

ZENTRALER KREDITAUSCHUSS

MITGLIEDER: BUNDESVERBAND DER DEUTSCHEN VOLKSBANKEN UND RAIFFEISENBANKEN E.V. BERLIN • BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN E.V. BERLIN
BUNDESVERBAND ÖFFENTLICHER BANKEN DEUTSCHLANDS E.V. BERLIN • DEUTSCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND E.V. BERLIN-BONN
VERBAND DEUTSCHER PFANDBRIEFBANKEN E.V. BERLIN

European Commission
Directorate-General for Competition
Directorate D / Financial Services
B – 1049 Brussels

10785 Berlin, den 15. Juni 2006
Schellingstraße 4
Tel.: 030/20 21 – 1810
Fax: 030/20 21 – 191800
ho-ge

Stellungnahme zum Zwischenbericht der Branchenuntersuchung “Zahlungskarten” vom 12. April 2006

AZ: EU-GWB

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir nehmen Bezug auf das von Ihnen am 12. April 2006 veröffentlichte Dokument „Interim Report I – Payment Cards“, in dem Sie die Ergebnisse Ihrer Branchenuntersuchung über Retail Banking nach Artikel 27 der EU-Verordnung 1/2003 niedergelegt haben.

In dem Zwischenbericht haben Sie um eine Kommentierung bis zum 21. Juni 2006 gebeten. Dieser Bitte möchten wir mit diesem Schreiben entsprechen. Haben Sie bitte Verständnis dafür, dass wir für diese Rückmeldung nicht den von Ihnen vorgegebenen Fragebogen verwenden, sondern uns stattdessen auf eine generelle Kommentierung sowie die Richtigstellung einiger Punkte zu dem von uns verantworteten Zahlungssystem „electronic cash“ und zum deutschen Debitkartenmarkt beschränken.

1. Verwendeter Name des Debitkartensystems der deutschen Kreditwirtschaft

In dem von Ihnen veröffentlichten Bericht wird an verschiedenen Stellen statt des Begriffs „electronic cash“ die Bezeichnung „EC Cash“ verwendet, wenn das von der deutschen

Kreditwirtschaft gemeinschaftlich betriebene Debitkartensystem gemeint ist (z.B. auf den Seiten 29, 97, 99). Wir möchten darauf hinweisen, dass „EC Cash“ weder eine zulässige Namensform noch eine offizielle Abkürzung für das Zahlungssystem „electronic cash“ darstellt und möchten Sie daher bitten, in Zukunft nur die richtige Schreibweise zu verwenden.

Die von Ihnen verwendete Bezeichnung suggeriert einen direkten Zusammenhang mit dem „eurocheque“-System. Da nach der Fusion von EUROPAY International und MasterCard International alle Namens- und Markenrechte des „eurocheque“-Systems bei MasterCard liegen, aber MasterCard keinerlei Einfluss auf das „electronic cash“-System hat, möchte die deutsche Kreditwirtschaft nach Möglichkeit Irritationen und Missverständnisse, die durch eine falsche Schreibweise aufkommen könnten, vermeiden. In diesem Sinne überarbeitet die deutsche Kreditwirtschaft derzeit auch die Markenzeichen des Zahlungssystems „electronic cash“.

2. electronic cash ist nicht geographisch beschränkt

electronic cash wird in Ihrem Bericht unter der Gruppe der „domestic schemes“ geführt (z.B. in der Tabelle auf Seite 29). Wir müssen in diesem Zusammenhang darauf hinweisen, dass innerhalb des electronic cash-Systems auch in der Vergangenheit zu keiner Zeit Regelungen hinsichtlich einer geographischen Beschränkung des Systems bestanden haben. Der Begriff „deutsche Kreditwirtschaft“ bezieht sich lediglich auf die Eigentums- und Governance-Struktur des Zahlungssystems.

Im electronic cash-System zugelassene Netzbetreiber können daher ohne Beschränkungen Terminals im Ausland betreiben. Ebenfalls ist es für jedes interessierte, ausländische Kreditinstitut möglich, Karten im Rahmen des electronic cash-Systems auszugeben. Dazu muss es lediglich die entsprechenden Vereinbarungen der deutschen Kreditwirtschaft anerkennen. Eine entsprechende Beitrittserklärung wurde bereits aufgrund entsprechender Anfragen vor einigen Jahren durch den Zentralen Kreditausschuss erarbeitet und verabschiedet.

