

“Now the road leads to Asia – and the journey has just started”

Börsen-Zeitung: September 28, 2010

Interview with Walt M. Macnee (MasterCard):

In this interview, the President of Global Markets talks about the move from cash to electronic cash and innovation in card technology

– Mr. Macnee, you are the President of Global Markets, excluding the United States, at MasterCard, and responsible for Latin America, Asia, Africa, the Middle East and Europe. We are currently witnessing a strong trend for activities shifting from West to East. What does that mean for MasterCard? What are the biggest potentials?

Our largest centers of activities are the key markets United States and Asia. The Western world has had its turn for several centuries. Now the road leads to Asia – and the journey has just started. We have prepared a list of the 20 to 25 largest and most significant markets for our business. Germany ranks among the top countries. Then we’ve got another list of the 20 to 25 markets with the highest growth rates. Some markets show up on both lists. But there are also smaller markets with very high growth rates. It is our task to take a portfolio-like approach to this situation, keep these markets’ pace and shift resources to smaller, fast growing markets.

– Are the “old”, Western markets saturated?

This isn’t easy to answer. The Western markets are very diverse and would require a nation-by-nation analysis. But yes, some markets can be classed as saturated. However, there is still some significant growth potential for debit and credit cards issued by MasterCard in these countries. Such opportunities are related to the move from cash transactions to electronic cash payment. Germany is a prime example: A highly developed country, but still a large amount of cash in circulation. This is inefficient. People all over the world will pay with electronic cash more and more often – it is just a matter of time. Highly-developed countries therefore still bear huge potential.

– Which countries rank top on your lists?

Asia and Latin America are particularly attractive. Their strong potential is due to demographic developments and a general shift from cash payments to electronic cash. Russia also offers major opportunities. Prospects are changing almost daily.

– Could you explain this in more detail for individual countries?

We cannot disclose country-specific data for competitive reasons. Global markets have a 55% share in MasterCard revenues. These markets are growing stronger than the US market. The share of global markets in our business volume will consequently be rising, especially considering the significantly lower growth rate in the United States.

– What are your targets for the growth rates of global markets?

High growth volumes for credit cards, debit cards and multi-payment systems stem from simple economic indicators, such as middle class growth. This happens when people move into the cities. Many of the new urban population are entering the middle class for the first time. These are huge economic migrations, as we can see in Brazil, India, China and other densely populated countries. For the first time, an increased amount of disposable income provides people with salaries high enough to have money left over at the end of the week or month. Many are encouraged to open bank or savings accounts for the first time.

– But people first have to get used to having a bank account. Surely cards come right at the end of this process?

Of course this will take some time. But think of the entire global population. Of six billion people, a huge part does not have a bank account at all and another large group only has very limited access to banks. But in the wake of generally increasing wealth, more people continue to enter the middle class. Huge demographic changes are taking place, particularly in densely populated countries.

– But accounts have to be set up before banks can issue credit or debit cards to customers they don't know at all. How can you generate growth under these conditions?

There is also the option of prepaid cards, which can be topped up and used for making phone calls, paying abroad and online.

– These cards are hardly known in Germany, a supposedly highly-developed country. Why?

Countries develop in very different ways. In Africa, there are large populations in which the use of cell phones is widespread but they have only a small number of existing bank accounts. Phone units are used as a means of payment. We have to be very careful not to judge other countries by our developed-world perspective.

– Does the telecommunications sector threaten banks as it continues to expand its payment services portfolio?

Ten years ago, telecommunication companies thought: “We have strong customer relations and issue monthly invoices – that is just how a bank works: You give credit during the month and then settle accounts.” But that didn’t work out. The banking business is highly specific and strictly regulated. By now, these two sectors have abandoned pursuing their own projects only and are working together.

– Would it be feasible for a telecommunication company to buy a bank?

In the past, banks wanted to become telecommunication companies. A few tried. Most recent developments are heading in the opposite direction. In Korea, a major bank and a big telecommunication company have established a joint venture. This could prove to be a possible solution: Offering customers a joint concept. Such projects were previously driven by financial reasons. Today, the customer takes center stage. Customers have fewer accounts than cell phones and want to use all the functions on their cells, including payment transactions.

