



3-D Secure

„Die Zeit ist reif, sagt Michael Seifert, Geschäftsführer Arcot GmbH“

Interview für die Website kartensicherheit.de

Newsletter EURO Kartensysteme

Ausgabe: 20. November 2007

Thema: 3D Secure - Interview **Arcot Deutschland GmbH**

Anmerkungen: Premium, Rubrik 3D Secure

Autor: Harald Nick, fimakom, 069 – 506 969 26

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte unser Vertriebsbüro in Deutschland:
Arcot GmbH, Schulweg 7, D-82343 Pöcking, Tel: +49-8157-997793



www.arcot.com

Copyright © 2008 Arcot Systems, Inc. All rights reserved. Arcot, Arcot WebFort and ArcotID are registered trademarks of Arcot Systems, Inc. All other trademarks are the property of Arcot Systems, Inc. or their respective owners.



Der Online-Einkauf mit Kreditkarte nimmt beschleunigt zu. Der Betrug auch. Händler schützen sich mit 3-D Secure Software und die Haftung wird auf die Bankenseite übertragen.

Die Lösung hierzu heißt auch für die Banken 3-D Secure und ist einfacher umzusetzen als mancher heute denkt.

kartensicherheit.de: Herr Seifert, der Markt für 3-D Secure-Lösungen ist in Bewegung. Welche Services umfasst das Arcot-Angebot / Wie ist Arcot im Markt positioniert?

Michael Seifert: Ja tatsächlich scheint der Markt in Deutschland nun in Bewegung zu kommen. In anderen Regionen für die ich zuständig bin, wie Österreich, Luxemburg, der Schweiz und Osteuropa hat sich dies bereits früher vollzogen und einige der Länder bieten eine ausgezeichnete Marktabdeckung. Arcot ist durch die ursprüngliche Beauftragung von Visa die Spezifikation für 3-D Secure zu schreiben durchaus als „Player“ der ersten Stunde zu bezeichnen. Hinzu kommt das wir für alle relevanten Themen Produkte und Dienstleistungen seit Beginn an liefern und somit über die wohl längste, aber auch umfangreichste Erfahrung verfügen. Der Händler oder PSP (Payment Service Provider) sowie der Acquirer kann eine Softwarelizenz für das MPI (Merchant Plug-In) erwerben und einen entsprechenden Service aufbauen, um Händler mit einer 3-D Secure Akzeptanz zu versorgen. Die kartenausgebende Bank kann entweder eine Softwarelizenz für den ACS (Access Control Server) erwerben und diesen selbst „In-House“ betreiben oder aber unseren „Hosted Service“ nutzen, der eine niedrige Einstiegsbarriere bietet ohne selbst in Hardware und den laufenden Betrieb investieren zu müssen. Mastercard nutzt unsere Technologie für deren DS (Directory Server) und Visa hat unsere Technologie als Back-Up installiert.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte unser Vertriebsbüro in Deutschland:
Arcot GmbH, Schulweg 7, D-82343 Pöcking, Tel: +49-8157-997793



www.arcot.com

Copyright © 2008 Arcot Systems, Inc. All rights reserved. Arcot, Arcot WebFort and ArcotID are registered trademarks of Arcot Systems, Inc. All other trademarks are the property of Arcot Systems, Inc. or their respective owners.

kartensicherheit.de: Wie entwickeln sich Akzeptanz und Nachfrage nach 3D Secure-Lösungen in Deutschland?

Michael Seifert: Trotz aller Versuche das Thema 3-D Secure auch als Marketinginstrument wegen des unmittelbaren Dialogs zwischen der Bank und dem Kunden im Einkaufsprozess oder etwaiger Cross-Selling Möglichkeiten zu positionieren und anzuschieben ist es wohl der Liability-Shift (Haftungsumkehr), welcher die Bewegung nun ins Rollen gebracht hat. Die Zahl der Händler steigt seit mehr als 2 Jahren massiv an. Die Zahl liegt zur Zeit in Deutschland bei etwa 2,500 Händlern und der Trend zur jährlichen Verdoppelung scheint nach unseren internen Statistiken ungebrochen zu sein. Dies sorgt für entsprechende Abschreibungen auf der Bankenseite, welche nur damit gelöst werden können die Kreditkarteninhaber entsprechend zu registrieren und einen Service für 3-D Secure zu aktivieren. Angesichts der Tatsache das mit 2,500 Händlern erst 10% des Gesamtpotentials am Thema teilnehmen und schon jetzt ein spürbares Problem generieren, ist Handlungsbedarf angesagt.

kartensicherheit.de: Welche Vorteile bietet 3-D Secure für Banken und Händler?

Michael Seifert: Die Vorteile liegen für alle Beteiligten in der Riskominimierung bei Onlinebezahlvorgängen mit der Kreditkarte. Derzeit profitiert jedoch jeder Händler sehr stark von der Umsetzung einer 3-D Secure Lösung, da der Risikocode 37, welcher ca. 80% der derzeitigen Onlinebetrugsfälle darstellt, automatisch die Haftung auf die kartenausgebende Bank verlegt. Nur die Bank, welche ihre Kreditkarteninhaber für das System registriert und die Kunden auch aktiv auffordert bei jeder Onlinebezahlung mit der Kreditkarte sich zu authentisieren kann sich schützen. Die Bank kann jedoch mit 3-D Secure Vorteile verbinden, welche sie zu 3-D Secure zusätzlich motivieren sollte. Zum Beispiel können auf der Registrierungsseite Links verschiedener wichtiger und/oder vertraglich in Verbindung stehender Händler (Acquirer) eingestellt werden, welche den Kunden unmittelbar auffordern sein gerade gewähltes Passwort auszuprobieren, im Dialogfenster können persönliche Ansprachen gewählt werden und die Gewöhnung der Kunden an eine Online-Authentifizierung kann durchaus die erste Stufe eines Konzeptes darstellen, welche dazu dienen kann Onlinedienste zu fördern und den Kunden zunehmend auf Webportal Lösungen zu bringen.

kartensicherheit.de: Mit welchem Aufwand für die Implementierung von 3-D Secure-Lösungen müssen Banken und Händler kalkulieren, welche Vorkehrungen sind notwendig?