Aufgrund der fehlenden geographischen Beschränkung sind wir der Meinung, dass das Zahlungssystem „electronic cash“ kein typisches „domestic scheme“ ist, auch wenn der überwiegende Teil der Geschäftstätigkeit im Rahmen dieses Systems derzeit in Deutschland stattfindet.

3. Händlerentgelt bei electronic cash ist ein leistungsbezogener Preis

Mit Interesse haben wir die in Teil IV Ihres Berichtes gemachten Ausführungen zu Interbankenentgelten zur Kenntnis genommen. Aus den Erfahrungen des electronic cash-Systems und der Entwicklung des deutschen Debitkartenmarktes in den letzten Jahren können wir die von Ihnen aus der Analyse gezogenen Schlüsse nicht teilen und sind der Meinung, dass Verallgemeinerungen in Bezug auf die Anwendbarkeit von Interbankenentgelten nicht zulässig sind, sondern die Situation in jedem Zahlungssystem und in jedem Markt einer genaueren Betrachtung und Bewertung unterzogen werden sollte.

Die Situation im electronic cash-System zeichnet sich dadurch aus, dass das Entgelt, das dem Kartenherausgeber zufließt, kein Interbankenentgelt ist, da der Schuldner des Entgeltes kein Kreditinstitut sondern direkt der Händler ist. Dieser erhält dafür vom Kartenausgeber eine Zahlungsgarantie über den getätigten Umsatz. Da Sie aber trotz dieser im Vergleich zu anderen Zahlungssystemen andersartigen Schuldner/Gläubiger-Beziehung das Händlerentgelt in Ihrem Bericht mit anderen Interbankenentgelten vergleichen, besteht auf unserer Seite die Befürchtung, dass Ihre allgemeinen Schlussfolgerungen in diesem Teil des Berichtes auch auf das electronic cash-System zurückfallen könnten. Wir sind der Meinung, dass die von Ihnen in Teil IV des Berichtes gemachten Ausführungen aus den folgenden Gründen nicht zutreffend sind (insbesondere nicht im deutschen Debitkartenmarkt):

In Ihrer Analyse und Ihren Schlussfolgerungen gehen Sie davon aus, dass multilateral vereinbarte Interbankenentgelte lediglich einen Mechanismus zur Verteilung der Erlöse

zwischen der Kartenausgeber- und der Acquiringseite des Marktes darstellen und auf der Acquiringseite eine allgemeine Preisuntergrenze bilden sollen (vergl. S. 59).

Wir sind jedoch der Meinung, dass das in unserem System vereinbarte Händlerentgelt, das dem Kartenherausgeber bei der Kartentransaktion zufließt (und nur in dieser Hinsicht mit anderen Interbankenentgelten vergleichbar ist), durchaus einen direkten Bezug zu der Leistung, die der Kartenherausgeber gegenüber dem Empfänger der Zahlungsgarantie erbringt, aufweist. Damit stellt das Händlerentgelt einen leistungsbezogenen Preis für die Zahlungsgarantie dar.

Wie wir dem dritten Absatz unter dem Punkt IV.1.2. auf Seite 18 Ihres Berichtes entnehmen können, teilen auch andere Zahlungssystembetreiber eine ähnliche Sichtweise. Für uns ist es allerdings unverständlich, warum die unabdingbare Konsequenz aus dieser Analyse eine Orientierung der Entgelthöhe an den Erstellungskosten sein muss.

Im deutschen Debitkartenmarkt steht das electronic cash-System als zahlungsgarantiertes Verfahren im Wettbewerb mit vom Handel betriebenen Systemen (ELV), die Debitkartenzahlungen ohne Zahlungsgarantie bei Nutzung der von der deutschen Kreditwirtschaft betriebenen Infrastruktur für Lastschriften abwickeln. Bei ELV fallen für den Händler keinerlei Entgeltzahlungen an, die mit dem Karteneinsatz in Verbindung stehen. Jeder Händler hat daher die Wahl, ob er eine deutsche Debitkarte mit oder ohne Zahlungsgarantie akzeptieren möchte.

