

Mehrwert der girocard für den Zahlungsverkehr

Mehrdimensionale Kosten-Nutzen-Analyse aus Perspektive von Einzelhändlern, Endkunden und Kreditinstituten

im Auftrag von:



München, im Juni 2023

Die Studie soll den Wert eines nationalen Kartensystems evaluieren.

Einführung

In europäischen Ländern ist das Vorhandensein eines eigenen, auf den jeweiligen Markt optimierten, Bezahlsystems mit starken Marktanteilen eine Seltenheit – die deutsche girocard bildet hier mit den Schemes von Ländern wie Frankreich, Belgien und Dänemark die Spitze. In vielen anderen Staaten (z. B. Niederlande, Spanien, England) wird der Zahlungsverkehr hingegen von US-amerikanischen Akteuren (bspw. VISA, Mastercard) geleitet. Aber auch in der Bundesrepublik unterliegt der Zahlungsverkehr einem stetigen Wandel: Finanzexperten und verschiedene Medien berichten gehäuft von einer zunehmenden Diversität in den Brieftaschen der Deutschen – internationale Debitkarten gewannen zuletzt an Sichtbarkeit, besonders durch die strategische Produktpolitik einzelner Direkt- und Neobanken sowie durch externe Faktoren wie das angekündigte Ende des Maestro-Systems.

Es stellt sich vor diesem Hintergrund die Frage nach dem Wert eines eigenen souveränen Bezahlsystems für die beteiligten Akteure in Deutschland. Zur Beantwortung evaluiert die vorliegende Studie des CFIN – Research Center for Financial Services im Auftrag der EURO Kartensysteme Vorteile und Wertbeiträge des girocard-Systems aus Sicht von Einzelhandelsunternehmen, Endkunden und der deutschen Kreditwirtschaft.¹ Hierdurch sollen Erfolgsfaktoren, Wahrnehmungen und Anforderungen mit einem Fokus auf den Point of Sale quantitativ und qualitativ analysiert werden.

girocard wird bei einem Großteil der Erfolgsfaktoren auf den ersten Rang gewählt.

Deutscher Einzelhandel profitiert von der girocard²

Der stationäre Einzelhandel zeigt eine übergreifend hohe Affinität zur girocard. Im Rahmen der Erhebung wurden insgesamt elf Merkmale (z. B. Sicherheit, Aufwand, Hygiene) geprüft. Bei zehn davon bewerteten die Befragten die girocard vor internationalen Debit- und Kreditkarten – und ebenso vor Bargeld. Lediglich bei dem Aspekt „Innovationskraft“ liegen internationale Debitkarten in der Händlerwahrnehmung knapp vor dem deutschen System.

¹ Die Erhebung basiert auf einer bevölkerungsrepräsentativen Befragung von 2.000 Privatpersonen, einer strukturierten Befragung von 300 Einzelhandelsunternehmen sowie qualitativen Interviews mit >10 Bank- und Payment-Experten; sämtliche Erhebungen wurden in H1 2023 durchgeführt.

² Quelle: Strukturierte Befragung von 300 Einzelhandelsunternehmen in Deutschland.

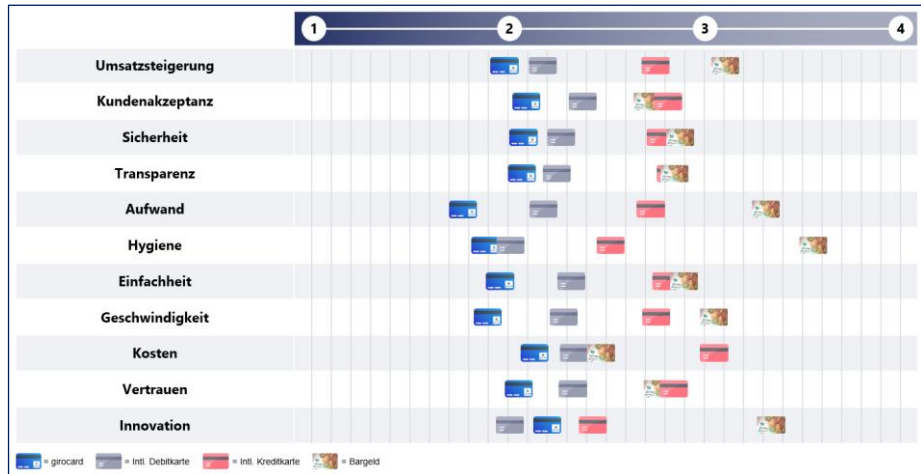


Abb. 1: Bewertung unterschiedlicher Bezahlverfahren (durchschnittlicher Rang)

