



Finanzgruppe

Deutscher Sparkassen- und Giroverband

Es gilt das gesprochene Wort. Sperrfrist: Redebeginn

Rede

des Präsidenten des
Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes

Ludger Gooßens

anlässlich des Bargeldsymposiums der Deutschen
Bundesbank zum Thema „Optimal bezahlen – Wo steht das
Bargeld?“

am 19. Mai 2014 in Frankfurt/M.

Meine Damen und Herren,

„Optimal bezahlen – Wo steht das Bargeld?“

Es geht mir hier um die Kundenwünsche bei Zahlverfahren nach Sicherheit und Bequemlichkeit. Es geht hier aber auch um Effizienz und Kosten. Beide Notwendigkeiten sinnvoll zu vereinen – das ist die gemeinsame Aufgabe von Kreditwirtschaft und Bundesbank.

Dabei geht es nicht um eine Momentaufnahme. Schon die bisherigen Entwicklungen bei Bezahlverfahren zeigten uns: Solche Entwicklungen sind stets langfristig. Wer sie gestalten will, braucht einen langen Atem. Denken Sie etwa an die Einführung der Ec-Karte. Entsprechend eng sollte die Zusammenarbeit zwischen Kreditwirtschaft und Bundesbank sein.

1. Das Bargeld für die Menschen erhalten

Dass wir uns überhaupt über die Zukunft des Bargeldes unterhalten, hat drei Gründe: Es gibt für viele Zwecke längst schon schnellere und bequemere Zahlverfahren. Es gibt Zahlverfahren, die günstiger sind. Gleichzeitig empfinden es viele Menschen als vorteilhaft, wenn sie ihr Geld in der Hand halten können. Letzteres trägt dazu bei, dass in Deutschland Bargeld weiterhin eine wichtige Rolle spielt und von Handel und Bürgern gewünscht wird.

Das bestätigen Studien, etwa die der Deutschen Bundesbank zum Zahlungsverhalten in Deutschland aus 2012, das bestätigen aber auch andere Erhebungen wie z. B. die Studie des EHI Retail Institute. Hier wird für das Jahr 2013 erhoben, dass immer noch knapp 54 Prozent (genau 54,4 %) der Umsätze im Handel bar bezahlt werden. Der „Rest“ wird mit Karte bezahlt.

Die Entwicklung weist aber seit Jahren in die gleiche Richtung: Der Bargeldanteil nimmt ab, zwischen 1,5 Prozent und zwei Prozent jährlich. Wir rechnen damit, dass der Bargeldanteil in den nächsten drei Jahren auf unter 50 Prozent fallen wird. Kartenbezahlverfahren nehmen zu, allen voran das Bezahlen mit girocard und PIN (electronic cash). Beispiele aus Frankreich und den Niederlanden zeigen, bis auf welches Niveau der Bargeldanteil sinken kann.

Wir stehen daher vor der Herausforderung, Bargeld auch bei sinkenden Mengengerüsten wirtschaftlich anzubieten. Tatsächlich ist dafür der Kostenfaktor ein wichtiges Argument – rund eine Mrd. Euro lassen wir uns in Deutschland jährlich den Bargeldeinsatz kosten.

Nun ist es so, dass sich die Bundesbank aus der Bargeldversorgung in den letzten Jahren zurückgezogen hat und viele Aufgaben – vor allem in der Fläche – der Kreditwirtschaft übertragen hat. Wenn nun Kosten zunächst bei der Kreditwirtschaft oder auch noch bei der Bundesbank auflaufen, bedeutet dies immer, dass dies indirekt auch Bürger und Kunden spüren.

Wir haben unseren Kunden versprochen, diese Mehrkosten für sie bestmöglich abzufedern. Wir haben stets aber auch darauf hingewiesen, dass uns das nicht vollständig gelingen wird.

Im Sinne von Bürgern und Kunden sollten wir – Bundesbank und Kreditwirtschaft – nun vor allem die Bereiche der Bargeldversorgung im Blick behalten, die immer weitere Kostensteigerungen beim Bargeld verursachen. Wir sollten es deshalb als gemeinsames Ziel definieren, die enormen Kostenzuwächse bei einzelnen Instituten in den Griff zu bekommen.

Niemand kann ein Interesse daran haben, dass gerade diejenigen, die für Kunden und Volkswirtschaft die Bargeldversorgung übernehmen, immer neue Lasten aufgebürdet bekommen.