Betrachtet man nun die Entwicklung dieser beiden konkurrierenden Verfahren in den vergangenen Jahren, sieht man eindeutig einen starken Trend zur Nutzung des zahlungsgarantierten „electronic cash“-Systems. Diese Entwicklung zeigt, dass das im electronic cash-System vereinbarte Händlerentgelt vom Markt als Preis für die erbrachte Zahlungsgarantie akzeptiert wird, da offensichtlich die Opportunitätskosten des Handels bei Fehlen einer Zahlungsgarantie deutlich höher sind.

Aus unserer Sicht lässt sich diese Erfahrung auch auf Systeme übertragen, bei denen nicht der Händler direkt, sondern der Acquirer der Schuldner des Entgeltes ist. In diesem Fall wird die Leistung des Kartenherausgebers lediglich gegenüber dem Acquirer erbracht. Bei einem Wegfall der Zahlungsgarantie durch den Kartenherausgeber würden beim Acquirer erhebliche Opportunitätskosten in Form von Risikokosten entstehen, wenn er weiterhin eine uneingeschränkte Zahlungsgarantie gegenüber dem Händler als Akzeptanzpartner aussprechen möchte.

4. Das Händlerentgelt im electronic cash-System verhindert Ineffizienzen und Markteintrittsbeschränkungen

Aus unserer Sicht ist die multilaterale Festlegung eines Händlerentgeltes – wie derzeit im electronic cash-System praktiziert – aus Effizienzgründen die beste Möglichkeit, einen Preis für die Leistung des Kartenherausgebers festzulegen. Würde keine multilaterale Festlegung des Händlerentgeltes bestehen, müssten die entsprechenden Entgelte zwischen jedem Empfänger der Zahlungsgarantie und jedem Kartenherausgeber in bilateralen Verhandlungen festgelegt werden. Im Fall des electronic cash-Systems würde dies bedeuten, dass eine sehr große Anzahl von Händlern (derzeit werden ca. 500.000 Terminals im System betrieben) mit jedem der mehr als 2.500 Kartenherausgeber zu einer bilateralen Vereinbarung kommen müsste. Ein solcher Aushandlungsmechanismus wäre so komplex, dass er die Bildung des Gesamtsystems unmöglich machen würde. Das Ergebnis wäre eine vollständige Fragmentierung des Marktes.

Zudem können sich bilaterale Vereinbarungen von Entgelten auch beschränkend auf den Zutritt neuer Marktteilnehmer auswirken. Dies haben Sie in Ihrem Bericht selbst bspw. für den österreichischen Markt festgestellt (vergleiche Seite vi). Die Struktur des electronic cash-Systems erleichtert insbesondere auch den Marktzugang für kleinere Kartenemittenten, da der Handel sich ansonsten mit entsprechenden Akzeptanzverträgen mit den Kartenherausgebern, die den Großteil des Issuing-Marktes repräsentieren, begnügen würde.

Die multilaterale Festlegung des Händlerentgeltes für das gesamte electronic cash-System verhindert auch die von Ihnen in Kapitel V Ihres Berichtes kritisierte Benachteiligung kleinerer Händler (vergl. Seite 70). Da das Händlerentgelt im electronic cash-System, das vom Händler an den Kartenherausgeber zu zahlen ist, einheitlich auf einen Satz (0,3% mindestens 0,08 €) festgelegt ist, besteht nicht die Gefahr der Benachteiligung oder Diskriminierung kleinerer Händler. Die Festsetzung des Händlerentgeltes ist damit unabhängig vom Transaktions- und/oder Umsatzvolumen eines Händlers.

Dies entspricht auch der Natur des Händlerentgeltes als Ausgleich für die Zahlungsgarantieleistung des Kartenemittenten. Die Kosten für die Erbringung der Zahlungsgarantieleistung beim Kartenherausgeber sind genauso unabhängig von der Transaktionsanzahl und der Umsatzgröße des Händlers wie dessen Opportunitätskosten bei fehlender Zahlungsgarantie. Die Festlegung des Händlerentgeltes als ad valorem-Entgelt verhindert zudem eine Benachteiligung von Händlern mit niedrigem Durchschnittsumsatz je Kunden gegenüber den Händlern mit einem hohen Durchschnittsumsatz. Zudem berücksichtigt aus unserer Sicht ein umsatzabhängiges Entgelt besser den Risiko ausgleichenden Charakter einer Zahlungsgarantie.

