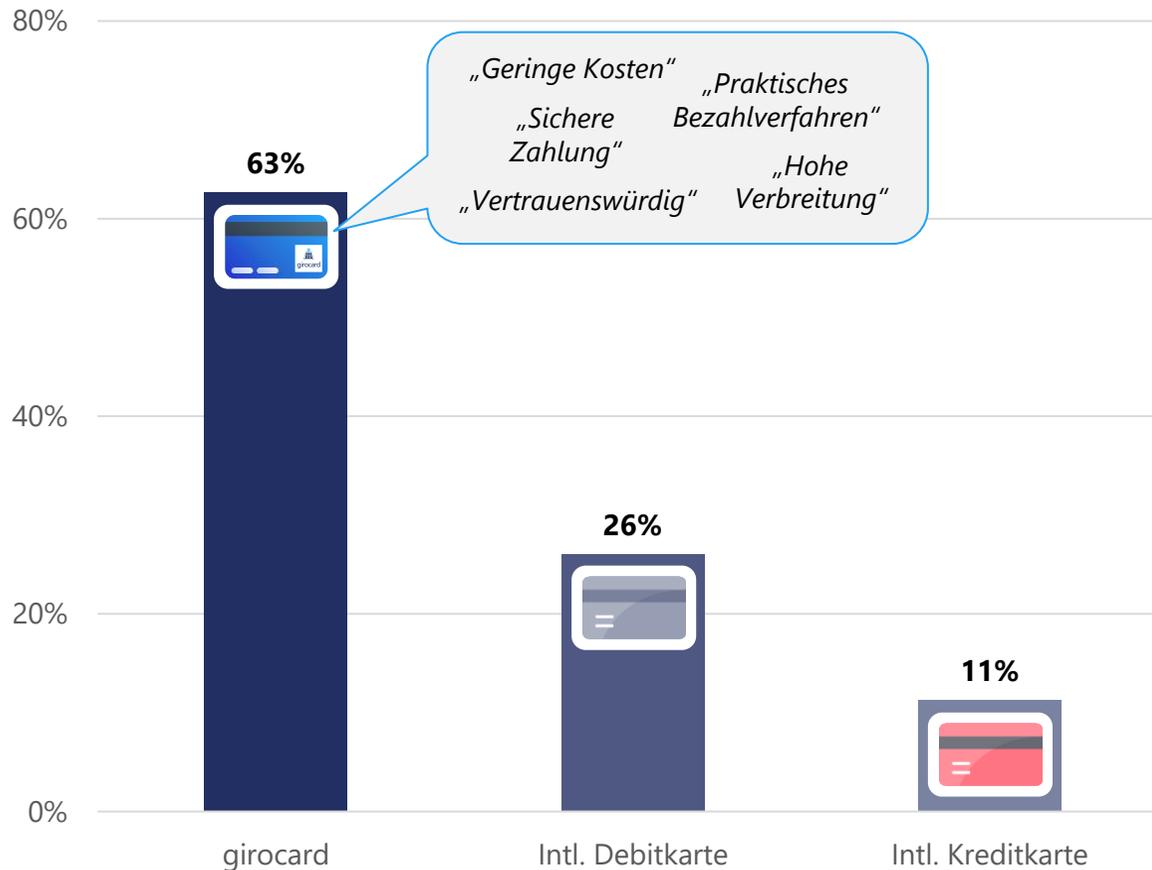
= girocard = Intl. Debitkarte = Intl. Kreditkarte = Bargeld

Frage: Ranking der vier Bezahlssysteme von Platz 1 bis Platz 4 nach den dargestellten Kriterien (n = 300)

Geringe Kosten und eine hohe Verbreitung in der Kundschaft sind relevante Faktoren für die Präferenz der girocard am Point of Sale

Einzelhandel
Befragung

Entscheidung für ein bargeldloses Bezahlverfahren



- Key Learnings -

- Ein überwiegender Teil des deutschen Einzelhandels akzeptiert mittlerweile alle gängigen Kartenlösungen
- girocard wird, gemeinsam mit Bargeld, derzeit noch etwas häufiger akzeptiert als internationale Bezahlmittel
- Deutliche Präferenz: Bei der Wahl eines Kartenzahlverfahrens würden knapp zwei Drittel die girocard wählen

Fragen: Wenn Sie sich für ein bargeldloses Bezahlverfahren in Ihrem Geschäft entscheiden müssten, welches würden Sie wählen? Aus welchen Gründen würden Sie die [Zahlungsmittel] bevorzugen (Freitext)? (n = 300)

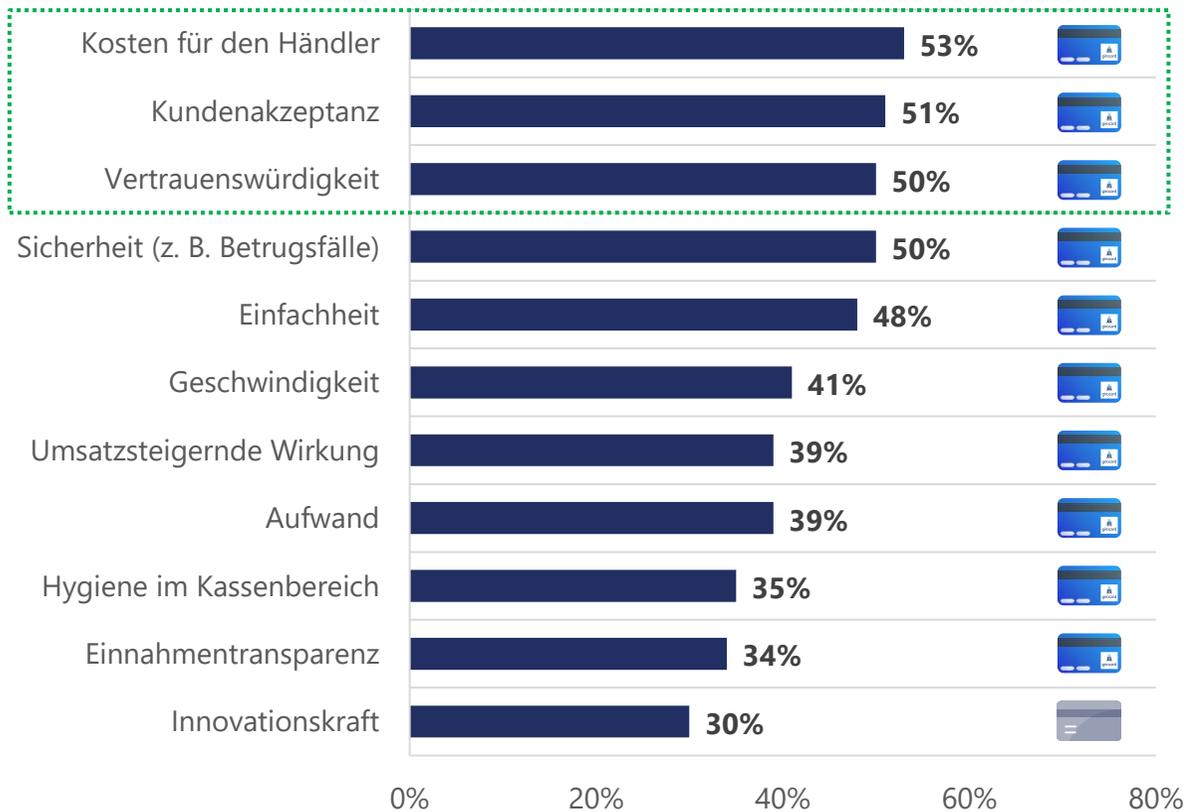
Die girocard ist vergleichsweise günstig für den Einzelhandel und hat eine sehr hohe Verbreitung, diese Aspekte sind für Händler besonders wichtig

Einzelhandel
Befragung

Relevanz von Faktoren bei Wahl des Bezahlverfahrens

 = girocard  = Intl. Debitkarte  = Intl. Kreditkarte

Ø Rang 1



- Key Learnings -



Kosten für den Einzelhandel als wichtigster Faktor bei der Wahl von Bezahlverfahren, dicht gefolgt von Kundenakzeptanz



Ebenfalls wichtige Elemente sind Vertrauenswürdigkeit, Sicherheit sowie Einfachheit in der Anwendung



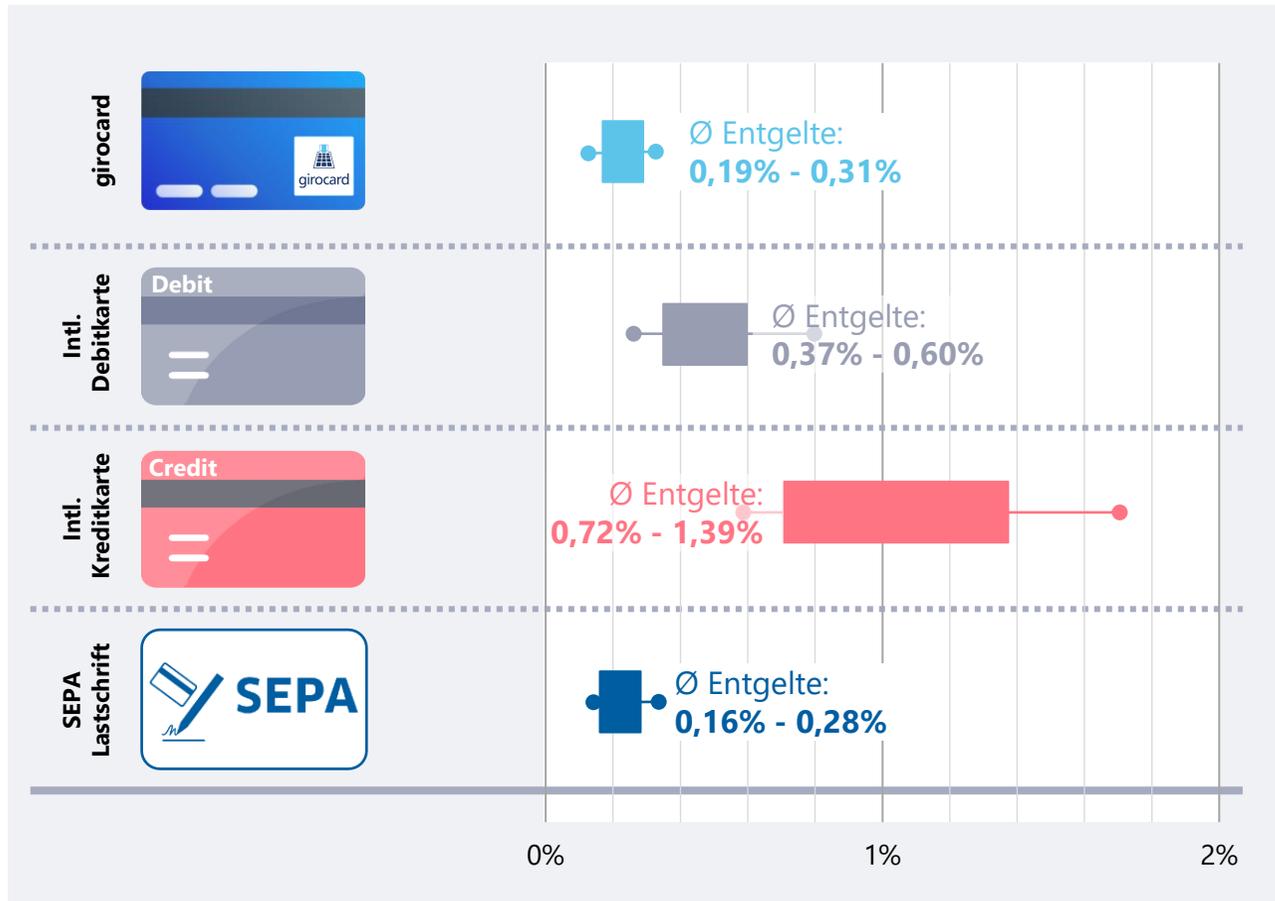
Weniger relevant sind Hygiene, Einnahmentransparenz sowie Innovationskraft des entsprechenden Verfahrens

