



EURO ALLIANCE
OF PAYMENT SCHEMES

Euro Alliance of Payment Schemes - Von der Vision zur Realität -



Oliver Hommel, Vice-Chairman Board of Directors, EAPS s.c.r.l.
ZKA-Informationsveranstaltung 2008
15. Januar 2008, Berlin



Agenda

- (1) Wege zu einer „SEPA for cards“**
- (2) Euro Alliance of Payment Schemes – Der Ansatz**
- (3) EAPS – Die Umsetzung**
- (4) EAPS und Co-Branding**



1

SEPA für Karten: Das Problem



Fragmentierung:

Es gibt eine Vielzahl von bestehenden Systemen, die sich unterscheiden in

- Technologie und
- Geschäftsmodellen

Probleme:

- Markteintrittsbarrieren.
- unterschiedliche Akzeptanzniveaus.
- Kein €-Erlebnis.



1

Welches Geschäftsmodell für die SEPA?

Transaktionen in internationalen Zahlungssystemen

Lizenz-,
Franchise-
und Processing-
Entgelte

Transaktionen in bisher nat. Systemen

Interne
Processing-
and
Nationale
Routing-
Kosten

Interne
Processing-
and
Nationale
Routing-
Kosten

Die derzeitigen nationalen Systeme sind aufgrund Ihrer Geschäftsmodelle kosteneffizienter.

Bei anhaltendem Druck auf die Erlösseite wird dies zu dem entscheidenden Kriterium.



1

Europäisches Geschäftsmodell

- Unterschiedliche Geschäftsmodelle von Zahlungssysteme
 - Viele, nationale Systeme in Europa:
 - Konzentration auf Zahlungsverkehrsabwicklung.
 - Zahlungssystem selber nicht gewinnorientiert.
 - Keine zusätzlichen Lizenzkosten, etc.
 - Internationale Zahlungssysteme:
 - Konzentration auf Markenbildung
 - Gewinnorientierte Zahlungssysteme als zusätzliche Partei.
 - Franchising-Modelle
- Bislang gibt es keinen pan-europäischen Ansatz auf Basis des europäischen Geschäftsmodells.



1

Ein drittes pan-europäisches System?

- “The Eurosystem is of the opinion that there is a genuine need for at least one additional European debit card scheme, which could be used mainly in the euro area countries. Such a scheme would stimulate competition and would ensure the close involvement of European banks in the governance of the scheme.

*Single Euro Payment Area (SEPA): From Concept to Reality,
5th Progress Report, Eurosystem / ECB, July 2007*



1

Die Probleme bei einer „Revolution“!

- Hohe Desinvestitionen bei den existierenden nationalen Systemen
 - Hier sind nicht nur Investitionen der Banken betroffen.
- Hohe Investitionen um eine neue Alternative gegenüber Karteninhabern und Händlern zu vermarkten.
- Hohe Investitionen um die notwendigen Back-end-Funktionen zu implementieren.
- Hohe Implementierungsrisiken aufgrund
 - Wettbewerb zu internationalen und nationalen Systemen.
 - Unsicherheit über zukünftige Regulierung der Interbankenentgelte.
 - Kurzer Zeitrahmen für die Implementierung.



2

Die Euro Alliance, der Weg vorwärts...

Grundidee der EAPS:

- Gegenseitige Akzeptanz in einem Netzwerk von Zahlungssystemen als erster Schritt zur Konsolidierung des europäischen Marktes.
- Basierend auf den bisherigen Erfahrungen und effizienten Geschäftsmodellen der europäischen Verfahren.
- Unterstützung flexibler Migrationswege hin zu einem einheitlichen pan-europäischen Geschäftsmodell und hin zu einer gemeinschaftlichen Infrastrukturbasis.
- Gegenseitige Öffnung der Märkte in einer partnerschaftlichen Kooperation.



2

Euro Alliance of Payment Schemes s.c.r.l.

- Unternehmen zur Koordination des Netzwerkes und zur Unterstützung der Implementierung.
- Genossenschaft mit beschränkter Haftung mit Sitz in Brüssel.
- Derzeit 6 Anteilseigner:
 - 30 % EPCS GmbH
 - 25 % Co.Ge.Ban
 - 15 % LINK
 - 10 % SIBS
 - 10 % Euro 6000
 - 10% Eufiserv Payments



2

EAPS – Anfangsszenario

- Minimales Set an Regeln konzentriert sich auf die Ermöglichung von “Interscheme”-Transaktionen.
- Konzentration auf Kernfunktionen:
 - POS-Transaktion
 - Geldautomaten-Transaktion
- PIN-basiert.
- EMV-Chip-Transaktionen (in der Migrationsphase bis Ende 2010 auch Magnetstreifentransaktionen erlaubt)
- Vorsichtige Erweiterung um weitere Funktionen in der Zukunft:
 - Grenzüberschreitendes Aufladen von Mobilfunk-Prepaid-Karten
- Teilnehmende Systeme können weiterhin zusätzliche Funktionen selber anbieten und organisieren (z.B. Internet, etc.)