5. Bedeutung des Interbankenentgeltes/Händlerentgeltes für die Profitabilität von Kartenzahlungen ist abhängig von den Geschäftsmodellen der Kartenherausgeber und von der Wettbewerbsintensität im Bankenmarkt auf der Privatkunden-seite

In Abschnitt VII.2.1.4 Ihres Berichtes machen Sie deutlich, dass Kartenzahlungen für den Kartenherausgeber auch ohne die Existenz eines Entgeltes, welches von der Akzeptanzseite an den Emittenten zu zahlen ist, profitabel sein können (vergl. Seite 70).

Nach unseren Erkenntnissen gilt dies in der Regel nicht für das Debitkartengeschäft deutscher Kreditinstitute. Im deutschen Debitkartenmarkt bieten ca. 2.500 kartenausgebende Institute ihre Leistungen gegenüber Privatkunden an. Dies führt zu einem starken Preis- und Leistungswettbewerb in diesem Geschäftsfeld. Mit der wachsenden Preissensibilität

der Kunden wird es daher immer schwieriger, Leistungen, die nicht gegenüber dem Karteninhaber erbracht werden, in die Preiskalkulation gegenüber dem Privatkunden einzubeziehen. Da der Karteninhaber selber keinen Vorteil aus der gegenüber dem Kartenakzeptanten erteilten Zahlungsgarantie zieht, wird er auch nicht bereit sein, die Kosten hierfür über den Karten- oder Transaktionspreis zu zahlen. Ein Wegfall eines Händlerentgeltes wäre damit gleichbedeutend mit dem Wegfall des Zahlungsgarantieangebotes der Kartemittenten gegenüber dem Handel. Da in einem solchen Fall die Kosten für den Ausfall der Zahlung, z. B. durch Rückgabe der Lastschrift, für den Händler vermutlich die Höhe des im electronic cash-Systems zu zahlenden Händlerentgeltes (s.o.) übersteigen würden, würde bei einer Einbeziehung der Kosten in die Preiskalkulation des Handels sogar ein negativer Effekt für den Konsumenten eintreten.

Das Händlerentgelt im electronic cash-System stellt damit auch eine verursachungsgerechte Preissetzung sowohl auf der Karteninhaber- als auch auf der Akzeptanzseite sicher.

Im electronic cash-System bestehen zudem keine anderen Möglichkeiten, den Kartenherausgeber für seine Leistungen an den Kartenakzeptanten zu entschädigen. In diesem Zusammenhang möchten wir darauf hinweisen, dass die Höhe von Interbanken- oder Händlerentgelten nicht direkt zahlungssystemübergreifend vergleichbar ist, sondern immer in Zusammenhang mit der Organisation des jeweiligen Zahlungssystems gesehen werden muss. Bei einer Organisationsform, bei dem die Kartenherausgeber auch direkt oder indirekt an den Erlösen aus dem Terminalbetrieb, der Terminalbereitstellung oder anderen Dienstleistungen, die im Zusammenhang mit der Kartenzahlung gegenüber einem Händler erbracht werden, beteiligt sind (z.B. in dem diese bspw. zentral durch ein Gemeinschaftsunternehmen der Kartenherausgeber erbracht werden), kann der Kartenherausgeber niedrigere Interbankenentgelte oder Händlerentgelte leichter kompensieren.

Da im electronic cash-System sämtliche Leistungen gegenüber dem Händler vollkommen separat angeboten werden können und ein vollkommen freier Marktzugang für Netzbetreiber und Hersteller gewährleistet ist, besteht im electronic cash-System diese Mög-

lichkeit nicht. Somit ist das Händlerentgelt die einzige Einnahmequelle für den Kartenherausgeber für seine gegenüber der Akzeptanzseite erbrachten Leistungen.

6. ZKA stellt die Spezifikationen für electronic cash kostenfrei zur Verfügung

In einer Fußnote in Kapitel XII.7.1.b (Seite 117) geben Sie an, dass die „ZVT-Spezifikationen“ kostenfrei bei der Firma SRC Security Research & Consulting GmbH bezogen werden können. Dies ist nicht korrekt.

