



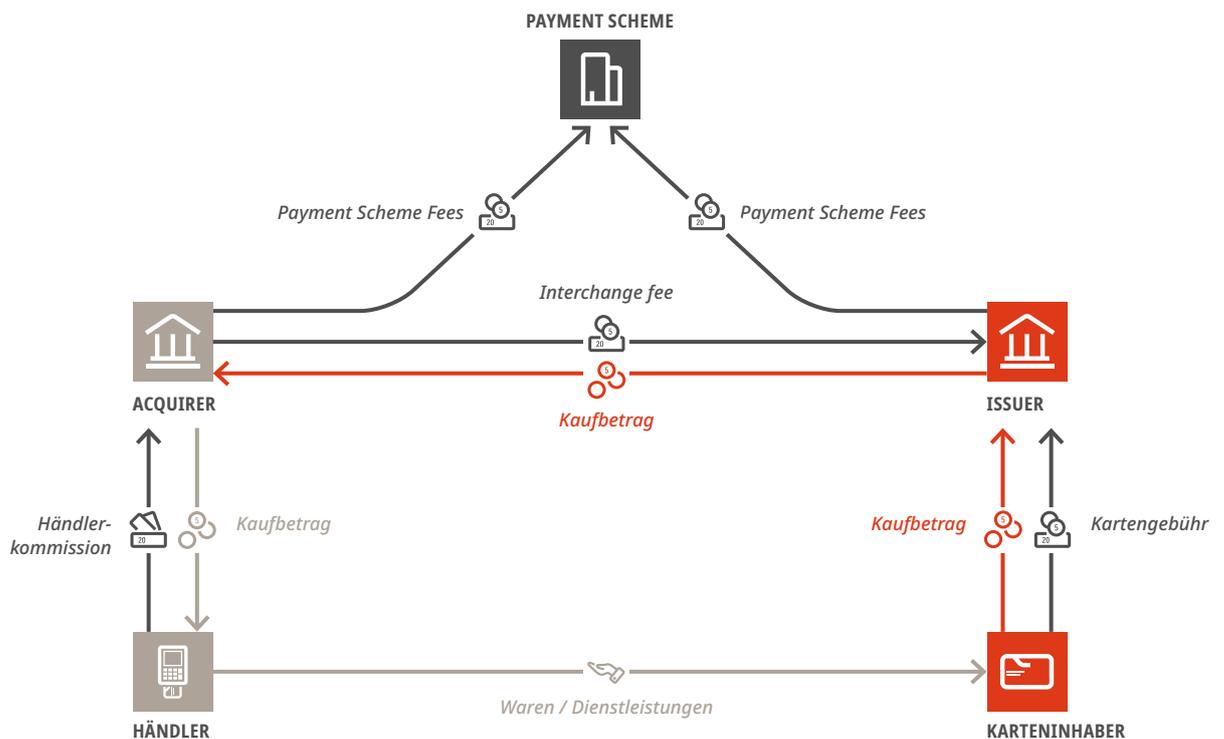
Vier-Parteien-Modell, Gebührenstruktur und Interchange im Debitkarten-Geschäft

Funktionsweise, Bedeutung und Rollen

Um bargeldlose Zahlungen zu ermöglichen, braucht es mehrere Akteure. Grundlegend ist das Kartenzahlungssystem (Payment Scheme), das als Netzwerk und Lizenzgeber fungiert.

Das Vier-Parteien-Modell (z. B. Mastercard und Visa)* ist am weitesten verbreitet. Dabei sind vier Parteien über das Payment Scheme verbunden.

Das Vier-Parteien-Modell



* Andere Payment Schemes wie PostFinance, JCB, Diners Club oder American Express sind nach einem Drei-Parteien-Modell aufgebaut, worin der Acquirer auch Issuer ist und somit gleichzeitig mit der Händler- wie auch mit der Karteninhaberseite interagiert.



Die involvierten Parteien

Payment Scheme

Ein Unternehmen, das Kartenprodukte und Dienstleistungen anbietet sowie die damit verbundenen Kartenbrands, Verarbeitungsregeln und Gebührenstrukturen (Interchange und Payment Scheme Fees) definiert. Zudem kontrolliert es die Standards und übernimmt die zentrale Verarbeitung von Kartentransaktionen wie Autorisation, Clearing sowie Settlement.

Processor (Acquiring & Issuing)

Ein Unternehmen, das für eine Bank oder Institution (oder mehrere) vertraglich vereinbarte Dienstleistungen im Kartengeschäft erbringt, insbesondere die Verarbeitung von Kartentransaktionen. Wenn Issuer und Acquirer bzw. deren Processor identisch sind, wird normalerweise die Mehrheit der Transaktionen «On-U» (innerhalb der Infrastruktur des Processors) abgewickelt und die Verarbeitung via Payment Scheme entfällt.

Issuer

Eine Bank oder Institution, die Karten an ihre Kunden (Karteninhaber) herausgibt. Sie verwaltet die Kartenkonten ihrer Kunden, autorisiert Kartentransaktionen und garantiert dem Acquirer gegenüber den Zahlungsausgleich für gültige Kartenumsätze.

