

Zahlungsverhalten in Deutschland

- Zusammenfassung -

**Deutsche Bundesbank
2009**

I Problemstellung und Studiendesign

Verbraucher zahlen nach wie vor am liebsten mit Bargeld. Trotzdem nimmt dessen Umsatzanteil im deutschen Einzelhandel seit Jahren langsam aber beständig ab. Allerdings wurde der anteilige Rückgang durch die absolute Zunahme des Transaktionsvolumens kompensiert. Darüber hinaus erfreuten sich in den vergangenen Jahren vor allem Debitkarten angesichts gestiegener Akzeptanz und technischer Verbesserungen zunehmender Beliebtheit.

Die zurückgehende Bedeutung des Bargeldes im Einzelhandel steht im Gegensatz zum insgesamt zu beobachtenden wachsenden Bargeldumlauf in Deutschland. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung analysiert die Deutsche Bundesbank in diesem Papier die baren und unbaren Zahlungsgewohnheiten der Bevölkerung in Deutschland sowie ihre Bestimmungsgründe und schätzt darauf aufbauend künftige Entwicklungen ein. Der Fokus dieser Studie liegt dabei auf den Zahlungsgewohnheiten am sog. Point-of-Sale (POS). Hierunter sind die Zahlungen zu verstehen, die für Waren und Dienstleistungen am Erfüllungsort getätigt werden. Hingegen bleiben regelmäßig wiederkehrende Zahlungen, die im Allgemeinen unbar bezahlt bzw. vom Konto abgebucht werden (wie z. B. Mieten und Nebenkosten, Versicherungsbeiträge, Telefonrechnungen), unberücksichtigt.

Um über das Zahlungsverhalten verlässliche und aktuelle Daten zu erhalten, führte die Deutsche Bundesbank im Frühjahr 2008 eine empirische Erhebung durch.¹ Darüber hinaus wurden öffentlich zugängliche Statistiken, z. B. über den Kartenbesitz und getätigte Einzelhandelszahlungen, als weitere Informationsquellen herangezogen. Die empirische Erhebung umfasste zwei Bestandteile: Ein computergestütztes persönliches Interview (CAPI) und ein vom Befragten auszufüllendes Zahlungstagebuch. Alle Interviews wurden zeitlich verteilt zwischen Anfang April und Juni 2008 durchgeführt. Die Grundgesamtheit für diese Untersuchung bilden deutschsprachige Personen ab 18 Jahren, die in Privathaushalten in der Bundesrepublik leben. Aus dieser Grundgesamtheit wurde eine repräsentative Zufallsstichprobe in einem dreistufigen Ziehungsvorgang gezogen.² Insgesamt konnten 2272 Interviews (davon 2217 mit Zahlungstagebuch) realisiert werden.

Ergebnisse der Studie im Einzelnen

II Vergleichende Betrachtung barer und unbarer Zahlungsmittel

Käufern stehen zum Erwerb von Waren und Dienstleistungen verschiedene Zahlungsverfahren mit einer Reihe unterschiedlicher Zahlungsinstrumente (z. B. Bargeld, Überweisung, Lastschrift, Debitkarte, Kreditkarte, GeldKarte) zur Verfügung. Vor diesem Hintergrund gilt es zu untersuchen, welche Kriterien bei der Auswahl von Zahlungsinstrumenten generell von Bedeutung sind und welche Zahlungsinstrumente diese Kriterien erfüllen. Darüber hinaus

¹ Mit der Markterhebung wurde das Marktforschungsinstitut Ipsos beauftragt.

² Gem. ADM Mastersample

wird analysiert, auf Basis welcher Kriterien sich der Kunde in einer spezifischen Kaufsituation für ein Zahlungsinstrument entscheidet.

Bei dieser Analyse existieren zwei Perspektiven: die des Händlers und die des Kunden. Dabei besteht eine gewisse Abhängigkeit zwischen beiden Positionen: Ein Händler wird in der Regel mit der Auswahl der von ihm akzeptierten Zahlungsverfahren bzw. Zahlungsinstrumente versuchen, unter Berücksichtigung seiner eigenen Interessen (z. B. Kosten-³, Effizienz- und Sicherheitsaspekte) einen möglichst großen Kundenkreis zu erreichen. Dies erfordert aber zugleich ein Eingehen auf Kundenbedürfnisse, die ggf. den eigenen Ansprüchen zuwiderlaufen. Kunden hingegen sind bei ihrer eigenen Auswahlentscheidung durch das vom Händler definierte Portfolio von akzeptierten Zahlungsinstrumenten limitiert.

In der Umfrage wurden verschiedene Kriterien, die aus Kundensicht für die Anschaffung bestimmter Zahlungsinstrumente eine Rolle spielen, abgefragt: Die Befragten sollten zunächst angeben, wie wichtig diese Kriterien für ihre Entscheidung sind, sich ein Zahlungsinstrument zu beschaffen. Im nächsten Schritt wurden die Teilnehmer befragt, welches Zahlungsinstrument (Bargeld, Debit-, Kredit- oder GeldKarte) aus ihrer Sicht dieses Kriterium tatsächlich erfüllt.⁴ Ein Beispiel: Probanden haben geantwortet, dass ihnen die Akzeptanz eines Zahlungsinstruments im Geschäft sehr wichtig ist. Weiterhin haben sie angegeben, dass Bargeld und Debitkarten ihrer Meinung nach dieses Kriterium erfüllen, also eine hohe Akzeptanz genießen.

