



# CLEARIT

Schweizer Fachzeitschrift für den Zahlungsverkehr  
Ausgabe 67 | Juni 2016

## **Paneuropäische Erfolge und Herausforderungen im Zahlungsverkehr**

Interview mit Hays Littlejohn, CEO von EBA CLEARING

Mobile Payment – oder die Kunst des Wellenreitens

ISO 20022: Banken startklar für die Kundenkommunikation?



## Interview

Seite 4

### **Paneuropäische Erfolge und Herausforderungen im Zahlungsverkehr**

Das SEPA-Projekt hat Positives bewirkt. Diese Auffassung vertritt Hays Littlejohn, seit einem Jahr CEO von EBA CLEARING. Das paneuropäische Clearinghaus wickelt vor allem SEPA-Zahlungen für über 4800 angeschlossene Finanzinstitute ab. Ende 2017 kommen auch Instant Payments dazu. Im Interview spricht er über ein weiteres brennendes Thema: Blockchain.

## Products & Services

Seite 8

### **Mobile Payment – oder die Kunst des Wellenreitens**

Vor wenigen Jahren gab es noch gar keine Smartphones. Jetzt haben wir sie immer dabei. Und wenn es nach der Payment Branche geht, werden wir dieses Jahr noch damit Zahlungen tätigen – ganz selbstverständlich. Doch welche Lösung wird sich durchsetzen?

## Standardization

Seite 10

### **Interoperabilität von P2P-Lösungen in Europa**

Im SEPA-Raum haben viele Länder bereits eine oder mehrere mobile P2P-Zahlungslösungen eingeführt. Diese werden zunehmend beliebter, weil sie in bestimmten Situationen komfortabel sind, beispielsweise bei dringender Geldüberweisung an Verwandte. Derzeit gibt es mehr als fünfzig Lösungen, die jedoch meist auf eine nationale und häufig sogar auf bankinterne Ebene beschränkt sind.

## Standardization

Seite 11

### **EBICS ist mehr als nur ein Dateitransfer von A nach B**

Zurzeit etabliert sich EBICS als das Standardprotokoll für die Übermittlung von Finanzmeldungen in ganz Europa. Woran liegt es, dass ein technisches Protokoll für Dateienübermittlung so beliebt ist bei Finanzinstituten und deren Kunden?

## Facts & Figures

Seite 12

### **ISO 20022: Banken startklar für die Kundenkommunikation?**

440 Antworten und 180 Kommentare. Das ist die Ausbeute der Umfrage zum Readiness-Status der Schweizer Finanzinstitute, die im März von PaymentStandards.CH durchgeführt wurde. Elf Fragen dienten dazu herauszufinden, ob Geschäftskunden und Mitarbeitende ausreichend informiert sind über die Umstellung des Zahlungsverkehrs auf ISO 20022. Die Ergebnisse sind nicht einfach zu interpretieren.

## Standardization

Seite 14

### **Die Zukunft von elektronischen Kontoinformationen: camt-Meldungen**

Für die regelmässige Kontoabstimmung und Cash Management sind für Bankkunden aktuelle Kontostände und Anzeigen der Bewegungen unerlässlich. Um regulatorische Vorgaben zu erfüllen und eine durchgängig automatisierte Verarbeitung der Transaktionen zu erreichen, werden auf dem Finanzplatz künftig camt-Meldungen gemäss dem weltweit anerkannten ISO-20022-Standard für elektronische Kontoauszüge verwendet.

## Products & Services

Seite 15

### **SIC hält länger offen**

Länger offen zu haben, ist nicht nur im Schweizer Detailhandel ein Thema. Seit Jahren sind längere Öffnungszeiten auch für das SIC-System angedacht. Vor kurzem stimmte die Schweizerische Nationalbank dem Antrag des Verwaltungsrates der SIX Interbank Clearing zu, die Tagesendverarbeitung ab 15. Mai 2017 um zwei Stunden in den Abend hinein zu verschieben.



Dr. Alexander Verbeck

## Liebe Leserinnen und Leser

Die zentrale Zahlungsverkehrsinfrastruktur der Schweiz ist bereit für eine Zukunft voller Veränderungen. Am 14. April 2016 wurde das neue SIC-System SIC<sup>4</sup> in Betrieb genommen. Damit erfolgte ein weiterer, wesentlicher Schritt in Richtung Harmonisierung des Zahlungsverkehrs für ISO 20022. In den nächsten Wochen und Monaten werden immer mehr Finanzinstitute den neuen Standard marktseitig einsetzen und so die Basis für Effizienzsteigerungen und Innovationen legen.

Im Mai 2017 steht die Betriebszeitenverlängerung von SIC als konkreter nächster Schritt an. Somit wird das Bedürfnis nach längerer Verfügbarkeit und damit auch nach gleichzeitigen Zahlungen bis am Nachmittag gestillt. Dies gibt ein klares Signal in Richtung 24/7-Verarbeitung von Zahlungen. Damit nimmt auch die Schweiz indirekt das Thema «Instant Payment» auf, welches innerhalb Europas durch EBA CLEARING, EPC und auch der EBA selber vorangetrieben wird. Eine spannende Entwicklung, welche allerdings in der Schweiz noch nicht als breit abgestütztes Kundenbedürfnis wahrgenommen wird. Somit wird dieser Markttrend hierzulande vorerst nur beobachtet.

Als weitere Veränderung ist die zunehmende Individualisierung bei gleichzeitiger Standardisierung des Zahlungsverkehrs zu nennen. Für Geschäftskunden bietet ISO 20022 mit den erweiterten Möglichkeiten des Datenaustausches eine Basis für individuelle Kundenangebote. Die Harmonisierung der Standards bietet Potenzial für Kostensenkungen. Weiter wird die Standardisierung, vor allem im Bereich des Kundenzugangs zur Bank, durch den Electronic Banking Internet Communication Standard (EBICS) weitere Chancen eröffnen und vor allem die Flexibilität bei der Aufschaltung neuer Kunden massiv erhöhen.

Mit zahlreichen mobilen Bezahlösungen versucht man, verstärkt auf die individuellen Bedürfnisse der Privatkunden einzugehen. Zu viele Bezahlmethoden für einfache Zahlungsvorgänge könnten Privatpersonen allerdings verwirren. Welcher Endkunde ist bereit, mehr als eine Bezahlösung aktiv zu nutzen? Bereits 2008 wurde von Credit Suisse, PostFinance, SIX, Swisscard, Swisscom und Visa Europe der erste Schweizer Pilot für eine mobile Bezahlösung erfolgreich durchgeführt. Jedoch braucht es Zeit, bis sich eine neue Bezahlösung im Markt durchsetzt. Obwohl heute einige Wettbewerber in der Schweiz aktiv sind, ist die Marktdurchdringung noch tief. Mit Paymit und Twint befinden sich aktuell zwei Schweizer Lösungen im Wettstreit um Kunden. Unter der Beteiligung der fünf grössten Schweizer Banken Credit Suisse, PostFinance, Raiffeisen, UBS und ZKB, der SIX und den Detailhändlern Coop und Migros sowie der Swisscom wird aktuell diskutiert, ob eine gemeinsame mobile Bezahlösung schnell flächendeckend in der Schweiz etabliert werden kann. Weiter hat Apple für sein Bezahlssystem Apple Pay eine Lizenz für die Schweiz beantragt. Der Ausgang in diesem spannenden Wettstreit ist offen.

Ich wünsche Ihnen viel Spass bei der Lektüre der vorliegenden CLEARIT-Ausgabe und freue mich auf die spannende Zeit im Wandel des Zahlungsverkehrs.

**Dr. Alexander Verbeck**, Credit Suisse  
Neuer Verwaltungsrat von SIX Interbank Clearing

# Paneuropäische Erfolge und Herausforderungen im Zahlungsverkehr



Das SEPA-Projekt hat Positives bewirkt. Diese Auffassung vertritt Hays Littlejohn, seit einem Jahr CEO von EBA CLEARING. Das paneuropäische Clearinghaus wickelt vor allem SEPA-Zahlungen für über 4800 angeschlossene Finanzinstitute ab. Ende 2017 kommen auch Instant Payments dazu. Im Interview spricht er über ein weiteres brennendes Thema: Blockchain.

**CLEARIT:** Herr Littlejohn, EBA CLEARING versteht sich als Anbieter von paneuropäischen Infrastrukturlösungen für den Zahlungsverkehr. Sie betreiben zwei systemrelevante Zahlungsverkehrssysteme, darunter mit STEP2 ein zentrales Clearinghaus. Daneben gibt es im SEPA-Raum aber auch dezentrale und bilaterale Infrastruktur-Modelle. Wie bewerten Sie diese Ansätze?

