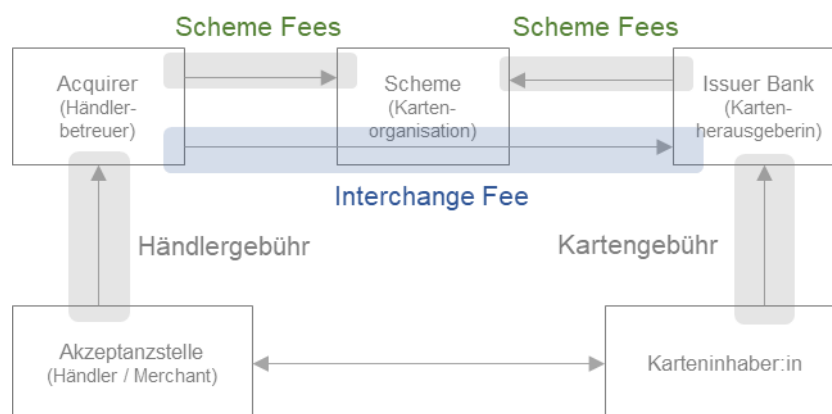


Gebührenstruktur und Interbankenentgelte (Interchange Fees) bei Debitkarten

- Eine angemessen austarierte Gebührenstruktur garantiert, dass das bargeldlose Zahlen mit Debitkarten weltweit sicher, schnell und fair funktioniert.
- Die am Kartengeschäft beteiligten Akteure decken ihre Kosten mit der Merchant Service Charge (Händlergebühr), der Interchange Fee (Interbankenentgelt), der Scheme Fee (Gebühr für die Kartenorganisationen) und die Kartengebühr der Karteninhaber.
- Die Interchange Fees werden durch die Kartenorganisationen unilateral und im Einklang mit den wettbewerbsrechtlichen Rahmenbedingungen festgelegt; sie decken einen Teil der überproportional anfallenden Systemkosten der Kartenherausgeber (Banken). Ist sie zu tief, werden die Karteninhabenden überproportional belastet. Ist sie zu hoch, führt dies zu einer Preissteigerung beim Handel.
- Die «optimale» Interchange Fee lässt sich, basierend auf international anerkannten wissenschaftlichen Methoden, berechnen («Merchant Indifference Test»).
- Die Händlergebühr wird zwischen den Händlern und den Acquirern (Händlerbetreuer) frei ausgehandelt. Grosse Händler bezahlen eher tiefe Gebühren, kleine eher hohe. Ein kleiner Anteil der Händlergebühr deckt die Kosten des Acquirers für die Scheme Fees und die Interchange Fee. Weder die Scheme Fees noch die Interchange Fees stehen in einem Zusammenhang mit der Grösse eines Händlers und haben somit im Einzelfall keinen Einfluss auf «hohe» oder «tiefe» Händlergebühren.

1 Rollen und Gebühren im 4-Parteien-Modell



1.1 Rollen im 4-Parteien-Modell

Acquirer	Der Acquirer ist ein Zahlungsdienstleister, der mit einem Merchant eine vertragliche Vereinbarung über die Annahme und die Verarbeitung kartengebundener Zahlungsvorgänge schliesst, was den Transfer von Geldbeträgen zum Merchant bewirkt. Der Acquirer bindet somit die vertraglich mit ihm verbundenen Merchants technisch und prozessual an die Schemes an und wickelt deren Transaktionen inklusive Geldflüsse ab, er führt dazu i.d.R. ein Zahlkonto für den Merchant (Merchantkonto).
	Marktführender Acquirer in der Schweiz ist die Worldline Schweiz AG.
Scheme	Das Scheme betreibt ein Zahlungssystem. Es nimmt dabei regelmässig die beiden Rollen eines Lizenzgebers und eines Zahlungsnetzwerks ein. Das Scheme lizenziert sowohl die Issuer als auch die Acquirer zur Nutzung seiner operativen und technischen Spezifikationen, seiner Marke und der von ihm aufgebauten und unterhaltenen Infrastrukturen. Das Scheme verbindet zudem als zentrale Processing- und Switchingstelle die Issuer und die Acquirer und stellt die (globale) technische Abwicklung der Transaktionen sowie die Geldflüsse sicher.
	Relevante Schemes (4-Parteien-Modell) in der Schweiz sind: Visa, Mastercard, Twint
Issuer	Der Issuer (auch Kartenherausgeber) verwaltet als Zahlungsdienstleister Zahlkarten und gibt solche an natürliche oder juristische Personen, die Karteninhabenden oder Zahlenden, heraus. Zwischen dem Issuer und der Zahlerin wird dafür regelmässig ein schriftlicher Vertrag, ein Zahlkartenvertrag, abgeschlossen. Damit kombiniert ein Issuer die Rollen der Kontoführung und der Zurverfügungstellung von Zahlkarten. Bei Debitkarten handelt es sich bei einem Issuer typischerweise um eine Retail-Bank.
Akzeptanzstelle (Merchant)	Als Merchant (auch Akzeptanzstelle oder Händler) wird jene natürliche oder juristische Person bezeichnet, welche durch eine Anbindung via Acquirer an ein Zahlungsnetzwerk Zahlungen empfangen kann (z. B. durch Belastung einer Zahlkarte).
Karteninhabende	Inhaberin/Inhaber der Karte und Zahlerin/Zahler.

