



PAYSYS REPORT

Ausgabe 4-5 – Dezember 2022

In dieser Ausgabe:

1. Die Echtzeitüberweisung: Mit Zwang zum New Normal
 2. Russland: Exklusion und Souveränität im Zahlungskartengeschäft
-

Inhalt

1. Die Echtzeitüberweisung: Mit Zwang zum New Normal

Mit rund 11% ist der Anteil von SCT inst an den Überweisungen im Euroraum relativ klein geblieben. Um dies zu ändern hat die EU-Kommission eine Reihe von Maßnahmen vorgeschlagen: verpflichtendes Angebot von SCT inst, gleiche Gebühren wie bei SCT, Kontrolle des Empfängernamens, vereinfachte Umsetzung von Sanktionsmaßnahmen. Damit wird SCT inst ohne Zweifel einen Schub erhalten. Ob aber weitere Ziele erreicht werden, insbesondere die Nutzung von SCT inst am POS, ist fraglich. Zudem machen die Erfahrungen im Vereinten Königreich deutlich, dass Echtzeitzahlungen auch intensiv für Betrugsversuche genutzt werden. Damit muss auch in der EU gerechnet werden.

Box: Betrug mit autorisierten Push-Zahlungen

2. Russland: Exklusion und Souveränität im Zahlungskartengeschäft

Der Boykott der amerikanischen Card Schemes gegen Russland als Folge der USA-Sanktionen anlässlich des Kriegs in der Ukraine hatte für das russische Kartengeschäft nur geringe wirtschaftliche Folgen. Durch die verpflichtende Inanspruchnahme des inländischen Netzwerkes und die Etablierung eines inländischen Kartensystems wurde das Risiko etwaiger Sanktionen bereits im Vorfeld minimiert. Die russischen Autonomiebestrebungen können wichtige Impulse für das EU-Bestreben einer „open strategic autonomy“ im Zahlungsverkehr liefern.

Appendix: Das Kartengeschäft in Russland

Die Echtzeitüberweisung: Mit Zwang zum New Normal

(mk) Die SEPA Echtzeitüberweisung (SCT Inst) gibt es seit einigen Jahren. Sie hat auch langsam an Marktanteilen gewonnen. Aber mit rund 11% ist ihr Anteil an den Überweisungen immer noch bescheiden. Zudem ist der Anteil seit Herbst 2021 nicht mehr gestiegen.

Auch bei den Zahlungsdienstlern, die im SCTInst Scheme partizipieren, scheint es zu einer Stagnation zu kommen. Gemessen an der Zahl der Dienstleister, die bei der „normalen“ SEPA-Überweisung (SCT) mitmachen, konvergiert der Anteil von SCTInst gegen 60%. Anscheinend hat man in Brüssel mehr erwartet und so hat die Europäische Kommission am 26. Oktober 2022 einen Entwurf für eine Ergänzung zweier Regulierungen vorgestellt, die Überweisungen in der EU betreffen.¹

Die EU-Kommission beklagt die geringe Nutzung von Echtzeitüberweisungen und möchte mit den vorgeschlagenen neuen Regeln der Echtzeitüberweisung zum Durchbruch verhelfen. Damit sollen die Probleme beseitigt werden, die gegenwärtig eine weitere Ausbreitung behindern. Aus Sicht der EU-Kommission handelt es sich dabei insbesondere um (Proposal, S. 6)

- Ungenügende Anreize für Zahlungsdienstleister, Echtzeitüberweisungen anzubieten,
- zu hohe Transaktionsgebühren (insbesondere im Vergleich mit „normalen“ Überweisungen),
- zu viele fälschlicherweise abgelehnte Transaktionen (verursacht durch die gegenwärtige Art der Prüfung auf Basis der Sanktionsregeln),
- Sicherheitsbedenken der Kunden.

Um diese Probleme zu beseitigen, schlägt die EU-Kommission eine Reihe von neuen Regeln vor. Die wichtigsten Elemente dieser neuen Regulierung sind:

- Verpflichtung von Zahlungsdienstleistern, die Echtzeitüberweisung anzubieten (Zahlung und Zahlungsempfang) wobei Zahlungsinstitute und E-Geld-Institute von der Verpflichtung ausgenommen sind.
- Verbot, höhere Gebühren für Echtzeitüberweisungen als für normale Überweisungen zu verlangen.
- Prüfung durch den Zahlungsdienstleister des Zahlenden, ob der vom Zahlenden eingetragene Name des Empfängers mit dem Namen übereinstimmt, der einer IBAN zugeordnet ist und Sendung einer Nachricht an den

Zahlenden, wenn dies nicht der Fall ist (Confirmation of Payee, CoP).

- Ein harmonisiertes (und vereinfachtes) Verfahren zu Umsetzung der Sanktionsbestimmungen der EU.

Aus Sicht der EU Kommission verspricht die intensivere Nutzung von Echtzeitüberweisungen erhebliche Effizienzgewinne, die den verschiedenen Stakeholdern zugute kommen sollen (Konsumenten, Händler, Zahlungsdienstleister, Fintechs, sonstige Unternehmen, öffentliche Stellen).² Zudem erhofft sie sich, dass die Echtzeitüberweisung auch an der Ladenkasse und im eCommerce zum Einsatz kommen wird und so den Zahlenden mehr Auswahl im Zahlungsverkehr bringt, insbesondere auch bei grenzüberschreitenden Transaktionen.

Der Entwurf sieht einen abgestuften Zeitplan für die Umsetzung der neuen Regeln vor:

- Akzeptanz von Echtzeitüberweisungen, Gebührenregeln, Sanktionsregiment: 6 Monate nach Inkrafttreten
- Senden von Echtzeitüberweisungen, CoP: 12 Monate nach Inkrafttreten

Für EU-Zahlungsdienstleister außerhalb der Eurozone gelten Fristen von 30 bzw. 36 Monaten.

Unser Kommentar:

Effizienzgewinne

Es gibt immer wieder Situationen, in denen es wichtig ist, sofort Guthaben übertragen zu können (Notfälle, Einhaltung von Zahlungsfristen, ...). In diesen Fällen ist die Echtzeitüberweisung sicherlich ein Vorteil. Aber es lässt sich fragen, wie viele Transaktionen das sind – sicherlich nicht sehr viele.

Echtzeitzahlungen können auch helfen, Prozesse zu vereinfachen. Wenn der Warenfluss perfekt mit dem Zahlungsfluss synchronisiert ist, dann entfällt die Notwendigkeit des nachträglichen Abgleichs (reconciliation). Allerdings kann diese Vereinfachung nur dann ihr volles Potential erreichen, wenn alle Zahlungen in Echtzeit erfolgen. Am physischen POS dürfte dies auf absehbare Zeit nicht zu realisieren sein.

