

Zahlungsmethoden der Zukunft

Insurance Day 2018

Lowell

Wolfgang Adamiok • ERGO Group

Köln, 22. November 2018

ERGO

Wo ist der Einstieg?

Zahlungsmethoden der Zukunft?

Die Frage ist nicht leicht zu beantworten! Oder etwa doch?

ERGO



Um voranzukommen müssen wir erst ein Schritt zurück

Was haben wir in den letzten Jahre nicht alles an Wahrheiten und Weisheiten zum Zahlungsverkehr gehört?

ERGO

Mobile Payment

Apple-Pay

Amazon Payment

Digital Payment

Bitcoin

Digital Native

Block Chain

Gartner Megatrend

Instant Payment



?!XY&%(\$§=,“`-`

Um voranzukommen müssen wir erst ein Schritt zurück

Dies muss so stimmen, schließlich sparte keine Unternehmensberatung, die etwas auf sich hielt, an Ankündigungen zu Revolutionen und Innovationen im Zahlungsverkehr ...

ERGO

**Zitat Bearing Point – News, 6. April 2017 :
Zahlungsverkehr 4.0 – Regulierung und Innovation als
Treiber für neue Geschäftsmodelle**

Technologien wie Blockchain, neue Standards bei Instant Payments und erweiterte regulatorische Anforderungen durch die PSD2 wirken auf den Zahlungsverkehr ein. Dies verlangt nach Innovationen, um bei den gestiegenen Kundenansprüchen und dem stärkeren Wettbewerb zu bestehen.



Um voranzukommen müssen wir erst ein Schritt zurück
Jedoch tritt zunehmend Ernüchterung ein

ERGO

Studie Oliver Wyman zu Mobile Payment, 2018:

„Zahlen per Smartphone-App ... wird bislang fast nur bei Käufen von Lebensmitteln, Filmen und Spielen sowie Nahverkehrstickets genutzt. Dort gehe es meist lediglich um kleine Summen. Mit einem Umsatzanteil von knapp über null Prozent 2017 spielt mobiles Zahlen keine Rolle.“

Und weiter:

„Das Potenzial für eine Ausbreitung erscheint daher beschränkt. Selbst junge Nutzer haben wenig Vertrauen und legen Wert auf Datenschutz,...“



Nun, lassen Sie uns zuerst einmal überlegen, warum es so ist, wie es ist

- (1) Zahlungsverkehr ist **kein Motivator, nur Hygienefaktor!**
- (2) Fehlen eines „erwarteten“ Zahlverfahren führt leicht zum Nicht-Abschluss; das Angebot eines „nicht-erwarteten“ Zahlverfahrens fördert den Abschluss nicht
- (3) Entscheidende Determinanten sind bis heute unverändert: **Kosten, Sicherheit, Bequemlichkeit, Masse/Reichweite** „Hip“ oder vermeintlich „Innovativ“ ist eben nicht genug!
- (4) In einem absolut verteilten Markt erfordert ein Neueintritt einen schlagenden **Mehrwert** gegenüber etablierten Anbietern bzw. Lösungen



**Doch was verstehen wir überhaupt unter „Zahlungsmethoden“?
Und von welchem Horizont sprechen wir, wenn wir „Zukunft“
meinen?**

Mein Vorschlag

Zahlungsmethoden:

- Überweisung
- Lastschrift
- Kartenzahlung
- Bargeld
- virtuelle Währungen

5 – 10 Jahre

- PayPal

**Keine Zahlungsmethoden,
sondern nur
Formfaktoren, Ausprägungen:**

- Mobile Payment
- Wallet
- Sofortüberweisung
- Rechnung
- Barzahlen
- Instant Payment
-

- Amazon Pay
- Apple Pay
-



Warum ist das wichtig?

Denken Sie bitte an
aber vor allem an

**Kosten, Sicherheit, Bequemlichkeit, Masse/Reichweite
Mehrwert**

Notwendige Verortung

**OK, das hätten wir nun. Und:
Welche Zahlungsmethoden werden in 5-10 Jahren
dominieren?**



ERGO

Antwort: Es kommt darauf an, ... von welchem Bezugssystem wir sprechen!