**Hays Littlejohn:** Vorneweg möchte ich erwähnen, dass es in Europa insgesamt nur vier systemrelevante Infrastrukturen in der Währung Euro gibt. TARGET2, STET in Frankreich und EURO1 und STEP2 von EBA CLEARING. Ich möchte vorausschicken, dass unser Unternehmen ein «Gemeinschaftswerk» unserer Eigentümer und Teilnehmer ist, wir uns also nicht selber Aufträge erteilen, sondern unsere Arbeit eng an den tatsächlichen Bedürfnissen der Teilnehmer ausrichten. Und deren Hauptauftrag an EBA CLEARING besteht darin, eine zukunfts-trächtige, höchst zuverlässige Zahlungsinfrastruktur zur Verfügung zu stellen, die möglichst geringe Kosten verursacht. Das ist deshalb wichtig zu betonen, weil einige behaupten, dass Clearinghäuser nur Gewinne machen wollen, was so nicht stimmt.

**«Bei dezentralem Clearing werden all diese Vorteile zu Nachteilen.»**

Nun zu Ihrer eigentlichen Frage. Die Hauptunterschiede zwischen dezentralem bzw. bilateralem und zentralem Clearing ist, dass der zentrale Ansatz meiner Meinung nach mehr Vorteile bietet. Zum einen ist es viel einfacher und kostengünstiger, einen statt mehrerer Kanäle zu verwalten, auch in puncto Aufsicht und Stabilität.

Zweitens können wir alle angebotenen Funktionalitäten ein einziges Mal entwickeln und die Kosten dafür kollektiv zusammentragen. Das ist selbstverständlich viel günstiger, als wenn jeder nationale Anbieter diese in Eigenregie entwickeln müsste. Skaleneffekte ergeben sich auch aus dem multilateralen Netting, von dem unsere Teilnehmerbanken profitieren, indem sie ihre Liquidität optimaler steuern können.

Drittens fördert ein gemeinsames Vorgehen die Flexibilität und verringert die Fragmentierung, weil die Anbindungen netzwerkunabhängiger sind. Dabei können nationale Bedürfnisse immer noch abgedeckt werden – dank so genannter Additional Optional Services (AOS). Ein solcher AOS stellt beispielsweise sicher, dass in Finnland der Extended Remittance Information Service angeboten werden kann. Und das Schöne ist, dass jede weitere Community diesen AOS bei Bedarf auch nutzen kann.

Bei dezentralem Clearing werden all diese Vorteile zu Nachteilen. Es kommt noch Folgendes hinzu: Je mehr Infrastrukturen und dadurch mehr Konten, desto schwieriger wird die Abstimmung. Risiken zwischen den sogenannten Clearing and Settlement Mechanisms (CSMs) können auftreten, beispielsweise Verrechnungsrisiken. Noch komplexer wird es mit der Gesetzgebung, da die rechtlichen Rahmenbedingungen verschiedener Staaten nicht immer einheitlich sind.

**In Ihrer Position ist es wenig überraschend, dass Sie ein klarer Verfechter des zentralen Ansatzes sind. Es sind aber nicht alle in Europa so überzeugt davon wie Sie.**

Es gibt natürlich Experten, die glauben, dezentral sei vorteilhafter. Eines ihrer Argumente ist, dass der bilaterale Austausch doch bisher gut funktioniert habe – vor allem in Deutschland. Ja, mit dem so genannten Garagenclearing sind die deutschen Grossbanken gut gefahren, trotz der internen Kosten für unter anderem das Monitoring der verschiedenen Kanäle und das Verwalten der entsprechenden Verträge, für das Liquiditätsmanagement, für die Zuordnungsprozesse und für Backup-Vorrichtungen. Heute gibt es das Garagenclearing jedoch nicht mehr.

**«Meiner Meinung nach ist der Zahlungsverkehr aber bereits viel effizienter geworden.»**

**Eine Aufgabe von SEPA war es, den europäischen Zahlungsverkehr effizienter zu gestalten und so Kosten für Unternehmen und Banken zu reduzieren. Inwieweit sind diese Ziele Ihrer Meinung nach erreicht – nach der erfolg-**

**reichen Migration auf die SEPA-Verfahren im 2014 und der Migration der Nischenprodukte im letzten Februar?**

Als europäischer Zahlungsverkehrssektor sind wir sehr weit gekommen, seit wir 2002 in Brüssel mit der Gründung des European Payments Council das SEPA-Projekt gestartet haben. Alle Ziele haben wir vielleicht noch nicht erreicht. Meiner Meinung nach ist der Zahlungsverkehr aber bereits viel effizienter geworden, was die Kunden vor allem daran merken, dass innereuropäische Zahlungen heute in der Regel zuverlässig spätestens einen Werktag nach der Auftragserteilung auf dem Konto des Empfängers eingehen. Dank des ISO-20022-Meldungsstandards ist er zudem viel strukturierter geworden, was dazu führt, dass Firmenkunden prinzipiell einen Mehrwert daraus generieren können, vor allem in Zusammenhang mit Abstimmungs- und Cash-Management-Prozessen. Ausserdem sehe ich positive Nebeneffekte für die Zahlungsdienstleister, die ihre neuen standardisierten internen Systeme für SEPA nun für andere Dienstleistungen wiederverwenden können, zum Beispiel für das Clearing von vorautorisierten Kartenzahlungen. Einen solchen Service bietet EBA CLEARING bereits an – bisher, in Zusammenarbeit mit der Deutschen Bundesbank, nur für den deutschen Markt, aber das darunterliegende Konzept ist paneuropäisch. Das heisst, ähnlich wie in unserem vorigen Beispiel zu Finnland, kann auch der STEP2 Card Clearing Service in anderen Ländern jederzeit genutzt werden. Dass wir alleine mit diesem Service täglich rund 5 Millionen Transaktionen abwickeln, spricht für den Wert des zentralen, paneuropäischen Ansatzes. Noch deutlicher wird dies, wenn wir die Zahlen der gesamten STEP2-Plattform anschauen – diese wickelt täglich über 40 Millionen SEPA-Zahlungen im Durchschnitt ab, an Spitzentagen gar über 100 Millionen.

**«Dieser kooperative Ansatz gehört sozusagen zu unserer DNA.»**

**Sie haben vor rund einem Jahr eine Infrastrukturlösung für Instant Payments angekündigt. Was hat sich in der Zwischenzeit getan?**

Sehr viel. Letztes Jahr haben wir unsere Instant Payment Task Force mit Vertretern aus über 20 Teilnehmerbanken aus ganz Europa gegründet, die bis Mitte 2015 an einem Blueprint gearbeitet hat. Nach dessen Veröffentlichung haben wir eine Vernehmlassung unter unseren Nutzern durchgeführt. Schliesslich wurde im letzten September die zweite Version des Blueprints publiziert und mittlerweile über 700 Mal von unserer Webseite heruntergeladen. Das hat sehr viel zum Austausch in puncto Instant Payments und zur Weiterent-

wicklung unserer Initiative beigetragen. Gleichzeitig haben wir in enger Zusammenarbeit mit unserem Verwaltungsrat eine Ausschreibung für einen technischen Dienstleister lanciert, der uns bei der Umsetzung und Inbetriebnahme einer paneuropäischen Instant-Payments-Infrastrukturlösung unterstützen soll. Dieser Ausschreibungsprozess wurde erfolgreich abgeschlossen, und wir befinden uns derzeit in den Vertragsverhandlungen mit unserem bevorzugten Lieferanten SIA. Die Arbeit der Task Force war hiermit abgeschlossen, und diese wurde kürzlich durch die Instant Payments Project Working Group ersetzt, die das Entwicklungsprojekt mitbegleiten wird. Mitte April ist das Projekt mit 39 Banken gestartet, die in der Arbeitsgruppe dabei sind, um das Design und die Spezifikationen der Lösung mitzugestalten. Es ist immer sehr wichtig für uns, in einer solchen Gemeinschaft zusammenzuarbeiten und in einem engen Dialog mit unseren Teilnehmern zu sein, weil dann das Ergebnis im Vorfeld abgestimmt und die Akzeptanz breit verankert ist. Dieser kooperative Ansatz gehört sozusagen zu unserer DNA.

