



# PAYSYS REPORT

Ausgabe 2 – Oktober 2022

---

In dieser Ausgabe:

1. Apple Pay Later: Die Zukunft des BNPL?
  2. Regulierung der BNPL-Services
- 

## Inhalt

### 1. Apple Pay Later: Die Zukunft des BNPL?

Apple hat den Eintritt in den Buy-Now-Pay-Later-Markt (BNPL) angekündigt. Das Produkt „Apple Pay Later“ (APL) wird vermutlich 2023 eingeführt. Apple arbeitet mit Goldman Sachs zusammen und will das Mastercard-Netzwerk nutzen, insbesondere das neue Angebot „Mastercard Installments.“ Die genaue Architektur von APL ist noch nicht völlig klar. Möglicherweise ist es ein proprietäres Produkt, das die Mastercard-Infrastruktur nutzt, nicht aber das Brand. Mit APL tritt Apple nicht nur in direkte Konkurrenz zu BNPL-Anbietern (wie Klarna oder Affirm), sondern auch zu den kartenherausgebenden Banken, denen Mastercard und Visa mit ihren Installment-Programmen ja auch das Angebot von BNPL-Produkten ermöglichen wollen.

### 2. Regulierung der BNPL-Services

Eine einheitliche, EU-weite Regulierung der sog. BNPL-Services und die Beaufsichtigung von deren Anbietern stehen auf der Agenda der Europäischen Kommission. Mit der Überarbeitung der sog. Verbraucherkreditrichtlinie (CCD) wird derzeit ein erster Schritt gemacht. Obwohl die neue Richtlinie sich gesetzgeberisch bereits in der Endphase befindet, erscheinen mehrere Regelungen in Bezug auf BNPL-Services noch unausgegoren.

# Apple Pay Later: Die Zukunft des BNPL?

(mk) Nach Apple Pay und Apple Card kommt jetzt Apple Pay Later – als neue Funktion in iOS16. Damit will sich Apple in dem seit einigen Jahren äußerst gehypten Markt für Buy-Now-Pay-Later Produkte (BNPL) etablieren. Apple Pay Later (APL) wird zunächst in den Vereinigten Staaten und Kanada angeboten und soll den Apple-Pay-Kunden bei allen teilnehmenden Händlern innerhalb des Mastercard-Netzwerks offerieren.

Das erste Produkt ist ein Kredit, der den Kaufbetrag in vier Raten aufspaltet (die erste ist sofort fällig), die in einem 2-Wochen-Rhythmus zu zahlen sind. Das Angebot gilt für Beträge bis zu 1000 USD. Der Kredit ist zinslos und es sollen keine weiteren Gebühren für Kreditnehmer anfallen.<sup>1</sup>

Mastercard übernimmt die Anbindung der Händler. Alle Mastercard-Händler sind zunächst einmal für Mastercard Programm „Mastercard Installments“ registriert, können ihre Beteiligung jedoch aussetzen (opt-out). Zu den Händlergebühren und deren Verteilung gibt es noch keine offiziellen Aussagen. Technisch erfolgt die Kreditvergabe durch Goldman Sachs.

Die Finanzierung und auch die Kreditentscheidung (einschl. Konditionen und Risikomanagement) erfolgt durch Apple. Hierfür hat Apple eine Tochtergesellschaft gegründet „Apple Financing LLC“.

Dies sind die noch reichlich unvollständigen Informationen, die zurzeit vorliegen. Aber wie immer wenn Apple etwas unternimmt, schlägt das Projekt im Vorfeld schon hohe Wellen. Die möglichen Auswirkungen auf den BNPL-Markt und auch den Kartenzahlungsmarkt werden diskutiert.<sup>2</sup>

Auch die Regulatoren haben APL bereits im Blick. Die Regulatoren sind auch diejenigen, die eventuell noch zum Stolperstein für APL werden. Nach heutigem Erkenntnisstand lässt sich sagen, dass das Projekt sich verzögert und die Einführung frühestens 2023 stattfinden wird. Es gibt viele Gerüchte und leider noch wenig Konkretes. Vieles scheint noch im Fluss zu sein. Es wird darüber spekuliert, ob diese Verzögerung eher technische Gründe hat oder durch die Ungewissheit über kommende regulatorische Eingriffe verursacht wird.<sup>3</sup>

## Unser Kommentar:

### Das BNPL-Phänomen

Der BNPL-Markt ist in den letzten Jahren wirklich extrem gehypt worden. Insofern ist es nicht erstaunlich, dass auch Apple ein Auge auf diesen Markt wirft. Dabei ist zunächst einmal oft nicht klar, was eigentlich unter „BNPL“ zu verstehen ist. Im Prinzip können dazu auch der – zumindest in Deutschland weit verbreitete – Kauf auf Rechnung gezahlt werden sowie Kredite mittels Karten, die Nutzung eines Dispos oder eines „normalen“ Konsumentenkredits.

Häufig scheint der Begriff jedoch enger verstanden zu werden. Siehe auch den zweiten Beitrag dieses Reports. So spricht etwa McKinsey von „POS financing“

– neben dem normalen Konsumentenkredit und dem Kartenkredit.<sup>4</sup> Für das Jahr 2020 kommt McKinsey für die Vereinigten Staaten zu einer Schätzung des BNPL (POS financing) von 106 Mrd. USD und für Konsumentenkredit plus Kartenkredit auf 1.008 Mrd. USD. BNPL stellt also nur einen kleinen Teil des Kuchens dar. Allerdings ging McKinsey 2021 von einem starken Wachstum auf 182 Mrd. USD im Jahr 2023 aus.