Karteninhaber

Der Inhaber setzt die Prepaid-, Debit- oder Kreditkarte als Zahlungsmittel ein.

Acquirer

Die Bank oder Institution mit einer vertraglichen Geschäftsbeziehung zum Händler, welche die vom Händler eingereichten Kartenumsatzdaten über das entsprechende Payment Scheme mit dem jeweiligen Issuer abrechnet.

Händler

Physische Verkaufsstellen (POS = Point of Sale) oder virtuelle Webshops (E-Commerce), welche Kartenzahlungen akzeptieren.



Gebührenstruktur

In den Kosten- und Ertragsstrukturen sind die Beteiligten wie folgt involviert:

Payment Scheme

Das Payment Scheme erhebt Lizenz-, Verarbeitungs- und Dienstleistungsgebühren (Payment Scheme Fees). Die Lizenzgebühren sind in der Regel fix, die Verarbeitungsgebühren richten sich nach den Kartenumsätzen sowie nach der Anzahl Karten. Daneben werden Dienstleistungsgebühren für z. B. die Fraud-Überwachung, das Management der Bank Identification Number (BIN) oder die Marktentwicklung erhoben.

Processor (Acquiring & Issuing)

Der Processor stellt dem Acquirer oder Issuer Gebühren für die Transaktionsverarbeitung (Autorisation & Clearing) und den Betrieb der Transaktionsverarbeitungssysteme sowie eventuelle zusätzliche Dienstleistungen (z. B. im Bereich Risk- und Fraud-Prävention) in Rechnung.

Issuer

Der Issuer kann Jahresgebühren für die Karte bei den Karteninhabern erheben. Zudem erhält der Issuer vom Acquirer eine Interchange Fee als fixe und/oder volumenabhängige Gebühr bei der Kartentransaktion. Der Issuer zahlt Lizenzgebühren an das Payment Scheme. Damit deckt das Payment Scheme u. a. dessen Kosten für die Pflege des Regelwerkes, Betrieb und Weiterentwicklung der Zahlungsinfrastruktur (z. B. Sicherheit) sowie für Innovationen und Marketing.

Karteninhaber

Der Karteninhaber bezahlt in der Regel dem Issuer eine Jahresgebühr für die Karte. Je nach Art der Nutzung und Transaktionen wird der Karteninhaber mit zusätzlichen Gebühren belastet.

Acquirer

Der Acquirer belastet dem Händler pro Kartentransaktion eine Merchant Service Charge (MSC) als fixe und/oder prozentuale Gebühr des Transaktionsbetrags. Die MSC enthält die Interchange Fee (für den Issuer) sowie die Payment Scheme Fees und umfasst alle Kosten des Acquirers für die Verarbeitung der Transaktion. Weitere transaktionsabhängige Gebühren sind möglich. Analog dem Issuer zahlt der Acquirer Lizenzgebühren an das Payment Scheme.

Händler

Der Händler kommt für die gesamte Infrastruktur auf, bezahlt notwendige technische Partner wie zum Beispiel Payment Service Provider (PSP), übernimmt die Kosten für die Datenübermittlung und liefert dem Acquirer die Merchant Service Charge (MSC) inklusive Interchange Fee ab. Weitere transaktionsabhängige Gebühren sind möglich.



Acquirer-Preismodelle

Bei den Acquirern kommen unterschiedliche Preismodelle gegenüber deren Händlern zur Anwendung. Diese sind im Wesentlichen von der Grösse des Händlers (Transaktionsumsatz, Anzahl Transaktionen) abhängig und können aus mehreren Komponenten bestehen.

Die gängigsten Modelle sind folgende:

«Flat-Pricing» (auch «Packs» oder «Bundle» genannt) – typischerweise für Kleinsthändler:

- = Eine statische Monatsgebühr («Abo»)
- = Eine gewisse Anzahl / ein gewisses Volumen an Transaktionen «gratis» (mit der Monatsgebühr abgegolten)
- = Über der Anzahl / über dem Volumen wird ein %- und/oder Fix-Preis auf dem zusätzlichen Transaktionsvolumen angewendet

«Blended» – für kleinere Händler:

- = Eine Gebühr pro Brand % und/oder fix

«Blended Plus» – für mittlere Händler:

- = Eine Basisgebühr pro Brand % und/oder fix
- = Zuschläge (je nach Kostendriver) für gewisse «Szenarien», z. B.:
 - Ω Transaktionen mit Commercial Cards – Zuschlag von % und/oder fix
 - Ω Transaktionen mit non-EU Cards – Zuschlag von % und/oder fix
 - Ω Manuell erfasste Transaktionen

«Interchange Plus Plus» – für grosse und sehr grosse (Key Account) Händler:

- = Eine dedizierte Gebühr für Interchange (repliziert die effektiven Interchange-Kosten)
- = Eine dedizierte Gebühr für Payment Scheme Fee (in der Regel eine «Annäherung» an effektive Payment Scheme Fees)
- = Eine dedizierte Acquirergebühr (deckt die Acquirerkosten sowie die Acquirermarge)

Interchange

Historie, Sinn & Zweck

Definition

Die Interchange Fee ist eine karten- und umsatzabhängige Transaktionsgebühr, die vom Acquirer gegenüber dem Händler erhoben und an die Issuer bezahlt wird.

