

Wenn Fintechs und Etablierte zusammenspannen

Interview mit Markus Graf,
Leiter der Ideen-Werkstatt F10

Stecker und Buchse –
standardisierte Schnittstelle
zu Banken dank EBICS

Internationales Interesse
an den Schweizer
Harmonisierungsaktivitäten



Interview

Seite 4

Wenn Fintechs und SIX zusammenspannen

Es ist nicht lange her, da gingen die Wege von Fintech-Branche und Banken weit auseinander. Heute ist «Collaboration» angesagt. Es wird kooperiert, was das Zeug hält – weltweit. Wie die hiesige Fintech-Szene den Finanzplatz weiter nach vorne bringen soll, zeigt das Beispiel von F10. Markus Graf, Leiter der Ideen-Werkstatt, erläutert Ziele, Erfolge, Hintergründe und die Motivation der Betreiberin SIX und ihrer Partner.

Standardization

Seite 8

Zahlungsverkehr im ERP per Mausklick: Der Weg zur EBICS-Schnittstelle

Immer mehr Anbieter von Business Software, ERPs oder anderen Lösungen mit integriertem Zahlungsverkehr möchten ihren Kunden den Komfort einer Direktschnittstelle zu ihren Finanzinstituten bieten. Doch wie kommt man einfach, rasch und nachhaltig zu einer solchen Funktionalität?

Standardization

Seite 10

ISO 20022 Payment Status Report – Ein messbarer Mehrwert

Die meisten neuen Zahlungsverkehrsmeldungen im ISO-20022-Standard lösen bestehende Meldungen ab. Es gibt aber auch solche, die neue, zusätzliche Interaktionen ermöglichen. So zum Beispiel die XML-Meldung «Customer Payment Status Report», pain.002.

Products & Services

Seite 11

Instant Payments in der Schweiz

So genannte Instant Payments ermöglichen Firmen und Privatpersonen, sekundenschnell zu bezahlen, mit gleichzeitiger Gutschrift bzw. Belastung. Dank der Verbreitung von Smartphones und der zunehmenden Nutzung des Internets für Einkäufe gewinnt der Zahlungsverkehr in Echtzeit über den Interbankenbereich hinaus kontinuierlich an Bedeutung, auch in der Schweiz.

Highlights

Seite 12

Internationales Interesse an Schweizer Harmonisierungsaktivitäten

Das Schweizer Vorgehen bei der Einführung von ISO 20022 wird auch im Ausland mit grossem Interesse verfolgt. Dies unter anderem auch deshalb, weil in der Schweiz der gesamte In- und Auslandzahlungsverkehr, sowohl im Kunde-Bank- als auch im Interbank-Bereich, umgestellt wird.

Facts & Figures

Seite 14

Schweizer Zahlungsverkehr im Wandel der Zeit: Ein Rück- und Ausblick

Im bargeldlosen Zahlungsverkehr herrscht Aufbruchsstimmung. Dies zeigt sich nicht nur daran, dass das bis anhin eher wenig aufsehenerregende Thema neuerdings sogar Eingang in die Schlagzeilen der Boulevardpresse gefunden hat. Auch auf Fachkonferenzen werden in hoher Kadenz als disruptiv bezeichnete Innovationen und Entwicklungen vorgestellt und diskutiert. Wie ein Blick in die Geschichte des Zahlungsverkehrs in der Schweiz zeigt, gab es jedoch immer wieder Momente, in denen das Bestehende in Frage gestellt wurde, um den Weg für innovative Lösungen zu ebnen.



Aimé Achard

Liebe Leserinnen und Leser

Schon immer war das Bezahlen ein grundsätzlich einfacher Vorgang: Auf der einen Seite wird belastet, auf der anderen Seite gutgeschrieben, und dies im Allgemeinen als Gegenleistung für einen Service oder eine Ware. Im Gegensatz dazu sind die Techniken im Hintergrund, die die Ausführung stützen, meist komplex und basieren auf sehr unterschiedlichen Betriebsverfahren mit zahlreichen Beteiligten.