Die Analyse erbrachte folgende Ergebnisse:

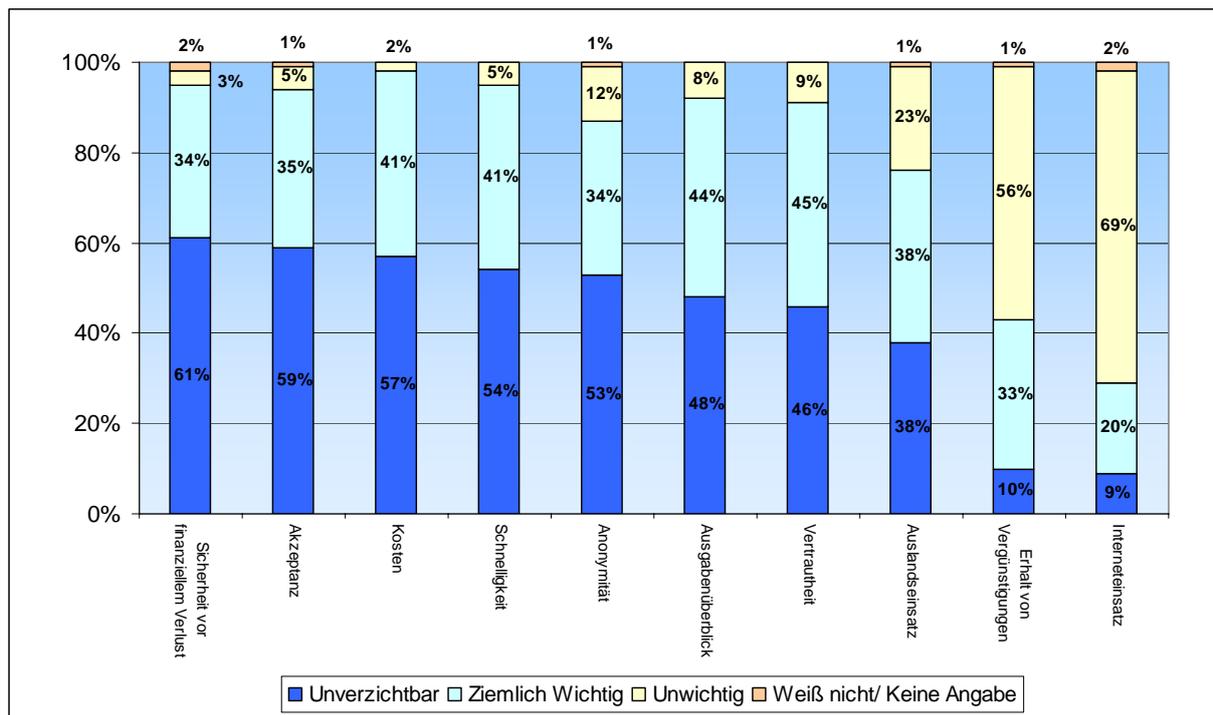
Sicherheit vor finanziellem Verlust sowie hohe Akzeptanz sind den Befragten am wichtigsten.

Insgesamt zeigt sich, dass die Hälfte der untersuchten Merkmale für die Befragten eine große Bedeutung hat. So sind fünf von zehn Kriterien für mehr als 50% der Befragten unverzichtbar. Am wichtigsten sind die Sicherheit vor finanziellem Verlust sowie eine hohe Akzeptanz in den Geschäften. Die geringste Bedeutung kommt der Einsatzmöglichkeit im Internet sowie dem Erhalt von Bonuspunkten und Rabatten zu (vgl. Abbildung 1).

³ Im Rahmen dieser Studie werden indirekte Kosten und Quersubventionierungen des baren und unbaren Zahlungsverkehrs sowie die kostenlose Bereitstellung von Bargeld als Basisinfrastruktur nicht berücksichtigt.

⁴ Mehrfachantworten möglich

Abbildung 1: Bedeutung der Kriterien von Zahlungsinstrumenten aus Nutzersicht



Deutsche Bundesbank

Bargeld erzielt im Hinblick auf den Erfüllungsgrad der Kriterien die besten Ergebnisse.

Abgesehen von den Kriterien Sicherheit vor finanziellem Verlust und Einsetzbarkeit im Internet ist Bargeld das Zahlungsmittel, bei dem die meisten Befragten die untersuchten Kriterien als gewährleistet ansehen (vgl. Abbildung 2). Dieses Ergebnis dürfte u. a. darin begründet liegen, dass sich die Zahlungsgewohnheiten der Menschen trotz der Existenz alternativer Zahlungsinstrumente nur langsam ändern. Die GeldKarte scheint den Anforderungen der Kunden am wenigsten zu genügen, sprechen ihr die Befragten doch mit Ausnahme des Kostenkriteriums bei allen untersuchten Kriterien den niedrigsten Erfüllungsgrad zu. Ursächlich hierfür ist wahrscheinlich das recht schwach ausgeprägte Bewusstsein über Funktionsweise und Einsatzmöglichkeiten der GeldKarte.

Bildungsgrad und Haushaltseinkommen beeinflussen die Bewertung der Zahlungsinstrumente.

Befragte mit einem höherem Bildungsgrad und Haushaltseinkommen sehen die untersuchten Kriterien stärker durch kartenbasierte Zahlungsinstrumente erfüllt als Befragte mit niedrigerem Bildungsgrad und Haushaltseinkommen. Dies ist möglicherweise auf eine intensivere Nutzung der Instrumente und die damit verbundene größere Vertrautheit zurückzuführen.

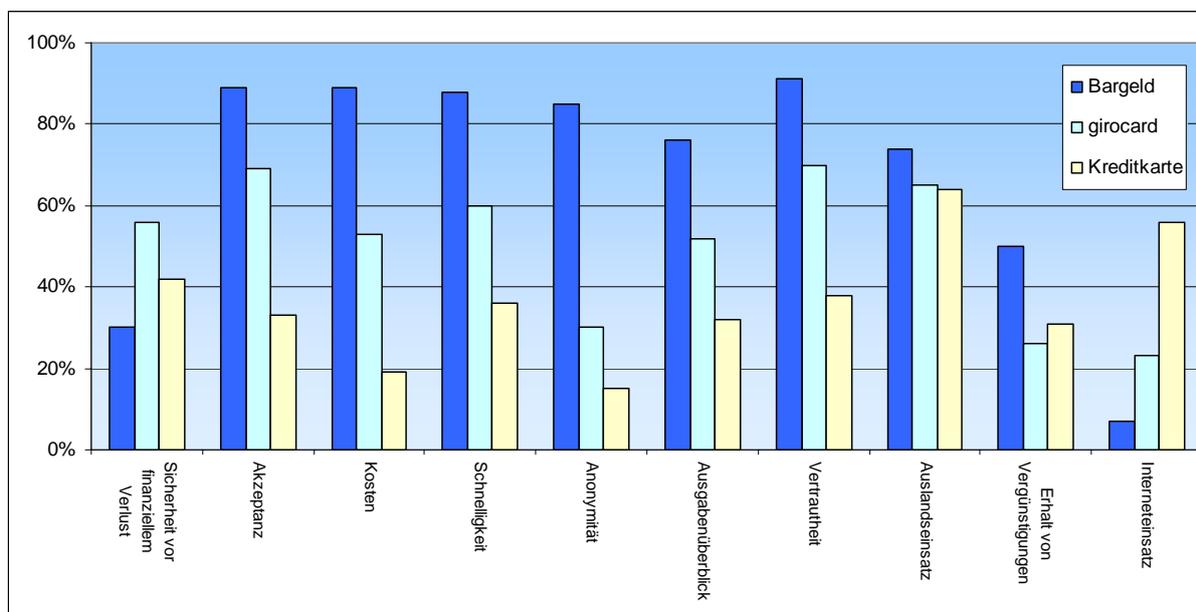
Männer haben eine stärkere Affinität zu Karten als Frauen.

