

Press release

Line Eskildsen
Marketing & Communications
Tel: +352 451 453 515
Email: lupress@deloitte.lu

Payments disrupted: Deloitte Luxembourg releases report on the emerging challenge for European retail banks.

Since the financial crisis, European banks have not made returns in excess of their cost of equity, and they are not expected to do so for several years to come. Banks' profitability is especially suffering within the area of payments, and is likely to experience intensified competition based on the upcoming implementation of EU regulations and directives.

Wanting to identify the rising challenges for European retail banks based on the introduction of the Interchange Fee Regulation (IFR) in December 2015 and the future implementation of the revised Payments Services Directive in 2017, Deloitte spoke to payments experts from retail banks, card and non-card payment schemes, payments processors and non-bank payment service providers.

The objective was to understand experts' view on the developments within the sector, and how they felt the industry should respond to them. Respondents were asked to evaluate the effectiveness of new, non-bank payment service providers on their payments revenues, the future ownership and governance of non-card payment schemes, and possible consolidation among payments processors.

It is estimated that retail payments will account for around €128 billion in revenues in 2015, a quarter of total European retail banking revenue, making payments a key revenue stream with strategic importance. The estimated impact from the adoption of IFR will be modest in terms of the direct loss of revenue attributed to capping of debit and credit card fees in the EU. However, the 2017 Directive opens up the payment market, and these regulatory changes will enable agile and non-bank players to enter the segment of payment services, without having to own nor maintain the heavy infrastructure of traditional retail banks, which is a challenge for European retail banks.

If these non-bank players succeed and gain a foothold within payments their involvement is expected to increase over time, stipulates Martin Flaunet Partner and Banking Leader, and they may eventually move into other banking services, similar to PayPal that already now offers PayPal Credit in Europe

Although, some industry experts think that new retail payments services will not affect banks' profitability much, as the initial effect will be to displace traditional cash payments, we think that this status quo will not remain, explains Martin Flaunet. The report suggests that 3 scenarios will emerge: a "new oligopoly"—where newcomers will be restricted to a handful

of big players backed by brand-name and scale. A “utility model”—where the customer is willing to experiment forcing the payment service industry to use applications that are run on “banks rails”, entailing low-margin, and high volume utilities. Or, a “parallel payments infrastructure”, opening up the payments systems to new methods based on crypto-currencies using block-chain technologies.

Consequently, a dominant strategy both for small as well as big banks would be to collaborate with card payment networks which are already large and global, states Patrick Laurent, Partner and Technology and Enterprise Application Leader. Albeit, that larger banks do have the means to pursue innovative in-house solutions rendering them able to face the increasing competition, it is a delicate balance to ensure that they do not over-invest and “go it alone” in an innovation race, that they are unlikely to win given their culture, regulatory environment and systems.

The full report can be found here:

<http://www2.deloitte.com/lu/en/pages/financial-services/articles/payments-disrupted.html>

Perturbation des paiements : Deloitte Luxembourg publie un rapport sur le nouveau défi auquel font face les banques de détail européennes.

Depuis la crise financière, les banques européennes n'ont pas obtenu de rendements supérieurs au coût de leurs fonds propres et la tendance n'est pas près de s'inverser pour plusieurs années encore. La rentabilité des banques souffre particulièrement au niveau des paiements, et est susceptible de connaître une concurrence accrue en raison de la mise en œuvre prochaine des règlements et directives de l'UE.

Afin d'identifier les défis croissants des banques de détail européennes dus à la mise en place du règlement relatif aux commissions d'interchange en décembre 2015 et à la future mise en œuvre de la directive révisée sur les services de paiement en 2017, Deloitte a contacté des experts en matière de paiements travaillant pour des banques de détail, des systèmes de paiements par carte ou sans carte, des processeurs de paiement et des services de paiements autres que les banques.

L'objectif était de comprendre l'opinion des experts sur les évolutions touchant le secteur et comment ils pensaient que le secteur devait leur répondre. On a demandé aux personnes interrogées d'évaluer l'efficacité des nouveaux services de paiements autres que les banques sur leurs revenus des paiements, les futurs acteurs des systèmes de paiements sans carte, ainsi qu'un possible renforcement des processeurs de paiement.