Die Zahlungssysteme sind Ketten aus mehreren Elementen. Am einen Ende befindet sich die Schnittstelle des Nutzers, die in zunehmendem Masse digital ist und immer benutzerfreundlicher wird (vor allem bei P2P-Systemen wie Paymit oder TWINT). Am anderen Ende müssen die Interbank- und Clearing-Systeme erhebliche Handelsvolumen in einem relativ kurzen Zeitraum unterstützen können, was ihre Implementierung und Wartung komplex macht.

Diese althergebrachten Marktinfrastrukturen bestehen aus einer Palette von mehr oder weniger veralteten Schichten, wobei die weniger ausgefeilten nur sehr langsam vom Markt verschwinden. Beispielsweise wird die Abschaffung des Bargelds seit langem in Betracht gezogen. Trotzdem lässt sich unschwer feststellen, dass Münzen und Noten noch lange Bestand haben werden. Ein weiteres Beispiel: Während Studien schon vor über zehn Jahren das kontaktlose Bezahlen ankündigten, sind das POS-Terminal zum Lesen des Magnetstreifens oder der Check immer noch weit verbreitet – und dies auch in Ländern, die technologisch führend sind.

Jede Innovation etabliert sich nur sehr langsam, und die ältesten Technologien bestehen weiter, was die Komplexität und daher die Kosten der Infrastrukturen erklärt. Neue Marktteilnehmer und auch manche Regulierungsbehörden sehen es auf den Preis ab, auf die Langsam-

keit, Komplexität oder auf angebliche Monopole. Aber ob GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon) oder Fintechs – keiner davon kann bislang die massgeblichen Akteure, die Banken und die hiesigen Systeme, ersetzen. Denn es geht im Grunde immer um das Gleiche: das unverzichtbare Bankkonto.

Unter Umständen kann langfristig eine Technologie dazu beitragen, dieses zentrale und zentralisierte Element abzulösen: Blockchain. Derzeit ist sie jedoch nur ein Mittel für den Transport und die Registrierung von Aktiven. Sobald ein gegenseitiger Austausch stattfindet, müssen sich die beteiligten Parteien verständigen und die gleiche Sprache sprechen. Egal, welches Tool dafür verwendet wird, der wechselseitige Inhalt der Kommunikation muss standardisiert erfolgen.

Die Standardisierung ist daher eine grundlegende Aufgabe, auch wenn sie manchmal schwerfällt, weil sie viel Zeit beansprucht und häufig einen Hang zum Protektionismus entwickelt. Jedes Land möchte seine eigene Clearing-Infrastruktur beibehalten, um eine wirksame Kontrolle ausüben zu können. In der Schweiz implementieren wir schrittweise, aber schneller als andere Länder, den ISO-Standard-20022. Das ist kostspielig, nicht nur für SIX, sondern auch für die Banken und ihre Kunden. Aber dies ist der Preis der regulatorischen und technologischen Entwicklung.

Aimé Achard

Generaldirektor der Services-Division,
Banque Cantonale Vaudoise

Wenn Fintechs und SIX zusammenspannen



Es ist nicht lange her, da gingen die Wege von Fintech-Branche und Banken weit auseinander. Heute ist «Collaboration» angesagt. Es wird kooperiert, was das Zeug hält – weltweit. Wie die hiesige Fintech-Szene den Finanzplatz weiter nach vorne bringen soll, zeigt das Beispiel von F10. Markus Graf, Leiter der Ideen-Werkstatt, erläutert Ziele, Erfolge, Hintergründe und die Motivation der Betreiberin SIX und ihrer Partner.

CLEARIT: Herr Graf, was ist die Geschäftsidee hinter F10?

Markus Graf: Unsere Geschäftsidee ist, eng mit Startups zusammenzuarbeiten und dank dieser Kooperation die Innovation in der SIX Group zu fördern. Es geht hauptsächlich darum, ein Umfeld zu schaffen für junge, noch nicht etablierte Firmen im Fintech-Bereich, damit sie sich optimal entfalten können. Und so, wie sie von SIX profitieren, ist die Erwartung, dass sie umgekehrt Ideen und Impulse für neue Dienstleistungen einbringen.

gen. Dazu haben wir Freiräume geschaffen, welche die innovative Zusammenarbeit von Mitarbeitenden von SIX und von den Startups ermöglichen sollen – unabhängig vom üblichen Arbeitsumfeld, von der internen Organisation und den internen Prozessen von SIX.