Bei der Entscheidung für bzw. gegen die Akzeptanz eines Bezahlverfahrens sind die Faktoren Kosten, Kundenakzeptanz, Vertrauenswürdigkeit und Sicherheit besonders relevant. Diese Aspekte bewerten über 50 Prozent der Befragten als „sehr wichtig“ – gleichermaßen handelt es sich hierbei um die zentralen Vorteile der girocard. Mit vergleichsweise niedrigen Kosten, der größten Verbreitung und hohen Vertrauens- und Sicherheitswerten punktet die girocard bei diesen Entscheidungselementen besonders stark.

girocard ist für den Einzelhandel deutlich günstiger als internationale Bezahl-systeme.

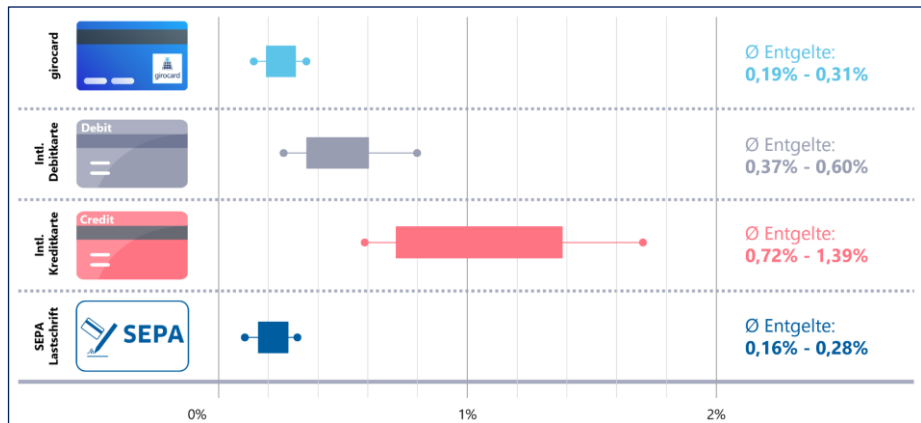


Abb. 2: Durchschnittliche umsatzabhängige Kostenspannen verschiedener POS-Bezahlverfahren für den deutschen Einzelhandel³

Um eine belastbare quantitative Perspektive auf die Händlerkosten zu erhalten, werden im ersten Schritt (auf Basis einer Vielzahl geführter Expertengespräche) durchschnittliche umsatzabhängige Entgeltspannen für die Bezahlvarianten girocard, internationale Debit- und Kreditkarten sowie das SEPA-Lastschriftverfahren ermittelt. Hierbei fällt auf, dass die

³ Quelle: Expertengespräche; Anmerkung: 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.

Kostenspanne der girocard (ca. 0,19 bis 0,31 Prozent) deutlich geringer ausfällt als bei internationalen Lösungen. Lediglich die Lastschrift verursacht Kosten in girocard-Höhe, teilweise ist hierüber eine günstigere Abwicklung möglich.⁴ Die ermittelten Kostenspannen decken sich mit den Einschätzungen des Einzelhandels im Hinblick auf die vergleichende Wahrnehmung der verschiedenen Bezahlmöglichkeiten und erklären die starke Präferenz für das girocard-System.

Ein hoher Anteil girocard-Zahlungen kann die Kosten für den deutschen Einzelhandel deutlich senken.

