

Competition Talk – Kreditkarten und Wettbewerb

Kartenzahlungen gewinnen immer mehr an Bedeutung. Sie sind deutlich günstiger und sicherer als Zahlungen mit Bargeld und können schneller und bequemer am Point-of-Sale abgewickelt werden.

Issuing

In Österreich können die Konsumenten unter einer Vielzahl von Anbietern wählen. Der wichtigste Vertriebskanal für Kreditkarten sind nach wie vor die Banken. Sie bieten die Kreditkarten in der Regel ihren Kunden als Vertriebspartner von Gesellschaften wie card complete -der Vertrag wird zwischen Karteninhaber und der Kartengesellschaft abgeschlossen – oder als selbständiger Ausgeber an.

Daneben gibt es einige, zum Teil ausländische, Anbieter, die mit kostenlosen Produkten werben. Die Markteintrittsschranken für Banken sind gering und relativ einfach möglich. Allerdings bedarf es für ein langfristig positiv orientiertes Modell einer kritischen Größe (ca. 500.000 Stück).

Wachstumschancen sind weiterhin insbesondere auf Grund der Zunahme der E-Commerce Transaktionen und des weiterhin sehr hohen Bargeldanteiles (> 80 %) gegeben. Neue innovative Bezahlformen werden in Kombination mit Karten leichter umsetzbar. Weitere Aspekte, die für ein anhaltendes Wachstum im Issuing sprechen, sind das politische Interesse nach mehr Transparenz sowie die Einfachheit der Anwendung.

Acquiring

Im Acquiring herrscht intensiver Wettbewerb um den Abschluss von Akzeptanzverträgen mit Händlern. Eine Vielzahl von mittelgroßen und kleinen Marktteilnehmern, die sich insbesondere auf Teilsegmente konzentrieren, sind am heimischen Markt tätig.

Der Acquiring-Markt befindet sich derzeit in einer flachen Wachstumsphase, wobei der Markt aufgrund niedrigerer Preise und stärkerer Kartenverbreitung attraktiver geworden ist. Zudem bieten Kartenzahlungen eine effizientere und sicherere Abwicklung als Bargeld. Das höhere Geschäftspotential resultiert zudem aus vermehrten E-Commerce und Crossborder-Transaktionen.

Wandel am Markt

Technische Neuentwicklungen haben eine ungeheure Beschleunigung von Produktinnovationen mit sich gebracht. In Europa sind Issuer und Acquirer zunehmend grenzüberschreitend tätig. Aktuell vollzieht sich eine Vielzahl von Konsolidierungsschritten, die vor allem aufgrund veränderter gesamteuropäischer Rahmenbedingungen deutlich am heimischen Markt zu spüren sind.

Mit der verstärkten Digitalisierung ist oft die Verschmelzung von Tätigkeiten im Bereich Acquiring, Processing und der PSPs (Payment Service Provider) und somit eine Neuverteilung der herkömmlichen Rollen zu beobachten.

Der Wettbewerb wird v.a. aufgrund der neuen MIF-Regulierung stark angekurbelt. Neue Technologien wie Kontaktloszahlungen mit NFC fördern den Kartenumsatz.

Bedürfnisse der Konsumenten

Konsumenten legen großen Wert auf großflächige Akzeptanz und eine unkomplizierte, schnelle und vor allem sichere Abwicklung der Zahlung. Durch den starken Anstieg der E-Commerce Transaktionen spielt vor allem im Online-Shopping das Thema Sicherheit eine sehr große Rolle. Kartenzahlungen ermöglichen Konsumenten eine bessere finanzielle Übersicht, geschätzt wird schnelles und kundenfreundliches Service. Zusatzleistungen wie Versicherungspakete und Kundenbindungsprogramme in Kooperation mit Händlern werden als wesentlicher Mehrwert gesehen.

Bedürfnisse des Handels

Für Händler ist es wichtig, eine Zahlungsgarantie und eine für seinen Geschäftsbereich passende Terminallösung angeboten zu bekommen. Kartenakzeptanz führt erwiesenermaßen zu Umsatzsteigerungen. Die Nachfrage richtet sich auf sichere und einfache Bezahlssysteme, die Zahlungen für in- und ausländische Kunden einfacher gestalten. Wartezeiten an der Kasse werden reduziert, da Kontaktloszahlungen viel schneller abgewickelt werden können.

