

EFP White Paper

Hintergrund

Die Regulierung (EU) 2015/751 der multilateralen Interbankenentgelte im Kartengeschäft durch die EU Kommission ist nun seit gut einem Jahr vollumfänglich in Kraft. Die Folgen sind für die Player am Markt deutlich spürbar.

Kredit- und Debitkarten-Zahlverfahren der internationalen Kartenorganisationen zählen mittlerweile für den Handel zu den attraktivsten Zahlungsinstrumenten. Jedoch belastet die starke Reduktion der wichtigen Ertragskomponente *Interchange* vor allem die kartenausgebenden Banken, aber auch das Geschäftsmodell der Kartenorganisationen, das zunehmend indirekt unter Druck gerät.

Im Rahmen von Optimierungsansätzen bestehender Produkt- und Geschäftsmodelle ist aktives Interchange Prozessmanagement für die Acquirer, Schemes und Issuer eine Möglichkeit, der Herausforderung zu begegnen.

Autor

Andreas Bock

Stand

08.09.2017

MIF-Regulierung –ein Jahr danach

Der europäische Zahlungsverkehrsmarkt ist in den letzten Jahren erheblich in Bewegung gekommen. Bedingt durch verschiedene gezielt regulatorische Eingriffe in den EU-Binnenmarkt hat die europäische Kommission den Wettbewerb von Zahlungssystemen und Zahlungsinstrumenten belebt. Wesentliche Forderungen der EU waren in diesem Zusammenhang die Reduktion von Gebühren, Transparenz der Kosten und Eliminierung von Eintrittsbarrieren für neue Marktteilnehmer.

Eine wichtige Kosten- bzw. Ertragskomponente in diesem Kontext ist für die Lizenznehmer der Kartenorganisationen das sogenannte Interbankenentgelt („Interchange Fee (ICF)“), welches zwischen den Kartenherausgebern („Issuer“) und Händlerbanken („Acquirer“) zur Anwendung kommt.

Durch die mandatierte Deckelung zentraler Entgeltbestandteile hat sich die Wettbewerbssituation für die Lizenznehmer der Kartenorganisationen - vor allem für Karten ausgebende Banken, aber auch für die Händlerbanken - stark verändert.

Die Interchange Fee wird in der Regel als prozentualer Anteil vom Umsatz als eine Komponente innerhalb des sogenannten Händlerdisagios vom Händler an den Acquirer entrichtet und von diesem über die Kartenorganisationen („Schemes“) an die Issuer abgeführt.

Im internationalen Sprachgebrauch wird die Interchange Fee auch als „Multilateral Interchange Fee (MIF)“ bezeichnet. Die weiteren Elemente des Händlerdisagios sind neben den Entgelten der Kartenorganisationen („Scheme Fees“) zum Zweck der Weiterentwicklung und Schutz der Marke auch die

Preiskomponenten für die eigentlichen Leistungen des Acquirers.

Die „Scheme Fees“ sind Member-spezifische zusätzliche Entgelte, die an die Schemes entrichtet werden müssen und sowohl volumenbasiert als auch transaktionsbezogen sein können. Mittlerweile werden durch die Schemes immer differenziertere Scheme Fees eingeführt, welche so für Issuer und Acquirer zu einem steigenden und schwer kalkulierbaren Kostenfaktor werden und dadurch immer stärker in den Fokus der Betrachtung rücken sollten.

Relationen und Zahlungsflüsse im 4-Parteien Modell

Das „4-Parteien Modell“ der lizenzgebenden Kartenorganisationen, wie z.B. Mastercard und VISA, stellt für deren Lizenznehmer („Member“) den Rahmen des Geschäftsmodells dar. Als Member werden die Acquirer und Issuer bezeichnet.

Das „4-Parteien Modell“ basiert auf zwei, voneinander getrennten Vertragsbeziehungen: Karteninhaber schließen zur Nutzung einer Karte einen Dienstleistungsvertrag mit dem Issuer, Händler kontrahieren zum Zwecke der Kartenakzeptanz mit dem Acquirer.

Neben dem 4-Parteiensystem gibt es auch 3-Parteien Systeme wie American Express, welche nicht über ein Lizenzmodell dargestellt werden. In diesem Fall übernimmt das Scheme sowohl die Rolle der Händlerbank als auch des Emittenten. Diese 3-Parteiensysteme sind aktuell nicht von der Interchange-Regulierung betroffen.