POS



Online



**Dienstleistungen,
Schuldverhältnisse,
sonstiges**



oder



Anhaltspunkt zu den Zahlverfahren der Zukunft gibt ein Blick auf den Status quo

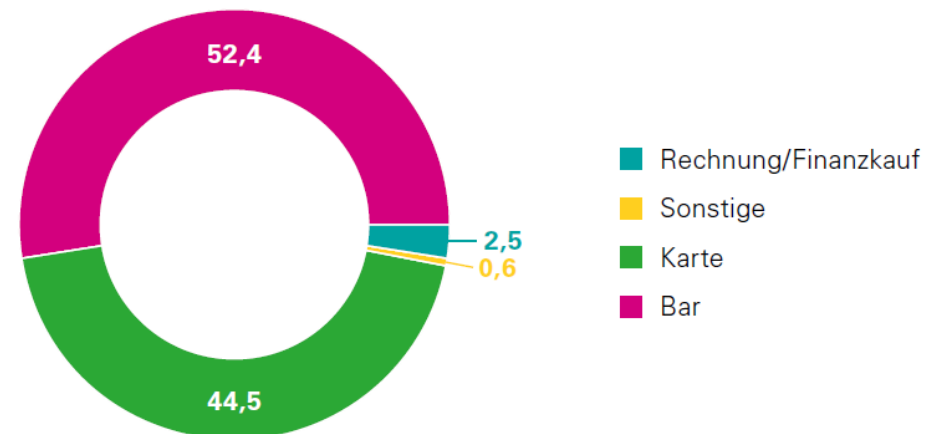


Beispiel: Einzelhandel

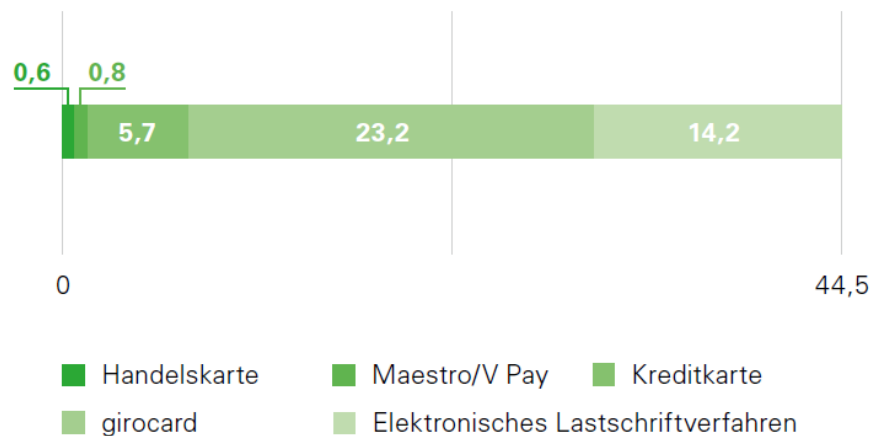
Anteile der Zahlungsarten am Umsatz des Einzelhandels* in Deutschland 2015

Angaben in Prozent

* Einzelhandelsumsatz im eigentlichen Sinne = 400 Milliarden Euro (exklusive Kfz, Mineralöl, Apotheken, E-Commerce/Versandhandel, inklusive Tankstellen-Shopumsätze)