#### **Haben Sie auch Schweizer Teilnehmerinstitute darunter?**

Leider nein. Manche Banken und Länder haben derzeit andere Interessen und Herausforderungen. Es sind Institute aus 14 Ländern in der Arbeitsgruppe vertreten, wobei einige davon in mehreren Ländern tätig sind. Eine schwedische Bank beispielsweise deckt die baltischen Staaten ab, eine aus Österreich die ostmitteleuropäischen. So erreichen wir einen Deckungsgrad im Euroraum von fast 100%. Es sind sowohl grosse als auch kleinere Banken dabei. Deshalb glauben wir, dass das Projekt eine sehr gute Unterstützung und einen sehr guten Start hat. Jetzt müssen wir liefern, und gemäss unserer Planung werden wir pünktlich sein. Anfang Juni werden wir einen ersten Einblick in die Spezifikationen geben, die wir im Laufe des Sommers veröffentlichen werden, damit sie auch den Finanzinstituten zur Verfügung stehen, die nicht an der Arbeitsgruppe teilnehmen. Dann geht's los mit der Programmierung, und die Implementierungsphase wird bis Ende des Jahres abgeschlossen sein. Im ersten Quartal 2017 gehen wir ins Testing, im dritten Quartal in den Pilotbetrieb und im November 2017 dann live.

#### **Das ist ein ehrgeiziger Fahrplan.**

Aber machbar. Dies auch deshalb, weil wir bei der geplanten Instant-Payments-Infrastrukturlösung wiederum von bestehenden STEP2-Komponenten profitieren und somit die Entwicklungszeit verkürzen können. Im Übrigen werden die Transaktionen einzeln in Echtzeit gecleared. Wir beabsichtigen – ähnlich wie ihr in der Schweiz mit dem neuen Paynet System für die E-Rechnung und Lastschrift – eine Vorfinanzierung einzuführen, um ein Instant Clearing zu ermöglichen

und keine Ausfallrisiken einzugehen. Das vom EPC entwickelte Verfahren sieht vor, dass eine Transaktion im Wert von bis zu EUR 15'000 maximal innerhalb von 20 Sekunden abgewickelt werden kann. Unser Blueprint geht dagegen von 5 Sekunden aus. Das heisst, unsere Banken wollen in der Regel sehr schnell abwickeln. Wir rechnen am Anfang vorwiegend mit P2P-Zahlungen, aber auch bereits mit B2B-Transaktionen; hier haben einzelne Communities unterschiedliche Pläne geäussert. Sobald jedoch die Nutzung breit verankert und bei Endkunden bequeme Apps und andere Anwendungen zum Einsatz kommen, können schnell auch B2C-Beträge fliessen. Mit «schnell» meine ich, nach der Zeitrechnung von Infrastrukturen, d.h. innerhalb einiger Jahren.

#### **Wurden Instant Payments durch die Banken aufgrund einer Bedarfsanalyse initiiert?**

Es ist aus meiner Warte aus schwierig zu sagen, was die Banken darüber denken. Ich sehe zwei Gründe, die wahrscheinlich gleichzeitig den Anstoss gaben. Da ist einmal der Euro Retail Payments Board (ERPB), der eine gewisse Erwartungshaltung hatte. Das war in jedem Gespräch mit ERPB-Vertretern, in jedem ERPB-Papier offensichtlich. Der ERPB hat im Dezember 2014 dazu aufgerufen, mindestens ein paneuropäisches System für Instant Payments zu entwickeln. Das war für viele Banken in Europa und auch für uns ein deutlicher Startschuss. Der andere Grund sind Überlegungen zur Frage der Positionierung in der künftigen Zahlungsverkehrslandschaft, wie sie sicher jede Bank und jeder andere Dienstleister auf diesem Gebiet anstellt. Und eine wettbewerbsfähige, effiziente und kostengünstige Infrastruktur ist dabei natürlich ein wichtiger Erfolgsfaktor.

#### **Was passiert, wenn Belastungen und Gutschriften nicht in Zentralbankgeld erfolgen können, beispielsweise weil TARGET2 über die Wochenenden geschlossen ist?**

Tatsächlich ist es eine Herausforderung, bei Bedarf Liquidität einschiessen zu können, falls TARGET2 nicht offen ist. Die EZB ist daran zu analysieren, was sie in solchen Fällen anbieten kann, um eventuelle Engpässe zu vermeiden. Man kann davon ausgehen, dass sie in naher Zukunft eine adäquate Lösung zu Verfügung stellen wird. Zu solchen Engpässen an Wochenenden könnte es möglicherweise bei B2B-Zahlungen kommen, was heute noch sehr selten vorkommt. Wie ich vorher angedeutet habe, wird es noch ein paar Jahre dauern, bis sich die Businessmodelle ändern und der Bedarf an Zahlungen auch übers Wochenende grösser wird. Aber vielleicht werden die Liquiditätsströme so voraussehbar sein, dass es keine Eingriffe braucht.

Eine EPC-Arbeitsgruppe beschäftigt sich mit der Ausarbeitung des Überweisungsverfahrens für Instant Payments (SCT Inst). Auch EBA CLEARING hatte bis vor kurzem, wie Sie erwähnt haben, eine Instant Payments Task Force. Darüber hinaus unterhält die Euro Banking Association das Open Forum on Pan-European Instant Payments. Wie würden Sie diese Arbeitsgruppen voneinander abgrenzen?

Unsere Task Force wurde mit praktischen Arbeiten wie dem Erstellen eines Blueprint für den Infrastrukturbereich betraut. Das im März 2015 lancierte Open Forum, das die Euro Banking Association logistisch unterstützt, ist viel breiter gefasst – thematisch wie auch organisatorisch. Es dient dem kontinuierlichen Erfahrungsaustausch der Teilnehmer zum Thema Instant Payments, und wir von EBA CLEARING sind nur ein Teilnehmer unter vielen. Dort ist auch der kommerzielle Bereich vertreten, also Merchants. Der EPC schliesslich ist für das Verfahren und die Rulebooks verantwortlich, die wir und andere Infrastrukturanbieter sowie die Zahlungsdienstleister dann schliesslich implementieren.

## «Weder Blockchain noch Distributed Ledger sind aus meiner Sicht von praktischem Nutzen ...»

Schliesslich noch die obligate Frage, mit der Sie sicher gerechnet haben: Welchen Stellenwert hat das Thema Blockchain bei EBA CLEARING? Welche Chancen sehen Sie hier?

Es ist in der Tat so, dass in letzter Zeit kein Gespräch und keine Sitzung stattfindet ohne dieses Thema. Eigentlich sollten wir über Distributed Ledgers reden, da Blockchain ein schwammiger Begriff ist. Wobei, für den Zahlungsverkehr ist es einerlei, da weder Blockchain noch Distributed Ledger aus meiner Sicht von praktischem Nutzen sind – vorerst zumindest. Lassen Sie mich das am Beispiel unserer Ausschreibung für die Instant-Payments-Lösung erläutern. Wir haben es den Teilnehmern an unserem Request for Proposal absichtlich freigestellt, diese neue Technologie mit einzubeziehen. Kein einziger Anbieter hat diese Idee aufgenommen. Der Einsatz der Technologie im Zahlungsverkehr ist meiner Meinung nach noch viel zu früh. Abgesehen von der Problematik der Transparenz, Skalierbarkeit, des Release-Managements und des Manipulationsrisikos, die in der letzten CLEARIT-Ausgabe thematisiert wurden, möchte ich noch Folgendes hervorheben. Die neue Technologie setzt voraus, dass jede Transaktion überall in Echtzeit repliziert werden muss. Das heisst nichts anderes, als dass sowohl Bandbreiten als auch Speicherkapazitäten bei



Hays Littlejohn

jedem Teilnehmer gewährleistet werden müssten. Und all das scheint gratis zu sein, ist es aber nicht. Rechnet man die realen Kosten zusammen, ist das nicht umsetzbar, sonst hätten wir es längst getan. Im zentralen Ansatz haben wir Backups, gesichert mit doppelten Backups. So haben wir einen Bedarf von 4–6 Rechenzentren. Gemäss der neuen Logik müssten Tausende, wenn nicht Zehntausende neuer Rechenzentren eingerichtet werden, was selbstredend sehr teuer wäre, egal wie man das umsetzen wollte. Und mit dem in Europa verbreiteten ISO-20022-Standard käme es noch dicker, weil beispielsweise eine pacs-Meldung mit ihren 600 – 800 Zeichen so reich mit Daten gefüllt ist, dass man Unmengen von Bits und Bytes rumschicken und speichern müsste. Das ist heutzutage kaum zielführend. Es geht aber nicht nur um die reine Menge von Zahlungen – wir reden nicht nur über unsere 45 Millionen Transaktionen pro Tag, sondern von über 500 Millionen Massenzahlungen in ganz Europa. Auch wenn wir nur ein Notenbanksystem wie das SIC in Betracht ziehen würden; statt einer Verbindung mit seinen 350 Teilnehmerbanken, müssten 350 im Quadrat gemanagt werden – weil jede mit jeder eine Beziehung haben müsste. Das wäre das Gegenteil des zentralen Ansatzes. Möglich ist zwar alles, ob es Sinn macht, ist die andere Frage.

