

Dr. Hans Georg Fabritius
Mitglied des Vorstands
der Deutschen Bundesbank

Zahlungsverkehr 2012 in Deutschland – eine Vision

Rede auf dem Zahlungsverkehrs-Symposium 2009
der Deutschen Bundesbank in Frankfurt am Main
am 8. Juli 2009

- Es gilt das gesprochene Wort -

Seite 1 von 18

Vielen Dank Herr Otto für die pointierte Begrüßung. Sie als Moderator gewonnen zu haben, ist schon ein erster Gewinn für unsere Veranstaltung.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
wir freuen uns über das große Interesse an unserem Zahlungsverkehrs-Symposium 2009.

Zum Zahlungsverkehr hat schon Georg Christoph Lichtenberg sich geäußert:

„Es gibt Leute, die gut zahlen, die schlecht zahlen, Leute, die prompt zahlen, die nie zahlen, Leute, die schleppend zahlen, die bar zahlen, abzahlen, draufzahlen, heimzahlen - nur Leute, die gern zahlen, die gibt es nicht.“

Das trifft auf die Bundesbank nicht zu. Denn Zahlungsverkehr ist eines unserer Kerngeschäfte. Wir entwickeln und betreiben selbst Zahlungssysteme. Vor allem im Individualzahlungsverkehr. Wir arbeiten kooperativ mit ZKA und anderen Gremien an der Weiterentwicklung, seit 1999 primär unter dem Blickwinkel der europäischen Integration. Und wir beaufsichtigen Zahlungssysteme.

Bei all dem bleibt jedoch der Löwenanteil des Zahlungsverkehrs ein privatwirtschaftliches Geschäftsfeld.

Genau deshalb haben wir Sie eingeladen, Ihre Perspektiven hier vorzutragen. Ich danke den Referenten und Diskutanten für Ihre Bereitschaft sich dem Dialog zu stellen. Und ich danke den Gästen für Ihr Kommen und Ihre Bereitschaft mit zu diskutieren. Ihnen allen sage ich „Herzlich willkommen“!

1 SEPA

Spricht man über Visionen im Zahlungsverkehr, dann fällt schnell der Begriff SEPA. Leider beschränkt sich das noch zu sehr auf Fachkreise. Denn längst nicht allen, die davon profitieren werden, ist SEPA bereits ein Begriff. Daran sieht man bereits, dass eine erfolgreiche SEPA-Einführung mehr kommunikative Anstrengungen erfordert. Nur der Andruck von IBAN und BIC auf dem Kontoauszug reicht nicht aus.

Die SEPA-Vision ist Teil der europäischen Binnenmarkt-Idee. Die gemeinsame Währung hat einige Finanzmärkte schon zusammenwachsen lassen. Doch die institutionellen, rechtlichen und technischen Schranken der nationalen Zahlungsmärkte sind noch nicht überwunden.

[Vorteile für die Kunden]

Die Vision eines integrierten europäischen Zahlungsverkehrs sollte nicht nur die Vision der Notenbanken und EU-Kommission sein. Das größte Interesse an SEPA müssten naturgemäß die Kunden der Banken, Unternehmen und Private, entwickeln.

Diese können davon nur profitieren, wenn Bewegung in national separierte Märkte kommt: Mehr Wettbewerb, mehr Innovationen, schnellere Abwicklung, bessere Transparenz und günstigere Preise. Das steht zu erwarten, wenn der Zahlungsverkehrsmarkt integriert wird. Und gerade für die deutsche, mit dem europäischen Ausland eng verzahnte Wirtschaft wird ein einheitlicher Zahlungsverkehrsraum Vorteile bringen.

Das alles sollte schon Anreiz genug sein, massiv für SEPA einzutreten. Freilich wirkt das für manchen noch recht vage. Viele hätten die Vorteile gerne konkreter. Nun, konkret besteht bereits jetzt die Vorgabe aus der Zahlungsdiensterichtlinie, den beschleunigten Massenzahlungsverkehr ab 2012 zu verwirklichen. Ausführung aller bargeldlosen Zahlungen innerhalb eines Geschäftstages. Das hilft allen bei der Disposition liquider Mittel und spart ganz erhebliche Kosten.