Frage: Wie wichtig sind die folgenden Faktoren für Ihr Unternehmen bei der Wahl eines Bezahlverfahrens einzustufen? (n = 300); Antworten für „sehr wichtig“

Die girocard sowie das SEPA-Verfahren sind für Händler mit Abstand die günstigsten kartenbasierten Bezahlfverfahren

Einzelhandel
Interviews & Modellierung

Durchschnittliche umsatzabhängige Händlerkosten



Händlerkosten im Überblick

- Händlerkosten setzen sich aus Entgelten für verschiedene Akteure (z. B. Netzbetreiber, Acquirer, Schemes) zusammen
- Große Unterschiede bestehen zwischen verschiedenen kartenbasierten Bezahlfverfahren
- girocard als günstigste Bezahlkarte mit Zahlungsgarantie, mit durchschnittlich 0,19% bis 0,31% umsatzabhängiger Kosten
- Internationale Debitkarten günstiger als Kreditkarten, hier erfolgt eine direkte Verrechnung mit dem Girokonto



girocard liegt bei umsatzabhängigen Händlerentgelten besonders günstig

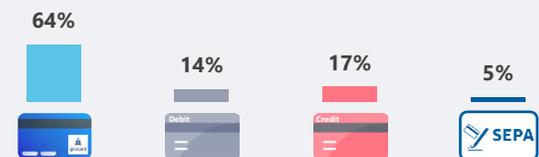
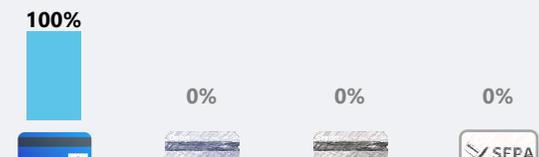
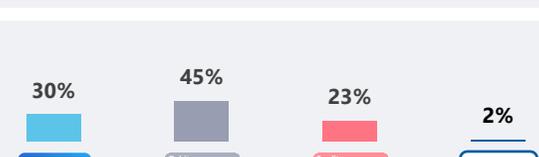
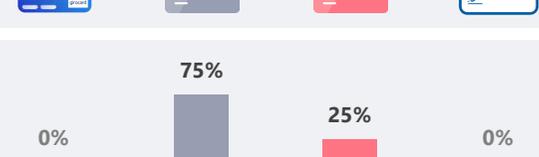
Quelle: Expertengespräche; Durchschnittliche Entgeltspanne umfasst Kosten für Netzbetreiber, Terminalbetreiber, Acquirer, Issuer, Scheme sowie weitere Bestandteile (z. B. Risikoabsicherung); Kosten des Kassenhintergrunds (z. B. Kassierzeiten) und ggf. fehlerhafte/gestörte Buchungen finden keine Berücksichtigung; durchschnittliche Betrachtungsweise, kann in Einzelfällen abweichen

Aktuell dominiert die girocard den unbaren Bezahlprozess an der Ladenkasse, es sollen die Kostenauswirkungen verschiedener Szenarien errechnet werden

Einzelhandel
Interviews & Modellierung

Szenarien im Überblick

 = girocard  = Intl. Debitkarte  = Intl. Kreditkarte  = SEPA Lastschrift

Szenario	Kurzbeschreibung	Anteile POS-Kartenumsatz
1 Status quo	<ul style="list-style-type: none"> – Deutliche Dominanz der girocard, knapp zwei Drittel des kartenbasierten POS-Einzelhandelsumsatzes werden mit girocard beglichen – Intl. Kreditkarten machen 17% aus, intl. Debitkarten 14%, SEPA-Verfahren liegt bei 5% 	<p>64%</p> 
2 girocard	<ul style="list-style-type: none"> – Vergleichsszenario, bei welchem ausschließlich die girocard im kartenbasierten POS-Zahlungsverkehr zum Einsatz kommt – Internationale Anbieter liegen hier bei 0%, auch SEPA fällt weg 	<p>100%</p> 
3 Disruptiv	<ul style="list-style-type: none"> – Annahme, dass Anteil der girocard zurückgeht und noch 30% des unbaren POS-Umsatzes ausmacht – Internationale Systeme gewinnen an Bedeutung, im disruptiven Szenario werden hierüber 45% (Debitkarte) bzw. 23% (Kreditkarte) des Umsatzes abgewickelt, SEPA bei 2% 	<p>30%</p> 
4 International	<ul style="list-style-type: none"> – Nationales Bezahlssystem girocard und SEPA existieren nicht, sodass ausschließlich internationale Akteure den Markt bestimmen – 75% des Umsatzes ergeben sich dabei aus internationalen Debitkarten, 25% werden über Kreditkarten abgewickelt 	<p>75%</p> 

Quelle: Anteile „Status quo“: CFIN Händlerbefragung 2023 (n = 300), exklusive Bargeld, SEPA für Antwortmöglichkeit „Sonstige“; Anteile „Disruptiv“ und „International“: Hier besteht die Annahme, dass es durch einen Rückgang/Wegfall der girocard zu Verschiebungen zur internationalen Debit- und weniger zur Kreditkarte kommen wird; Expertengespräche

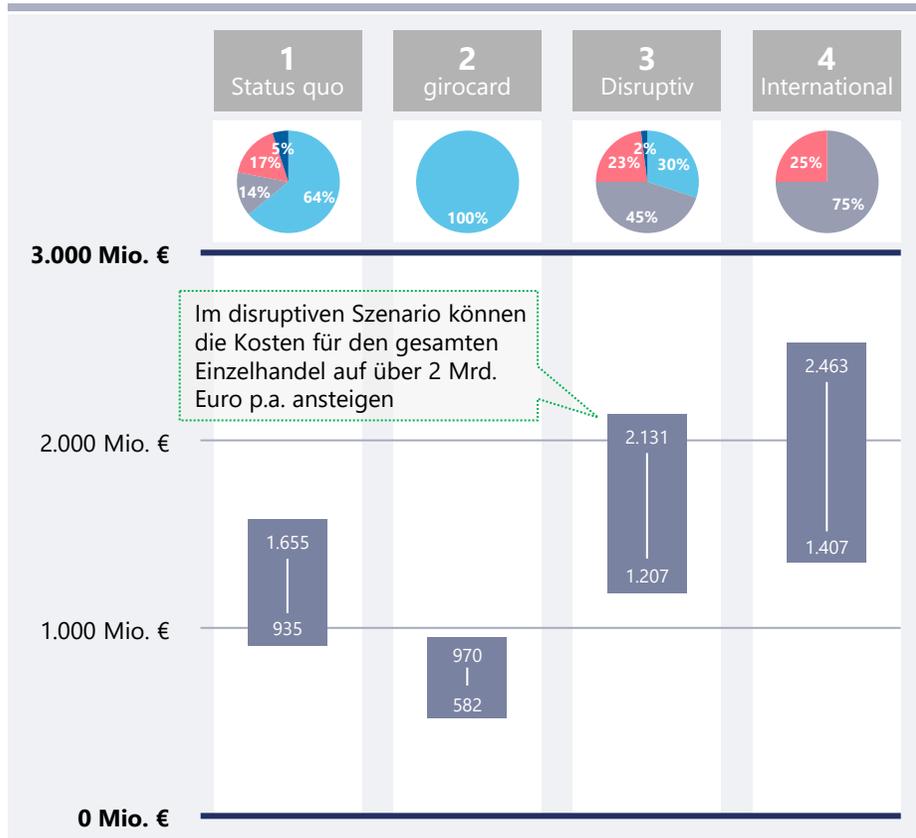
Die Szenarien unterscheiden sich deutlich in den entstehenden Kosten für den deutschen Einzelhandel