### Ernüchterung statt Hype?

Es sind jedoch Zweifel angebracht, ob der Hype der vergangenen Jahre gerechtfertigt war. In den vergangenen 12 Monaten hat ja bereits eine gewisse Ernüchterung eingesetzt. Dies spiegelt sich auch in den

geradezu dramatisch gesunkenen Bewertungen von Marktakteuren wider, die bereits in diesem Markt aktiv sind.

Aus der letzten Finanzierungsrunde (2022) von Klarna ergibt sich ein Marktwert von 6,7 Milliarden Dollar, verglichen mit einer Bewertung von 45,6 Milliarden Dollar in der Finanzierungsrunde vom Juni 2021.<sup>5</sup> Der Aktienkurs des US BNPL-Anbieters Affirm ist von einem Niveau um die 150 USD vor einem Jahr auf aktuell 25 USD gefallen. Hierfür mögen viele Gründe ausschlaggebend sein, vor allem die gestiegenen Energiepreise und ihre Auswirkungen auf die Gesundheit der Konsumenten-Finanzien und die Abkehr der Notenbanken von einer Null-Zins-Politik.

Das Phänomen BNPL ist nicht zuletzt ein Ergebnis der Null- bzw. Negativzinspolitik der Zentralbanken. Wenn die BNPL-Kredite weiterhin zinslos angeboten werden, gefährdet jeder zusätzlicher Basispoint das Geschäftsmodell der BNPL-Anbieter. Eine Verlagerung der Zwischenfinanzierungskosten auf den Verbraucher und/oder auf den Händler könnte den Zug ausbremsen.

## Jeder zusätzliche Zins-Basispunkt gefährdet das BNPL-Geschäftsmodell.

Insgesamt kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, dass diese Korrekturen auch einer realistischeren Sicht des Marktes geschuldet sind. Letztlich stellt sich also die Frage, wie groß der Kuchen wirklich ist – das gilt sowohl für die erreichbare Größe des Kreditvolumens als auch die Höhe der Gewinne. Denn die vielbejubelten Fintechs haben in den guten Zeiten extrem niedriger Zinsen rote Zahlen geschrieben – wie soll es jetzt werden, angesichts rapider zunehmender Belastungen für die Konsumenten und steigender Zinsen?

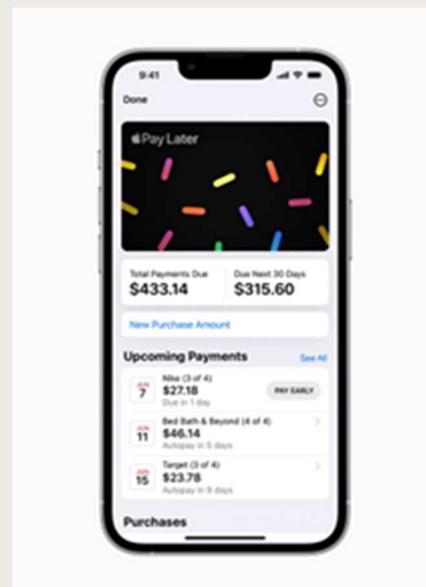
In dem BNPL-Markt geht es um kurzfristigen Konsumentenkredit, der nicht vom Händler, sondern von einem Dritten angeboten wird. Dabei gibt es zwei Modelle:

- Der Kunde erhält einen zinslosen Kredit und der Händler zahlt eine höhere Gebühr für diesen Service an den BNPL-Anbieter.
- Der Kunde zahlt Zinsen (und evtl. andere Gebühren) und der Händler zahlt keine oder nur eine geringe Gebühr an den BNPL-Anbieter.<sup>6</sup>

Die erste Variante wird in der Regel – auch regulatorisch – als BNPL im engeren (oder auch eigentlichen) Sinne betrachtet.

BNPL ist ein Geschäftsfeld, welches die Regulatoren aufmerksam beobachten. Bereits jetzt sind erste Initiativen angekündigt. So sieht der Entwurf einer Verbraucherkredit-Richtlinie der EU-Kommission vor, dass BNPL-Produkte demnächst unter die Richtlinie fallen werden. Näheres hierzu findet sich im zweiten Beitrag dieser Ausgabe.

