

Digitales Zentralbankgeld

Digitaler Euro – Ziel verfehlt

Europaparlament und Rat haben die Einführung des digitalen Euro (DE) beschlossen. Unklar bleibt, welchen konkreten Nutzen der DE für die Eurozone stiften soll – bzw. ob und warum die Bürger ihn nutzen sollten. Der digitale Euro droht, mangels erkennbaren Kundennutzens wenig Akzeptanz zu finden und zugleich private Innovationen im Zahlungsverkehr zu behindern.

Geplant sind zwei Formen: Eine Online-Version, für die ein separates DE-Konto bei der Hausbank eröffnet werden muss, um wie gewohnt digital zu zahlen. Zudem eine Offline-Version, bei der der DE auf einem mobilen Gerät gespeichert und für anonyme, bargeldähnliche Zahlungen an der Ladenkasse verwendet wird. Aus Kundensicht ändert sich damit im Kern nichts: Man kann mit dem DE zahlen wie mit herkömmlichem Geld – ohne erkennbaren Vorteil. Jedoch gibt es lästige Beschränkungen: Der DE ist nur in der Eurozone nutzbar, anders als Bargeld, das etwa in Polen, Dänemark oder Ägypten gern angenommen wird. Zudem soll es einen wohl zwischen 500 und 3000 DE liegenden Höchstbetrag geben, den man maximal besitzen darf, damit die Geschäftsbanken nicht in großem Umfang verzinsliche Zentralbankreserven verlieren.

Damit Kunden dennoch größere Beträge bewegen können, kann das DE-Konto mit dem Girokonto verknüpft werden: Zu hohe DE-Guthaben werden auf das Girokonto übertragen, fehlende Beträge automatisch von dort nachgeladen. Doch warum sollten Kunden den Umweg über das DE-Konto wählen, wenn sie problemlos SEPA-Echtzeitüberweisungen vom Girokonto tätigen können? Wofür zwei verbundene Konten, wenn ein einfaches Girokonto dasselbe leistet? Übrigens: DE-Bestände sollen grundsätzlich nicht verzinst werden. Zinsen gibt es nur für herkömmliches Geld z. B. auf Tagesgeldkonten.

Aus Sicht der Banken ist der DE vor allem eine Kostenlast: Sie werden gesetzlich verpflichtet, jedem Kunden kostenlos ein DE-Konto zu ermöglichen und ihre Infrastruktur sowie ihren Kundensupport – ausdrücklich auch für ältere oder digital wenig versierte Kunden – bereitzustellen. Sie dürfen dafür keine Gebühren erheben. Aber natürlich werden die Banken ihre Kosten dennoch an die Kunden weitergeben, etwa über höhere Girokontogebühren oder

niedrigere Tagesgeldzinsen – auch für Kunden, die den DE gar nicht nutzen. Ähnlich verhält es sich mit Unternehmen: Fast alle unterliegen einem gesetzlichen Annahmezwang. Sie müssen Infrastruktur für DE-Zahlungen vorhalten, dürfen diese Kosten aber nicht über Gebühren refinanzieren. Also werden sie sie über höhere Preise an die Kunden weitergeben.

Der eigentliche Grund für den digitalen Euro liegt nicht im Kundennutzen. Ziel ist vielmehr, Europas Zahlungsverkehr unabhängiger von amerikanischen Anbietern wie Visa, Mastercard oder PayPal zu machen – und damit von Launen im Weißen Haus. Das ist ein berechtigtes Ziel, aber ist der digitale Euro das geeignete Mittel? Europäische Banken *müssen* den DE anbieten und seine Kosten tragen oder an ihre Kunden weitergeben. Für die US-Zahlungsdienstleister gibt es keine solche Pflicht. Warum sollten sie den DE anbieten, Kosten erzeugen und ihren eigenen Zahlungstechnologien Konkurrenz machen? Das Design überzeugt nicht, denn der DE verzerrt den Wettbewerb zugunsten jener US-Firmen, deren Bedeutung er eigentlich verringern soll.

Es gibt bessere Alternativen: *Erstens* könnten europäische Banken eine eigene, europaweite Zahlungstechnologie per Karte oder Smartphone anbieten. Das steht kurz bevor: Der in Belgien, Deutschland und Frankreich bereits verfügbare Dienst Wero soll genau das leisten. *Zweitens* könnte man alle Nicht-EU-Anbieter dazu verpflichten, ihr Europageschäft in eigenständige, in der EU ansässige Tochtergesellschaften auszugliedern, sodass diese im Krisenfall unter EU-Treuhandverwaltung gestellt werden könnten. Die Ausgliederungskosten träfen die ausländischen Unternehmen – und nicht die europäischen Banken.

Denkbar wäre auch ein gesetzlicher Annahmezwang für alle privaten Euro-Zahlungstechnologien, die bestimmten staatlichen Anforderungen wie europaweiter Abdeckung und rein europäischer Infrastruktur genügen. Das erhielte den Wettbewerb zwischen mehreren Anbietern und damit deren Innovationsanreize. Privilegiert aber der Staat seine eigene Digitalwährung durch gesetzlich verankerte Wettbewerbsvorteile, würde wohl kaum ein privater Anbieter in innovative Lösungen investieren. Der DE sollte nicht aufgrund mangelnden Kundenzuspruchs oder negativer privater Innovationsanreize zum Flop werden. In den Zentralbanken der übrigen G7-Staaten hat sich die anfängliche Euphorie merklich abgekühlt. Mit ihrer Absicht, eine einzelhandelstaugliche digitale Zentralbankwährung einzuführen, stehen EU und EZB unter den führenden Industriestaaten inzwischen allein auf weiter Flur.

© Der/die Autor:in 2026. Open Access: Dieser Artikel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz veröffentlicht (creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de).

Open Access wird durch die ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft gefördert.

Prof. Dr. Bernd Lucke
Universität Hamburg