



PAYSYS REPORT

Ausgabe 8-9 – Dezember 2021

In dieser Ausgabe:

1. Regulieren oder nicht regulieren: Big Tech und Bankenregulierung
 2. Card Scheme Fees: Weiterhin ein Stolperstein
Appendix: Zunahme der Card Scheme Fees in Deutschland gemäß CMSPI
 3. Amazon UK bremst Visa aus: Big Tech versus Big Scheme
-

Inhalt

1. Regulieren oder nicht regulieren: Big Tech und Bankenregulierung. Die Bankenaufsichtsbehörden machen sich zunehmend Gedanken über die Folgen der Präsenz von Big Tech auf den Finanzmärkten, insbesondere im Zahlungsverkehr. Bislang haben sie noch keine konkreten Regulierungsmaßnahmen ergriffen, aber vor kurzem haben die Europäische Bankenaufsichtsbehörde (EBA) sowie einige Ökonomen der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) - die eine wichtige Rolle bei der internationalen Koordinierung von Bankvorschriften spielt - ihre Ansichten veröffentlicht. Bislang gibt es nur wenige konkrete Vorschläge, aber es scheint klar zu sein, dass die Regulierer besorgt sind und dass sie der Meinung sind, dass die Finanzaufsichtsbehörden an der Regulierung von Big Tech beteiligt werden sollten. Was jedoch den Zahlungsverkehr betrifft, so scheinen Big Tech-Unternehmen mehr oder weniger technische Dienstleister zu sein. Es stellt sich also die Frage, ob Big Tech der Finanzregulierung unterworfen werden sollte und wenn ja, mit welchen Instrumenten. Traditionelle Bestimmungen wie Kapitalanforderungen scheinen jedenfalls nicht sinnvoll zu sein.

2. Card Scheme Fees: Weiterhin ein Stolperstein. Die seit der Interchange Fee Regulation (2015) gestiegenen Card Scheme Fees, die von Mastercard und Visa in Europa den Acquirern in Rechnung gestellt werden, sind weiterhin Anlass für Beschwerden der kartenakzeptierenden Händler und deren Lobbyverbände. Die EU-Kommission beobachtet die Entwicklung. Die von unterschiedlicher Seite präsentierten Daten sind allerdings widersprüchlich und zum Teil inkonsistent.

Appendix: Zunahme der Card Scheme Fees in Deutschland gemäß CMSPI

3. Amazon UK bremst Visa aus: Big Tech versus Big Scheme. Amazon UK hat vor wenigen Wochen den Boykott von Visa Kreditkarten ab Mitte Januar 2022 verkündet. Als Grund werden die hohen Gebühren genannt, die Visa für diese Kartentransaktionen in Rechnung stellt. Es gibt vermutlich mehrere Gründe für diese Entscheidung. Außerdem stellt sich die Frage, ob man dieses Problem nicht eleganter hätte lösen können.

Regulieren oder nicht regulieren: Big Tech und Bankenregulierung

(mk) Big Tech kann sich nicht über mangelnde politische Aufmerksamkeit beklagen. Die Kartellbehörden untersuchen Geschäftsmodelle und Marktverhalten, die Verbraucherschutzbehörden wollen mehr Mitspracherecht für die Verbraucher, und auch das Finanzamt hat Interesse gezeigt.¹

Als nächstes sind die Bankaufsichtsbehörden an der Reihe, die zunehmend über die Folgen der Präsenz von Big Tech auf den Finanzmärkten, insbesondere im Zahlungsverkehr, nachdenken.

Auf europäischer Ebene hat die Europäische Bankenaufsichtsbehörde (EBA) einen *"Report on the use of digital platforms in the EU banking and payments sectors"*² veröffentlicht, und die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) hat einen Artikel über die *"Regulating big techs in finance"* veröffentlicht.³

Bei letzterem handelt es sich lediglich um einen Artikel, der im BIZ-Bulletin veröffentlicht wurde (normalerweise ein Vehikel für Forschungsergebnisse), aber die Autorengruppe besteht aus hochrangigen Führungskräften, darunter der Generaldirektor Agustín Carstens.

Die BIZ, die oft als "Club der Zentralbanker" bezeichnet wird, ist eine wichtige Institution, wenn es um die internationale Koordinierung der Bankenaufsicht geht. Daher verdient diese - zugegebenermaßen recht kurze - Veröffentlichung einige Aufmerksamkeit.

Die EBA erkennt die wachsende Bedeutung von Big Tech auf den Finanzmärkten an:

"the reliance of financial institutions on digital platforms for the marketing and distribution of financial services is creating new forms of financial, operational, and reputational interdependencies within the EU's banking and payments sector." (executive summary)

Sie schlägt jedoch vorerst keine konkreten regulatorischen Schritte vor. Vielmehr sollen weitere Untersuchungen und Analysen durchgeführt werden. Sie sieht einen Mangel an Verständnis für plattformbasierte Geschäftsmodelle und wünscht sich eine *"more comprehensive and robust monitoring"*.

Ein besonderes Problem, das von der EBA hervorgehoben wird, ist die Unterscheidung zwischen inländischen und grenzüberschreitenden Transaktionen.

Diese Unterscheidung ist wichtig, weil *"divergences in consumer protection and conduct of business requirements at the national level which may pose potential impediments to the scaling of services cross-border using digital platforms and other innovative technologies."*

Daher fordert die EBA die EU-Kommission auf, die Angelegenheit zu klären. Das ist nicht sehr viel, aber die EBA weist darauf hin, dass in einem Bericht, den sie gemeinsam mit anderen Aufsichtsbehörden als Reaktion auf den Call for Advice der EU-Kommission zum digitalen Finanzwesen⁴ erstellt, möglicherweise noch mehr kommen wird.

Die BIZ-Autoren betonen, dass der Zugang zu den Daten ihres großen Kundenstamms Big Tech helfen könnte, sehr schnell eine substantielle Präsenz im Finanzsektor aufzubauen (S. 3).

Als Akteur auf den Finanzmärkten kann Big Tech *"within the traditional scope of central banks and financial regulators"* (S. 3) betrachtet werden.

Außerdem betonen die Autoren, dass Marktmacht auch ein Problem sein kann. Im Prinzip sollte Marktmacht durch die Wettbewerbspolitik bekämpft werden. Sie sehen aber auch das mögliche Entstehen von marktbeherrschenden Plattformen als ein *"key concern for the central bank."* (S. 4).

Daher kommen die Autoren zu dem Schluss, dass Big Tech eine besondere Herausforderung darstellt, weil *“traditional demarcations that separate the roles of financial regulators from those of competition authorities and data privacy regulators may become blurred”* (S. 4).

Auf der Grundlage dieser Diagnose schlagen die Autoren vor, dass eine stärkere Zusammenarbeit zwischen den Regulierungsbehörden erforderlich sein könnte, insbesondere zwischen den Zentralbanken/Bankaufsichtsbehörden, den Wettbewerbsbehörden und den Datenschutzaufsichtsbehörden.

Was den Regulierungsansatz betrifft, so unterscheiden die Autoren zwischen einem *“activities-based”* und einem *“entity-based”* Ansatz. Im Zahlungsverkehrssektor basiert die Regulierung in der Regel auf dem tätigkeitsbasierten Ansatz. In der EU beispielsweise benötigt ein Unternehmen eine Lizenz als Kreditinstitut, Zahlungsinstitut oder E-Geld-Institut, um Zahlungsdienste anbieten zu können.

Die BIZ-Autoren argumentieren, dass im Hinblick auf Big Tech ein unternehmensbezogener Ansatz notwendig sein könnte, um die tätigkeitsbezogenen Anforderungen zu ergänzen.

Nach Ansicht der Autoren ist das Kernproblem für die Zentralbanken die *“potential systemic relevance of big techs”*. Insbesondere sind sie besorgt, dass Big Tech-Unternehmen systemrelevante Zahlungsdienste auf globaler Ebene anbieten könnten. Für solche systemrelevanten Unternehmen sehen sie die Notwendigkeit, die *“operational resilience”* (Resilienz) zu gewährleisten.