In den Vereinigten Staaten untersucht das Consumer Financial Protection Bureau das neue Angebot von Apple.<sup>7</sup> Jeder, der in diesen Markt eintreten möchte, sollte dies berücksichtigen. Bei den Big Techs kommt noch hinzu, dass auch die Wettbewerbshüter die Ausweitung der Geschäftsfelder zunehmend kritisch sehen.<sup>8</sup>

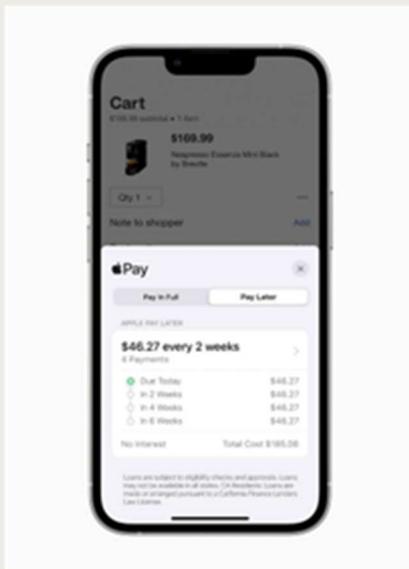


Quelle: Apple – Pressemitteilung vom 5. Juni 2022

## Apple Pay Later

Mit Apple Pay ist es Apple gelungen, sich in die Wertschöpfungskette im Kartenzahlungsverkehr hineinzuzwängen und am Kuchen zu partizipieren. Die Kartenherausgeber, die mit Apple kooperieren, müssen einen Teil ihrer Interchange-Erlöse an Apple abgeben. Presseberichten zufolge beläuft sich Apples Anteil in den Vereinigten Staaten immerhin auf 0,15% vom Kaufumsatz.<sup>9</sup> In Europa dürfte dieser Satz wesentlich niedriger liegen.

Dies hat bei den kartenherausgebenden Banken nicht nur Freude ausgelöst.<sup>10</sup> Trotzdem kann man hier von einer Art Kooperation sprechen. Apple fungiert als technischer Dienstleister für die Banken. Mit APL tritt Apple jedoch in direkte Konkurrenz zu den kartenherausgebenden Banken, deren Geschäftsmodell ja gerade auch in den Vereinigten Staaten auf der Gewährung von Kredit (revolving credit) beruht. Hier stellt sich die Frage, ob es gelingen wird, die unterschiedlichen Interessen in einer für alle Beteiligten Art zu berücksichtigen. Viel wird von den Erlösen und ihrer Verteilung abhängen. Zur geschäftspolitischen Seite von APL gibt es jedoch nur wenig Information. Zudem lässt sich der genaue Ablauf einer APL-Zahlung und das Rollenmodell aus den veröffentlichten Quellen nicht exakt ableiten. An dieser Stelle bleiben nur Spekulationen.



Quelle: Apple – Pressemitteilung vom 5. Juni 2022

## Kooperation mit Mastercard

Wie den Veröffentlichungen zu entnehmen ist, wird APL über Mastercard Installment Program (MIP)

abgewickelt. MIP, wie auch das Installment-Programm von Visa, richtet sich zunächst an die Issuer. Diesen sind in Gestalt der BNPL-Anbieter neue Konkurrenten erwachsen und die Schemes ermöglichen ihnen mit den Installment-Programmen selbst als BNPL-Anbieter aufzutreten. Zu den traditionellen Optionen Debit, Charge und Revolving Credit kommt also der Ratenkredit hinzu – alles abgewickelt im Rahmen der großen Vier-Parteien-Systeme.

## APL: Wird vom Händler eine zusätzliche Gebühr verlangt?

Natürlich könnten Apple/Goldman Sachs auch von dieser Option Gebrauch machen. Angesichts der überschaubaren Anzahl von Apple Cards wäre das jedoch nicht besonders interessant. Und so heißt es auch in den Verlautbarungen, dass sich APL an alle Apple Pay-Nutzer wendet. Eine Möglichkeit, im Rahmen des traditionellen Rollenmodells den Apple Pay-Kunden APL zu ermöglichen, wäre die Ausgabe von Einmal-Kartennummern an Kunden, die APL nutzen wollen. Legal Issuer wäre Goldman Sachs und die Transaktion würde als normale MIP-Transaktion ablaufen.

MC stellt das Installment-Programm in zwei verschiedenen Ausgestaltungen zur Verfügung: einmal als Kredit, zahlbar in 4 Raten ohne Zinsen und andere Gebühren und einmal als verzinslicher Kredit mit variabler Laufzeit (Festlegung der verschiedenen Parameter durch den Issuer). Händler haben jeweils eine Opt-out-Möglichkeit. Das erste Modell würde zu APL passen.

Zu den im MC Scheme festgelegten Gebühren, gibt es keine Informationen. Offensichtlich wird die Dienstleistung des Schemes vorwiegend oder ausschließlich durch Issuer-Gebühren finanziert.

Bloomberg meldete aber, dass für eine APL-Transaktion vom Händler eine höhere Gebühr als die normale Merchant Service Charge verlangt werden soll, die letztendlich dem BNPL-Provider Apple Financing zugutekommen würde. Das entspricht zwar dem üblichen BNPL-Geschäftsmodell, aber wie soll dieses Entgelt in der herkömmlichen Vier-Parteien-Struktur eines Card Schemes funktionieren? Eine neue Art von Interchange Fee für eine neue BNPL-Kartenart neben der herkömmlichen Typen Debit, Credit und Prepaid?<sup>11</sup>

### APL als proprietäres Scheme?

Es ist jedoch auch eine andere Variante denkbar, bei der MC als White Label Anbieter seine Infrastruktur zur Verfügung stellt. In dieser Variante würden Apple/Goldman als Scheme auftreten und einerseits versuchen, die Apple Pay-Kunden für APL zu gewinnen und andererseits mit Acquirern kooperieren, um Händler zu gewinnen. In diesem Fall könnte Apple selbst die Acquirer- und/oder Händler-Konditionen festlegen. Acquirer zu gewinnen, dürfte nicht schwer sein. Diese bieten bereits einen bunten Strauß an Zahlungsarten an. Zudem würde auf technischer Seite kein weiterer Integrationsaufwand anfallen, da die Abwicklung über MIP erfolgt.