Im 4-Parteienmodell bieten Issuer und Acquirer dem Markt gemeinsam einen Service an, um international bargeldlose Zahlungen auf Basis einer Karte nutzen zu können.

Der Benefit für die Karteninhaber besteht unter anderem in der internationalen Akzeptanz der Karte. Für den Händler ergibt sich der Benefit in der weltweiten Zahlungszusage auf die getätigten Umsätze. Diese ist abhängig von dem spezifischen Akzeptanzkanal (POS/eCom/Mobile) und dem mit den unterschiedlichen Einsatzarten der Karte einhergehenden Risiko (Präsenzgeschäft „card present“, versus Fernabsatzgeschäft „card not present“).

Die Interchange Fee ist ein Instrument der Kartenorganisationen, welches die Mehraufwände des jeweiligen am Abwicklungsprozess beteiligten Members im Kontext der Geschäftsbesorgung kompensiert. Das Entgelt kann grundsätzlich in zwei Richtungen fließen. Die Interchange Fee setzt sich aus unterschiedlichen Kriterien wie z.B. Land des Karteninhabers, Sitz des Händlers, Branche, Akzeptanzszenario und eingesetztem Zahlungsinstrument zusammen und wird von den Kartenorganisationen festgelegt.

Dies hängt von mehreren Faktoren, wie insbesondere dem zu Grunde liegenden Dienstleistungssegment (POS oder GAA), der Art der jeweiligen Transaktion (Kauf oder Gut-

schrift) oder der konkreten Ausprägung der eingesetzten Karte (Zahlungs- oder Bargeldauszahlungskarte, Kredit- oder Debitkarte, Chiptechnologie kontaktbehaftet oder kontaktlos, etc.) ab.

Als Kostenfaktor war die Interchange Fee für die Karten akzeptierenden Händler vor der Regulierung (2015/751) in der Regel nicht direkt transparent. Diese Intransparenz wurde nun im Zuge der Regulierung aufgehoben, in deren Folge sich im Markt sogenannte „Interchange +“ Preismodelle etabliert haben. Bei diesen wird die Interchange Fee nun auf den Abrechnungen („Statements“) und Reports dediziert ausgewiesen und von sonstigen Scheme- und Händlerbankentgelten getrennt dargestellt.

Durch die Regulierung wurde die Interchange Fee innerhalb Europas (Europäischer Wirtschaftsraum (EWR), bzw. „European Economic Area (EEA)“) bei 0,3% des Umsatzes für Kreditkarten und 0,2% des Umsatzes für Debitkarten nach oben hin begrenzt. Unterhalb dieser Grenzen steht es den Kartenorganisationen frei, z.B. spezifische Interchange Fees für domestische Umsätze innerhalb einzelner Länder zu bestimmen.