On estime que les paiements de détail représenteront environ 128 milliards d'euros de revenus en 2015, soit un quart de l'ensemble des revenus des services bancaires européens aux particuliers ; ce qui fait des paiements une source de revenus d'une importance stratégique. L'impact estimé de l'adoption du règlement relatif aux commissions d'interchange sera limité en matière de perte directe de revenus due au plafonnement des frais de carte de crédit et de débit au sein de l'UE. Cependant, la directive de 2017 ouvre le marché des paiements. Ces changements de réglementation vont permettre aux acteurs énergiques n'appartenant pas au monde bancaire d'avoir accès au segment des services de paiement, sans être responsables d'une infrastructure lourde, contrairement aux banques de détail traditionnelles, ce qui constitue un défi pour les banques de détail européennes.

Si ces acteurs n'appartenant pas au monde bancaire réussissent et prennent pied au sein du marché des paiements, on peut s'attendre à voir leur implication augmenter avec le temps, stipule Martin Flaunet, Partner et Banking Leader au sein de Deloitte Luxembourg, « et ils peuvent finir par s'implanter dans d'autres services bancaires, à l'image de PayPal qui propose déjà PayPal Credit en Europe. Bien que certains spécialistes du secteur pensent que les nouveaux services de paiements de détail ne vont pas altérer la rentabilité des banques, étant donné que l'effet initial sera de remplacer les paiements en espèces traditionnels, nous pensons que ce statu quo ne durera pas, explique Martin Flaunet.

Le rapport propose 3 scénarios différents : un « nouvel oligopole »—où les nouveaux venus seront limités à quelques acteurs importants appuyés par leur marque et leur taille. Un « modèle d'utilité »—où le client est disposé à contraindre le secteur des services de paiements d'utiliser les applications qui fonctionnent de façon prédéfinie par les banques, ce qui implique une faible marge, et un volume de services élevé. Ou, une « infrastructure de paiements parallèle », ouvrant les systèmes de paiement à de nouvelles méthodes fondées sur les crypto-monnaies qui utilisent les technologies de la chaîne de blocs.

« Par conséquent, une stratégie dominante aussi bien pour les petites banques que pour les banques plus importantes consisterait à s'associer avec des réseaux de paiements par carte qui sont déjà d'envergure mondiale, déclare Patrick Laurent, Partner and Technology and Enterprise Application Leader. « Bien que les banques plus grandes aient les moyens de chercher leurs propres solutions innovantes, leur permettant de faire face à la concurrence croissante, elles doivent veiller à ne pas investir excessivement et à ne pas faire « cavalier

seul » dans une course à l'innovation qu'elles ont peu de chances de gagner étant donné leur culture, leurs systèmes et leur environnement en matière de réglementation.»

Le rapport complet est disponible sur le site de Deloitte Luxembourg :
<http://www2.deloitte.com/lu/en/pages/financial-services/articles/payments-disrupted.html>

Störungen im Zahlungsverkehr: Deloitte Luxemburg veröffentlicht Bericht über eine sich abzeichnende Herausforderung für europäische Privatkundenbanken

Seit der Finanzkrise haben europäische Banken keine Erträge mehr erzielt, die über ihren Eigenkapitalkosten liegen, und das wird voraussichtlich noch einige Jahre so bleiben. Die Rentabilität der Banken leidet vor allem im Zahlungsverkehr und wird wahrscheinlich mit zunehmendem Wettbewerb durch die bevorstehende Umsetzung von EU-Verordnungen und -Richtlinien konfrontiert sein.

Um die zunehmenden Herausforderungen für europäische Privatkundenbanken durch die Einführungen der Verordnung über Interbankenentgelte für kartengebundene Zahlungsvorgänge (IFR) im Dezember 2015 und der künftigen Umsetzung der revidierten Richtlinie über Zahlungsdienste im Jahr 2017 zu ermitteln, hat Deloitte mit Experten für Zahlungsverkehr von Privatkundenbanken, Kartenzahlungsdiensten und kartenlosen Zahlungsdiensten, Zahlungsverarbeitern und Anbietern von Zahlungsdiensten außerhalb des Bankensektors gesprochen.

Ziel war es, zu verstehen, wie die Fachleute diese Entwicklungen innerhalb des Sektors sehen und wie die Branche, ihrer Meinung nach, darauf reagieren sollte. Die Befragten wurden gebeten, die Effizienz von neuen Nicht-Banken-Zahlungsanbietern anhand ihrer Zahlungserlöse, der künftigen Eigentümerschaft und Führung von kartenlosen Zahlungssystemen und einer möglichen Konsolidierung unter den Zahlungsverarbeitern zu beurteilen.