Einzelhandel
Interviews & Modellierung

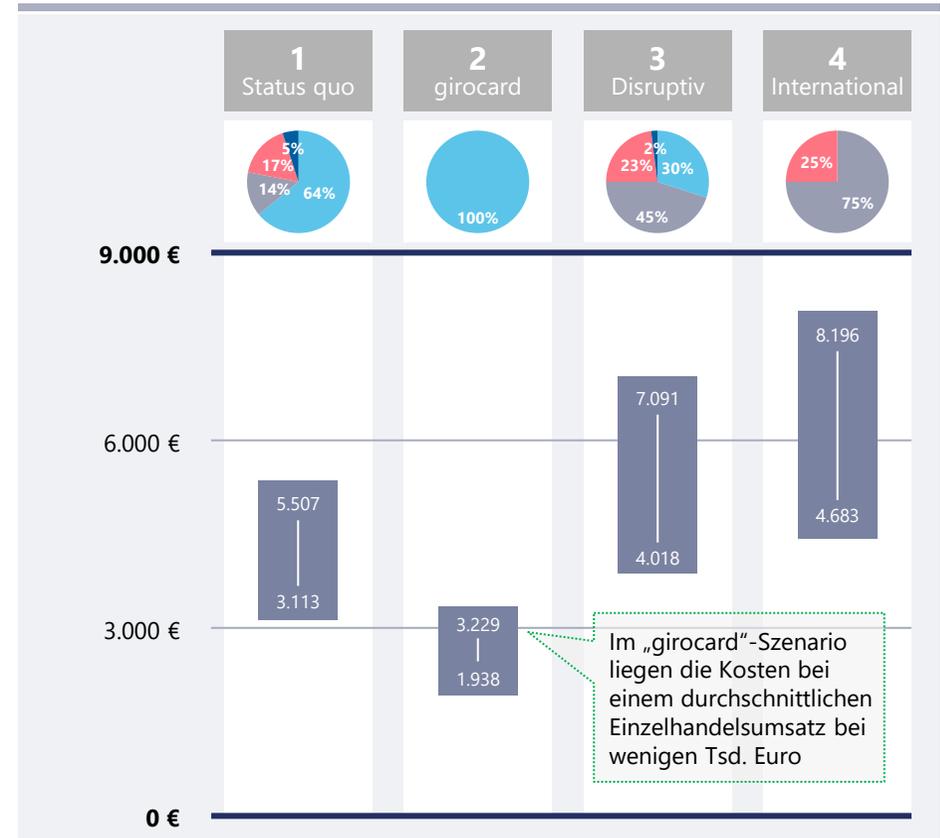
Kostenspanne je Szenario für den Einzelhandel am POS p.a.

■ = girocard
 ■ = Intl. Debitkarte
 ■ = Intl. Kreditkarte
 ■ = SEPA Lastschrift

Ebene 1: Kosten für den gesamten Einzelhandel in Deutschland



Ebene 2: Kosten für durchschnittlichen Einzelhandelsumsatz



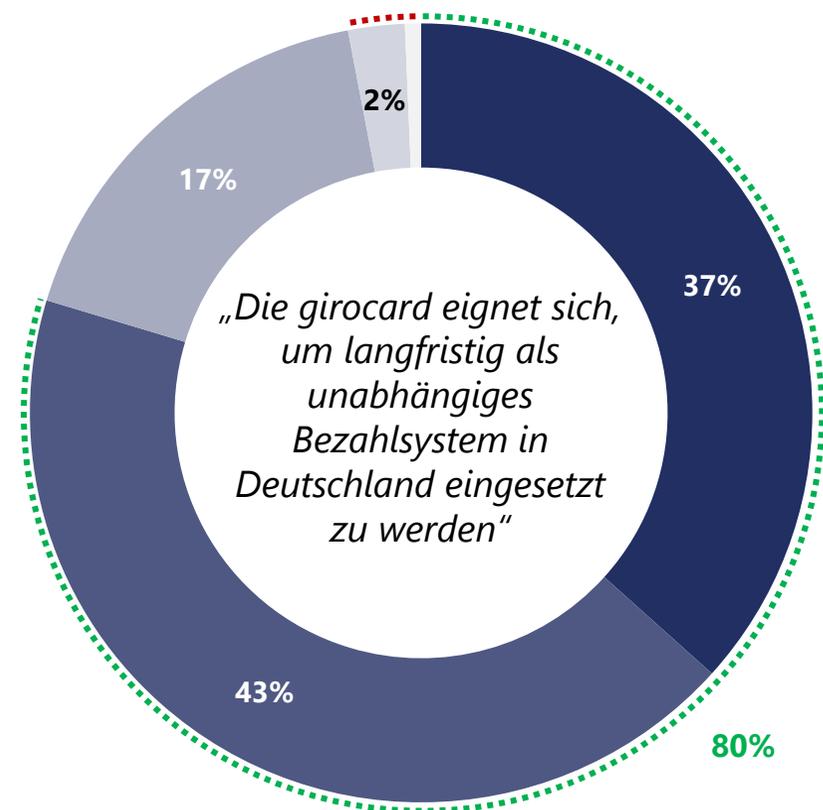
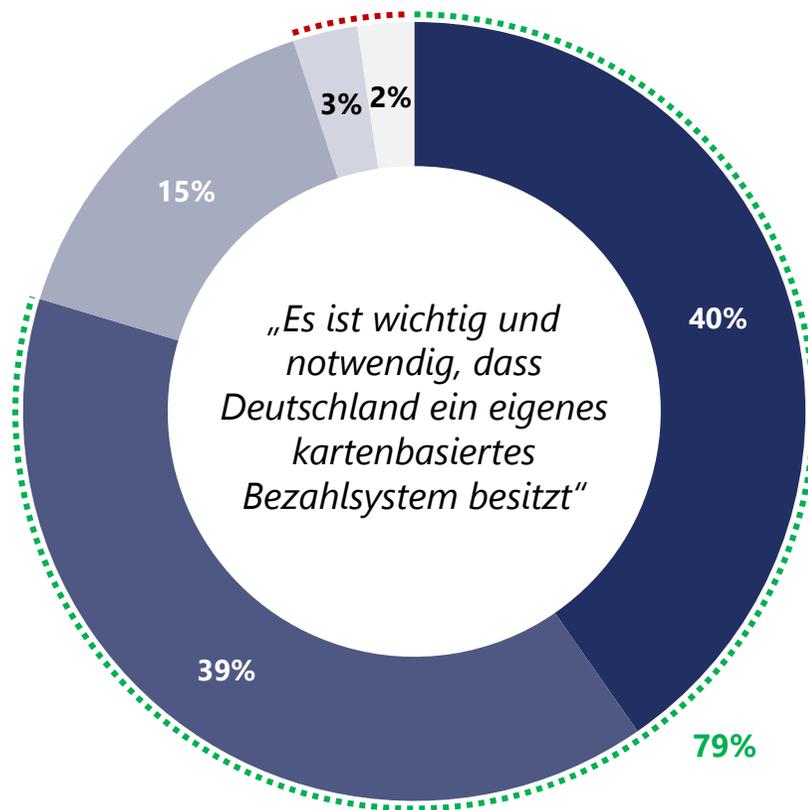
Anmerkung: Sondereffekte (z. B. Ausnutzung erhöhter Preismacht) bleiben dabei unberücksichtigt; Quellen: POS-Einzelhandelsumsatz und Anzahl Einzelhandelsunternehmen: Statistisches Bundesamt 45341-0050, 2020, Abruf: März 2023; Anteil bargeldloser Zahlungsverkehr (umfassend girocard, Maestro/V Pay, MC Debit, Kreditkarten, SEPA-Lastschrift): HDE Zahlenspiegel 2022; Kostenpanne für durchschnittlichen Einzelhandelsumsatz berechnet durch Gesamtkostenpanne durch Anzahl Einzelhandelsunternehmen, es handelt sich um eine reine Durchschnittsbetrachtung, die Ergebnisse für real existierende Einzelhandelsunternehmen weichen ab

Von 100 befragten Einzelhändlern sind nur drei der Ansicht, dass die girocard langfristig nicht als unabhängiges Bezahlsystem in Deutschland eingesetzt werden kann

Einzelhandel
Befragung

Souveränes Bezahlsystem

■ Stimme zu ■ Stimme eher zu ■ Neutral ■ Stimme eher nicht zu ■ Stimme nicht zu



Fragen: Wie stehen Sie zur folgenden Aussage: „Es ist wichtig und notwendig, dass Deutschland ein eigenes kartenbasiertes Bezahlsystem besitzt“; „Die girocard eignet sich, um langfristig als unabhängiges Bezahlsystem in Deutschland eingesetzt zu werden“ (n = 300)



Entscheidungsrelevante Faktoren aus Sicht des deutschen Einzelhandels



Endkunden in Deutschland haben eine eindeutige Präferenz bei ihrem Zahlungsmittel am POS



*Die Perspektive der **Kreditinstitute**: Wahrnehmung und Entwicklungsperspektiven*



Conclusio: Akteure in Deutschland profitieren von den Mehrwerten des eigenen girocard-Systems

Endkunden nehmen nicht nur die eigene Perspektive wahr, sondern möchten auch den Einzelhandel bei den Zahlungsmittelkosten entlasten

Key Learnings: Endkunden

Endkunden

1

Großteil der Kartennutzung innerhalb Deutschlands, hier ist die **girocard das Mittel der Wahl** und i.d.R. am günstigsten

2

Online- und Auslandszahlungen wichtig, internationale Kooperation notwendig und sinnvoll

3

Bevölkerung **vertraut girocard-System** deutlich mehr als internationalen Schemes und BigTechs