1.2 Gebühren im 4-Parteien-Modell

Händlergebühr (Merchant Service Charge / MSC)	Die Händlergebühr wird vom Händler (Akzeptanzstelle) an den Acquirer (Händlerbetreuer) bezahlt. Sie wird mehrheitlich prozentual auf dem durch den Händler eingereichten Transaktionsbetrag erhoben. Ein Teil der Händlergebühr wird vom Acquirer in Form von Scheme Fees an das Scheme (Kartenorganisation, z.B. Mastercard oder Visa) sowie in Form der Interchange Fee an die Issuer (Kartenherausgeberin, i.d.R. Bank) weitergegeben.
Interchange Fee (ICF)	Die Interchange Fee wird vom Acquirer via Scheme an die Issuer Bank bezahlt (bzw. von dieser im Geldfluss an den Acquirer zurückgehalten). Die Höhe der Interchange Fee wird durch das Scheme unilateral, bei inländischen Transaktionen basierend auf mit der Wettbewerbskommission vereinbarten oder durch diese akzeptierten maximalen Durchschnittswerten, festgelegt. Die Interchange Fee kann entweder als Betrag pro Transaktion oder als Prozentwert des Transaktionsbetrags anfallen. Die zugelassene Interchange Fee balanciert Nutzen und die anfallenden Kosten innerhalb eines 4-Parteien-Modells aus und gilt aus Gründen der Markteffizienz als gerechtfertigt. Es bestehen international anerkannte wissenschaftliche Methoden, um eine volkswirtschaftlich effiziente Höhe der Interchange Fee festzulegen (so genannter «Merchant Indifference Test»).
Scheme Fee	Scheme Fees werden durch das Scheme als Betreiberin eines 4-Parteien-Modells für ihre Leistungen in den Bereichen Lizenzen/Akzeptanzmarken sowie der technischen Übermittlung von Transaktionen von Acquirern zu Issuern erhoben. Scheme Fees werden im Rahmen der Lizenzvereinbarungen zwischen Issuer und Scheme sowie zwischen Acquirer und Scheme vereinbart.
Kartengebühr	Die Kartengebühr wird von den Karteninhabenden an den Issuer bezahlt. Typischerweise fallen diese Gebühren pro Karte («Jahresgebühr»), transaktionsbasiert (Auslandzuschläge, Währungsaufschläge) oder als Kombination beider Elemente an. Bei Debitkarten sind die jährlichen Kartengebühren regelmässig mit der Bankpaketgebühr abgegolten.