Interview:

**Gabriel Juri und Christian Schwinghammer**  
SIX Interbank Clearing

# Mobile Payment – oder die Kunst des Wellenreitens

**Erinnern Sie sich? Vor wenigen Jahren gab es noch gar keine Smartphones. Jetzt haben wir sie immer dabei. Und wenn es nach der Payment Branche geht, werden wir dieses Jahr noch damit Zahlungen tätigen – ganz selbstverständlich. Doch welche Lösung wird sich durchsetzen?**

Stichworte wie «Digitalisierung», «Globalisierung» und «Mobilität» klingen zugegebenermassen abgedroschen – doch dahinter stecken so genannte Megatrends. Das sind Phänomene, die unsere Welt, privat wie geschäftlich, lokal wie global, nachhaltig und grundlegend verändern. Auch in der eher trägen Finanzbranche ist es angekommen: Wer die Megatrends unterschätzt, den bestraft der Markt. Und das heisst auch, wer den Markt erobern will, muss diese Trends verstehen. Vor allem muss er rechtzeitig, entschlossen und gekonnt darauf aufspringen – wie beim Wellenreiten eben.

## **Die Welt immer dabei**

Doch was bedeuten diese Megatrends? Die «Digitalisierung» besagt, dass alles, was digitalisiert werden kann, digitalisiert werden wird. Also zum Beispiel auch Geld bzw. Zahlungen. Die «Globalisierung» zielt vor allem auf die Kundenerwartungen: Der Kunde wird von anderen Märkten inspiriert, und so entstehen schnell neue Bedürfnisse. Und «Mobilität» umfasst im Kern nichts anderes als unsere lieb gewonnenen Smartphones und deren Fähigkeit, uns jederzeit und überall mit der Welt zu verbinden.

Die Megatrends sind hochgradig miteinander verwoben, wie Armin Schmid, Head of Paymit bei SIX Payment Services, betont: «Mobilität ist nur mit Digitalisierung und Globalisierung denkbar, denn das Smartphone verbindet uns mit einer Welt, die bereits rein digital und so klein ist, dass sie in meine Handfläche passt. Und diese Trends sind Treiber, die dazu führen, dass die Payment-Branche in den nächsten 10 Jahren mehr Änderungen durchleben wird, als in den letzten 30 Jahren zusammen.»

## **Die grossen machen es vor**

Es gibt nämlich keinen Grund, warum Zahlungen von diesen Entwicklungen ausgenommen werden sollten. Und so stehen bereits zahlreiche Lösungen bereit. Vornehmlich solche, die die Welle nicht erwischt haben bzw. nicht erwischen werden – aus verschiedenen Gründen: Mangel an Entschlossenheit, falsches Timing, falsche Technik, fehlende Flexibilität ... Es gibt also viele Möglichkeiten, die Welle nicht zu erwischen. Aber nur eine, es zu schaffen.

«Was zählt sind Flexibilität, Timing und Mut.»

«Da ist man in Zeiten von Digitalisierung, Globalisierung und Mobilität mit den altbewährt – schweizerischen Werten wie Solidität und Beständigkeit aber schlecht beraten. Denn was hier zählt sind Flexibilität, Timing und Mut – um nicht zu sagen Aggressivität», ist Armin Schmid überzeugt.

Technologieprodukte werden heutzutage denn auch iterativ entwickelt. Die Grossen machen es vor: Produkte werden noch nicht ganz reif oder mit noch sehr reduzierten Funktionalitäten auf den Markt gebracht und dann durch Updates verbessert und angereichert. Dieses Vorgehen macht die Marktplayer nicht nur schneller – was absolut entscheidend sein kann – gleichzeitig ist so die ständige Weiterentwicklung der Produkte gewährleistet. Man kann also aggressiv in den Markt gehen, das richtige Timing abwarten und das Produkt so flexibel halten, dass es sich den schnell ändernden Bedürfnissen immer wieder anpasst.

## **Es kann nur einen geben**

Doch ein Produkt auf den Markt zu bringen, der noch nicht reif dafür ist, ist genauso fatal, wie zu spät zu sein: Wo keine Welle ist, kann man auch nicht surfen. Für Mobile Payment gibt es bereits jetzt schon eine relativ grosse Auswahl – mehr oder weniger ausgereift, mehr oder weniger bedürfnisorientiert und vor allem meist als geschlossene Systeme. Was auf dem Schweizer Markt aber fehlt ist eine umfassende, offene Lösung, die für den Grossteil der User interessant und nutzbar ist, die sowohl für Banken als auch für den Handel funktioniert. Kurz – es fehlt ein gesamtschweizerischer Standard. Die grossen Player sind bereits in Stellung: SIX, UBS, Zürcher Kantonalbank, Swisscom und andere Banken mit «Paymit», die PostFinance sowie mehrere Kantonal- und Regionalbanken mit «Twint» und der Markteinstieg von Apple Pay wird gerüchteweise für diesen Sommer erwartet.

«Es fehlt ein gesamtschweizerischer Standard.»

## **Wellenreiten in der Schweiz**

Paymit ist 2015 mit einer App für Zahlungen von Privatperson zu Privatperson gestartet und hat mit dem Ausrollen für das Bezahlen beim Händler begonnen – mit Händler-App aber im Spätsommer auch am Zahlterminal per QR-Code. Auch M- und E-Commerce wird Paymit im Verlaufe des Jahres abdecken können. Paymit ist ein offenes System: Alle User in der Schweiz sollen am System teilnehmen können, unabhängig von mobilem Endgerät und Bank. Und jede Bank soll Paymit anbieten können – und zwar so, wie sie es will. Die Strategie bei Paymit ist es, zunächst mit P2P-Zahlungen eine grosse Userbasis aufzubauen (sie ist im

Moment die Benutzerstärkste App der Schweiz), um noch dieses Jahr den Handel zu erobern.

Twint fährt eine andere Strategie: Zuerst wurde das Bezahlen an Ladenkassen per separatem Terminal (sog. Beacon) mit Bluetooth-Technologie ermöglicht, dann erst folgten P2P-Zahlungen. In diesem Jahr soll das Bezahlen am «traditionellen» Terminal nachfolgen. Bereits jetzt in die Nutzer-App integriert sind Mehrwertservices, wie z.B. Coupons.

Wann der amerikanische Tech-Riese Apple mit Apple Pay in den Schweizer Markt drängt, ist noch offen – gerüchteweise wird es diesen Sommer soweit sein. Die Vorteile sind, dass in der Schweiz viele User ein iPhone besitzen, und dass die meisten Zahlterminals NFC-fähig sind. Das heisst aber auch, dass Nicht-iPhone-Nutzer

mit der Lösung nichts anfangen können. Ausserdem wird Apple die Daten nicht innerhalb der Schweiz verarbeiten – was auf dem heimischen Markt ungern gesehen wird.

Wer also wird die Welle erwischen? Der Technologieriese, reich an Ressourcen und Erfahrung, oder einer der beiden nationalen Lösungen? Vielleicht stellt sich die Frage auch anders: Der Technologieriese oder der Schweizer Standard, der sich in den nächsten Wochen ausschaltet? Denn Paymit und Twint führen gerade Gespräche über einen möglichen Zusammenschluss. So viel steht fest – es wird sich noch diesen Sommer entscheiden. Beste Bedingungen für Wellenreiter also.