4

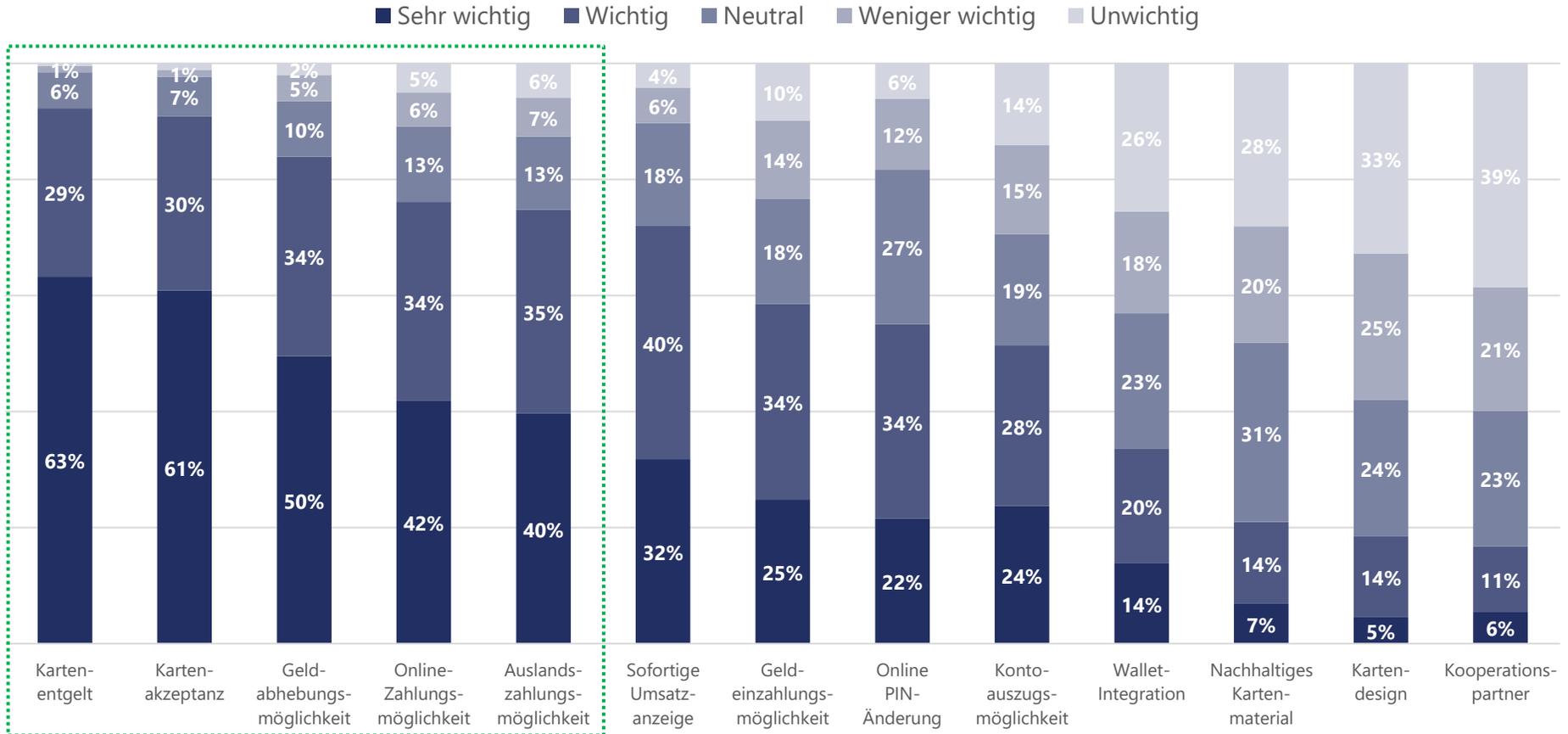
Endkunden wollen Händler **in puncto Kosten entlasten**, vermuten dabei, dass **Bargeld besonders günstig** ist



Ein günstiges Kartenentgelt sowie eine breite Händlerakzeptanz sind die wichtigsten Faktoren bei der Wahl einer Bezahlkarte

Endkunden
Befragung

Faktoren bei der Wahl eines Kartenprodukts

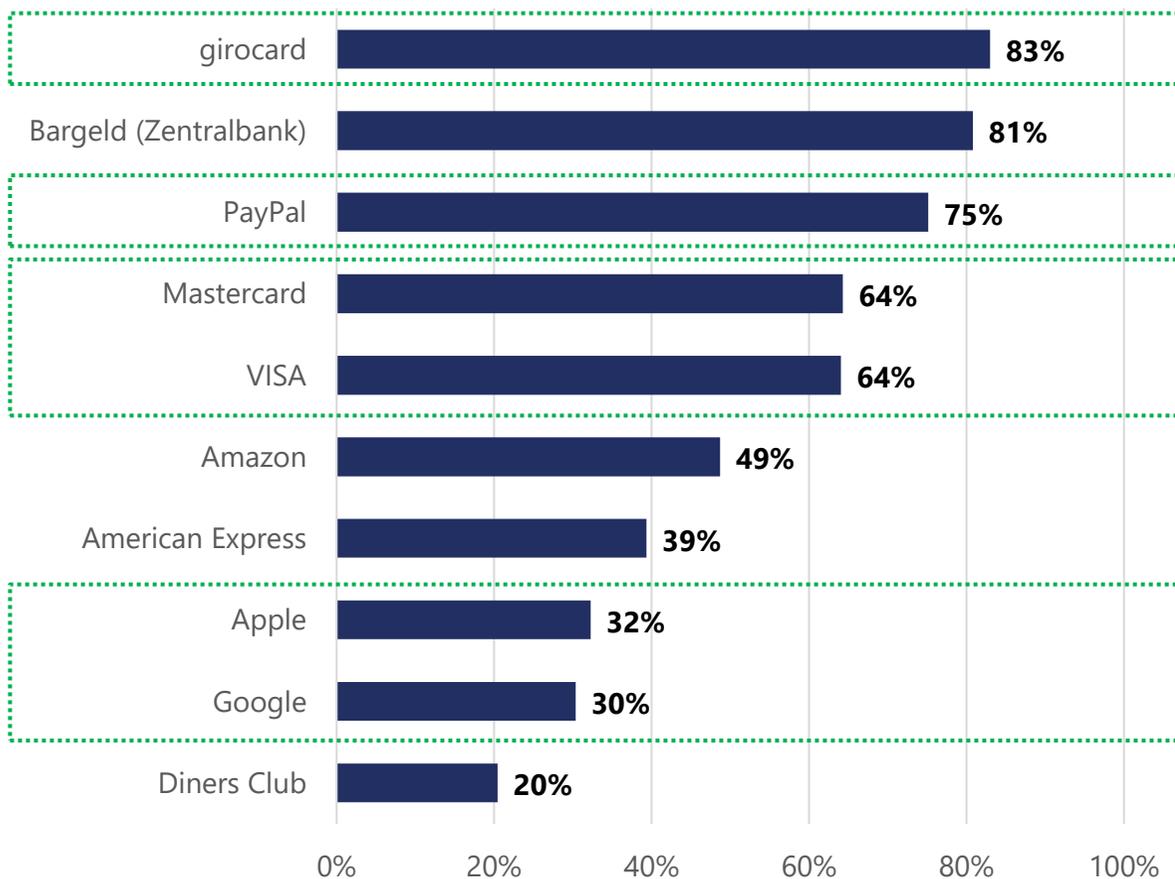


Frage: Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Faktoren bei der Wahl von Bezahlkarten? (n = 2.000)

Mehr als 80% haben (sehr) hohes Vertrauen in die girocard, im Bereich digitaler Anbieter erzielt PayPal hohe Werte

Endkunden
Befragung

Vertrauen in Bezahlanbieter bzw. -systeme



- Key Learnings -

Der girocard wird mit 83% am häufigsten ein (sehr) hohes Vertrauen ausgesprochen

Mastercard und Visa liegen mit 64% gleichauf, knapp zwei Drittel der Bevölkerung hat hier ein (sehr) hohes Vertrauen

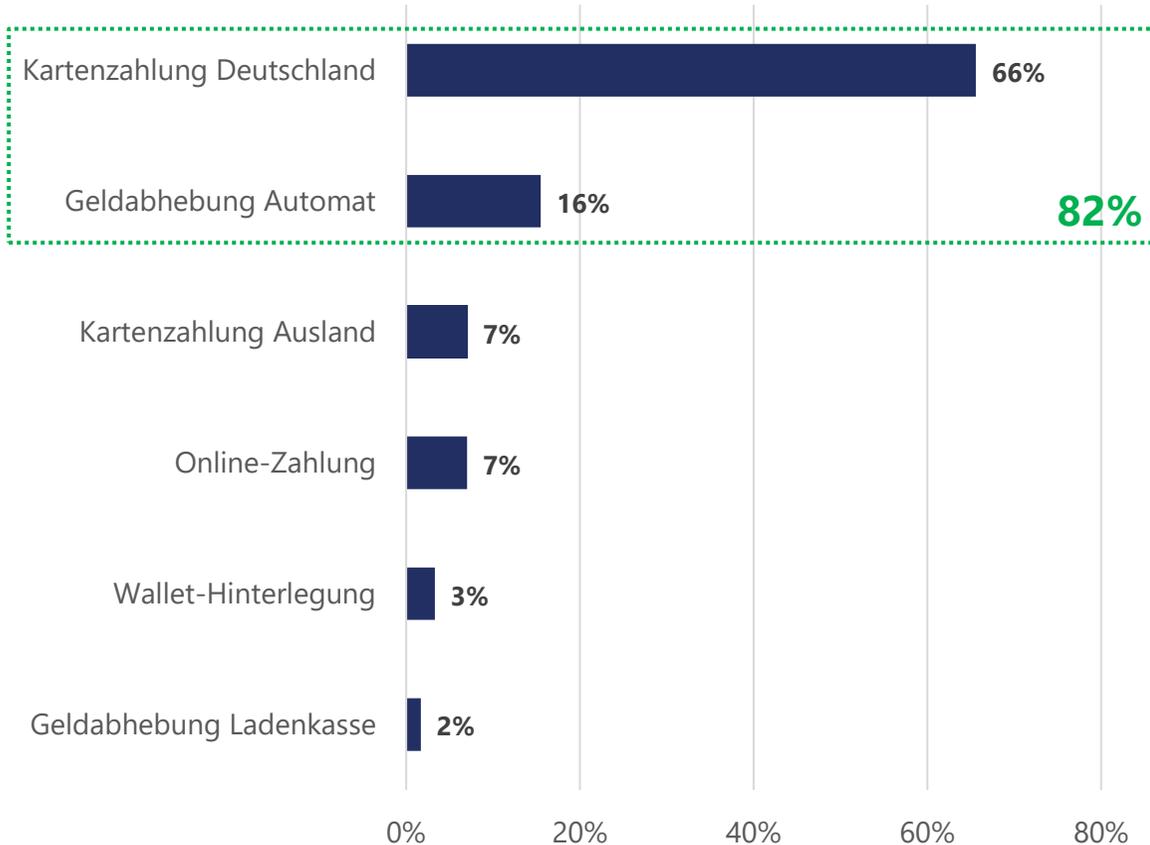
Apple und Google werden im Bereich Bezahlverfahren als deutlich weniger vertrauenswürdig eingestuft

Frage: Wie hoch ist Ihr Vertrauen zu den folgenden Anbietern bezogen auf das Angebot von Bezahlverfahren? (n = 2.000); Summe der Antworten „Sehr hoch“ und „Hoch“

Die Möglichkeit der Kartenzahlung in Deutschland ist mit deutlichem Abstand am wichtigsten für die Bevölkerung

Endkunden
Befragung

Relevanz von Möglichkeiten des Karteneinsatzes



- Key Learnings -



Die Möglichkeit, mit Karte in Deutschland am POS zu bezahlen, wird mit deutlichem Abstand auf Rang 1 gewählt