Was sind Ihre Erwartungen bezüglich Geschäftsentwicklung und wie messen Sie den Erfolg?

Das Wichtigste ist, dass wir die hohe Qualität unserer Programme auf gutem Niveau halten bzw. steigern können. Der Erfolg lässt sich nicht monetär messen. Vielmehr geht es darum, zahlreiche Prototypen zu entwickeln und daraus Proofs of Concept, also quasi Miniprojekte, durchzuführen – im Startup-Umfeld redet man von so genannten «Minimal Viable Products», d.h. kleinsten sinnvollen Produkten. Wenn in der Folge neue konkrete Anwendungen und Dienstleistungen entstehen, die für SIX produktiv eingesetzt werden können – dann haben wir unsere Erwartungen erreicht oder gar übertroffen.

Und wie zufrieden sind Sie?

Es läuft viel besser, als wir es uns erhofft haben. 2015 haben wir zwölf Startups für das erste Programm näher evaluiert. Basierend auf dem Erfolg des ersten Programms, beschloss die Geschäftsleitung von SIX, Kunden bzw. Eigentümer mit ins Boot zu holen. So hat SIX letzten Herbst zusammen mit der Bank Julius Bär und dem Beratungsunternehmen PricewaterhouseCoopers den Verein F10 gegründet.

Für das aktuelle Programm haben wir bereits 170 Startups evaluiert. Wir denken, dass es 2017 noch mehr werden. Je grösser der Bewerberkreis, desto grösser ist die Chance, dass wir qualitativ passende Startups finden. Das andere Ziel ist, die Zahl der Vereinsmitglieder um zwei bis drei zu steigern.

Was ist die grösste Erfolgsgeschichte bis heute?

Schon der erste Startup-Versuch. Das Team nennt sich Veezoo. Es hat eine so genannte «Challenge» zuerst im Kartengeschäft und dann im Finanzinformationenbereich erfolgreich gelöst. Jetzt ist das Jungunternehmen daran, im Acquiring-Geschäft von SIX ein Analyse-Produkt für Vertragspartner zu lancieren, das den Händlern u.a. helfen soll, die Kundenbindung zu erhöhen, die Verkaufskanäle zu optimieren und potenzielle Kunden zu identifizieren. Sollten wir realistischerweise zwei bis vier radikal neue Ideen pro Jahr durchkriegen, dann denke ich, hat sich unsere Arbeit schon gelohnt.

Was verstehen Sie unter «radikal neue» Ideen?

Sagen wir so: Eine Verbesserung oder Ablösung eines Service, welche die Abläufe bei SIX nicht ändert, ist nicht radikal neu.

Haben Sie noch weitere Zahlungsverkehrsbeispiele ähnlicher Qualität?

Das Interessanteste in diesem Bereich ist eine junge Firma, die den Bancomaten virtualisieren will. Ihre Hypothese ist, dass in Zukunft – sagen wir in zehn Jahren – Konsumenten über ein digitales Wallet bezahlen werden. Heute aber sind sie noch nicht bereit, auf Bargeld zu verzichten. Die Firma plant deshalb ein digitales Wallet, mit dem der Konsument beispielsweise bei einem Pizzalieferanten nicht nur die Pizza bezahlen, sondern bei ihm auch Bargeld beziehen kann. Das ist insofern eine clevere Idee, als dass beide Bezahlwelten kombiniert würden und dabei den Menschen, die heute noch nicht bereit sind, digital zu bezahlen, mit der Bargeldfunktion der Einstieg in die neue Welt erleichtert werden soll.

Das Proof of Concept eines anderen Teams mit einer Kreditkartenfirma in England kann bereits 85% der Kundenanfragen über einen Bot erledigen. Dieser Bot merkt extrem schnell, ob er eine Anfrage beantworten kann oder nicht. Wenn nicht, würde er den passenden Spezialisten sehr schnell aufbieten. Das hat den Vorteil, dass der Kunde in der Organisation nicht x-mal weiterverbunden werden muss, um schliesslich den richtigen Ansprechpartner für sein Problem zu finden.

Was passiert, wenn eines Ihrer Fintech-Startups eine neue Dienstleistung erfolgreich entwickelt?