Dieses White-Label-Modell gibt es bereits im Bereich von Private Label Cards (wie z. B. eine Kundenkarte in einem Einkaufszentrum), die technisch über die Infrastruktur eines Card Schemes abgewickelt werden.

### Apple Card und APL: Die neue Doppelrolle von Apple

Mastercard lädt Dritte (wie Apple) ein, neben den kartenausgebenden Banken als Kreditgeber aufzutreten. Damit entsteht zusätzlicher Wettbewerb an der physischen oder virtuellen Ladenkasse. Visa scheint das Feld noch den traditionellen Karten-Issuern überlassen zu wollen. Diese haben es jedoch nicht eilig. Daher sehen einige Marktbeobachter auch das Vorgehen von Mastercard als weitsichtigen strategischen Schritt.<sup>12</sup>

Die Kreditkarten-Issuer müssen diese Entwicklung mit Sorge betrachten. Mit den neuen BNPL-Anbietern haben sie bereits Wettbewerber bekommen. Die Installment-Programme von MC und Visa erlauben ihnen, hierauf zu reagieren und relativ bequem ebenfalls Ratenzahlungen anzubieten. Durch den Schritt von MC kommt jetzt aber ein neuer und sehr gewichtiger Wettbewerber hinzu. Möglicherweise werden weitere folgen,

denn MC bietet ja grundsätzlich anderen Dienstleistern (Fintechs) ebenfalls an, das Angebot zu nutzen.

Nun ist Wettbewerb ja etwas durchaus Begrüßenswertes. Doch ist nicht auszuschließen, dass kleine Unterschiede bei diesem Wettbewerb große Wirkung haben werden – zum Vorteil von Apple. Dies betrifft zum einen die Konsumentenseite. In der Apple Pay App kann ein Karteninhaber verschiedene Karten ablegen. Wenn der Herausgeber Installments anbietet, dann kann der Kunde sich entscheiden, diese zu nutzen. Aber als Apple Pay-Kunde hat er auch die Möglichkeit APL zu nutzen. Es gibt also einen In-App Wettbewerb. Aber Apple ist der App-Provider und ist sicher in der Lage sein eigenes Angebot vorteilhaft zu positionieren, z.B. immer als „Top of the list“.

Auch beim Händler gibt es Wettbewerb. Da ist es schon einmal vorteilhaft für Apple ein eigenes Brand zu haben (APL), während die Konkurrenten ja unter MC- oder Visa-Flagge segeln. APL als zinsloser Kredit muss auch nicht das Ende der Geschichte sein. Verzinste Kredite können folgen.

Es steht daher zu vermuten, dass Apple bei der eigenen Kundschaft einen hohen Marktanteil bei BNPL-Transaktionen gewinnen kann. Das alles steht jedoch unter dem Vorbehalt, dass die Regulatoren Apple nicht doch noch einen Strich durch die Rechnung machen. Auf europäischer Ebene werden Eingriffe in den BNPL-Markt erwogen, die das ganze Modell in Frage stellen.

Sollte Apple allerdings erfolgreich sein, dann stellt sich die Frage, ob die Expansion nicht auch noch weiter gehen könnte. Auch die Acquiringseite bietet ja Chancen. Hier könnte das Minenfeld aus nationalen Regulierungen und Standards allerdings ein Vordringen erheblich erschweren.

# Regulierung der BNPL-Services

(hg) Der Hype um BNPL-Schemes und deren von vielen erwartete Omnipräsenz im physischen und online Handel (B2C) haben weltweit Verbraucherverbände wachgerüttelt. Für Verbraucher sollen hohe Gebühren für nicht-termingerechte Rückzahlungen drohen. Der oft harmlos daher kommende zinslose Ratenkredit könnte so Verbraucher in die Schuldenfalle locken. Der Weckruf der Verbraucherverbände ist mittlerweile mit Erfolg bei den marktregulierenden Instanzen angekommen.

Die Baustelle der europäischen Regulierer ist noch ziemlich unübersichtlich und im Anfangsstadium. Was sind die Probleme?

Erstens, der als BNPL bezeichnete Service wird im Markt für viele Kreditvarianten benutzt. Ein gemeinsames

Verständnis, geschweige denn eine saubere Definition und Abgrenzung gegenüber anderen Kreditvarianten fehlen noch. Zweitens werden Dienstleistungen, die unter der Bezeichnung BNPL vermarktet werden, innerhalb der EU in den Mitgliedsstaaten völlig unterschiedlich reguliert oder gar nicht reguliert.<sup>13</sup> Das Angebot wird drittens derzeit noch von Non-Banks dominiert, die gegebenenfalls nur zum Teil als Zahlungs- oder E-Geldinstitute unter Aufsicht stehen.

Mit der derzeit überarbeiteten Verbraucherkreditlinie aus 2008 will die Kommission das bislang nicht von dieser Richtlinie abgedeckte Phänomen als ersten Schritt europaweit in den Griff bekommen. Weitere Schritte bei der Überarbeitung der PSD2 können folgen.