Die Bargeldverfügung am Geldautomaten wird mit 16% als zweitwichtigster Kontaktpunkt wahrgenommen



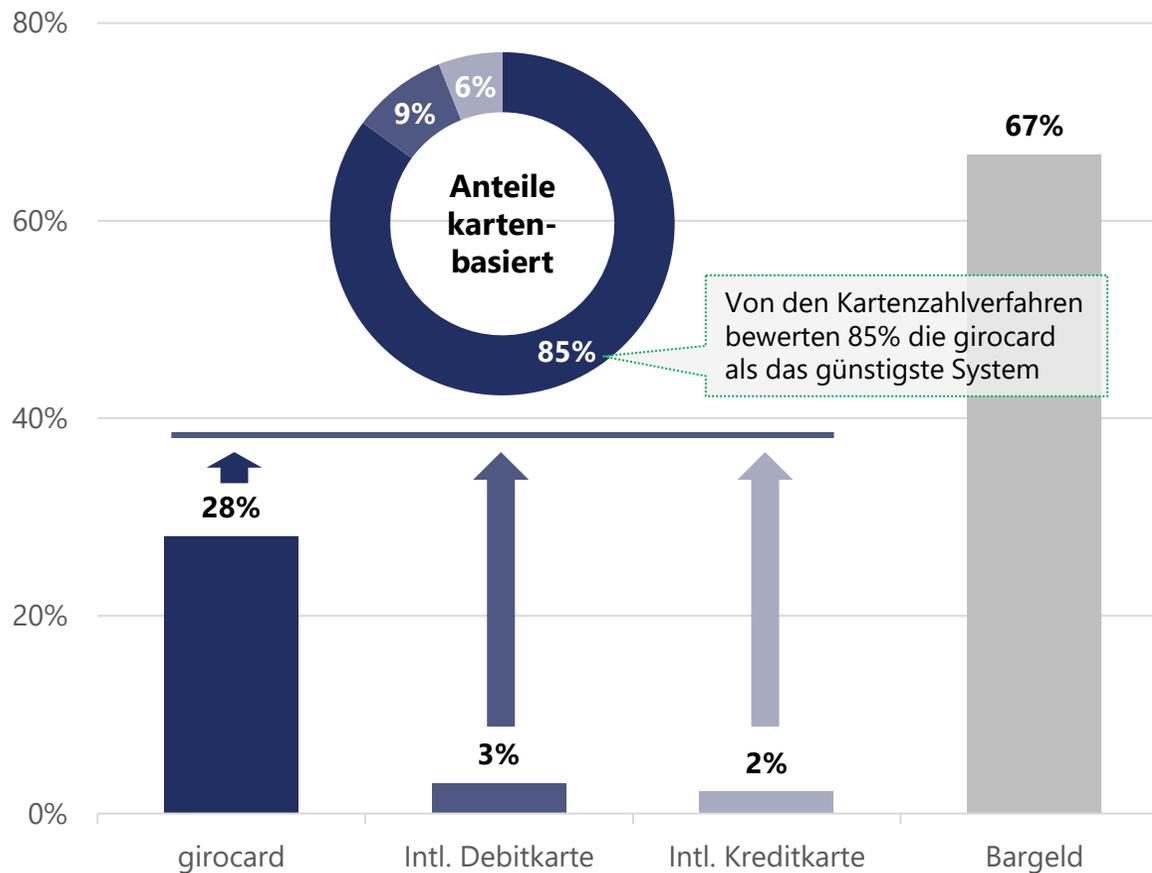
Mit größerem Abstand folgen der Einsatz im Ausland sowie die Zahlung im Internet

Frage: Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Möglichkeiten, wenn Sie an Bezahlkarten denken? (Rang 1 von 1-6) (n = 2.000)

Zwei Drittel der Bevölkerung vermutet, dass Bargeld für den Einzelhandel an der Ladenkasse das günstigste Zahlungsmittel ist

Endkunden
Befragung

Verbraucherschätzung zum günstigsten Bezahlverfahren für den deutschen Einzelhandel



- Key Learnings -

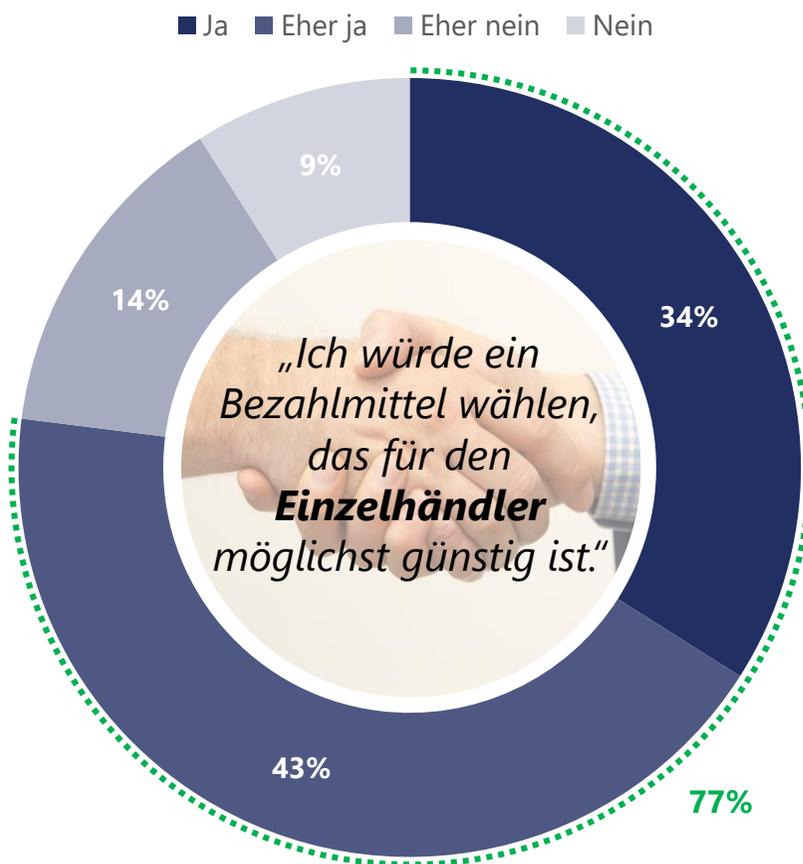
- Zwei Drittel der Befragten vermuten, dass Bargeld für den Einzelhandel das günstigste Zahlungsmittel ist
- Unter den kartenbasierten Bezahlverfahren liegt girocard mit Abstand auf Rang eins, 85% schätzen dies
- Bargeldhaltung verursacht jedoch indirekte Kosten im Kassenhintergrund, beispielsweise längere Kassierzeiten

Frage: Was glauben Sie ist für den Einzelhandel (an der Ladenkasse) das günstigste Zahlungsmittel? (n = 2.000)

Endkunden würden, wenn sie die Wahl hätten und über entsprechende Kenntnisse verfügten, ein für den Händler günstiges Bezahlfverfahren wählen

Endkunden
Befragung

Wahl des Zahlungsmittels für günstige Händlerkosten



- Key Learnings -

- Endkunden haben ein Interesse daran, dass die Kosten durch das Bezahlfverfahren für den Händler möglichst günstig sind
- Knapp vier von fünf Kunden würden darauf achten, ein möglichst kostengünstiges Zahlungsmittel zu wählen
- Endkunden vermuten, dass die girocard das günstigste Kartenzahlverfahren für den Einzelhandel ist

Fragen: [Nach Erläuterung]: Würden Sie darauf achten, dass Sie ein Zahlungsmittel wählen, das für den Einzelhändler bei dem Sie kaufen möglichst günstig ist? (n = 2.000)

Die girocard ist für die berechnete Persona im Mittel die günstigste Karte, bei Direktbanken wird teilweise eine intl. Debitkarte als „Top of Wallet“ ausgegeben

Endkunden/Banken
Interviews & Modellierung

Preisgefüge Karten für Endkunden bei deutschen Banken

Methodisches Vorgehen



1
Ermittlung des durchschnittlichen Nutzungsverhaltens von Bezahlkarten



2
Untersuchung eines Querschnitts von Preis- und Leistungsverzeichnissen



3
Berechnung der Kartennutzung und damit zusammenhängender Kostenaspekte

Erkenntnisse



girocard wird **vom Großteil der Banken** und Sparkassen **als Hauptkarte zum Girokonto** ausgegeben, teilweise bestehen Ausnahmen (z. B. Direktbanken)



Überwiegender Teil der Karteneinsätze erfolgt **in Deutschland** (Bezahlung, Geldabhebung), hier ist **girocard i.d.R. das günstigste** Kartenprodukt



Im Ausland ist ein **internationales Kartensystem notwendig**, entweder über eine **Co-Badge-Lösung** oder **eigenständige Zusatzkarte**



Die **girocard** ist **im Mittel am günstigsten** für das durchschnittliche Nutzungsverhalten, bei wenigen Instituten (z. B. Direktbanken) sind internationale Debitkarten günstiger

Quellen: Preis- und Leistungsverzeichnisse verschiedener Banken und Sparkassen, Expertengespräche; Annahmen zur Persona basieren auf verfügbaren statistischen Daten zum Zahlungs- und Reiseverhalten der deutschen Bevölkerung; girocard immer als Co-Badge-Variante.



Entscheidungsrelevante Faktoren aus Sicht des deutschen Einzelhandels



Endkunden in Deutschland haben eine eindeutige Präferenz bei ihrem Zahlungsmittel am POS



*Die Perspektive der **Kreditinstitute**: Wahrnehmung und Entwicklungsperspektiven*



***Conclusio**: Akteure in Deutschland profitieren von den Mehrwerten des eigenen girocard-Systems*

Viele Banken und Sparkassen haben keine vollständige Transparenz über die Erträge und Kosten verschiedener Kartensysteme im Issuing und Acquiring

Kreditinstitute

Key Learnings: Kreditinstitute

1

Zunehmende **Diversität am POS**: Direktbanken, Neobanken und Maestro-Aus geben **internationalen Debitkarten Aufschwung**

2

Unter Betrachtung aller Faktoren ist **girocard** für Großteil der Banken das **attraktivste Kartenprodukt**

3

Transparenz über Erträge/Kosten ist in vielen Häusern **nicht ausreichend** vorhanden, dies führt zu Fehleinschätzungen

4

Erhöhte **Marktmacht der Internationalen** kann zu **Nachteilen** für Händler, Endkunden und Kreditinstituten führen



In den vergangenen Jahren hat die Relevanz internationaler Debitkarten zugenommen, die erhöhte Bezahlvielfalt wirkt sich auf alle Akteure aus

Kreditinstitute
Expertengespräche

Erhöhte Vielfalt der Bezahlverfahren

ZAHLUNGSVERKEHR

Konkurrenz für die Girocard: 14 Millionen Visa-Debitkarten in Deutschland

Der US-Konzern Visa kooperiert mit immer mehr Banken. Auch die Zahl der Kartenlesegeräte, die Visa akzeptieren, nimmt deutlich zu.