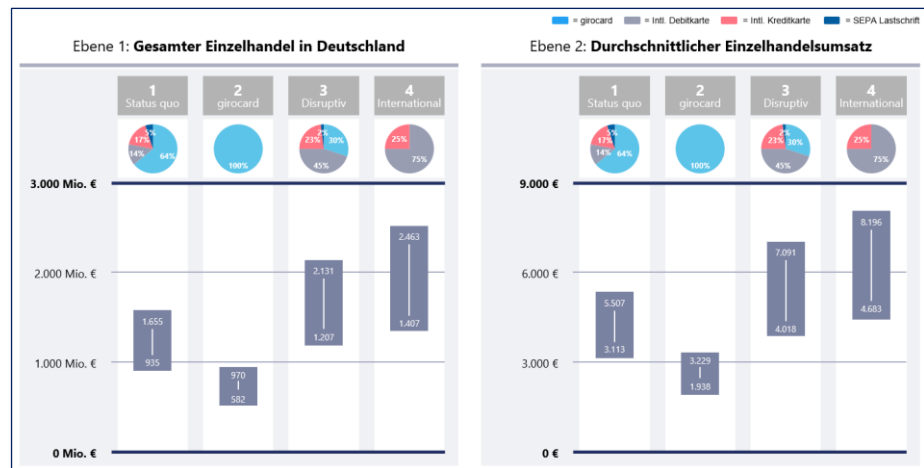


Abb. 3: Kostenspanne je Szenario für den Einzelhandel am kartengebasierten POS p. a.⁵

Bei einem Wegfall der girocard ist mit einer deutlichen Zunahme internationaler Debitkarten zu rechnen.

Ausgehend von den aktuellen Anteilen und dem Umsatz verschiedener Bezahlmittel am kartengebasierten Point of Sale werden im Folgeschritt verschiedene Szenarien aufgestellt, um Verschiebungen bei den Marktanteilen zu simulieren.⁶ Die Betrachtung zeigt deutlich, dass ein großer Anteil an girocard-Zahlungen günstige Zahlungsverkehrskosten für den Einzelhandel bewirkt. Im Szenario „International“ wird davon ausgegangen, dass weder girocard noch Lastschrift zur Verfügung stehen. Dies ist in einer Vielzahl europäischer Länder ohne eigenes Kartensystem der Fall. Internationale Debit-Lösungen ersetzen hier großflächig die girocard, übrige Anteile werden über internationale Kreditkarten abgewickelt. Im Vergleich zum „Status quo“ könnten die Zahlungsverkehrskosten für den Einzelhandel unter Umständen um 50 Prozent ansteigen. Auf Basis der zur Verfügung stehenden statistischen Daten, ergeben sich im Szenario „Status quo“ für den deutschen Einzelhandel

⁴ Anmerkung: Für die Durchführung einer Lastschrift am POS ist zwingend eine girocard erforderlich.

⁵ Quellen: Anteile „Status quo“: CFIN Händlerbefragung 2023 (n = 300), exklusive Bargeld, SEPA für Antwortmöglichkeit „Sonstige“; Expertengespräche; 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;

Anmerkungen: 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); Sondereffekte (z. B. Ausnutzung erhöhter Preismacht) bleiben dabei unberücksichtigt; Kostenspanne für durchschnittlichen Einzelhandelsumsatz berechnet durch Gesamtkostenspanne geteilt durch Anzahl Einzelhandelsunternehmen, es handelt sich um eine reine Durchschnittsbetrachtung, die Ergebnisse für real existierende Einzelhandelsunternehmen weichen ab.

⁶ Anmerkung: Sondereffekte (z. B. Ausnutzung erhöhter Preismacht durch Marktanteilszuwächse und dadurch ausgelöste Veränderung der Kostenspannen) bleiben dabei unberücksichtigt.

Kosten für die Kartenakzeptanz in Höhe von 0,9 Mrd. Euro bis ca. 1,7 Mrd. Euro. Betrachtet man das Szenario „International“ steigen die Entgelte auf 1,4 Mrd. Euro bis 2,5 Mrd. Euro an. Für ein durchschnittliches Unternehmen könnten somit mehrere Tausend Euro Mehrkosten pro Jahr entstehen.

