

# Aufpreise für Kartenzahlungen streng begrenzen, aber Verhandlungspotential erhalten

## Position zur Umsetzung der zweiten Zahlungsdiensterichtlinie

### Hier: Verbot für Aufpreise bei Zahlungen mit bestimmten Zahlarten

22. Mai 2017

Häufig wird derzeit über das Thema „Surcharging“ gesprochen. Dabei handelt es sich um die Möglichkeit eines Händlers, für bestimmte Zahlungsarten einen Aufpreis zu verlangen. Bereits heute ist gesetzlich geregelt, dass ein Aufpreis nur bis zu der Höhe der tatsächlich anfallenden Kosten gefordert werden kann.

Die europäische Zahlungsdiensterichtlinie, die derzeit in deutsches Recht umgesetzt wird, sieht zudem vor, dass Aufpreise für die große Mehrheit der im Markt befindlichen Karten künftig generell verboten werden.

**Der HDE setzt sich dafür ein, die Umsetzung der Richtlinie in diesem Punkt 1:1 umzusetzen und ein Aufpreis-Verbot nur für die durch die Verordnung zu Interbankenentgelten regulierten (gedeckelten) Zahlarten und deren Karten auszusprechen. Dies ist im jetzt vorliegenden Entwurf vorgesehen und sollte beibehalten bleiben.**

Damit wird für die weit überwiegende Mehrheit der auf dem Markt befindlichen Kreditkarten der Verbraucher künftig ein Aufpreis im Einkaufsprozess nicht mehr möglich sein. Lediglich die sogenannten Drei-Parteiensysteme und die von Firmen an ihre Mitarbeiter herausgegebenen Karten, die zudem nur für dienstliche Zwecke eingesetzt werden, ist ein Aufpreis möglich. Zudem werden Überweisungen und Lastschriften aufgenommen.

### **Surcharging sorgt für geringe Kosten**

Die Option, weiterhin anfallende Kosten auf die übrigen Kartenarten umlegen zu können, ist notwendig, da nur so gewährleistet werden kann,

dass die Kartensysteme von ungerechtfertigt hohen Entgeltforderungen zurückschrecken.

Ein generelles Surcharging-Verbot schadet sowohl dem Handel als auch den Kunden, da

- Ein Weitergabe-Verbot von Kosten die Tür zu ungerechtfertigt hohen Gebühren der Kartensysteme öffnet, ohne ein Verhandlungsargument beim Handel zu belassen;
- die regulierten Kartenverfahren benachteiligt sind, da sie sich der Gebührendeckelung unterwerfen müssen,
- es damit eine Entwicklung hin zu Drei-Parteiensystemen geben könnte, die wiederum insgesamt die Kosten treibt und
- die Kosten für die hohen Gebühren auf alle Kunden über die Umlage auf Endpreise weitergegeben werden müssten.

### **Informationsbedarf rechtzeitig sichern**

Aus Sicht der betroffenen Karteninhaber ist ein Surcharging nur dann problematisch, wenn argumentiert wird, dass sie von Mehrkosten im Checkoutprozess oftmals überrascht werden. Es muss allerdings gelten und berücksichtigt werden,

- dass die Karteninhaber über etwaige Kosten im Bezahlverfahren und Besonderheiten bei der Kartenausgabe von ihrem Kartenherausgeber (Issuer) informiert werden und
- dass der Händler verpflichtet ist, Klarheit über die Endpreise zu vermitteln und etwaige Aufpreise benennen muss.



Man sollte also vielmehr an den bereits geltenden Regelungen festhalten, diese durchsetzen und die Beteiligten zur korrekten Information aufrufen. Zudem ist der Händler ohnehin verpflichtet, Preisauflagen nur in Höhe der tatsächlich anfallenden Kosten weiterzugeben, wenn er dieses Mittel anwenden möchte. Diese Preisauflagen fallen daher verhältnismäßig gering aus.