Die eigentlichen positiven Wirkungen von SEPA werden mittelfristig realisiert. Denn mittelfristig wird mit SEPA der Wettbewerb auf dem Zahlungsverkehrsmarkt erheblich intensiviert. Ganz sicher wird SEPA auch zu einem breiteren und besseren Produktangebot führen. Die SEPA-Verfahren erlauben es, dass sich innovative Zusatzservices, wie e-billing- oder online-payments am Markt etablieren.

So können sichere und effiziente Internet-Bezahlverfahren auf Basis der SEPA-Formate den Online-Handel weiter stimulieren. Oder Rechnungsstellung und Bezahlprozess können miteinander verknüpft werden, also Electronic Bill Payment and Presentment (EBPP). Es kann helfen, weitere Effizienzpotentiale im Geschäftsverkehr zu heben.

Für Innovationen ist die Größe des Gesamtmarktes eine entscheidende Determinante. In größeren Märkten werden mehr Ideen geboren. Und bei größerer Grundgesamtheit sind auch mehr Nischenangebote lebensfähig.

Auch im Zahlungsverkehr gilt, dass der rein nationale Markt, auch der deutsche, zu klein ist, um auf Dauer den USA, Japan und China Paroli bieten zu können. Der europäische Wirtschaftsraum hingegen hat eine gute Chance, wenn er wirklich integriert wird. Im Übrigen

passen wirtschaftliche Integration, einheitliche Währung und lokale Zahlungsverkehrsmärkte auch nicht zusammen.

SEPA bietet also zahlreiche Vorteile. Die Vorteile im grenzüberschreitenden Geschäft sind dabei nur ein kleiner Teil. Trotz der Vorteile und des Innovationspotentials gibt es selbst bei Nicht-Banken Widerstand. Einige Verbände glauben, sie verfügten gegenwärtig über konkurrenzlos günstige Abwicklungsverfahren, etwa das deutsche Lastschriftverfahren.

Ich glaube, dass diese Sicht zu statisch ist. Es wäre falsch, nur auf einmalige Anpassungskosten abzustellen, die langfristigen Vorteile aber aus dem Blick zu verlieren. Sie alle kennen die einschlägigen Zahlen von möglichen Kostensenkungen im dreistelligen Milliardenbereich binnen weniger Jahre.

Über deren exakte Höhe kann man sicher streiten. Wichtig aber ist: Die Vorteile von SEPA sind absehbar, sie nehmen zu mit der Geschwindigkeit steigender SEPA-Akzeptanz, aber sie nehmen ab, je länger Parallelsysteme vorgehalten werden müssen.

[Kreditwirtschaft / Zahlungsdiensteanbieter]

Die Kreditwirtschaft hat viel geleistet, um SEPA vorzubereiten. In der Markteinführung jedoch, hätte ich etwas mehr Engagement der Kreditwirtschaft erwartet und begrüßt. Wer Zahlungsdienste anbietet, weiß am besten, welches Potential SEPA bietet. Und zwar nicht nur hinsichtlich Kostensenkung, sondern auch als Geschäftsfeld. Bei manchen jedoch scheint mir die Betrachtung von Risiken – etwa in Form von Anlaufkosten und Margendruck durch steigenden Wettbewerb – zu überwiegen.

Ich möchte dem möglichen Vorwand, primär seien die Institute mit europäischem Geschäft begünstigt, energisch widersprechen. Mir scheinen Kundennähe und -bindung viel wichtiger beim Erkennen potentieller Mehrwertdienste. Innovationskraft, Kreativität und Kundenorientierung sind nach meiner Erfahrung nicht an die Größe eines Unternehmens oder an seine Internationalität gekoppelt.

Aus meiner Sicht sollte gerade die deutsche Kreditwirtschaft, aktiver für SEPA eintreten und dabei ihre Chancen wahrnehmen. In Ihrem eigenen Interesse. Und im Interesse eines wettbewerbsfähigen Finanzstandortes Deutschland.

Mit Sorge habe ich vernommen, dass Teile des deutschen Kreditgewerbes die SEPA-Lastschrift offensichtlich noch nicht im November 2009 anbieten wollen.

Weitere Akzeptanzprobleme könnten durch die Einführung einer Sichtlastschrift gelöst werden. Die deutsche Kreditwirtschaft sollte dies als Zusatzservice zur SEPA-Basislastschrift ermöglichen. Damit könnte der Zahlungsempfänger wie heute mit einer schnellen Liquiditätsbereitstellung rechnen. Auch der Handel mit seinem ELV-Verfahren dürfte ein solches Angebot begrüßen.