– Are other countries more likely to accept technology-based payment services than Germany?

There are some Asian markets that would be considered as economically less developed from a German perspective but have already an advanced payment system.

– Which countries does that apply to?

Korea for example has become an almost cashless society. This is supported by the Korean government that encourages citizens to use cards because they are highly efficient. People who use cards instead of cash are even given tax relief. There are similar models in Europe, amongst others in Sweden.

– Why would a government influence the means of payment of its citizens?

There are two reasons: Efficiency and taxes. In countries with strong shadow economies – such as Latin America with its cash-based grey markets – the government doesn’t know which factors are driving the economy and isn’t able to tax these activities. Like in Sweden, encouraging the use of cards instead of cash can also be a way of building up the country’s reputation and preventing any suspicion of developing a black market.

– Why is card technology further developed in countries such as Turkey or Poland than in Germany?

Payment systems and the banking and finance sector in these countries were underdeveloped compared to their Western counterparts. This made it easy to launch the latest payment technologies straight away. Today, Poland is one of the leading countries in terms of using PayPass for contactless payment in the

whole of Europe. PayPass is also widespread in Turkey, where it can be used on most local public transport.

– MasterCard has just introduced the Displaycard, which is virtually a mini computer. Who is already using it?

Turkish consumers are already enjoying the benefits of the Displaycard.

– ... and in Germany?

We have already talked to the German banks and they are starting to realize: Displaycard, PayPass – it's as good as cash. Customers can view their balance on the card. They are thinking about the possibilities this technology provides. Another way of always knowing what you have spent and your remaining balance is our InControl software.

– Is this already available in the United States?

Citibank has just introduced our InControl system. Consumers can impose a spending limit on their cards. It blocks any further transactions once this limit has been exceeded. This gives consumers more control over their spending. Different limits can be set for various categories such as clothing, restaurants, and supermarkets. SMS or e-mail messages inform consumers if they are getting near their limit or if a purchase would exceed it.

– Is there any interest in InControl in Germany?

We are currently talking to banks to set up the required infrastructure. But card users are not just interested in transparent cost control but also the security of their transactions. For security reasons, certain retail categories can be excluded from accepting these cards or their use can be time limited. Commercial cards held by employees of a company could be as easily restricted for weekend use as for use in D.I.Y. stores. Spending control can be configured either by the bank as part of its risk management or by consumers themselves. Transactions can even be restricted or temporarily authorized in certain countries. Card users receive an SMS with info on where and when their cards have been used to check if these were lawful transactions. If not, they can request for the card to be blocked immediately.

– Why do German consumers not know about the advantages of these cards so that they can ask their bank to issue them?

We are talking about new technological solutions. The banks and retailers must prepare for their introduction as do consumers, who see themselves as “early adopters”.

– Who is driving this innovation? MasterCard or the banks?

Consumers. We are working in 210 countries. We therefore have a good idea of what consumers and banks want. This is why we are an efficient innovator. We are able to bring this innovation to numerous countries, practically like a global broker. One example: PayPass – a contactless payment method that has already been tried and tested. German banks would be able to issue these cards on the market.

– And why aren't they doing it?

It happens if a retailer chooses the contactless payment method for speeding up the payment process. We have seen this in several markets: Consumers go to their bank and tell them how quick and easy non-cash payments at retailers' are and that they would like to be issued with such a card. If the bank refuses to issue one, consumers will leave and go elsewhere. This is how innovation is actually happening. In Germany people seem to love cash – it's obviously a cultural element.

– And it obviously isn't changing? Cash is still the preferred payment method?

Innovation doesn't necessarily catch on with just one bank if the card issuer market is as fragmented as in Germany. In Great Britain, on the other hand, Barclays is the largest card issuer. The bank encourages retailers to introduce PayPass and therefore has actively created places where it is accepted.

– Is Germany still in a pilot project phase?