2 Händlergebühr

Die i.d.R. transaktionsbezogene Händlergebühr (nachfolgend «MSC») wird zwischen dem Acquirer und dem Merchant vertraglich vereinbart. Üblich ist das Vereinbaren einer so genannten «Blended Rate» pro Akzeptanzmarke/Kartenprodukt, d.h. je eine MSC für Debit Mastercard, Visa Debit, Maestro, VPay, Mastercard Credit, Visa Credit, Twint etc. Weniger üblicher, aber im Markt bekannt, ist zudem die «universal Blended Rate», d.h. eine einzige MSC, die für alle Akzeptanzmarken/Kartenprodukte zur Anwendung kommt sowie das Interchange++ Modell. Beim Interchange++ Modell vereinbart der Merchant mit dem Acquirer die Acquirer-Marge; die anfallenden Interchange Fees sowie Scheme Fees werden durch den Acquirer basierend auf den effektiven Kosten pro Transaktion separat in Rechnung gestellt (daraus resultiert eine Einzeltransaktionsbasierte MSC). Das Interchange++ Modell wird v.a. von sehr grossen Merchants gewählt, bzw. oftmals durch Acquirer auch nur diesen als Preismodell angeboten.

Da die MSC zwischen Acquirer und Merchant vertraglich vereinbart wird, ist diese grundsätzlich unabhängig von der Interchange Fee. Die Interchange Fee sowie die Scheme Fees sind transaktionsbezogene Kosten, die beim Acquirer (und nicht dem Merchant) anfallen, aber im Vergleich zu weiteren Kosten der Acquirer (technische Transaktionsabwicklung, Risikokosten, Betriebsaufwand, Marketing etc.) sowie der Gewinnmarge der Acquirer meist von untergeordneter Bedeutung sind.

Im verbreiteten Modell der «Blended Rates» pro Akzeptanzmarke/Kartenprodukt führt somit beispielsweise eine Reduktion der Interchange Fee prima vista nicht zu einer Veränderung der MSC. Diese wird sich erst verändern, wenn:

- a. der Vertrag zwischen Merchant und Acquirer neu ausgehandelt wird, und
- b. ein genügend hoher Wettbewerbsdruck im Acquiring-Markt vorherrscht, damit Acquirer ihre reduzierten transaktionsbezogenen Kosten über eine MSC-Reduktion an den Merchant weiter reichen.

Die Höhe der MSC eines Merchants hängt regelmässig von diversen Faktoren ab, die wesentlichen sind:

- Wettbewerbsdynamik im Acquiring-Markt: Je höher die Wettbewerbsdynamik im Acquiring-Markt desto tiefer werden die MSC im Markt ausfallen (tiefere Gewinnmarge Acquirer)
- Vertragslaufzeiten: Je länger Acquiring-Verträge abgeschlossen sind desto weniger Möglichkeiten die MSC neu auszuhandeln
- Transparenz und Bewusstsein Merchant: Je transparenter die MSC-Preisgestaltung und je eher ein Merchant sich den Preisfaktoren bewusst ist, desto besser kann die MSC mit dem Acquirer verhandelt werden
- Transaktionsvolumen des Merchants: Hohe Transaktionsvolumen eines Merchants führen einerseits zu Skalenvorteilen bei den Acquirern (und somit tieferen Abwicklungskosten) und andererseits zu einer verbesserten Verhandlungsposition des Merchants gegenüber dem Acquirer
- Branche des Merchants: Je nach Risiko einer Branche für den Acquirer ist i.d.R. eine Risikoprämie in die MSC eingepreist. Zudem sind die für den Acquirer anfallenden Interchange Fees z.T. branchenabhängig ausgestaltet.

2.1 Wettbewerbsdynamik Acquiring-Markt

Der Schweizer Acquiring-Markt wird insbesondere im Bereich des stationären Handels durch wenige Acquirer bedient, wobei insb. ein Acquirer mit einem sehr hohen Marktanteil von > 80%¹ heraussticht. Diese Situation ist direkte Folge einer nationalen und internationalen Konsolidierung im Acquiring-Markt.