Hinsichtlich der für die einzelnen Zahlungsinstrumente analysierten Kriterien erachten in allen Aspekten mehr Männer als Frauen das jeweils analysierte Kriterium von der girocard⁵ und der Kreditkarte als erfüllt.

Zahlungskarten werden von jüngeren Befragten besser bewertet als von älteren.

Kartenbasierte Zahlungsinstrumente, insbesondere die girocard, schneiden zwar auch in der Bewertung der älteren Befragten relativ gut ab. Ältere Befragte sind aber im Vergleich zu jüngeren Befragten bei der Bewertung des Erfüllungsgrads der untersuchten Kriterien gegenüber Zahlungskarten zurückhaltender: Sie sehen die untersuchten Kriterien stärker durch Bargeld erfüllt. Dieses Ergebnis könnte insbesondere darauf zurückzuführen sein, dass die Befragten der heute älteren Generation erst zu einem vergleichsweise späten Zeitpunkt in ihrem Leben an unbare Zahlungsinstrumente herangeführt wurden.

Abbildung 2: Erfüllung der Kriterien durch Zahlungsinstrumente aus Nutzersicht



Deutsche Bundesbank

Hinweis: Die Angaben beziehen sich aus methodischen Gründen nur auf diejenigen Befragten, die das jeweilige Zahlungsinstrument besitzen (Bargeld 100%) bzw. mit dessen Funktionen vertraut sind. Darüber hinaus waren Mehrfachnennungen möglich.

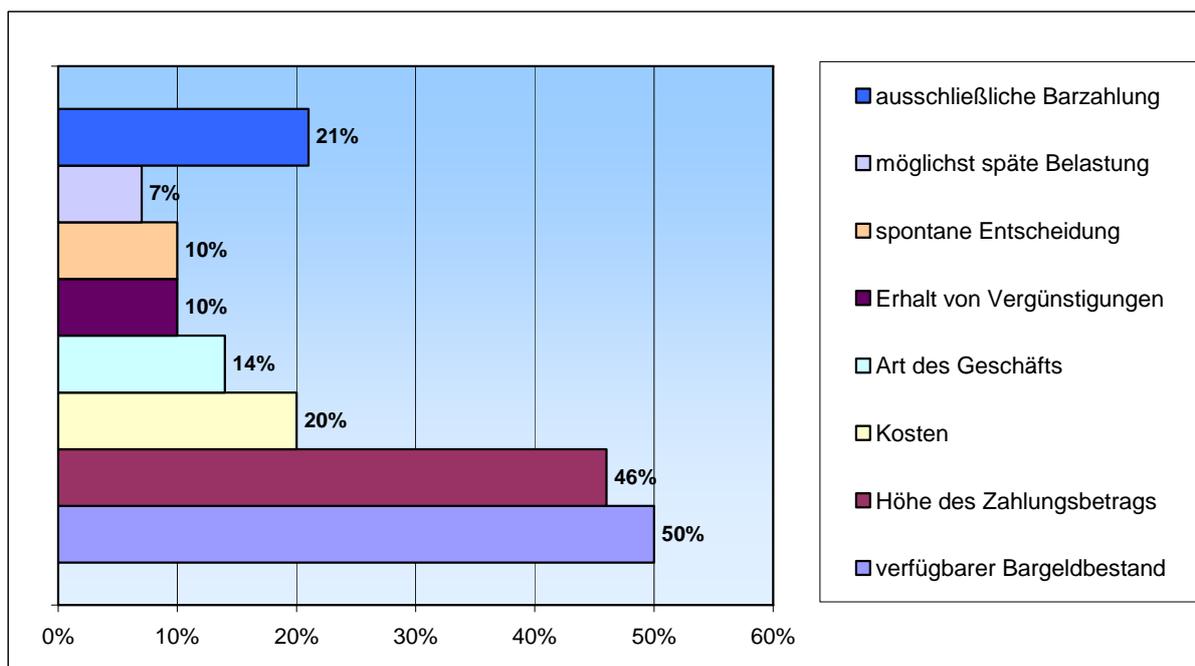
Neben der Analyse, welche Kriterien bei der Entscheidung über die Beschaffung eines Zahlungsinstrumentes aus Sicht der Kunden von Bedeutung sind und inwieweit nach ihrer Einschätzung bestimmte Zahlungsinstrumente diese Kriterien erfüllen, wurde des weiteren

⁵ Girocard ist das neue gemeinsame Akzeptanzlogo für das electronic cash (ec) System für Zahlungen am *Point of Sale* und das Deutsche Geldautomaten-System. Im Laufe der Jahre hat sich im Bewusstsein der Karteninhaber die Bezeichnung „ec-Karte“ zu einem Synonym für den Begriff „Debitkarte“ entwickelt. Da die Einführung des neuen girocard-Logos erst kurz vor dem Start der dieser Studie zugrunde liegenden Umfrage erfolgte, ist anzunehmen, dass noch kein entsprechender Wiedererkennungswert für das girocard-Logo existiert, so dass in der Umfrage noch nach ec-Karten gefragt wurde, während im Text der Studie bereits der Begriff „girocard“ verwendet wird.