Da sehe ich in der Zusammenarbeit mit den Vereinsmitgliedern ein grosses Potenzial. Grundsätzlich gibt es verschiedene Optionen: Wir können investieren oder wir bieten das Produkt zusammen mit der Startup-Firma an oder die Startup-Firma macht es allein. Wir haben die Kundenbeziehung zu den Banken, wir haben die Verkaufskanäle und wir können helfen, das Ganze zu skalieren.

Besteht nicht die Gefahr, dass F10 nur zu einem Sprungbrett wird?

Theoretisch ja. In der Praxis ist es bis jetzt so, dass alle Startups mit den Vereinsmitgliedern zusammenarbeiten wollen. Unsere Herausforderung ist es, ihnen die Unterstützung zu bieten, die sie zum Wachsen benötigen und wünschen. Wenn wir das nicht schaffen, werden sie anderswo anknüpfen, das ist klar.

Zum Beispiel bei Facebook & Co.?

Die Sorge, dass Fintechs von Google, IBM oder eben von Facebook gekauft werden könnten, ist berechtigt. Diese Giganten haben schon oft bewiesen, dass sie Startups extrem schnell integrieren und ihre Geschäftsmodelle erfolgreich ausbauen können. Klar müssen wir uns warm anziehen. Wir haben nur eine gute Chance, denke ich, wenn wir ihnen helfen, schnell zu wachsen. Da bin ich optimistisch. Wie vorher angedeutet, hat SIX einiges zu bieten: eine grosse Kundenbasis und eine hervorra-

gende, breit gefächerte technische Infrastruktur. Und schliesslich können wir womöglich helfen, regulatorische und andere rechtliche Hindernisse abzubauen.

Wie muss man sich die Handlungsoptionen von SIX konkret vorstellen?

Vor einigen Wochen habe ich anlässlich eines «Kaminfeuergesprächs» mit Mitgliedern der Geschäftsleitung von SIX gefragt: Wie können wir den Nutzen für SIX vergrössern? Im Moment haben wir zehn Startups. Und in allen Geschäftsbereichen von SIX könnten mit den Startups zusammen ein bis zwei neue Produkte bzw. Services entwickelt werden. Nun ist es so, dass SIX in einem Jahr unmöglich gleichzeitig so viel Neues lancieren kann. Es bleibt nichts anderes, als zu fokussieren und auszuwählen. «Wie kriegen wir das hin?», fragten wir uns. Es wäre ja mehr als schade, einem Startup zu einer guten Firma verholten zu haben – nur um zu erleben, wie es danach von irgendwem aufgekauft wird. Aus Sicht des Vereins kann man sich auf die Schulter klopfen und sagen: Super gemacht! Aber für die Vereinsmitglieder wäre das weniger optimal. Eine Option ist, dass SIX beispielsweise ein flügge gewordenes Startup als Lieferanten berücksichtigt. Eine andere, ein Joint-Venture bzw. eine Partnerschaft einzugehen. Oder, was SIX bereits im ersten Programm getan hat: Startup-Talente als Mitarbeitende zu rekrutieren.

Sind Fintechs eigentlich Freunde oder Konkurrenten der Banken?

Das hängt von der Motivation auf beiden Seiten ab. Bis vor zwei oder drei Jahren haben viele Fintechs gedacht, sie würden den Banken zeigen, wo es lang geht, und es sei nur eine Frage der Zeit, bis sie die Banken ablösen würden. Gleichzeitig hatten die Banken das Gefühl, na ja, diese Fintechs, die haben sowieso keine Ahnung. Mittlerweile haben beide Parteien gemerkt, dass Zusammenarbeit am meisten bringt.

Welche Aktivitätsbereiche könnten die Fintechs sinnvollerweise von den Banken übernehmen oder umgekehrt?