Der deutsche Einzelhandel nimmt sowohl die beschriebenen Kostenvorteile als auch weitere qualitative Wertbeiträge des girocard-Systems eindeutig wahr. Etwa vier von fünf Unternehmen erachten es für „wichtig und notwendig, dass Deutschland ein eigenes kartenbasiertes Bezahlssystem besitzt“. Ebenso viele erachten die girocard als geeignet, um „langfristig als unabhängiges Bezahlssystem eingesetzt zu werden“. Lediglich drei Prozent stimmen dieser Aussage (eher) nicht zu.

Der deutsche Einzelhandel sieht die girocard langfristig in der Rolle eines souveränen Bezahlssystems.

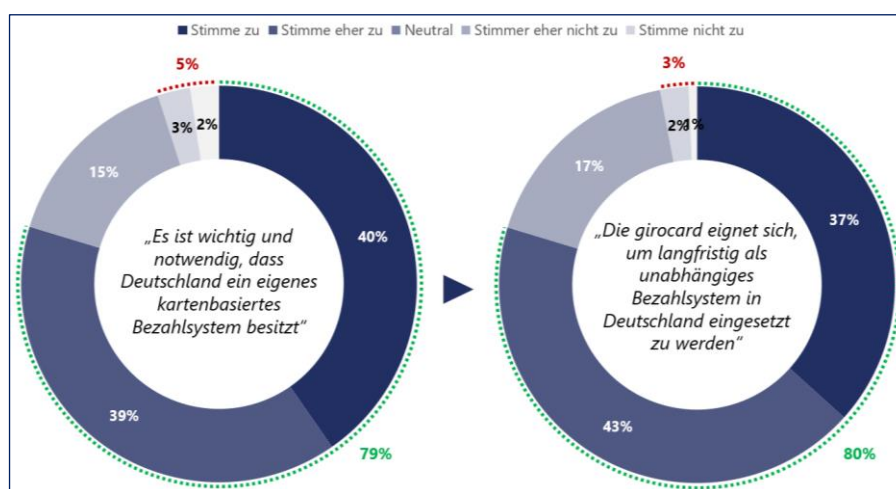


Abb. 4: Relevanz eines souveränen Bezahlssystems für den deutschen Einzelhandel

Endkunden in Deutschland haben eine eindeutige Präferenz bei ihrem Zahlungsmittel am POS⁷

Die bevölkerungsrepräsentative Erhebung unter 2.000 Privatpersonen belegt ein sehr hohes Vertrauen in die girocard sowie in Bargeld. 83 Prozent der Befragten haben ein (sehr) hohes Vertrauen in die deutsche Debitkarte, beim Bargeld sind es 81 Prozent. Ausgewählte internationale Kartensysteme liegen zum Teil deutlich dahinter (jeweils 64 Prozent für Mastercard bzw. VISA, 39 Prozent für American Express). Den wichtigen Mobile-Wallet-Anbietern Apple und Google vertrauen weniger als ein Drittel der Bevölkerung im Hinblick auf das Angebot von Bezahlverfahren.

Ein Großteil der Kartenkontaktpunkte findet im Inland statt – diese Tatsache spiegeln auch die befragten Personen wider: Für zwei Drittel ist

⁷ Quelle: Bevölkerungsrepräsentative Erhebung unter 2.000 Privatpersonen in Deutschland.

Ein überwiegender Anteil der Karteneinsätze findet am Point of Sale in Deutschland statt.

die POS-Zahlung in Deutschland die wichtigste Funktionalität einer Bezahlkarte, mit 16 Prozent folgt die Abhebung am Geldautomaten. Alle anderen Funktionen sind Stand heute deutlich weniger relevant für die Endkunden. Bei einem Großteil der untersuchten Banken und Sparkassen ist die girocard für diese Einsätze das Mittel der Wahl. Sie wird in der Regel als Standardkarte zum Girokonto ausgegeben und ist vergleichsweise günstig für den Nutzer. Dies zeigt sich auch quantitativ in der Nutzung: die girocard wird deutlich häufiger eingesetzt als internationale Kartensysteme – dies gilt für den direkten Vergleich von Personen, die die jeweiligen Kartentypen besitzen.