Auswirkungen der MIF (Multilateral Interchange Fee) Regulierung

Interchange Fees sind die Interbanken-Entgelte bei Kartenzahlungen. Sie sind der Anteil je Transaktion, den der Acquirer des Händlers an den Kartenausgeber zu bezahlen hat.

Eine Reihe europäischer Interessensvertretungen sah diese Interbankenentgelte als zu hoch an. Dies führte nach jahrelangen Verhandlungen zur EU MIF-Regulierung (VO 2015/751), die am 09.12.2015 in Kraft getreten ist. Ziel war es Kosten von Kartenzahlungen deutlich zu senken und diese Kostensenkungen an die europäischen Konsumenten durch eine Reduktion der Warenpreise weiterzugeben. Darüber hinaus soll die Deckelung der Interchange Fees den Wettbewerb für Kartenzahlungen verbessern und Hindernisse für die Einführung innovativer Zahlungstechnologien beseitigen.

Weitere Regelung der MIF-VO, die im Juni 2016 in Kraft getreten sind:

- „Honor all cards“-Rule:
 - o Unternehmen innerhalb der europäischen Union ist es nun möglich, unter bestimmten Voraussetzungen die Akzeptanz gewisser Karten-Produkte, die in europäischen Mitgliedsstaaten ausgegeben werden, zu verweigern. Commercial-Produkte, die außerhalb der europäischen Union (europäische Mitgliedsstaaten) ausgegeben wurden, sowie alle Consumer-Produkte sind

weiterhin vom Akzeptanzpartner uneingeschränkt zu akzeptieren. („Honor all Cards“-Rule)

- Kostentransparenz
 - o Die Entgeltkomponenten Interchange Fee, Scheme Fee und Marge werden auf Einzeltransaktionsbasis elektronisch zur Verfügung gestellt.

Auswirkungen der MIF-Regulierung im E-Commerce (Beispiel Deutschland, August 2016)

- Deutlicher Rückgang der Gesamtkosten bei Kreditkarten
 - o Die Höhe der Kostenreduktion ist dabei u.a. von der Anzahl der Transaktionen, der Warenkorbwerte und der Branche eines Unternehmens abhängig.
- Die Zahlung per Kreditkarte ist jetzt eines der günstigsten Zahlungsverfahren – trotz gegenteiliger Einschätzung der Händler
 - o Die gesamten Kosten sanken um 33%, die direkten Kosten sogar um 62% im Vergleich zur Situation vor der Regulierung.
- Andere Zahlungsverfahren werden durch die Regulierung nicht beeinflusst
 - o Die indirekten Kosten der Kreditkarte werden durch die MIF-Verordnung nur geringfügig beeinflusst.

Table 1 - Selected Regional Card Market Summary 2010-2014

	2010	2011	2012	2013	2014	GR 13/14	CAGR 5Y
Total cards in the European E33 countries (m)	885.7	902.7	926.0	951.0	966.8	7.66%	2.01%
- thereof debit cards (m)	595.6	615.9	635.4	664.3	669.8	0.83%	2.86%
Payment cards per capita (EU27/28)	1.45	1.45	1.47	1.49	1.50	0.67%	0.54%
debit cards in % of cards total	67.3%	68.2%	68.6%	69.8%	69.3%	-0.81%	0.83%
Card Payments in the European E33 countries (m)	38,502.2	41,972.6	45,327.8	49,438.5	53,777.8	8.28%	8.74%
Value of card payments in the E33 countries (€bn)	2,005.9	2,159.9	2,331.3	2,458.3	2,654.7	7.99%	7.71%
ATV per card payment	€52.10	€51.46	€51.43	€49.72	€49.36	-0.72%	-0.95%
Average payments per card per year	43.5	46.5	49.0	52.0	55.6	7.00%	6.60%
Card payments per capita	69.8	75.1	81.8	81.6	88.4	8.34%	8.21%
- thereof debit card payments per capita	46.3	54.7	59.1	64.8	70.5	8.95%	8.79%

Note: Only 30.7% of all cards in the region are of type credit card and/or delayed debit card. Source: Yearbook Research (European E33 countries).