Ich denke, der umgekehrte Fall ist realistischer. Zum Beispiel sehe ich Distributionspotenzial im B2B-Geschäft. Wenn wir einen automatischen, augenblicklichen Handelsabschluss im Wertschriftenbereich ohne Gegenparteirisiko anpeilen wollen, ist das Potenzial von neuen Technologien wie Blockchain- bzw. Digital-Ledger-Technologie gross. Allerdings sind die Akzeptanzhürden beim Kunden wahrscheinlich relativ hoch. Es ist die Vorgehensweise, die eine entscheidende Rolle spielt. Da muss ich ein wenig ausholen. Als beispielsweise What's App auf den Markt kam, war sie nichts anderes als ein Minimal Viable Product. Sie war quasi eine unausgereifte Anwendung. Der Hersteller bot sie dem Kunden an und schaute, wie sie

ankam. Anfänglich konnte What's App ja nur SMS verteilen. Nach und nach wurden neue Features eingebaut. Wenn diese vom Kunden akzeptiert wurden, blieben sie, sonst nicht. Heute kann ich damit Videobotschaften übermitteln. Ich will damit sagen, dass ein Produkt nicht sechs Jahre lang mit ganz vielen tollen Features entwickelt werden darf, nur damit man dann überrascht feststellen muss, dass niemand sich dafür interessiert. Schnell ein Minimal Viable Product auf den Markt werfen, den Markt testen – das ist das Vorgehen von Startups. Und davon können wir extrem viel lernen. Wir müssen mit dem Kunden reden, bevor die erste Zeile Code programmiert wird und nicht nach einer jahrelangen Entwicklung.

Reden wir über das Geld. Wie sieht es mit dem Startkapital für Startups aus? Wie mit Gewinnen des Vereins?

Unser Verein ist eine Non-Profit-Organisation. Wir kaufen weder Anteile von Startups noch investieren wir in sie. Wir zahlen jedem Startup CHF 15'000 Spesenentschädigung in drei Tranchen. Damit finanzieren wir typischerweise zwei Personen eines Jungunternehmens, damit sie an den fünf so genannten Masterclass-Wochen in der Schweiz teilnehmen können. Es steht jedoch den einzelnen Vereinsmitgliedern und anderen Investoren frei, sich finanziell zu engagieren. Das begrüßen und fördern wir sogar. Im Rahmen der letzten Masterclass-Woche haben wir über 45 nationale und internationale Investoren eingeladen und ihnen eine Plattform angeboten, die Startups zu unterstützen.

«Wir wollen zusammenarbeiten mit den Startups und nicht einfach nur investieren.»

Hatten Sie Vorbilder in der Art und Weise, wie sie F10 organisierten?

Ja und nein. Einerseits haben wir vor der Gründung von F10 mit grösseren Incubators und Accelerators Gespräche geführt, weil wir zuerst dachten, wir könnten unter Umständen zusammenspannen. Relativ schnell wurde klar, dass z.B. Startupbootcamp in London, eines der grössten Fintech-Labors Europas, nicht ganz unseren Bedürfnissen entsprach. Viele solcher Fintech-Inkubatoren nehmen Aktienanteile von ihren Startups. Nicht jede der vielversprechenden Jungfirmen will jedoch Aktienanteile abgeben. Es gab noch weitere Aspekte, die uns von einer solchen Organisationsform abgehalten haben. Das, was uns inspiriert hat, haben wir übernommen, sonst haben wir uns bewusst abgegrenzt. Wir wollen in erster Linie eine Plattform bieten, wo vor allem gemeinsam Neues geschaffen wird. Wir wollen zusammenarbeiten mit den Startups und nicht einfach nur investieren.

Inwiefern ist der Verein die optimale Organisationsform für F10?

In der Schweiz ist der Verein im Fintech-Bereich ein populäres rechtliches Vehikel. Swiss Finance Startups ist ein Verein, auch Swiss Fintech Innovations beispielsweise. Wichtig war für uns als SIX, keinen Alleingang durchzuziehen. Die Betreiberin der Schweizer Finanzmarktinfrastuktur ist zwar eine attraktive Partnerin für Startups, aber sobald auch eine Bank mit Schwerpunkt Privatkundengeschäft oder Vermögensverwaltung oder eine Versicherung mitmacht, sind diese für ein Startup noch interessanter. Dies, weil es dank unterschiedlicher Geschäftsmodelle mehr Möglichkeiten hat, einen Partner zu finden. SIX ist deshalb sehr interessiert, die Mitgliederzahl des Vereins zu erhöhen. Der Eintritt kann dank der Gesellschaftsform jederzeit ganz einfach erfolgen.

