



-
-

Seit Mitte 2019 beraten ca. 20 Banken aus neun Euro-Ländern hinter verschlossenen Türen über ein Konzept für ein neues europäisches Zahlungssystem für Konsumentenzahlungen (C2B und C2C). Nachdem ein Vertreter der beteiligten französischen Bank BNP Paribas im November 2019 ein wenig aus dem Nähkästchen geplaudert hat, hat das geplante Embryo wenigstens einen Arbeitsnamen: PEPS-I (nicht zu verwechseln mit dem Erfrischungsgetränk) steht für Pan-European Payment System Initiative. Sonst ist bislang aus offiziellen Kanälen wenig konkretes bekannt. Wir wissen allerdings, dass die Europäische Zentralbank (EZB) der große Treiber hinter diesem Vorhaben ist. In den Reden von Vertretern der EZB und des Eurosystems erscheint das Stichwort regelmäßig, allerdings leider ohne Neuerkenntniswert. Manche Äußerungen tragen eher zur Verwirrung bei. Die Presse (inkl. Fachpresse) hat mittlerweile das Interesse an dem Thema verloren, da einfach außer einigen Allgemeinplätzen wenig zu berichten ist. Eigentlich wollte die PEPS-I-Gruppe auf Basis einer Machbarkeitsstudie bis Ende des vergangenen Jahres verkünden, ob das Kind gezeugt wird oder ob man die Idee ad acta legt. Wie ich erfahren habe, wurde die Entscheidung ins 1. Quartal 2020 verlegt. Warten wir also geduldig ab.



Warum brauchen wir eigentlich ein neues pan-europäisches Zahlungssystem wie PEPS-I?

Wir haben doch längst in Europa die europäischen „Schemes“ SEPA Überweisung (SCT) und die SEPA-Lastschrift (SDD) mit einer gesetzlichen Beteiligungsverpflichtung für alle Kreditinstitute. Das stimmt, aber Überweisungen und Lastschriften decken „nur“ 46% der jährlich 90,6 Milliarden bargeldloser Zahlungen in der Eurozone ab (2018). Anders gesagt: Die Hälfte der Zahlungen erfolgen über Karten oder mittels E-Geld (PayPal & Co). Wenn man den B2B-Zahlungsverkehr (mittels Lastschrift und Überweisung) statistisch außen vor lässt, basiert der überwiegende Teil der Konsumentenzahlungen demnach nicht auf einheitlichen europäischen Zahlungssystemen, sondern auf einer Vielzahl von nationalen und internationalen Systemen, die zu einander in einem intensiven und gesunden Wettbewerb stehen.

Wettbewerb der Systeme nur im Kartengeschäft

Da stellt sich gleich die nächste Frage: Warum stehen Kartenzahlungsverfahren im Wettbewerb zueinander – und bei den Zahlungsinstrumenten Überweisung und Lastschrift haben wir keinen (oder kaum) Wettbewerb der Systeme? Die Frage ist ordnungspolitisch durchaus berechtigt, wurde aber seit Anfang der Überlegungen zu SEPA fast nie diskutiert. Das Faktische war Maßstab für SEPA. Beim Zahlungsinstrument „Karten“ war der Markt in den einzelnen Mitgliedsstaaten, im Gegensatz zur Lastschrift und Überweisung, durch Systemwettbewerb gekennzeichnet. Diese faktische Ausgangslage wurde als Marktordnung für „SEPA for Cards“ übernommen. Der European Payments Council (EPC) beschränkte sich 2005 demnach nur auf ein Rahmenwerk SCF („SEPA for Cards Framework“), das 2009 noch mal überarbeitet wurde und 2015 als „überholt“ beerdigt wurde.

Ausdrücklich verzichtete der EPC demnach auf das Ziel, „to create a new EU card scheme“.