## Unser Kommentar:

### Was ist BNPL?

„Buy Now Pay Later“ ist zwar ein griffiger Slogan, aber ohne einheitliche Definition und Abgrenzung gegenüber anderen Kreditprodukten. Insbesondere in den (oft fantastisch anmutenden) Marktzahlen und Prognosen fehlt eine definitorische Abgrenzung. Vor kurzem bezifferte eine Marktstudie eines Acquirers den BNPL-Umfang im deutschen E-Commerce auf über 30% (!). Bei genauerem Hinsehen waren z. B. die Rechnungskäufe inkludiert. Formal betrachtet sind das auch BNPL-Umsätze.

Wenn „Buy-Now“ sich auf den Abschluss eines Kaufvertrags und die Zahlung auf den Abfluss von Geldern beim Zahlenden bezieht, sind in der bargeldlosen Welt fast alle Kaufvorgänge BNPL.

In der Regel wird der Begriff BNPL aber wesentlich enger gefasst. Oft werden folgende Charakteristiken genannt<sup>14</sup>:

- Der Kredit ist meist zinslos und bezieht sich auf den Einzelkauf einer Ware oder Dienstleistung durch einen Konsumenten am physischen POS oder im E-Commerce,
- Die Kreditperiode ist kurzfristig (bis zu mehreren Wochen) und die Rückzahlung erfolgt in voller Höhe oder in mehreren Raten,
- Der Kredit wird nicht durch den Händler, sondern von einem Dritten (BNPL-Anbieter) angeboten,
- Der Händler erhält vom BNPL-Anbieter den Kaufbetrag unter Abzug einer Gebühr (oft in % des Kaufbetrages),
- Die Rückzahlungen erfolgen durch den Konsumenten gegenüber dem BNPL-Anbieter,

## Ist der Händler im Fall BNPL Kreditvermittler?

Falls ja: Zulassung, Registrierung und Beaufsichtigung können die Folge sein

- Für den Konsumenten fallen bei nicht rechtzeitigen Zahlungen ggfs. Gebühren an den BNPL-Provider an.

Das Business-Modell des Anbieters basiert demnach auf zwei Einnahmenquellen: Händlergebühr und etwaige Gebühren bei nicht termingerechten Rückzahlungen. Diese (oft hohen) Konsumentengebühren, das Risiko einer leichtfertigen Überschuldung, die unzureichende Bonitätsprüfung und fehlende Informationen zu den Kreditkonditionen für den Konsumenten, der an der Kasse oft unter Zeitdruck steht, haben weltweit die Gesetzgeber auf den Plan gebracht.

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die oben genannte BNPL-Definition im engeren Sinne, die von Regulatoren präferiert wird. In der Praxis werden darüber hinaus oft auch Produkte, die keine vertragliche Beziehung zum Händler voraussetzen, als BNPL vermarktet.

### Neue EU-Verbraucherkreditrichtlinie

Bislang fallen die meisten BNPL-Produkte nicht unter die EU-Richtlinie 2008/48/EC (Verbraucherkreditrichtlinie bzw. Consumer Credit Directive - CCD). Die Richtlinie beinhaltet eine Reihe von Maßnahmen zum Schutz des kreditnehmenden Verbrauchers, wie Informationspflichten des Kreditgebers und Regeln für Kreditwürdigkeitsprüfungen.

Art. 2 listet eine Reihe von Kreditarten auf, die von den Bestimmungen ausgenommen sind, wie z. B. Hypotheken, Leasing und Überziehungskredite. Die Ausnahme gilt auch für folgende Kreditarten:

- *Total amount of credit less than EUR 200 (No. 2 c),*
- *Credit is granted free of interest and without any other charges (No. 2 f),*
- *Credit has to be repaid within three months and only insignificant charges are payable (No. 2 f).*

In der Regel erfüllen die BNPL-Produkte eine oder mehrere dieser Kriterien. Die Europäische Kommission

möchte nun diese Regulierungslücke schließen. In ihrem Entwurf zur neuen CCD vom 30. Juni 2021<sup>15</sup> wurden die vorhin genannten Ausnahmen des Art. 2 ersatzlos gestrichen. Im Erwägungsgrund 15 des Entwurfs bezeichnet die Kommission BNPL Schemes - vermutlich versehentlich<sup>16</sup> - nur als Untergruppe der bisher unter 2 f) zuerst genannten Kategorie (*free of interest and without any other charges*) wie folgt:

*„new digital financial tools that let consumers make purchases and pay them off over time“.*<sup>17</sup>

Bedingt durch die Streichung der auf BNPL-Produkte anwendbaren Ausnahmen und durch den Verzicht auf eine Legaldefinition sollen nach dem Willen der Kommission nun sämtliche BNPL-Produkte unter die Direktive fallen.

Die geplante Regulierung hätte erhebliche Folgen für das BNPL-Geschäftsmodell. Vorvertragliche Informationspflichten gegenüber dem Kreditnehmer und die Bonitätsprüfung können das bisherige Geschäftsmodell einer schnellen Kreditaufnahme an der Kasse ernsthaft in Frage stellen. Führen der Zinsanstieg und die Regulierung zum Aus des BNPL-Phänomens?