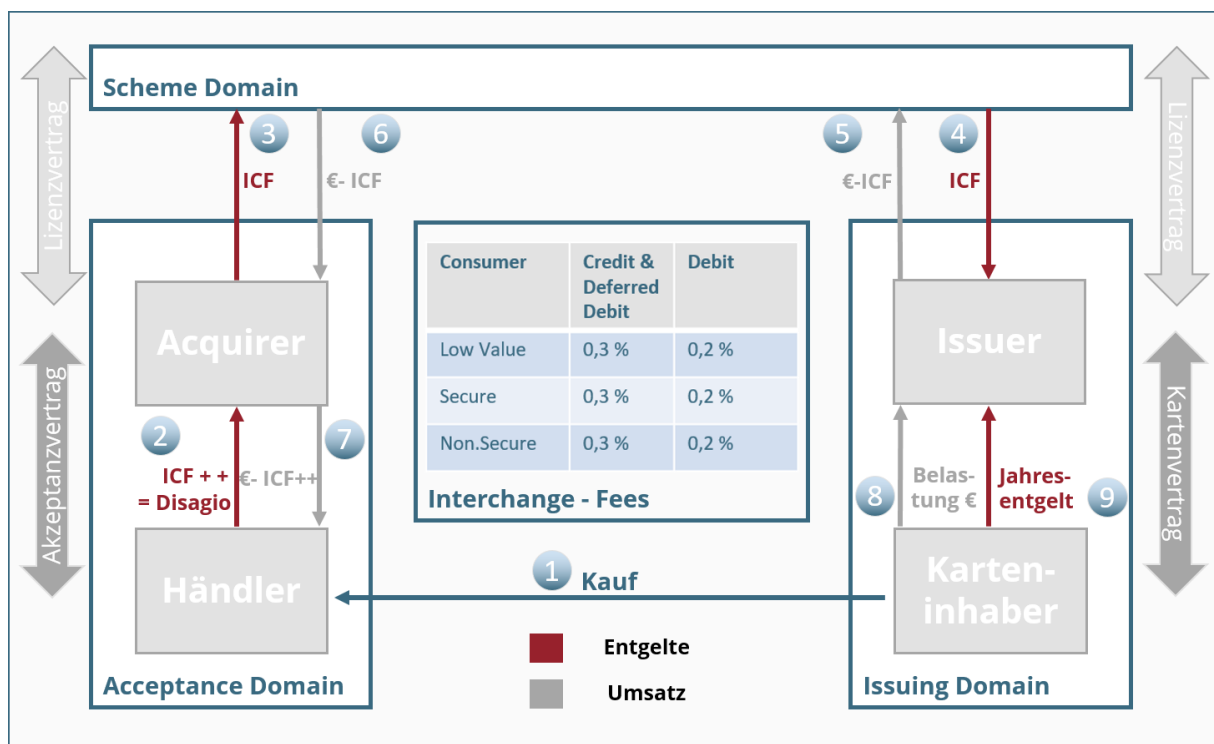


Abbildung 1: 4-Parteien - Leistungsmodell (Vertrags Konstrukte, Interchange Fee (ICF), Umsatz)

Einflußfaktoren auf die Bildung der Interchange

Damit die Abwicklung von Bezahltransaktionen reibungslos funktionieren kann, sind weitere Partner notwendig, die zwar nicht direkt als Member vertraglich an die Schemes gebunden sind, jedoch von diesen indirekt kontrolliert und reguliert werden müssen. Dies können zum Beispiel sein:

- eWallet Anbieter
- Token Provider
- Authentifizierungsdienstleister
- eCommerce- oder Payment Service Provider (PSP)
- POS-Terminal- und Netzbetreiber ("Network Service Provider"/ NSP)
- Prozessoren der Acquirer und Issuer
- Security Provider

Ein Großteil dieser Leistungen wird dabei jedoch im Zuge der stetigen Konsolidierung mittlerweile auch von einzelnen Akteuren direkt aus einer Hand angeboten. Neben einer möglichst breiten Abdeckung der Wertschöpfungskette geht es dabei auch darum, schnell und effizient vielfältigste Anforderungen der Kartenorganisationen oder Regulierungsinstanzen im europäischen Markt umzusetzen. Neben unterschiedlichen nationalen Vorschriften müssen diverse Terminal- und somit Hardware-spezifische Szenarien, Produkte und Anwendungsfälle („Use Cases“) und vor allem Risiken (kanal-, business- und transaktionsspezifisch) kontrolliert und gesteuert werden. Dies alles muss zudem über eine Vielzahl unterschiedlicher Schnittstellen erfolgen. Auch wenn einzelne der oben aufgeführten Dienstleister nicht direkt die Interchange Fee beeinflussen, so sind sie dennoch indirekt beteiligt: Wird eine durch einen eingebundenen Dienstleister („Third Party Processor (TPP)“) zu erbringende Unterstützungsleistung - beispielsweise die im 3D Secure-Verfahren vorgeschriebene Zwei-Faktor-Authentifizierung - nicht ordnungsgemäß erbracht, so resultiert daraus eine höhere Risikoklassifizierung für die jeweilige Transaktion, was sich umgehend negativ auf die Höhe der zu veranschlagenden Interchange Fee auswirkt. Ebenso kann es bei unsachgemäßer Umsetzung neuer Regularien, Vorgaben oder technischen Updates im Zuge von „Scheme Releases“ oder Produkteinführungen und -weiterentwicklungen in der Folge zu signifikanten Verlusten durch eine fehlerhaft kalkulierte oder falsch zugeordnete Interchange Fee kommen, sofern wesentliche Parameter in der Transaktion fehlen oder Prozesse nicht korrekt adaptiert wurden. Für die Acquirer kann sich dies auch in Form nachträglich zu entrichtender Strafgebühren auswirken. Dies kann darüber hinaus auch für andere Gebühren, wie z.B. die Scheme-Fees zutreffen, die additiv zur Interchange Fee anfallen.