Auf nationaler Ebene gibt es oft einen besonderen Rahmen für die Überwachung von Zahlungssystemen, die als systemisch wichtig eingestuft werden. Da es jedoch keinen solchen Rahmen auf globaler Ebene gibt, sehen die Autoren die Notwendigkeit einer internationalen Koordination der Regulierungsaktivitäten in diesem Bereich.

Als Beispiel für mögliche Regulierungsmaßnahmen führen die BIZ-Autoren die Regulierung von Finanzholdinggesellschaften (FHC) in China an. Die FHCs unterliegen Kapitalanforderungen, einem Kapitalauffüllungsmechanismus und Bail-in-Maßnahmen.

Unser Kommentar:

Es gibt gute Gründe, warum Zentralbanken und Bankenaufsichtsbehörden Big Tech ins Visier nehmen. Big Tech ist auf den Finanzmärkten aktiv, und die Bedeutung dieser Aktivitäten wird im Laufe der Zeit wahrscheinlich noch zunehmen.

Aber die Finanzmärkte sind ein weites Feld, und die angebotenen Dienstleistungen sind recht unterschiedlich. Nehmen wir die bekannten Vorstöße von Apple und Alphabet in den Zahlungsverkehr: Apple Pay und Google Pay.

Sie bieten Betriebssysteme für Mobiltelefone (im Falle von Apple auch das Telefon selbst), Schnittstellen für die Kommunikation zwischen Telefon und Endgerät und spezielle Software ("Apps") an.

Das Wichtigste ist jedoch, dass sie Kundenbeziehungen unterhalten und in der Lage sind, ihre Kunden zu authentifizieren. Wenn eine Bank einen Token erhält, der an eine bestimmte Karte und ein bestimmtes Smartphone gebunden ist, kann sie sich darauf verlassen, dass Apple oder Google einen hinreichend sicheren und bequemen Authentifizierungsmechanismus (biometrischer Code oder Passwort) implementiert haben. Dies ist der wesentliche Teil der Dienstleistung, die sie erbringen.

Und genau dafür werden sie bezahlt. Apple erhält eine finanzielle Belohnung. Alphabet wird in Naturalien (mit Daten) bezahlt. Wichtig ist, dass der Zahlungsfluss komplett an ihnen vorbeigeht.

Apple erhält eine finanzielle Belohnung

Alphabet wird in Naturalien (mit Daten) bezahlt.

Bei "Karten"-Zahlungen bezahlt der Kartenaussteller (in der Regel eine Bank) den Acquirer, und der Acquirer bezahlt den Händler. Der Kartenaussteller wiederum holt sich das Geld vom Zahler zurück.

Im Gegensatz zu den traditionellen Zahlungsdienstleistern sind diese neuen Dienstleister also nicht in den Geldfluss involviert, halten keine Kundengelder und können den Geldfluss nicht kontrollieren. Das Geschäftsmodell basiert nicht auf Finanzmitteln, sondern auf dem Zugang zu Kunden und deren Daten.

Was die Solidität des Zahlungsverkehrssystems angeht, scheinen daher regulatorische Instrumente wie Eigenkapitalanforderungen von untergeordneter Bedeutung zu sein. Entscheidend sind vor allem die Sicherheit des Authentifizierungsmechanismus sowie die Sicherheit von und der Zugang zu sensiblen Daten.

Wenn also Big Tech von den Finanzaufsichtsbehörden reguliert werden sollte, warum dann nicht auch „Big Telecom“?

In der PSD2 finden sich bereits erste Versuche, den Blickwinkel der Aufsichtsbehörden auf Daten zu erweitern (z.B. "Open Banking", Kontoinformationsdienste). Darüber hinaus regelt die PSD2 auch die Authentifizierung, ein hochtechnisches Thema, das sich als erstaunlich komplex erwies.

Die europäischen Gesetzgeber hielten die starke Kundenauthentifizierung (Strong Customer Authentication, SCA) für eine gute Idee, wollten sich aber nicht mit Details herumschlagen. Also beauftragten sie die EBA, sich um die Details zu kümmern, d.h. technische Regulierungsstandards (RTS) zu definieren.

Für alle, die mit dem Thema nicht vertraut sind, ist es vielleicht interessant, die *"Summary of responses to the consultation and the EBA's analysis"* zu überfliegen, die 301 Antworten von Interessengruppen und die entsprechenden Antworten der EBA enthält.⁵

Die Auseinandersetzung mit detaillierten technischen Details ist für die Bankenaufsichtsbehörden sicherlich kein "Heimspiel". Sollten sich die Regulierungsbehörden dennoch in diese Richtung bewegen, würden sie sich sofort die Frage stellen, "warum nur Big Tech?".

Für das Funktionieren des elektronischen Zahlungsverkehrs ist die Telekommunikation ebenso wichtig. Eine störungsanfällige Telekommunikation würde auch die Solidität des Zahlungssystems gefährden. Wenn also Big Tech von den Finanzaufsichtsbehörden reguliert werden sollte, warum dann nicht auch „Big Telecom“?

Abschließend noch ein Wort der Warnung. Regulierung kann oft eher eine Ursache für Sicherheitsprobleme sein als eine Lösung. Wie Bruce Schneier, ein bekannter IT-Sicherheitsexperte, einmal schrieb: *"complexity is the worst enemy of security"*.⁶

Im Banken- und Zahlungsverkehrsbereich hat das Geflecht unzähliger und oft sehr detaillierter (und nicht immer kohärenter) Vorschriften zu einer derartigen Komplexität geführt, dass sogar die Aufsichtsbehörden selbst manchmal nicht mehr zu wissen scheinen, was die Regeln sind. Vielleicht ist es an der Zeit, die Zahl der Vorschriften zu verringern, bevor neue eingeführt werden.

Card Scheme Fees: Weiterhin ein Stolperstein

(hg) Seit der EU-Regulierung der Interchange Fees (IFR - 2015) führt der Anstieg der sogenannten Card Scheme Fees (CSF) der internationalen Card Schemes Mastercard und Visa zu einem erhöhten Blutdruck auf der Akzeptanzseite des Card Business (Händler & Acquirer) und zu Sorgenfalten bei den Regulatoren.

Auf der Seite der Issuer, die ebenfalls Scheme Fees an die Kartenorganisationen zahlen müssen, gibt es bislang keinen Beschwerden. Der Verdacht liegt nahe, dass die Schemes vorwiegend auf der Acquirer-Seite die Preise angezogen haben. Manche Händlerorganisationen vermuten eine Umgehung der IFR durch die Card Schemes.

Eine Umgehung läge de facto allerdings nur vor, wenn mittels Scheme Fees die durch die IFR bewirkte Re-Allokation der Systemkosten von der Acquirer- zu der Issuer-Seite (und damit indirekt von dem Zahlungsempfänger zum Zahler) entgegengewirkt wird. Dafür gibt es aber bislang keine Anzeichen.

Händlerorganisationen, wie z. B. EuroCommerce fordern trotzdem ein Eingreifen der Kommission. Das Fazit von EuroCommerce lautet:

*„the large international card schemes have meanwhile raised the fees not regulated to such an extent that all benefits to consumers and merchants have now disappeared. We are therefore asking the Commission urgently to look at action to restore the balance originally achieved by the regulation“.*⁷

Denkbar, aber schwierig wäre eine Einbeziehung der Scheme Fees in die IFR. Die Kommission beabsichtigt aber auf absehbare Zeit keine neue Auflage der IFR. Ein Grund für einen Eingriff könnte demnach nur wettbewerbspolitisch der Missbrauch der Marktmacht von Mastercard und Visa sein.

Die Beschwerden der Händlerorganisationen stoßen offensichtlich auf offene Ohren der Kommission. EU-Kommissarin Mairead McGuinness (Financial Services, Financial Stability and Capital Markets Union) zeigte als Rednerin im einem EuroCommerce Policy Talk am 29. Juni 2021 Verständnis für die Beschwerden.