### Ansatz des Europäischen Rates

Dazu gab es im Sommer 2022 Widerstand im Europäischen Parlament und im Europäischen Rat. Beide Parteien befürworten, dass für die drei Kreditarten, die jetzt als generelle Ausnahmen in Art. 2 Nr. 2 entfernt werden, Mitgliedsstaaten die Option erhalten, gewisse Anforderungen der Richtlinie zu streichen. Diese „regulation light“ für diese Kreditarten würde sich allerdings auf marginale Streichungen einiger Informationspflichten beziehen.

Die BNPL-Anbieter müssen sich also darauf gefasst machen, dass sie ab Umsetzung der geplanten CCD-Neufassung ins nationale Recht, die wesentlichen Anforderungen der CDD - wie z. B. Bonitätsprüfung gemäß Art. 18 - erfüllen müssen.

Der Entwurf des Rates (vom 9. Juni 2022<sup>18</sup>) enthält im Erwägungsgrund 15b gegenüber dem ersten Aufschlag der Kommission eine wesentlich präzisere Umschreibung der BNPL Schemes:

*“new digital financial tools that let consumers make purchases and pay them off over time, whereby the creditor grants a consumer a credit agreement for the exclusive purpose of purchasing goods or services via the supplier of such goods or services, are often credit granted free of interest and without any other charges”.*<sup>19</sup>

Wichtig ist demnach die Rolle eines Dritten als Kreditgeber, der unter Mitwirkung des Händlers, dem Konsumenten für den jeweiligen Kauf in einer vertraglichen Beziehung einen Kredit anbietet.

## Sämtliche BNPL-Kredite sollen unter die CCD fallen.

In seinem CCD-Entwurf stellt der Rat klar, dass eine zinsfreie Zahlungsverzögerung (bis zu 90 Tagen), die dem Konsumenten vom Händler (und nicht von einem Drittanbieter) angeboten wird, ausdrücklich nicht unter die CCD fallen soll.<sup>20</sup> Diese Kreditart wird in der Version des Rates als „deferred payment“ bezeichnet:

*„deferred payments whereby the supplier of goods or services, without a third party offering credit, gives the consumer time to pay for the goods or services free of interest and without any other charges, whereby this payment is to be executed within 90 days of the conclusion of the contract for the supply of goods or services, and where only limited charges of non-compliance as set out in the supplier's invoice or the agreement, or as laid down by law, are payable.”*

Auf Grund dieser Formulierung ist davon auszugehen, dass dieses Angebot einer Zahlungsverzögerung sich nur auf die eigenen Kunden des Händlers (Vertragsbeziehung zum Erwerb von Waren und Dienstleistungen) beziehen soll. Wenn ein Händler – z. B. auf einer

digitalen Plattform – auch Fremdkunden diese Dienstleistung anbietet, würde diese Ausnahme nicht mehr greifen.

In manchen BNPL-Modellen wird diese Forderung des Händlers von einem Drittunternehmen erworben (Factoring).<sup>21</sup> Hier stellt sich die offene Frage, ob diese Kredite auch unter die neue CCD fallen werden, solange der Verbraucher keine vertragliche Beziehung mit dem Factoring-Institut eingeht.

### Händler als Kreditvermittler?

Die CCD enthält nicht nur Verpflichtungen für den Kreditgeber, sondern auch für den Kreditvermittler. In einem BNPL-Modell wird der Händler regelmäßig als Kreditvermittler auftreten, da er den BNPL-Kredit eines Dritten seinen Kunden an der physischen und virtuellen Kasse anbietet. Für den Händler in seiner Nebentätigkeit als Kreditvermittler entfallen allerdings die vorvertraglichen Informationsverpflichtungen (siehe Erwägungsgrund 37).

In der Definition des Kreditvermittlers (Art. 3 Nr. 12) wird allerdings davon ausgegangen, dass der Kreditvermittler für diese Tätigkeit eine Vergütung<sup>22</sup> (Geldzahlung oder anderen finanziellen Vorteil) erhält. Dieses Kriterium erfüllt der Händler im BNPL-Fall in der Regel nicht. Im Gegenteil, das Geschäftsmodell des BNPL-Anbieters basiert auf einer Zahlung durch den Händler statt an den Händler. Bedingt durch diese inverse Vergütungsstruktur ist es fragwürdig, ob der Händler im BNPL-Fall als Kreditvermittler unter die CCD fallen wird.

### Aufsichtsrechtliche Regulierung

In der Regel werden in der EU BNPL-Kredite von erlaubnispflichtigen Instituten (Kreditinstituten, Zahlungsinstituten und E-Geld-Instituten) angeboten. Zahlungs- und E-Geld-Institute dürfen gemäß Art. 18 Nr. 4 der PSD2 (2015/2366) nur im Zusammenhang mit einem Zahlungsvorgang kurzfristige Kredite bis zu einer Laufzeit von 12 Monaten als Nebentätigkeit („ancillary service“) vergeben.<sup>23</sup> BNPL wäre dafür ein klassischer Fall, in dem eine Zahlungsabwicklung mit einem Kredit verbunden ist.

Je nach vertraglicher Gestaltung und nationaler Gesetzgebung kann ein BNPL-Vorgang zusätzlich als erlaubnispflichtiger Zahlungsdienst eingestuft werden (wie z. B. in Deutschland als Factoring).

