

Karten-Blickpunkte

Regulierung

Eine Frage des Modells

Als Visa sich im Jahr 2002 mit der EU-Kommission auf eine Senkung der Interchange-Sätze geeinigt hatte, hatte die Kommission zugesagt, dass auch bei Mastercard „in Kürze“ entsprechende Maßnahmen folgen würden. Diese kurze Zeitspanne dauerte bekanntlich fünf Jahre. Die Bereitschaft bei Visa, der EU-Kommission gegenüber guten Willen zu dokumentieren, ist deshalb begrenzt. Die im März wirksam gewordene Senkung der Interchange-Sätze ist folglich auch nicht als Demonstration des Entgegenkommens zur Erleichterung der fortdauernden Gespräche gedacht, sondern basiert schlicht auf der Auswertung der jüngsten Kostenstudien. Weil mit steigendem Transaktionsaufkommen Synergieeffekte wirksam werden, sinken die Stückkosten, weshalb auf Basis des bislang schon geltenden Berechnungsmodells die Sätze angepasst wurden. Trotz dieser Senkung kehrt sich damit die Situation um: Die Akzeptanz von Visa-Karten ist künftig für den Handel (wenigstens grenzüberschreitend) deutlich teurer als Mastercard; für die Banken ist umgekehrt Visa das lukrativere Geschäftsmodell.

Die Absegnung der neuen Visa-Sätze durch die EU-Kommission ist nach dem aktuellen Stand des Kartellverfahrens allerdings eher zweifelhaft, obwohl der gute Wille zur Kenntnis genommen wird. Befriedigend kann die deutliche Diskrepanz zwischen der nun vereinbarten Interchange für Mastercard- und Maestro-Transaktionen und den Sätzen bei Visa für die Kommission gewiss nicht sein. Gleichwohl sieht Visa die Lage gelassen. Die Ausgangslage sei schließlich eine andere als beim Wettbewerber. Denn während Mastercard begründen musste, warum ein Interbankenentgelt in der gewünschten

Höhe angemessen sei, liege im Fall Visa die Beweislast bei der Kommission: Sie müsste begründen, warum die aktuellen Sätze nicht angemessen sind. 2002 nämlich hatten die Wettbewerbshüter nicht nur die Interchange-Sätze, sondern vor allem das zugrunde liegende Berechnungsmodell gebilligt. Solange sich die Rahmenbedingungen nicht grundsätzlich verändern, müsste eine Festsetzung des Interbankenentgelts auf dieser Basis, so wie jetzt erfolgt, weiterhin den Vorgaben der Kommission entsprechen – auch wenn sich daraus höhere Sätze ergeben, als sie nun mit Mastercard ausgehandelt wurden. Der bloße politische Wille zu einer Gleichbehandlung beider Wettbewerber und dem

Durchsetzen einer Interchange auf möglichst niedrigem Niveau reicht also in der aktuellen Diskussion nicht aus. **Red.**

Sepa

Besseres Umfeld für die Interchange

Sechs große europäische Banken haben sich mittlerweile der Mastercard-Klage gegen den Entscheid der EU-Kommission in Sachen Interchange angeschlossen, die Ende des Jahres vor Gericht kommen soll. Die Kartenorganisation sieht dies als Bestätigung dafür, dass die Emittenten die

Bemühungen durchaus zu schätzen wissen, im Interesse der gesamten Branche eine Grundsatzklärung der Interchange-Frage zu erreichen, anstatt sich von einer temporär befristeten Einigung mit der Kommission zur nächsten zu hangeln.

Ein Gutes kann Ehmke dabei der Finanzkrise abgewinnen: Die Position der Kreditwirtschaft, die beim Sepa-Zahlungsverkehr – sei er nun Lastschrift- oder kartenbasiert – auf einem auskömmlichen Geschäftsmodell besteht, hat sich verbessert. Denn solange Banken mit öffentlichen Geldern unterstützt werden müssen oder verstaatlicht werden, kann die Politik kein Interesse daran haben, dass die Kreditwirtschaft im Zahlungsverkehr Geld verliert. Der Zeitpunkt, Sepa mit Gewalt durchzusetzen, sei also denkbar ungünstig. Und der anstehende Wechsel bei der Kommission könne einen Richtungswechsel in dieser Frage sicher erleichtern.