Die Kommissarin sagte außerdem: *„DG Competition services are currently looking into these fees in the context of monitoring the Interchange Fee Regulation.“*⁸

Unser Kommentar:

Wir hatten das Thema Card Scheme Fees (CSF) und Umgehung der IFR bereits in unserem PaySys Report Ausgabe 8 (2019) analysiert.

Unsere wichtigsten Erkenntnisse zur vermeintlichen Umgehung:

- Die IFR verzichtet auf eine Legaldefinition der CSF. Aufgrund der geforderten Trennung von System-

und Abwicklungseinheiten (Art. 7 IFR) kann der rechtlich relevante Begriff „CSF“ jedoch keine Entgelte für die von den jeweiligen Schemes angebotenen Processingdienstleistungen umfassen

- Aufgrund der ausschließlichen Fokussierung des IFR (Art. 5) auf die Position "Nettovergütung" des Emittenten (ohne Berücksichtigung des Acqui-

riers) als Umgehungskriterium bietet die IFR reichlich Spielraum für rechtlich zulässige „Umgehungen“ durch die Schemes.

Unsere damalige Marktanalyse zeigte unter anderem, dass die Scheme Fees (einschließlich der Processing Fees) in Europa seit der IFR gestiegen sind und generell bei Mastercard höher sind als bei Visa.

Es sah jedoch so aus, als ob Visa aufholen würde. Die Finanzdaten von Visa Europe zeigten fast eine Verdoppelung der Betriebseinnahmen (einschließlich Scheme Fees und Processing Fees) in Prozent der Kartenausgaben (einschließlich ATM-Transaktionen) von 0,07% (2016) auf 0,13% (2018).

In der Zwischenzeit hat sich die Datenlage zu den Scheme Fees etwas verbessert. Im Folgenden werden wir einige neue Datenquellen diskutieren.

EY/CE-Studie (2020)

In der von der EU-Kommission in Auftrag gegebenen Studie *"on the application of the IFR"* (2020⁹) haben sich die Analysten von EY/CE eingehend mit den CSF beschäftigt, die den Kartenherausgebern und Acquirern in Rechnung gestellt wurden.

Das Ergebnis: Im Zeitraum 2015-2017 (vor und nach der IFR) sind die CSF auf beiden Seiten des Marktes um fast 1 Basispunkt (0,01%) gestiegen.

Ein klassisches Beispiel von unbeabsichtigten Fake News

Auf der Grundlage des Kartenvolumens von 2015 führte dieser Anstieg zu zusätzlichen jährlichen CSF-Zahlungen in Höhe von 272 Mio. EUR für Emittenten und 275 Mio. EUR für Acquirer.

Dabei dürfte es sich um "echte" Scheme Fees (ohne Processing Fees) handeln, die im Durchschnitt für alle

Kartentypen und Schemes (national und international) in der EU-28 zusätzlich gezahlt werden müssten.

Auf der Grundlage dieser Ergebnisse stellte die Kommission in ihrem IFR-Überprüfungsbericht vom 29. Juni 2020 fest:

*"Scheme fees, which are not within the scope of the IFR, appear to have increased to a limited extent, in particular those imposed by international card schemes, while domestic scheme fees remained low and stable. Developments in scheme fees after 2018, the impact of rebates and incentives and the acquiring market will however require further monitoring."*¹⁰

EuroCommerce Bericht (Feb. 2020)

Der Grund für die weitere Überwachung der CSF durch die Kommission war der Input von EuroCommerce im Februar 2020, der sich insbesondere auf Berichte steigender CSF bezog, die den Acquirern in Rechnung gestellt und an Händler im Vereinigten Königreich und in Deutschland weitergeleitet wurden. Die hier genannten Daten sind keineswegs repräsentativ und bieten höchstens „anecdotal evidence“.

EuroCommerce bezieht sich z. B. für Deutschland auf Daten, die EHI Retail Institute veröffentlicht hat.¹¹ Diese Urquelle enthält die durchschnittlichen CSF für Visa und Mastercard für die Periode 2015-2018, die einem **einzigen Handelsunternehmen** nur für card-present Transaktionen von seinem Acquirer in Rechnung gestellt wurden.

In dieser Periode verdoppelten sich für dieses Unternehmen die CSF z. B. von Mastercard von 0,12% (2015) auf 0,24% (2018). Diese Daten werden nun von EuroCommerce als *„reported acquirer scheme fees in Germany“* übernommen mit Verweis auf eine *„regular study of card-based payment systems in retail“* der EHI (S. 42). Wichtige Hinweise (Daten eines einzigen Händlers, nur card-present Umsätze) fehlen.

Die Kommission übernimmt als nächste in der Kette diese EuroCommerce-Daten in ihrem IFR Review Report Endbericht als *„Acquirer scheme fees in Germany as reported by the German Retail Industry Institute“* (Abb. 9, S. 27).

Mit Verweis auf diese Daten kommt die Kommission dann zur Schlussfolgerung *„Certain evidence from merchants indicates that savings are partly eroded by increases in scheme fees“* (S. 6).

Ein klassisches Beispiel von unbeabsichtigten Fake News, entstanden durch Weitergabe unvollständiger Daten, die aus dem Kontext gerissen sind.

Die Zahlen eines einzigen Händlers können nicht repräsentativ sein, denn die CSF (incl. Processing Fees) hängen von einer Vielzahl händlerindividueller Gegebenheiten ab (Acquirer, Kartentypen-Mix, card-present-Anteil, Processing-Parameter usw.).

Übrigens, es ist immer sinnvoll, Marktdaten, die durch Lobbyorganisationen kolportiert werden, kritisch zu hinterfragen. Dazu später mehr.

PSR: Interim Report (Sept. 2020)

Die englische Aufsichtsbehörde Payment Systems Regulator (PSR) hat den englischen Acquiringmarkt

ausführlich unter die Lupe genommen. Ein Schwerpunkt dieser Untersuchung ist die Auswirkung der IFR und die Weitergabe der IF-Senkungen an die Händler.

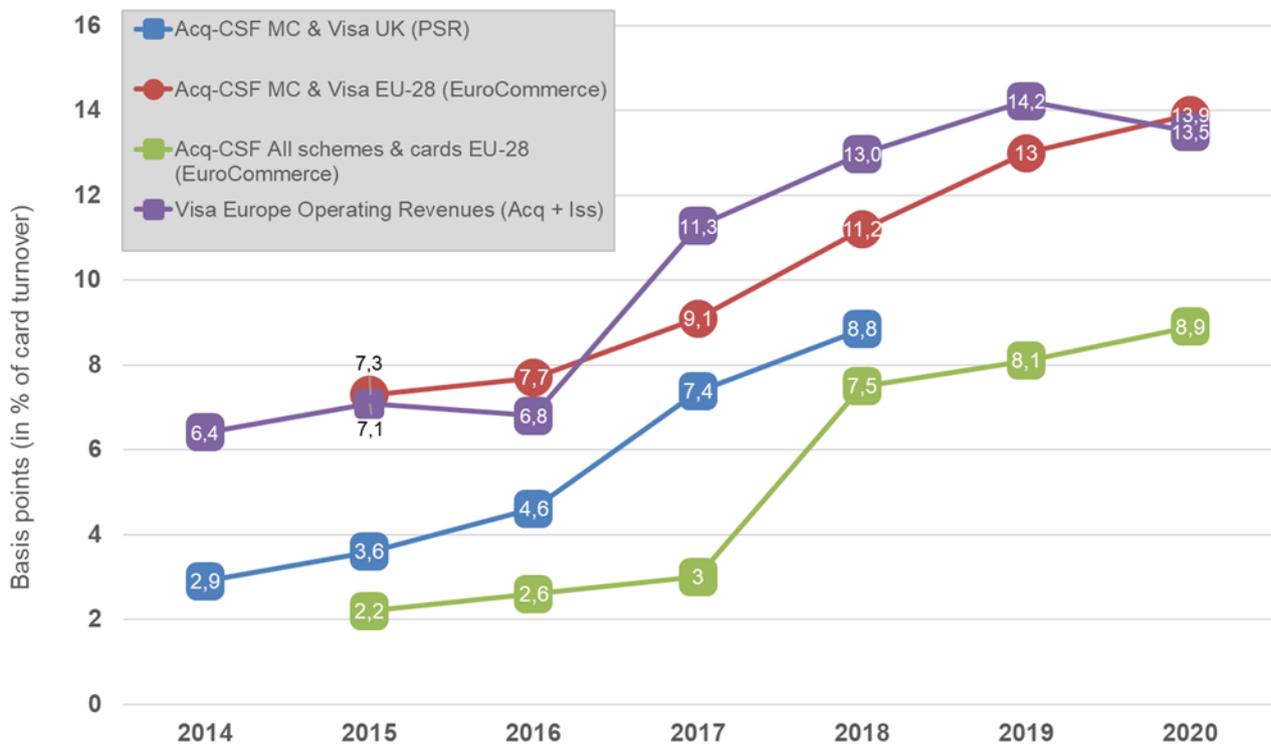
Ein nicht überraschendes Ergebnis ist, dass im SME-Segment, in dem in der Regel für die Kartenakzeptanz „blended“ Händlergebühren vereinbart werden (statt IF++ Entgeltvereinbarungen), die IF-Einsparungen nicht oder nur in einem geringen Umfang weitergegeben wurden. Vor kurzem (November 2021) wurde nun der Endbericht veröffentlicht.¹³