untersucht, welche Gründe für die Wahl des Zahlungsinstruments am Point of Sale (POS) tatsächlich ausschlaggebend sind.⁶

Den Ergebnissen der vorliegenden Umfrage zufolge macht die Hälfte der Befragten die situative Auswahlentscheidung für ein Zahlungsinstrument davon abhängig, ob sie noch ausreichend Bargeld mit sich führt. Damit stellt der **aktuelle Bargeldbestand** das wichtigste Auswahlkriterium dar. Als zweitwichtigstes Kriterium für die Auswahl eines Zahlungsinstrumentes am POS erweist sich mit 46% die **Höhe des zu zahlenden Betrages**. Mit deutlichem Abstand zu den beiden erstgenannten Kriterien meinen 20% der Befragten, sie würden sich für das Zahlungsinstrument mit den **niedrigsten Kosten** entscheiden. Die **Art des Geschäfts** sowie der **Erhalt von Vergünstigungen** spielen mit 14% bzw. 10% eine eher untergeordnete Rolle. Ebenfalls nur 10% der Befragten geben an, sich **spontan** „aus dem Bauch heraus“ für ein Zahlungsinstrument zu entscheiden. Außerdem erklären nur 7% dasjenige Zahlungsinstrument zu wählen, bei dem die **Belastung erst möglichst spät** erfolgt. Auffällig ist, dass 21% der Befragten angeben, am POS **ausschließlich mit Bargeld** zu bezahlen, obwohl sie Zahlungskarten besitzen.

Abbildung 3: Kriterien für die Auswahl eines Zahlungsinstruments am POS



Deutsche Bundesbank

Hinweis: Die Angaben beziehen sich aus methodischen Gründen nur auf diejenigen Befragten, die zusätzlich zum Bargeld über eine girocard, GeldKarte und/oder Kreditkarte verfügen. Darüber hinaus waren Mehrfachnennungen möglich.

⁶ Aus methodischen Gründen wurden hierzu nur die Personen befragt, die zusätzlich zum Bargeld eine girocard, Kreditkarte und/oder GeldKarte besitzen und somit überhaupt erst über eine Wahlmöglichkeit zwischen verschiedenen Zahlungsinstrumenten verfügen. Außerdem waren auch bei dieser Frage Mehrfachnennungen möglich.

III Nutzung von Bargeld und unbaren Zahlungsinstrumenten

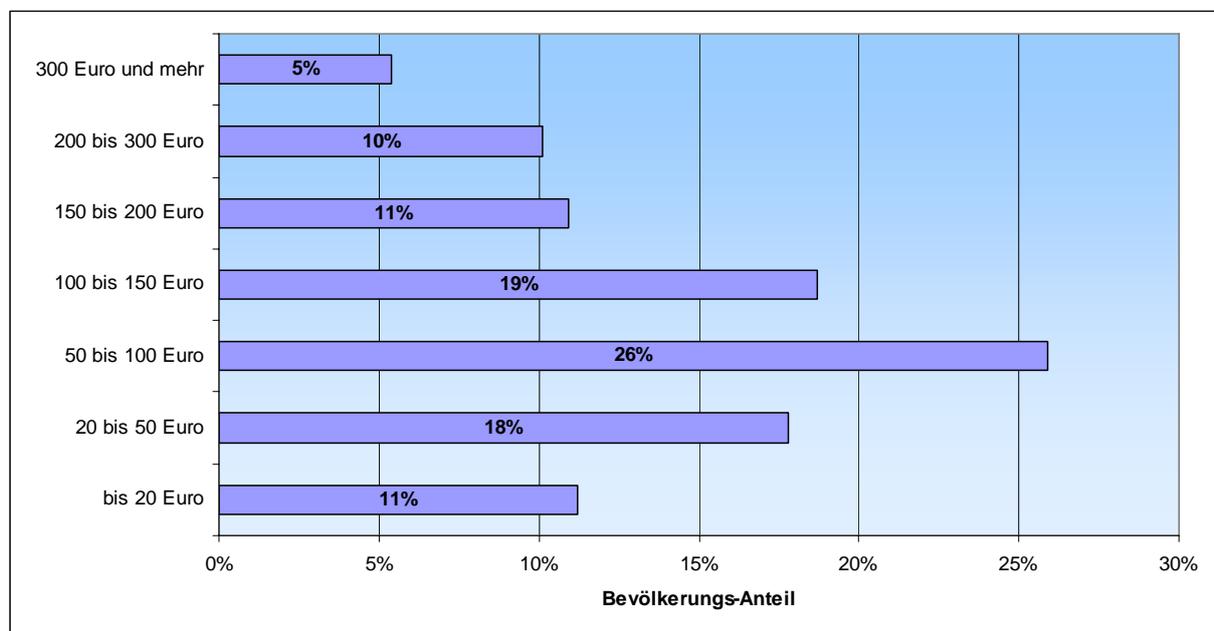
Nachdem im vorigen Kapitel darauf eingegangen wurde, wie Verbraucher die verschiedenen Zahlungsinstrumente wahrnehmen und beurteilen bzw. welche Gründe die Wahl des Zahlungsinstruments an der Kasse beeinflussen, wird nachfolgend der Besitz von Zahlungsinstrumenten und das konkrete Bezahlverhalten analysiert.

III.1 Besitz von Zahlungsinstrumenten

Bargeldbestand im Geldbeutel

Die Erhebung der Bargeldbestände („Transaktionskasse“) ergab, dass die Befragten im Durchschnitt ca. 118 Euro in ihrem Geldbeutel mitführen. Davon entfallen ca. 6,70 Euro auf Münzen. Die nachfolgende Übersicht zeigt, welcher Anteil der Befragten wie viel Bargeld mit sich führt.