Bares auf die Pfote gibts
am Automaten und im Handel.

Mit der kostenlosen VISA Card [Debitkarte] und unserem Bargeld-Service **ING Bargeld** können Sie an fast allen Geldautomaten und im Handel kostenlos Geld abheben.

Kontaktlos bezahlen im In- und Ausland. Debitkarte ans Kassenterminal halten – fertig.

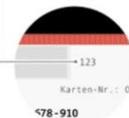
Sofortverbuchung auf dem Girokonto für höchste Transparenz und Kostenkontrolle.



Weltweit bargeldlos bezahlen an allen girocard- und Mastercard®-Akzeptanzstellen.

Weltweit mobil bezahlen mit Apple Pay oder der App² „Mobiles Bezahlen“.

Sicher im Internet bezahlen mit 16-stelliger Kartennummer, Ablaufdatum und 3-stelliger Prüfziffer auf der Rückseite und dem 3-D Secure-Verfahren.



Zunehmende **Vielfalt an Bezahlmitteln am POS**, sodass Akzeptanz in vielen Fällen auf internationale Systeme ausgeweitet wird



Neobanken und **Direktbanken** mit **internationaler Debitkarte** als primärer Karte zum Konto; girocard teilweise gegen Aufpreis erhältlich



Gründe hierfür sind **strategische Ausrichtung** (Kernprodukte) sowie besondere Struktur (z. B. fehlendes Automatenetz)



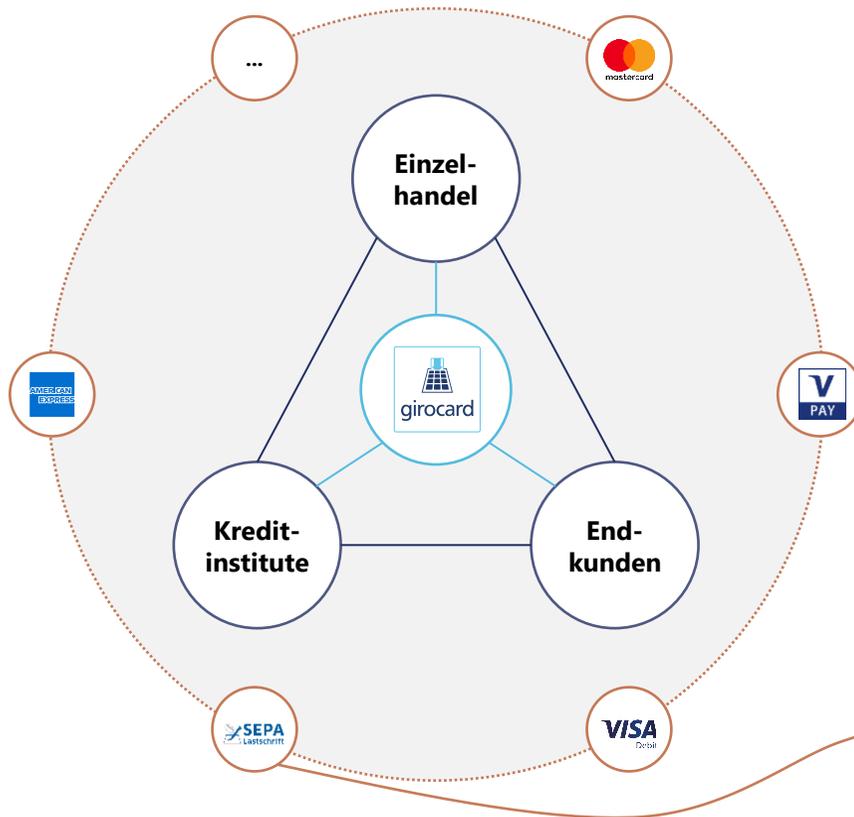
Aufgrund des **Maestro-Aus** wechseln klassische Banken teilweise auf **Kombi-Produkte aus girocard und intl. Debitkarte**

Quelle: Expertengespräche, Handelsblatt, ING, Sparkasse München

Die girocard bietet umfassende Vorteile für die deutschen Akteure, internationale Systeme versuchen ihre Marktanteile in Deutschland weiter auszubauen

Kreditinstitute
Expertengespräche

Blick der Banken auf verschiedene Akteure



Einzelhandel: Deutsches System girocard am günstigsten und präferiert, aufgrund erhöhter Vielfalt dennoch sehr häufig mehrere Lösungen akzeptiert



Endkunden: Wunsch nach einer umfänglichen Bezahlkarte, welche an sämtlichen Kontaktpunkten reibungslos funktioniert



Banken: girocard i.d.R. primäre Karte zum Konto; durch Wegfall würden im Issuing und Acquiring weitreichende Veränderungen drohen



Mögliche Wechselwirkungen: z. B. Änderungen der Händlerakzeptanz (z. B. Ausweitung SEPA ELV) kann Auswirkungen auf gesamtes Systemgefüge haben

Die Gespräche mit Bankexperten ergeben, dass viele Institute nicht über ausreichend Transparenz verfügen, um unterschiedliche Systeme umfänglich bewerten zu können

Kreditinstitute
Expertengespräche

Ertrags- und Kostenperspektive

„Es besteht keine vollständige Transparenz über Erträge und Kosten verschiedener Systeme im Issuing und Acquiring“

„Strategische Entscheidung gegen girocard als Hauptprodukt“

„girocard ist in der Nettobetrachtung das attraktivste Kartensystem“



girocard mit **attraktiven Ertragspotentialen** im Issuing und Acquiring, insbesondere in der Nettobetrachtung



Höhere **Komplexität internationaler Systeme** macht im Regelfall **Kartentgelt** notwendig, um Erträge zu generieren



Sehr großer Anteil der Banken und Sparkassen verfügt nicht über eine ausreichende Kostentransparenz verschiedener Systeme

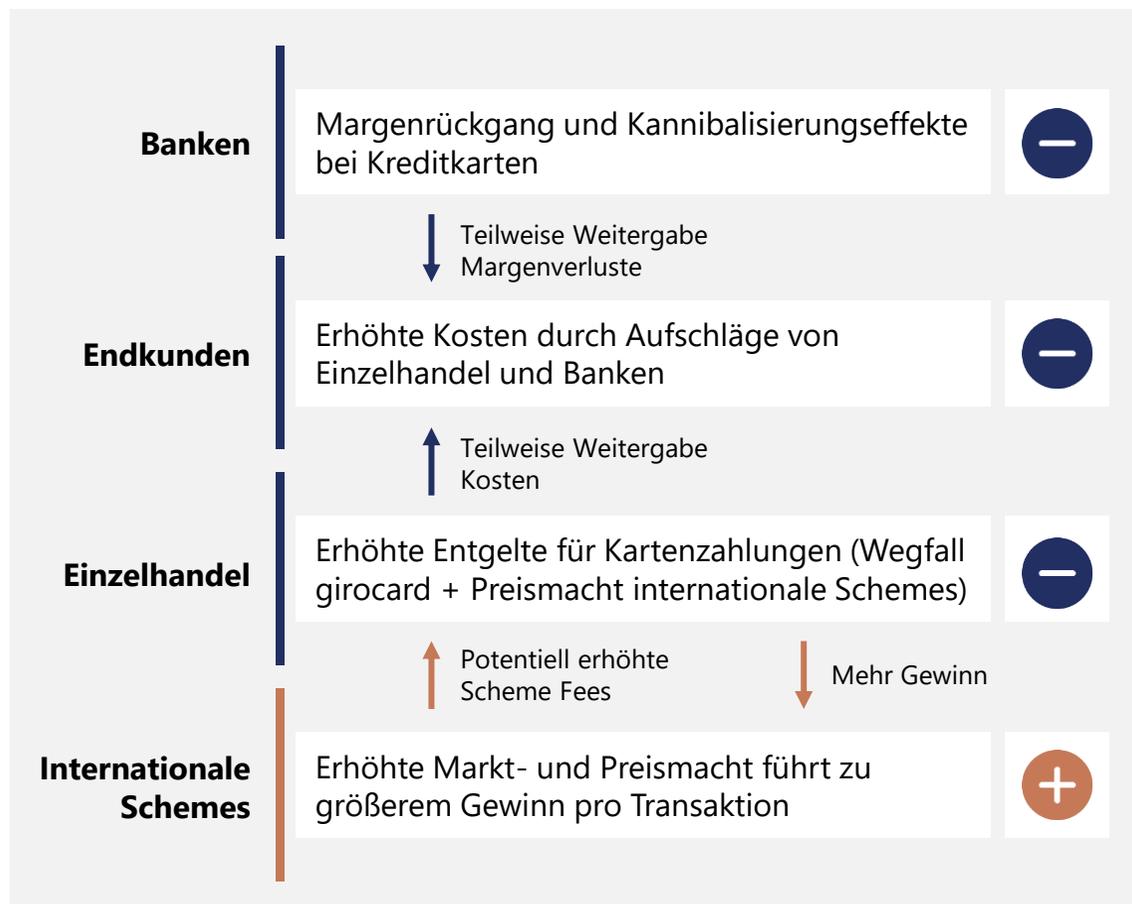


Mangelnde „Vollkostenrechnung“ kann zu **fehlgerechten strategischen Entscheidungen** in der Produktpolitik führen

Internationale Schemes würden tendenziell von einem Wegfall der girocard profitieren, deutsche Akteure könnten darunter leiden