2

EAPS – Die weitere Entwicklung

- **2007/2008 – der Start -**
 - Verschiedene Systeme gründen eine operative, erfolgreiche Allianz, um die SEPA-Ziele zu erfüllen.
 - Unternehmensgründung am 07. November 2007 erfolgt.
 - Erste Transaktionen ab dem 01.01.2008.
- **2008/2009 – Schritt 2 -**
 - Regeln werden erweitert, um auch einzelnen Instituten die Teilnahme zu ermöglichen.
 - So kann die Allianz auch dort aktiv werden, wo kein nationales System einbezogen werden kann oder keine Einigung erzielt wird.
- **Bis 201X – ein einheitliches System (?)**
 - Schritt für Schritt: Angleichung der teilnehmenden Zahlungssysteme (Geschäftsmodelle, Regeln, Infrastruktur)



3

EAPS - Implementierung

- Erste Piloten bestehen bereits seit August 2006.
- Erste EAPS-Transaktion wurde am 01. Januar 2008 zwischen Italien und Deutschland abgewickelt.
- Implementierungspläne liegen in der Hoheit der teilnehmenden Zahlungssysteme.
- Ziel: Bereits im Jahr 2008 die Mehrzahl der Transaktionen zwischen den beteiligten Partnern bilateral abzuwickeln.
- Weitere Partner können leicht integriert werden.
- Viele Prozessoren in Europa arbeiten an technischen Umsetzungen bzw. haben diese bereits implementiert.



3

Was ist technisch zu tun?

- Issuing:
 - Karte muss eindeutig über IIN/BIN identifizierbar sein.
 - EAPS EMV AID muss nach spätestens einem Jahr in alle neu ausgegebene Karten eines Teilnehmers eingebracht werden.
 - Issuer muss Entgegennahme der Transaktionen aus EAPS-VPN sicherstellen.
- Acquiring:
 - Logo muss an Terminals gezeigt werden.
 - EAPS-BIN-Tabelle und das entsprechende Routing muss unterstützt werden.
 - EAPS AID muss in EMV-Terminals unterstützt werden.
 - Sicherstellung des Sendens der Transaktionen in das EAPS-VPN.



3

Umsetzung durch deutsche Kreditwirtschaft

- ✓ Alle Kartenherausgeber unterstützen bereits EAPS-Transaktionen.
- ✓ Spezifikationen für electronic cash und Deutsches Geldautomaten-System liegen vor.
- ✓ Umsetzung im Rahmen der TA 7.0-Migration
- ✓ Vertragliche Grundlagen (auch Händlerbedingungen) bereits geschaffen.
- ✓ Finanzielle Rahmenbedingungen stehen fest.
- POS-Aktiv-Gateways werden ab dem III. Quartal zur Verfügung stehen.
- Bis September 2009 werden alle electronic cash-Terminals zu EAPS-Terminals.



4

EAPS und Co-Branding

- Von Seiten der EAPS wird es keine Beschränkungen zu einem Co-Branding geben.
 - Die Wahl ob und mit wem ein Co-Branding erfolgt sollte eine freie Entscheidung eines jeden Kartenherausgebers sein und nicht durch Zahlungssysteme beschränkt werden.
- Aber Co-Branding in der SEPA ist anders zu bewerten:
 - Bisheriger Co-Branding-Ansatz:
Kombination von komplementären Systemen.
 - SEPA-Co-Branding-Ansatz:
Kombination von Wettbewerbern auf einer Karte.



4

Strategische Abhängigkeiten beachten

- Co-Branding führt damit zu einem Preiswettbewerb auf der Acquiring-Seite und führt zu einem zusätzlichen Druck auf die Issuer-Erträge:
 - Hoher Co-Branding-Anteil mit einem Brand führt dazu, dass ein Händler die freie Wahl hat – ohne Akzeptanzeinbußen befürchten zu müssen.
 - Er wird sich immer für das System kurzfristig entscheiden, das günstiger ist – auch wenn dieses die Kosten der Issuer-Leistung (wie z.B. die Zahlungsgarantie) nicht deckt.
- Der EAPS-Ansatz ist dagegen ein kooperativer Ansatz, der hilft
 - gemeinschaftlich Geschäftsmodelle zu entwickeln und
 - die strategischen Abhängigkeiten von Co-Branding zu vermeiden.



- “We want them (ICSs) to compete with at least one other scheme, which would derive its business model from the present European experience. The Euro Alliance for Payment Schemes (EAPS) seems to be close to achieving this objective.”

Speech by Jean-Michel Godeffroy, Director General Payment Systems and Market Infrastructure, European Central Bank, - Télécom-Paris, Paris, 26 October 2007



EAPS website: <http://www.card-alliance.eu>



The screenshot shows the EAPS website homepage. At the top is the EAPS logo. Below it is a navigation menu with five tabs: PRINCIPLES, BENEFITS, OVERVIEW, GOVERNANCE, and MEMBERS. The main content area features a large image of a credit card and the European Union flag. On the left, there is a section titled "VISION - what - how - when - why" with text describing the alliance's mission and the Wiesbaden Declaration. On the right, there is a "PRESS RELEASES" section with a map of Europe and contact information: "Contact: info@card-alliance.eu". At the bottom, there are links for "DOCUMENTS", "FAQ", "SITE POLICY", and "LEGAL NOTICE".



EURO ALLIANCE
OF PAYMENT SCHEMES



More information

Oliver Hommel

Euro Alliance of Payment Schemes s.c.r.l.

Tel: +49 30 2021-1810

coordinator@card-alliance.eu