Ich rede heute auch über Visionen. Mir erscheint es dabei nicht zu visionär, anzunehmen, dass wir bereits im Jahr 2012 den Großteil aller Überweisungen im SEPA-Format abwickeln. Und meine Vision geht noch weiter: Im Jahr 2013 sollten wir die nationalen Verfahren für Überweisungen und die für Lastschriften ein Jahr später „abschalten“ können. Nur eine frühzeitige Entscheidung über ein solches Enddatum sorgt für die notwendige Umstiegsdynamik.

[Öffentliche Hand]

Voraussetzung für eine Umstellung in diesem Zeitrahmen ist natürlich auch ein stärkeres Engagement der großen Zahlungsverkehrsnutzer. Und dazu zählt die öffentliche Hand. Die öffentlichen Kassen müssen

in der aktiven SEPA-Nutzung als gutes Beispiel vorangehen. Durch die Umstellung von Gehalts-, Renten- und Abgabenzahlungen sowie Sozialleistungen wäre bald nicht nur eine Grundlast, vielleicht sogar eine kritische Masse, erreicht. Darüber hinaus hätten wir dadurch eine breitere öffentliche Wahrnehmung für SEPA.

Blicken wir auf die Bundesregierung. Deren Unterstützung von SEPA fällt ambivalent aus: Die Bundesregierung tritt im Rahmen ihrer Mitwirkungskompetenz an EU-Regelungen aktiv für SEPA ein. Auf nationaler Ebene, sozusagen bei der Umsetzung, räumt sie den Partikularinteressen von Verbänden und Institutsgruppen, die sich gegen SEPA richten, jedoch zu große Bedeutung ein.

Nicht zuletzt aufgrund dieser Widerstände fehlt in der deutschen Umsetzung der Zahlungsdiensterichtlinie eine Regelung zur Mandatsmigration. Der Deutsche Bundestag hat in der letzten Woche (2. Juli 2009) einen entsprechenden Gesetzentwurf der Bundesregierung beschlossen. Er lehnt es ab, die Einführung der SEPA-Lastschrift durch eine gesetzliche Übergangsregelung bereits zum jetzigen Zeitpunkt zu unterstützen. „Die Einführung der SEPA-Lastschrift“, so heißt es in der Begründung des Rechtsausschusses, „[...] sollte primär dem [...] marktgetriebenen Prozess folgen.“

Dieser Beschluss muss von EU-Kommission, Eurosystem und EPC als große Enttäuschung aufgefasst werden. Er verkennt die Rolle des Gesetzgebers bei der Etablierung neuer Standards.

Ohne eine gesetzlich mögliche Übergangsregelung müssen alle deutschen Lastschriftreiner vor der Nutzung des SEPA-Verfahrens neue Mandate von ihren Kunden einholen. Ein Schritt, dessen Kosten allein im Versicherungssektor auf 4,8 Mrd. Euro taxiert werden. Die gelegentlich propagierten nicht-gesetzlichen Ersatzregelungen sind bei näherer Betrachtung keine Lösungen.

Die Deutsche Bundesbank und der ZKA hatten dafür die Umdeutungslösung vorgeschlagen. Ohne eine Lösung der Mandatsmigration entsteht der deutschen Wirtschaft ein Wettbewerbsnachteil, und auf absehbare Zeit dürfte die SEPA-Lastschrift in Deutschland allenfalls ein Nischenprodukt bleiben.

2 Kartenzahlungen

Mit der Vision eines durchschlagenden Erfolges für SEPA verbinde ich auch einen integrierten Markt für Kartenzahlungen. Am besten mit mindestens einem europäischen Kartensystem. Dieses sichert den Einfluss europäischer Teilnehmer und schafft Unabhängigkeit von internationalen Systemen.

Für mich ist „SEPA für Karten“ nach wie vor eines der vielversprechendsten Ziele. Das Kartensegment weist die stärksten Wachstumsraten im europäischen Zahlungsverkehrsmarkt auf. Eine Integration des Kartenmarktes wäre auch sinnbildlich für die Europäische Währungsunion. Der Verbraucher hätte dann zwei Zahlungsmittel in der Tasche, die im ganzen Euroraum einsetzbar wären: Bargeld und kartenbasiertes Giralgeld.