Wo stehen Schweizer Banken in Bezug auf die Digitalisierung? Müsste man mit Blick auf die «Digital Banking Readiness»-Rangliste des Unternehmensberaters ATKearney nicht sagen: im Niemandsland?

Es kommt immer darauf an, was man mit Digitalisierung genau meint. Bankintern sind sehr viele Prozesse seit langem digitalisiert. Da ist die Schweiz nicht so schlecht dran. Wenn wir die Kundenschnittstelle anschauen, sieht es etwas anders aus. Ein Beispiel: Ein Kunde möchte am Sonntagmorgen ein Bankkonto über seine App eröffnen. Das funktioniert meines Wissens nicht. Insofern muss man zugeben, dass die Schweizer Banken einen Nachholbedarf haben. Auf der anderen Seite kommt es vielfach vor, dass manche super coole App zwar ein völlig digitales Kundenerlebnis ermöglicht, im Backend jedoch eine Vielzahl von Angestellten das Ganze manuell bewirtschaftet. Das heisst, von End-to-End-Prozessen kann hier keine Rede sein.

«Alle heutigen Ausprägungen im Zusammenhang mit Blockchain und Kryptowährungen sind Proofs of Concept, bestenfalls Prototypen.»

Wie beurteilen Sie die Stärke der Schweizer Fintech-Branche? – Wo spielt die Musik am schönsten? In den USA? In Grossbritannien, Luxemburg oder Deutschland?

Mich überrascht immer wieder die Fülle der so genannten Innovations-Ranglisten, wo die Schweiz ganz oben verortet wird. Ich frage mich immer wieder, wie das sein kann, denn ich merke nicht viel davon. Es ist immer noch sehr schwierig, Innovationen in Unternehmen durchzusetzen. Nun, bei diesen Listen werden oft die ETH-Spin-offs angeschaut, insbesondere was die Life Sciences betrifft. Da ist die Schweiz unglaublich weit.

Bei Fintechs müssen wir noch zulegen. Das ist nicht verwunderlich, wenn man berücksichtigt, dass Silicon Valley – im Unterschied zu uns – bereits vor 30 Jahren angefangen hat, das Modell der extrem engen Zusammenarbeit zwischen Hochschulen, Startups und Investoren zu verfolgen. Die sind heute nicht deshalb so weit, weil sie super viel schneller sind als wir in der Schweiz; sie haben einfach 30 Jahre Vorsprung. Im ICT-Bereich stellt Silicon Valley zweifellos das Rollenmodell dar. Geht es um Fintech, beeindruckt mich London am meisten, dann New York, Berlin und Tel Aviv. In den letzten 24 Monaten hat die Schweiz einen schnellen Start hingelegt, wenn ich an die zahlreichen neuen Vereine, Accelerators und verschiedenen Startup-Förderungen denke. Das sind Entwicklungen, die sich zeigen lassen.

Man hört, dass sich Hacker in erpresserischer Mission in Bitcoin zahlen lassen und mit dem Geld unentdeckt verschwinden. Wie steht es mit der Sicherheit etwa im Bereich von Kryptowährungen?

Ich betrachte alle heutigen Ausprägungen im Zusammenhang mit Blockchain und Kryptowährungen als Proofs of Concept, bestenfalls als Prototypen. All diese Distributed-Ledger-Technologien haben noch relativ viele Kinderkrankheiten. Wie beispielsweise Geldwäscherei verhindert werden kann, steht noch in den Sternen. Ja, Erpressungsversuche finden statt. Das hat aber nicht nur mit der neuen Technologie zu tun, sondern vielmehr mit dem Internet an sich, das nicht gerade als sicherer Standard gilt. Sehr viele Geschäftsmodelle sind heute auf der Verfügbarkeit des Internets aufgebaut – da sind Unternehmen leicht angreifbar und erpressbar. Denken Sie nur an die immer häufiger auftretenden Denial-of-Service-Attacken. Das ist jedoch nicht nur ein Problem von Bitcoin.

Ist Fintech ein Buzzword bzw. noch schlimmer: Droht uns kurz- oder mittelfristig derselbe Kater, den wir beim Platzen der Dot-Com-Blase im Jahr 2000/2001 hatten?