Michael Seifert: Der monetäre Aufwand ist nicht mehr zu vergleichen mit Lösungen, welche man im E-Commerce in den 90-er Jahren kannte (SET). Wir haben uns bereits sehr früh für niedrige Einstiegsbarrieren stark gemacht und stellen uns selbst in den Dienst für das notwendige Wachstum durch Akzeptanzstellen zu sorgen, welches dann zwangsläufig auch zu verursachungsgerecht höheren Einnahmen und Nutzerzahlen führt. In unserem Hosting-Service ist eine hohe Verfügbarkeit und ein voll redundantes System ebenso eingeschlossen, wie ein 24 x 7 Service. Bei reinen Lizenzverkäufen erhalten unsere Kunden einen hohen Mehrwert über den eingeschlossenen Support und die Lieferung verfügbarer Up-Dates und Up-Grades. Hinzu kommt das unsere Software in der Zwischenzeit auf fast allen Plattformen verfügbar ist. Vom Kunden wünschen wir uns meist ein kleines Kompetenzteam, welches ergebnisorientiert schnell auch Entscheidungen herbeiführen kann. Ein Marketingteam das die 3-D Secure Implementierung ganzheitlich betrachtet und auch die Chancen für eine E-Commerce Neukundengewinnung, d.h. Kunden welche zum ersten Mal mit der Kreditkarte online einkaufen, entsprechende Cross-Selling Methoden und entsprechende Maßnahmen zur Steigerung der Registrierungen umsetzt wären wünschenswert.

kartensicherheit.de: Wie lange dauert es, bis eine funktionsfähige Lösung installiert ist?

Michael Seifert: Ein Projekt dieser Natur hängt meist von vielen Faktoren ab. Die Teilnehmer eines typischen ACS-Projekts bei dem eine Bank dies für Ihre Karteninhaber durchführen will beinhaltet Arcot, die Kartenorganisationen, die Bank-Mitarbeiter der Abteilungen Marketing, Produktmanagement und Vertrieb sowie manchmal auch das jeweilige Processingunternehmen, wenn es um die Datenbereitstellung oder Verifizierung von Daten bei der Registrierung geht. Unsere Erfahrung hat gezeigt das diese Projekte selten unter 6 Monaten zu bewerkstelligen sind. Bei eingespielten Prozessen und vorhandenen Schnittstellen kann es jedoch auch schneller gehen. Hinzu kommt das die Mitarbeiter im jeweiligen Call-Center auf die Vorkommnisse im Umfeld von 3-D Secure geschult werden müssen, um mit unserem Administrationstool umzugehen und Karteninhabern bei Fragen behilflich sein zu können. Der MPI-Kunde erhält die Software, welche mit einem Installationssupport verbunden ist, und kann bei entsprechenden Vorbereitungen und Abstimmungen mit seinem Acquirer und den Kartenorganisationen schon nach einigen wenigen Wochen „live“ sein.

kartensicherheit.de: Wagen Sie eine Prognose für den Markt für 3-D Secure-Lösungen?

Michael Seifert: Zur Zeit bewegt sich der Markt und wir haben einige signifikante Projekte, welche am Anfang des Jahres live sein werden und für entsprechende Aufmerksamkeit sorgen werden. Hinzu kommen Aufträge, welche ein Livedatum für den Sommer 2008 anstreben. Unsere bestehenden Kunden werden das Thema in 2008 gezielt fördern und die entsprechende Promotion von den Kartenorganisationen, welche 3-D Secure als Teil eines Sicherheitskonzeptes und als neue Funktion neben EMV, kontaktloser Bezahlung und Mobile-Commerce sehen, wird dies kraftvoll unterstützen. Mit dem stetem Wachstum im Händlerbereich und den anhaltenden Wachstumsraten im E-Commerce an sich (bis zu 40% jährlich) befinden wir uns in einem Umfeld, welches man sich in anderen Industriezweigen nur wünschen kann. Insofern gehe ich davon aus das sich 3-D Secure in 2008 sehr gut etablieren wird und seine volle Ausprägung über alle Kunden in den Jahren 2009 und den folgenden Jahren stattfindet. Neue Technologien im Zahlungsverkehr brauchen meist 7 Jahre und länger bis zur vollen Marktabdeckung. 3-D Secure wurde 2001 von Visa offiziell vorgestellt. Wir sind also gemessen daran mit unseren Kunden voll im Plan. Für diejenigen, welche sich noch nicht damit beschäftigt haben oder eine Entscheidung getroffen haben wird es allerdings Zeit. Gemessen an der Implementierungszeit könnte es passieren das die Fraudzahlen bald die Fakten dafür schaffen werden.

Michael Seifert (44): Seit Anfang 2001 Geschäftsführer der Arcot GmbH war vorher mehr als 6 Jahre bei der Giesecke & Devrient GmbH als Vertriebsleiter Zahlungsverkehrskarten tätig.