„Any card at any terminal“, lautet der verheißungsvolle SEPA-Slogan für den Kartenmarkt. Ich bin nicht ganz sicher, ob alle Beteiligten dieses Ziel noch immer verfolgen. Viele sehen offensichtlich die Voraussetzung schon als erfüllt an, wenn nationale Kartenprodukte durch ein Co-Branding oder Co-Badging mit internationalen Kartensystemen auch grenzüberschreitend einsetzbar sind. Aber die Fortschreibung des Status Quo führt sicherlich nicht zu „SEPA für Karten“.

Bislang abgeschlossen ist das EPC-SEPA-Rahmenwerk für Karten. Doch die eigentliche Arbeit beginnt damit erst. Gemeinsame Standards für die Abwicklung von Kartenzahlungen müssen teilweise erst entwickelt werden. Und bereits entwickelte Standards müssen dann auch implementiert und nicht in politischen Diskussionen wieder zerredet werden. Ansonsten kann die immer noch bestehende

Fragmentierung des europäischen Marktes für Debit- und Kreditkarten nicht überwunden werden.

Nicht zuletzt steht im Kartengeschäft noch das Erreichen eines neuen Sicherheitsstandards aus. Zu meiner Vision für 2012 gehört natürlich auch, dass die EMV-Umstellung abgeschlossen ist.

Bislang hat der Markt trotz vieler Ansätze noch keine wirklich europäische Alternative geschaffen. Aus Sicht des Eurosystems ist dieses aber notwendig. Denn die führenden internationalen Kartengesellschaften drängen mit großer Präsenz, ausgezeichnetem Marketing und vielen Versprechungen in die nationalen europäischen Märkte.

Ein Duopol der beiden internationalen Kartengesellschaften ist für uns in Europa aus politischen und wirtschaftlichen Gründen eine unbefriedigende Vorstellung. Immerhin haben sich drei Initiativen für eine europäische Alternative im Kartengeschäft gebildet:

- Die Euro Alliance of Payment Schemes (EAPS), die große Zahlungssysteme in Europa – u. a. auch die deutsche Girocard – miteinander verbindet. Sie hat Vernetzung organisiert und ist bereits am Markt aktiv. Das ist ein erster Ansatz. Er schafft aber in der derzeitigen Form nach meiner

Einschätzung noch kein wirklich integriertes europäisches Angebot.

- Monnet: eine erfolgversprechende Kooperation großer Banken aus Deutschland und Frankreich. Allerdings existiert bislang kaum mehr als eine Konzeption. Eine Beteiligung einer größeren Zahl von Euro-Ländern wäre zudem vorteilhaft.
- PayFair: eine Initiative belgischer Einzelhändler.

Aus meiner Sicht müssen die Ansätze nun möglichst rasch ihr europäisches Erfolgspotential unter Beweis stellen. Dazu gehört auch eine umfassende europäische Akzeptanz. Zudem halte ich es für geboten, dass das deutsche Kreditgewerbe seine Interessen bündelt.

3 Abwicklungsbereich

Ein weiteres großes Thema auf unserer Konferenz sind die Strukturen im Post-Trading. Und hier hat das Eurosystem mit TARGET2 bereits eine Vision verwirklicht.

Mit TARGET2 ist die europäische Integration im Individualzahlungsverkehr bereits erreicht. TARGET2 ist zum Schlüsselsystem der europäischen Finanzarchitektur geworden. Fast 70 Abwicklungssysteme nutzen TARGET2. Und die Akzeptanz bei den

Banken ist dank starker Leistung und großer Zuverlässigkeit erfreulicherweise hoch.

Wir gehen noch weiter. Die T2-Plattform soll um die Wertpapierabwicklung in Zentralbankgeld erweitert werden. TARGET2-Securities heißt das Vorhaben, das inzwischen schon viel mehr ist als nur eine Vision.

TARGET2-Securities ist ungleich komplexer als TARGET2. Die Funktionalität ist vielfältiger, die Transaktionszahlen sind höher und mit den Zentralverwahrern, in deren Beritt die Verwaltung der Wertpapierkonten verbleibt, kommen neue Beteiligte hinzu.

Trotz aller noch zu bewältigenden Aufgaben – u.a. Preisgestaltung und vertragliche Vereinbarungen – bin ich sicher, dass TARGET2-Securities im Jahr 2013 in Betrieb genommen wird. Zahlungsverkehr und Wertpapierabwicklung werden dann auf einer Plattform integriert sein.