Ein Beispiel aus dem Bereich der Bargeldver- und -entsorgung: Hier nutzen die Institute zur Kommunikation mit der Bundesbank die Software CashEDI. Das Problem sind dabei die Lizenzgebühren für dezentrale Institutsgruppen, weil die Lizenzkosten bei jedem einzelnen Institut anfallen. So kann – in Abhängigkeit von der Lizenz – eine mittelgroße Sparkasse so viel bezahlen wie eine Privatbank.

Andere Beispiele gibt es im Bereich der Bargeldsicherheit. Die Umsetzung der BargeldPrüfVerordnung kostet allein unsere Gruppe jährlich einen Millionenbetrag. Jährlich kommen neue Kosten hinzu.

Wir fragen uns aber doch, ob wir zusätzlich auch noch einen so enormen Aufwand gegen Falschgeld bei Münzen betreiben müssen. Die Umsetzung der Münzgeldverordnung (EU) allein in unserer Gruppe verursacht ein Vielfaches an Kosten, als die 52.063 Falschmünzen, die sich 2013 in Deutschland im Umlauf befanden, wert sind. Deren Gesamtwert beträgt maximal 100.000 €.

Exemplarisch sei hier das Beispiel eines mittelgroßen Instituts unserer Finanzgruppe erwähnt: Sie kostet die Umsetzung dieser Verordnung – will sie denn ab 2015 ihren Kunden das gleiche Leistungsangebot für Münzgeld wie heute im Eigenbetrieb anbieten – 0,4 Mio. € Investitionssumme.

Solche Beispiele gibt es einige mehr: Bundesbank und Kreditwirtschaft sollten gemeinsam die Kostenzuwächse im Blick behalten und für Deutschland passgenaue Lösungen entwickeln und auch in Europa dafür werben.

Darüber hinaus sollten wir uns aber nicht darauf beschränken, den Status quo in Sachen Bargeld zu optimieren und zu verwalten. Vielmehr sollten wir gemeinsam die Aufgabe übernehmen, das Bezahlen in Deutschland so optimal wie möglich zu gestalten.

Und beim optimalen Bezahlen sehe ich zwei Trends: Einen Rückgang der Bedeutung des Bargelds und einen ebenso kontinuierlichen Anstieg anderer Zahlverfahren.

2. Bargeldlose Alternativen erfreuen sich wachsender Beliebtheit

Der Grund ist in einem Satz genannt: Die neuen Zahlverfahren bieten für alle Beteiligten echte Vorteile: Sie sind bequemer, schneller, wirtschaftlicher. Und sie legen die Basis für neue Anwendungen, speziell im mobilen Bereich und im Internet.

Schauen wir zunächst einmal auf das Erreichte bei der girocard: Der Kreditwirtschaft ist es gelungen, mit der Bundesbank als kompetentem Partner ein sicheres und effizientes Zahlverfahren „Made in Germany“ zu etablieren. Insgesamt 92 Millionen Karten hat die deutsche Kreditwirtschaft ausgegeben, sie können an 720.000 Akzeptanzstellen in Deutschland eingesetzt werden.

Mit diesem Verfahren „Made in Germany“ verfügen insbesondere die Einzelhändler in Deutschland über ein sicheres und ausgesprochen gut verfügbares System, das nicht zuletzt in Kooperation mit Ihnen [Bundesbank] einen hervorragenden Ruf errungen hat. Im Handel konnte girocard in 2013 erneut einen Prozentpunkt hinzugewinnen. Darauf können und sollen wir aufbauen.

Wenn wir heute unsere Kunden nach „optimalem Bezahlen“ befragen, nennen sie neben dem traditionellen Bargeld und der nun fast ebenso traditionellen girocard als weitere Wünsche: Zahlverfahren, die sich mit der Einfachheit von Bargeld messen lassen. Zahlverfahren, die an der Kasse im Handel ebenso wie an der virtuellen Kasse im Internet zu verwenden sind.

Um Einfachheit und gleichzeitig universelle Verwendbarkeit zu gewährleisten, wollen wir auf Basis der girocard elektronische Zahlverfahren weiterentwickeln.

Weit gekommen sind wir bereits an der realen Kasse, und zwar mit dem kontaktlosen Bezahlen mit girogo. Hier arbeiten wir an der Etablierung des kontaktlosen Bezahls auf Basis einer NFC-Technologie, mit der wir aktuell die SparkassenCards als Trägermedium ausstatten.