**Thomas Landis**  
SIX Interbank Clearing

|                       | Paymit   | Twint   | Apple Pay  |
|-----------------------|--|---|--|
| <b>Use Cases</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• P2P</li> <li>• P2M (im Roll-out)</li> <li>• M-Commerce (im Roll-out)</li> <li>• E-Commerce (geplant)</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• P2P</li> <li>• P2M</li> <li>• M-Commerce</li> <li>• E-Commerce</li> <li>• Automaten</li> <li>• Mobile Marketing</li> <li>• Kundenkarten</li> <li>• Branchenspezifisch (geplant)</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• E-commerce</li> <li>• M-commerce</li> <li>• P2M</li> </ul>  |
| <b>Bankennetzwerk</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• UBS</li> <li>• Zürcher Kantonalbank</li> <li>• Raiffeisenbanken</li> <li>• Luzerner Kantonalbank</li> <li>• Waadtländer Kantonalbank</li> <li>• Genfer Kantonalbank</li> <li>• Obwaldner Kantonalbank</li> <li>• Zuger Kantonalbank</li> <li>• St.Galler Kantonalbank</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• PostFinance</li> <li>• Valiant Bank</li> <li>• Hypothekbank Lenzburg</li> <li>• Berner Kantonalbank</li> <li>• Graubündner Kantonalbank</li> <li>• Thurgauer Kantonalbank</li> <li>• Schaffhauser Kantonalbank</li> <li>• Basellandschaftliche Kantonalbank</li> <li>• Basler Kantonalbank</li> <li>• Bank Coop</li> <li>• St.Galler Kantonalbank</li> </ul> | <p>Noch nicht im Schweizer Markt, Gespräche sollen bereits laufen</p>  |
| <b>Nutzerbasis</b>    | Über 220'000 Downloads (Stand Ende April 2016)   | 150'000-200'000 aktive Nutzer (Stand Ende März 2016)  | Noch nicht im Schweizer Markt  |
| <b>Stärken</b>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grosse Nutzerbasis (nutzerstärkste App)</li> <li>• Einfache Installation</li> <li>• Offenes System</li> <li>• Echtzeitbuchung vom und auf das Bankkonto möglich</li> <li>• Einheitlicher Bankenstandard und eingebettet in die Infrastruktur der Banken</li> <li>• Keine zusätzliche Infrastruktur im Handel</li> <li>• Keine Einnahmen über das Platzieren von Werbung in der App</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grosse Händler- und Nutzerbasis</li> <li>• Umfassende Mehrwertservices</li> <li>• Direkte Integration in die Kassensysteme</li> <li>• Einfache Installation</li> <li>• Offenes System</li> <li>• Einfache Anbindung von Banken</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sehr hohe iPhone-Dichte in der Schweiz (über 50%)</li> <li>• NFC-Technologie bereits flächendeckend verfügbar in der Schweiz</li> <li>• Loyale und grosse Community in der Schweiz</li> </ul> |
| <b>Schwächen</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Roll-out im Handel erst angelaufen</li> <li>• Evtl. Zielkonflikt mit Kartengeschäft</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktuell lediglich Prepaid (direkte Kontobuchung geplant)</li> <li>• POS-Lösung erfordert teilweise zusätzliche Infrastruktur</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nur für Apple-Geräte</li> <li>• Hohe Gebühren</li> <li>• Datenhoheit nicht in der Schweiz</li> </ul>  |

Paymit, Twint und Apple Pay im Vergleich

# Interoperabilität von P2P-Lösungen in Europa

**Im SEPA-Raum haben viele Länder bereits eine oder mehrere mobile P2P-Zahlungslösungen eingeführt. Diese werden zunehmend beliebter, weil sie in bestimmten Situationen komfortabel sind, beispielsweise bei dringender Geldüberweisung an Verwandte. Derzeit gibt es mehr als fünfzig Lösungen, die jedoch meist auf eine nationale und häufig sogar auf bankinterne Ebene beschränkt sind.**

Der EPC hat auf Einladung des Euro Retail Payments Board (ERPB) vereinbart, die Kooperation bei bestehenden und künftigen P2P-Lösungen zu erleichtern und so die europaweite Interoperabilität sicherzustellen. Der ERPB ist ein hochrangiges Gremium unter Vorsitz der Europäischen Zentralbank, das zur Lösung strategischer Fragen bei Massenzahlungen die Angebots- und Nachfrageseite zusammenbringt.

## Die Rolle des EPC als Moderator

Nach der Veröffentlichung des Berichts und den Empfehlungen der ERPB-Arbeitsgruppe im letzten Jahr vereinbarte der ERPB, die Vision zu unterstützen, dass Menschen europaweit mobile P2P-Zahlungen mithilfe einer einfachen Methode veranlassen können. Um eine sichere Zahlung tätigen zu können, werden Informationen ausgetauscht, zu deren Freigabe die Gegenpartei bereit ist.

In Anbetracht der Vision und der Empfehlungen des ERPB organisierte der EPC im Januar 2016 einen Stakeholder-Workshop, zu dem ca. 80 Teilnehmer aus allen Teilen Europas und mit sehr unterschiedlichem Hintergrund zusammenkamen. Dort vereinbarten die Stakeholder, ein Steering Committee (SC) einzurichten, um das entsprechende Forum zu gründen. Dieses wird sich auf die europaweite Interoperabilität und insbesondere auf die Einrichtung eines SPL-Dienstes (Standardised Proxy Lookup) konzentrieren und so die vom ERPB vereinbarten Empfehlungen berücksichtigen.

## Forum kümmert sich um die Herausforderungen

Beim ersten Meeting des SC des Forums im März 2016 wurden John Maynard (Paym) zum Vorsitzenden und Kasper Sylvest Olsen (Danske Bank) zum stellvertretenden Vorsitzenden ernannt. Zusätzlich wird das EPC-Sekretariat seine Dienste zur Verfügung stellen. Es wurde zudem vereinbart, dass das Forum offen (alle, die ein relevantes Geschäftsinteresse haben und beitreten möchten, sind willkommen), informell (mit dem Status einer De-facto-Vereinigung nach belgischem Recht) und vollständig transparent sein soll. Zu diesem Zweck werden die vom SC erstellten Dokumente – bis auf Weiteres – auf der EPC-Webseite veröffentlicht.

Die Einrichtung eines europaweiten SPL-Dienstes, der den sicheren Austausch von P2P-Zahlungsdaten auf europäischer Ebene ermöglicht, wird das wichtigste Ziel des Forums sein. Zunächst sollen Telefonnummern als Proxy für die IBAN verwendet werden, das Forum wird jedoch auch weitere Möglichkeiten zur Kontoidentifizierung in Betracht ziehen. Das wichtigste Ziel ist, Lösungen zu finden, die interoperabel und benutzerfreundlich sind und Wahlmöglichkeiten sowie Wettbewerb fördern. Eigene Arbeitsgruppen werden eingerichtet, um die verschiedenen Herausforderungen bei der Einrichtung eines europaweiten SPL-Dienstes zu prüfen – von der Governance bis hin zu technischen und rechtlichen Aspekten und Sicherheitsanforderungen. Das SC wird ein erstes Status-Update seiner Arbeit beim Meeting des ERPB im Juni 2016 veröffentlichen. Dabei wird auch ein detaillierter Projektplan mit konkreten Ergebnissen, Meilensteinen und Aufgabenzuweisungen vorgelegt.

Die europaweite Interoperabilität von P2P-Zahlungslösungen wird für das SEPA-Projekt eine wichtige Errungenschaft sein und als solche einen weiteren Schritt auf dem Weg zur Zahlungsintegration in der EU darstellen. Zusätzlich wird der EPC das finalisierte Regelwerk für das SEPA-Überweisungsverfahren für Instant Payments (SCT Inst) im November 2016 veröffentlichen, dessen Umsetzung ein Jahr später vorgesehen ist. Durch Erhöhung der Attraktivität von P2P-Zahlungen bin ich zuversichtlich, dass das SCT Inst eine erfolgreiche Zukunft für solche mobile Zahlungen einleiten wird.

## Javier Santamaría

Vorsitzender des European Payments Council (EPC)



### Eine interoperable europaweite P2P-Zahlung

Emmas dänischer Freund Oliver, der in London arbeitet, besucht sie in Amsterdam. Sie zahlt ihm via P2P-App ihren Anteil (EUR 25) der Restaurantrechnung zurück. Die Transaktion wird über Olivers britische Tel.-Nr. seinem dänischen Bankkonto gutgeschrieben.



### Lokale P2P-Lösungen via SPL-Dienst verbunden

Die Mobil-Tel.-Nr. wird als Proxy anstelle der IBAN verwendet. Wenn eine Anfrage über SPL an eine lokale P2P-Lösung geroutet wird und sich mit dem Proxy verbindet, wird die IBAN zurückgegeben.

1. Da Emma eine NL-Lösung verwendet, wird zunächst die lokale (NL) Datenbank abgefragt.
2. Da keine Verknüpfung mit einem NL-Konto existiert, erfolgt eine weitere Anfrage in der UK, dem Ursprungsland des Proxy.
3. Da dort kein Ergebnis geliefert wird, setzt SPL seine Suche fort, um die Tel.-Nr., an die Emma das Geld gesendet hat, einem Konto zuzuordnen zu können.
4. Dabei durchsucht der SPL alle P2P-Datenbanken in DK, um schließlich die Verknüpfung zwischen der Tel.-Nr. und Olivers dänischem Konto zu finden.

