

Surcharging ermöglichen - Zum Nutzen der Verbraucher

Die Interbankenentgelte-Verordnung (MIF) in Zusammenarbeit mit der zweiten Zahlungsdiensterichtlinie (PSD2) hat zur Folge, dass es dem kartenakzeptierenden Einzelhändler in den meisten Fällen untersagt ist, für die meisten Kartenzahlungen ein gesondertes Entgelt auf den Zahlungsbetrag aufzuschlagen.

Es stellt sich die Frage, ob Verbraucher durch das Surcharging-Verbot vor ungerechtfertigten Kosten geschützt werden.

Um diese Frage zu beantworten, müssen zunächst einige Tatsachen offengelegt werden:

- Der Handel kalkuliert seine Endpreise, indem er alle Kostenblöcke addiert und einen auskömmlichen Unternehmenserfolg aufschlägt. Bestandteil der Kalkulation sind auch alle Kosten im Zusammenhang mit der Bezahlung der Ware.
- Ein sogenanntes Surcharging könnte es dem Händler wiederum ermöglichen, bestimmte Kosten der eingesetzten Zahlungsart an den Zahler weiterzugeben. Diese Kosten müssten nicht in die allgemeine Preiskalkulation eingerechnet werden und könnten dem „Verursacher“ der Kosten direkt weitergegeben werden. Ist es dem Händler dagegen untersagt, müssen die Kosten in die allgemeine Preiskalkulation einbezogen und von allen Kunden anteilig getragen werden.
- Nutzer eines Zahlungssystems wissen bei Verbot eines Aufpreises i.d.R. nicht, welche Kosten sie durch Nutzung eines bestimmten Zahlungsinstruments verursachen. Es findet daher keine Differenzierung der Zahlungsmittelwahl unter dem Kostengesichtspunkt statt.
- Händler wiederum können dem Kunden entweder durch gesetzliche Verbote wie in der PSD2/MIF oder durch vertragliche Schlechterstellungsverbote keine Hinweise auf Kosten der Zahlverfahren geben.

Die oben genannten Punkte zeigen im Ergebnis, dass ein Kostenwettbewerb der Zahlungssysteme an der Schnittstelle Kunde/Handel nicht möglich ist.

Betrachtet man nun die Issuing-Seite, also die Schnittstelle zwischen kartenherausgebender Bank, dem Zahlungssystemanbieter und dem Karteninhaber, müssen weitere Aspekte hinzugezogen werden:

- Interbankenentgelte werden meist vom Systemeigentümer festgelegt. Sie müssen vom Dienstleister des Händlers (Acquirer) an die kartenherausgebende Bank abgeführt werden. Meist handelt es sich um Zahlungsbetragsabhängige Gebühren.
- Ein Kartenherausgeber hat also ein Interesse daran, die Karte mit den höchsten Interbankenentgelten herauszugeben.
- Systemgebühren (Scheme-Fees) werden vom Zahlungssystembetreiber erhoben und sollen zum Betrieb des Systems beitragen. Der Dienstleister des Händlers muss diese Entgelte ohne Möglichkeit der Verhandlungen abführen.
- Interbankenentgelte und Systemgebühren werden als „durchlaufender Posten“ oder als Pauschale vom Handel eingezogen und über den Acquirer an die Parteien geleitet.

Die oben genannten Punkte sorgen im Ergebnis dafür, dass es einen Wettbewerb um die höchsten Interchangegebühren gibt. Verbunden mit nicht verhandelbaren Scheme-Fees/Lizenzgebühren ergibt sich ein ineffizientes Entgelte-System, das nicht durch Transparenz auf Verbraucherseite aufgedeckt werden kann. Leidtragender ist zunächst der Handel, der die Kosten in Preise einkalkulieren muss und damit der Verbraucher, der diese Entgelte zu tragen hat.

Zurückkommend auf eingangs gestellte Frage, ob durch Surcharging-Verbote der Verbraucher geschützt wird, kann dies eindeutig mit Nein beantwortet werden.

Damit ergibt sich die Frage: Wird der durchschnittliche Verbraucher bessergestellt, wenn Surcharging gestattet wäre?

Auch hier müssen einige Aspekte einbezogen werden:

- Wird für bestimmte Zahlarten ein Aufpreis in Höhe der tatsächlich anfallenden Kosten erhoben, erhält der Verbraucher einen Überblick über die Effizienz der Zahlungssysteme. Eine verursachergerechte Anlastung von Kosten wäre möglich.
- Im Grundsatz werden also Kunden insofern besser gestellt, wenn sie die entsprechend kostengünstigsten Zahlarten wählen und damit einen Kalkulationsposten „Bezahlung“ ausschließen.
- Der Anreiz für den Handel, Aufpreise für bestimmte Zahlarten zu erheben ist allerdings gering. Es erfordert einen hohen kommunikativen Aufwand, um Unsicherheiten und Reklamationen in Kassensituationen zu verhindern. Es müsste eine Transparenz über anfallende Kosten der Bezahlung bereits vor Abschluss des Kaufs hergestellt werden, was in den meisten Einkaufssituationen schwerfällt.
- Die Akzeptanz von bestimmten Zahlungsinstrumenten ist im Handel zu einem Standard geworden. Der Verzicht würde zum sofortigen Kundenverlust führen. Eine Rückgabe steht also nicht zur Disposition. Anders als bei möglichen Auslistungen bestimmter Produkte im Regal besteht regelmäßig keine Ausweichmöglichkeit auf ein anderes Produkt, wenn Kunden mit der entsprechenden Karte zahlen wollen.
- Das Instrument eines (potentiellen) Surcharging wäre demgegenüber von hohem Wert in Akzeptanzverhandlungen. Anders als mit der Drohung einer Nichtakzeptanz, die wie oben beschrieben kaum durchsetzbar ist, hätte eine Androhung eines Aufpreises eine Wirkung in Verhandlungen mit Dienstleistern.