Mit girogo-Ausstattung ist das Bezahlen bis zu einer Summe von 20 Euro deutlich bequemer als Bargeld: Bezahlen – einfach im Vorbeigehen: ohne nach Münzen zu kramen, ohne Stecken einer Karte, ohne PIN-Eingabe oder Unterschrift, bei gleichzeitig hohem Sicherheitsniveau.

Damit sind Kunden deutlich schneller an der Kasse und die Brücke hin zu mobilen Bezahlösungen wird aufgespannt. Und auch die Händler haben etwas davon: Sie profitieren von den unschlagbar günstigen Konditionen, von der Geschwindigkeit und der Hygiene dieses neuen Bezahlverfahrens.

Ein Beispiel aus den Fußballstadien: In der Fußballpause im Stadion des FC Ingolstadt werden heute 15 % mehr Kunden über die schnelle kontaktlose Zahlung bedient als früher mit Bargeld. Die Massentauglichkeit des Verfahrens haben unsere groß angelegten Pilottests zum Beispiel in Hannover, Wolfsburg, Braunschweig und vielen weiteren Regionen bereits unter Beweis gestellt.

Der erste Verkehrsverbund nutzt bereits girogo, einen weiteren werden wir in Kürze der Öffentlichkeit präsentieren.

Unsere Partner und wir sind sicher: Die Zukunft der Kartenzahlung ist kontaktlos. Und wir sind darüber hinaus der Meinung, dass die girocard auch ein Schlüssel dafür sein kann, künftig Online-Einkäufe zu erleichtern.

Wir wissen von unseren Kunden, dass sie sicher und flexibel auch im Internet bezahlen wollen. Dass sie darüber hinaus aber Herren über ihre persönlichen Daten bleiben wollen. Hier sehen wir eine große Chance, wenn wir das erfolgreiche girocard-System auch für Einkäufe im Internet anwendbar machen.

Denn bei vielen Wettbewerbern im Internet, die Zahlverfahren anbieten, ist es doch so: Die Kunden bezahlen nicht nur mit Geld, sondern auch mit ihrer Privatheit, mit ihren Daten. Dabei ist den Kunden häufig nicht bewusst, was sie von sich preisgeben.

Nicht erst seit dem NSA-Skandal stellen wir eine steigende Sensibilität bei diesen Themen fest. Wir meinen deshalb: „Optimal bezahlen“ heißt auch sparsam mit Daten umzugehen.

Auch deshalb treiben wir unser Konzept voran: Wir werden schon bald in einem Feldtest die Marktreife im Rahmen eines Family&Friends-Tests weiter vorantreiben und erproben. Selbstverständlich haben wir dabei bereits heute die absehbaren Richtlinien für sichere Bezahlfverfahren – Stichwort SecuRePay – im Blick.

Offen ist jedoch leider, ob auch ein gemeinsames Verständnis aller europäischen Länder bei der Umsetzung existiert. Deshalb an dieser Stelle auch eine Bitte an die Bundesbank, sich ihrer Rolle bei der Gestaltung des künftigen Mixes an Bezahlfverfahren bewusst zu sein.

Gerade in diesen Aufsichtsfragen stecken die Tücken oft im Detail. Das Ergebnis wären dann enorme Wettbewerbsverzerrungen in Europa. Den Verbrauchern in Deutschland ist nicht geholfen, wenn ein Anbieter von Zahlungssystemen seinen Unternehmenssitz einfach ins Ausland verlegt, um eine strenge Auslegung von SecuRePay im Inland zu unterlaufen.

Erste Anzeichen dafür haben wir bereits. So zeichnet sich in Luxemburg bei den dortigen Aufsichtsbehörden eine großzügige Interpretation der Richtlinie ab. Davon profitieren Anbieter, die von dort aus den deutschen Markt bearbeiten. Das lässt sich nach meinem Dafürhalten nicht mit dem Ziel des „optimalen Bezahleens“ vereinbaren.

Neben diesen Fragen der Sicherheit und des Datenschutzes wird auch eine weitere Regulierung großen Einfluss auf den Mix der Bezahlverfahren haben: die Interbankenentgelte.

Die EU-Kommission plant die Deckelung der sogenannten Interbankenentgelte auf 0,3 % bei Kreditkarten und sogar nur 7 Cent bei Debitkarten. Oder sogar nur 3,4 Cent, bloß weil ein Anbieter von Kartenakzeptanz seinen Firmensitz zum Beispiel in die Niederlande verlagert. Als Blaupause für die Verordnung dienen Angebote international dominierender Unternehmen, vornehmlich aus dem US-Markt. Dabei werden Gleichmacherei und „Unternehmens-Tourismus“ zum Selbstzweck erhoben.