¹ vgl. <https://www.handelszeitung.ch/unternehmen/six-stemmt-sich-gegen-eindringlinge-1464062> (letzter Zugriff 14.01.24)

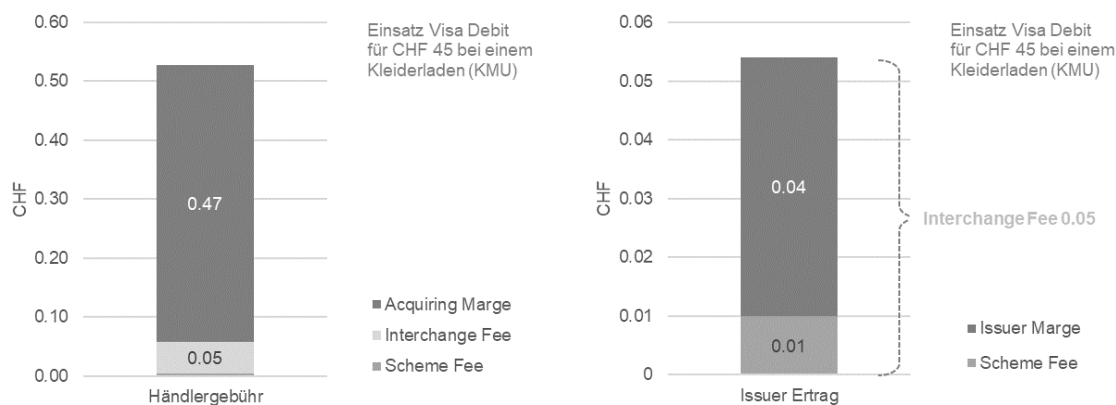
Der Acquiring-Markt Schweiz hat sich wie folgt verändert (relevant Akteure mit Marktanteil >5%):

Marktposition	2016	2017	2018	2020
1 (Marktführer)	SIX Payment Services	SIX Payment Services (Übernahme der Aduno) ²	Worldline (Übernahme der SIX Payment Services) ³	Worldline (Übernahme der B&S Card Services/Payone) ^{4,5}
2	Aduno	Concardis	Concardis	Nets/NexiGroup (Übernahme der Concardis) ⁶
3	Concardis	B&S Card Services	B&S Card Services	
4	B&S Card Services			

2.2 Beispielrechnung

Im folgenden Beispiel wird basierend auf den aktuellen MSC-Listenpreisen des marktführenden Acquirers die Verteilung der Kostenkomponenten in der MSC sowie die Ertragsimplikationen auf Seiten Issuing dargestellt. Für das Beispiel wurde auf den gemäss Swiss Payment Monitor 2023 durchschnittlichen Transaktionsbetrag von CHF 45 bei bargeldlosen Zahlungen abgestützt. Bei der Beispieltransaktion handelt es sich um den Einsatz einer in der Schweiz herausgegebenen Visa Debit Karte bei einem kleinen bis mittleren Schweizer Kleiderladen (KMU).

Die Beispielrechnung zeigt, dass die Acquiring Marge (CHF 0.47) über 85% der MSC von in diesem Falle CHF 0.53 ausmacht. Auf Seiten Issuing müssen vom transaktionsbezogenen Interchange Ertrag (bei keinem Debit Issuer werden für inländische Kartentransaktionen transaktionsgebühren von den Zahlenden erhoben) noch die durch das Scheme erhobenen Scheme Fees abgezogen werden, was in einem Nettodeckungsbeitrag von CHF 0.04 für den Issuer resultiert.



² vgl. <https://www.nzz.ch/wirtschaft/uebernahmewelle-in-der-schweiz-angekommen-six-konzern-ueberbietet-die-mitbewerber-ld.1310219?reduced=true> (letzter Zugriff 14.01.24)

³ vgl. <https://www.handelszeitung.ch/unternehmen/six-stemmt-sich-gegen-eindringlinge-1464062> (letzter Zugriff 14.01.24)

⁴ vgl. <https://www.pressebox.de/pressemitteilung/bs-card-service-gmbh/Erfolgreiches-Closing-Aus-BS-PAYONE-und-Ingenico-Payment-Services-wird-das-Joint-Venture-PAYONE-GmbH/boxid/960093> (letzter Zugriff 14.01.24)

⁵ vgl. <https://www.payone.com/DE-de/ueber-uns/presse/europaeischer-marktfuehrer-worldline-plant-uebernahme-des-dsv-partners-ingenico> (letzter Zugriff 14.01.24)

⁶ vgl. <https://www.nets.eu/Media-and-press/news/Pages/Nets-and-Concardis-Payment-Group-Complete-Merger.aspx> (letzter Zugriff 14.01.24)