Abbildung 4: Bargeldbestand im Geldbeutel



Die Struktur und durchschnittliche Stückzahl der im Portmonee mitgeführten Münzen und Banknoten wird in Tabelle 1 zusammenfassend dargestellt. Insgesamt befinden sich im Mittel ca. 16 Münzen und 5 Geldscheine pro Befragten im Geldbeutel. Die Zahl der einzelnen Münzstückelungen fällt relativ ausgeglichen aus, wobei die 1 Cent – Münze mit durchschnittlich 2,8 Stück je Befragten die höchste Verbreitung hat. Bei den Banknoten nimmt diesen Platz mit rechnerisch 1,5 Stück je Person der 10 Euro – Schein ein; Banknoten mit einem Nennwert ab 100 Euro sind kaum oder gar nicht vorhanden.

Tabelle 1: Struktur des Bargeldbestands im Geldbeutel

Münzen	mind. 1 Münze im Geldbeutel	Ø Stückzahl je Befragten	Median	Banknoten	mind. 1 Note im Geldbeutel	Ø Stückzahl je Befragten	Median
1 Cent	67%	2,8	2,0	5 Euro	64%	1,3	1,0
2 Cent	64%	2,2	2,0	10 Euro	72%	1,5	1,0
5 Cent	88%	2,0	1,0	20 Euro	68%	1,2	1,0
10 Cent	71%	2,2	2,0	50 Euro	53%	1,0	1,0
20 Cent	69%	2,0	2,0	100 Euro	10%	0,1	0,0
50 Cent	66%	1,5	1,0	200 Euro	1%	0,01	0,0
1 Euro	74%	2,0	2,0				
2 Euro	71%	1,6	1,0				
Gesamt	93%	16,2	14,0	Gesamt	93%	5,2	4,0

Deutsche Bundesbank

Hinweis: In die Berechnung des Arithmetischen Mittels und Medians (Zentralwert) wurden alle Befragten einbezogen, auch diejenigen ohne Besitz der entsprechenden Stückelung.

Besitz von Zahlungskarten

Innerhalb der Zahlungskarten nimmt die girocard eine herausragende Stellung ein: 91% der Befragten geben an, über mindestens eine girocard zu verfügen. Im Besitz einer Kreditkarte sind laut eigenen Angaben lediglich 27% der Befragten. Die bei den Befragten deutlich höhere Verbreitung der girocard im Vergleich zur Kreditkarte entspricht der Zahlungsverkehrst Statistik der Bundesbank aus dem Jahr 2007.

Dagegen stehen die Antworten hinsichtlich des Besitzes der Geldkarte in einem erheblichen Widerspruch zu deren tatsächlicher Verbreitung. Nach offiziellen Angaben sind ca. 79% aller girocards (ca. 73 Mio. Karten) mit einer GeldKartenfunktion ausgestattet. Von den Befragten geben aber nur 21% an, eine GeldKarte zu besitzen. 60% der Befragten teilen mit, die GeldKarte nicht oder nur dem Namen nach zu kennen. Sehr vielen GeldKartenbesitzern ist also nicht bekannt, dass die von ihnen genutzte girocard über eine derartige Funktion verfügt.

III.2 Auswertung des Bezahlverhaltens gemäß Zahlungstagebuch

Die nachfolgende Analyse des Bezahlverhaltens in Deutschland basiert auf einer Vielzahl von Aufzeichnungen im Zahlungstagebuch, das von den Befragten über den Zeitraum von einer Woche geführt wurde. Hierbei wurden Orte abgefragt, an denen Verbraucher normalerweise einkaufen: Einzelhandel, Tankstelle, Apotheke, Internet etc. Auch wurde die Inanspruchnahme von Dienstleistungen im und außer Haus als Zahlungsort erhoben. Darüber hinaus sollten die Befragten spezielle Transaktionen erfassen, wie z. B. Taschengeldzahlungen und Ausgaben an Privatpersonen (z. B. auf Flohmärkten). Schließlich wurde erfragt, wie viel Bargeld die Befragungsteilnehmer in jener Woche in Spardosen oder Bechern/Flaschen/Schubladen o. ä. zurücklegten. Als Antwortkategorien für die verwendeten Zahlungsinstrumente standen den Teilnehmern neben den gängigen Formen, wie z. B. Bargeld, girocard, GeldKarte und Kreditkarte, auch „Exoten“ wie Zahlungen per Handy oder Fingerabdruck zur Verfügung. Dadurch sollte ermittelt werden, in welchem Ausmaß innovative Zahlungsinstrumente in der Praxis eingesetzt werden.

Bei der Auswertung des Zahlungstagebuchs geht das Bargeld mit einem **Umsatzanteil** von 57,9% als das in Deutschland präferierte Zahlungsinstrument hervor. Mit deutlichem Abstand

folgen girocard-Zahlungen (25,5%) und Überweisungen (8,9%). Kreditkartenzahlungen (3,6%) und Lastschriften (1,9%) sind insgesamt betrachtet von untergeordneter Bedeutung. Auch die GeldKarte, der bei ihrer Einführung in Deutschland im Jahr 1996 eine signifikante Verdrängung des Bargeldes zugetraut wurde, kommt nur auf einem Anteil von 0,5% der Ausgaben. Neuere innovative Zahlformen, wie Internetbezahlverfahren (z. B. Paypal) und das Bezahlen mit Fingerabdruck, spielen angesichts der äußerst geringen Nutzung kaum eine Rolle oder werden wie die Zahlung per Handy überhaupt nicht eingesetzt.

Betrachtet man an Stelle der Umsätze die **Anzahl der Transaktionen**, so liegt der Bargeldanteil noch deutlich höher bei 82,5%. Im Gegensatz hierzu sinkt der Anteil der Zahlungen mit der girocard (11,9%), Überweisungen (1,8%) und Kreditkartenzahlungen (1,4%) deutlich unter die nach den Umsätzen berechneten Werte.