Die vom Zentralen Kreditausschuss für das electronic cash-System entwickelten Spezifikationen werden Interessenten ohne Lizenzgebühren zur Verfügung gestellt. Vor dem erstmaligen Bezug der Spezifikationen müssen lediglich die Nutzungsbedingungen des Zentralen Kreditausschusses anerkannt werden. Der Bezug erfolgt dann gegen Zahlung der anfallenden Bereitstellungskosten bei der Bank-Verlag GmbH.

Zudem beschreibt die von Ihnen genannte ZVT-Spezifikation die Schnittstelle zwischen einem Terminal und einem Terminal-Host-Rechner. Diese Schnittstelle ist im electronic cash-System nicht durch den ZKA vorgegeben. Bislang beschreiben die ZKA-Spezifikationen lediglich die Karten-/Terminal-Schnittstelle und die Schnittstelle zwischen Netzbetrieb und Autorisierungssystem. Alle Schnittstellen innerhalb des Netzbetriebes sind frei wählbar und damit dem Wettbewerb der Terminal- und Hostsystem-Hersteller überlassen. ZVT bezeichnet lediglich die Schnittstelle des am weitest verbreiteten Host-Systems des Herstellers Atos.

7. Bedeutung einer systemübergreifenden Standardisierung als Bedingung für freien Marktzugang

Grundsätzlich sind wir der Auffassung, dass existierende, technische Markteintrittsbeschränkungen nur durch eine tiefgreifende, europaweite Standardisierung der wichtigsten Schnittstellen aufgelöst werden können.

Das European Payments Council hat daher in seinem SEPA Cards Framework die wichtigsten Standardisierungsbereiche bereits benannt. Dazu zählen auch aus unserer Sicht:

- Die Karte/Terminal-Schnittstelle,
- die Terminal/Host-Schnittstelle,
- die Issuer/Acquirer-Schnittstelle sowie
- ein übergreifendes Zertifizierungsverfahren.

Wichtig ist, dass entsprechende Standards zahlungssystemübergreifend durch die Marktteilnehmer angewendet werden können. Marktbeschränkungen können nur solange aufrechterhalten werden, wie Zahlungssysteme von allgemeinen Standards in ihren Regeln und Systembeschreibungen abweichen. Übergreifend gültige Standards sind daher eine Voraussetzung, dass Dienstleister ihre Leistungen in verschiedenen Zahlungssystemen anbieten können. Zudem führen Sie zu einer Effizienzsteigerung, da Hersteller nur eine Implementierung für verschiedenste Zahlungssysteme vornehmen müssen.

Die deutsche Kreditwirtschaft ist davon überzeugt, dass Wettbewerb im Markt durch Differenzierung in der Leistungsqualität sowie über Preis und Zusatzangebote stattfinden sollte. Die grundlegenden technologischen Verfahren müssen hingegen die Interoperabilität innerhalb eines Zahlungssystems sicherstellen und eignen sich daher nicht zu einer Differenzierung im Wettbewerb. Dieser Grundsatz sollte europaweit auch für den Wettbewerb zwischen Zahlungssystemen angewendet werden.

Aus diesem Grunde ist es auch besonders wichtig, die Standardisierung einer einheitlichen Issuer/Acquirer-Schnittstelle voranzutreiben. Die Berlin Group-Initiative hat hier in den letzten Jahren eine wertvolle Arbeit geleistet. Nur wenn ein solcher Standard zahlungssystemübergreifend genutzt werden kann, ist es für unabhängige Prozessoren möglich, ihre Dienstleistungen frei im Wettbewerb zu den Processingdienstleistungen der Zahlungssysteme anbieten zu können.

Die deutsche Kreditwirtschaft hat gemeinsam mit anderen wichtigen Marktteilnehmern auch in den drei anderen Bereichen Standardisierungsinitiativen gestartet. Deren Ergebnisse werden ab 2008 verfügbar sein. Die Implementierung dieser Ergebnisse in verschiedenen Zahlungssystemen wird für eine stärkere Marktöffnung in Europa sorgen.

Mir freundlichen Grüßen
Für den

ZENTRALER KREDITAUSSCHUSS

Bundesverband der Deutschen
Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V.

i.V.



Ralf-Christoph Arnoldt

i. V.



Oliver Hommel