Kreditinstitute
Expertengespräche

Relevanz der girocard für deutsche Akteure



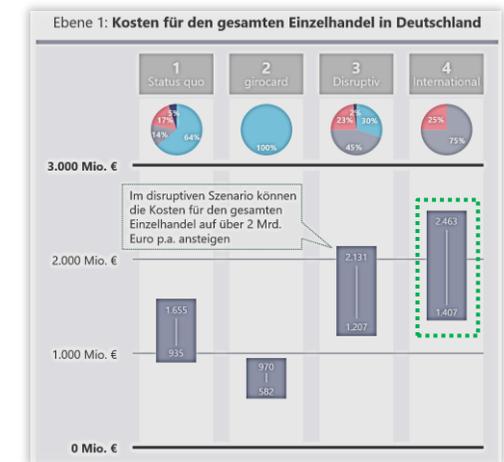
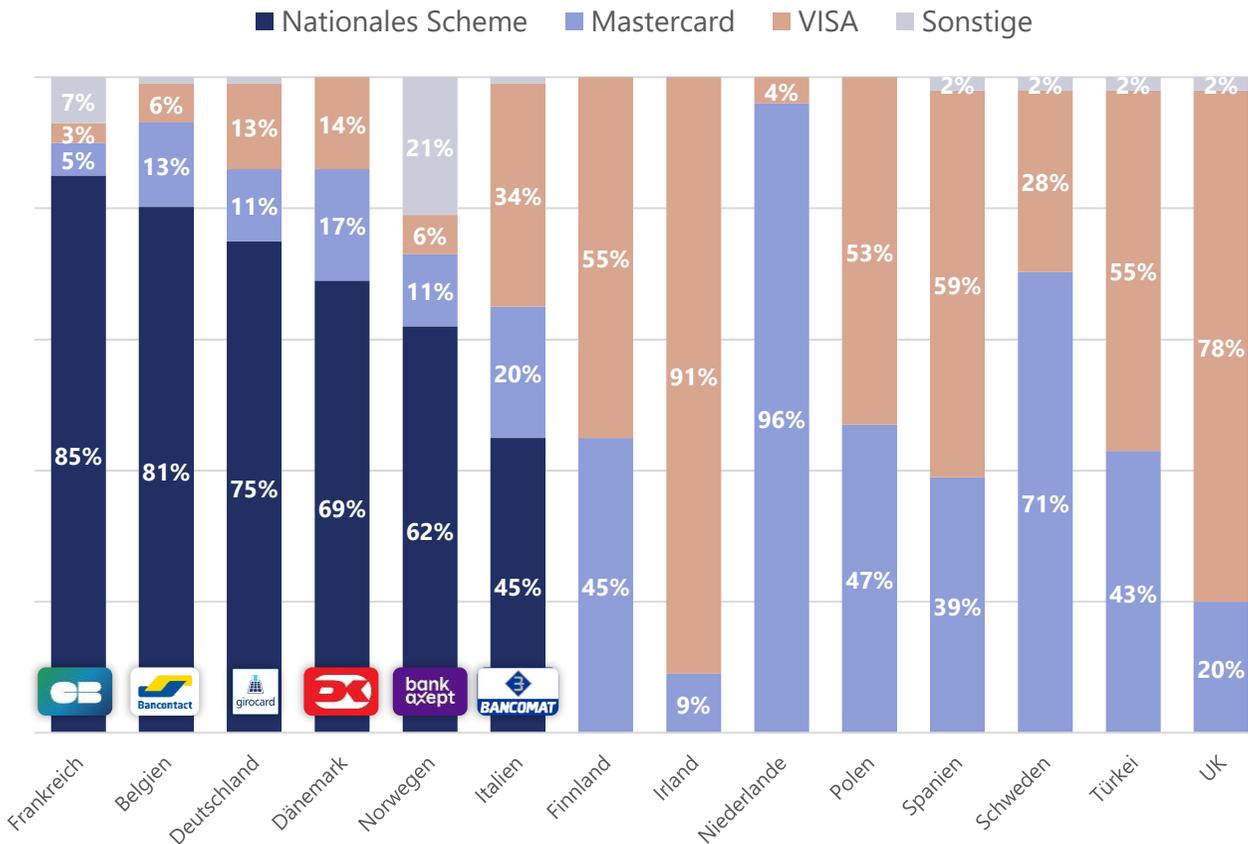
Was würde passieren, sollten die Marktanteile der girocard drastisch zurückgehen oder das eigene Bezahlungssystem vollständig vom Markt verschwinden?

„Von einer stärkeren Durchdringung internationaler Kartensysteme profitieren am Ende nur die internationalen Akteure“

Quelle: Expertengespräche

In vielen europäischen Ländern wird der Zahlungsverkehr am POS sowie im E-Commerce durch die internationalen Schemes Mastercard und VISA dominiert

Marktstruktur Karten in Europa (POS & E-Commerce, 2021)



Wenn kein günstiges eigenes Bezahlungssystem vorhanden ist, verteilt sich der Einzelhandelsumsatz auf internationale Schemes

Quelle: FIS (2023)

Bei einer erhöhten Dominanz internationaler Systeme könnte es zu einer Veränderung der Scheme Fees kommen, mit potentiellen Nachteilen für deutsche Akteure

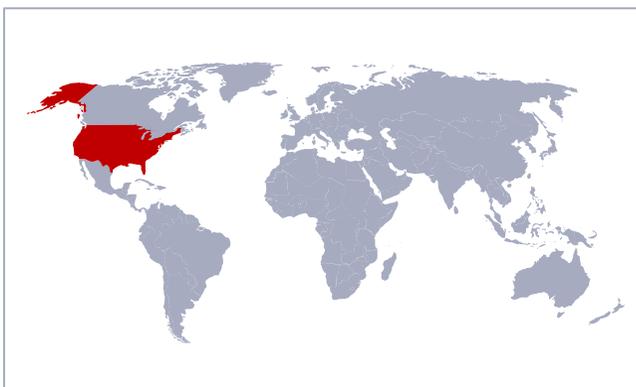
Folgen einer erhöhten Marktmacht internationaler Akteure

UK



- Infolge des Brexits **erhöhten** Mastercard und VISA ihre **Interchange-Gebühren** für Cross-Border-Transaktionen
- Grund: EU-Richtlinie zur Deckelung der Interchange-Gebühren fand keine Anwendung mehr
- Erhöhung bei Debitkarten von **0,2%** auf **1,15%** sowie von **0,3%** auf **1,5%** bei Kreditkartenzahlungen

USA



- **Deutliche höhere Interchange-Gebühren** in den USA als in Europa
- Interchange-Fees unterscheiden sich teils deutlich zwischen den Kartengesellschaften, Kartentypen sowie Akzeptanzstellen
- Im Vergleich zu Deutschland können die Interchange-Gebühren mehr als **5x höher** liegen als in Deutschland



Erhöhte Interchange-Gebühren **belasten Einzelhandel** stark



In Deutschland (bzw. EU) sind Interchange-Gebühren **gesetzlich gedeckelt**



Jedoch: **Scheme Fees** bleiben als **große Stellschraube**



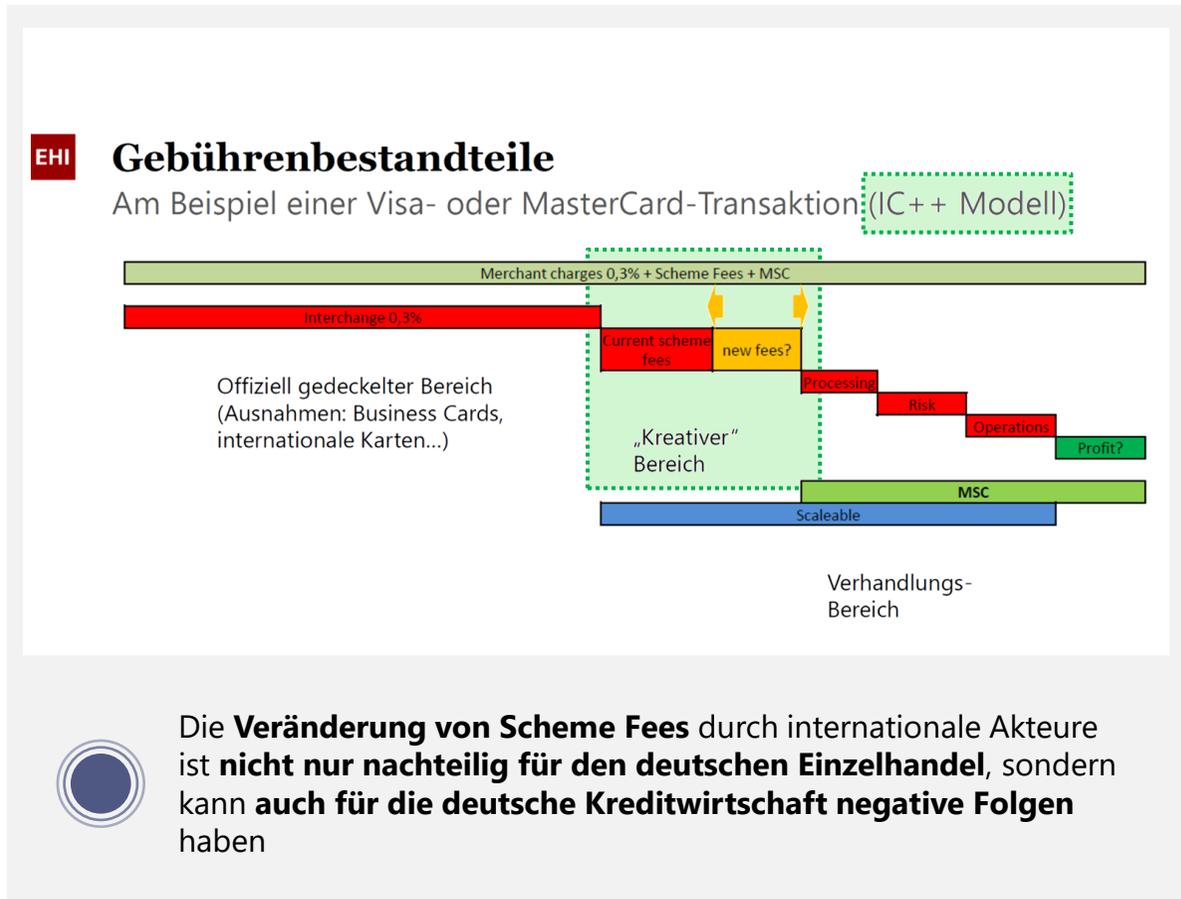
Hierdurch sind **Nachteile für alle deutschen Akteure** möglich