We are represented in the market with the Lufthansa Miles And More card, via the Deutsche Kreditbank, WestLB and the Payback bonus program. More retailers will be introducing this system by the end of this year and during 2011. We have gone well beyond being a pilot project.

– So retailers are the driving force in Germany?

In some countries it is consumers, while retailers just keep up with developments. In others, retailers are the driving force and consumers follow the trend, such as in France or Canada, where the large fast food chains started accepting PayPass. Customers asked how they could get into this "fast lane" and ordered the right cards from their banks. In Germany, retailers have clearly stated that they regard contactless payment as the technology of the future. But they demand that it must work on an international basis for everyone. In other words, they would like to see the end to individual national solutions.

– Retailers are very powerful in the United States and have just enforced a reduction of interchange fees during the US financial market reform...

Around the world, many countries are reforming and regulating their financial markets to reduce risks. In my opinion, in the United States, this step was a political answer to demands from certain parts of the electorate. They were talking prices. The US government has reacted to a group of voters – retailers, who want low prices at the point of sale. The laws therefore have a direct effect on consumers. We haven't heard the last of this story yet.

– What do you mean?

The US retailer lobby was very successful. I am not sure that this will be positive for small retailers and consumers. Banks will no longer be able to act in their accustomed manner. We will have to wait and see how products will change as a result.

– Who checks if retailers are passing on the reduced interchange fees to their customers in form of lower prices?

It is impossible to keep track of that. But it is possible to check what customers will be missing in the future.

– What do you mean by that?

It is almost impossible to see the results with retailers. But for consumers it is very hard to give up something they have got used to. If, for instance, consumers have been able up to now to use certain functions on a card and these will no longer be available in future because the banks are no longer able to carry the costs, this is a palpable result. Overall, this regulation should be regarded more as a reaction to the financial crisis, and the interchange fee has absolutely nothing to do with it.

– The trend towards card fraud is rising, especially on the Internet. What does the future hold in store?

The banks have now issued Secure Code, which is used like a PIN. When shopping online, a separate server, in other words not the server of the retailer, is used. Card users must identify themselves for the transaction to go through. In addition, static passwords are slowly being changed to dynamic passwords that regenerate themselves with every use. But this is a global trend. Security is a dynamic process, as fraud is constantly getting more sophisticated and technologically advanced. This is a highly complex game of cops and robbers.

– Certainly cardholders should do more to promote security?

Cardholders can support their banks by asking them to receive an SMS for every transaction, if they already offer this service. If a transaction hasn't been initiated by the cardholders, they can ask to have it blocked immediately. This gives them full control over their cards. SMS is a first and important step towards InControl.

Interviewer: Karin Böhmert

The card universe

– kb – MasterCard has been around since 1951. But much has changed since the beginning: More than 30 million businesses worldwide now accept MasterCard. You can use the card for taking out cash, renting cars, online shopping and many other things. While in the past, the card was mainly used for traveling and making large transactions, it is increasingly being used on a daily basis. This change brings with it many payment transaction services but also new terminology. We explain some of these words:

– Debit card: A debit card is a bank card that can be used for making non-cash payments or withdrawing cash from ATMs. The account is debited immediately.

– Credit card: With a “real” credit card, cardholders receive a monthly statement for all purchased goods and services. They can repay any outstanding amounts straight away or in installments.

– Prepaid card: This card works on a credit balance basis. Cardholders credit their accounts and transactions are paid from the existing balance. There are no credit checks.

– PayPass: Contactless payment. The card is held against a scanner.

– Interchange: Interchange is a fee that the bank of a retailer (acquirer) has to pay to the bank of the cardholder (issuing bank, issuer) to compensate the issuer for part of the costs and risks associated with managing card accounts.

– Secure Code: Verification process for secure online shopping. Transactions are authorized on a separate server.