### **Firmenkreditkarten professionell handhaben**

Ein wesentlicher Punkt sind zudem die sogenannten Firmenkreditkarten, die ebenso wie die Drei-Parteiensysteme von der regulierenden Interbankenentgeltverordnung ausgenommen werden. Diese Karten sind häufig für den akzeptierenden Händler besonders teuer, ohne dass für ihn erkennbare Mehrwerte existieren. Für diese Karten ist ein Surcharging umso wichtiger und unproblematischer, als es sich bei Zahlungen mit diesen Karten um gewerblich/dienstlich veranlasste Zahlungen handeln muss. Hier kann erwartet werden, dass der Karteninhaber über die Optionen seiner Karte informiert wird. Sollte für diese Karten künftig das Aufpreis-Verbot anfallen, bliebe dem Händler nur die Ablehnung dieser Karten.

Da allerdings eine Firmenkarte nur schwer von einer Privatkundenkarte zu unterscheiden ist, würde ein erheblicher Kommunikationsaufwand entstehen, wenn Firmenkarten nicht akzeptiert würden. Es kann zu Irritationen der Verbraucher kommen, wenn dies an den Kassen bzw. Eingangstüren in komplexer Weise angebracht wird, da beide Kartenarten dasselbe Logo tragen.

### **Surcharging ist notwendiges Verhandlungsinstrument**

Insgesamt gilt für den Güterhandel, dass ein Surcharging nur das allerletzte Mittel ist, um Zahlungsalternativen zu akzeptieren ohne dass komplette Preiskalkulationen neu erfolgen müssen. Dies hat einen positiven Einfluss auf die Bereitschaft des Händlers, neue Zahlverfahren einzuführen. Vor dem Hintergrund, dass einmal eingeführte Zahlverfahren nur schwer wieder ohne

Konsumentenenttäuschung zurückzunehmen sind, bleibt dem Handel nur mit einem potentiellen Aufpreis die Option, auf Kostenentwicklungen zu reagieren und Druck auf die Anbieter auszuüben, wenn sich ihre Gebührevorstellungen anders nicht darstellen lassen.

### **Zusammenfassung**

Im stationären Handel wird das Steuerungsinstrument Surcharging so gut wie nicht genutzt. Problematische Kommunikation am Point of Sale sorgt dafür, dass Händler diese Art der Kostenweitergabe kaum nutzen. Auch in den Onlineshops des Einzelhandels ist diese Art eines Aufpreises selten und nur in Höhe tatsächlicher Kosten gestattet.

Die neue Zahlungsdiensterichtlinie sieht nun ein weitgehendes Verbot von Aufpreisen für Kartenzahlungen vor. Künftig sind für die überwiegende Mehrheit der Karten im Markt Aufpreise verboten. Lediglich für den Handel besonders teure Karten, die nicht bereits durch die Gebührendeckelung der europäischen Interbankenentgeltverordnung (IF-VO) betroffen sind, soll diese Option weiterhin bestehen. Dabei handelt es sich um Drei-Parteien-Systeme sowie um Firmenkarten.

Der HDE unterstützt ausdrücklich diese Regelung. Nur mit einem potentiellen Surcharging kann sich der Handel vor ungerechtfertigt hohen Entgelten schützen und die Kartensysteme disziplinieren. Würde ein generelles Verbot von Aufpreisen umgesetzt, so käme es zu Marktverschiebungen hin zu den nicht durch die Interbankenentgeltverordnung regulierten Karten.

**Ein generelles Surcharging-Verbot kommt daher nur in Frage, wenn künftig alle Karten ausnahmslos von der Interbankenentgeltverordnung erfasst werden. Die Bundesregierung sollte daher die zweite Zahlungsdiensterichtlinie zunächst wie geplant 1:1 umsetzen und sich für eine Anpassung der Interbankenentgeltverordnung auf alle Karten einsetzen.**



**Ansprechpartner:  
Handelsverband Deutschland e. V. (HDE)**

Ulrich Binnebösel  
Zahlungsverkehr  
binneboessel@hde.de  
Telefon: 030 726250-62

Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin  
[www.einzelhandel.de](http://www.einzelhandel.de)

*Der Handelsverband Deutschland (HDE) ist die Spitzenorganisation des deutschen Einzelhandels. Insgesamt erwirtschaften in Deutschland 300.000 Einzelhandelsunternehmen mit drei Millionen Beschäftigten an 450.000 Standorten einen Umsatz von über 480 Milliarden Euro jährlich.*

EU-Transparenzregister Nr.: 31200871765-41