Offensichtlich werden BNPL-Kredite derzeit in der EU auch von weiteren, aufsichtsrechtlich nicht regulierten Instituten angeboten. Im CCD-Entwurf der Kommission

wird deshalb eine Zulassung, Registrierung und Beaufsichtigung dieser Nicht-Bank-Anbieter<sup>24</sup> und -Vermittler der CDD-relevanten Verbraucherkredite gefordert (Erwägungsgrund 74 bzw. Art. 37 Nr. 1). Dies würde demnach auch für BNPL-Anbieter und -Vermittler gelten.

Falls der Händler als Kreditvermittler gemäß der CCD betrachtet werden muss (siehe oben), würde diese Vorschrift bedeuten, dass jeder Händler, der BNPL eines Dritten anbietet, hierfür zugelassen, registriert und beaufsichtigt werden muss! Diese Konsequenz wäre völlig unverhältnismäßig. Haben die Händlerverbände in der EU diese drohende Überregulierung verschlafen?

Offensichtlich geht zumindest der Europäische Rat davon aus, denn er hat einen Subparagrafen zu Art. 37 eingefügt, wonach Mitgliedsstaaten die Option eingeräumt wird, diese Anforderung zu streichen.<sup>25</sup> Nach dem Vorschlag des Rates gilt diese Option auch für Händler, die selbst eine Zahlungsverzögerung („*deferred payment*“) gegenüber dem Verbraucher einräumen. Diese Kredite sollen aber nach dem gleichen Vorschlag ausdrücklich nicht unter die CCD fallen.

Der CCD befindet sich jetzt in der Phase, in der die drei Parteien (Kommission, Rat und Parlament) sich über eine Endversion einigen müssen. Die vorhin genannten Vorschläge zeigen, dass einiges noch unausgegoren ist.

Die Kommission denkt derzeit darüber nach, einen BNPL-Vorgang als neuen Zahlungsdienst im Katalog der Zahlungsdienste in der geplanten PSD3 vorzuschlagen. Das würde implizieren, dass ein BNPL-Anbieter zumindest als Zahlungsinstitut autorisiert sein muss. Damit wäre der unausgegorene Art. 37 vom Tisch. Außerdem würde diese Art der Regulierung, die noch offenen Fragen der grenzüberschreitenden Aktivitäten (europäischer Pass) und der geldwäscherechtlichen Verpflichtungen lösen. Es ist aber zu befürchten, dass die CCD früher als die PSD3 verabschiedet wird. Manchmal würde man sich einen etwas gelasseneren Regulieren wünschen.