Quelle: <http://www.paymentscardsandmobile.com/payments-cards-in-europe-2/>

Aus Expertenschätzungen ergeben sich folgende direkte Kostenspannen für Händler in Prozent vom Warenkorbwert kategorisiert nach Unternehmensgröße:

	Kleine Unternehmen	Mittlere Unternehmen	Große Unternehmen
Direkte Kreditkartenkosten nach der MIF-Verordnung (in % des Warenkorbwerts)	Von 1,0 bis 1,2%	Von 0,8 bis 1,0%	Von 0,6 bis 0,8%

Die Gesamtkosten von Kreditkartenzahlungen sind nach der MIF-Regulierung deutlich zurückgegangen

Zahlungsverfahren	Direkte Kosten	Indirekte Kosten										Gesamtkosten	
	direkte Kosten (1)	interne Prüfungen (2)	externe Prüfungen (3)	verspäteter Zahlungseingang	Warenre-servierung bei Vorkasse	Zahlungs-störungen	Zahlungs-ausfälle (4)	manuelle Nachbear-beitungen	Mahn- und Inkasso-wesen	Retouren-abwick-lung (5)	Retouren-korrektur-faktor (6)	Gesamt-kosten (Euro /TX)	Gesamt-kosten (% des WK)
Vorkasse per Überweisung	0,98 €	0,31 €	0,10 €	0,04 €	0,09 €	0,27 €	0,62 €	0,51 €	0,53 €	0,04 €	0,06 €	3,54 €	3,52%
Zahlung auf Rechnung	1,74 €	1,18 €	0,35 €	0,20 €	- €	0,82 €	1,34 €	0,65 €	1,31 €	0,18 €	0,60 €	8,36 €	8,31%
Zahlung auf Rechnung abgesichert über DL	3,82 €	0,60 €	0,27 €	0,21 €	- €	- €	- €	0,11 €	- €	0,04 €	0,16 €	5,22 €	5,19%
Lastschrift	1,36 €	0,98 €	0,28 €	0,08 €	- €	0,48 €	0,54 €	0,30 €	0,34 €	0,03 €	- €	4,41 €	4,38%
Lastschrift abgesichert über DL	2,30 €	0,58 €	0,33 €	0,21 €	- €	- €	- €	0,08 €	- €	0,04 €	0,01 €	3,54 €	3,52%
Nachnahme	3,96 €	0,16 €	0,09 €	0,14 €	- €	0,07 €	0,21 €	0,20 €	0,26 €	0,01 €	0,01 €	5,11 €	5,08%
Kreditkarte (vor der MIF-Verordnung)	2,42 €	0,43 €	0,10 €	0,16 €	- €	0,26 €	0,52 €	0,15 €	0,32 €	0,06 €	0,04 €	4,45 €	4,42%
Kreditkarte (nach der MIF-Verordnung)	0,91 €	0,43 €	0,10 €	0,16 €	- €	0,26 €	0,52 €	0,15 €	0,32 €	0,07 €	0,04 €	2,96 €	2,94%
PayPal	2,13 €	0,83 €	0,10 €	0,05 €	- €	0,31 €	0,53 €	0,34 €	0,27 €	0,08 €	0,23 €	4,87 €	4,85%
SOFORT Überweisung	1,33 €	0,11 €	0,11 €	0,05 €	- €	0,10 €	0,06 €	0,06 €	0,02 €	0,02 €	0,02 €	1,88 €	1,87%

Die Kosten sind angegeben in Euro bezogen auf die Höhe des durchschnittlichen Warenkorbs des Basisfalls (100,80 Euro).

1) Für den Basisfall ergeben sich durchschnittliche direkte Kosten einer Kreditkartenzahlung nach der MIF-Regulierung von 0,9 %.

2) Die Kosten für interne Risikoprüfungen wurden nach Expertengesprächen zur Komplexitätsreduktion für alle Verfahren mit den gleichen Kosten angesetzt.

3) Bei den Kosten für die externe Risikoprüfung wurde auf Werte aus einer separaten Expertenschätzung zurückgegriffen.