Mir drängt sich die Frage auf: Wie lassen sich solche auf wenige Akteure ausgerichtete Vorgaben mit einem marktwirtschaftlichen System aus Angebot und Nachfrage vereinbaren?

Aus meiner Sicht werden damit Innovationen in Europa nicht gefördert. Stattdessen lachen sich international dominierende Player ins Fäustchen: Deren Geschäftsidee ist es, Zahlungsverkehr anzubieten, aber nur als Mittel zum Zweck: Fragen der Datennutzung und Verwertung bei Anbietern – meist aus Übersee – beschäftigen auch immer mehr unsere Kunden.

Die Verdrängung alternativer Geschäftsmodelle und Zahlverfahren in Kombination mit einer exzessiven Datennutzung sind Gefahren, die uns an dieser Stelle bewegen. Solche Geschäftsmodelle werden immer lukrativer, mitunter auch weil sie preisgünstig von der Infrastruktur anderer profitieren können. Auch das lässt sich nicht mit dem Ziel des „optimalen Bezahlens“ verbinden.

Schließlich ist es doch eine deutsche Stärke, dass es hier nicht nur international agierende Großkonzerne oder Internetanbieter gibt, sondern auch eine starke und kundenorientierte Kreditwirtschaft, die davon lebt, dass sie die Kundeninteressen langfristig und dauerhaft erfüllt. Kreditinstitute, die aus dieser Motivation heraus Lösungen für die Zukunft des Bezahlens erarbeiten.

Um den besten Zahlungsverkehrsmix aus Sicht der Kunden etablieren zu können, sind die Fürsprache und die Expertise der Deutschen Bundesbank gerade in Richtung EZB und EU-Kommission besonders wichtig.

Das bedeutet: Sorgfalt bei der Regulierung – ja. Doch insbesondere Pluralität und Dezentralität bei gleichzeitiger Harmonisierung sind zu erhaltende Werte, die Europa auszeichnen und gegenüber dem fehlgeleiteten Ansatz der Gleichmacherei der aktuellen Regulierungsvorhaben zu bevorzugen sind. Dies stets auch mit Blick auf die Markterfordernisse und regionale Erfolge.

Und manchmal brauchen wir auch Ihre Fürsprache in Europa. Damit leisten beide Seiten – Bundesbank und Kreditwirtschaft – dem Land einen wichtigen Dienst: Optimales Bezahlen für Bürger und Unternehmen – innovativ, sicher und ohne Sorgen um ihre Privatsphäre.

Schluss

Das führt mich zum Schluss der Rede zurück in den Alltag der Menschen: Moderne Konto- und Zahlungsverkehrsprodukte sollen ihr Leben einfacher, sicherer und bequemer machen. Mit Blick auf die immer noch starke Stellung des Bargelds wird deutlich, dass für Kunden Bezahlen auch immer etwas mit Bauchgefühl und Emotionen zu tun hat.

Und solange Handyakkus auch mal leer sein können und Netzverbindungen auch mal abreißen, hat Bargeld einen festen Platz im Zahlungsmix der Bundesbürger, wenn auch einen kleiner werdenden. Es wird deshalb mit modernen Konto- und Zahlungsverkehrsprodukten noch lange Jahre eine friedliche Koexistenz führen.

Doch die Vorteile der neuen Systeme liegen auf der Hand: Viele Kunden schätzen bereits die Möglichkeit, ihre Kontoumsätze elektronisch zu überblicken, gezielt zu durchsuchen oder softwaregestützt zu kategorisieren. Sie wünschen dies, um ihre Einnahmen und Ausgaben zu überblicken.

Und in Befragungen wird der Wunsch der Kunden lauter, dass sie künftig auch elektronisch Geld an Familienmitglieder oder für Privatkäufe senden können. Auch diesen Wunsch wird die Kreditwirtschaft ihren Kunden erfüllen.

Fazit also: Bargeld wird wegen seiner Einfachheit in der Handhabung noch lange eine bedeutende Rolle im Zahlungsverkehr spielen. Die Zukunft aber gehört den elektronischen Verfahren, deren Popularität steigt, je flexibler und einfacher sie in der Anwendung werden.

Im Sinne unserer Kunden gestaltet die Kreditwirtschaft diese Entwicklung – vom Bargeld hin zur Nutzung alternativer, innovativer Zahlverfahren.

Wir freuen uns, dass die Deutsche Bundesbank mit uns gemeinsam am optimalen Bezahlen der Zukunft arbeitet.

Viele Dank!