



Finanzgruppe

Deutscher Sparkassen- und Giroverband

Rede

des Geschäftsführenden Vorstandsmitglieds des  
Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes

Dr. Joachim Schmalzl

anlässlich des 4. Bargeldsymposiums der Deutschen Bundesbank zum Thema

*„Bargeld bleibt – bargeldlos kommt. Die Kreditwirtschaft im Spannungsfeld der Erwartungen.“*

am 14. Februar 2018 in Frankfurt

Meine Damen und Herren,

Bargeld ist das meistgenutzte Bezahlverfahren in Europa. Laut EZB<sup>1</sup> erfolgen fast 80 Prozent aller Zahlungen und 54 Prozent des Umsatzes am POS im Euroraum in Bargeld. Euro-Land ist also Bargeld-Land. Und dafür gibt es gute Gründe: Bargeld ist Geld zum Anfassen. Gleichzeitig erfüllt es alle Bedingungen an ein Echtzeit-Zahlverfahren, denn Bargeld ermöglicht das Bezahlen in unter 10 Sekunden.

## **I. Ausgangslage**

Deutschland liegt bei der Bargeldnutzung im europäischen Durchschnitt. Das bestätigen auch die einschlägigen Studien aus dem Handel, obwohl sie zum Teil unterschiedliche Datengrundlagen nutzen. Aktuell erfolgen immer noch gut 50 Prozent<sup>2</sup> der Transaktionen im deutschen Einzelhandel in Bargeld, mit jährlich leicht sinkender Tendenz.

Die Menschen nutzen Münzen und Scheine, wenn sie sich für „zwo-fuffzig“ ein belegtes Brötchen beim Bahnhofsbäcker kaufen, dem Friseur Trinkgeld geben, an der Tankstelle schnell noch ein Sixpack besorgen und sich für den Shoppingbummel frisch gebügelte Scheine aus dem Geldautomaten ziehen. Es gilt also im deutschen Alltag nach wie vor: „Cash is king“.

Auch unsere Kinder lernen den Umgang mit Geld immer noch durch Zählen, Messen, Wiegen – nicht mit einem Stück Plastik. Der Sparkassen-SchulService hat allein im Jahr 2017 etwa 300.000 Grundschüler mit vorgestanztem Rechengeld und ähnlichen Lernmaterialien ausgestattet. Auch Taschengeld wird üblicherweise direkt in die Hand abgezählt.

„Von klein auf“ trägt Bargeld dazu bei, dass sich die Menschen mit ihren Geldgeschäften sicher fühlen und den Überblick über ihre Finanzen behalten. Das gilt vor allem für Männer über 40. Sie sind laut EZB Europas Bargeldnutzer Nummer eins.<sup>3</sup> Ich sehe hier viele Fans von Bargeld im Raum.

Unsere Kunden sind an Bargeldnutzung gewöhnt, sie finden das normal, sie finden das praktisch. Das respektieren wir als Sparkassen-Finanzgruppe. Deshalb beteiligen sich die Sparkassen nicht am „war on cash“. Bargeldobergrenzen werden ohnehin nicht dazu führen, Terrorfinanzierung oder Geldwäschekriminalität einzudämmen. Was man aber mit solchen Maßnahmen wirklich einschränkt, ist die Freiheit der Menschen. Der Kunde soll wählen dürfen.

---

<sup>1</sup> The use of cash by households in the euro area“, EZB, Occasional Paper Series no. 201/2017

<sup>2</sup> EHI-Studie „Kartengestützte Zahlungssysteme 2017“

Er muss die Möglichkeit haben, einfach zu bezahlen, ohne dass seine Lebensgewohnheiten in den Datensystemen Dritter nachvollziehbar werden. Deshalb bieten wir als Sparkassen-Finanzgruppe „bar“ und „bargeldlos“ flächendeckend und komfortabel in Deutschland an, und wollen das auch in Zukunft tun. Und wir setzen uns dafür ein, dass Regelssetzer und Politik sowohl im *baren* als auch im *bargeldlosen* Zahlungsverkehr sichere und attraktive Lösungen diskriminierungsfrei ermöglichen.