Tabelle 2: Anteil von Zahlungsinstrumenten nach Umsatz und Transaktionszahl

Zahlungsinstrument	Verteilung nach Umsatz		Verteilung nach Transaktionszahl	
	Umsatz in Euro	Anteil in %	Anzahl Transaktionen	Anteil in %
Barzahlung	405.486	57,9	20.161	82,5
girocard	178.829	25,5	2.907	11,9
Kreditkarte	25.538	3,6	333	1,4
GeldKarte	3.186	0,5	122	0,5
Vorausbez. Karte (ohne GeldKarte)	551	0,1	49	0,2
Kunden- bzw. Bonuskarte	1.390	0,2	34	0,1
Internetbezahlverfahren	1.939	0,3	36	0,1
Lastschrift	13.024	1,9	140	0,6
Überweisung	62.199	8,9	447	1,8
Sonstiges	2.948	0,4	44	0,2
Unbar ohne Zahlungsinstrumentangabe	5.349	0,8	161	0,7
Summe	700.438	100,0	24.437	100,0

Deutsche Bundesbank

Im Gegensatz zu anderen Zahlungsinstrumenten kommt Bargeld mit einem durchschnittlichen Transaktionswert von ca. 20 Euro vor allem für Zahlungen im kleinen und mittleren Betragsbereich (bis 50 Euro) zum Einsatz. Hierin dürfte sich widerspiegeln, dass der aktuelle Bargeldbestand – also die Frage, ob eine anstehende Transaktion mit dem vorhandenen Bargeld abgewickelt werden kann – das wichtigste Kriterium für die Wahl des Zahlungsinstruments am POS darstellt (vgl. Abbildung 3). Ein weiterer wichtiger Grund für den geringen Anteil unbarer Transaktionen bei Kleinbetragszahlungen könnte in der Gewohnheit liegen, kleine Beträge bar zu zahlen. Außerdem werden Kartenzahlungen häufig erst ab einem bestimmten Mindesteinkaufswert angeboten. Je höher jedoch der Einkaufswert ist, umso öfter wird auf unbare Zahlungsinstrumente zurückgegriffen, weil das Mitführen großer Bargeldbestände vermutlich von vielen Befragten als zu gefährlich eingeschätzt wird.

Mit Blick auf soziodemographische Merkmale zeigt sich zunächst, dass Bargeld in allen Bevölkerungsgruppen das am meisten genutzte Zahlungsinstrument darstellt. In Bezug auf das Alter haben Personen unter 24 und über 55 Jahren die höchste Bargeldpräferenz. Darüber hinaus kann bei Frauen ein stärkerer Bargeldeinsatz festgestellt werden als bei Männern, während diese deutlich häufiger auf die Kreditkarte zurückgreifen. In den neuen Bundesländern wird Bargeld deutlich weniger zum Bezahlen genutzt als in den alten: entsprechend

höher liegt dort vor allem der girocard-Anteil. Außerdem nimmt mit steigendem Bildungsgrad und Einkommen der Bargeldanteil ab, wohingegen besonders die girocard und Kreditkarte hinzugewinnen. Eine Auswertung nach dem Beschäftigungsstatus zeigt vor allem bei Arbeitssuchenden außerordentlich viele Barzahlungen und bei vollzeitbeschäftigten Personen eine überdurchschnittlich häufige Nutzung unbarer Zahlungsinstrumente.

Bei den im Zahlungstagebuch abgefragten Zahlungsorten und -gelegenheiten sind deutlich unterschiedliche Zahlungsgewohnheiten zu beobachten. Im „Einzelhandel für den täglichen Bedarf“, der von den Befragten insgesamt am meisten aufgesucht wurde, liegt der bare Umsatzanteil mit 69% im oberen Bereich; 28% der Umsätze entfallen auf die girocard. Insgesamt betrachtet weist Bargeld am Zahlungsort „Cafe, Kneipe, Imbiss, Schnellrestaurant“, wo kleine Transaktionsbeträge überwiegen, mit einem Umsatzanteil von 96% den höchsten Wert auf. Hingegen werden beim Einkauf im Internet oder im Versandhaus erwartungsgemäß nur 3% bzw. 9% der Umsätze bar (per Nachnahme) beglichen, was vor allem an der räumlichen Distanz zwischen Käufern und Verkäufern liegt. An diesen Orten dominiert die Überweisung. Die girocard wird mit einem Umsatzanteil von 46% am stärksten an Tankstellen eingesetzt, während Kreditkarten am besten im Hotel bzw. in der Pension (19% Umsatzanteil) abschneiden.

IV Die Wahl von Zahlungsinstrumenten und ihre Verwendung – Eine mikroökonomische Verhaltensanalyse

Neben der Beschreibung und Analyse des Zahlungsverhaltens der deutschen Bevölkerung an Hand von hochgerechneten Aggregaten wurden auch mikroökonomische Untersuchungen auf Individualebene durchgeführt. Die zentrale Frage dabei lautete: Sind die niedrigen Kartenzahlungsanteile in Deutschland das Resultat von Trägheit bzw. Gewohnheit oder treffen Individuen bewusste und ökonomisch rationale Entscheidungen, die ihre Präferenzen für unterschiedliche Zahlungsinstrumente bzw. deren relative Einsatzkosten im Vergleich zu anderen Zahlungsmitteln widerspiegeln?

Die Antwort auf diese Frage hat Implikationen für die Perspektiven der Bargeldnutzung. Wenn das Verbraucherverhalten nicht rational ist, sondern nur auf Trägheit oder Gewohnheit beruht, wäre im Lauf der Zeit eine geringere Bargeldnutzung wahrscheinlich, da jüngere Altersjahrgänge stärker an unbare Zahlungsinstrumente gewöhnt sind als ältere. Handeln die Individuen im Bezug auf ihr Zahlungsverhalten rational, wäre ein Rückgang des Bargeldanteils nur dann zu erwarten, wenn sich die relativen Kosten oder die Rahmenbedingungen der Bargeld- und Kartennutzung erheblich verändern.

Im Ergebnis scheint das Zahlungsverhalten privater Haushalte auf systematischen Entscheidungen zu basieren: Es kann durch die Art der Transaktionen, den Merkmalen von Zahlungsinstrumenten und der Personen erklärt werden. Unter den Bedingungen der gegebenen Technologie und bei Fortgeltung der übrigen Bestimmungsfaktoren für die Entscheidung über das Zahlungsverhalten kann erwartet werden, dass sich der Anteil der Barzahlungen an allen Transaktionen in der näheren Zukunft nicht sonderlich verringert. Änderungen in den Rahmenbedingungen, z. B. neue Technologien oder geänderte Strategien von Händlern und

Zahlungssystemanbietern, könnten allerdings mittelfristig zu weiteren Verhaltensanpassungen führen. Auch eine Verschiebung hin zu Zahlungsorten, an denen typischerweise eher unbar bezahlt wird (z. B. Internet), könnte den Bargeldanteil reduzieren.