In dieser Analyse hat der PSR auch die Entwicklung der CSF (inkl. Fees der Schemes für Processing) von Mastercard und Visa auf Basis des Dateninputs von 14 Acquirern untersucht. Die Ergebnisse, die bereits in dem Interim-Report im September 2020 veröffentlicht wurden, sind:

Abb 1. Verfügbare Daten zu Acquirer Card Scheme Fees

(inkl. Processing Fees) in EU und UK in % der Kartenumsatzes (exkl. ATM);

Ausnahme: Operating Revenues von Visa Europe (inkl. Issuer Scheme Fees; Bezugsgröße: POS- und ATM-Zahlungen);



Quellen: PSR (2021), EuroCommerce (12/2020) und Visa Europe (Annual Report 2020)

Preiserhöhungen und neue Gebührenarten sind wohl in UK die wichtigsten Treiber.

Die Hochrechnung der Zusatzkosten für Deutschland ist nicht plausibel.

- In der Periode 2014-2018 gab es eine erhebliche Steigerung der CSF von Mastercard und Visa. Gemessen an dem Dateninput der 5 größten Acquirer stiegen die CSF als gewichteter Durchschnitt beider Schemes von ca. 2,9 auf 8,8 Basispunkte (in % des Wertes der Kartentransaktionen)¹⁴. Siehe Graphik.
- Ohne Berücksichtigung der Processing Fees beider Schemes, haben sich die „echten“ CSF (im Sinne von Fees für Scheme Dienstleistungen) in dieser Periode gemäß der PSR-Schätzung verdoppelt.
- PSR differenziert in seinem Bericht zwar nach Mastercard und Visa, die Zahlen werden jedoch angeblich aus Vertraulichkeitsgründen¹⁵ jeweils „geschwärzt“ (eine kleine Schere zeigt das Datenloch).
- Die Erhöhung der CSF (in % des Transaktionswertes) kann theoretisch durch mehrere Parameter ausgelöst werden, wie z. B. Preiserhöhungen, neue Gebühren, Substitution von niedrig bepreisten (card-present) zu höher bepreisten Transaktionen (card-not-present), Senkung des Durchschnittsbons (ATV) usw. Dazu stellt PSR fest: „A substantial portion of these increases are not explained by changes in the volume, value or mix of transactions.“ (S. 86). Deutlicher gesagt: Preiserhöhungen und neue Gebührenarten sind wohl in dem UK die wichtigsten Treiber für die beobachtete Erhöhung der CSF in der Zeit zwischen 2014-2018.

CMSPI & Zephyre (Dezember 2020)

Eine vom EuroCommerce beauftragte „Scheme Fee Study“ der Unternehmensberatungen CMSPI und Zephyre, die im Dezember 2020 veröffentlicht wurde¹⁶, soll die Aussage des Verbandes „Benefit of Interchange Fee Regulation now nullified by fee increases“ mit neuen Zahlen für die EU-28 ab 2018 untermauern.

Die Untersuchung knüpft gezielt an die oben genannten Ergebnisse der für die Europäische Kommission erstellten Studie von EY/CE an, die auf CSF-Daten bis 2017 basiert.

Die Studie kommt zum Ergebnis, dass die den Acquirern belasteten CSF-Erhöhen der Schemes Mastercard und Visa in der Periode 2015-2020 jährlich zu einer Mehrbelastung für Händler in der EU in Höhe von 1,46 Mrd. Euro geführt haben.

Basis für diese Berechnung ist das geschätzte EU-Kartenvolumen beider Schemes des Jahres 2019 auf der Issuing-Seite.¹⁸

Die Aussage „additional annual costs since 2015 to merchant accepting cards of €1.46bn“¹⁹ ist missverständlich und wurde in der Presse demnach auch vielfach falsch reflektiert. Es handelt sich nicht um die zusätzlichen Kosten, die seit 2015 jährlich für Händler entstanden sind. Es handelt sich auch nicht um die zusätzlichen Kosten, die in der Post-IFR-Periode 2015-2020 insgesamt entstanden sind.²⁰

Die 1,46 Mrd. Euro beziehen sich auf die Differenz zwischen dem durchschnittlichen und gewichteten CSF-Level von 2015 (ca. 7,3 bp) und dem von 2020 (ca. 13,9 bp) multipliziert mit dem Kartenzahlungsvolumen beider Schemes des Jahres 2019 (ca. 2,27 Mrd. €). Siehe auch Graphik. Eine rein fiktive Zahl, denn diese Mehrkosten waren in keinem Jahr in dieser Höhe rechnerisch existent.

Eine weitere Ungenauigkeit ist die Aussage von EuroCommerce, dass es sich um Mehrkosten für die Händler handelt. Bei den CSF handelt es sich um zusätzliche Kosten, die im jeweiligen Scheme den lizenzierten Acquirern in Rechnung gestellt werden. Die stillschweigende Annahme, dass sämtliche Acquirer diese Mehrkosten 100% auf ihre Händler abwälzen konnten, ist zumindest fragwürdig für die Händler mit „blended fee“-Verträgen.

Damit die Ergebnisse vergleichbar sind mit den bisherigen Ergebnissen der EY/CE-Studie für die Periode 2015-2017 werden die oben genannten Kosten (1,46 Mrd. €) in zwei Zeitperioden aufgeteilt:

- 2015-2017 (Inside Review Period): 400 Mio. €²¹
- 2018-2020 (Outside Review Period): €1,060 Mio. €

Tabelle 1: Unterschiedliche Definitionen der CSF

Acquirer Card Scheme Fees	EY/CE (2020)	EuroCommerce (2020)
Zusätzliche Kosten (2015-2017) p.a.	275 Mio. €	400 Mio. €
Kartenzahlungsvolumen als Multiplikator	Jahr 2015	Jahr 2019
Welche Karten?	Konsumentendebit- und Kreditkarten	Sämtliche Karten (inkl. Firmenkarten)
Welche Schemes?	Sämtliche Schemes (inkl. inländischer Schemes)	Mastercard & Visa
Scheme processing fees	exkludiert ¹⁶	inkludiert
Datenquelle	Acquirer	Händler

Die Autoren dieser CSF-Berechnungen (CMSPI) stellen nun ihr Ergebnis für die Periode 2015-2017 (400 Mio. €) dem Ergebnis von EY/CE (280 Mio. €) gegenüber.