## **II. Sparkassen bieten Bargeldversorgung für die breite Bevölkerung – auch in Zukunft**

Bargeld braucht vor allem eins - Infrastruktur. Und zwar in drei Dimensionen: Wir als Anbieter müssen die Geräte aufstellen, technisch warten, sie sichern und befüllen. Wir müssen auf die Kosten schauen und unser Angebot betriebswirtschaftlich organisieren. Und wir bewegen uns mit unserem Bargeldservice in einem immer engeren rechtlichen Rahmen. Ich möchte Ihnen diese drei Punkte aus unserer Praxis schildern.

Wir haben das mit Abstand dichteste Netz. Die Sparkassen betreiben rund 25.000 der fast 60.000 Geldautomaten in Deutschland. Es ist nicht einzusehen, warum wir diese Infrastruktur kostengünstig auch dem Wettbewerb zur Verfügung stellen sollten. Hinzu kommt eine ähnliche Anzahl an Kassenplätzen in unseren Geschäftsstellen. Diese 22.380 Stellen ermöglichen das Ausreichen von Bargeld von Mensch zu Mensch und sind auch bei Stromausfall funktionsfähig.

2016 haben die Kunden der Sparkassen an unseren Automaten statistisch gesehen 2,5 Mal im Monat Bargeld abgehoben, mit einem durchschnittlichen Betrag von 160 Euro. Die Anzahl der Barabhebungen ist in den letzten vier Jahren konstant. Der durchschnittliche Betrag hat sich geringfügig erhöht. Das zeigt: Der Geldautomat bleibt für unsere Kunden eine wichtige Quelle für Bargeld.

Für uns als Sparkassen ist der Berater der wichtigste Bezugspunkt zum Kunden und für die gesamte Kundenbeziehung. Aber die hohe Nutzungsfrequenz macht den Geldautomaten zu einem der häufigsten und damit auch zu einem wichtigen Kundenkontaktpunkte unserer Institute.

Interessant ist, dass sich die *Nutzung* und die *Bedeutung* von Bargeldservices zuletzt gegensätzlich entwickelt haben. Einerseits werden SB-Standorte heute etwas seltener aufgesucht. Andererseits wird die Versorgung mit Bargeld gerade politisch stark diskutiert, wenn es um die Lebenswirklichkeit im ländlichen Raum geht.

Denn es gibt in Deutschland inzwischen eine deutliche Wanderungsbewegung in die Ballungsräume, zu Lasten des ländlichen Raums und vieler mittlerer Städte. Die Konsequenzen sind dort eine Schwächung des öffentlichen Nahverkehrs, der Schulen, der ärztlichen Versorgung und des Einzelhandels – übrigens auch der öffentlichen Verwaltungen.

Wo wirtschaftlich wenig stattfindet, wird natürlich auch wenig Finanzwirtschaft gebraucht. Häufig sind die Sparkassen jedoch sogar die Letzten, die im Ort die Stellung halten: Die Verteilung unserer Geschäftsstellen zwischen ländlichen und städtischen Regionen ist über die letzten Jahre stabil geblieben.

Rund 26 Prozent unserer Filialen stehen im ländlichen Raum, und etwa 36 Prozent im verdichteten Umland- dieses Verhältnis ist unverändert. Auch die Filialtypen sind in Stadt und Land fair verteilt. Es gibt überall kleine und größere, personalbesetzte und SB-Standorte. Bislang gibt es auf dem Land sogar immer noch etwas mehr Kleinfilialen als in den Städten.

Unser ganzes Land muss an gleichwertigen Lebensbedingungen überall in Deutschland interessiert sein. Deshalb brauchen wir attraktive Regionen. Dazu gehört ein Mindestmaß an öffentlicher Infrastruktur, die eine Filiale oder ein Geldautomat alleine nicht herstellen können. Dazu gehören attraktive Nahverkehrsverbindungen, eine angemessene Ärzteversorgung, Einkaufsmöglichkeiten, eine gezielte Ansiedlungspolitik für Wirtschaftsunternehmen, Breitbandausbau – und vieles mehr.

Deshalb werben wir als Sparkassen-Finanzgruppe für eine gemeinsame Kraftanstrengung aller gesellschaftlichen und politischen Kräfte, der Verwaltung und aller Teile der Wirtschaft für eine Belebung der ländlichen Räume. Nicht nur mit Blick auf die Bargeldversorgung, aber auch dafür.