The person: Citizen of the world

kb – Walt M. Macnee (55) could not have any larger task – at least in geographical terms: Managing the rest of the world outside the United States. Mr. Macnee is the President of MasterCard and responsible for the global markets, which by now account for 55% of the card company's income and rising. But the Canadian also knows the American markets very well. Prior to taking on his current position, he worked in various positions and regions, including as the President responsible for the acquirer and issuer business in the United States, Canada, Latin America and the Caribbean. Mr. Macnee has been with MasterCard since 2001, temporarily leaving the company from 2004 to 2006 to become the Executive Vice President of the Canadian Imperial Bank of Commerce in Toronto, where he managed the card business. Mr. Macnee started in the payment card business in 1983, at Toronto Dominion Bank, where he worked for 18 years. He holds various university degrees, including an MBA of New York University.



INTERVIEW MIT WALT M. MACNEE, MASTERCARD

„Der Weg führt jetzt nach Asien – und das ist erst der Anfang“

Der Präsident für die internationalen Märkte über die Verlagerung von Bargeld zu Electronic Cash und über Innovationen in der Kartentechnologie

Börsen-Zeitung, 28.9.2010

Herr Macnee, Sie sind bei MasterCard verantwortlich für alle internationalen Märkte außerhalb den USA – Lateinamerika, Asien, Afrika, Naher Osten und Europa. Derzeit ist ein starker Trend von West nach Ost zu beobachten. Was bedeutet das für MasterCard? Wo liegt das größte Potenzial?

Die zwei Schlüsselmärkte USA und Asien sind unsere größten Märkte. Die westliche Welt hatte einen schönen Run über mehrere Jahrzehnte, der Weg führt jetzt nach Asien, und das ist gerade erst der Anfang. Wir haben eine Liste von 20 bis 25 der für unser Geschäft größten und bedeutendsten Märkte aufgestellt. Deutschland steht weit oben auf dieser Liste. Daneben gibt es eine weitere Liste mit 20 bis 25 Märkten mit hohen Wachstumsraten. Einige Märkte tauchen auf beiden Listen auf. Wir haben aber auch kleinere Märkte mit sehr hohem Wachstum. Unsere Aufgabe ist es, dies wie ein Portfolio zu betrachten und die Geschwindigkeit in diesen Märkten aufrechtzuerhalten sowie Ressourcen in kleinere, wachstumsstarke Märkte zu verlagern.

Sind die „alten“ Märkte des Westens gesättigt? Da muss man vorsichtig sein, denn sie sind sehr verschieden, und man muss auf Einzelebene betrachten. Für einige trifft das aber schon zu. Dennoch gibt es noch ein großes Wachstumspotenzial in diesen Ländern für Debit- und Kreditkarten von MasterCard. Dies betrifft die Verlagerung von Bargeldzahlungen zu Electronic Cash. Deutschland ist ein gutes Beispiel. Hoch entwickelt, aber immer noch ein hohes Bargeldvorkommen. Das ist ineffizient. Rund um die Welt werden Menschen stetig mehr Electronic Cash nutzen – das ist nur eine Frage der Zeit. Deshalb liegt in hochentwickelten Ländern noch viel Potenzial.

Welche Länder stehen an der Spitze Ihrer Listen? In Asien und Lateinamerika sind besonders interessant. Das liegt an der demografischen Entwicklung sowie an

bitkarten und Multizahlungssystemen kommt aus einfachen ökonomischen Indikatoren, etwa dem Wachstum der Mittelklasse. Diese wächst, wenn Menschen in die Städte umziehen. Etliche von diesen Menschen steigen erstmals in die Mittelklasse auf – das sind riesige ökonomische Migrationen, etwa in bevölkerungsreichen Ländern wie Brasilien, Indien und China. Erstmals entsteht dadurch frei verfügbares Einkommen, und damit erreichen viele Menschen ein Gehaltsniveau, das Geld übrig lässt am Ende der Woche oder des Monats. Dies ist für viele der Anlass, zum ersten Mal ein Bankkonto oder Sparkonto zu eröffnen.