Ein weiteres wichtiges Ergebnis der ökonometrischen Untersuchungen ist, dass der Besitz von Kreditkarten keine Auswirkungen auf den Anteil der Bargeldtransaktionen hat. Die Entscheidungen hinsichtlich Beschaffung und Intensität der Nutzung eines Zahlungsinstruments scheinen hierarchisch strukturiert zu sein: Zunächst wird entschieden, ob eine Zahlung bar abgewickelt werden soll. Ist dies nicht der Fall, hängt die Entscheidung, mit welchem Zahlungsinstrument die unbare Zahlung geleistet wird, von anderen Variablen ab. Dabei scheint zwischen der Verwendung der girocard und der Kreditkarte nur ein geringer Kostenunterschied aus Sicht der Individuen zu bestehen.

Sofern dieser Erklärungsansatz zutrifft, handelt es sich aus Sicht der Nutzer bei den beiden konkurrierenden Systemen bargeldloser Zahlungen hinsichtlich eines Karteneinsatzes im Inland um enge Substitute. So sind in Deutschland Überziehungskreditlinien weit verbreitet, die sowohl mit der girocard als auch mit der Kreditkarte in Anspruch genommen werden können. Darüber hinaus wird bei den meisten in Deutschland ausgegebenen Kreditkarten der Kreditkartensaldo monatlich ausgeglichen. Die Kreditkarte wird somit als Zahlungsinstrument verwendet und nicht um Kredit aufzunehmen. Vor diesem Hintergrund spielt es aus Sicht der Nutzer möglicherweise keine große Rolle, welches der beiden Systeme genutzt wird.

V Perspektiven für das Zahlverhalten in Deutschland

In den vorhergehenden Kapiteln wurde die derzeitige Nutzung von baren und unbaren Zahlungsinstrumenten dargestellt. Im Folgenden wird hingegen zum einen kurz auf die zurückliegende Entwicklung des Zahlverhaltens eingegangen und zum anderen versucht, künftige Perspektiven für das Zahlverhalten in Deutschland anhand verschiedener Einflussfaktoren einzuschätzen.

Bargeldanteil im Einzelhandel doppelt so hoch wie Debitkartenanteil – wenngleich langsam sinkend.

Der Umsatzanteil von Bargeld im Einzelhandel ist einer Einschätzung des EHI zufolge zwischen 1994 und 2008 von 79% auf 60% gefallen.⁷ In erster Linie kann dieser Rückgang mit der Verdrängung von Bargeld durch Debitkartenzahlungen (girocard- und ELV-Transaktionen) erklärt werden, die im gleichen Zeitraum ihren Umsatzanteil von ca. 3% auf 30% ausgebaut haben. In den ersten sieben Jahren der Betrachtungsperiode entfiel neben der Verdrängung von Barzahlungen aber auch ein Großteil des Anstiegs der Debitkartenumsätze auf die Substitution anderer unbarer Zahlverfahren, wie z. B. Scheckzahlungen und Überweisungen. Seit 2003 jedoch sank der Bargeldanteil im Einzelhandel jährlich um ca. einen Prozentpunkt, während der Debitkartenanteil in annähernd gleicher Höhe stieg.

⁷ Zeitreihe auf Basis früherer Studien der EHI Retail Institute, Karten-Entwicklung aus Handelssicht, 1994 -2008, EH-Umsatz 2008 = 360 Mrd. Euro (exkl. Kfz, Mineralöl, Apotheken und Versandhandel). Die Abgrenzung des Einzelhandels durch den EHI ist nicht deckungsgleich mit der im Rahmen dieser Studie gewählten Einzelhandelsdefinition.

Trotzdem nahm das im Handel benötigte Bargeld in absoluten Größen nicht ab, sondern wurde durch (nominale) Umsatzsteigerungen kompensiert.

Kreditkartennutzung weiterhin auf niedrigem Niveau.

Die Kreditkarte hat im Gegensatz zur Debitkarte keine große Bedeutung im deutschen Einzelhandel erlangt und konnte gemäß EHI ihren Umsatzanteil von 1994 bis 2008 nur in vergleichsweise geringem Umfang von ca. 3% auf 5% ausbauen. Hierfür ist u. a. der in Deutschland weit verbreitete Dispositionskredit verantwortlich, mit dessen Nutzung ein Hauptgrund für den Besitz und den Einsatz der Kreditkarte entfällt. Mit einem durchschnittlichen Transaktionswert von 77 Euro steht die Kreditkarte zudem eher in Konkurrenz zur giro-card als zum Bargeld, das hauptsächlich für Zahlungen von durchschnittlich 20 Euro genutzt wird.

GeldKarte konnte hohe Erwartungen nicht erfüllen.

Die für Kleinbetragszahlungen entwickelte – und damit im direkten Wettbewerb zum Bargeld stehende – GeldKarte gewann seit ihrer Einführung kaum an Bedeutung und kommt überwiegend in Nischenanwendungen (z. B. Parkplatz- und Fahrscheinautomaten) zur Anwendung. Auch die gesetzlich verankerte Einführung einer Altersverifikation an Zigarettenautomaten durch die GeldKarte hat nicht zu dauerhaften Wachstumsimpulsen geführt.

Kurzfristig weitere Verdrängung des Bargeldes eher unwahrscheinlich.

In der Vergangenheit haben Debitkartenzahlungen stark vom technischen Fortschritt vor allem hinsichtlich der Abwicklungsgeschwindigkeit profitiert. Zudem nahm die Zahl der Akzeptanzstellen im Einzelhandel ebenso deutlich zu wie die Anzahl der Debitkarten in der Bevölkerung. Diesbezüglich scheint jedoch eine Sättigungsgrenze erreicht zu sein. So hat z. B. der Anstieg der Zahl der POS-Terminals um 14% innerhalb von vier Jahren lediglich zu einem Rückgang des Barzahlungsanteils um 4,6% geführt. Zum anderen hat die Verbreitung der girocard in der Bevölkerung mit 91% der Befragten bereits einen sehr hohen Anteil erreicht.