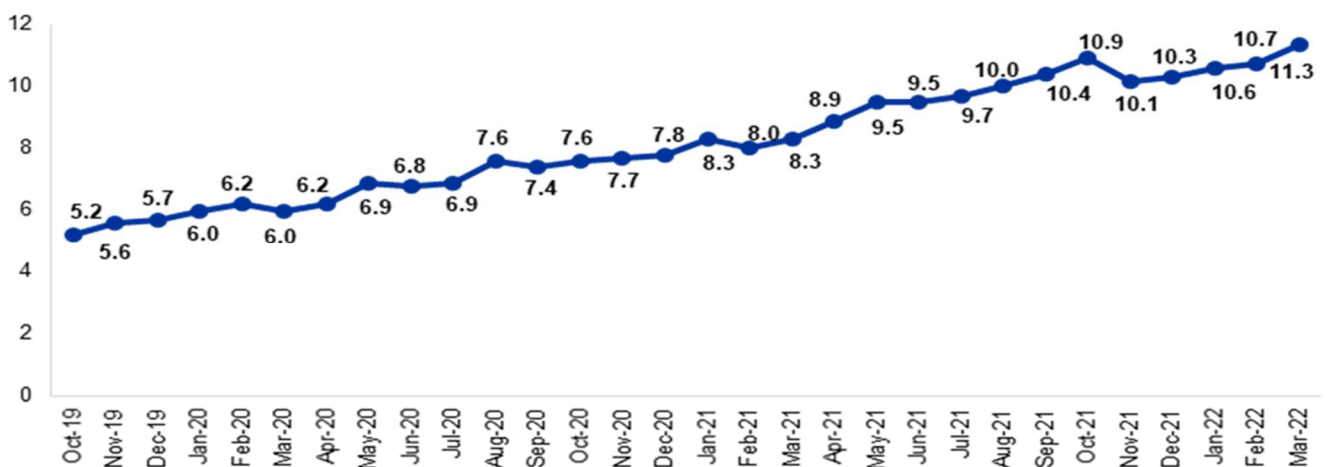
Es wird behauptet, dass durch die Nutzung von Echtzeitzahlungen Mittel freigesetzt werden, die jetzt anderweitig verwendet werden können (konsumiert oder investiert).⁴ Zutreffender dürfte die Vorstellung sein, dass einigen Bankkunden Zinsvorteile entstehen. Dadurch, dass nicht ein Tag zwischen Belastung und Gutschrift vergeht, sondern nur wenige Sekunden, gewinnen die

an einer Zahlung Beteiligten einen Tag mehr Verfügungsgewalt über die zu transferierenden Beträge. Sie haben damit zum Beispiel die Möglichkeit, diese Beträge einen Tag länger verzinslich anzulegen (also Cash-Management zu betreiben).

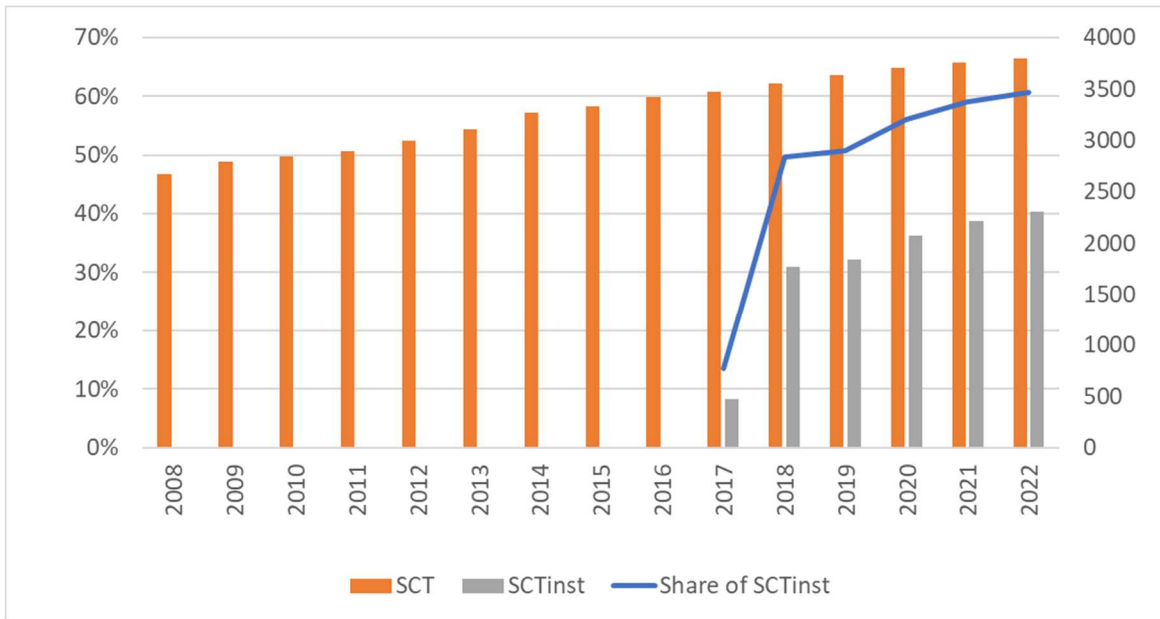
Vorteile ergeben sich auch für diejenigen, die im Debit sind. Sie können als Zahler die Erhöhung ihres Debit-Saldos einen weiteren Tag aufschieben bzw. als Empfänger einen Tag früher ihren Debit-Saldo vermindern (Debt-Management). In beiden Fällen ergibt sich ein Zinsvorteil.

Es gibt also unbestreitbare Vorteile für die Kunden von Zahlungsdienstleistern. Allerdings gibt es Vorteile nur dann, wenn man aktiv Cash- oder Debt-Management betreibt. Dies dürfte nur der Fall sein bei sehr wohlhabenden Privatleuten (Cash-Management), Haushalten mit eher prekären Finanzen (Debt-Management) und Unternehmen (beides).

Für die Masse der Haushalte, die über kleine bis mittlere Guthaben auf ihren Girokonten verfügen macht es jedoch keinen Unterschied, ob die Zahlung heute abgebucht wird oder erst morgen bzw. ob die Gutschrift



Grafik 1: Anteil der SCT Inst am Gesamtvolumen der SEPA credit transfers. Quelle EZB³



Grafik 2: Anzahl der Zahlungsdienstleister, die bei SCT bzw. SCT inst teilnehmen. Quelle: EPC und eigene Berechnungen.

heute erfolgt oder erst morgen. Wenn etwa all die Daueraufträge von Kunden der Versorger (Wasser, Gas, Strom) oder der Mieter erst einen Tag später ausgeführt werden müssen, was ändert das? In den meisten Fällen absolut gar nichts.

Für Banken und andere Zahlungsdienstleister ändert sich aber sehr wohl etwas. Erhöhte Zinserträge bzw. verminderte Zinsaufwendungen führen zu entsprechenden Verlusten bei den Zahlungsdienstleistern – insbesondere den Banken. Diese werden möglicherweise darauf reagieren. Zahlungsdienstleister haben verschiedene Erlösquellen: Konto-Entgelte, Transaktionsentgelte, Seigniorage und Float.⁵ Seigniorage hat angesichts der seit langem sehr niedrigen Zinsen an Bedeutung verloren. Um Float geht es bei der Analyse der Effizienzgewinne von Echtzeitüberweisungen.

Wenn die Zahlungsdienstleister auf die durch den Float ermöglichten Zinserträge angewiesen waren um ihre Kosten zu decken, dann bedeutet ein Übergang zu Echtzeitüberweisungen, dass sie anderweitig zusätzlich Erlöse generieren müssen, etwa durch höhere Gebühren. Das was Kunden aufgrund der Echtzeit-

zahlung an Zinsvorteilen haben verlieren sie dann wieder durch höhere Gebühren.

