



# 25 Jahre „Karte und PIN“ – das girocard System

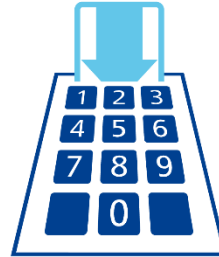
Ein Erfolgsmodell für heute und morgen

Joachim Fontaine

Bankenverband

DK-Infoveranstaltung

28.06.2016, Berlin



# girocard



## Die Welt vor 25 Jahren

### **Voraussetzungen bei der Kreditwirtschaft:**

- Magnetstreifenkarte (24,6 Mio) mit PIN
- Autorisierungszentralen für Geldautomaten (8.500)
- die ec-Karte hatte noch die Garantiefunktion für den eurocheque

### **Situation im Handel:**

- Handel wegen Kosten sehr verhalten
- 0,3% (mit Mindestentgelt) plus Verbindungskosten Telekom plus teure Terminals versus Bargeld
- Elektronische Kassen nur bei großen Handelsketten, selbständiges Terminal notwendig

### **Start bei Tankstellen Sommer 1990**

- Erste Schritte: September 1990 rund 2.700 Terminals, etwa 7 Trx/Tag/Terminal

## Schlagzeilen 1990

### **Handel gibt Boykothaltung auf**

*Electronic Cash soll Kreditkarten eindämmen / Kosten bleiben Kritikpunkt*

### **Verbraucher und Händler entscheiden letztlich über Erfolg von electronic cash**

*Einzelhandelsverband gibt grünes Licht für neues System*

### **Handel setzt auf „electronic cash“**

*Neues Zahlungssystem billiger als Kreditkarten*

### **Einzelhandel will electronic cash eine Chance geben**

### **Positive Erfahrungen mit dem elektronischen Bezahlen**

*Erfolgreiche Pilotversuche der Sparkassen in Ludwigsburg und Hannover*

## Acht Vorteile sollten den Handel 1990 überzeugen

Vorteil 1: Höherer Verfügungsrahmen (im Vergleich zu 400 DM eurocheque)

Vorteil 2: mehr Kunden, mehr Umsatz

Vorteil 3: mehr Sicherheit

Vorteil 4: Einfacher, schneller, rationeller

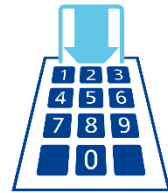
Vorteil 5: Positives Image

Vorteil 6: Geringe Kosten

Vorteil 7: Beleglose Abrechnung

Vorteil 8: Flexible Anwendung (alle Karten an einem Terminal)

Das war die erste „Digitale Revolution“



# girocard Erfolge



## Aus kleinen Anfängen zum nationalen Champion

---

Internationalisierung mit edc und später Maestro (1993) als Co-brand

---

Die Einführung des Chips 1996 (zusammen mit der GeldKarte)

---

Erfolgreiche Überführung von DM zu Euro 2002

---

Anpassung an SEPA von 2005 bis 2010

---

Einführung der Marke girocard 2007

---

Chip-Only-System seit 2011

---

Umstellung von DTA auf SEPA Card Clearing; bis Januar 2016

---

Heute mit Abstand das führende Zahlungssystem in Deutschland  
100 Mio Karten – 784 T Terminals - 2,6 Mrd Trx – 138 Mrd Euro

---

Potential Geldautomaten: 2015 gemeldet 2,24 Mrd Auszahlungen mit 386 Mrd Euro Volumen

## Wie schnell ist schnell? Die Einführung der Chipkarte

- 8/93 Erstellung eines Anforderungskataloges
- 8/93 Ausschreibung an verschiedene Hersteller
- 10/93 Sichtung und Prüfung der Angebote
- 12/93 Entscheidung für das GTI-Konzept (GAD/Telekom/IBM)
- 1/94 Anpassung des Konzepts an den Forderungskatalog
- 2/94 Schwierige Vertragsverhandlungen mit GTI
- 3/94 Verhandlungen mit DBP Telekom
- 4/94 Scheitern der Verhandlungen
- 4/94 Absage an ursprünglichen Zeitplan
- 5/95 Abstimmen des weiteren Vorgehens
- 5/94 Realisierbarkeitsuntersuchung für eine ZKS-Schnittstelle durch GEI
- 6/94 Ankauf des GTI-Konzepts zur Wahrung von Rechten / zum „Ausschlachten“
- 7/94 Auftrag an GEI zur Erstellung von Schnittstellenspezifikationen
- 7/94 Entwicklung einer Konzeption für eine offene elektronische Börse



