

50. FIW-Symposium

#Wettbewerb der Bezahlssysteme – wie bezahlen wir morgen?

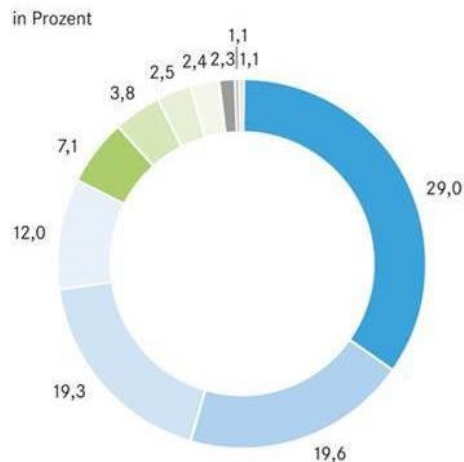


paydirekt

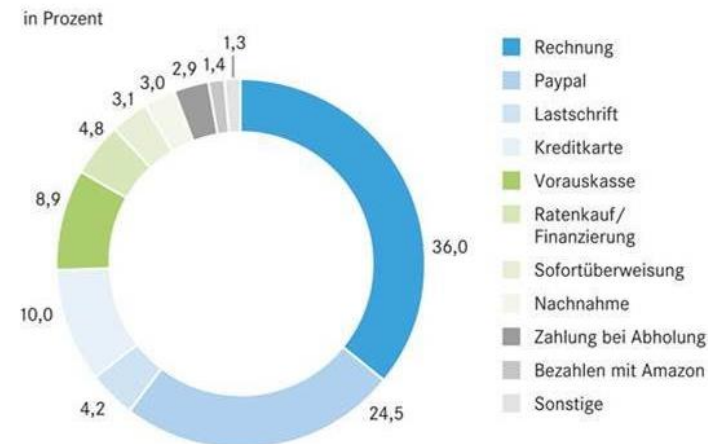
Der Payment-Markt wird von etablierten Playern dominiert

Anteile der Zahlungsarten am Umsatz des deutschen E-Commerce

Hochrechnung Gesamtmarkt* (Abb. 9)



Hochrechnung Markt ohne Amazon** (Abb. 10)



* Top-1.000-Onlineshops laut Studie E-Commerce-Markt Deutschland 2015, EHI und Statista: 32,7 Mrd. Euro

** Top-1.000-Onlineshops excl. Amazon laut Studie E-Commerce-Markt Deutschland 2015, EHI und Statista: 26,1 Mrd. Euro



Am virtuellen PoS dominiert PayPal.

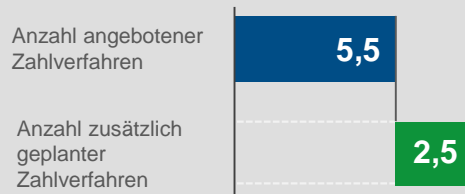


Im stationären Handel dominiert nach wie vor das Bargeld.

paydirekt mit Kundenbedürfnissen im Zentrum

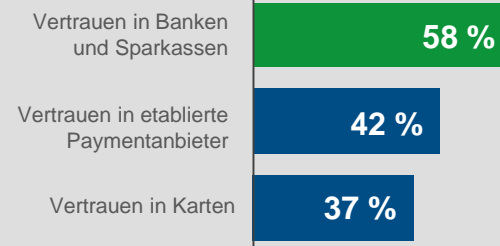


Online-Handel offen für neue, attraktive Zahlverfahren



Quelle: ECC-Handel (2012)

Banken mit klarem Vertrauensbonus im Zahlungsverkehr

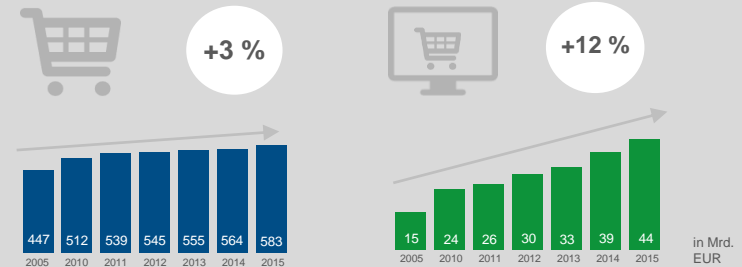


Quelle: ECC-Handel (2012)

... rund 45 % aller Abbrüche im Checkout fallen bei der Auswahl der Bezahlverfahren an.