Handelte es sich bei den Float-Einnahmen hingegen um „Übergewinne“, die aus der Ausnutzung von Marktmacht resultierten, dann ist ihre Reduktion zu begrüßen und führt auch zu Effizienzgewinnen – aber sicherlich nicht in der Form, dass jetzt mehr Mittel für Konsum und Investitionen zur Verfügung stehen.⁶

Angesichts der gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage des Kreditgewerbes scheint es aber eher wahrscheinlich, dass die Banken sich gezwungen sehen werden, gesunkene Float-Erträge durch höhere Gebühren zu ersetzen.

Man sollte sich also nicht zu sehr von den statischen Effizienzgewinnen erhoffen, die darauf beruhen, dass wir alles genauso machen wir vorher, nur eben schneller. Entscheidend wird sein, welche neuen Dienste sich erfolgreich etablieren werden. Mit dem Aufbau eines Systems für Echtzeitüberweisungen hat man auf EU-Ebene (einmal wieder) in die Zahlungsinfrastruktur investiert. Die Infrastruktur allein bringt jedoch nicht viel.⁷ Vielmehr

kommt es auf die Services an, die auf dieser Basis entstehen. Hier hinkt die EU den Vereinigten Staaten hinterher.

Echtzeitzahlungen: Wegbereiter für ein europäisches Zahlungssystem für den POS und eCommerce?

Die EU-Kommission hofft, dass es möglich sein wird, auf der Basis von Echtzeitzahlungen („instant payments“ IP) Lösungen für den physischen POS und den eCommerce zu finden (beides zusammengefasst als „point of interaction“ PoI).

„IPs also offer opportunities for banks and financial technology companies (fintechs) to develop new solutions for payments at the point of interaction (PoI), whether at physical points of sale or in e-commerce transactions (e.g. using mobile payment applications on smartphones).“ (Proposal, S. 1)

Erhöhte Zinserträge bzw. verminderte Zinsaufwendungen führen zu entsprechenden Verlusten bei den Zahlungsdienstleistern.

Nachdem es eine ganze Reihe erfolgloser Versuche gegeben hat, ein europäisches Kartenzahlungssystem zu schaffen, soll also jetzt eine technische Innovation, Echtzeitzahlungen, den Durchbruch bringen.

An dieser Stelle lässt sich fragen, warum man es mit Echtzeit-Settlement probieren will, wenn man die Zahlung am POS vorher mit einer herkömmlichen Überweisung (t+1 Settlement) nicht versucht hat. Das Vertrauen eines Zahlungsempfängers tatsächlich die versprochene Zahlung zu erhalten, beruht ja nicht notwendigerweise auf einem Echtzeit-Settlement. Meist reicht eine glaubwürdige Versicherung, dass die Zahlung eintreffen wird.⁸

Echtzeit-Settlement hat jedoch den Vorteil, dass der Zahlungsempfänger von seiner Bank eine sofortige Bestätigung des Zahlungseingangs bekommt. Es bedarf also nicht der Einschaltung eines weiteren Dienstleisters.

Dennoch ist eine einfache Überweisung nur bedingt geeignet als POS-Zahlungssystem. Es werden standardisierte Verfahren zur Übertragung der Zahlungsinformation vom Händler an den Kunden gebraucht, Refunds, Reservations und ähnliche Zusatzfunktionalitäten wären zu definieren. Weiterhin wäre zu fragen, ob die vorgesehenen Maximalzeiten akzeptabel sind: 10 Sekunden bis zum Erhalt einer Bestätigung des Zahlungseingangs und 20 Sekunden bis zu einer Abbruchmeldung (wenn es Probleme im Processing gibt). Schließlich müsste auch geklärt werden, ob in einem solchen System jeder Kontoinhaber Zahlungsempfänger sein kann oder ob es einer gesonderten Acquiring-Funktion bedarf. Mit der Einführung der Echtzeitzahlung wird das Thema europäische POS-Zahlungen keineswegs zum Selbstläufer.

Das Thema Risiko

In den einleitenden Ausführungen des Vorschlags wird darauf verwiesen, dass dieser in Einklang mit dem strategischen Ziel „Towards a stronger international role of the euro“ steht, in dem die EU Kommission einen vollständig integrierten Zahlungsmarkt fordert, mit dem Ziel „to reduce risks and vulnerabilities in retail payment systems and to increase the autonomy of existing payment solutions...“ (Proposal, S. 3)

Mit der Einführung der Echtzeitüberweisung sollen also auch „Risiken und Anfälligkeiten“ reduziert werden. Allerdings wird gleichzeitig darauf verwiesen, dass die Nutzer sich Sorgen über die Sicherheit des Verfahrens machen. Daher schlägt die EU-Kommission zusätzliche Sicherheitsmaßnahmen vor. Dabei scheint es darum zu gehen, den Nutzern Ängste zu nehmen. Doch diese Ängste sind durchaus berechtigt. Denn es hat sich gezeigt, dass „Echtzeit“ ein Attribut ist, das auch für Betrüger interessant ist.

Im Vereinten Königreich ist Authorised Push Payment Betrug (APP-Betrug) die Betrugsart mit den weitaus höchsten Zuwachsraten. Dabei handelt es sich um Zahlungen, die ein Kontoinhaber selbst autorisiert hat, aber auf der Grundlage falscher Informationen über den Empfänger.

Zugegeben ist das eine Betrugsart, die auf der Basis verschiedenartiger Zahlungsinstrumente funktio-

Box: Betrug mit autorisierten Push-Zahlungen

Betrug mit autorisierten Push-Zahlungen (Authorised Push Payment fraud (APP Fraud) ist im Vereinten Königreich ein großes Problem, das wiederholt von den Aufsichtsbehörden thematisiert wurde. Im Fraud Report von UK Finance heißt es (S. 47):

„Bei einem autorisierten Push-Zahlungsbetrug bringt ein Krimineller sein Opfer dazu, Geld direkt von seinem Konto auf ein Konto zu überweisen, das der Kriminelle kontrolliert.“

Der Einsatz von Social-Engineering-Taktiken durch Täuschung und Identitätswechsel ist eine der Hauptursachen für autorisierte Push-Zahlungsbetrügereien, und wie bereits in diesem Bericht hervorgehoben wurde, hat der betrügerische Einsatz von Social-Engineering-Taktiken während der Pandemie noch zugenommen. In der Regel geben sich die Kriminellen als echte Personen oder Organisationen aus und kontaktieren das Opfer auf verschiedene Weise, z. B. per Telefon, E-Mail oder SMS. Kriminelle nutzen auch soziale Medien, um sich an die Opfer zu wenden, indem sie Werbung für Waren und Investitionen machen, die nach der Zahlung nie zustande kommen.

Zahlungsart	Anzahl Betrugszahlungen			Wert (Mio. UKP)		
	2020	2021	Change	2020	2021	Change
Faster Payments	236.641	335.451	42%	349,4	504,5	44%
CHAPS	501	764	52%	14,5	22,5	55%
BACs	1.193	1.695	42%	23,5	20,4	-13%
Intra Bank Transfer ("on us")	3.113	3.358	8%	10,6	7,5	-29%
International	3.123	3.869	24%	22,7	28,3	25%
Gesamt	244.571	345.137	41%	421	583	39%

Tabelle 1: APP-Betrug im Vereinigten Königreich. Quelle: UK Finance Annual fraud Report 2021, p. 68.
 Faster Payments: UK Echtzeit-System, CHAPS: Großbetragssystem, BACs: „Normale“ Überweisung.
 Der Anteil von Faster Payments an den Überweisungen betrug im Okt. 2022 63% der Transaktionen und 39% des Transaktionswertes. (Faster Payments: Single Immediate Payment, BACS: direct credits)

Die Verluste durch APP-Betrug waren und sind vor allem auf den Missbrauch von Online-Plattformen zurückzuführen, die von Kriminellen genutzt werden, um ihre Opfer zu betrügen. Dazu gehören Investitionsbetrügereien, die über Suchmaschinen und soziale Medien beworben werden, Betrügereien, die über Online-Dating-Plattformen begangen werden, und Betrügereien, die über Auktions-Websites beworben werden. Sobald das Opfer die Zahlung genehmigt hat und das Geld auf dem Konto des Kriminellen eingegangen ist, überweist der Kriminelle das Geld schnell auf zahlreiche andere Konten, oft im Ausland, wo es dann ausgezahlt wird. Dies kann es den Banken erschweren, das gestohlene Geld zurückzuerlangen ...

