

Kontaktloses Bezahlen mit Karte – Erfahrungen und Erwartungen

Zahlungsverkehrssymposium
der Deutschen Bundesbank,
Frankfurt am Main, 10. Juni 2013

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Dr. Andreas Martin



- Die Karte muss nicht mehr in ein Kartenterminal gesteckt werden
- Es reicht, sie vor ein entsprechendes Lesegerät zu halten
 - seit April 2012: Für Kleinbeträge **bis 20 Euro** aus vorbezahlter Börse („GeldKarte“)
 - geplant ab Ende 2014: kontaktlose girocard Zahlung (Debit) mit PIN
- Die Zahlung erfolgt in deutlich weniger als einer Sekunde
- Für Karteninhaber bequem, hygienisch und sicher





Wie funktioniert ‚kontaktlos‘ technisch? Vereinfachte schematische Darstellung

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

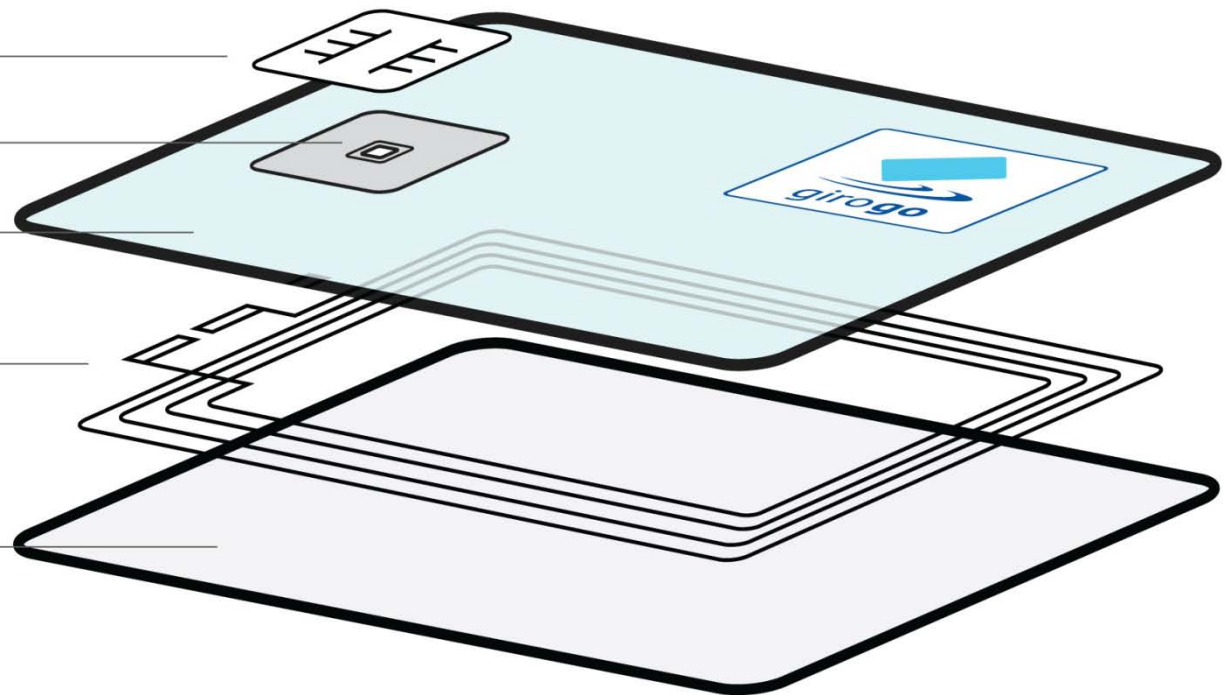
Äußere Kontaktierfläche

Karten-CPU

Designfolie

Antenne

Kartenkörper



Pilottest zum kontaktlosen Bezahlen im Großraum Hannover



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

- Start: 17. April 2012
- Region Hannover; Braunschweig, Wolfsburg, Hildesheim, Schaumburg-Lippe
- Beteiligte Kartenherausgeber:
 - 12 Sparkassen ca. 1,1 Mio. Karten
 - 4 Volksbanken Raiffeisenbanken 206.000 Karten
- Beobachtungszeitraum: verlängert bis Jahresende 2013
- Ziele: Akzeptanztest; evtl. Veränderungsbedarfe erkennen
- Besonderheit:

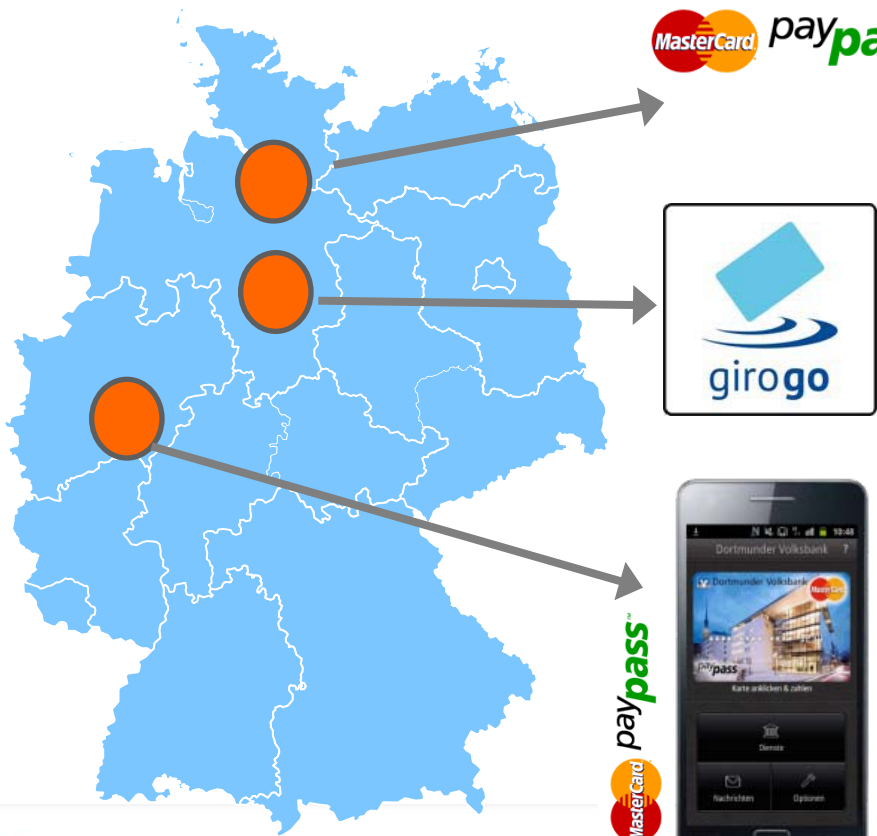
Sparkassen testen zusätzlich 2 neue Ladeverfahren am POS („Abo-Laden“ bzw. „Fixbetrag mit PIN“) und haben sich bereits auf bundesweiten Roll-out von „girogo“ festgelegt

Die Genossenschaftliche FinanzGruppe prüft parallel in weiteren Piloten verschiedene innovative Konzepte / Bezahlverfahren



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.



- **Hamburger Volksbank / Sparda-Bank HH**
- Start: Anfang 2012
- Träger: PaySticker und Kreditkarten

- **4 Volksbanken und Sparkassen**
- Start: April 2012
- Träger: GeldKarte-Chip auf Debitkarte

- **Dortmunder Volksbank**
- Start: März 2013
- Träger: sichere Verankerung der EMV-Kreditkartendaten im Secure Element von zertifizierten Smartphones

- ✓ Super mobil und super schnell
- ✓ Nehmen Sie bis zu 25.000€ pro Tag an
- ✓ Akzeptieren Sie alle gängigen Karten