Die bis dahin nationalen Kartensysteme sollten sich auf Basis des SCF spätestens Ende 2010 europäisch aufstellen und dem Wettbewerb öffnen. Einige nationale, durchaus erfolgreiche Systeme haben das Handtuch geworfen, aber die meisten sind seitdem de jure „SEPA-compliant card schemes“. De facto muss man die Systeme (zumindest im Präsenzgeschäft) weiterhin als „national“ bezeichnen. Die Karteninhaber und die Akzeptanz sind in der Regel auf das jeweilige Land beschränkt.

Wir sehen also in Europa einen Flickenteppich. In sieben Ländern (Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Italien, Portugal und Spanien) existieren neben den internationalen („amerikanischen“) Kartensystemen (im wesentlichen Amex, Mastercard, Visa) weiterhin „nationale“ Kartensysteme, wie z. B. die girocard in Deutschland oder Cartes Bancaires in Frankreich. In den anderen Ländern beherrschen die internationalen Kartensysteme den Markt. Da die nationalen Schemes bilateral oder multilateral bislang noch keine Interoperabilität mittels gegenseitiger Akzeptanz hinbekommen haben, erfolgen grenzüberschreitende Kartentransaktionen im Präsenzgeschäft (physischer POS) über die Brands der internationalen Schemes (single brand Karten oder co-badged Karten der nationalen Schemes). Im Segment der grenzüberschreitenden Kartenzahlungen sind die nationalen Kartensysteme demnach bis auf weiteres außen vor.

Nationale vs. internationale Card Schemes

Fazit: Im gesamten europäischen Markt existiert im Kartengeschäft Wettbewerb zwischen den internationalen Systemen, in sieben Mitgliedsstaaten ist der Wettbewerb durch die starke Position nationaler Systeme noch intensiver. In Zahlen (2018): Der durchschnittliche Marktanteil der nationalen Systeme in den oben genannten sieben Ländern beträgt immerhin 71% (Basis: Kartenumsatz (ohne Cash) im Issuing-Geschäft). Hier dominieren also die nationalen Systeme. Gemessen an dem Gesamtkartenumsatz in der EU verfügen die sieben nationalen Schemes seit 2015 über einen stabilen Marktanteil von ca. 36%. Ohne Großbritannien beträgt der Marktanteil der nationalen Systeme in der EU sogar 51% (2018). Der schon seit Jahren von den Regulatoren befürchtete



Untergang des von europäischen Banken beherrschten Kartengeschäfts ist nicht in Sicht. Kein Grund zur Panik. Die zunehmende Dominanz der „amerikanischen“ Kartensysteme als vielgenannter Beweggrund für PEPS-I ist wettbewerbspolitisch im Hinblick auf die EU als relevanten Markt nicht überzeugend.

Europäische Souveränität

Die Frage bleibt: Warum brauchen wir ein weiteres paneuropäisches Zahlungssystem für Konsumentenzahlungen? Die Antwort wird für PEPS-I geopolitisch begründet. Die grobe Überschlagsrechnung mittels der vorhin genannten Zahlen führt zum Ergebnis, dass etwa ein Viertel aller bargeldlosen Zahlungen der Europäer über die amerikanischen Systeme Mastercard und Visa erfolgen.

Zahlungssysteme sind das Rückgrat der Wirtschaft. Ein derartiger Anteil der Systemanbieter außerhalb der EU würde die europäische Souveränität hinsichtlich Infrastruktur, technologischem Wissen und nicht zuletzt Datenzugriff bedrohen. Die politisch motivierten Eingriffe der USA im Zahlungssystem SWIFT (Iran-Krise) oder die erzwungene Abschaltung von Mastercard, Visa und PayPal als Zahlungsmöglichkeit für das Spendenkonto von WikiLeaks (2010) zeigen, dass das geopolitische Argument nicht ganz abwegig ist. Wenn Daten – insbesondere die durch Zahlungen generierten Daten – zum wichtigsten Rohstoff dieses Jahrhunderts werden, sind die Autarkiebestrebungen noch verständlicher.