Wenn ein Kunde die Zahlung selbst autorisiert, hat er nach geltendem Recht keinen Rechtsschutz, der ihn für Verluste absichert - anders als bei nicht autorisierten Transaktionen.“

Wie die Zahlen in Tabelle 1 zeigen, greifen die Kriminellen dabei vor allem auf Faster Payments zurück, das britische Echtzeit-Zahlungsverfahren.

nieren kann. Aber Echtzeitzahlungen sind besonders gut dafür geeignet. Denn auch wenn das Opfer schon nach wenigen Minuten oder wenigen Stunden den Betrug erkennt, ist es zu spät. Daher ist es kein Zufall, dass im Vereinten Königreich die meisten Fälle von APP-Betrug auf der Basis des Echtzeitsystems Faster Payment erfolgen (siehe Tabelle 1).

Echtzeit-Überweisungen tragen also nicht per se schon zu mehr Sicherheit bei. Ganz im Gegenteil. Sie können zu neuen Risiken führen. Dies erklärt den Vorschlag der EU-Kommission für eine „Nachbesserung“ in Form einer Kontrolle der Übereinstimmung von Zahlungsempfänger und IBAN (CoP).⁹

Es hat sich gezeigt, dass „Echtzeit“ ein Attribut ist, dass auch für Betrüger interessant ist.

Es ist jedoch fraglich, ob dies ein wirksames Mittel ist, APP-Betrug zu begrenzen. Die Erfahrungen im Vereinten Königreich sprechen klar dagegen. Dort ist CoP bereits weitgehend implementiert (zu 92%). Die hohen Betrugswerte aus Tabelle 1 bestehen also trotz CoP.

Daran wird vermutlich auch die angestrebte Abdeckung von nahezu 100% nichts ändern.¹⁰

Die Implementierung von CoP wird also die Nutzer von Echtzeitüberweisungen kaum vor Betrug schützen. Gleichzeitig wird das System dadurch für die Anbieter teurer und für die Nutzer komplexer und verwirrender. Interessanterweise scheinen die Aufsichtsbehörden im Vereinten Königreich dies auch so zu sehen. Denn bereits jetzt schlägt der Payment Systems Regulator (PSR) zusätzliche Maßnahmen vor. Zahlungsdienstleister sollen in Fällen von APP-Betrug den Kunden die entstehenden Verluste erstatten.¹¹ Man muss kein Hellseher sein, um vorauszu sehen, dass eine entsprechende Regulierung früher oder später auch in der EU eingeführt werden wird.

Am Ende des Tages steht dann ein Produkt, das den Aufbau einer neuen Infrastruktur erforderte, das zusätzliche Prüfungsroutinen erfordert, das unnötig komplex ist und das vermutlich früher oder später mit neuen Haftungsregeln verbunden sein wird – ohne dass die Banken auf zusätzliche Erlöse hoffen dürfen. Schafft man so einen wettbewerbsfähigen europäischen Zahlungsverkehr?

Russland: Exklusion und Souveränität im Zahlungskartengeschäft

(hg) Bereits wenige Tage nach dem Einmarsch russischer Truppen in die Ukraine forderte am 28. Februar 2022 der ukrainische Finanzminister von den amerikanischen Kartensystemen Mastercard, Visa und Amex den Ausschluss der lizenzierten Issuer und Acquirer in Russland. Als Folge des Ausschlusses wichtiger russischer Banken von SWIFT waren mehrere Lizenznehmer bereits am 1. März de facto ausgeschlossen. Am 5. März bekräftigte Selenskyj diese Forderung für alle russischen Lizenznehmer in einem Gespräch mit wichtigen US-Senatoren. Wenige Stunden danach kamen die in den USA ansässigen Schemes in einer konzertierten Aktion auch durch Druck der USA-Regierung dieser Forderung nach und spendeten 2 Millionen Dollar für den Aufbaufonds der Ukraine.

Die unmittelbaren Auswirkungen sind aber gering. Russische Issuer und Acquirer können das globale Netzwerk der International Card Schemes (ICS) seitdem nicht mehr nutzen. Die in Russland ausgegebenen ICS-Karten können technisch nicht länger im Ausland eingesetzt werden. Umgekehrt können die im Ausland ausgegebenen Karten dieses Schemes nicht bei Händlern und ATMs genutzt werden, deren Transaktionen von in Russland ansässigen Acquirern abgewickelt werden.

Der Löwenanteil der Kartentransaktionen ist aber davon nicht betroffen, weil die inländischen Transaktionen seit Jahren über das russische Verrechnungssystem „National Card Payment System“ (NSPK) der Zentralbank ohne Beteiligung der Netzwerke der ICS abgewickelt werden müssen..

Unser Kommentar:

Der Aufbau eines nationalen Autorisierungs-, Clearing- und Settlement-Systems für inländische Transaktionen mit ICS-Karten und deren verpflichtete Nutzung seit 2015 war ein geschickter Schachzug der russischen Regierung und Zentralbank. Die strategische Maßnahme soll zum übergeordneten Ziel einer größeren nationalen Souveränität im Zahlungsverkehr beitragen. Es verringert die Abhängigkeit von amerikanischen Kartensystemen.

Kommen Ihnen diese Sätze irgendwie bekannt vor? In der EU verfolgen wir – unter anderem mit der European Payments Initiative (EPI) und dem digitalen Euro – exakt das gleiche Ziel der Autarkie. Darauf komme ich später noch zurück.

Die im Vergleich zu heute wesentlich geringeren Sanktionen der USA und EU gegen Russland anlässlich der

russischen Krim-Besetzung im Frühling 2014 waren der unmittelbare Anlass für die russischen Autarkiebestrebungen im Kartengeschäft. Die russischen Maßnahmen waren erfolgreich. Über das NSPK-System wurden 2020 ca. 98% der Transaktionen, die mit den in Russland ausgegebenen Zahlungskarten sämtlicher Schemes (inländische und ausländische) generiert wurden, abgewickelt.¹²

Im Vergleich zu anderen Ländern ist der Anteil der grenzüberschreitenden Zahlungen russischer Karten relativ gering (Eurozone 2020: 10,9%¹³). Das liegt unter anderem an der großen Beliebtheit von vorausbezahlten „All-Inclusive“ Auslandsreisen russischer Touristen, erklärte mir ein russischer Kartenexperte. Am Urlaubsort wird die Karte kaum noch gebraucht.

Mit 98% hat Russland demnach eine weitgehende Autarkie im Kartengeschäft realisiert. Die Karten der ICS können trotz Sanktionen weiterhin innerhalb von Russland ungehindert eingesetzt werden. Das gilt zumindest für die Plastikkarten und die virtuellen Karten in Wallets der russischen Banken, nicht dagegen für die Karten in den Wallets von Apple und Google.