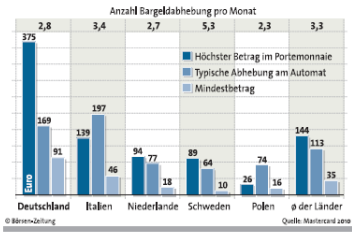
Doch Menschen müssen sich erst mal an die Nutzung eines Bankkontos gewöhnen. Karten stehen doch da eher am Ende der Liste? Natürlich bräuh das Zeit. Betrachtet man jedoch die Weltbevölkerung über 6 Milliarden, gibt es einen

„Das hohe Wachstum aus Kredit-, Debitkarten und Multizahlungssystemen kommt aus einfachen ökonomischen Indikatoren, etwa dem Wachstum der Mittelklasse.“

riesigen Anteil, der noch nicht über eine Bankverbindung, sowie einen erheblichen Anteil, der nur über eine sehr eingeschränkte Bankverbindung verfügt. Doch durch das generelle Vermögenswachstum weltweit steigen immer mehr Menschen in die Mittelklasse auf – das ist eine riesige demografische Verschiebung vor allem in den sehr bevölkerungsreichen Ländern.

Zunächst muss aber eine Bankverbindung bestehen, bevor Bank Kredit- oder Debitkarten ausge-

Deutsche lieben Bargeld



Wir haben bereits mit den Banken in Deutschland gesprochen, und sie beginnen zu sehen: DisplayCard, PayPass – das ist so gut wie Bargeld. Kunden können auf dem Display der Karte sehen, über welches Guthaben sie verfügen. Über die Optionen, die diese Technologien ermöglichen, wird nachgedacht. Eine andere Möglichkeit, stets über die Ausgaben und das Guthaben informiert zu bleiben, ist unsere InControl-Software.

Was ist es für Telekomunternehmen nicht anzuwinkeln, eine Bank zu kaufen? Damals dachten Banken, sie sollten Telekomunternehmen werden. Es gab einige Experimente. Die jüngsten Entwicklungen laufen in eine andere Richtung wie in Korea. Dort haben eine große Bank und ein großes Telekomunternehmen ein Joint Venture gegründet. Der Weg könnte in diese Richtung gehen, also gemeinsam eine Lösung für den Kunden zu schaffen. Früher waren das eher betriebliche Überlegungen, heute stellt man den Verbraucher in den Vordergrund. Verbraucher haben weniger Bankverbindungen als Mobiltelefone, die sie aber für alle Funktionen bis hin zum Zahlungsverkehr nutzen wollen.

Nutzen andere Länder eher technologiebasierte Zahlungsdienstleistungen als Deutschland? Es gibt einige asiatische Märkte, die aus deutscher Sicht volkswirtschaftlich als weniger entwickelt betrachtet werden, aber ein ausgeprägtes Zahlungsverkehrssystem haben.

Welche Länder sind das? Korea zum Beispiel ist beinahe bargeldlos. Gesellschaft. Hinzu kommt, dass die koreanische Regierung die Bürger ermunert, Karten zu benutzen aufgrund der hohen Effizienz. Es gibt sogar eine Steuererleichterung für Nutzer von Karten im Gegensatz zu Bargeldzahlungen. Dies gibt es aber auch in Europa, beispielsweise in Schweden.

Was veranlasst eine Regierung, in Zahlungsmethoden ihrer Bürger einzugreifen? Es sind zwei Dinge: Effizienz und Steuern. In Ländern mit einer hohen Schattenwirtschaft, etwa in Lateinamerika mit grauen Märkten, die auf Bargeld basieren, weiß der Staat nicht, was die Wirtschaft antreibt, und er kann diese Transaktionen nicht besteuern. Insofern hat es auch Reparationsgründe wie in Schweden, Karten statt Bargeld zu benutzen, um nicht in die Nähe einer Schattenwirtschaft gerückt zu werden.