Sie erklären die Differenz (120 Mio. €) durch Nutzung unterschiedlicher Kartenzahlungsvolumina als jeweiliger Multiplikator des gestiegenen Fee-Levels (EY/CE: 2015; CMSPI: 2019).

Unerwähnt bleibt allerdings die Tatsache, dass man bezüglich der inhaltlichen Definition der CSF an dieser Stelle Äpfel mit Birnen vergleicht. Siehe Tabelle 1. Der Vergleich hinkt demnach.

Zusätzlich enthält die EuroCommerce Studie (S. 15-27) eine Reihe von Länderdaten für die Entwicklung der Acquirer CSF der Schemes Mastercard und Visa (Spanien, Deutschland, Frankreich, Italien, Schweden, Österreich, Belgien und die Niederlande).

Man sollte davon ausgehen, dass diese Länderdaten benutzt wurden, um das vorhin genannte Gesamtergebnis für die EU-28 (1,46 Mrd. € - durchschnittlich und gewichtet) auf Basis der jeweiligen nationalen Kartenvolumina hochzurechnen.

Dies scheint nicht der Fall zu sein. Nach Aussage von CMSPI wurden die hier genannten Zahlen für Deutschland zumindest für die Hochrechnung der zusätzlichen CSF-Kosten für Deutschland (2015-2020) in Höhe von jährlich 125,7 Mio. €²³ nicht verwendet,

sondern offensichtlich davon völlig abweichende CSF-Levels für 2015 bzw. 2020.

Trotz wiederholter Anfragen war CMSPI bislang nicht bereit, dieses aus unserer Sicht methodisch fragwürdige Vorgehen uns gegenüber zu begründen. Die Hochrechnung der Zusatzkosten für Deutschland ist – egal wie man rechnet – nicht plausibel. Siehe Appendix.

Etwas aussagefähiger in der EuroCommerce-Studie ist die Fortsetzung der in der EY/CE-Studie genannten Acquirer CSF für sämtliche Karten und Schemes (inklusive Domestic Schemes) für die Periode 2018-2020.

Nachvollziehbare und belastbare Daten fehlen bis dato weitgehend.

Gemäß EY/CE betrug das Level 2015 noch 2,2 bp, 2020 dagegen fast 9 bp. Siehe Graphik.

Auch hier zeigt sich ein methodisches Problem, da die Zahlen von EY/CY für 2015-2017 auf Daten der Schemes (ohne Processing Fees der Schemes²⁴) und die Zahlen für 2018-2020 auf Basis von Händlerdaten basieren, die aller Wahrscheinlichkeit nach die Processingkosten inkludieren, da Händler in der Regel keine Aufschlüsselung der CSF nach Scheme Services und Processing Services erhalten. Die von Euro-Commerce präsentierten Daten sind demnach mit Vorsicht zu genießen.

Visa Europe

Ein weiterer Indikator für steigende Scheme Fees sind die „Operating Revenues“ von Visa Europe in der Periode 2014-2020 (jeweils bezogen auf das Jahresende im 2. Quartal).

Diese Einnahmeposition beinhaltet vorwiegend CSF (inkl. Processing Fees), die auf Issuing und Acquiring-Seite für POS- und ATM-Zahlungen erhoben werden (Quelle: Annual Reports Visa Europe). Hier sehen wir in diesem Zeitabschnitt eine Verdoppelung von 6,4 bp (2014) auf 13,5 bp (2020) bezogen auf den gesamten Kartenumsatz. Siehe Graphik.

In der Periode 2019 (2Q) - 2020 (2Q) sind diese Einnahmen in % des Kartenumsatzes allerdings wieder rückläufig (von 14,2 auf 13,5 bp). Der Grund: Der Rückgang des Umsatzes als Folge des Corona-Lockdowns (minus 3,3%) war niedriger als der Rückgang der Operating Revenues (minus 8%). Es ist zu vermuten, dass der Rückgang der CSF-Einnahmen (in bp) insbesondere durch den starken Rückgang der inter-regionalen Transaktionen verursacht worden ist.

Für derartige Transaktionen zahlen Issuer und Acquirer wesentlich höhere CSF als für nationale Transaktionen. Andererseits hat der Lockdown auch zu einer Verlagerung von card-present zu card-not-present Transaktionen geführt, wodurch wieder höhere CSF anfallen. Der erste Effekt hat wohl dem zweiten Effekt überlagert.

Weiter schreibt Visa Europe in ihrem Annual Report, dass auch „*the impact of pricing modifications and newly introduced fees related to internet security*“ (S. 19) zu den Änderungen geführt haben.

Sowohl Mastercard als auch Visa haben – zumindest auf der Acquiring-Seite - neue Gebühren für 3D-Secure Transaktionen eingeführt. Diese Fee-Erhöhen gehen unmittelbar auf die PSD2-Anforderungen der Strong Customer Authentication (SCA) zurück. Auch die Regulierung ist ein nicht zu vernachlässigender Kostentreiber.

Die Frage ist allerdings berechtigt, ob die Kosten (höhere CSF wegen SCA) nicht vorwiegend die Acquiring-Seite belasten, während die Vorteile (niedrigere Fraud-Kosten) insbesondere der Issuer-Seite zugutekommen? Wir kennen die Antwort leider nicht.

Fazit

Viele Informationen deuten darauf hin, dass CSF zumindest auf der Acquiring-Seite nach Einführung der IFR (2015) in Europa kräftig gestiegen sind. Nachvollziehbare, belastbare und nicht durch Interessen bestimmter Parteien getriebene Daten zur tatsächlichen Höhe fehlen bis dato weitgehend. Das macht das Monitoring durch die Kommission nicht einfacher.

Appendix

Das Puzzle: Zunahme der Card Scheme Fees in Deutschland gemäß CMSPI²⁵

CMSPI kommt für den deutschen Markt zum Ergebnis, dass die Acquirer CSF auf Basis des Kartenvolumens 2019 jährlich um **125,7 Mio. €** (Visa + 109,3 bzw. Mastercard +16,4 Mio. €) gestiegen sind. In Basispunkten (bp) betrug der Anstieg 2,5 bp bei Visa und 5,3 bp bei Mastercard. Auf Basis dieser Daten kommt man zu einem Kartenzahlungsvolumen beider Schemes in Höhe von 468 Mrd. € für das Jahr 2019. Siehe **Fall 1** in der Tabelle 2. Nun beträgt das gesamte Kartenzahlungsvolumen der in Deutschland ausgegebenen Karten²⁶ laut Bundesbank (und EZB) 2019 ca. 350 Mrd. Euro, davon mit dem inländischen Scheme Girocard 211 Mrd. Euro. Da bleiben für Visa und Mastercard max. 139 Mrd. übrig. Das rechnerische Ergebnis ist demnach um mindestens das Dreifache zu hoch und daher völlig unrealistisch. Auch die daraus resultierenden Marktanteile (Visa 94%; Mastercard 6%) sind völlig falsch.

CMSPI rechnet aber nach eigenen Aussagen für 2019 mit einem realistischen Volumen und Marktanteilen beider Schemes in Deutschland in Höhe von ca. 110 Mrd. €. Legt man diese Zahl zugrunde, dann (**Fall 2** in der Tabelle) führt das CMSPI-Ergebnis einer CSF-Erhöhung von 125,7 Mio. € zu einem Zuwachs der CSF in Basispunkten, die aber erheblich von den Werten abweicht, die CMSPI für Deutschland (S. 17 und 19) nennt. Die Daten sind nicht miteinander in Einklang zu bringen und damit inkonsistent. Entweder das Ergebnis (125,7 m €) oder der Anstieg der CSF-Levels ist falsch.

Wenn man (**Fall 3**) als Kompromiss die von CMSPI genannten Volumina und CSF-Levels als richtig unterstellt, wäre der Anstieg der CSF für die Acquirer allerdings nur 41,5 m € (statt 125,7 Mio. €).

Welche Zahlen sind nun richtig?