Beim Thema „Daten“ sehen die PEPS-I-Strategen neben den internationalen Kartensystemen Mastercard & Visa noch einen weiteren Störfaktor ohne europäische Bodenhaftung: BigTechs. Mit ihren mobilen Wallet-Lösungen (Apple Pay, Google Pay usw.) schieben sich diese Giganten unter Verdrängung der Bank bzw. des Kartenherausgebers ins Frontend einer Handy-Kartenzahlung. Damit können diese „nicht-europäischen“ Wallet-Anbieter im Vergleich zu Bank, Kartenherausgeber und Händler die meisten Daten der jeweiligen Kartenzahlung am POS abgreifen (vorausgesetzt der Handyzahler willigt ein). Da spielt die „Nationalität“ des Kartensystems der hinterlegten Karte keine Rolle mehr. Der wertvolle Rohstoff Daten gelangt auch bei einer Kartenzahlung eines nationalen Schemes in außereuropäische Hand.

Heimholung des Zahlungsverkehrs

Aus Sicht der kontoführenden Bank ist die Fragmentierung durch Intermediären das eigentliche Problem. Die Karte hat als Zahlungsinstrument zu dieser Fragmentierung wesentlich beigetragen. Viele Kreditkarten werden bereits „de-coupled“ herausgegeben. Die kontoführende Bank, in der das Konto für die monatliche Kartenabrechnung geführt wird, ist nicht identisch mit dem Kartenherausgeber. In diesem Fall ist die kontoführende Bank sogar völlig von den Daten der einzelnen Kartentransaktionen abgeschnitten. Wenn bei einer Kartenzahlung ein Dritter als Wallet-Anbieter in der Zahlung den vorderen Platz einnimmt, wird die kontoführende Bank – auch in der Kundenbeziehung – weiter einen Platz nach hinten geschoben. Wie im Theater sind auch hier die vordersten Reihen die besten Plätze. Trotz der Existenz einiger proprietärer mobiler Zahlungsverfahren (z. B. auf Basis einer Lastschrift), ist davon auszugehen, dass Handy-Zahlungen in absehbarer Zukunft vorwiegend auf Basis hinterlegter (virtueller) Karten erfolgen werden. Nur im Idealfall (aus Sicht der Bank) ist das kontoführende Institut gleichzeitig Kartenherausgeber und Wallet-Anbieter.

Diese absehbare Fragmentierung einer mobilen Zahlung könnte man dadurch vermeiden, dass die Zahlung wieder unmittelbar vom Bankkonto und nicht über eine Karte erfolgt. Genau diesen strategischen Ansatz verfolgen die Banken im PEPS-I-Projekt. Das Handy greift nicht auf eine Karte, sondern auf das Bankkonto des Zahlers zurück und löst eine Überweisung auf das Konto des Zahlungsempfängers (Händler oder bei P2P-Zahlungen eine Privatperson) aus. Da der Zahlungseingang beim Empfänger in wenigen Sekunden erfolgen soll, steht die neue instant payment Zahlungsverkehrsstruktur der EZB und des EPC (SEPA instant credit transfer;



kurz SCT Inst) im Mittelpunkt des PEPSI-Vorhabens. Die PSD2 hat bereits die erforderlichen regulatorischen Rahmenbedingungen (Stichwort „open banking“) geschaffen. Falls erforderlich, können die neuen Dienstleister die Zahlung für den Kontoinhaber initiieren (payment initiation services) bzw. dem Zahlungsempfänger die Überprüfung des Zahlungseingangs (access information services) erleichtern.