## Notes

- 1 In der Ankündigung von Apple heißt es: „*with no interest or fees to pay*“. (<https://developer.apple.com/apple-pay/whats-new/>) Ob damit auch mögliche Gebühren bei Zahlungsverzug ausgeschlossen werden, ist nicht klar.
- 2 Siehe z. B. Barkho, Gabriela: How Apple's entry into buy now, pay later could impact the competition, June 9, 2022 (<https://www.modernretail.co/platforms/how-apples-entry-into-buy-now-pay-later-could-impact-the-competition/>) und Palma, Stefania: Top US regulator fires warning shot after Apple's push into lending, Financial Times, July 27 2022 (<https://www.ft.com/content/399c177f-e5da-491a-b653-afe953bbdce0>)
- 3 Kevin Woodward: One More Thing? Apple Pay Later's Debut Is Still Pending, September 26, 2022 (<https://www.digitaltransactions.net/one-more-thing-apple-pay-laters-debut-is-still-pending/>)
- 4 McKinsey & Co.: Buy now, pay later: Five business models to compete, July 2021.
- 5 Siehe: Klarna-Bewertung fällt in Finanzierungsrunde um 85 Prozent, dpa-AFX, 11.07.2022 (<https://www.onvista.de/news/2022/07-11-klarna-bewertung-faellt-in-finanzierungsrunde-um-85-prozent-10-26012578>)
- 6 Der US-amerikanische BNPL-Anbieter Affirm gibt an, dass 42% der vergebenen Kredite zinslos sind. Affirm betont auch, dass es bei diesen Krediten keine „Late fees“ und dergleichen gibt. Siehe Affirm: Affirm Fact Sheet 2022 ([https://assets.ctfassets.net/4rc1asww3mw7/48adtKV2ce0huJLPARnxQF/776827b6f867f39355dbdda00806a6d1/Affirm\\_Fact\\_Sheet\\_FI-NAL\\_Feb\\_2022\\_\\_1\\_.pdf](https://assets.ctfassets.net/4rc1asww3mw7/48adtKV2ce0huJLPARnxQF/776827b6f867f39355dbdda00806a6d1/Affirm_Fact_Sheet_FI-NAL_Feb_2022__1_.pdf))
- 7 Siehe: The Consumer Financial Protection Bureau is investigating Apple's move into the 'Buy Now, Pay Later' Services Space (<https://www.patentlyapple.com/2022/07/the-consumer-financial-protection-bureau-is-investigating-apples-move-into-the-buy-now-pay-later-ser.html>)
- 8 Siehe „Regulieren oder nicht regulieren: Big Tech und Bankenregulierung“, PaySys Report 8/9, Dezember 2021 und „Apple versus the banks: ‚Lex Apple Pay‘ and beyond“, PaySys Report 9/10, Dezember 2019.
- 9 Siehe: Apple PAY: another chapter of the m-payment saga, PaySys Report (ehemals PaySys SEPA newsletter), September 2014. (<http://paysys.de/wp-content/uploads/2019/06/sepasep14.pdf>)
- 10 Siehe: Apple Pay: difficult expansion outside the US, PaySys Report, September 2015. ([https://paysys.de/wp-content/uploads/2019/06/2015\\_6-report-sept-15.pdf](https://paysys.de/wp-content/uploads/2019/06/2015_6-report-sept-15.pdf))
- 11 Laut Bloomberg hat Mastercard eine „Händlergebühr“ von 3% angekündigt, die fällig wird, wenn Kunde sich für einen Ratenkredit im Rahmen der Mastercard Installments entscheidet. Es ist nicht ganz klar, was damit gemeint sein soll. Schließlich legen die Schemes keine Händlergebühren fest. Es ist fragwürdig, ob es sich um eine (neue) Interchange Fee handelt, die bei einer Transaktion auf Basis des zinslosen Kredits fällig wird, wie manche Beobachter vermuten. Siehe Jennifer Surane: Mastercard Faces Retailer Backlash Over Installment Payments, Bloomberg, 12. August 2022, Updated on 12. August 2022 (<https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-08-12/mastercard-facing-retailer-backlash-over-installment-payments>)
- 12 Siehe James Hickson: Has the BNPL war been won by Mastercard?, AltFi, Monday 8 August 2022 ([https://www.altfi.com/article/9661\\_has-bnpl-war-been-won-by-mastercard](https://www.altfi.com/article/9661_has-bnpl-war-been-won-by-mastercard))
- 13 Siehe EBA, Final Report on response to the non-bank lending request from the CfA on digital finance, 8. April 2022, S. 43.
- 14 Der australische Verband AFIA (Australian Finance Industry Association) hat für seine Mitglieder eine arbeitsfähige BNPL-Definition für den Code of Practice entwickelt. Siehe: <https://afia.asn.au/BNPL-Definition>
- 15 COM(2021) 347 final: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2021:347:FIN>
- 16 In dem „Impact Assessment Report“ zu dem Entwurf (SDW(2021) 170 final (30. Juni 2021) werden BNPL-Produkte zu Recht unter beide in Art. 2 Nr. 2 f) genannte Kreditarten subsumiert. Siehe S. 12.
- 17 Die deutsche Version des Entwurfs bietet eine falsche, aber dadurch lustige Übersetzung dieses Passus des Erwägungsgrundes 15: „Kreditverträge, nach denen der Kredit erst später zurückzuzahlen ist (Buy Now Pay Later), zum Beispiel neue digitale Finanzinstrumente, mit denen Verbraucher Käufe tätigen und sie erst im Laufe der Zeit abzahlen können“. Demnach werden BNPL-Produkte als Kreditverträge beschrieben, „nach denen der Kredit erst später zurückzuzahlen ist“. Ein Pleonasmus, den ich noch nicht kannte. Auch hier zeigt sich, dass es immer ratsam ist, sich an der englischen Originalversion zu orientieren.
- 18 Council of the European Union, General approach, 10053/22 of 9 June 2022
- 19 Etwaige Gebühren bedingt durch Zahlungsverzögerungen oder -ausfall sollen nicht unter „any other charges“ fallen (Siehe Art. 3 Nr. 25b).
- 20 Siehe Art. 2 Nr. 2 fb) und Art. 3
- 21 Siehe Florian Lörsh, BNPL und die rechtliche Struktur. So sind die Produkte in Deutschland aufgestellt (2021), <https://paymentandbanking.com/bnpl-und-die-rechtliche-struktur-so-sind-die-produkte-in-deutschland-aufgestellt/>
- 22 „Fee“ laut Vorschlag der Kommission; „Remuneration“ im Änderungsvorschlag des Rates.
- 23 In der EMD2 (2009/110/EC) ist diese Aktivität der E-Geld-Institute mit einem Verweis auf die betreffende Regelung für Zahlungsinstitute in der PSD2 erlaubt.
- 24 Im Vorschlag des Rates wird diese Ausnahme richtigerweise auf Zahlungs- und E-Geldinstitute ausgeweitet, da diese Institute bereits beaufsichtigt werden.
- 25 Diese Option bezieht sich laut dem Text des Subparagrafen nur auf Zulassung und Registrierung und offensichtlich nicht auf die Beaufsichtigung. Dies erscheint unlogisch und ist vermutlich ein redaktioneller Fehler.

**Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:**

Dr. Hugo Godschalk (hgodschalk@paysys.de)

Dr. Malte Krueger (mkrueger@paysys.de)

Bitte senden Sie Ihre Kommentare 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

**Subscription info:**

The PaySys Report is published 5 times a year in English and German in electronic format (PDF) and contains about 5-7 pages. The price is 250 euro per year (company license).

To order, please send an email to [paysys-report@paysys.de](mailto:paysys-report@paysys.de)

PAYSYS REPORT

Oktober 2022

© 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.

PaySys Consultancy is German member of



European | payments consulting | association