Was sind die Folgen der Sanktionen für Mastercard und Visa?

Das Zahlungsvolumen mit von russischen Banken herausgegebenen Karten betrug 2021 1.426 Mrd. USD (105.052,9 Mrd. RUB).¹⁴ Der Marktanteil von Visa und Mastercard betrug ca. 72% (Visa 40% und Mastercard 32%; geschätzt¹⁵). Auf Basis von diesen Marktanteilen hätten Visa 5,2% und Mastercard 7,7% ihres weltweiten Zahlungsvolumens (ohne ATM) verloren, wenn die Sanktionen bereits 2021 verhängt worden wären.

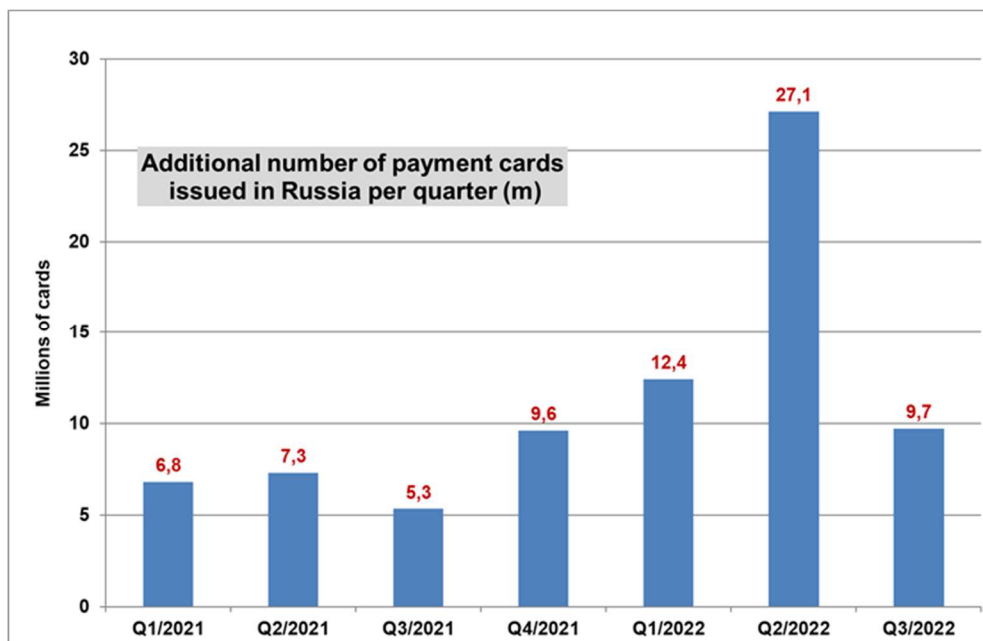
In seinem Jahresbericht 2022 schätzt Visa den umsatzbedingten Verlust der Einnahmen, die durch POS- und ATM-Zahlungen russischer Karten in die VISA-Kasse

fließen, für das „fiscal year“ 2022 (Q4/21-Q3/22) auf 4%¹⁶. Darin sind sieben Sanktionsmonate enthalten. Die oben geschätzten Anteile des Russlandgeschäfts am gesamten Zahlungsvolumen beider Schemes sind demnach durchaus realistisch.

Der Verlust ist keineswegs marginal. Auch wenn das Processing für die inländischen Transaktionen in eigener Regie läuft, zahlten die Issuer bis zum Boykott die üblichen Scheme Fees (exkl. Processing Fees).

Die amerikanischen ICS haben ihren lokalen Support und Repräsentanzen auf Aufforderung der US-Behörden vor Ort weitgehend abgebaut. Die Kosten für diesen Rückzug beziffert Visa auf 35 Mio. USD.¹⁷

Die russischen Konsumenten können ihre ICS-Karten im Inland zwar weiterhin verwenden, aber nur bis zum Ablaufdatum der Karte. Die Karte kann nicht mehr erneuert oder als Ersatzkarte ausgestellt werden. Als Ersatz bleibt nur die Karte des inländischen Card Schemes MIR.



Grafik 3 Zunahme der Anzahl der in Russland herausgegebenen Zahlungskarten
Quelle: Russische Zentralbank

Was können wir aus den relativ erfolglosen Sanktionen gegen Russland lernen?

Muss ein „europäisches“ Card Scheme „home-grown“ oder „European-grown“ sein?

Inländisches Card Scheme MIR

Als weitere Maßnahme in Richtung Autarkie erfolgte neben dem Aufbau des nationalen Verrechnungssystems im Juli 2014 die Gründung des nationalen Kartensystems „MIR“. Bis dahin dominierten die ICS das russische Kartengeschäft.

Mittlerweile haben die russischen Issuer-Banken ca. 130 Mio. MIR-Karten herausgegeben (Stand 2Q. 2022). Jede dritte Karte trägt demnach bereits das lokale Brand.

Laut Systemregularien können auch im Ausland ansässige Banken MIR-Karten herausgeben. Bislang gibt es dafür noch keine Anzeichen. Das in der EU übliche Co-Badging (Brands des inländischen Schemes und eines ICS auf einer Plastikkarte) ist in Russland selten. Es wird in geringem Umfang nur mit den asiatischen Card Schemes JCB und UnionPay praktiziert.

Der Issuer kann die Karte in den üblichen Systemvarianten als Debit- oder Kreditkarte anbieten. Die Existenz eines Kartenkontos als Voraussetzung für bestimmte staatliche Transferleistungen, wie Pensionszahlungen, hat sicherlich zur „erzwungenen“ Popularität der MIR-Karte beigetragen. Der Einsatz der Karte wird außerdem oft mit Incentives belohnt (z. B. Preisermäßigung bei der Metro-Nutzung).

Innerhalb von Russland gibt es derzeit kaum noch Unterschiede bezüglich der Akzeptanz der MIR-Karten im Vergleich zu den ICS-Karten. Der Umsatz pro Karte erreicht - laut Angabe des Systembetreibers¹⁸ - mittlerweile ca. 75% des Umsatzes einer durchschnittlichen russischen ICS-Karte.

Folgen der USA-Sanktionen für das MIR Scheme

Mit Hilfe ausländischer Banken hat das MIR-System in den vergangenen Jahren auch außerhalb der Russischen Föderation ein Akzeptanzstellennetz (POS und ATM) aufgebaut, insbesondere in den bevorzugten

Urlaubsländern russischer Konsumenten und in befreundeten Staaten: Türkei, Belarus, Cuba, Venezuela, Armenien, Kasachstan u.a. Die Expansion in weitere Länder (wie z.B. Iran, Bulgarien und Thailand) war geplant.

Nach dem Boykott der amerikanischen Card Schemes wurden diese Expansionsbemühungen von der MIR-Seite aus intensiviert, allerdings ohne viel Erfolg. Russische Touristenorganisationen meldeten im vergangenen Sommer bereits eine reduzierte Akzeptanz in dem insbesondere bei Russen beliebten Urlaubsziel Türkei. Oft war die Akzeptanz nur „verborgen“ unter dem Laidentisch (ohne MIR-Logo-Aufkleber an dem Terminal) möglich.