Obgleich der stationäre Einsatz in Deutschland den größten Anteil der Kartennutzung ausmacht, ist auch die Funktionsfähigkeit im Internet und im Ausland für Endkunden von hoher Relevanz. Für 76 Prozent der Befragten ist die Online-Zahlungsmöglichkeit bei der Auswahl eines Kartenprodukts (sehr) wichtig, für den Auslandseinsatz sprechen sich fast ebenso viele Menschen aus (75 Prozent). Für diese Aspekte können Kunden heute entweder auf eine girocard mit Co-Badge zurückgreifen oder eine zusätzliche Karte (z. B. Kreditkarte) verwenden.

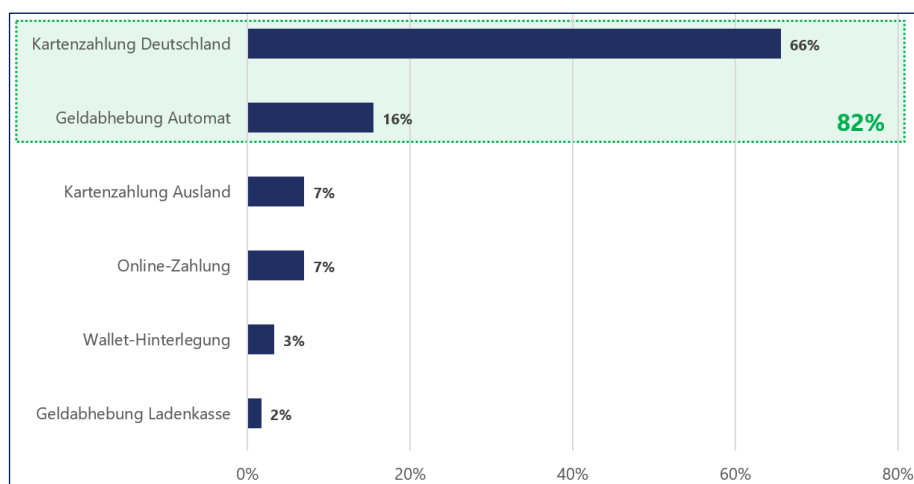


Abb. 5: Relevanz von Kartenkontaktpunkten für Endkunden (Anteile 1. Rang)

Endkunden wählen ein für den Handel möglichst günstiges Bezahlmittel, vermuten bei Bargeld die geringsten Kosten.

Privatpersonen berücksichtigen bei der Wahl des Kartenprodukts nicht nur ihre eigene Vorteilswahrnehmung. Bei einer Kartenzahlung am Point of Sale würden mehr als drei Viertel der Nutzer „ein Bezahlmittel wählen, das für den Einzelhändler möglichst günstig ist“. Betrachtet man ausschließlich kartenbasierte Bezahlverfahren, werden bei der girocard von Händlern zu 85 Prozent die günstigsten Kosten geschätzt. In der Gesamtbetrachtung vermuten zwei Drittel der Endkunden allerdings, dass Bargeld das günstigste Zahlungsmittel für den Einzelhandel sei – ob bei dieser Einschätzung sämtliche Kosten (z. B. Kassenhintergrund, Transport) berücksichtigt werden, ist jedoch unklar.

Die Perspektive der Kreditinstitute: Wahrnehmung und Entwicklungsfelder⁸

Die Fäden des Zahlungsverkehrs zwischen Einzelhandel und Endkunden laufen in der Kreditwirtschaft zusammen. Banken und Sparkassen geben im „Issuing“ Bezahlkarten an ihre Kunden heraus und versorgen ihre Firmenkunden im „Acquiring“ mit entsprechenden Akzeptanzlösungen (z. B. Kartenterminals). Neben produktstrategischen Faktoren spielt auch im Bankenbereich die Wirtschaftlichkeit verschiedener Systeme eine wichtige Rolle. Banken und Sparkassen, die sich sehr umfangreich mit den Zahlen und Fakten befassen, kommen zu dem Ergebnis, dass die girocard sowohl im Issuing als auch im Acquiring ein besonders attraktives Produkt darstellt.⁹