Warum sind Länder wie die Türkei oder Polen bei der Kartentechnologie weiter als Deutschland? Die Infrastruktur für den Zahlungsverkehr ist auch dort sehr gut. Das Finanzsystem war in diesen Ländern noch nicht in gleicher Weise entwickelt wie in Westeuropa. Insofern konnte man dort vor Ort gleich die neuesten Technologien im Zahlungsverkehr implementieren. Deshalb ist Polen ein sehr gutes Beispiel. In anderen Ländern beim Einsatz von PayPass, der kontaktlosen Bezahler. Auch in der Türkei ist PayPass sehr etabliert, und die Karte ist umfassend im öffentlichen Nahverkehr einsetzbar.

Mastercard hat gerade die DisplayCard vorgestellt, die quasi ein Miniportemonnaie enthält. Wo wird sie bereits genutzt? Die DisplayCard ist bereits in den Händen der türkischen Verbraucher.

men ihres Risikomanagements oder vom Karteninhaber selbst vorgegeben werden. So können auch Ausgaben in Ländern gesperrt oder vorübergehend zugelassen werden. Per SMS erhält der Kartennutzer entsprechende Nachrichten, wo und wann die Transaktionen stattgefunden haben, damit er kontrollieren kann, ob sie rechtmäßig erfolgt sind. Wenn nicht, kann er die Karte sofort sperren lassen.

Warum kennt der Verbraucher in Deutschland nicht, welche Möglichkeiten solche Karten ihm bieten können, um sie bei seiner Bank nachzuzufinden? Ein Kartennutzer mit einer neuen technologischen Lösung. Jede Einführung bedarf eines Vorreiters im Bankbereich und im Handel sowie der Verbraucher, die sich als „Early Adopter“ verstehen.

Wer treibt die Innovationen voran? MasterCard oder die Banken? Der Verbraucher. Wir arbeiten in 210 Ländern. Das gibt uns eine gute Übersicht, was gefragt ist. Deshalb sind wir ein effizienter Innovator. Die Karteninnovationen in viele Länder bringen kann, quasi wie ein globaler Broker. Ein Beispiel: PayPass, das kontaktlos Bezahlen, das bereits in 210 Ländern eingeführt wurde, könnte das als Emitenten in den Markt einführen.

Warum geschieht das nicht? Wenn sich ein Händler für kontaktlos Bezahlen entscheidet, um den Zahlungsvorgang zu beschleunigen – it happens! Wir haben das in verschiedenen Märkten gesehen: Wenn Verbraucher zu ihrer Bank gehen und erzählen, wie schnell kontaktlos Bezahlen bei Händler funktionieren, dann möchten sie auch so eine Karte haben. Wenn die Bank eine solche Karte aber nicht emittiert, gehen Verbraucher woanders hin. Auf diese Art greift Innovation tatsächlich. In Deutschland, wo die Leute anscheinend Bargeld lieben, ist dies offenbar ein kulturelles Element.

Es ändert sich offenbar nicht, Bargeld wird nach wie vor bevorzugt? Innovationen greifen nicht notwendigerweise durch eine Bank, wenn der Markt der Karteneinheiten so fragmentiert ist wie in Deutschland. In Großbritannien dagegen ist Barclays der größte Kartenemitter. Die Bank ermutigt die Händler, PayPass einzuführen, und hat so aktiv Akzeptanzmöglichkeiten geschaffen.

Ist das in Deutschland immer noch ein Pilotprojekt? Wir sind im Markt mit der Luthansa Miles-and-More-Karte, über die Deutsche Kreditbank, WestLB sowie das Bonusprogramm Payback. Weitere Händler werden dieses System Ende dieses Jahres und im nächsten Jahr einführen. Wir sind weit über den Pilotstadium hinaus.

Händler sind also die treibenden Kräfte in Deutschland? In manchen Ländern ist es der Verbraucher, während die Händler den Entwicklungen folgen. In anderen Ländern sind Händler die Treiber, und Verbraucher folgen, wie dies etwa in Frankreich zu beobachten ist oder in Kanada. Dort liegen die großen Fast-Food-Ketten an, auch PayPass.