Zusammenfassend kann also festgehalten werden, dass Verbraucher durch die Nennung von Aufpreisen eine Preistransparenz erhalten könnten. Dies wäre allerdings in der Praxis nur mit hohem kommunikativen Aufwand möglich. Dagegen wäre Surcharging als Verhandlungsinstrument von hohem Wert, um auf Anbieter Druck auszuüben. In Summe würde dem Verbraucher entweder durch Verhandlungsergebnisse oder durch Wahl eines kostengünstigen Zahlungsmittel eine Besserstellung erfolgen als dies mit einem Surcharging-Verbot möglich ist.

Praktikable und nutzenstiftende Umsetzung eines Surcharging-Modells

Um das Potential von Surcharging erfolgreich nutzen zu können, muss es praktikabel umsetzbar sein, damit es sein volles „Drohpotential“ ausführen kann. Denn wenn Verhandlungspartner den Eindruck erlangen, dass es nicht umsetzbar wird, kann es auch keinen Einfluss auf die Verhandlungsbereitschaft ausüben.

Daher darf die Option von Aufpreisen für Zahlverfahren nicht nur theoretisch möglich sein, sie muss auch praktikabel umsetzbar sein. Dazu sollten folgende Punkte vom Gesetzgeber umgesetzt werden:

- Es sollte ein fester Aufpreis je Transaktion verlangt werden können, der in Anlehnung an die tatsächlichen Kosten ermittelt werden kann (z.B. bei Zahlung mit xy-Karte erfolgt ein Aufschlag von 20 Cent). Die Ankündigung von prozentualen Aufschlägen würde Verbrauchern nicht kommunizierbar sein. Bislang dürfen Kosten für bestimmte Zahlverfahren nur in der tatsächlich anfallenden Höhe weitergegeben werden (BGB § 312a Abs. 4 Nr. 2). Daher ist eine Klarstellung erforderlich, dass ein Durchschnittsbetrag erhoben werden darf, der in der Summe den tatsächlich anfallenden Kosten entspricht.
- Eine Erlaubnis von Surcharging (durch Streichung der entsprechenden Verbote wie in § 270a BGB) müsste einhergehen mit einer gesetzlichen Regelung des Verbotes,

in privaten Akzeptanzverträgen zwischen Händler und Zahlungsdienstleister eine Schlechterstellung ausschließen zu können. Derartige Verbote in AGB von Akzeptanzverträgen sorgen bereits heute z.B. in sogenannten Drei-Parteien-Systemen für intransparente Kostenstrukturen.

Fazit

Surchargingverbot schadet den Verbrauchern

Das Verbot von Aufpreisen für bestimmte Zahlungsarten hat dem Handel und dem Verbraucher geschadet. Es hat dazu geführt, dass ein Wettbewerb um die höchste Interbankengebühr stattfindet und Systemgebühren bzw. Lizenzentgelte für Zahlungsdienstleister ungestört in die Höhe getrieben werden konnten. Durch die Existenz des zweiseitigen Marktes, an dem auf Akzeptanzseite ein Zwang zur Akzeptanz entsteht, der auf der Zahlerseite durch Ausgabe von attraktiven Kartenmodellen gefördert wird, kommt es zu einem Ungleichgewicht der Marktkräfte und damit zu erhöhten und intransparenten Kostenverteilungen. Am Ende fließen diese Kosten in die Preiskalkulation ein und müssen von allen Kunden getragen werden.

Surcharging-Erlaubnis stärkt den Preiswettbewerb

Eine Aufhebung des Verbotes wiederum würde Surcharging zu einem Verhandlungsinstrument machen, mit dem die Akzeptanzseite in Verhandlungen zu Entgelten entgegenkommen der Zahlungsdienstleister erreichen könnte, was zu niedrigeren Bezahlkosten führt. Diese würden voraussichtlich durch die Aussicht, dass für ihre Zahlarten Aufpreise verlangt würden, Benachteiligung befürchten und im Gegenzug Zugeständnisse einräumen, die der Handel wiederum an seine Kunden weitergeben kann.

Surcharging gestattet verursachergerechte Anlastung von Kosten

Im Falle einer Umsetzung von Surcharging – nach gescheiterten Preisverhandlungen – würde ein praktikabler und transparenter Aufpreis erhoben, der verursachergerecht nur für diejenigen erhoben wird, die auch einen Vorteil der Zahlungsart erhalten. Kundenbindungsprogramme, Couponing, Versicherungsleistungen oder Käuferschutz sind Mehrwerte, die dem Kunden zugutekommen und von diesem getragen werden sollten.

Kontakt:

Ulrich Binnebössel
Abteilungsleiter Zahlungssysteme & Logistik
Handelsverband Deutschland – HDE e.V.
Tel. 030-72625062
Mail: binneboessel@hde.de