ktloses Bezahlen

Zusätzlich: Kartenakzeptanz via iZettle

- DZ Bank mit über 170 Volksbanken Raiffeisenbanken // Start: Anfang 2013

Nächster Entwicklungsschritt: girocard kontaktlos

Der Grundstein ist gelegt



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

19.03.2013

Pressekonferenz der Deutschen Kreditwirtschaft zu girogo

Die in der deutschen Kreditwirtschaft vertretenen Spitzenverbände wollen die Entwicklung kontaktloser Bezahlverfahren weiter voranbringen. Aus diesem Grund hat sich die Deutsche Kreditwirtschaft entschlossen, die Einführung von girogo mit der girocard (umgangssprachlich ec-Karte) auf Prepaid-Basis in der Region Hannover-Wolfsburg-Braunschweig für weitere acht Monate gemeinsam zu begleiten und zu intensivieren. Darüber hinaus wird die Deutsche Kreditwirtschaft in einer deutschen Metropolregion voraussichtlich ab Ende 2014 ein weiteres Pilotprojekt zur Fortentwicklung der girocard initiieren, „Girocard kontaktlos mit PIN“, das das kontaktlose Bezahlen mit der girocard auch für Beträge über 20,00 Euro ermöglicht.

Ausblick: Auch die girocard soll kontaktlos einsetzbar sein



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

- Die Deutsche Kreditwirtschaft strebt eine ‚contactless‘ -Lösung mittels der **girocard** an
- Wir rechnen damit, dass die Technologie ab Ende 2014 - in einem Pilot in einer Metropol-Region - zur Verfügung stehen wird.
- **Vorteile** für den Handel bei Nutzung von girogo und girocard kontaktlos:
 - Schnelligkeit beim Bezahlprozess
 - bessere Auslastung der bestehenden Infrastruktur beim Handel und in der Kreditwirtschaft
 - Hohe Kundenakzeptanz für durchgängige Lösung

Erstes Zwischenfazit aus girogo- und PayPass-Pilottests deckt sich mit unseren ursprünglichen Erwartungen



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

- Vielfältige Marktaktivitäten: Treiber sind die technologische Weiterentwicklung sowie der Marktdruck von Anbieterseite und eher nicht der Kundenwunsch nach Serviceerweiterung.
- Technische Systeminfrastruktur ist stabil und funktioniert reibungslos.
- Tatsächliche Kundennutzung ist dagegen bislang noch gering.
- Kontaktlose Bezahltechnologie dürfte sich gleichwohl mittel- bis langfristig durchsetzen.
- Konsequenz: Breiten-Roll-out kontaktloser Bezahlangebote ist zur Zeit unter Kosten-/Nutzen-Aspekten noch nicht sinnvoll.
- Aber: Genossenschaftliche FinanzGruppe ist durch Erfahrungen aus den vielfältigen Pilotanwendungen in der Lage, rasch auf mögliche anwachsende Kundenbedarfe zu reagieren.

Kontaktloses oder mobiles Bezahlen – was wird sich dauerhaft am Markt durchsetzen?



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Was für kartenbasierte Anwendungen spricht:

- Schnelligkeit
- Datensicherheit /-schutz
- Geringere Kosten / Preise
- Verbreitung (nahezu 100%)
- Gelernter Prozess
bei Kunden/Handel



Was für ‚rein mobile‘ Anwendungen spricht:

- Integration in smartphone (lifestyle)
- Plattform für Marketing:
Local based Marketing / Services....
- ... Weil es „alle“ tun ...



Aber: Mobile / Wallet-Bezahlösungen bedeuten
eine Verlängerung der Wertschöpfungskette,
Steigerung der Komplexität und Notwendigkeit
zur Einbeziehung zusätzlicher Partner

Aber: Nur Brückentechnologie?



Mobile-Payment-Pilot der Dortmundener Volksbank seit März 2013

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Erstes kreditwirtschaftliches Angebot in Deutschland zum Zahlen mit dem Smartphone und einer kontaktlosen MasterCard PayPass Kreditkarte