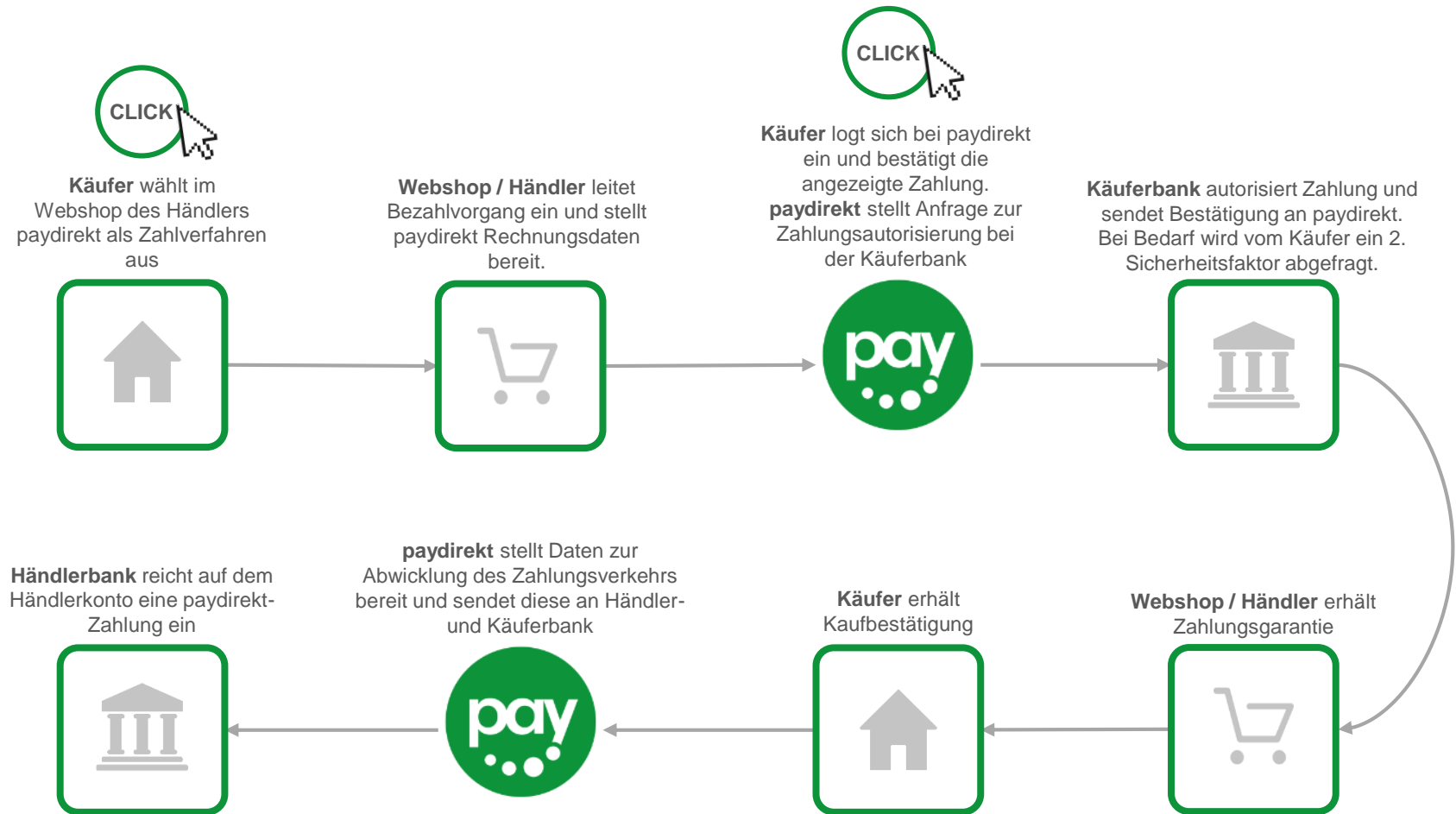
Quelle: ibi research

E-Commerce (B2C) wächst pro Jahr deutlich stärker



Quelle: Statistisches Bundesamt, HDE (Umsatz auf Lieferung und Leistung der Unternehmen mit einem Umsatz über 17.500 Euro)

Wie funktioniert Bezahlen mit paydirekt?