In Gesprächen mit Verantwortlichen in den Zahlungsverkehrsabteilungen verschiedener Banktypen (u. a. Großbanken, Sparkassen, Genossenschaftsbanken, Direktbanken) wird allerdings auch deutlich, dass bei weitem nicht alle Institute über die notwendige betriebswirtschaftliche Transparenz verfügen, um die verschiedenen Kartensysteme in der Netobetachtung zu vergleichen. Dies kann zum einen daran liegen, dass auf Seiten der Kartensysteme eine hohe Komplexität in der Kosten- und Ertragsstruktur vorherrscht. Zum anderen sind auch bankintern verschiedene Komponenten (z. B. Bargeldversorgung, Marketing) zu berücksichtigen. Das Zusammenspiel dieser Faktoren führt dazu, dass in vielen Häusern eine unvollständige quantitative Betrachtung die Grundlage für strategische Geschäfts- und Produktentscheidungen bildet.

Eine vollständige Transparenz über Kosten und Erträge verschiedener Bezahlsysteme existiert in vielen Banken nicht.

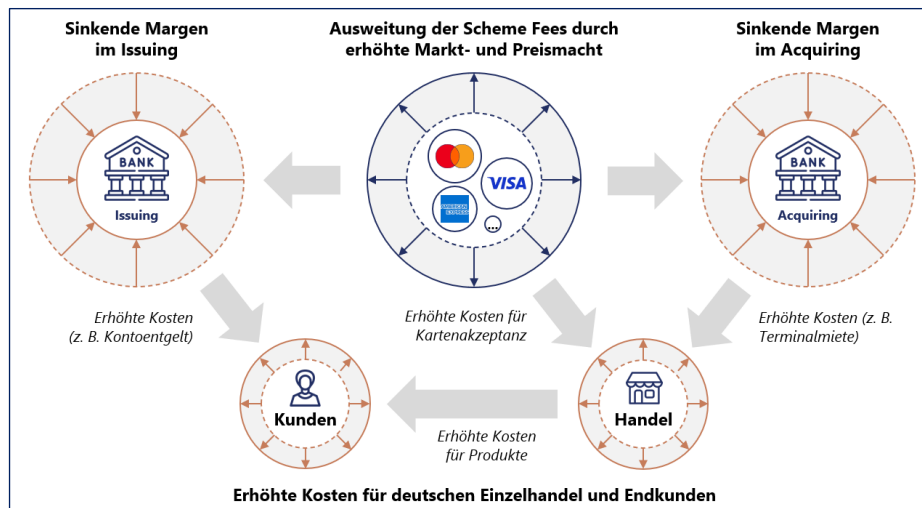


Abb. 6: Mögliche Folgen erhöhter Scheme Fees auf verschiedene Akteure¹⁰

⁸ Quelle: Durchführung von > 10 Experteninterviews mit Verantwortlichen in der Banken- und Paymentbranche.

⁹ Hiervon abweichend können gesamtstrategische Entscheidungen, strukturelle Besonderheiten und weitere Gründe einzelner Institute dazu führen, dass die girocard nicht als Hauptkarte zum Konto ausgegeben wird.

¹⁰ Die Veränderungen im Issuing und Acquiring können in Abhängigkeit der strukturellen und strategischen Rahmenbedingungen unterschiedlich ausfallen.

Im Gesamtkonsens herrscht die einstimmige Meinung, dass der Wert eines eigenen souveränen Bezahlsystems immens ist und sein Erfolg mit der Skalierung zusammenhängt. Dies bedeutet, dass das girocard-System für alle Beteiligten insbesondere deshalb effizient und attraktiv ist, weil es über entsprechende Marktanteile verfügt. Im Zusammenhang damit steht die Frage, welche Auswirkungen drohen, sollte das girocard-System an Marktrelevanz verlieren oder nicht mehr existieren.