# EBICS ist mehr als nur ein Dateitransfer von A nach B

**Zurzeit etabliert sich EBICS als das Standardprotokoll für die Übermittlung von Finanzmeldungen in ganz Europa. Woran liegt es, dass ein technisches Protokoll für Dateienübermittlung so beliebt ist bei Finanzinstituten und deren Kunden?**

Aktuell bieten in der Schweiz UBS, CS, die Luzerner und Zürcher Kantonalbank sowie die Liechtensteinische Landesbank EBICS (Electronic Banking Internet Communication Standard) an.

## **EBICS ist Multibanking**

Dass EBICS bei Firmenkunden so beliebt ist, liegt in erster Linie an der Multibanking-Funktionalität. Kunden können mit ein und denselben Schlüsseln auf beliebig viele Finanzinstitute zugreifen. Vorbei sind die Zeiten, wo jedes Institut seine eigene proprietäre Lösung für den Dateitransfer angeboten hat und ein Multibanking nur über spezialisierte Drittlösungen möglich war.

## **EBICS ist Webbanking**

Aufgrund der standardisierten Kommunikation und der Multibankfähigkeit ergeben sich ganz neue Möglichkeiten für die Realisierung von Finanzportalen. In Deutschland sind bereits heute viele Multibankportale in Betrieb, wo Kunden über eine Weboberfläche Kontostände einsehen, Zahlungsaufträge generieren und freigeben. Als prominentes Beispiel sei hier die Lösung der Commerzbank «Global Payment Plus» angeführt über deren Portal die Kunden auch Konten bei Drittbanken verwalten.

## **EBICS ist Mobilebanking**

Der Einsatz von mobilen Apps (Smartphone, Tablets) ist eine weitere Möglichkeit, EBICS zu nutzen. Auch hier ist die Multibanking-Administration der Bankkonten und die Verwaltung bzw. Freigabe von Aufträgen mit elektronischer Signatur möglich. Bei dieser Nutzungsart kommt noch ein weiteres Plus hinzu: Das Übermitteln von Meldungen im «Push»-Verfahren an den EBICS-Teilnehmer (analog SMS). So können beispielsweise ausstehende Freigaben für Zahlungen aktiv von den berechtigten Nutzern eingefordert werden.

## **EBICS ist Interbanking**

Für Finanzinstitute ergibt sich ein weiteres zu prüfendes Einsatzfeld. EBICS eignet sich in idealer Weise als Alternativ- oder Backup-Lösung zu Übermittlungsnetzen wie SWIFT. Viele Finanzinstitute in Europa bieten im Corresponding Banking EBICS als alternativen Kanal an. Dies macht aus Gründen der Reduktion von operationellen Risiken und auch aus Kostengründen Sinn, denn bei EBICS fallen nach der Inbetriebnahme im Prinzip keine Kosten mehr an, da die Übermittlung über das Internet erfolgt.



## **EBICS entspricht modernen Sicherheitsanforderungen**

Die heute noch oft in der Schweiz im Einsatz stehenden Lösungen für Firmenkunden mit der sog. «Corporate Seal», mit dem ein Firmenkunde oder ein System identifiziert wird und nicht die Person, die den Auftrag erteilt hat, entsprechen je länger je weniger den Anforderungen von Revisoren und Regulatoren. Gefragt sind in Zukunft Authentisierungs- und Autorisierungslösungen, die auf persönlichen Zertifikaten und Hardtokens basieren. Diese Funktionalität bietet EBICS bereits heute an.

## **EBICS ist noch viel mehr**

Da wäre beispielsweise der standardisierte Initialisierungsprozess. Das Clientsystem generiert die Schlüssel für Authentisierung, Verschlüsselung und elektronische Unterschrift und übermittelt sie an den Server. Nach der Überprüfung der Echtheit, z.B. mittels Bestätigung von Hashwerten über einen separaten Kanal, erfolgt auf Seiten des Servers die Freischaltung. Schon kann es losgehen.

Ein weiterer Pluspunkt ist die in EBICS integrierte Kompression der Nutzdaten. Besonders in der aktuellen Umstellung auf ISO 20022, bei der aufgrund der neuen XML-Formate bis zu acht Mal grössere Dateien übermittelt werden, ist der Einsatz von EBICS sinnvoll.

Einen echten Mehrwert für Bankkunden bietet der Einsatz der «Verteilten Elektronischen Unterschrift» (VEU). Unabhängig von Ort, Zeitpunkt und Kanal können Kunden ihre Aufträge elektronisch signieren. Da EBICS ein standardisiertes Datenmodell verwendet, ist die Abbildung von Unterschriftenregeln (Einzel- und Kollektivunterschrift), inklusive Limiten, bereits im Standard enthalten.

**Carsten Miehling**  
PPI Schweiz

# ISO 20022: Banken startklar für die Kundenkommunikation?

**440 Antworten und 180 Kommentare. Das ist die Ausbeute der Umfrage zum Readiness-Status der Schweizer Finanzinstitute, die im März von PaymentStandards.CH durchgeführt wurde. Elf Fragen dienen dazu herauszufinden, ob Geschäftskunden und Mitarbeitende ausreichend informiert sind über die Umstellung des Zahlungsverkehrs auf ISO 20022. Die Ergebnisse sind nicht einfach zu interpretieren.**

Die Online-Umfrage richtete sich an die Finanzinstitute als Teilnehmerbanken der Dienstleistungen Zahlungssysteme. 65% der Befragten (von 229) haben in die Umfrage reingeschaut, 28% sie vollständig ausgefüllt – eine gute Rücklaufquote, die zwar aussagekräftige Schlüsse zulässt, aber auch einige Interpretationsspielräume offen lässt.

## **Die Gretchenfrage nach dem Timing**

«Sind Kommunikationsaktivitäten gegenüber Ihren Geschäftskunden geplant?», lautete die Kernfrage. Bei 64% der an der Umfrage teilnehmenden Institute sind sie geplant. Rund 30% davon werden bis Mitte 2016, 40% bis Ende Jahr und der Rest im nächsten Jahr aktiv. Dieser Rest und jene Institute, die bisher gar keine Aktivitäten geplant haben, dürfen zwar nicht unterschätzt werden. Aber Kommentare lassen darauf schliessen, dass einige Banken wenige bis keine Geschäftskunden haben oder im Kundenzahlungsverkehr gar nicht tätig sind.

## **Know-how bei Kunden und Mitarbeitenden**

Positiv sticht hervor, dass nur 4,3% meinen, ihre Geschäftskunden seien mangelhaft informiert über die Harmonisierung des Zahlungsverkehrs in der Schweiz. Das ist umso überraschender, da fast 70%

bis dato nicht aktiv auf ihre Kunden zugegangen sind. Genauso bemerkenswert ist die geringe Anzahl der Befragten (5,8%), die verneinen, dass die kundenorientierten Mitarbeitenden vorbereitet sind, Auskunft über das Thema zu geben. Es ist zu hoffen, dass da nicht etwas zu optimistisch gedacht wird.

## **Unentschieden in punkto Online-Schulung**

«Schulung ist immer gut!», so ein Kommentar auf die Frage, ob es sinnvoll sei, den Mitarbeitenden etwa ein Webseminar seitens PaymentStandards.CH anzubieten. Grundsätzlich stimmte eine Mehrheit der Befragten dieser Meinung zu. Allerdings klickte fast die Hälfte auf «Nein».

Zurzeit sehen die zuständigen Arbeitsgruppen des Finanzplatzes aufgrund dieser Umfrageresultate keinen dringenden Handlungsbedarf. Eine ausführlichere Umfrage soll im Herbst genauere Rückschlüsse zulassen.

## **Gabriel Juri**

SIX Interbank Clearing

## **Broschüre findet grossen Anklang**

Rund 60 Finanzinstitute aus der Schweiz und Lichtenstein haben bisher gedruckte Exemplare der Broschüre zur Harmonisierung des Schweizer Zahlungsverkehrs bei PaymentStandards.CH bestellt. Über 120'000 Firmenkunden in allen Landesteilen erhielten sie in Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch zugeschickt.