### **III. Bargeldlogistik – betriebswirtschaftliche Höchstleistung**

Das immer noch sehr dichte Geschäftsstellennetz in Deutschland wird von den Menschen als selbstverständlich genommen. Für uns als Anbieter bedeutet diese Erwartung, eine personalintensive und kostenintensive Infrastruktur zu betreiben.

Bargeldlogistik ist ein spürbarer Kostenblock, der eher größer als kleiner wird. Dazu tragen steigende Personalkosten bei, aber auch zusätzliche Auflagen. Zum Beispiel müssen wir prüfen, ob angenommene Münzen und Scheine echt, unbeschädigt und weiter verwendbar sind.

Man kann sich fragen, ob das so richtig verortet ist – schließlich wird Falschgeld üblicherweise über den Handel eingeschleust und eher selten am Bankschalter abgegeben. Doch die Bundesbank hat gezielt den Kreditinstituten diese Prüfaufgabe übertragen – vielleicht auch, weil wir über eine weit höhere Anzahl von Annahmestellen verfügen als die Bundesbank selbst.

Die Kunden jedenfalls ärgern sich über diese Extrakosten. Sie halten sie für eine Erfindung der Banken und interessieren sich herzlich wenig dafür, dass diese Entgelte durch Rechtsvorschriften ausgelöst sind. Die Sparkassen bemühen sich, diese Reaktionen aufzufangen. Das steuern die Institute vor Ort nach ihren Möglichkeiten.

Neben der Geräteinfrastruktur und der wirtschaftlichen Balance trägt auch der rechtliche Rahmen entscheidend dazu bei, dass wir unsere Dienstleistungen im Bargeldbereich effizient organisieren können. Darauf sind besonders die kreditwirtschaftlichen Verbände angewiesen, denn sie haben die dichtesten Netze. Dabei wären durchaus entlastende Maßnahmen auch seitens der Regelsetzer denkbar: Zum Beispiel könnte die Geltungsdauer der Online-Schulung für professionelle Bargeldakteure von bislang zwei Jahren auf mindestens drei, besser vier Jahre verlängert werden.

Je deutlicher bei regulatorischen Vorgaben Umsetzungsaufwand und Fixkosten im Blick bleiben, desto besser können wir den Kunden auch in Zukunft sagen: „Cash bleibt King“ – wenn ihr es möchtet.

#### **IV. Ausblick: Wir investieren weiter in Bargeld**

In der Sparkassen-Finanzgruppe wird unsere zukünftige Bargeldstrategie vor allem von drei Entwicklungen geprägt sein.

Trend 1 betrifft den veränderten Kundenbedarf. Immer seltener kommen Kunden für reine Transaktionen in die Filiale. Zwei Milliarden Online-Kontakte und mehr als 800 Millionen Kundenkontakte der Sparkassen über die App pro Jahr belegen das. Deshalb sind unsere Filialen heute nicht mehr so sehr Auszahlstellen, sondern stärker Orte der Beratung. Und deshalb fassen die Institute Filialen so zusammen, dass dort eine umfassende Beratung angeboten werden kann.

Bei alledem zieht sich aber eine Sparkasse nie einfach zurück. Wir bieten immer digitale und auch analoge Alternativangebote. Dazu gehören: Automaten für Ein- und Auszahlungen, rollende Filialen, Bargeld-Bringdienste, Kooperationen mit dem Einzelhandel - Stichwort „cash back“, oder die Umwandlung von Filialen in SB-Standorte.

Im Einzelfall sind viele dieser Alternativen für uns nicht wirtschaftlich. Aber wir bieten sie an, weil wir Sparkasse sind. Damit stellen wir die flächendeckende Versorgung mit Bargeld auch in Zukunft durch eigene Leistung sicher.

Genau das unterscheidet uns als Sparkassen von vielen Mitbewerbern, die im Markt ohne eigene Infrastruktur agieren, ihre Kunden an die Terminals der filialstarken Verbände schicken und das dann rückvergüten. Die Preispolitik der Kreditkartenfirmen unterstützt diese Entwicklung auch noch, obwohl dieses Vorgehen wenig Interesse am Allgemeinwohl erkennen lässt.