4) Die Kosten eines Ausfalls wurden zahlungsverfahrens-unabhängig von den Händlern erhoben. Ceteris paribus sind die Kosten bei der Kreditkarte seit 2014 wegen Gebührenanpassungen nach der Regulierung aber tendenziell leicht gestiegen.

5) Die Kosten der Retourenabwicklung bei Kreditkartenzahlungen sind seit 2014 ceteris paribus wegen Gebührenanpassungen gestiegen.

6) Der Retourenkorrekturfaktor stellt einen wertmäßigen Aufschlag auf die Zahlungsverfahren dar, die nicht die geringste Retourenwahrscheinlichkeit im vorliegenden Betrachtungsfall aufweisen. Für den Basisfall ist dies die Lastschrift (vgl. Studie).

Die Kreditkartenzahlung zählt nach der MIF-Regulierung zu den günstigsten Zahlungsverfahren

	Reihung nach subjektiver Einschätzung der Händler	Reihung nach direkten Kosten	Reihung nach gesamten Kosten
<p>günstig</p> <p>teuer</p>	Vorkasse per Überweisung	Kreditkarte (nach der MIF-Verordnung)	SOFORT Überweisung
	Lastschrift	Vorkasse per Überweisung	Kreditkarte (nach der MIF-Verordnung)
	SOFORT Überweisung	SOFORT Überweisung	Vorkasse per Überweisung
	Zahlung auf Rechnung	Lastschrift	Lastschrift (abgesichert)
	Nachnahme	Zahlung auf Rechnung	Lastschrift
	PayPal	PayPal	Kreditkarte (vor der MIF-Verordnung)
	Zahlung auf Rechnung (abgesichert)	Lastschrift (abgesichert)	PayPal
	Lastschrift (abgesichert)	Kreditkarte (vor der MIF-Verordnung)	Nachnahme
	Kreditkarte (vor der MIF-Verordnung)	Zahlung auf Rechnung (abgesichert)	Zahlung auf Rechnung (abgesichert)
		Nachnahme	Zahlung auf Rechnung

Quelle:

http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:qYaulK3qs8WJ:www.ibi.de/files/Studie_Kosten-der-Kreditkarte.pdf+&cd=1&hl=de&ct=clnk&gl=at

card complete

card complete ist im Issuing, Acquiring, Processing und in der POS Terminalentwicklung tätig. card complete ist somit der einzige österreichische Komplettanbieter. Mit einem flächendeckenden Netz von Akzeptanzstellen und ca. 1,5 Mio. Karteninhabern verfügt card complete über langjährige Erfahrung als Partner der österreichischen Banken und Unternehmen. Services und Produkte können aus einer Hand mit neuesten Technologien angeboten werden, um alle Vorteile des bargeldlosen Zahlens nutzen zu können.

card complete bietet maßgeschneiderte Terminallösungen mit modernster Technologie für individuelle Geschäftsbereiche an (KMUs, Garagen und im E-Commerce). Der Abschluss des Akzeptanzvertrages ist im Gegensatz zu anderen Acquirern wesentlich einfacher gestaltet, da alle Produkte aus einer Hand angeboten werden. Alle Terminals entsprechen den von der EU festgelegten SEPA-Standards, sind EMV-fähig und mit NFC-Leser (kontaktlos) ausgestattet. Die Funktionen Wireless, Bluetooth für mobile Kompaktvarianten stellen Alternativen zu fix montierten Terminals dar. Eine eigene Terminalentwicklung erlaubt es auf individuelle Wünsche einzugehen.

Das neueste Produkt „complete Pay“ ist eine innovative, mobile Bezahlösung, mit der an jedem Ort und zu jeder Zeit bequem und flexibel bezahlt werden kann. Sie besteht aus den Komponenten **complete mPOS** (Terminal), **complete mKasse** (App) und **complete mKassabuch** (webbasierte Belegübersicht). Der bald auf dem Markt platzierte NFC-Only Leser ist eine kompakte Sonderlösung, bei der ausschließlich Kontaktlos-Zahlungen durchgeführt werden können (z.B. für Waschmaschinen, Warenautomaten, etc.).