Im Gegensatz zur Etablierung eines europäischen Kartensystems, in dem zuerst das Netzwerk-Dilemma gelöst werden muss (eine kritische Anzahl von Karteninhabern und Akzeptanzstellen), verfügt der Zahler und der Zahlungsempfänger in der Regel bereits über ein Bankkonto. Die Teilnahme am neuen Zahlungssystem SCT Inst ist zwar für die Banken heute noch freiwillig (aktueller Stand: 51% der europäischen Zahlungsdienstleister sind bereits dabei), aber die Europäische Kommission hat schon angekündigt, die Teilnahme der Banken zumindest auf der Empfängerseite (Stichwort „reachability“) in Kürze durch regulatorische Maßnahmen zu erzwingen. Die Banken erhoffen sich durch die PEPS-I-Vision, dass das Bankkonto wieder Dreh- und Angelpunkt des Zahlungsverkehrs wird. Der Systemanbieter EPC freut sich, dass ein System, das bislang auf der Suche nach ausreichender Nachfrage war, durch PEPS-I ins Rampenlicht gerückt wird. Die Händler erwarten wesentliche Kostensenkungen durch Wegfall der Kartenakzeptanzgebühren. Regulatoren und Geopolitiker hoffen auf ein Zurückdrängen der amerikanischen Kartensysteme und BigTechs im Zahlungsverkehr. Der Einzige der noch mitmachen muss, ist der Konsument, der seine Kartenzahlung immer mehr favorisiert. Außerdem haben wir noch sieben nationale „card schemes“, die sich bislang tapfer und erfolgreich gegen die amerikanische Konkurrenz behaupten. Sollen diese Schemes nun auf dem PEPS-I-Altar geopfert werden?

Die PEPS-I-Doppelstrategie

Eine ziemlich unrealistische Vorstellung. Aus diesem Grund fährt PEPS-I zweigleisig. Die nationalen Systeme sollen miteinander verbunden werden. Die portugiesische Karte Multibanco soll in Belgien bei den Händlern, die die belgische Karte Bancontact akzeptieren, einsetzbar sein und vice versa. Diese Interoperabilität soll durch ein neues gemeinsames europäisches Akzeptanzlogo erreicht werden. Das Clearing und Settlement der grenzüberschreitenden Kartenzahlungen zwischen den nationalen Systemen soll auch auf „instant payment“-Basis erfolgen. Das Ziel des Angriffs ist das Segment der grenzüberschreitenden Kartenzahlungen, das heute noch fest in Hand der Amerikaner ist.

Vielleicht ist die beabsichtigte Interoperabilität über ein zusätzliches Akzeptanzlogo als erster Schritt zu dem Fernziel eines neuen europäischen Kartensystems, in dem die nationalen Systeme verschmelzen, gedacht. Im Kartengeschäft steht aber ein neues Zahlungssystem nicht oben auf der Agenda der PEPS-I-Strategen.

Vermutlich sitzt das Fiasko des Monnet-Plans noch in den Knochen der Banken.

Monnet 2.0?

Für diejenigen, die noch nicht so lange im Kartengeschäft unterwegs sind: Monnet war ein ambitionierter Plan europäischer Banken, ein neues paneuropäisches Kartenverfahren zu errichten. Zuerst wurde der Plan 2007 in der sog. „Falkensteiner Runde“ von deutschen und französischen Banken diskutiert. Später (2010) kamen Banken aus sechs weiteren EU-Staaten dazu. Zum Schluss waren es 24 Banken, zum Teil die gleichen Banken, die jetzt bei PEPS-I am Tisch sitzen.

Wenn ich jetzt in meinem vergilbten „Monnet“-Ordner blättere, fällt auf, dass auch die Beweggründe identisch sind mit denen, die heute bei PEPS-I genannt werden: Bedrohung durch amerikanische Kartensysteme, die Angst vor den Überlebenschancen der nationalen Kartensysteme sowie die europäische Governance und Datenhoheit. Auch beim Monnet war die EZB der Haupttreiber. Die damaligen PowerPoint-Slides könnte man heute wieder für PEPS-I verwenden. Im April 2012 wurde nach 5 Jahren kleinlaut das Ende in einer kurzen



Pressemitteilung verkündet.