3 Interchange Fee

Bei Zahlungssystemen im 4-Parteien-Modell handelt es sich um zweiseitige Märkte mit einer ungleichen Verteilung der Nutzenvorteile und der Kosten. Händler profitieren von einem Kostenvorteil bei Kartenzahlungen gegenüber einer (in die Endverbraucherpreise bereits eingepreisten) Zahlung mit Bargeld. Dies z.B. durch einen Wegfall der Bargeldhandhabung, verkürzte Bezahlzeit an der Kasse, tieferes Risiko etc. Die Kosten des Zahlungssystems fallen allerdings zu einem überproportionalen Teil auf der Seite der Issuer an. Die Interchange Fee hilft, dieses Ungleichgewicht von Nutzenvorteilen versus Kostennachteilen auszubalancieren und stellt sicher, dass die Anreize für die Systemteilnahme richtig gesetzt sind und somit auch die positiven volkswirtschaftlichen Effekte erzielt werden können.

Die volkswirtschaftlich «optimale» Höhe der Interchange Fee kann mittels der international anerkannten wissenschaftlichen Methode des «Merchant Indifference Test⁷» (z.T. auch «Tourist-Test» genannt) erhoben werden. Dieser Test basiert auf dem Erheben des Indifferenzwerts der Händler bezüglich der Kosten für Kartenzahlungen gegenüber Bargeld. Konkret wird die Frage beantwortet ab welcher Gebühr für Kartenzahlungen ein Händler indifferent ist, ob die Zahlung mittels Bargelds oder mittels Karte getätigt wird. Von diesem Indifferenzwert wird eine durchschnittliche Acquirer-Marge abgezogen, womit sich die volkswirtschaftlich effiziente Interchange Fee ergibt. In der Schweiz wurde dieser Indifferenzwert letztmalig im Jahr 2006 durch die Hochschule St. Gallen erhoben (Basis waren die Kosten von Maestro-Zahlungen vs. Bargeld) und lag bei 0.94%. Unter damaliger Annahme einer durchschnittlichen Acquirer-Marge von 0.5% resultiert eine errechnete durchschnittliche Interchange Fee von 0.44%. Im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) wurden anlässlich der «Interchange Fee Regulation» ebenfalls umfassende «Merchant Indifference Tests» durchgeführt. Die Erhebungen bildeten die Basis zur regulatorischen Deckelung der Interchange Fee im EWR auf 0.2% (Debitkarten) und 0.3% (Kreditkarten). Da das Preisniveau eines Landes den Indifferenzwert erheblich beeinflusst, kann - aufgrund der «Hochpreisinsel» Schweiz - davon ausgegangen werden, dass ein aktueller Schweizer Indifferenzwert über dem des für das gesamte Gebiet des EWRs errechneten Indifferenzwerts zu liegen kommt.

Die volkswirtschaftlich positiven Effekte einer «optimalen», durch den «Merchant Indifference Test» erhobenen Interchange Fee treten nur unter der Prämisse ein, dass sowohl im Acquiring-Markt als auch im Issuing-Markt eine funktionierende Wettbewerbssituation vorherrscht, da ansonsten die Höhe der Interchange Fee keinen Einfluss auf die Preise der Systemnutzer (Händler, Karteninhabende) hat. Bei einem funktionierenden Wettbewerb würden zu hohe Interchange Fees in Konsequenz zu im Landesschnitt überhöhten Merchant Service Charges (welche die Interchange Fee als Einstandspreis beinhaltet) führen und daraus eine Preissteigerung bei Waren/Dienstleistungen resultieren. Sind Interchange Fees allerdings zu tief angesetzt, werden die überproportional beim Issuer anfallenden Systemkosten über Kartengebühren den Karteninhabenden auferlegt, was zu einer Unternutzung der Karten gegenüber dem Bargeld führt bzw. den Karteninhabenden Kaufkraft entzieht. Zusätzlich wesentlich ist der Umstand, dass die hohen⁸ Kosten des Bargelds in die Endverbraucherpreise von Waren und Dienstleistungen bereits eingerechnet sind, wird folglich eine Interchange Fee tiefer als mittels «Merchant Indifference Test» erhoben angesetzt, werden Kartenzahlende doppelt diskriminiert, einerseits zahlen sie dieselben Endverbraucherpreise wie Barzahler (und tragen die ggü. Debitkarten höheren Kosten des Bargelds), andererseits müssten sie über die Kartengebühren auch einen überproportionalen Beitrag an die Kosten des Zahlungssystems leisten.