In diesem Szenario wird mit erhöhter Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen, dass sich die zunehmende Markt- und Preismacht internationaler Akteure auf die Ausgestaltung der sog. Scheme Fees (Entgelte, welche Kartensysteme verschiedenen Beteiligten in Rechnung stellen) auswirkt – mit negativen Folgen für deutsche Beteiligte.

Dem Einzelhandel drohen hierdurch erhöhte Kosten, einerseits durch den Wegfall der günstigen girocard, andererseits durch die potentiellen Preisanstiege internationaler Systeme. Die oben kalkulierten Szenarien und Kostenspannen könnten sich aus deutscher Sicht folglich nochmals verschlechtern. Banken müssten ebenfalls – sowohl im Issuing als auch im Acquiring – mit finanziellen Nachteilen und einer reduzierten Gestaltungsfreiheit rechnen. Es wird im Szenario davon ausgegangen, dass internationale Debitkarten die girocard flächendeckend ersetzen würden; Kannibalisierungseffekte bei den heute als attraktiv bewerteten Kreditkarten (insbesondere aufgrund ihrer Jahresgebühr) sind zu erwarten. Schlussendlich würden die negativen Auswirkungen auf Handel und Kreditwirtschaft (zumindest teilweise) auch den Endkunden erreichen, zum Beispiel über erhöhte Produktpreise oder steigende Kontoführungsgebühren. Daneben bestehen weitere Faktoren, wie beispielsweise ein erforderlicher Rückbau vorhandener Infrastruktur, welche wirtschaftliche Risiken für den Zahlungsverkehrsstandort Deutschland bedeuten könnten.

Die Leistungsvorteile internationaler Kartensysteme werden seit Jahrzehnten als ein elementarer Bestandteil deutscher Bezahlkarten und des Produktangebots der Kreditwirtschaft wahrgenommen – beispielsweise über Co-Badge-Lösungen und Kreditkarten für Auslands- und Online-Zahlungen. Es wäre nach Meinung der befragten Fachexperten demnach falsch, sich diesen Potentialen zu verschließen. Dennoch ist es wichtig, am Wertbeitrag eines eigenen Bezahlsystems festzuhalten und dieses kontinuierlich an die Erfordernisse einzelner Marktakteure anzupassen – nicht zuletzt auch zum Erhalt einer gewissen Souveränität.

Eine Ausweitung der Markt- und Preismacht internationaler Schemes bedroht den effizienten Zahlungsverkehr in Deutschland.

Heutige Kundenanforderungen erfordern eine Kooperation mit internationalen Akteuren.

Fazit

Die girocard liefert als autarkes Bezahlsystem aus Deutschland entscheidende Vorteile für Akzeptanzstellen, Endkunden und die deutsche Kreditwirtschaft. Der Einzelhandel profitiert von einem sicheren Bezahlfahrer, welches weitverbreitet und vergleichsweise kostengünstig ist. Für Endkunden ist die girocard am Großteil der Kontaktpunkte das kostengünstigste Mittel der Wahl – online und international ergänzt um andere Debit- und Kreditkartenlösungen. Für die Kreditwirtschaft stellt das girocard-System eine wichtige Ertragssäule im Kartengeschäft dar und ist die Grundlage für eine umfassende und selbstbestimmte Bezahl- und Bargeldinfrastruktur.

Verschiedene Szenarien zeigen, was in einigen europäischen Nachbarländern Realität ist: Durch einen Wegfall des eigenen Systems drohen erhöhte Kosten und eine stärkere Abhängigkeit von einigen wenigen internationalen Akteuren. Die Souveränität des Bezahlsystems girocard kann somit als Erfolgsfaktor für effizienten und kostengünstigen Zahlungsverkehr in Deutschland bewertet werden.

In anderen europäischen Staaten existiert kein eigenes Bezahlsystem.

Ansprechpartner:

Dr. Thomas Jürgenschellert

CFIN – Research Center for Financial Services

Thomas.Juergenschellert@c-fin.de

Sandra Schubert

EURO Kartensysteme

Sandra.Schubert@eurokartensysteme.de