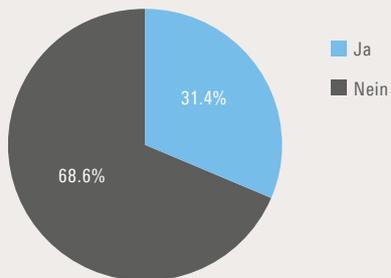
**PaymentStandards.CH**  
Eine Initiative des Finanzplatzes Schweiz

## **«Zeitenwende im Zahlungsverkehr»**

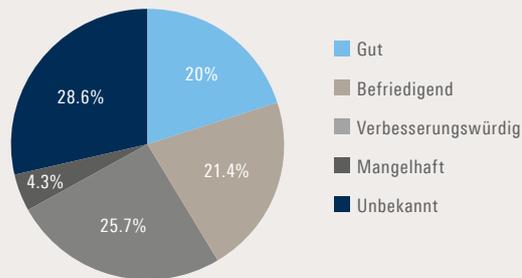
So oder ähnlich lauteten die Schlagzeilen in den Medien nach der erfolgreichen Neulancierung des SIC-Systems am 14. April 2016. Damit verfügt die Schweiz über das erste System seiner Art in Europa, das Zahlungen gemäss den Definitionen des ISO-20022-Standards produktiv verarbeiten kann. Dieser Meilenstein versetzt den Finanzplatz Schweiz in die Lage, ISO 20022 über den Interbankenbereich hinaus an der Kunde-Bank-Schnittstelle einzusetzen und die Harmonisierung des Zahlungsverkehrs in der Schweiz voranzutreiben. Dadurch lassen sich Zahlungsverkehrsprodukte der Banken kostengünstiger betreiben und stärker in die digitale Wertschöpfungskette integrieren.

## Resultate der Bankenumfrage

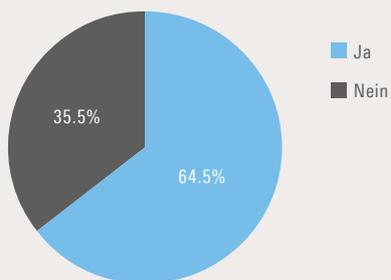
Haben Sie ihre Geschäftskunden bereits aktiv über die Harmonisierung Zahlungsverkehr Schweiz informiert?



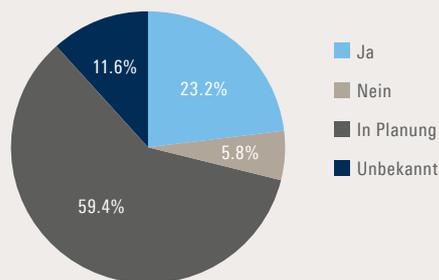
Wie beurteilen Sie den generellen Informationsstand bezüglich der Harmonisierung Zahlungsverkehr Schweiz bei Ihren Geschäftskunden?



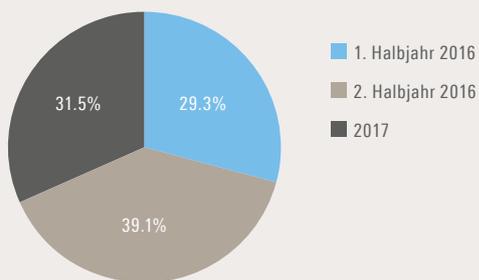
Sind Kommunikationsaktivitäten gegenüber Ihren Geschäftskunden geplant?



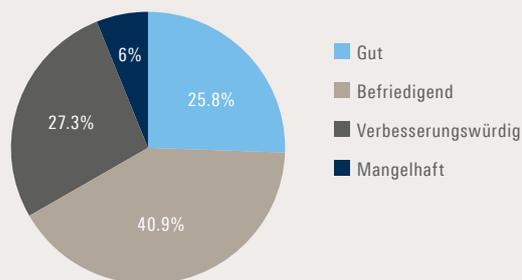
Sind die betroffenen Mitarbeitenden in Ihrem Finanzinstitut darauf vorbereitet, um bei Kundenfragen Auskunft zur Harmonisierung Zahlungsverkehr Schweiz zu geben?



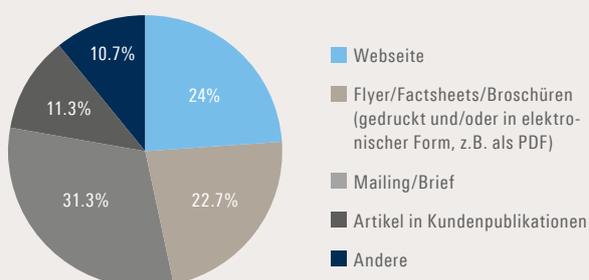
Falls sie Kommunikationsaktivitäten gegenüber Ihren Geschäftskunden planen – wann werden sie durchgeführt?



Wie beurteilen Sie den diesbezüglichen Wissensstand Ihrer betroffenen Mitarbeitenden?



Welche nachfolgenden Instrumente werden bei Ihrer externen Kommunikation eingesetzt?



# Die Zukunft von Kontoinformationen: camt-Meldungen

Für die regelmässige Kontoabstimmung und Cash Management sind für Bankkunden aktuelle Kontostände und Anzeigen der Bewegungen unerlässlich. Um regulatorische Vorgaben zu erfüllen und eine durchgängig automatisierte Verarbeitung der Transaktionen zu erreichen, werden auf dem Finanzplatz künftig camt-Meldungen gemäss dem ISO-20022-Standard verwendet.

Die camt-Meldungen werden zum Austausch von Meldungen zwischen Bank und Kunde eingesetzt und gehören zur Kategorie Auszüge, Anzeigen, Avisierungen und Reporting. Mit der Umstellung eines Kunden auf ISO 20022 wird empfohlen, die neuen camt-Meldungen zu beziehen anstelle der bestehenden SWIFT-Meldungen und anderer elektronischer Reports wie zum Beispiel der ESR-Datei «v11». Der Wechsel auf camt ist auch notwendig, damit nationale und internationale regulatorische Vorgaben eingehalten werden können, da camt die notwendigen zusätzlichen Informationen end-to-end transportieren kann.

## Buchhaltungsrelevante Meldungen (Tagesende)

Die Meldung «Bank-to-Customer Statement» (camt.053) wird zur Kontoinformation seitens der Finanzinstitute an deren Kunden verwendet. Grundsätzlich stehen gemäss Schweizer Empfehlungen folgende buchhaltungsrelevanten Meldungen zur Verfügung:

| Meldung  | Ersetzt bestehende Meldung |
|--|----------------------------|
| 1. camt.053 Kontoauszug mit interner Sammelbuchungsauflösung             | MT940                      |
| 2. camt.053 Kontoauszug mit externer Sammelbuchungsauflösung in camt.054 | MT940, ESR-Datei v11       |

## Cash Management-relevant (Intraday, inkrementell)

Die Auslieferung der Meldung camt.052 für Intraday-Kontoreport (Kontoumsätze, Vormerkposten) ist periodisch (z.B. stündlich) oder täglich zu fixen Zeitpunkten möglich. Es sind jeweils nur Bewegungen seit dem letzten ordentlichen Kontoreport enthalten. Belastungs- und Gutschriftsanzeigen werden durch camt.054 abgedeckt. Die Auslieferung der Anzeigen erfolgt in der Regel ereignisgesteuert (z.B. nach der Auftragserteilung) laufend bei Ein- bzw. Ausgängen. Gemäss Empfehlungen stehen folgende Meldungen zur Verfügung:

| Meldung   | Ersetzt bestehende Meldung      |
|---|---------------------------------|
| 1. camt.052 Kontoreport mit interner Sammelbuchungsauflösung                        | MT941, MT942                    |
| 2. camt.052 Kontoreport mit externer Sammelbuchungsauflösung in camt.054 (Intraday) | MT942, ESR-Datei v11 (Intraday) |
| 3. camt.054 Avisierung (Belastungs- und Gutschriftsanzeige)                         | MT910, MT900                    |

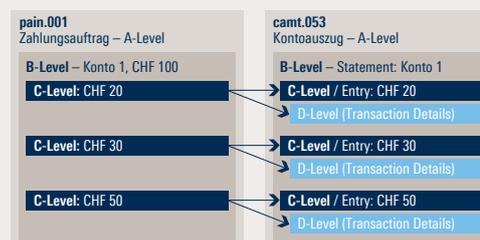
## Doppelrolle von camt.054

Camt.054 dient einerseits zur detaillierten Anzeige von Sammelbuchungen und andererseits zur Avisierung von

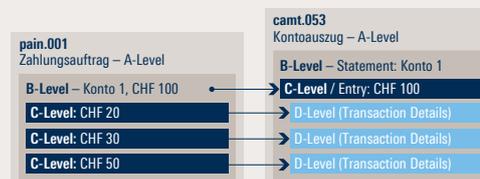
Gutschriften und Belastungen. Die externe Auflösung von Sammelbuchungen mit camt.054 geschieht unabhängig und zusätzlich zur möglichen Verwendung des camt.054 für Belastungs- und Gutschriftsanzeigen.