Trend 2 betrifft die Technik. Wir bieten Technik, wenn der Kunde sie will. Das gehen wir rechtzeitig an und werden deshalb innovative Entwicklungen im Geldautomaten-Bereich nutzen. Dazu gehören z.B. die Vernetzung mit mobilen Geräten, individualisierte Voreinstellungen oder der Ausbau von Geldautomaten mit Zusatzfunktionen über die reine Geldausgabe hinaus. Wir werden also weiter in den in Deutschland so beliebten baren Zahlungsverkehr investieren.

Die dritte Entwicklung, die unsere Bargeldstrategie prägen wird, ist der Trend zum bargeldlosen Bezahlen. Viele Menschen finden inzwischen Banking per App oder Online bequemer, und je höher die Summe, desto öfter kommt die Karte zum Einsatz. Darauf müssen wir uns einstellen. Aber wir sollten dies mit Augenmaß tun und uns nicht immer mit anderen Ländern messen, die ganz andere Voraussetzungen haben.

## **V. Der Trend zum bargeldlosen Zahlungsverkehr**

Etwas ist nicht schon deshalb gut, nur weil andere das so machen. Wo der Bedarf anders ist, sind auch die Lösungen anders. Das gilt für Nigeria, das bisher kein Geldautomatennetz kennt und diese Stufe einfach überspringt. Und das gilt auch für Schweden, das in weiten Teilen unbesiedelt ist. Bei im Schnitt gut 20 Einwohnern je Quadratkilometer ist es schwer, Bargeld sicher anzubieten. Unterm Strich sind aber auch in Schweden nicht alle Bürger bargeldlos glücklich – die Zahl der Unzufriedenen steigt sogar.<sup>4</sup> Gegen den massiven Rückbau der Bargeldversorgung haben sich z.B. die Verbände der Verbraucher, Pensionäre und Kleingewerbetreibenden haben sich zur Bewegung „Bargeldaufstand“ zusammengetan.

Spannend finde ich aber, welchen neuen Zahlverfahren sich die Schweden zugewandt haben. Sehr ausgeprägt sind zum Beispiel Angebote für das Handy-zu-Handy Bezahlen. Das nutzen die Menschen gern. Und genau das bieten wir als Sparkassen-Finanzgruppe ja auch an: mit Kwitt in der Sparkassen-App.

---

<sup>4</sup> The Riksbank, Payment Statistics, The payment behaviour of the Swedish population

Kwitt ist jetzt ein gutes Jahr alt. Wir zählen weiterhin steigende Nutzerzahlen, aktuell sind es rund 680.000 User. Das macht uns aus dem Stand zum stärksten Anbieter für P2P per Handy in Deutschland. Wir wollen diesen Erfolg noch weiter ausbauen.

## **VI. Bargeldlos kommt. Aber der Bedarf der Menschen entscheidet.**

Als Marktführer wollen die Sparkassen zukunftsweisende Innovationen im Zahlungsverkehr voranbringen – davon profitiert der ganze Markt. Und wir erleben, dass Kunden begeisterungsfähig sind – auch für neue Bezahlverfahren. Es ist immer ein Stück Gewöhnung – und dann wird es Normalität, so wie bei der Girocard.

Auf diesem Weg wollen wir als Sparkassen unsere Kunden unterstützen – 50 Millionen Menschen und drei Viertel aller deutschen Unternehmen. Dazu bauen wir unser Angebot im bargeldlosen Zahlungsverkehr schrittweise aus – zusätzlich zu unserem bestehenden Angebot für den E-Commerce. 2018 wird Bezahlen mit der Sparkasse vor allem schneller und noch einfacher.

Als erste Institutsgruppe in Deutschland haben sich die Sparkassen bereits im September 2017 zur Teilnahme am SEPA Instant Payment Verfahren bekannt. Seit Dezember 2017 führen wir die Echtzeit-Überweisung sukzessive bei Kwitt ein. Ab dem kommenden Sommer werden unsere Kunden auch im Online-Banking und in der Sparkassen-App in Echtzeit bezahlen können. Es liegt für uns nahe, diese Funktionalität auch für Gewerbekunden zu öffnen. Für diese Kundengruppe entwickeln wir gerade „Echtzeit“-Produkte und -Services.