Quelle: Expertengespräche; UK Parliament (2022); Mastercard „Mastercard 2022–2023 U.S. Region Interchange Programs and Rates“; VISA “Visa USA Interchange Reimbursement Fees“; Annahme: POS-Einkauf über 20 USD

Internationale Akteure haben verschiedene Möglichkeiten, ihre Entgeltstruktur zu verändern, ohne die Interchange-Regulierung zu umgehen

Scheme Fees am Beispiel einer internationalen Kreditkarte

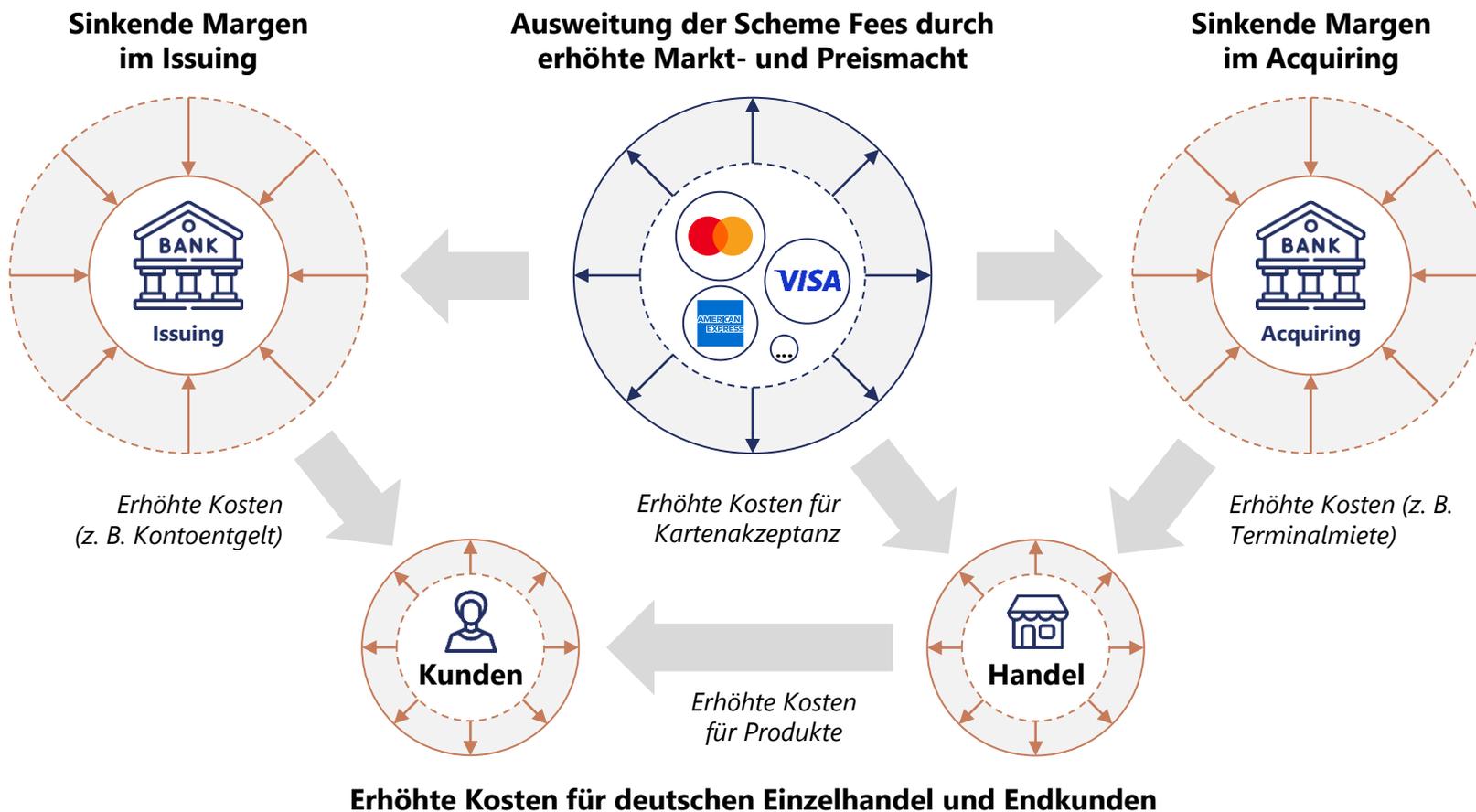
Scheme Fee Komponenten (Beispiel)	
Alle Transaktionen	- Clearing Acquirer POS
	- Acquirer Volume Fee
	- Acceptance Development Fund
	- Acquirer Transaction Fee (POS)
	- Acquirer Authorisation Fee
	- Innovation Fund
	- Market Development Fund
	- Card Payment Promotion Fund
	- Non-Trx based Card Scheme Fees
	- Acquirer Cross-border Fee
Abhängig von Transaktionstyp bzw. Terminaleigenschaften	- Acquirer Card Not Present (CNP) Fee
	- Acquirer Mail Order/Telephone Order Fee
	- Non-EMV / Non-Contactless Acquirer Fee
	- EMV 3DS Authentication Fee
	- EMV 3DS Authentication Fee - Recurring
	- EMV 3DS Card Add Fee
	- Address Verification Service Fee
	- CVC2 Fee
	- Acquirer Performance Development – No Authentication
	- Acquirer Performance Development – Not tokenized COF
	- Exemption Indicator Fee
	- Authorisation Integrity Fee
	- PreAuthorisation Fee
	- PSD2 - Key Entered Transaction Fee
	- PSD2 - Chip transactions without CVM Fee



Quelle: Expertengespräche; Worldline; indikative Scheme Fees, Stand April 2023; EHI (2023)

Banken würde im Issuing und im Acquiring eine negative Ertragsentwicklung drohen, sollten internationale Akteure ihre Scheme Fees freizügiger anpassen können

Folgen erhöhter Scheme Fees auf die deutschen Akteure



Quelle: Expertengespräche



Entscheidungsrelevante Faktoren aus Sicht des deutschen Einzelhandels



Endkunden in Deutschland haben eine eindeutige Präferenz bei ihrem Zahlungsmittel am POS



*Die Perspektive der **Kreditinstitute**: Wahrnehmung und Entwicklungsperspektiven*



***Conclusio**: Akteure in Deutschland profitieren von den Mehrwerten des eigenen girocard-Systems*

Sollte das eigene, für den deutschen Markt optimierte, Kartensystem nicht mehr existieren, wirkt sich die zunehmende Marktmacht internationaler Schemes negativ deutsche Akteure aus

„Deutschland ohne girocard“



Annahme: Es existiert kein eigenes Kartensystem in Deutschland (aktuell girocard)

1

Internationale Akteure gewinnen an Relevanz und Dominanz

2

Internationale Debitkarten ersetzen girocard flächendeckend, teilweise Kannibalisierungseffekte bei Kreditkarten

3

Einzelhandel: Erhöhte Kosten durch (1) Wegfall günstiger girocard und (2) höhere Preismacht der Internationalen

4

Banken: Rückgang der Erträge für Kreditinstitute im Kartengeschäft (Rückgang Marge Issuing & Acquiring, Rückgang Kreditkarten)

5

Händler und Kreditinstitute werden erhöhte Kosten bzw. reduzierte Margen an Endkunden weitergeben



Internationale Schemes profitieren, während ein Großteil der deutschen Akteure unter der skizzierten Entwicklung leidet

Von einer zunehmenden Verbreitung internationaler Bezahlkarten profitieren am Ende hauptsächlich die internationalen Card Schemes

Antworten auf die Fragen der Studie

	<i>Welche Vorteile bietet die girocard dem Einzelhandel, den Endkunden und der deutschen Kreditwirtschaft?</i>	<i>Sind sich die einzelnen Akteure über diese Vorteile bewusst? Wie ist die Wahrnehmung?</i>	<i>Wie würde der Zahlungsverkehr in Deutschland ohne das eigene System girocard aussehen?</i>	<i>Was muss ein Kartenbezahlsystem in Zukunft können und wie kann dies in Deutschland gelingen?</i>
Einzelhandel	girocard bietet geringe Kosten, starke Verbreitung und hohe Sicherheitsstandards 	Ja: der Einzelhandel nimmt die Vorteile für den Geschäftsbetrieb deutlich wahr 	Deutlich erhöhte Kosten durch Wegfall girocard und Preismacht internationaler Akteure 	Hohe Attraktivität bei Funktionsumfang (z. B. digitaler Kassensbon) und Pricing 
Endkunden	Günstiges Kartenprodukt zum Girokonto mit hoher Alltagsrelevanz; internationale Erweiterung zielführend 	Teilweise: Endkunden haben weniger Kenntnisse über Details der Systeme, erwarten übergreifende Einsatzfähigkeit 	Indirekte Kostensteigerungen durch Weitergabe der Nachteile von Einzelhandel und Banken 	Nutzbarkeit an sämtlichen Kontaktpunkten (Regionen und Vertriebskanäle) 
Banken	Verlässliches Produkt mit attraktiver Nettomarge im Issuing und Acquiring 	Teilweise: Großer Teil der Banken mit fehlender Transparenz über Kosten und Erträge 	Bedrohung durch geringere Margen bei Debitkarten und Ertragsverluste bei Kreditkarten 	Hohe Kundenzufriedenheit sowie attraktives Kosten-Leistungs-Bild im Issuing und Acquiring 

Quellen: Erhebungen, Expertengespräche

Das girocard-System liefert entscheidende Vorteile für den deutschen Zahlungsverkehr, Weiterentwicklung ist notwendig, um konkurrenzfähig zu bleiben

Fazit



girocard liefert als souveränes Zahlungssystem entscheidende Vorteile für Akzeptanzstellen, Endkunden und die Kreditwirtschaft

Aber:

Kontinuierliche Weiterentwicklung notwendig, um Anforderungen der Akteure zu entsprechen

Aber:

Insbesondere Kreditwirtschaft besitzt zu wenig Transparenz über Kosten- Ertrags-Strukturen der Systeme

Alle Akteure nehmen Mehrwert der girocard wahr und präferieren das deutsche Zahlungssystem gegenüber internationalen Alternativen



Souveränes System ist ein Erfolgsfaktor für effizienten und kostengünstigen Zahlungsverkehr in Deutschland

Aber:

Internationale Systeme verbreiten sich zunehmend, was zu einer erhöhten Markt- und Preismacht führen kann