Veränderung des Payment-Ecosystems und bestehender Businessmodelle

Mit der Verbreitung von Smartphones und der Möglichkeit zu kontaktlosen Kartenzahlungen auf Basis des NFC-Standards („Near Field Communication“) als auch durch eWallets (virtuelle Geldbörsen) hat sich der Wettbewerb und somit das Spannungsfeld des kartenbasierten Bezahlers noch einmal deutlich erweitert. Dies führt dazu, dass neue Marktteilnehmer, wie z.B. Samsung mit „Samsung Pay“ und Apple mit „Apple Pay“, nun mit den Kartenorganisationen und deren Mitgliedern in den Wettbewerb treten.

Ergänzend zur MIF-Regulierung hat vor allem die PSD 2 die Positionierung neuer Dienstleister begünstigt, allen voran die sogenannten „Fintechs“. Während einige in bestimmten Bereichen in den direkten Wettbewerb eintreten, bieten andere den klassischen Bezahlern hochspezialisierte Lösungen an, um deren Kerngeschäft breiter Vermarkten, effizienter abwickeln und kontrollieren und zu können, und sich so im Markt behaupten zu können.

Auswirkungen und Vorschlag zur Vorgehensweise

Den aktuellen Regulierungen folgend haben die Schemes seit Anfang 2016 das Settlement Reporting bis auf Transaktionsebene transparent aufgeschlüsselt. Dadurch ist es für die Member nun einfacher, ein effektives Kosten- und Produktcontrolling vorzunehmen. Diese Möglichkeiten sollten sich Acquirer und Issuer unbedingt nutzbar machen.

Diese Transparenz ist insofern hilfreich, als dass die technische Entwicklung in den vergangenen Jahren und das daraus resultierende Verschwimmen der Grenzen der klassischen Akzeptanzkanäle POS, eCom und Mobile durch kanalübergreifende Einsätze („Cross-“, bzw. sogar „Omni-Channel“) dazu geführt hat, dass Kosten und Erträge durch Issuer und Acquirer mitunter gar nicht mehr so einfach zugeordnet werden konnten. Mit zunehmender Anzahl der am Abwicklungsprozess beteiligten Partner wird auch die Steuerung und Koordination von Weiterentwicklungen komplexer, zumal Datenmodelle und proprietäre Schnittstellen im Hintergrund noch auf die strikte Trennung von Akzeptanzkanälen und Szenarios ausgelegt sind. Dem entgegen steht, dass Transaktionen am Point of Sale („POS“) mittlerweile nicht nur mit einer physikalischen Karte, sondern auch mit virtuellen oder digitalen Karten und deren Token integriert in eine Anwendung auf einem PC, einem Tablet oder einem Smartphone abgewickelt werden können. Der Zugriff auf Transaktionskomponenten und -details zum Zwecke der Differenzierung und Auswertung ist daher umso wichtiger geworden. Kartenorganisationen und deren Member sind also mit einer Vielzahl von Herausforderungen konfrontiert, wenn es darum geht, die richtigen Schritte im Produkt- und Kostencontrolling im Allgemeinen und bei der korrekten Berechnung der Interchange Fee im Speziellen zu unternehmen.

Obgleich die Interchange Fee in Ihrer Höhe nach oben begrenzt wurde, bedeutet dies in keiner Weise, dass damit die Notwendigkeit der genauen Kontrolle und Kenntnis der relevanten Komponenten und Parameter, welche die Bildung der korrekten Interchange Fee beeinflussen, obsolet geworden ist. Bei einer ganzheitlichen Betrachtung der Thematik, gemäß „TCO“-Ansatz („Total cost of Ownership“), sollten dabei auch die flankierenden Aspekte, wie insbesondere die zum Teil volatilen Scheme Fees mitbetrachtet werden.

Je effektiver und schneller Issuer, Schemes, Acquirer und deren Partner in der Lage sind, im Zusammenwirken die Interchange und Scheme Fee relevanten Anpassungen umzusetzen, die sich beispielsweise aus neuen „Omni-Channel“-Akzeptanzszenarien ergeben, desto besser können Sie sich im Wettbewerb positionieren.

Profitieren Sie von unserer Expertise. Wir unterstützen Sie gern.