Peter Ruoss  
UBS AG

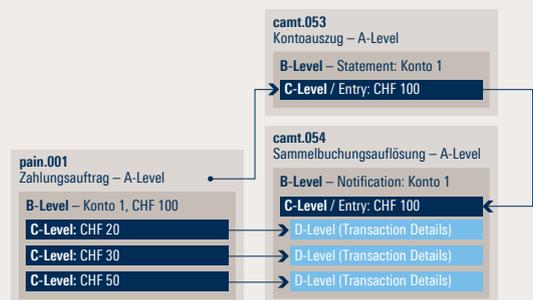
**Einzelbuchung:** Wird im Zahlungsauftrag (pain.001) das Feld «Batch Booking» auf «false» gesetzt, werden von der Bank Einzelbuchungen erstellt:



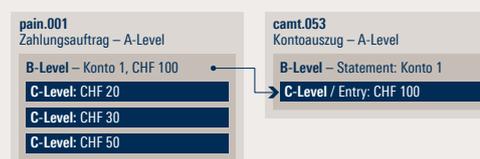
**Sammelbuchung mit interner Auflösung:** Wird im Zahlungsauftrag (pain.001) das Feld «Batch Booking» auf «true» gesetzt, werden Sammelbuchungen erstellt. Abbildung, falls der Kunde den camt.053-Kontoauszug mit interner Sammelbuchungsauflösung bezieht:



**Sammelbuchung mit externer Auflösung:** Bezieht der Kunde den camt.053-Kontoauszug mit externer Sammelbuchungsauflösung, wird das so abgebildet (pro Sammelbuchung wird ein eigener camt.054 erstellt):



**Sammelbuchung ohne Auflösung:** Bei Szenarien, wo der Kunde sammelt – vor allem auch bei Salär-Zahlungsaufträgen –, wird auf die Sammelbuchungsauflösung in camt oft verzichtet, was mit Anzeigesteuerung in pain.001 erreicht wird:



# SIC hält länger offen

Länger offen zu haben, ist nicht nur im Schweizer Detailhandel ein Thema. Seit Jahren sind längere Öffnungszeiten auch für das SIC-System angedacht. Vor kurzem stimmte die Schweizerische Nationalbank dem Antrag des Verwaltungsrates der SIX Interbank Clearing zu, die Tagesendverarbeitung ab 15. Mai 2017 um zwei Stunden in den Abend hinein zu verschieben.



Länger einkaufen ist offenbar ein Konsumentenbedürfnis. Länger Zahlungen mit Valuta gleichentags einliefern zu können, ist definitiv das, was Firmenkunden der Schweizer Banken wollen.

## Umdenken bei den Finanzinstituten

Eine mögliche Verschiebung der SIC-Betriebszeiten war schon ein Thema, als die EZB vor fast 10 Jahren den Annahmeschluss in TARGET2 für Kundenzahlungen auf 17 Uhr festgesetzt hat. Damals war die Resonanz in der Schweiz verhalten. Ganz anders dieses Jahr, als die Nationalbank (SNB) eine Umfrage durchführen liess: Eine satte Mehrheit der befragten SIC-Teilnehmer unterstützte die zweistündige Verschiebung der Clearingstopp-Zeiten in den Abend hinein. Aufgrund des klaren Marktbedürfnisses unterstützte die SNB die Initiative, und so wurde beschlossen, die Betriebszeiten von SIC ab 15. Mai 2017 zu verlängern.

## Wertschriftenhandel im Boot

Da das SIC-System Teil der Swiss Value Chain ist, kann der Zahlungsverkehr selbstverständlich nicht isoliert betrachtet werden. Entsprechend mussten auch andere Fachbereiche der Finanzinstitute in die Diskussion rund um die Betriebszeiten eingebunden werden: zum Beispiel der Wertschriftenhandel. Die Analyse hat gezeigt, dass die Verschiebung der Clearingstopp-Zeiten vorteilhaft ist. So können nämlich die Clearing Members die Margin-Anforderungen in CHF-Cash um zwei Stunden länger bedienen, was die operationellen Risiken reduziert.

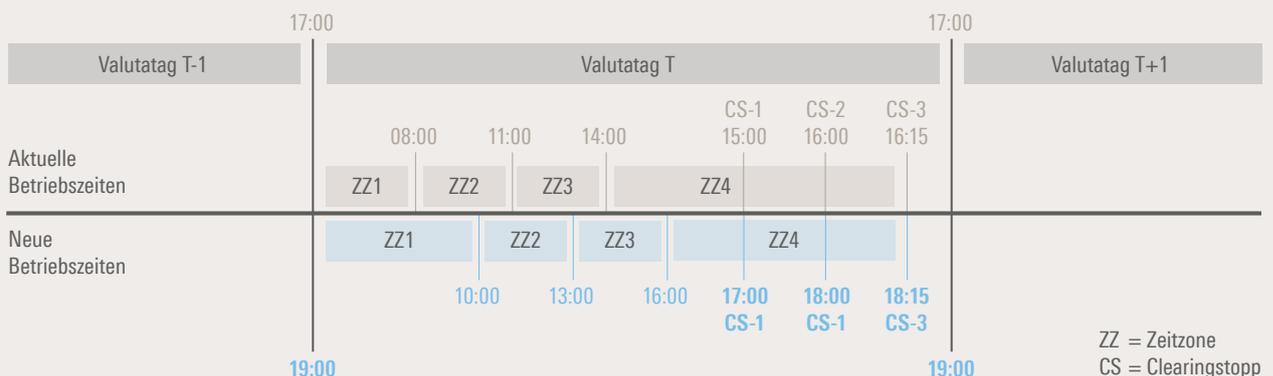
## Im Einklang mit der internationalen Entwicklung

Die Planung und Umsetzung geschehen in enger Abstimmung mit der SNB und den zuständigen Finanzplatzgremien. Für SIX Interbank Clearing als Betreiberin des SIC-Systems ist die Umstellung relativ leicht zu bewerkstelligen. Deshalb die kurze Entwicklungszeit von rund einem Jahr. Bereits im Sommer dieses Jahres wird das britische RTGS-System CHAPS seine Betriebszeit um eine Stunde und 40 Minuten verlängern, aus ähnlichen Gründen wie in der Schweiz. Neben TARGET2 und CHAPS haben auch die RTGS-Systeme anderer Währungen spätere Clearingstopp-Zeiten eingeführt: Das australische RITS schliesst Ortszeit um 16.30 Uhr und das US-amerikanisch Fedwire sogar um 18 Uhr. Unschlagbar in diesem Zusammenhang ist Hong Kong. Dort wurde 2012 die Betriebszeit des RTGS-Systems für Renminbi für fünf Stunden auf 23 Uhr und letztes Jahr nochmals sage und schreibe auf 04.30 morgens verlängert. Aber in Hong Kong sind auch die Geschäfte deutlich länger offen als in der Schweiz.

## Gabriel Juri

SIX Interbank Clearing

## Auswirkungen auf Finanzinstitute



## Impressum

### Herausgeber

SIX Interbank Clearing AG  
Hardturmstrasse 201  
CH-8021 Zürich

### Bestellungen/Feedback

CLEARIT@six-group.com

### Ausgabe

Ausgabe 67 – Juni 2016  
Erscheint regelmässig, auch online unter  
[www.CLEARIT.ch](http://www.CLEARIT.ch)  
Auflage Deutsch (1300 Exemplare) und Französisch  
(400 Exemplare) sowie Englisch (elektronisch auf  
[www.CLEARIT.ch](http://www.CLEARIT.ch))

### Fachbeirat

Michel Desponds, PostFinance, Erich Schild, UBS  
Switzerland AG, Susanne Eis, SECB, Christian  
Schwinghammer, SIX Interbank Clearing AG, Andreas  
Galle, SIX Interbank Clearing AG, André Gsponer  
(Leiter), ConUm AG, Gabriel Juri, SIX Interbank  
Clearing AG, Daniela Meyer-Brauss, Credit Suisse AG,  
Jean-Jacques Maillard, BCV, Stefan Michel, SNB,  
Bettina Witzmann-Walter, Liechtensteinischer Banken-  
verband

### Redaktion

André Gsponer, ConUm AG, Andreas Galle,  
Gabriel Juri (Leiter) und Christian Schwinghammer,  
SIX Interbank Clearing AG

### Übersetzung

Französisch, Englisch: Word + Image

### Gestaltung

Felber, Kristofori Group, Werbeagentur

### Druck

sprüngli druck ag

### Kontakt

SIX Interbank Clearing AG  
T +41 58 399 4747