Es geht ja nicht nur um die Dot-Com-Blase. Auch bei den «lustigen» Konstrukten, die die Finanzkrise 2008 auslösten, drehte sich alles um dasselbe Thema: die Gier nach Macht und Geld. Nimmt sie überhand, besteht die Gefahr eines Einbruchs, auch in der Fintech-Szene. Solange man die gebotene Sorgfalt beachtet, können solche Risiken reduziert werden. Ich bin zwar kein grosser Kenner von Due-Diligence-Analysen, aber meiner Erfahrung nach halten sich bei denjenigen Startups, die wir Monate lang in den Accelerator-Programmen ausbilden und coachen, die diesbezüglichen Risiken in Grenzen.

Interview:

Gabriel Juri

SIX Interbank Clearing

Kleines Fintech-Glossar

Accelerator (Beschleuniger): Accelerator-Programme nehmen Startups auf mit dem Ziel, sie innerhalb kurzer Zeit zu fördern und dabei möglichst grosses Wachstum zu erzielen.

Denial of Service: bezeichnet die Nichtverfügbarkeit einer Internetdienstleistung. In der Regel wird sie durch Überlastung des Datennetzes mutwillig herbeigeführt, um Anbieter zu schädigen oder sie zu einer Geldzahlung zu erpressen.

Distributed Ledger (auch Blockchain genannt): ist ein Transaktionsregister, das innerhalb eines Netzwerks dezentral geführt wird. Ein Distributed Ledger ist eine chronologisch sortierte Kette von Blöcken aus miteinander verknüpften Transaktionen. Das können Übertragungen von Informationen, Rechten oder Werten sein. Darauf basiert z.B. die Kryptowährung Bitcoin.

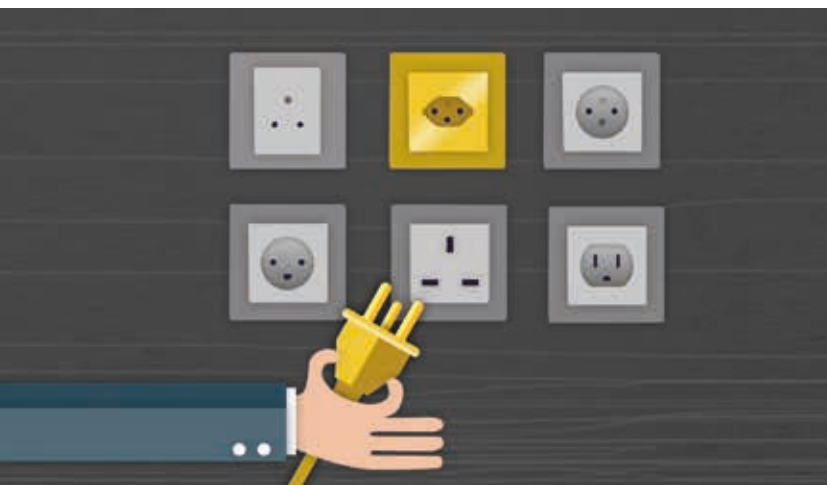
Inkubator («Brutkasten»): Einrichtung, die Startups auf dem Weg in die Selbstständigkeit begleiten und unterstützen mit Beratung, Coaching und Infrastruktur für die Erstellung eines Business-Plans.

Minimal Viable Product: ist ein Produkt auf dem Markt mit lediglich der Kernfunktionalität, die von Nutzern getestet wird und zu beweisen hat, dass das Produkt tatsächlich eine Nachfrage bedient oder schafft.

Proof of Concept: bezeichnet das Stadium eines Produkts, das die prinzipielle Durchführbarkeit eines Vorhabens belegt. In der Regel ist damit meist die Entwicklung eines Prototyps verbunden, der die benötigte Kernfunktionalität aufweist.

Prototyp: beschreibt eine rohe Version des erstrebten Resultats. Das Herstellen eines Prototyps wird mit dem Ziel eingesetzt, Ideen zu visualisieren, Aspekte einer Lösung zu erkunden oder ein vorläufiges Ergebnis zu testen.

Zahlungsverkehr im ERP per Mausklick: Der Weg zur EBICS-Schnittstelle



Immer mehr Anbieter von Business Software, ERPs oder anderen Lösungen mit integriertem Zahlungsverkehr möchten ihren Kunden den Komfort einer Direktschnittstelle zu ihren Finanzinstituten bieten. Doch wie kommt man einfach, rasch und nachhaltig zu einer solchen Funktionalität?