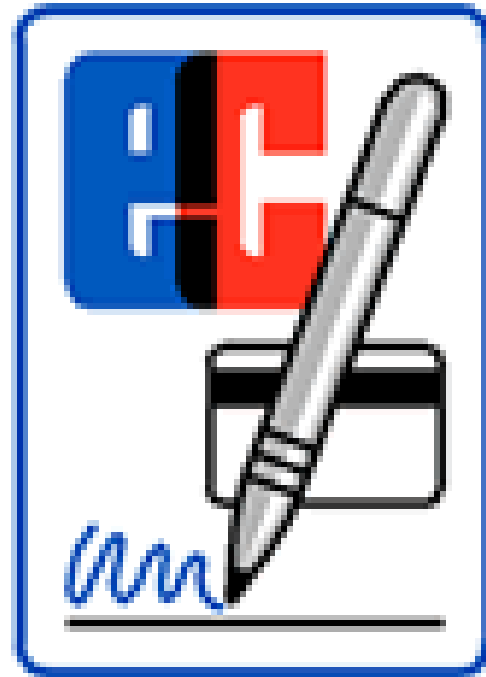
## Wie schnell ist schnell? Die Einführung der Chipkarte (II)

- Fertigstellung Version 1.0 der „Schnittstellenspezifikation für die ec-Karte mit Chip“  
14. Oktober 1994
- Zur Implementierung kam Version 2 vom Juli 1995 – mit electronic cash (offline) und Börse
- Start in Ravensburg / Weingarten im Januar 1996
- Start nationaler Rollout Herbst 1996



Das war die zweite „Digitale Revolution“

## POZ – Von 1993 bis 2006 – ein Exkurs



# Herausforderungen



## Was macht den Erfolg des girocard-Systems aus?

Es gibt nicht nur einen Grund:

- Reichweite – zu nahezu jedem Konto existiert eine girocard
- In Deutschland das kostengünstigste Kartensystem
- Symbiose mit höchst effizientem Zahlungsverkehr / SEPA Card Clearing
- Mit großem Abstand Marktführer – beliebtestes System beim Handel
- Unabhängige deutsche Governance
- Offene Systemstruktur – Jeder Interessent kann z.B. Netzbetreiber werden

## Was macht den Erfolg des girocard-Systems aus? (II)

Zu diesen offensichtlichen Faktoren kommt:

- Kundenbindung – über kein anderes Medium hat ein Kunde fast täglich Kontakt zu seiner Bank oder Sparkasse
- Sichere Erträge – auch nach der IF-Verordnung
- Trotz Markführerschaft gibt es noch ein sehr großes Potential durch Steigerung der Transaktionen
- Mögliche Erträge auch aus Jahresentgelten für Karten, aus Kontenmodellen und aus dem Firmenkundengeschäft
- Synergieeffekte durch Clearing im Massenzahlungsverkehr (SDD/SCC)
- Rückdrängung der kostenintensiven Bargeldver- und -entsorgung
- Kann den steigenden Datenschutzanforderungen gerecht werden (EU-Datenschutz-Grundverordnung)

## Was macht den Erfolg des girocard-Systems aus? (III)

Es ist eine  
hervorragende Basis  
für die technische  
Weiterentwicklung  
- „Digitalisierung“:

Seit über 20 Jahren Erfahrung in Digitalisierungsprozessen

Omnipräsente Infrastruktur auf Basis internationaler Standards und damit globaler Anwendung

Hohe Adaptionenfähigkeit für neue Techniken

- ISO 20022 – SEPA Card Clearing
- Formfaktoren, virtuelle Karten – girocard in Wallets und Mobiles
- Tokenisierung
- Nutzung für neue Services – E-Rechnung über SCC-Daten-Container
- Nutzung von Echtzeitzahlungen (Instant Payment) für die Abwicklung im Hintergrund

Das girocard-System – und damit die Deutsche Kreditwirtschaft – ist (nicht nur Karten-) Infrastrukturanbieter und damit „Enabler“ für Digitalisierungsprojekte

## Herausforderungen wachsen

### Bisherige Erfolge sind kein Ruhekissen:

- Noch unbestreitbar großes Potential bei Akzeptanz und Nutzung
- Kampagne zur „girocardisierung“ , Bekanntheit der Marke bei Kunde und Handel steigern
- Das Produkt allgemeinen Entwicklungen und Erwartungshaltungen anpassen
  - Kontaktlose Karten; ohne PIN bis 25 Euro
  - Vereinfachte Terminals
  - zunehmende Mobilisierung der Infrastruktur
- Allerdings – mehr Kunden-Convenience kann weniger Sicherheit bedeuten mit der Folge höherer Risiken für die Issuer - hier bahnt sich ein Paradigmen-Wechsel an

## Herausforderungen wachsen (II)

Echtzeitzahlungen (SCT inst) können ein hohes Potential für Disruption entwickeln

- girocard muss rechtzeitig reagieren
- Substitutionseffekte erkennen und in Produkte einfließen lassen
- neue Wege der Transaktionsabwicklung auf Potentiale hin prüfen

Die Regulierung sorgt für sinkende Erlöse bei tendenziell steigenden Kosten

Stärkerer Wettbewerb durch nationale und internationale Systeme

- Forderung nach Level Playing Field  
PSD2 mit PIS, AIS und Drittkartenemittenten

**girocard muss attraktiv für Institute und Nutzer bleiben  
sonst droht Abstieg in die zweite Liga**

Das ist aber nicht umsonst zu haben  
Teststandort Kassel / girocard City = „Nabel der Welt“ -





Vielen Dank!

Für heute und die 2(5)6 Jahre

Joachim Fontaine  
Bundesverband deutscher Banken