Schätzungen zufolge werden Zahlungen im Einzelhandel 2015 einen Umsatz von etwa EUR 128 Milliarden ausmachen, was einem Viertel des Umsatzes der Privatkundenbanken entspricht und den Zahlungsverkehr damit zu einer entscheidenden Einnahmequelle von strategischer Bedeutung macht. Die geschätzte Auswirkung der Verabschiedung der IFR wird gemessen an direkten Einnahmeverlusten durch die Deckelung der Gebühren für Debit- und Kreditkarten in der EU moderat sein. Doch die Richtlinie von 2017 öffnet den Zahlungsmarkt, und diese aufsichtsrechtlichen Veränderungen werden flexiblen Marktteilnehmern, die keine Banken sind, ermöglichen, in das Segment von Zahlungsdiensten einzutreten, ohne die Last der Infrastruktur von traditionellen Filialbanken tragen zu müssen, was für die europäischen Privatkundenbanken eine Herausforderung darstellt.

Wenn diese Nicht-Banken-Akteure erfolgreich sein sollten und im Zahlungsverkehr Fuß fassen sollten, wird ihr Engagement im Laufe der Zeit wahrscheinlich zunehmen, sagt Martin Flaunet, Partner und Banking Leader, und sie könnten letztendlich in andere Bankdienstleistungen vordringen, ähnlich wie PayPal in Europa bereits heute PayPal-Kreditkarten anbietet.

Obwohl einige Branchenkenner meinen, dass neue Zahlungsdienste im Einzelhandel die Rentabilität der Banken nicht besonders beeinträchtigen werden, da der erste Effekt darin bestehen wird, Barzahlungen zu verdrängen, glauben wir, dass dieser Status quo nicht von Dauer sein wird, erläutert Martin Flaunet. Dem Bericht zufolge könnten sich 3 Szenarios entwickeln: ein „neues Oligopol“, bei dem Neueinsteiger auf eine Handvoll großer Akteure, die auf Markennamen und Größe bauen können, beschränkt bleibt. Ein „Nutzenmodell“, bei dem der Kunde bereit ist zu experimentieren und die Zahlungsbranche zwingt, Anwendungen zu verwenden, die auf den „Bankschienen“ laufen und mit geringen Margen und großen Volumen verbunden sind. Oder eine „parallele Zahlungsinfrastruktur“, die die Zahlungssysteme für neue Methoden öffnet, die auf Kryptowährungen basieren und Block-Chain-Technologien nutzen.

Demzufolge wäre es eine vorrangige Strategie für kleine wie auch für große Banken, mit Kartenzahlungsnetzen zusammenzuarbeiten, die bereits groß und global sind, sagt Patrick Laurent, Partner und Technology and Enterprise Application Leader. Wenngleich größere Banken über die Mittel verfügen, innovative In-house-Lösungen zu entwickeln, die sie in die Lage versetzen, dem zunehmenden Wettbewerb zu trotzen, ist es ein heikler Balanceakt zu

gewährleisten, dass sie sich nicht zu stark engagieren und einen „Alleingang“ riskieren in einem Innovationsrennen, das sie aufgrund von ihrer Kultur, von aufsichtsrechtlichen Bestimmungen und von Systemen wahrscheinlich nicht gewinnen können.

Den vollständigen Bericht finden Sie hier:

<http://www2.deloitte.com/lu/en/pages/financial-services/articles/payments-disrupted.html>

About Deloitte

“Deloitte” is the brand under which tens of thousands of dedicated professionals in independent firms throughout the world collaborate to provide audit, consulting, financial advisory, risk management, and tax services to selected clients. These firms are members of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), a UK private company limited by guarantee. Each member firm provides services in a particular geographic area and is subject to the laws and professional regulations of the particular country or countries in which it operates. DTTL does not itself provide services to clients. DTTL and each DTTL member firm are separate and distinct legal entities, which cannot obligate each other. DTTL and each DTTL member firm are liable only for their own acts or omissions and not those of each other. Each DTTL member firm is structured differently in accordance with national laws, regulations, customary practice, and other factors, and may secure the provision of professional services in its territory through subsidiaries, affiliates, and/or other entities.

About Deloitte in Luxembourg

In Luxembourg, Deloitte consists of more than 90 partners and around 1,800 employees and is amongst the leading professional service providers on the market. For 65 years, Deloitte has delivered high added-value services to national and international clients. Our multidisciplinary teams consist of specialists from different sectors and guarantee harmonised quality services to our clients in their field. Deloitte General Services, société à responsabilité limitée, is an affiliate of the Luxembourg member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, one of the world’s leading networks of professional services firms.