Interchange: Interchange ist eine Gebühr, die eine Händlerbank (Acquirer) an die Bank des Karteneinnehmers (Emissionbank, Issuer) zahlt, um die Emissionskosten für einen Teil der Kosten und Risiken für die Verwaltung der Karteneinhaberkonten zu entschädigen. Secure Code: Authentifizierungsverfahren für sicheres Einkufen im Internet, bei dem ein separater Server eingesetzt wird.

Das Universum der Karten

Mastercard gibt es seit 1951. Seit den Anfängen hat sich jedoch viel verändert: Mittlerweile nehmen weltweit über 30 Millionen Akzeptanzstellen MasterCard an. Man kann damit Bargeld abheben, Autos mieten, im Internet einkaufen und vieles mehr. Während die Karte früher überwiegend auf Reisen und für große Beträge benutzt wurde, setzt sie sich zunehmend im alltäglichen Gebrauch durch. Damit verbunden sind vielfältige Zahlungsverkehrsdienstleistungen, aber auch Begriffe. Einige sollen hier erläutert werden: Debitkarte: Eine Debitkarte ist eine Bankkarte, die zur bargeldlosen Bezahlung oder zum Abheben von Bargeld am Geldautomaten eingesetzt werden kann. Die Belastung des Kontos erfolgt sofort. Kreditkarte: Bei einer „echten“ Kreditkarte erhält der Karteninhaber monatlich eine Abrechnung über sämtliche erworbenen Waren und Dienstleistungen. Diese kann sofort beglichen oder in Raten abbezahlt werden. Prepaid-Karte: Karte auf Guthabenbasis. Der zu bezahlende Betrag wird aus einem vorher aufgeladenen Guthaben beglichen. Es ist keine Bonitätsprüfung erforderlich. PayPass: kontaktlos Bezahlen, wobei die Karte an ein Lesegerät gehalten wird. Interchange: Interchange ist eine Gebühr, die eine Händlerbank (Acquirer) an die Bank des Karteneinnehmers (Emissionbank, Issuer) zahlt, um die Emissionskosten für einen Teil der Kosten und Risiken für die Verwaltung der Karteneinhaberkonten zu entschädigen. Secure Code: Authentifizierungsverfahren für sicheres Einkufen im Internet, bei dem ein separater Server eingesetzt wird.

„Innovationen greifen nicht notwendigerweise durch eine Bank, wenn der Markt der Karteneinheiten so fragmentiert ist wie in Deutschland.“

Point-of-Sale wollen: die Gesetze wirken sich entsprechend auf die Konsumenten aus. Diese Geschichte ist noch nicht vorbei.

Inwieweit? Die Händlerlobby in den USA war sehr erfolgreich. Ich bin nicht mehr so optimistisch für kleine Händler und letztlich für Konsumenten ist. Banken werden sich nicht mehr so verhalten können, wie sie das gewohnt waren. Wir müssen die Veränderungen bei den Produkten abwarten.

Wer kontrolliert, ob der Händler die Reduzierung der Interchange Fees über niedrigere Preise an den Käufer weitergibt? Das kann man nicht nachprüfen. Man kann aber nachprüfen, was dem Konsumenten künftig fehlen wird.

Wie meinen Sie das? Beim Händler ist das kaum messbar. Wenn man sich als Verbraucher aber ein etwas gewohnt hat, dann ist das sehr schwer, darauf zu verzichten. So, B. wenn man mit einer Karte bestimmte Funktionen bislang nutzen konnte, die zukünftig nicht mehr angeboten werden können, weil die Bank die Kosten dafür nicht mehr tragen kann, ist dies wiederum messbar. Insgesamt ist diese Regulierung eher als eine Reaktion im Zuge der Finanzkrise zu sehen, mit der die Interchange Fee absolut nichts zu tun hat.

Die Tendenz beim Kartennutzung steigt insbesondere im Internet. Wie sind die Aussichten? Die Banken haben jetzt Secure Code herausgebracht, der wie ein PIN benutzt wird. Beim Einsatz der Karte im Handel wird ein separater Server, also nicht derjenige des Händlers, eingesetzt, bei dem sich der Kartennutzer identifizieren muss, damit die Transaktion durchgeführt. Weiter geht die Welt von einem statischen Passwort hin zu einem dynamischen Passwort, das jeweils neu generiert wird. Das ist aber eine weitwehrende Tendenz. Sicherheit ist ein dynamischer Prozess, da Betrug immer ausgefeilter und technisch versierter wird. Das ist ein hochkomplexes Räuber-und-Gendarm-Spiel.