Unmittelbare Auswirkungen haben dürfte dies freilich eher auf die Diskussionen um das Interbankengentgelt bei der Sepa-Lastschrift. Und doch sind Rückwirkungen auf das Verfahren vor dem europäischen Gerichtshof in Sachen Karten-Interchange wahrscheinlich. Wenn auch die Richter nicht von politischen Überlegungen getrieben sind, werden doch die aktuellen Entwicklungen in ihre Gesamtbeurteilung der Frage mit einfließen. Und eine möglicherweise bis dahin weniger harte Grundhaltung der Kommission kann dann der Sache der Banken nur gut tun. Ob dies auch für den jetzt gefundenen Kompromiss gilt, ist eine andere Frage. **sb**

Firmenkarten

Airplus: Neukunden durch die Krise

Wenn Unternehmen in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten Geschäftsreisen einschränken, kann das an einem Spezialanbieter für die Abrechnung von Geschäftsreiseumsätzen nicht spurlos vor-

übergehen. Konnte die Lufthansa Airplus Servicekarten GmbH, Neu-Isenburg, im Geschäftsjahr 2008 noch das Abrechnungsvolumen um 14 Prozent auf 18,1 Milliarden Euro steigern, so macht sich seit Oktober der drastische Sparkurs der Unternehmen bemerkbar: Allein im Januar und Februar dieses Jahres gingen die Abrechnungsumsätze mit Flugtickets um 30 Prozent zurück.

Patrick W. Diemer, Geschäftsführer der Airplus, kann der Lage gleichwohl Positives abgewinnen und sieht sein Haus trotz der Rezession gut aufgestellt. Denn wenn Sparen angesagt ist, gewinnt auch das Travel Management für die Unternehmen an Bedeutung. Einer Airplus-Befragung vom März 2009 zufolge rechnen 49 Prozent der europäischen Travel-Manager mit einer Verschärfung ihrer Reise-richtlinien. Dies bestätigt: Die Wirtschaftskrise bietet Airplus gute Voraussetzungen für die Gewinnung von Neukunden beziehungsweise die Intensivierung des Geschäfts mit Bestandskunden. Zu etwa 40 Prozent sollen sich die Geschäftsrückgänge dadurch kompensieren lassen.

Ansätze für die Intensivierung des Geschäfts mit Bestandskunden bietet zum Beispiel die Organisation von Meetings. Hier wird bei deutschen Kunden ein sprunghafter Anstieg der Nachfrage verzeichnet. Auch das Geschäft mit kleinen und mittelständischen Kunden, bei denen das Geschäftsreisemanagement noch weniger weit verbreitet ist, bietet unverändert Potenzial. 2008 hat Airplus in diesem Segment 600 neue Verträge abgeschlossen. Insgesamt ist das Feld für die Neukundengewinnung in Deutschland aber eher begrenzt. Bei einem Marktanteil von 67 Prozent ist die Sättigungsgrenze nahe.

Dies sieht in ausländischen Märkten anders aus. So können in Großbritannien mit dem Launch der eigenemittierten Corporate Card Neukunden gewonnen werden, und in China ist Airplus in Kooperation mit Air China sogar als erster Anbieter einer Reisestellenkarte auf dem Markt. **Red.**

Easy Credit Card

Kartenkredit mit Erziehungseffekt

Mit der Einführung der Easy Credit Card hat die Team-Bank eigenen Angaben zufolge die Kreditkarte neu erfunden. Die Karte ist zunächst einmal eine ganz normale Visa-Karte, mit der der Kunde seine alltäglichen Ausgaben in gewohnter Weise per Bankeinzug vom Girokonto bezahlen kann. Alles, was über dieses alltägliche Niveau hinausgeht, kann jedoch in einen Ratenkredit umgewandelt werden.

Wie hoch der Rahmen dessen sein soll, was im Charge-Card-Verfahren monatlich vom Girokonto abgebucht wird, kann der Kunde selbst bestimmen. Wird dieser sogenannte „Umwandlungswert“ überschritten, dann wird in dem betreffenden Monat der gesamte Betrag automatisch in einen Ratenkredit umgewandelt. Der Kredit muss aber gleichwohl nicht in Anspruch genommen werden: Durch aktive Überweisung des Kunden ist die Tilgung der vollen Monatsabrechnung jederzeit möglich. Gleiches gilt für Sondertilgungen, die bis zu einer Höhe von 1 000 Euro kostenlos sind.