Die Interchange Fee dient im Vier-Parteien-Modell als wichtiges Ausgleichsinstrument. Sie ermöglicht eine sachgerechte Kosten-/Nutzenverteilung unter allen Beteiligten (Karteninhaber, Issuer, Acquirer und Händler) und trägt dazu bei, dass ein Issuer Karten herausgibt bzw. seine Karteninhaber zu deren Nutzung motiviert.

Der Issuer deckt mit der Interchange Fee einen Teil seiner Kosten ab für:

- **die Kundenbetreuung:**
Produktion/Ausstellung/Erneuerung der Karte, Führen des Kartenkontos, Betrieb des Kundendienstes.
- **die Transaktionsabwicklung:**
u. a. Autorisierung der Zahlung oder Clearing und Settlement.
- **die Betrugsbekämpfung und die Betrugsfolgen:**
u. a. Überwachung der Kartentransaktionen, Rückvergütungen aufgrund missbräuchlicher Belastungen des Karteninhabers bzw. Vergütungen an den Handel bei betrügerischen Waren- oder Dienstleistungsbezügen (Chargebacks)
- **die Entwicklung und Markteinführung von Produktinnovationen.**

Bestimmungsgrößen

Die Interchange Fees werden durch die Payment Schemes bestimmt. Es gibt folgende regionale Ausprägungen der Interchange Fee:

- Die **Domestic Multilateral Interchange Fee (DMIF)** kommt zur Anwendung, wenn die Zahlung in demselben Land stattfindet, in welchem die Karte herausgegeben wurde.
- Die **Intraregional Interchange Fee (innerhalb von Europa)** wird angewendet, wenn ein europäischer Karteninhaber eine Zahlung in einem anderen europäischen Land tätigt.
- Die **Interregional Interchange Fee** wird belastet, wenn ein Karteninhaber von ausserhalb des Kontinents mit der Karte bezahlt.

Für inländische Transaktionen werden die Interchange Fees in der Schweiz durch Mastercard und Visa festgelegt. Lediglich für inländische Maestro-Transaktionen fällt keine Interchange Fee an, da die Interchange-Gebühr für Maestro in der Schweiz auf null gesetzt ist.

Festgelegt werden die Interchange Fees als Fixbetrag oder Prozentsatz des Transaktionsbetrags. Sie variieren u. a. nach Produkt (z. B. Kredit, Debit, Business, Gold oder Platin), Art der Transaktion (z. B. kontaktlos, Chip, Magnetstreifen), Branche (z. B. Detailhandel, Tankstellen, Fluggesellschaften, Staatsbetriebe), Sicherheitsstandard (z. B. 3DS, PIN-Eingabe), Betragsgrösse oder geografischer Region.

Interchange Fees bei Geldautomaten sind verbreitet. Dort fliessen sie als Benutzungsgebühr – entgegen der Usanz in Kartensystemen – vom Issuer zum Betreiber der Geldautomaten (Standortbank), dessen Geldautomat der Karteninhaber zum Bargeldbezug in Anspruch nimmt.

Trend

Der Druck zur Senkung der Interchange Fees ist seit Jahren weltweit ein Thema und nimmt stetig zu. Insbesondere die EU hat mit ihrer Interchange Fees Regulation (2015) die Obergrenze für Kredit- und Debitkarten auf 0,3 % bzw. 0,2 % festgelegt. Zudem wurde der grenzüberschreitende POS-Debitkarten-Interchange für Transaktionen bei Händlern in der EU durch nicht-EU Karteninhaber (so auch Schweizer Kunden) für die nächsten fünf Jahre auf 0,2 % gedeckelt.

Auch als Folge der regulierten Interchanges in der EU wurde in der Schweiz der Kreditkarteninterchange 2017 von Visa und Mastercard in Abstimmung mit der Schweizerischen Wettbewerbskommission (WEKO) auf 0,44 % festgelegt.

Interchange in der Schweiz mit Debit Mastercard und Visa Debit

Dass Maestro in der Schweiz keinen Interchange hat, ist ein Sonderfall.

Mit der Markteinführung von V PAY im Jahre 2014 hat die WEKO für diese Debitkarte einen Interchange erlaubt. Dies mit der Intention, Starthilfe für die Lancierung des Produktes zu leisten. Für die neue Generation von Debitkarten Debit Mastercard und Visa Debit erlaubt die WEKO auch für nationale POS-Transaktionen Interchange. Allerdings ist diese Regelung auf drei Jahre oder 15 % Marktanteil limitiert bzw. dann wird die WEKO die Situation neu beurteilen.