Zentralverwahrer, Global Custodians und Transaktionsbanken werden dann im europäischen Abwicklungsmarkt konkurrieren. Der Wettbewerb und vor allem der größere Markt werden zu besserem Serviceniveau, niedrigeren Preisen und schnellerer, sicherer Abwicklung in Zentralbankgeld beitragen. Das stärkt auch die

Wettbewerbsfähigkeit des Euroraumes relativ zu anderen Finanzplätzen und Währungsräumen. Natürlich erwarten wir, dass auch europäische Staaten außerhalb des Euroraumes TARGET2-Securities nutzen.

Und ich erwarte, dass die Risiken bei der Abwicklung von Zins-, Aktien- und Kreditderivaten durch die Etablierung von Zentralen Gegenparteien deutlich vermindert werden. Aus Sicht des Eurosystems müssen solche systemrelevanten Infrastrukturen für den Euro auch im Euroraum angesiedelt sein. Das betriebswirtschaftliche Kalkül insbesondere der großen, international tätigen Banken muss insoweit im Interesse der Finanzstabilität zurückstehen.

4 Zahlungsverkehr heute und morgen

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zum Schluss noch einmal auf Innovationen zurückkommen. Ich kann mir durchaus vorstellen, dass der Zahlungsverkehr im Jahr 2012 eine ganze Reihe neuer Instrumente kennt.

Vielleicht sollten wir uns alle dabei ein wenig mehr Phantasie gönnen. Oder wir fragen junge Menschen, welche Zahlungsinstrumente sie sich vorstellen.

In deren Vorstellungen spielt z.B. das Mobiltelefon eine größere Rolle als heute. Nahezu jeder führt heute ein Mobiltelefon ständig mit sich. Warum nicht auch damit bezahlen? Warum soll man daneben Karten oder viel Bargeld mitführen? Und, ob das Konto Deckung aufweist, müsste man zwischendurch auch mit dem Mobiltelefon schnell abfragen können.

Eine Busfahrt in Barcelona, ein Metroticket in Paris oder die Parkhausgebühren in Frankfurt, warum soll das nicht alles mithilfe desselben Mobiltelefons bezahlt werden können? Und zwar kontaktlos, schnell, sicher und einfach. So einfach eben wie Telefonieren.

Der Bedarf ist m. E. vorhanden. Und wenn die Kreditwirtschaft nicht reagiert, wird die Lücke von anderen Anbietern gefüllt, z.B. „Paypal“ hat es gezeigt.

Natürlich setzen sich mögliche Neuerungen eher in Ländern mit weniger gut ausgebautem Zahlungsverkehr durch. Aber viele Projekte – auch in Deutschland – sind in der Vergangenheit an überzogenen Geschäftserwartungen oder an begrenzten Einsatzmöglichkeiten gescheitert.

Untersuchungen haben gezeigt, dass die Präferenz der Nutzer für ein Zahlungsmittel stark von seiner Akzeptanz bei Händlern bestimmt ist. Insofern wird man noch stärker die Kooperation im Bankensektor und darüber hinaus – z.B. mit Technikanbietern – suchen müssen, um neue Lösungen zu kreieren. Und zwar nicht national, sondern für ganz Europa.

Die Geschichte kennt viele Innovationen, die anfänglich nicht als signifikante Verbesserung schienen. Die ersten kommerziellen Dampfschiffe waren langsamer als die großen Segelschiffe ihrer Zeit. Aber kontinuierliche Verbesserungen nach der Markteinführung führten zu einem eindeutigen Vorteil.

Das heißt für uns, Selbstzufriedenheit ist auch im Zahlungsverkehr fehl am Platze.

Es tut sich derzeit Vieles am Markt für Zahlungsverkehrsleistungen. Darum geht es heute auf unserem Symposium. Natürlich werden wir heute nicht alles abschließend klären können. Aber wir können mit dieser Konferenz Impulse setzen:

- Für mehr Innovationen im Zahlungsverkehr,
- für mehr Kooperationsbereitschaft im Kreditgewerbe und über dieses hinaus,

- für konkrete Unterstützung durch die Politik
- und für eine weiterhin enge Zusammenarbeit der Marktteilnehmer mit den Notenbanken.

Herzlichen Dank.

* * *