Warum ist Monnet damals gescheitert? Als Hauptschuldiger wurde die Europäische Kommission genannt, die den Business Case wegen der drohenden Interchange Fee Regulierung torpedierte. Vielleicht war die Entscheidung im Nachhinein etwas voreilig. Trotz (oder vielleicht gerade wegen?) der Interchange-Senkung durch EU-weite Regulierung (IFR 2015) erfreut sich das (defizitäre?) Kartengeschäft hoher Wachstumsraten. PEPS-I ist demnach kein Monnet 2.0. Die geplante Interoperabilität wird bei den Gegnern nicht das große Zittern auslösen. Dem Karteninhaber dürfte es auch ziemlich egal sein, mit welchem Karten-Brand er im Auslandsurlaub seinen Restaurantbesuch bezahlt. Und: Außerhalb von Europa wird er weiterhin auf das amerikanische Brand angewiesen sein.

Visionäres Szenario

Im Hinblick auf das geopolitische PEPS-I-Ziel einer „Deutlich-Über-50%-Hegemonie“ europäischer Kartensysteme sieht das Karten-Szenario noch wie eine ziemlich stumpfe Waffe aus. Das andere PEPS-I-Szenario (bislang eher eine Vision) der Substitution der Plastikkarte und der digitalen Karte durch mobile instant Überweisungen leuchtet zumindest theoretisch ein. Für die Praxis müssen aber folgende Voraussetzungen noch erfüllt werden:

- Die Handy-Zahlung löst im Präsenzgeschäft die Plastikkarte ab;
- Die Zahlung per Handy (oder einem anderen online Gerät) erfolgt nicht auf Basis einer (virtuellen) Karte, sondern löst eine Instant-Überweisung aus.

Die erste Annahme scheint für viele Marktbeobachter nur noch eine Frage der Zeit zu sein. Die zweite Annahme ist durchaus fragwürdig. Warum soll ein Konsument eine Instant-Überweisung gegenüber einer Kartenzahlung freiwillig (ohne „Nudging“ und Gebührenschaube) bevorzugen?

Derjenige, der beim Pleitier Thomas Cook vor kurzem noch eine Reise gebucht hat, wird die Chargeback-Möglichkeit einer Kreditkartenzahlung gegenüber der unwiderruflichen Instant-Überweisung zu schätzen wissen. Ach ja, da war noch was. Monnet scheiterte am Business Case. Wie sieht der Business Case bei PEPS-I aus? Wenn das Bankkonto wieder Dreh- und Angelpunkt werden soll, ist die Kontoführungsgebühr auf beide Seiten (Zahler und Zahlungsempfänger) wohl die Drehschraube des Business Cases. Bei Überweisungen gibt es ja keine Interchange Fees. Ob das ausreichen wird? Vermutlich wird man die Datengewinnung und -vermarktung als zusätzliche Einnahmequelle berücksichtigen müssen, damit für die Banken noch etwas herauspringt. Für das SCT Inst-Szenario sind die Ingredienzien schonmal vorhanden. In der neuen Pepsi-Werbung küsst eine junge Dame die Cola-Büchse. Der Slogan lautet: „For the love of it“. Die Ingredienzien sind eigentlich unwichtig. Hauptsache das PEPSI-Gebräu schmeckt dem Konsumenten.

P.S. Hoffentlich erblicken die PEPS-I-Pläne noch im 1. Quartal 2020 das Licht der Öffentlichkeit. Wer bis dahin nicht warten will, kann sich in der Dezember-Ausgabe unseres PaySys-Reports weiter über PEPS-I informieren. Gerne schicke ich Ihnen die Ausgabe zu. Schicken Sie mir ggfs. eine kurze E-Mail: hgodschalk@paysys.de

Cover picture: Copyright © Ekaterina Brumm, PaySys