Tabelle 2: CSF-Daten gemäß CMSPI für Deutschland

CSF in Deutschland gemäß CMSPI	Volumen 2019 (Mrd. €)	Δ CSF (bp)	Δ CSF (Mio. €)	Anmerkungen
  	437,2 30,9 <hr/> 468,1	2,5 5,3 <hr/> Ø 2,7	109,3 16,4 <hr/> 125,7	Völlig unrealistische Volumina und Marktanteile für Visa/Mastercard (94%/6%!)
  	60,0 50,0 <hr/> 110,0	18,2 3,3 <hr/> Ø 11,4	109,3 16,4 <hr/> 125,7	Realistische Volumina und Marktanteile; riesige Abweichung zwischen den rechnerischen CSF-Veränderungen und den von CMSPI genannten Werten (in bp)
  	60,0 50,0 <hr/> 110,0	2,5 5,3 <hr/> Ø 3,8	15,0 26,5 <hr/> 41,5	Realistische Volumina; CSF-Veränderungen (bp) gemäß CMSPI; Ergebnis in Mio. € ist aber um 67% niedriger

Rote Zahlen sind die von CMSPI genannten Daten

Auch die Höhe der Acquirer CSF, die CMPSI für Deutschland 2020 ausweist, weicht erheblich von den Angaben des EHI (Erhebung 2021) ab:

Tabelle 3: CSF-Levels in Deutschland (2020)

Acquirer CSF Deutschland 2020 in bp (CNP: Card-Not-Present)	CMSPI (incl. CNP)	EHI (excl. CNP)
Mastercard	13,7	20
Visa	6,3	11

Da die CSF für E-Commerce-Umsätze (card-not-present) wesentlich höher als für Umsätze im stationären Bereich sind, klafft zwischen den Ergebnissen beider Erhebungen eine riesige Lücke. Welche Zahlen sind glaubwürdig?

Amazon UK bremst Visa aus: Big Tech versus Big Scheme

(hg) Mitte November 2021 hat Amazon UK mitgeteilt, dass die in Großbritannien emittierten Visa Kreditkarten nur noch bis zum 19. Januar 2022 auf der Plattform Amazon.co.uk akzeptiert werden. Visa Debitkarten sind nicht betroffen. Als Grund wurden die „*high fees Visa charges for processing credit card transactions*“²⁷ genannt.

Die Nachricht ist wie eine Bombe eingeschlagen. Weltweit berichteten Zeitungen über diese Entscheidung, die am 17. November vorübergehend einen Kursrutsch der Visa-Aktie um 6,5% auslöste.

Über die Hintergründe und Folgen dieser zwar lokalen, aber immerhin öffentlich ausgetragenen Auseinandersetzung zweier global Player wird derzeit viel gerätselt. Immerhin treffen hier Nr.4 (Amazon: 1.712 Mrd. USD) und Nr. 13 (Visa: 484 Mrd. USD) der weltweit größten Firmen (Stand Mai 2021) aufeinander.

Ist es nur eine Muskelspielerei des größeren Partners, um damit eine indirekte Preissenkung bei Visa und seiner Issuer-Banken zu erreichen?

Die Preise, über die sich Amazon UK ärgert, werden ja nicht zwischen Visa und Amazon verhandelt. Da in einem

Vier-Parteien-System der Händler (und damit Amazon) für eine Kartenzahlung keine direkte Vertragsbeziehung zum Card Scheme (hier Visa) hat, wäre es für Amazon gegebenenfalls ein Spiel über Bande.

Oder steht die Abwendung von Visa für eine verstärkte Zuwendung zu Mastercard als „preferred partner“?

Viele Marktbeobachter deuten diesen Schritt von Amazon als Zeichen einer generellen Trendwende. Das Zeitalter der Zahlungskarten – so manche Beobachter – hätte seinen Höhepunkt erreicht. Jetzt bricht allmählich das Zeitalter der „*alternative payment methods*“, kurz APM, an. Karten und Cash sind „oldschool“ und werden verschwinden. Stattdessen zahlen wir zukünftig direkt von Bankkonto zu Bankkonto (A2A) ohne (instant payment) oder mit Verzögerung (derzeitiger Hype: Buy Now, Pay Later). „*Amazon's dominance and the existence of alternative payment options gives them the power to ban Visa credit cards without risking material loss of custom.*“²⁸

Unser Kommentar:

Wir sehen Amazon UK noch nicht als Vorreiter der von manchem ersehnten großen Transformation von Karten zu APM im Online-Handel. Dagegen spricht das selektive Vorgehen von Amazon gegen Visa und nicht gegen Mastercard und Amex.

Außerdem sind nicht alle Visa-Karten von dem Bann betroffen, sondern nur die Visa-Kreditkarten (inklusive Charge Cards bzw. Delayed Debit Cards), die von in Großbritannien ansässigen Issuern herausgegeben werden.

Obwohl ca. 75% der in UK herausgegebenen Bankkarten das Brand Visa tragen, betrifft es nur ca. 20% dieser Karten, da 80% der Visa Karten als Debitkarten herausgegeben werden. So richtig weh tut es also für beide Seiten nicht. Die Aktion hat daher eher eine Signalwirkung.

Brexit führt zu höheren Interchange Fees

Es ist außerdem nicht klar, gegen welche Visa Gebühren Amazon Protest einlegt. Sind es die Interchange Fees (IF) und/oder die Card Scheme Fees²⁹? Bei den IF ist nicht Visa der Nutznießer, sondern die englischen Banken und andere PSP als Issuer.

Auf den ersten Blick erscheint es seltsam, dass Amazon sich Sorgen über höhere IF macht. Schließlich haben die britischen Regulierungsbehörden beschlossen, die in der EU festgelegten IF-Sätze beizubehalten (IFR 2015). Die bekannten Höchstsätze der IF (0,2 % für Debitkarten und 0,3 % für Kreditkarten) gelten also weiterhin für inländische Kartentransaktionen im Vereinigten Königreich.

Der Plattformbetreiber Amazon.co.uk ist aber wider Erwarten nicht, wie der Name suggeriert, in UK angesiedelt, sondern in Luxemburg und damit innerhalb der EEA (European Economic Area).³⁰

Bedingt durch den Brexit sind die IF für Zahlungen mit den in UK herausgegebenen Konsumentenkarten auf der Plattform Amazon.co.uk deshalb ordentlich gestiegen.

Für diese card-not-present Transaktionen gelten nicht länger die IF-Schwellenwerte der IFR (2015), sondern die von der EU Kommission (Antitrust) mit Mastercard und Visa 2019 ausgehandelten inter-regionalen IF-Schwellenwerte für Konsumentenkarten (exkl. Firmenkarten):

- Debitkarte (inkl. prepaid): 1,15% (statt 0,2%)
- Kreditkarte: 1,50% (statt 0,3%)

Für einen 50 GBP-Einkauf bei Amazon.co.uk mit einer englischen Kreditkarte zahlt der Acquirer von Amazon.co.uk statt bisher 15 Pence jetzt das Fünffache (75 Pence) an den englischen Issuer. Für card-present Transaktionen gelten weiterhin die bisherigen Werte in Höhe von 0,2% bzw. 0,3%.

Die neue Schwellenwerte gelten für alle card-not-present-Transaktionen innerhalb der EEA mit Karten, die außerhalb der EEA herausgegeben sind.

Laut der Vereinbarung zwischen Visa bzw. Mastercard mit der Kommission gilt als Sitz eines E-Commerce-Händlers „the address of the fixed place of business through which the merchant conducts its business, including the supporting operations through which the transaction is completed, regardless of website or server locations.“³¹

Beabsichtigt Amazon eine Brand-Migration weg von Visa zu Mastercard?

Eine Verlagerung des Servers von Luxemburg nach UK würde als Lösung des Problems demnach nicht reichen. Man müsste schon die gesamte Plattform rechtlich und betriebswirtschaftlich nach UK verlagern, um wieder in den Genuss der herkömmlichen IF-Caps zu gelangen.