Nur Iran (seit Jahren ebenfalls von internationalen Sanktionen betroffen) bekundete weiterhin Interesse.¹⁹ Aus den Berichten geht nicht hervor, ob sich die Kooperation mit MIR nur auf die Akzeptanz beschränkt. Denkbar wäre auch die Vergabe einer MIR-Issuing-Lizenz an iranische Banken und andere Zahlungsdienstleister.



Photo: PaySys Consultancy

Diese Expansionspläne wurden durch die Drohung mit „secondary sanctions“ durch die US zum Teil erfolgreich torpediert. Die US Treasury meldete am 15. September 2022: „Accordingly, those non-U.S. financial institutions

that enter into new or expanded agreements with NSPK risk supporting Russia's efforts to evade U.S. sanctions through the expanded use of the MIR National Payment System outside the territory of the Russian Federation."
20

Aus Angst vor Sanktionen durch die US Behörde OFAC²¹ stellten daraufhin Acquirer-Banken in mehreren Ländern, darunter die Türkei, die MIR-Akzeptanz offiziell ein. Davor hat das chinesische Card Scheme UnionPay (UP) bereits seine Aktivitäten in Russland deutlich reduziert. Mehrere russische Banken geben UP-Karten heraus (oft co-badged mit dem MIR-Brand). Die Anzahl wird derzeit auf eine halbe Million Karten geschätzt.

Im Frühling bestand noch die Hoffnung der russischen Issuer, die Blockade der amerikanischen ICS durch Migration auf das chinesische Brand zu umgehen. Immerhin genießen UP-Karten ebenfalls eine weltweite Akzeptanz. Offensichtlich war für das UP Scheme ebenfalls das Hemd näher als der Rock.

Seitdem sucht Russland verzweifelt nach Möglichkeiten den Ausschluss aus dem internationalen Zahlungsverkehr (SWIFT, Kartenzahlungen u.a.) zu kompensieren. Im April 2022 schlug der russische Finanzminister Siluanov eine Verlinkung zwischen den nationalen Zahlungssystemen der sog. BRICS-Mitgliedsstaaten (Brasilien, China, Indien, Russland und Süd-Afrika) als SWIFT-Alternative vor.²² Die Zusammenarbeit soll sich auch auf Card Schemes beziehen.

Ende November 2022 erklärte die Eurasian Economic Union (EAEU mit Russland als wichtigstem Mitglied), dass man gemeinsam mit den BRICS-Ländern derzeit nicht nur eine SWIFT-Alternative, sondern auch die Option eines neuen gemeinsamen Card Scheme untersucht.²³ Es könnte gegebenenfalls die existierenden Card Schemes UnionPay (China), RuPay (Indien), Elo (Brasilien) und MIR umfassen.

Es ist fragwürdig, ob ein Kartengigant wie UnionPay oder RuPay seine Autonomie aufgibt. Realistischer wäre vermutlich ein gemeinsames Brand zum Co-Badging. Allerdings wie bei den hochtrabenden, mittlerweile gescheiterten Plänen der European Payments Initiative (EPI) zum Aufbau eines europäischen Kartensystems ist Papier geduldig. Skepsis ist angebracht. Politische Visionen einzelner Staaten und Zentralbanken sind eine Sache, die Umsetzung durch Investments der potenziellen Scheme Owner ist zumindest außerhalb von

Russland (Scheme Owner des MIR-Systems ist die russische Zentralbank) eine andere Sache. Zumindest Visa nimmt jedoch diese BRICS-Initiative in ihrem neuen Jahresbericht ernst und betrachtet diese länderübergreifenden Autarkiebestrebungen als potentielle Bedrohung seiner zukünftigen Marktposition.²⁴

Eine unmittelbare Folge des Rückzugs von Visa und Mastercard war die sprunghafte Zunahme der Nachfrage nach MIR-Karten im 2. Quartal 2022. Da keine neuen ICS-Karten mehr herausgegeben werden konnten, ist das Wachstum in Höhe von 27 Mio. Karten in diesem Quartal vorwiegend auf Karten des MIR-Systems zurückzuführen. Siehe Grafik 3.

Als Second-Best-Lösung für EPI käme die „russische“ Lösung in Betracht.

Was können wir aus den relativ erfolglosen Sanktionen gegen Russland lernen?

Die Covid-Pandemie und der Krieg in der Ukraine bestätigen die Bedeutung des politischen Ziels der Europäischen Kommission einer „open strategic autonomy“ im wirtschaftlichen Bereich als geopolitische Strategie. Dieses Ziel soll nicht nur im Handel, sondern auch im Finanzsektor erreicht werden. Als wichtigen Bestandteil („Pillar 1“) dieser Strategie nannte die Kommission bereits in ihrem Paper „Retail Payments Strategy for the EU (September 2020)“ die Etablierung von „digital and instant payment solutions with pan-European reach“.

Im Bereich der Überweisungen und Lastschriften ist dieses Ziel – zumindest im SEPA-Raum – weitgehend realisiert. Nur bei den Kartenzahlungen hapert es noch. Immerhin sind 52% aller Zahlungstransaktionen in der EU Kartenzahlungen.

Nachdem die Etablierung eines European Card Schemes als Antwort auf das Narrativ der „Dominanz“²⁵ der amerikanischen Card Schemes – nach dem diesbezüglichen Scheitern der European Payments Initiative (EPI) der europäischen Banken – wohl ad acta gelegt worden ist, rückt der Plan eines „fully integrated instant payment system in the EU“²⁶ in den Vordergrund.

Ein derartiges Account-to-Account-System soll auch als „new normal“ die „old school“ Kartenzahlungen am POS und im eCommerce verdrängen. Ob das angeblich kosteneffizientere System sich allein marktwirtschaftlich durchsetzen wird oder ob die Regulatoren (Kommission, EZB u.a.) mit weiteren Zwangsmaßnahmen nachhelfen müssen, bleibt abzuwarten. Siehe dazu auch unseren ersten Beitrag in diesem Report.

An dieser Stelle soll noch einmal die geopolitische Dimension des Status Quo („today's normal“) etwas näher betrachtet werden. Inwieweit können wir im Bereich der Kartenzahlungen in der EU autonom agieren? Was wäre erforderlich, um die Autonomie der bestehenden Kartensysteme zu erhöhen und die Folgen extraterritorialer Sanktionen zu senken? Muss ein „europäisches“ Card Scheme mit pan-europäischer Reichweite „home-grown“ oder „European-grown“ sein?

Planspiel: US-Sanktionen gegen die EU

In der EU-27 gibt es sieben nennenswerte DCS (domestic card schemes) und drei ICS (Amex, Mastercard und Visa). Auf Umsatzbasis herrscht zwischen DCS und ICS ein relativ stabiles Gleichgewicht. Beide Gruppen verfügten 2020 über 50%-Marktanteil.²⁷

Welche Folgen hätte ein Boykott der ICS aufgrund amerikanischer Sanktionen für das europäische Kartengeschäft? Es lohnt sich, dieses Szenario einmal durchzuspielen.

In den sieben Mitgliedsstaaten mit DCS wäre der inländische Kartenumsatz kaum bedroht, da diese Einwohner (63% der EU-Bevölkerung) in der Regel bereits über eine DCS-Karte verfügen oder diese leicht beschaffen können. Die verbleibenden 37% der Einwohner in den zwanzig restlichen Mitgliedsstaaten hätten allerdings ein ernsthaftes Problem, da hier vorwiegend Karten der ICS zum Einsatz kommen, deren Transaktionen in der Regel über die Netzwerke der ICS abgewickelt werden (es gibt nur wenige Ausnahmen). Außerdem wäre für alle Einwohner der grenzüberschreitende Karteneinsatz

zumindest am physischen POS²⁸ innerhalb und außerhalb der EU geblockt.