Fokus Käufer: Wünsche erfüllt



Sicher.



Einfach.

- ✓ **Vertrauenswürdigkeit**
- ✓ **Hohe technische Sicherheit**
- ✓ **Strengster Datenschutz**
- ✓ **Direkt über eigenes Girokonto**
- ✓ **Käuferschutz**

- ✓ **Komfort beim Bezahlen:**
Nutzername und Passwort
- ✓ **Einfache & schnelle Registrierung**
- ✓ **Transparenz & Kontrolle** über
Zahlungsprozess

Transaktion: sicher und einfach



Fokus Händler: klare Vorteile

- 

alle deutschen Banken und Sparkassen

 - als **verlässliche, nachhaltige Player**
 - mit positiver Ausstrahlung der **Bankenbrands**

- 

sicher

 - mit **Zahlungsgarantie und Authentifizierung der Kunden**
 - und **höchster Datensicherheit für Händler und Kunden** durch strengen deutschen Datenschutz
 - ohne **zwischengeschaltete Drittanbieter**

- 

steigert Erträge

 - Umsatzpotential: **> 50 Mio. Onlinebanking-fähige Girokonten**
 - **Erschließung neuer Kundengruppen** bzw. **Erhöhung der Conversion Rate**

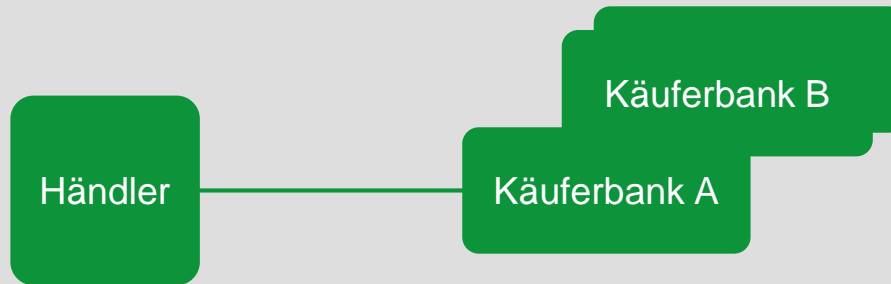
- 

kostengünstig

 - einfach und schnell technisch integriert
 - **direkte Zahlungsgarantie ohne Abzüge**
 - **Steigerung des Wettbewerbs** innerhalb Zahlarten-Mix

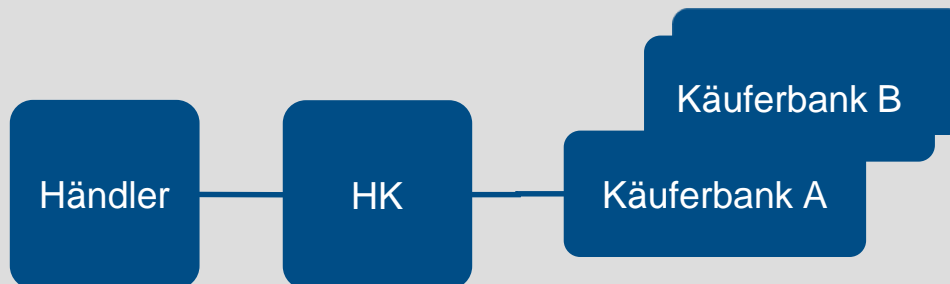
Händler haben die Wahl zwischen zwei Verfahren für den Abschluss der Entgeltverträge

Direkte Entgeltverhandlung



Der Händler hat die Möglichkeit, individuelle Entgeltverhandlungen mit allen sechs Käuferbank(gruppen) zu führen.

Entgeltverhandlung via Händlerkonzentratoren (HK)




Händler verhandelt das Entgelt lediglich mit dem Händlerkonzentrator.

Der Händlerkonzentrator hat bestehende Entgeltverträge mit allen Käuferbanken.

Der Händler wickelt die Entgeltabrechnung komplett über den Händlerkonzentrator ab.

Going Forward



Laufende **Optimierung des Kernverfahrens** eng ausgerichtet an den Wünschen von Käufern und Handel

Strategische Optionen





Vielen Dank.