Innerhalb Großbritanniens gilt weiterhin – trotz Brexit – die IFR, die seit Februar 2019 als inländische Regulierung („onshored“) weiterhin gültig ist. Durch die Verlagerung wird IF-technisch aus der inter-regionalen Transaktion wieder eine inländische Transaktion, wenn auch der Acquirer von Amazon in UK ansässig oder zugelassen wäre.³²

Co-branded Mastercard

Sowohl Mastercard als auch Visa haben diese inter-regionalen IF in Höhe der mit der Kommission ausgehandelten Schwellenwerte festgelegt. Wenn nun diese neue IF für Amazon das Dorn im Auge ist (und nicht etwaige erhöhte CSF von Visa), stellt sich die Frage, warum Amazon nur die Kreditkarten von Visa, aber nicht die von Mastercard, von der Akzeptanz ausschließen will. Immerhin sind – im Gegensatz zu Visa – die in UK ausgegebenen Mastercard vorwiegend Kreditkarten.

Die Antwort ist relativ einfach. Bei einem Boykott von Mastercard Kreditkarten würde Amazon die eigenen

Kreditkarten boykottieren. In Großbritannien gibt Amazon (als Co-Branding-Partner) zusammen mit NewDay (als „legal issuer“) eine Mastercard Kreditkarte heraus.

Weltweit bietet Amazon in Kooperation mit unterschiedlichen Issuern Co-Branding-Karten an. Es handelt sich hier sowohl um Visa-Karten als auch um Mastercard. Siehe Tabelle für die Co-Branding-Kooperationen im Bereich der Konsumentenkarten.

Offensichtlich ist Amazon bislang „brand agnostic“. Es ist fraglich, ob das so bleibt, nachdem Amazon UK jetzt das Kriegsbeil ausgegraben hat.

Tabelle: Amazon co-branded Konsumentenkarten³³

Country	Brand	Issuer
Canada		MBNA
Germany		Landesbank Berlin
India		ICICI Bank
Japan		Sumitomo Mitsui Card Co.
UK		NewDay
USA		JP Morgan Chase & Co

In diesem Kontext ist es bemerkenswert, dass in den letzten Monaten, sowohl in den USA als auch in Deutschland die langjährigen Partnerschaften mit den jeweiligen Issuern (JPMorgan Chase & Co bzw. Landesbank Berlin) der Co-Branding-Karten gekündigt wurden. In beiden Fällen handelt es sich um eine Visa-Karte!

In Deutschland wird noch immer gerätselt, warum und wer die Partnerschaft dieses Portfolio mit immerhin ca. 1 Mio. Visa-Karten gekündigt hat. Für deutsche Verhältnisse handelt es sich hier um ein großes Portfolio.

Sucht man in beiden Fällen nur einen neuen Issuer oder beabsichtigt Amazon damit gleichzeitig auch eine Brand-Migration weg von Visa zu Mastercard? Es würde mich nicht wundern, wenn Amazon und Mastercard demnächst ein „preferred“, „strategic“, oder eine ähnliche „Partnership“ oder sogar mehr verkündigen würden.

Vielleicht war die Auseinandersetzung auch nur ein lokales Missverständnis, man einigt sich und das Kriegsbeil wird wieder begraben.

Wenn es tatsächlich nur um Kosten der (Visa-)Kartenzahlungen geht, gibt es statt eines Boykotts eine Reihe von alternativen Lösungsansätzen, die ich hier ohne Vertiefung skizzieren werde:

- Amazon.co.uk akzeptiert im Gegensatz zu Amazon.de und anderen nationalen Amazon-Plattformen in Europa fast nur Kartenzahlungen. Da die meisten dieser Karten im UK emittiert werden, führen die neuen inter-regionalen IF zu einer jährlichen Kostenbelastung in Höhe eines zweistelligen Millionenbetrages. Da stellt sich die Frage, ob ein **Umzug von Luxemburg nach Großbritannien** mittelfristig nicht die bessere Lösung wäre.
- Wäre **Surcharging** der Konsumentenkreditkarten nicht die elegantere und sanftere Methode, um die englischen Verbraucher auf der Amazon-Plattform zur Nutzung ihrer Debitkarten zu animieren? Für die interregionalen Kartentransaktionen ist die IFR nicht relevant, sondern nur der Deal mit der Kommission. Demnach fallen diese Transaktionen nicht unter das Surcharge-Verbot der PSD2 (Art. 62(4)) für Kartentransaktionen, die von den Schwellenwerten der IFR betroffen sind. In Luxemburg wurde allerdings ein generelles Surcharging-Verbot (Option gemäß Art. 62 (5) für Kartenzahlungen eingeführt. Die Surcharging-Option entfällt demnach.
- In Deutschland ist die Lastschriftzahlung für Zahlungen bei Amazon.de sehr beliebt und übertrifft die Kartenzahlungen bei weitem. Bei Zahlungen mit Geschäftskunden ist auch die Zahlung per Rechnung (und Überweisung) Standard. Die **Zahlung per Lastschrift** ist in der Regel auch auf anderen Amazon-Plattformen in Europa möglich, nicht dagegen in UK. Vermutlich wird diese Zahlungsform wegen des hohen Missbrauchs in der UK nicht angeboten. Es wäre zumindest ein Ansatzpunkt für einen FinTech an dieser Stelle anzusetzen.
- Die oben genannten IF-Sätze sind „default“. Mit anderen Worten: Issuer und Acquirer **können bilateral niedrigere Sätze** vereinbaren. Der Brexitbedingte Anstieg der IF ist zwar ein schöner Windfall-Profit für die englischen Karten-Issuer, aber keineswegs gottgegeben. Demnach könnte Amazon UK (über seinen Acquirer) mit den britischen Issuern niedrigere IF-Sätze verhandeln.

- In manchen Ländern gibt Amazon eine eigene Kundenkarte heraus. Aufgrund der vorhandenen Lizenzierung als E-Geld-Institut könnte Amazon Payments Europe mit Sitz in Luxemburg selbst als **Issuer einer Mastercard oder Visa-Karte** auftreten. Für die Umsätze mit dieser Karte bei Amazon würden die IF-Beträge von der eine in die andere Hosentasche wandern. Es stellt sich allerdings die Frage, ob diese Lizenzen (EGI und Scheme Lizenz) nach dem Brexit auch für den aktiven Vertrieb in UK in Anspruch genommen werden können.

die meisten Händler diese Option nur theoretisch existiert, de facto aber nicht. Allerdings ist Amazon nicht „irgendein“ Händler.

Warten wir ab, wie die Auseinandersetzung ausgeht. Noch schreiben wir keinen 19. Januar 2022.

Last but not least, ist die Verweigerung der Visa Kreditkarte ein interessantes Beispiel für einen Händler, der (bestimmte) Karten verweigert.

Bislang sind die Wettbewerbstheoretiker, die sich mit dem „IF-Kartell“ in Vier-Parteien Card Schemes auseinandergesetzt haben, davon ausgegangen, dass für

Fußnoten:

- 1 Finextra: EC preps antitrust charge over Apple NFC chip access – Reuters, 6 Oktober 2021 <https://www.finextra.com/newsarticle/38971/ec-preps-antitrust-charge-over-apple-nfc-chip-access—reuters>. OECD: Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy, 8 Oktober 2021.
- 2 EBA: Report on the use of digital platforms in the EU banking and payments sectors, September 2021, EBA/REP/2021/26.
- 3 Agustin Carstens, Stijn Claessens, Fernando Restoy and Hyun Song Shin: Regulating big techs in finance, BIS Bulletin 45, 2 August 2021. Es gibt noch weitere Initiativen. In Australien zum Beispiel erwägt die Regierung, Technologieunternehmen als Zahlungsanbieter zu benennen. Siehe: Australian Government to regulate Apple, Google, and WeChat digital wallets, The Paypers, 21 September 2021 (<https://thepaypers.com/mobile-payments/australian-government-to-regulate-apple-google-and-wechat-digital-wallets-1251675>)
- 4 European Commission: Request to EBA, EIOPA and ESMA for technical advice on digital finance and related issues, 02.02.2021. https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/business_economy_euro/banking_and_finance/documents/210202-call-advice-esas-digital-finance_en.pdf
- 5 EBA: Final Report. Draft Regulatory Technical Standards on Strong Customer Authentication and common and secure communication under Article 98 of Directive 2015/2366 (PSD2), EBA/RTS/2017/02, 23 February 2017.
- 6 Bruce Schneier: Secrets and Lies. Digital security in a networked world, Indianapolis: Wiley Publishing, 2004, S. 1.
- 7 EuroCommerce, Press release of 7 December 2020
- 8 https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2019-2024/mcguinness/announcements/eurocommerce-policy-talk-finance-and-investment-driving-green-recovery-and-investment_en
- 9 Ernst & Young and Copenhagen Economics (EY/CE), Study on the Application of the Interchange Fee Regulation (2020); <https://www.copenhageneconomics.com/publications/publication/study-on-the-application-of-the-interchange-fee-regulation>
- 10 Report on the application of Regulation (EU) 2015/751 on interchange fees for card-based payment transactions, SWD (2020) 118 final vom 29. Juni 2020, S. 5
- 11 Siehe EuroCommerce submission to the EU Interchange Fee Regulation Review of February 2020, S. 39-47
- 12 EHI-Studie: Kartengestützte Zahlungssysteme im Einzelhandel 2019.
- 13 PSR, Market review into card-acquiring services, Final report, November 2021.
- 14 PSR zeigt das Ergebnis nur in einem Diagramm (Fig. 11 auf Seite 69) ohne exakte Angabe der Werten. Die Zahlen basieren auf die optischen Werten im Diagramm.
- 15 Es ist unverständlich, warum scheme-bezogene aggregierte CSF-Daten mehrerer Acquirer als „confidential“ eingestuft werden, wenn gleichzeitig die Acquirer jedem Händler Angaben zu den CSF machen muss (bei IF++-Vereinbarungen) oder sogar auf der Website veröffentlichen. Die Ergebnisse von EuroCommerce beruhen auf Angaben der Händler. Offensichtlich unterliegen die Händler keinen Verschwiegenheitsverpflichtungen.
- 16 <https://www.eurocommerce.eu/media/194481/CMSPI%20-%20Zephyre%20-%20Scheme%20Fee%20Study%20final.pdf>
- 17 EuroCommerce Press Release of 7 December 2020.
- 18 Grundlage sollte nicht das Issuer-, sondern das Acquiring-Volumen sein. Offenbar geht man von der (stillschweigenden) Annahme aus, dass die inter-regionalen Volumina der Kartenzahlungen auf der Issuing-Seite (außereuropäische Zahlungen mit Karten, die in der EU ausgegeben sind) identisch ist mit dem inter-regionalen Volumen auf der Acquiring-Seite (Kartenzahlungen in der EU mit Karten, die außerhalb der EU ausgegeben sind). Auch die Schätzung der Acquirer CSF in der EY/CE-Studie beruht auf Issuer-Zahlen.
- 19 EuroCommerce Press Release of 7 December 2020.
- 20 Zu dieser Interpretation kommt der HDE Handelsverband Deutschland in seiner Presseerklärung vom 9. Dezember 2020.
- 21 Kalkulation: Zunahme der CSF in dieser Periode multipliziert mit dem Kartenzahlungsvolumen 2019
- 22 Gemäß EY/CE können die Daten einzelner Acquirer auch Processing Fees enthalten (S. 118)
- 23 Siehe die vom HDE Handelsverband Deutschland öffentlich zugängliche CMSPI-Studie mit Ergebnissen für Deutschland „Card Scheme Fee Increases and the Erosion of Regulatory Benefits for Merchants vom Januar 2021 (Download vom 29. November 2021); https://intern.hde.de/index.php?option=com_attachments&task=download&id=11082
Siehe auch HDE, Zahlungsverkehr auf einer Seite (29. Dezember 2020)
- 24 Siehe EY/CE-Study, S. 118.
- 25 Die Angaben von CMSPI basieren auf Daten, die in dem vorher zitierten HDE-Dokument genannt werden. Die Daten werden ebenfalls in folgender Quelle genannt: HDE Handelsverband Deutschland, Gebühren für Kartenzahlungen beschränken, Positionen zur Bundestagswahl vom Juni 2021; <https://zeitzumhandeln.hde.de/handlungsfelder/digitalsteuer-gebu%CC%88hren-fu%CC%88r-kartenzahlungen-beschaercken/>
Der gewichtete Durchschnittswert für die Zunahme der CSF beider Schemes in Höhe von ca. 3,8 bp (Fall 3) ist aus der Quelle CMSPI, „Insights, 2021 card fee changes impact assessment“ vom Januar 2021, S. 3 entnommen.
- 26 Wie CMSPI gehen wir von Issuer-Zahlen aus in der Annahme, dass die Acquiring-Zahlen nicht wesentlich abweichen. Siehe Fußnote 18.
- 27 Aussage Amazon, zitiert in „Amazon to ban Visa credit cards in the UK“, Finextra vom 17. November 2021.
- 28 Louise Beaumont, Advisor at Pay.UK, zitiert in „Amazon drops Visa in the UK. Conclusions and forecasts for the future of credit card payments from top industry experts“, Paypers vom 26. November 2021
- 29 Siehe dazu ausführlich den zweiten Beitrag in diesem Report, in dem wir auch auf die Erhöhung der CSF in UK eingehen.
- 30 *“The Amazon.co.uk website is operated by Amazon EU Sarl, a Luxembourg-based entity, which is a European Headquarters of Amazon”* (website amazon.co.uk)
- 31 Final Commitments offered to the European Commission, Case AT.39398 – Visa inter-regional MIFs of 23 September 2019 (2.1). Für Mastercard gilt eine identische Definition (Case AT.40049 – Mastercard II).
- 32 Aus gut informierten Kreisen ist zu erfahren, dass Chase Paymentech Europe Ltd. mit Sitz in Irland (von der irischen Zentralbank zugelassen als Zahlungsinstitut) der Acquirer von Amazon in Europa ist. Der Acquirer ist eine Tochter von JPMorgan Chase & Co., die in den USA bislang die Amazon-Visa-Kreditkarte herausgibt. Für die in UK ansässigen Händler ist dieser Acquirer ab dem 1. Januar 2022 im Rahmen einer Übergangsregelung TPS - Temporary Permissions Regime) in UK zugelassen.
- 33 In mehreren Ländern (u.a. in Deutschland) gibt es ein weiteres Co-Branding von Amazon mit American Express. Es handelt sich in der Regel ausschließlich um sog. Firmenkarten.

**Wir wünschen allen unseren Lesern
fröhliche Weihnachten!**

Sollten Sie Fragen oder Anmerkungen haben, wenden Sie sich bitte an:

Dr. Hugo Godschalk (hgodschalk@paysys.de)

Dr. Malte Krueger (mkrueger@paysys.de)

Bitte senden Sie uns Ihre Meinung an:

paysys-report@paysys.de

 PAYSYS REPORT IMPRINT

PaySys Consultancy GmbH

Im Uhrig 7

60433 Frankfurt /Germany

Tel.: +49 (0) 69 / 95 11 77 0

Fax.: +49 (0) 69 / 52 10 90

email: paysys-report@paysys.de

www.paysys.de

PAYSYS REPORT

Dezember 2021

© PaySys Consultancy GmbH

Subscribers are not allowed to copy or to distribute this newsletter outside their companies without permission of PaySys Consultancy.

Disclaimer: PaySys Consultancy sees to the utmost reliability of its news products. Nevertheless, we do not accept any responsibility for any possible inaccuracies.



Subscription info:

The PAYSYS REPORT is published 10 times a year in English in electronic format (pdf) and contains about 4-6 pages.

The price is 500 EUR per year (company license)

To order, please send an email to paysys-report@paysys.de

PaySys Consultancy is German member of