Die Sicherstellung einer strategischen Autonomie könnte durch den Aufbau eines europäischen Card Scheme gewährleistet werden. Diese Lösung wird derzeit nicht als realistisch eingestuft.

Als Second-Best-Lösung käme die „russische“ Lösung in Betracht: Das Clearing und Settlement sämtlicher intra-europäischer Kartenzahlungen erfolgt nicht länger über die Netzwerke der ICS, sondern über ein oder mehrere europäische Netzwerke. Mit der Interchange Fee Regulation (IFR 2015) hat die Kommission den Weg durch die erforderliche Trennung zwischen Scheme und Processing (Art. 7) bereits freigelegt. Soweit bekannt wurde diese Option innerhalb der EPI nicht diskutiert (zumindest nicht bei offenen Türen).

Warum „European grown“? Reicht nicht ein „European-used“ gemäß europäischen Spielregeln?

Ein Boykott würde nur noch die relativ wenigen eingehenden und ausgehenden außereuropäischen Kartenzahlungen treffen. Das Processing in einem europäischen System hat abgesehen von der Abfederung potentieller Sanktionen weitere Vorteile. Die europäischen Issuer und Acquirer wären unabhängig von Scheme Fees, die für das Processing der innereuropäischen Transaktionen von den ICS erhoben werden.

Wichtiger, die Transaktionsdaten bleiben innerhalb der EU, unsichtbar für die Augen der ausländischen Schemes. Wenn man davon ausgeht, dass – zumindest

zukünftig - die Zahlungsdaten der Konsumenten einer der wertvollsten Assets in der Datenökonomie darstellen, bleibt der Schatz innerhalb der EU. Dementsprechend lautete das Joint Statement der Regierungen von sieben Mitgliedsstaaten zur EPI-Initiative (November 2021²⁹): *„As payments and payment data have become strategically and economically significant, action is more than ever needed“*.

Was ist heute "amerikanisch" an einer in Europa herausgegebenen Karte der Marke Visa oder Mastercard?

- Der Issuer ist eine in der EU ansässige Bank. Der Karteninhaber ist ein Europäer. Die Karte wird in der Regel von einem europäischen Kartenhersteller produziert.
- Die meisten Transaktionen werden bei in der EU ansässigen Händlern getätigt und von europäischen Acquireern abgewickelt.
- Die Kartenzahlung erfolgt in einer Währungseinheit, die von der EZB oder anderen europäischen Zentralbanken festgelegt ist. Die Konten der Karteninhaber und der Händler sind Forderungen (oder Verbindlichkeiten) gegen in der EU-ansässigen Banken und PSP.
- Das Scheme hat bereits eine pan-europäische Reichweite und die Karte kann zusätzlich weltweit eingesetzt werden.

- Das Scheme unterliegt der europäischen Regulierung und Aufsicht.

Nach Umsetzung der „russischen“ Lösung käme dazu:

- Sämtliche innereuropäischen Transaktionen werden in europäischen Netzwerken abgewickelt. Diese Transaktionsdaten bleiben für die „amerikanischen“ Scheme-Owner unsichtbar.

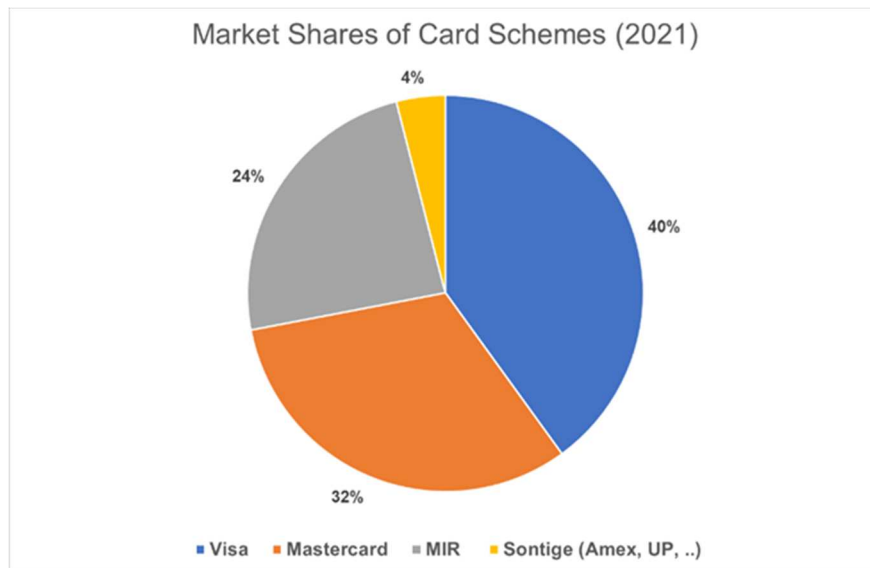
Nur der Unternehmenssitz und die Governance wären dann nicht oder nur teilweise (je nach Beteiligung europäischer Investoren) in europäischer Hand. Ist das ein schwerwiegendes Argument hinsichtlich der angestrebten Autonomie? Welche Voraussetzungen muss ein Card Scheme erfüllen, damit es aus strategischer Sicht den Autonomie-Anforderungen entspricht? Warum „European grown“? Reicht nicht ein „European-used“ gemäß europäischen Spielregeln?

Das nun de facto weitgehend „europäische“ Kartensystem würde weiterhin von den milliardenschweren Innovationen profitieren, die von den Kartensystemriesen Mastercard und Visa weltweit implementiert werden. Hand aufs Herz: War ein europäisches DCS auf diesem Gebiet schon mal führend?

Appendix: Das Kartengeschäft in Russland

Jeder russische Einwohner verfügte 2021 im Durchschnitt über 2,3 Zahlungskarten, vorwiegend Debitkarten (88%). Die drei Card Schemes Mastercard, MIR und VISA dominieren relativ gleichgewichtig den Markt. Siehe Grafik 4

In einem relativ kurzen Zeitraum von 10 Jahren hat die Nutzung der Karten für Zahlungen (ohne Bargeldbezug) in Russland extrem zugenommen. Die ca. 200 Millionen in Russland ausgegebenen Zahlungskarten (Debit- und Kreditkarten) wurden 2011 nur ca. 10-mal für Zahlungen (vorwiegend im Inland) genutzt. Derzeit beträgt diese Kennzahl bei einem Volumen von 335 Millionen Karten ca. 180 (2021).



Grafik 4 Marktanteile der Card Schemes auf Basis des Kartenumsatzes 2021.
Quelle: Angaben des MIR-Schemes und Berechnungen durch PaySys



Grafik 5: Kartentransaktionen der in Russland ausgegebenen Zahlungskarten (Issuing)
Quelle: Russische Zentralbank

Die Zahlen beruhen auf der detaillierten Statistik der russischen Zentralbank. Im Gegensatz zu den Daten der chinesischen Zentralbank³⁰ sind die Zahlen zum Kartengeschäft konsistent und glaubwürdig. Wenn man die Daten mit dem Kartengeschäft in der EU vergleicht, hat Russland die EU gemessen an der Kartennutzung (Transaktionen pro Einwohner 2021; exkl. ATM) längst überholt:

Transaktionen pro Einwohner 2021 in der EU: 166³¹
Transaktionen pro Einwohner 2021 in RU: 426

Sogar der Mitgliedsstaat Dänemark mit der in der EU höchsten Kartennutzung pro Einwohner (393 Transaktionen³²) unterliegt dem Rekordhalter Russland.