1

Zu zahlender Betrag wird am Terminal angezeigt



2

Smartphone an Terminal halten



2a

Information über den zu zahlenden Betrag wird auch auf Smartphone angezeigt



3

bei Zahlungen unter EUR 25 keine Bestätigung notwendig -> fertig

3

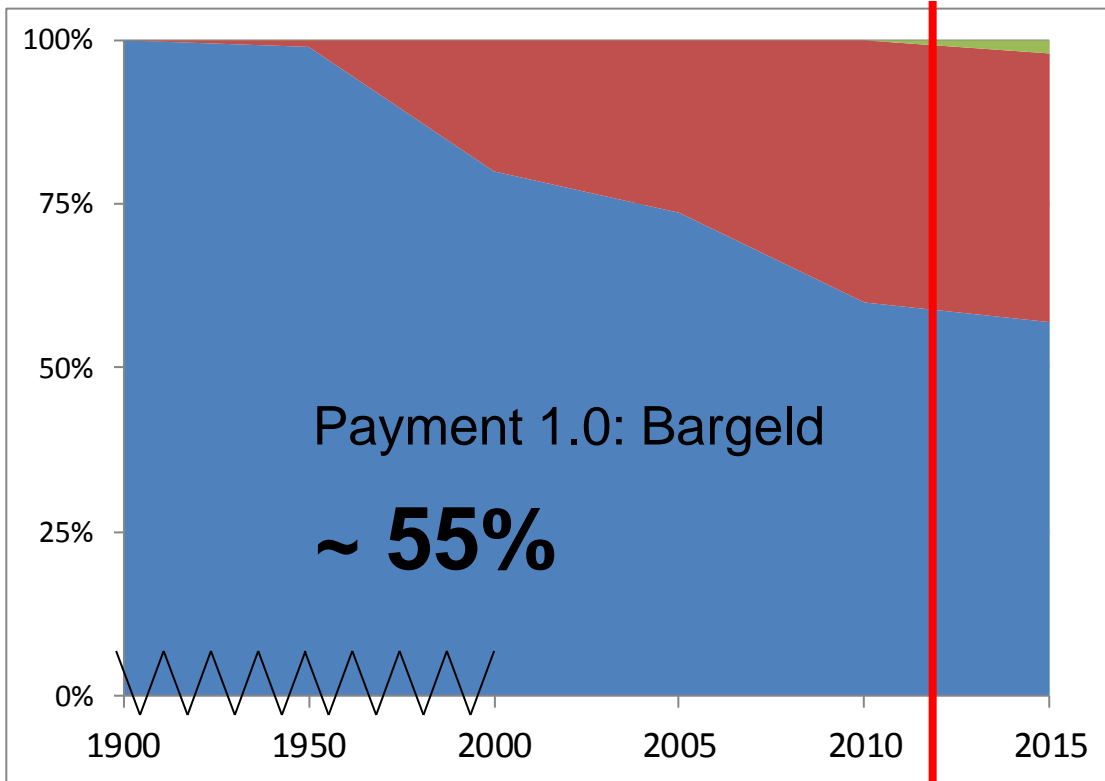
bei Zahlungen über EUR 25 per PIN am Terminal bestätigen



Ausblick: Der deutsche Markt wird auch in den nächsten Jahren noch vom Bargeld dominiert werden

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.



Payment 3.0: ‚mobile‘

Payment 2.0: Karte

Payment 1.0: Bargeld
~ 55%

Schematische Verteilung Bezahlung im Einzelhandel

Payment 3.0 wird mittelfristig weder Bargeld noch Karte ersetzen, sondern „nur“ zu einem weiteren Formfaktor werden.

Fazit: Kontaktloses Bezahlen mit Karte – Erfahrungen und Erwartungen



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Erfahrungen:

- technologisch: NFC-Technologie ist marktreif
- Akzeptanz bei Karteninhabern und Akzeptanten: kein Selbstläufer
- Herausforderungen: Kommunikation der neuen Einsatzmöglichkeiten an Karteninhaber und Schulung des Kassenpersonals am POS
- Business Case für Kartenemittenten und Acquirer: aus Piloten nicht ableitbar
- Datenschutz: erklärungsnotwendig

Erwartungen:

- technologisch: NFC-Technologie wird langfristig zur Basistechnologie für Karte und mobile
- Notwendigkeit zur Konsolidierung: aus tausenden Piloten müssen wenige, erlernbare Verfahren entstehen
- Business Case: Nur erreichbar über nachhaltige Volumenssteigerung, zu der alle Stakeholder beitragen müssen
- regulatorisch: Schaffung eines level playing fields für etablierte Anbieter und Newcomer

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Dr. Andreas Martin,
Vorstandsmitglied, BVR
a.martin@bvr.de