Nach Ablauf der Karte wird nicht automatisch eine Folgekarte ausgestellt, sondern der Bonitätsprüfungsprozess muss erneut durchlaufen werden. Im Gegensatz zu herkömmlichen Revolving-Credit-Karten soll damit sichergestellt werden, dass der jeweils gewährte Kreditrahmen mit der Entwicklung der persönlichen Situation der Kunden Schritt hält.

Weniger einleuchtend ist freilich eine andere Maßnahme. Wird der Kredit in Anspruch genommen, reduziert sich das bonitätsabhängige Limit um den betreffenden Betrag. Auch nach Tilgung des Kredits bleibt es also für den Rest der dreijährigen Laufzeit bei dem geringeren Kreditrahmen. Inwieweit auch dies vor Überschuldung schützen soll, erklärt die Bank nicht wirklich überzeugend. Am ehesten lässt sich die Klausel vermutlich als erzie-

herische Maßnahme verstehen: Der Kunde soll sich nicht daran gewöhnen, dauerhaft auf Pump zu leben. **sb**

Miles & More

Meilenkauf: ein E-Geld-Geschäft?

Zum Kundenservice von Bonusprogrammen, bei denen Bonuspunkte gegen Prämien getauscht werden können, gehört es, den Erwerb von Prämien gegen Zuzahlung anzubieten, sofern der Punktestand für die Wunschprämie nicht reicht. Dabei gibt es

bisher unterschiedliche Strategien: Payback etwa ermöglicht die Zuzahlung direkt bei der Prämienbestellung, Lufthansa Miles & More bietet zunächst den Kauf von Meilen an, sodass dann die Prämie allein mit Meilen bezahlt werden kann.

Damit könnte jedoch bald Schluss sein, wenn nämlich die europäische E-Geld-Richtlinie in deutsches Recht umgesetzt wird. Bonussysteme an sich werden davon zwar nicht berührt – doch nur so lange, wie sie nicht käuflich erworben werden. Sobald „echtes“ Geld in das System hineinfließt, würde also auch Miles & More als E-Geld-System erfasst. Damit könnte

sich für die Lufthansa künftig die Frage stellen, ob sich der Erwerb einer E-Geld-Lizenz mit den damit verbundenen Anforderungen lohnt. Oder der Meilenkauf müsste abgeschafft und bei nicht ausreichendem Meilenstand die Zuzahlung etwa per Kreditkarte angeboten werden. **Red.**

Gefunden

Bargeldlos für immer?

Um die vor einigen Jahren immer wieder einmal abgegebenen Prognosen, wann die bargeldlose Gesellschaft wirklich Realität wird, ist es still geworden. Dass die Karte auf absehbare Zeit mit dem Bargeld als wichtigstem Wettbewerber zu leben hat, gilt inzwischen auch in der Kartenbranche als ausgemacht. So viel Realismus muss sein. Dennoch gibt es immer wieder einmal Tests, inwieweit sich heute tatsächlich ohne Bargeld auskommen lässt.

Einer dieser Tests ist im März in die Verlängerung gegangen. James Allan, ein 25-Jähriger Brite, hatte aufgrund einer Wette ein Jahr lang bargeldfrei gelebt und dabei primär auf das kontaktlose Zahlen mit seiner Visa-Karte gesetzt. Das Experiment war erfolgreich. Kontaktlos ging es dabei nicht immer, mit PIN aber anscheinend doch so gut, dass der junge Mann das bargeldlose Leben für ein weiteres Jahr fortsetzen will und geneigt ist, für sich persönlich die Rückkehr zu Banknoten und Münzen gänzlich auszuschließen.

Nicht zu vergessen ist dabei jedoch: James Allan lebt in London – und damit in einem Ballungsraum, in dem sowohl die Kartenakzeptanz allgemein als auch die Verbreitung innovativer Technologien wie das kontaktlose Zahlen besonders verbreitet sind. Ein wirklicher Gradmesser für die Machbarkeit eines völlig bargeldlosen Lebens bräuchte indessen andere Rahmenbedingungen – in einem weniger kartenaffinen Markt als gerade Großbritannien und vor allem im ländlichen Raum. **Red.**