Aufschlüsselung Karte



© EHI Retail Institute, 2016

Anhaltspunkt zu den Zahlverfahren der Zukunft gibt ein Blick auf den Status quo

ERGO

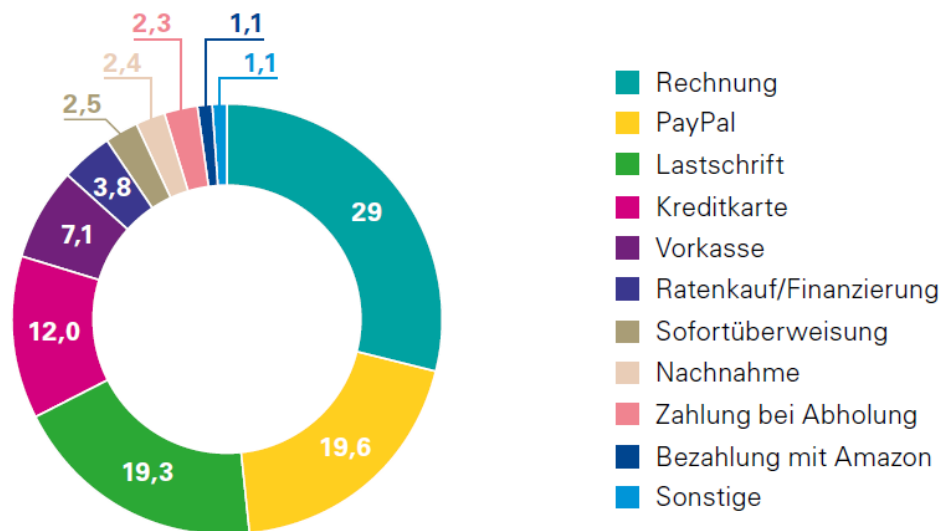


Beispiel: Onlinehandel

Anteile der Zahlungsarten am Umsatz des deutschen Onlinehandels* 2015

Angaben in Prozent; Rundungsdifferenzen möglich

* Umsatz der 1.000 führenden Onlineshops laut Studie E-Commerce-Markt Deutschland 2015 von EHI und Statista = 32,7 Milliarden Euro



(1) > 60% Lastschrift- und Überweisung

(2) Gefolgt von

- PayPal (≈ 20%)
- Kreditkarte (≈ 12%)
- Barzahlung (≈ 5%)

© Online-Payment 2016, EHI Retail Institute

Warum ist dies so? Beispiel POS



- (1) Anzahl Kartengeeigneter POS-Terminals: ca. 850.000
- Anzahl Vendorautomaten: ca. 1,3 Mio.
- Anzahl Mitarbeiter im Kassensbereich: ???



Eine Zahlungslösung, die technische Anpassungen an der Soft-/Hardware oder prozessuale Änderungen im Arbeitsablauf des Personals erfordern, werden sich kaum durchsetzen!

(2) Kosten!

- Girocard $\approx 0,2\%$
- Kreditkarte $\approx 0,5\%$
- Bargeld $\approx 1,2\%$

Instant Paym. $\approx ???$

- PayPal $\approx 1,3\%$ *)
- amazon pay $\approx 2,2\%$ *)



.....

(3) Reichweite „Kunde+Händler“!

- Nr. 1: Bargeld
- Nr. 2: Girocard inkl. ELV
- Nr. 3: Kreditkarte

.
. .
. .
. .
. .



.....

- | | |
|----------------------|-------------------------------------------------|
| (1) Kosten | Überweisung/Lastschrift ↔ z.B. amazon pay |
| (2) Prozesseffizienz | Überweisung/Lastschrift >98% Dunkelverarbeitung |
| (3) Reichweite | Überweisung/Lastschrift >99% |



Der deutsche Markt ist verteilt. Neue Zahlungsmethoden haben nur Chancen, wenn sie die etablierten so übertrumpfen, dass das „Trägheitsmoment“ der Marktteilnehmer überwunden wird.

1. Gibt es heute oder absehbar einen Engpass, ein Problem?
Wird dies mit einer vermeintlichen Innovation gelöst?
2. Wäre die Problemlösung weitreichend/überzeugend genug (Stichwort **Kosten, Sicherheit, Bequemlichkeit, Masse/Reichweite, Mehrwert**)
3. Wie ist die Erwartungshaltung aller Beteiligten, insbesondere Zahlungspflichtigen und Zahlungsempfängern
4. Basiert die Lösung auf Technologien, die bereits im Massenmarkt verfügbar sind und im Alltagsleben von Zahlungspflichtigen und Zahlungsempfängern vorhanden sind?
5. Gibt es ein solides ROI Modell und sind die Kosten für alle Beteiligten in Bezug auf (bestehende) Alternativen tragfähig?



1. Lastschrift, Überweisung
2. Kartenbasierte Zahlungsmethoden
3. Bar
4. PayPal & Co in Randbereichen

**Dienstleistungen,
Schuldverhältnisse,
sonstiges**



Der damit lässt sich absehen, welche Zahlungsmethoden auf absehbare Sicht die Nase vorn haben werden ...

1. Bar
2. Kartenbasierte Zahlungsmethoden
3. PayPal & Co in Randbereichen.

POS



Der damit lässt sich absehen, welche Zahlungsmethoden auf absehbare Sicht die Nase vorn haben werden ...

1. Lastschrift, Überweisung
2. Kartenbasierte Zahlungsmethoden
3. PayPal & Co

Online



Fazit

Die Kehrseite – manche Zahlverfahren haben auch erhebliche immanente Risiken!

ERGO