Fußnoten

1. Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulations (EU) No 260/2012 and (EU) 2021/1230 as regards instant credit transfers in euro, Brussels, 26.10.2022, COM(2022) 546 final. („Proposal“)
2. Siehe hierzu auch das „Impact Assessment“: Impact Assessment Report. Accompanying the document „Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulations (EU) No 260/2012 and (EU) No 2021/1230 as regards instant credit transfers in euro, Brussels, 26.10.2022, SWD(2022) 546 final.“
3. https://www.ecb.europa.eu/paym/integration/retail/instant_payments/html/index.en.html. Es ist unklar, warum derzeit keine aktuelleren Zahlen vorliegen. Der European Payments Council (EPC) meldet *“There are equally no payment statistics available for the number of payment transactions carried out in accordance with the Instant Credit Transfer (SCT Inst) scheme at this moment.”* <https://www.europeanpaymentscouncil.eu/what-we-do/be-involved/sepa-payment-statistics>
4. Im Impact Assessment (S. 6) heißt es: *„If IPs were to become universally used, these funds would become immediately available for economic use, either consumption or investment, thus contributing to growth.“*
5. In der Vergangenheit bestand ein erheblicher Teil der Zahlungsverkehrserlöse aus Zinsgewinnen, die entstanden, weil zu Zahlungszwecken genutzte Konten meist unverzinslich sind. Diese Erträge (Seigniorage) sind jedoch in Zeiten niedriger bzw. sogar negativer Zinsen erheblich zurückgegangen. Siehe hierzu Krüger, Malte und Franz Seitz: Kosten und Nutzen des Bargelds und unbarer Zahlungsinstrumente. Modul 1: Übersicht und erste Schätzungen, Frankfurt/M., 2014.
6. Der Effizienzverlust würde vielmehr darauf beruhen, dass die entsprechenden Zahlungsleistungen relativ zu anderen Gütern und Dienstleistungen zu wenig genutzt würden.
7. Michael Salmony: The future of instant payments: Are we investing billions just for mobile peer-to-peer payment?, Journal of Payments Strategy & Systems, Volume 11, Number 1, 2017.
8. Siehe hierzu z.B. Salmony 2017, S. 62.
9. Interessanterweise spricht die EU-Kommission nicht von Risiken der Echtzeitüberweisung, sondern von *„Bedenken der Zahlungsdienstnutzer“*. Soll das heißen, dass die Probleme nicht echt sind, sondern nur im Kopf der Nutzer bestehen? Im „Impact Assessment“ werden mögliche Sicherheitsrisiken angesprochen (Annex 5). Doch scheint man in dem Abgleich von IBAN und Namen des Kontoinhabers ein probates Mittel zu sehen, Risiken signifikant zu reduzieren. Die Erfahrungen im Vereinten Königreich sprechen leider dagegen (siehe Box über APP-Betrug).
10. Siehe Payment Systems Regulator (PSR): PSR directs 400 firms to introduce the payment protection measure, Confirmation of Payee (<https://www.psr.org.uk/news-updates/latest-news/news/psr-directs-400-firms-to-introduce-the-payment-protection-measure-confirmation-of-payee/>).
11. Payment Systems Regulator: Consultation paper. Authorised push payment (APP) scams: Requiring reimbursement, September 2022.
12. Bank for International Settlements (BIS), Red Book Statistics - Russia
13. ECB Payment Statistics
14. Quelle: Russische Zentralbank. Das entspricht mehr als der Hälfte des Kartenumsatzes in der Eurozone (2021: 2.666 Mrd. USD).
15. Mehrere nicht verifizierbare Quellen deuten auf einen leichten Vorsprung von Visa gegenüber Mastercard. Die von Statista veröffentlichten Zahlen (Visa: 45%; Mastercard: 36%) für 2020 sind zu hoch. Vgl. <https://www.statista.com/statistics/1116613/russia-payment-card-usage-for-ecom-and-pos-by-brand/>
16. Siehe Annual Report Visa 2022, S. 27. Es bleibt unklar, warum Visa die entsprechenden Einnahmenverluste für das Fiskaljahr 2021 auf 2% schätzt, da es in dieser Periode noch keine Ukraine-bedingten Sanktionen gegen Russland gab.
17. Siehe Annual Report Visa 2022, S. 36 und S. 63.
18. Tass-Pressemitteilung vom 15. Juni 2022; <https://tass.ru/ekonomika/14919887?ysclid=lbkqjy3rkw291555226>
19. Siehe Der Spiegel, Iran will russisches Zahlungssystem Mir einführen, 27.07.2022; <https://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/iran-will-russisches-zahlungssystem-einfuehren-mir-statt-visa-und-mastercard-a-8914bd16-5116-4c48-8986-6e7bf27e45fd> und aus russischer Sicht: <https://www.russia-briefing.com/news/iran-set-to-join-russia-s-mir-card-payment-system.html/>
20. <https://home.treasury.gov/policy-issues/financial-sanctions/faqs/1082>
21. OFAC: Office of Foreign Assets Control (Kontrollbehörde der US-Regierung in Bezug auf Sanktionen).
22. Siehe Retail Banker International, Russia calls on BRICS nations to integrate payment systems and cards, 11.04.2022; <https://www.retailbankerinternational.com/news/russia-brics-nations-payment-system/>
23. Siehe EAEU looks to establish a common Payment System with the BRICS, 30.11.22; <https://www.russia-briefing.com/news/eaeu-looks-to-establish-a-common-payment-system-with-the-brics.html/>
24. Siehe Visa Annual Report 2022, S. 21
25. Die Politiker und Zentralbanker hantieren weiterhin hartnäckig den Begriff „Dominanz“, obwohl in dem EU-Kartenmarkt (EU-27) der Marktanteil der amerikanischen Card Schemes „nur“ ca. 50% beträgt.
26. https://finance.ec.europa.eu/eu-and-world/open-strategic-autonomy/international-role-euro_en
27. Siehe Dominieren Mastercard und Visa den europäischen Kartenmarkt? In: PaySys-Report, Nr. 10 (Dez. 2021). Neuere Zahlen liegen noch nicht vor. In diesem Report werden wir über die Ergebnisse für 2021 bald berichten.
28. Im E-Commerce werden in zunehmendem Umfang innerhalb der EU auch Brands der DCS grenzüberschreitend akzeptiert.
29. <https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Pressemitteilungen/Finanzpolitik/2021/11/2021-11-09-joint-statement-epi.html>
30. Siehe UnionPay: Card Champion of the World, PaySys-Report, Nr. 1 (2019), S. 6
31. Quelle. ECB Payment Statistics – comparative tables (7.4)
32. Die Mitgliedsstaaten Luxemburg und Litauen mit den höchsten Kennzahlen (410 bzw. 440 Transaktionen pro Einwohner) scheiden aufgrund der hohen Volumina im Cross-Border-Issuing als Benchmark im Ländervergleich aus.

Wir wünschen unseren Lesern ein frohes neues Jahr!

Should you have any questions or comments please contact:

Dr. Hugo Godschalk (hgodschalk@paysys.de)

Dr. Malte Krueger (mkrueger@paysys.de)

Please, send us your views to:

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

PAYSYS REPORT

Dezember 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