Mittel- bis langfristig weiterer verhaltener Rückgang des Barzahlungsanteils möglich.

Mittel- bis langfristig werden Barzahlungen voraussichtlich nur dann weiter durch Debitkartenzahlungen verdrängt, wenn sich neben einer Erhöhung der Anzahl von Akzeptanzstellen auch die Verhaltensmuster in der Bevölkerung ändern, so dass z. B. bereits vorhandene Karten öfter für kleinere Beträge bzw. an weiteren Orten eingesetzt werden als bisher.

Bei weiter zunehmendem Internethandel könnte sich die Bargeldverdrängung beschleunigen. Spezielle Internetbezahlverfahren haben Potential, klassische unbare Zahlungsinstrumente zu verdrängen.

Ein weiterer zu berücksichtigender Einflussfaktor für das Zahlverhalten ist die Entwicklung der Waren- und Dienstleistungsverkäufe über das Internet oder den klassischen Versandhandel. Während der klassische Versandhandel (ohne Internet) in den vergangenen Jahren stagnierte bzw. sogar leicht rückläufig war, verzeichnete der Internetvertrieb ein starkes Wachstum. Im Gegensatz zum stationären Handel wird im Internet hauptsächlich unbar bezahlt, während die Barzahlung (z. B. per Nachnahme) kaum eine Rolle spielt. Bei weiter zunehmendem Onlinehandel könnte sich die Bargeldverdrängung beschleunigen. Gegen

diese Erwartung spricht, dass sich der Onlinehandel zum Teil auch zu Lasten des klassischen Versandhandels entwickeln kann, in dem unbare Bezahlformen dominieren. Des Weiteren können bestimmte Produkte oder Dienstleistungen (z. B. Kraftstoffe oder Gastronomie) nur schwer oder überhaupt nicht über das Internet bezogen werden. Unabhängig davon könnten neue innovative Internetbezahlverfahren (z. B. Click&Buy oder Paypal) zukünftig auch zu einer Verdrängung der bisher im Internet dominierenden unbaren Verfahren (Überweisung, Lastschrift, Kreditkarte) führen.

Bargeldverdrängung durch flächendeckende Verbreitung innovativer unbarer Bezahlverfahren im Einzelhandel derzeit unwahrscheinlich.

Das Zahlverhalten der Bevölkerung wird zukünftig auch davon abhängen, ob und – falls ja – welche neuen Zahlungsinstrumente vom stationären Handel angeboten werden. Dabei werden Verbraucher innovative Bezahlssysteme, wie z. B. das Zahlen per Handy oder Fingerabdruck, eher nutzen, wenn eine ausreichende Anzahl Akzeptanzstellen vorhanden ist und das Verfahren als sicher und bequem wahrgenommen wird. Grundsätzlich besteht aber unabhängig von der genauen Ausgestaltung für alle neuen Zahlungsverfahren das Problem, dass große Teile der Bevölkerung nur langsam oder gar nicht von ihren vertrauten Zahlungsweisen abweichen, weil sie sich z. B. im Umgang mit neuen Verfahren unsicher fühlen. Zudem würde aus Händlersicht der Einsatz einer Vielzahl konkurrierender Zahlungsverfahren die Investitions- und Abwicklungskosten erhöhen, wodurch Skaleneffekte schwerer erreichbar sein dürften.

Dichtes Netz (kostenloser) Bargeldbezugsstellen fördert die Bargeldnutzung.

Kreditinstitute können das Zahlungsverhalten der Bevölkerung prinzipiell durch die Einschränkung oder Ausweitung des Zugangs zum Bargeld (v. a. Geldausgabeautomaten) sowie die gezielte Unterstützung von unbaren Zahlungsinstrumenten beeinflussen. In der Vergangenheit hat die Kreditwirtschaft die Kosten für das Bargeldhandling durch die flächendeckende Einführung von Geldausgabeautomaten deutlich gesenkt und gleichzeitig den Bargeldzugang auf 24 Stunden/7 Tage ausgeweitet. Es ist daher zu erwarten, dass die Bargeldverfügbarkeit auch weiterhin auf einem hohen Niveau verbleibt.

SEPA eröffnet Chancen für das Angebot neuer unbarer Zahlungsverfahren.

Inwieweit neuere Entwicklungen im Bereich des unbaren Zahlungsverkehrs, wie z. B. die Errichtung eines einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums (SEPA), sowie das darauf aufbauende Angebot harmonisierter Zahlungsinstrumente zu einer Veränderung des Zahlungsverhaltens führen, bleibt abzuwarten. Allerdings ist zu erwarten, dass die Entwicklung von SEPA-Überweisung und SEPA-Lastschrift mittelfristig den Boden für das Angebot weiterer elektronischer bzw. mobiler Zahlungsverfahren bereiten.

Bargeld voraussichtlich auch künftig meistgenutztes Zahlungsinstrument.

Mit Blick auf die vorangegangenen Ausführungen lässt sich Folgendes zusammenfassen: Bargeld wird voraussichtlich auch in Zukunft das meisteingesetzte Zahlungsinstrument bleiben, wenngleich sein Anteil mittel- bis langfristig wahrscheinlich weiter abnehmen wird. Allerdings wird es nach wie vor wichtige Gründe für die Nutzung von Bargeld geben. So ist beispielsweise Bargeld für die meisten Menschen ein schnelles und vertrautes

Zahlungsinstrument, das sich insbesondere für Kleinbetragszahlungen eignet. Der anonyme Charakter der Barzahlung verhindert zudem die missbräuchliche Verwendung persönlicher Daten. Des Weiteren kann Bargeld als einziges Zahlungsinstrument ohne Einsatz von (Informations-)Technik eingesetzt werden und eignet sich daher auch für Not- und Krisenfälle. Vor diesem Hintergrund dürfte die bargeldlose Gesellschaft auch in Zukunft eine Fiktion bleiben.