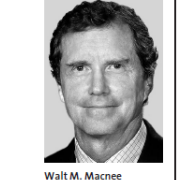
Sollte der Karteninhaber nicht auch mehr für die Sicherheit tun? Der Karteninhaber kann durchaus einen Emissionsbank (Issuer) wählen, bei den Transaktionen eine SMS senden lässt, sofern die Bank dies schon angedeutet hat. Handelt es sich um eine Transaktion, die er nicht veranlasst hat, kann er die Karte sofort sperren lassen. Dadurch hat er volle Kontrolle über seine Karte. SMS sind ein erster und wichtiger Schritt auf dem Weg zu InControl.

Das Interview führte Karin Böhmert.

ZUR PERSON

Weltbürger

kb – Das Aufgabenspektrum – zumindest geografisch betrachtet – könnte für Walt M. Macnee (55) kaum größer sein, der seit der Welt außerhalb den USA. Macnee zeichnet bei MasterCard als Präsident verantwortlich für die internationalen Märkte, die zwischen 55% der Erlöse des Kartennachnehmens beisteuern, Tendenz steigend. Doch auch die amerikanischen Märkte kennt der Kanadier Macnee bereits sehr gut. Bevor er seine jetzige Position übernahm, war er in verschiedenen Funktionen in der Region tätig, darunter als Präsident verantwortlich für das Akzeptanz- und Emissionsgeschäft in den USA, Kanada, Lateinamerika und der Karibik. Macnee ist seit 2001 bei MasterCard, hatte das Unternehmen aber von 2004 bis 2006 vorübergehend verlassen, um bei der Canadian Imperial Bank of Commerce in Toronto als Executive



Walt M. Macnee Vice President das Kartengeschäft zu verantworten. In das Geschäft mit Zahlungskarten ist Macnee bereits 1983 bei der Toronto Dominion Bank eingestiegen, für die er 18 Jahre lang tätig war. Er hat verschiedene Universitätsabschlüsse, darunter einen MBA der York University. (Börsen-Zeitung, 28.9.2010)

der grundlegenden Verlagerung von Bargeldnutzung hin zu Electronic Cash. Es gibt ferner große Möglichkeiten in Russland. Die Aussichten ändern sich fast täglich.

Können Sie das für einzelne Länder präzisieren? Wir nennen aus Wettbewerbsgründen keine Daten auf Länderebene. Die internationalen Märkte streben 55% der Erlöse von MasterCard bei. Diese Märkte wachsen stärker als der Heimatmarkt USA. Entsprechend wachsen die internationalen Märkte einen steigenden Anteil am Geschäftsvolumen erreichen, zumal die Wachstumsraten in den USA deutlich geringer ist.

Welche Ziele verfolgen Sie bei den Wachstumsraten der internationalen Märkte? Das hohe Wachstum aus Kredit-, De-

ben für Kunden, die sie nicht kennen. Wo ist da Ihr Wachstum? Möglich aber Prepaid-Karten, die man mit Guthaben aufladen kann. Diese Karten kann man zum Telefonieren, Bezahlen im Ausland oder im Internet nutzen.

Diese Karten sind im als entwickelt geltende Deutschland kaum verbreitet. Warum? Länder entwickeln sich sehr unterschiedlich. In Afrika gibt es große Bevölkerungsmassen mit wenigen Bankverbindungen, aber eine weit verbreitete Nutzung von Mobiltelefonen. Die Telefonieinheiten wirken wie ein Zahlungsmittel. Wir müssen sehr vorsichtig sein, unser Denken aus der entwickelten Welt diesen Ländern nicht einfach überzuschieben.

Ist die Telekommunikation, die immer mehr Zahlungsverkehrs-