Interchange Fees werden durch die Schemes als Zahlungssystembetreiber unilateral und im Wettbewerb unter den verschiedenen am Markt aktiven Schemes festgelegt. Es bestehen keine Abreden zur Interchange Fee zwischen Issuern, Acquiren und den Schemes. Aktuell sind in der Schweiz für inländische Debitkarten Transaktionen Interchange Fees von im Durchschnitt unter 0.2% durch die Schemes festgelegt. Für Visa Debit Transaktionen wurde die Interchange Fee z.B. für den stationären Handel auf 0.12% für «Everyday Spend» sowie 0.2% (für alle anderen Transaktionen) festgelegt.

Da die Interchange Fee vom Acquirer via Scheme an den Issuer vergütet wird, hängt im Gegensatz zur Merchant Service Charge, die Interchange Fee weder bei Visa noch bei Mastercard von der Grösse (Anzahl Transaktionen und/oder Umsatzvolumen) eines Händlers ab. Kleinere Händler sind somit bezüglich Interchange Fee grösseren Händlern gleichgestellt.

⁷ Rochet J-C., Tirole J. (2011), Must Take Cards: Merchant Discounts and Avoided Costs; Rochet J-C., Tirole J., Must-Take Cards and the Tourist Test (2007)

⁸ Trütsch et al. (2024): Die Kosten der Point-of-Sale Zahlungen in der Schweiz

4 Massnahmen / Erhebungen

Eine «optimale» Interchange Fee ist sowohl im Interesse der Händler als auch der Karteninhabenden und somit auch im Interesse der Acquirer, Issuer und Schemes. Da die letzte Erhebung des Indifferenzwerts mittels «Merchant Indifference Test» aus dem Jahr 2006 stammt und sich die Technologien und Prozesse seither deutlich weiterentwickelt haben (z.B. kontaktloses Bezahlen, Bezahlen mit dem Smartphone etc.) hat SwissDebitPay zusammen mit dem Schweizerischen Gewerbeverband und dem Konsumentenforum die Universität St. Gallen mit der Durchführung eines aktuellen Merchant Indifference Tests für Debitkarten in der Schweiz beauftragt. Die Studienresultate sollen Grundlage für einen objektiven, wissenschaftsbasierten Dialog über die möglichst optimale Höhe der Interchange Fee sein. Allfällige wettbewerbsfördernde Massnahmen im Acquiring-Markt, hinsichtlich der Höhe von Merchant Service Charges, wären parallel zu prüfen.

Über SwissDebitPay

Der Branchenverband «SwissDebitPay» fördert die Zusammenarbeit zwischen den Herausgebern von Debit-Zahlungsmitteln in der Schweiz, engagiert sich in nicht wettbewerbsbezogene Aspekten von gegenseitigem Interesse; bringt sich in den Gestaltungsprozess rechtlicher und regulatorischer Entwicklungen ein; entwickelt Best Practices für die Branche; schützt die Integrität der Debit-Zahlungen; entwickelt Branchenstandards und koordiniert andere branchenweite Initiativen (z.B. solche, die auf Innovation abzielen). Mitglied von «SwissDebitPay» sind die grossen Schweizer Debitkarten-Herausgeber, namentlich: UBS Switzerland AG, Credit Suisse (Schweiz) AG, Raiffeisen, Zürcher Kantonalbank, SIX BBS AG, Viseca Payment Services SA, Graubündner Kantonalbank, Schwyzer Kantonalbank, Banque Cantonale Fribourg, Entris Banking AG, Bank CIC (Schweiz) AG, Banca Popolare di Sondrio (SUISSE) SA.

Kontakt

Thomas Weber, Geschäftsführer SwissDebitPay
+41 79 662 23 23
thomas.weber@kellerhals-carrard.ch

SwissDebitPay
c/o Kellerhals Carrard Zürich KIG
Rämistrasse 5
8024 Zürich