Dabei werden wir unsere Systeme stufenweise umstellen, weil wir auch die vertraglichen und organisatorischen Regelungen dem neuen Möglichkeiten anpassen müssen. Oft fehlt bislang auch noch die Gegenstelle zu den Möglichkeiten, die wir innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe heute schon haben. Deshalb bleibt die Echtzeit-Überweisung eine Herausforderung für alle Marktteilnehmer, hierzu wettbewerbsfähige Angebote zu erstellen.

Ebenfalls ab Mitte 2018 werden wir als Sparkassen eine neue mobile Payment-Lösung anbieten, die das Bezahlen per Handy an der Scanner-Kasse ermöglicht. Schon heute sind 40 Millionen Girokarten der Sparkassen mit einem NFC-Chip ausgestattet. Und mit der Umstellung vieler Bezahlterminals auf NFC haben die Kreditinstitute und große Teile des Handels schon eine gute Basis geschaffen.

Wir sehen inzwischen die Effekte. Mobile Payment wird von den Kunden immer besser angenommen. Die kontaktlosen Transaktionen mit der Sparkassen-Girocard sind innerhalb eines

Jahres von fast null auf 6,7 Mio. im Dezember 2017 hochgeschneit – mit stark steigender Tendenz. Der durchschnittliche Bon liegt heute bei etwa 10 Euro pro Kontaktloszahlung. Vor allem bei solchen kleineren Beträgen wird die Girocard kontaktlos für weitere Verschiebungen auf dem Markt sorgen. Denn Beträge unter 25 Euro können mit ihr künftig kontaktlos und ohne PIN schnell und einfach bezahlt werden.

## **VII. Wandel aktiv gestalten – Sicherheit geben**

Die Sparkassen sind Marktführer im Girokonto- und Zahlungsverkehrsgeschäft in Deutschland. Und sie bauen neben ihrer vorhandenen breiten Infrastruktur für Bargeld schon das nächste flächendeckende Versorgungsnetz auf – ein Netz für innovative und digitale Bezahlverfahren.

Mit erfolgsentscheidend für bargeldloses Bezahlen in Deutschland wird sein, ob die Menschen Echtzeit-Überweisungen, E-Commerce-Zahlverfahren und mobile Anwendungen als genauso transparent und damit als sicher empfinden wie Bargeld. Uns ist deshalb wichtig, dass das gesamte deutsche Zahlungssystem seinen guten Ruf als sichere Umgebung für die Zahlungsauslösung und den Transaktionsaustausch behält und erhält.

Dazu müssen wir als Anbieter den immer ausgefeilteren Betrugsmaschen mindestens ebenbürtige Abwehrmaßnahmen entgegensetzen. Als Sparkassen-Finanzgruppe investieren wir umfassend in die Betrugsprävention und die Absicherung unserer Systeme. Alle unsere Bezahlverfahren sind in eine stabile Sicherheitsumgebung eingebettet, durch eine schriftlich fixierte Ordnung genau beschrieben und zusätzlich mit Notfallprozessen hinterlegt.

Vor allem aber bieten wir den Kunden eine breite Palette von Zahlverfahren – bar und bargeldlos. Das fängt bei der beleghaften Überweisung an und hört bei NFC und kontaktlosem Bezahlen an der Kasse sicher noch nicht auf. Dadurch bleibt Bargeld ein selbstverständlicher Teil des Alltags – aber eben ergänzt um Alternativen, die ebenfalls für jeden einfach nutzbar sind.

Ja, der Alltag der Deutschen stellt sich langsam um - von „Cash is king“ auf „mobile matters“. Das ist aber nicht das Ende von Bargeld, und das sollte auch nicht durch regulatorische Einflussnahme erzwungen werden. Sondern es ist ein Plus an Vielfalt. Dafür treten wir ein. So kann der Kunde immer das Verfahren wählen, mit dem er sich persönlich am wohlsten fühlt und dem er wirklich vertraut. Und auch das ist ein wichtiges Stück Sicherheit.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.