In der Schweiz gibt es nach wie vor keinen obligatorischen Übertragungsstandard im Zahlungsverkehr. Dadurch entstanden mehr oder weniger verbreitete proprietäre Lösungen. Der Trend geht aber zur Öffnung der Zahlungsverkehrsstandards. Nach der offenen Infrastruktur (Internet) und dem offenen Zahlungsverkehrsstandard ISO 20022 bietet sich als zukunftssträchtige Lösung auch ein offener Übertragungsstandard an: EBICS. Dieser wird von immer mehr Finanzinstituten und Softwareherstellern in Europa unterstützt.

In den letzten drei Ausgaben von CLEARIT wurden die Vorteile und Eigenschaften von EBICS aufgezeigt. Wie kommt man nun als Anbieter von Software und Lösungen mit Zahlungsverkehrsfunktionalität zu einer EBICS-fähigen Schnittstelle? Im Grunde auf zwei Arten: indem man sie selbst baut oder durch Einbau einer im Markt angebotenen Lösung.

Beim offenen Standard EBICS bietet es sich zunächst einmal an, die Lösung selbst zu entwickeln. Dabei gilt es aber zu beachten, dass die Schweizer Empfehlungen stetig weiterentwickelt werden und man den entsprechenden Aufwand betreiben muss, um à jour zu bleiben. Ausserdem handelt es sich um Empfehlungen, sodass historisch bedingt einzelne Finanzinstitute davon vielleicht kleinere Abweichungen aufweisen bzw. die Empfehlungen mehrere Lösungsvarianten zulassen. Und schliesslich gibt es in den Nachbarländern noch Unterschiede zu den Schweizer Empfehlungen.

Wenn man sich stattdessen für den Einbau einer Schnittstelle mit Updates entscheidet, die von einem auf EBICS spezialisierten Anbieter entwickelt wurde, hat man in diesem Bereich mehrere Sorgen weniger: Die erprobte Funktionalität kann rasch implementiert werden und entspricht immer dem aktuellen Stand. Im Markt gibt es dafür mehrere Lösungen. Für welche Variante man sich auch entscheidet: EBICS ist zunehmend ein Kandidat für einen europäischen Standard zur Übertragung von Finanzdateien.

Andreas Carl
Credit Suisse

ISO-20022-Testplattformen mit EBICS

In der aktuell laufenden Harmonisierung des Schweizer Zahlungsverkehrs ist es für Softwarehersteller unerlässlich, die eigenen «pain.001» und «pain.008» mit den grössten Schweizer Banken zu testen. Dasselbe gilt auch für die «pain.002» und die verschiedenen «camt», welche die betreffenden Softwares verarbeiten können. Bei Softwares mit EBICS-Funktionalität bietet es sich an, all dies über EBICS zu tun. Die Testplattformen der meisten Banken bieten dies an:

CS	credit-suisse.com/iso20022test
Raiffeisen	raiffeisen.ch/testbank
UBS	ubs-paymentstandards.ch
ZKB	testplattform.zkb.ch

EBICS-Initiative für den Schweizer Finanzmarkt

Speziell zur Förderung einer Einbaulösung schufen die Credit Suisse und PPI eine Initiative, bei der Softwarehersteller mit Sitz in der Schweiz günstig zur EBICS-Funktionalität kommen. Die für weitere Finanzinstitute offene Initiative enthält im Kern ein Angebot aus drei Teilen: Der EBICS-Kernel von PPI ist neu kostenlos. Damit verbunden ist ein Maintenance-Vertrag für ständige Updates, dessen Gebühren sich an der Anzahl Softwareinstallationen orientiert. Als drittes Element des Bundles stellt ein One-Time-Package einen reibungslosen Einstieg in die EBICS-Welt sicher. Den Kernel der EBICS-Initiative gibt es für Java oder C/C++ und er lässt sich in praktisch jede Lösung integrieren. Der Einsatz des Kernels erspart den Herstellern von Software mit Direktschnittstellen zu Banken einen nicht zu unterschätzenden Entwicklungs- und Weiterentwicklungsaufwand. (Weitere Details unter ebics-initiative.ch)

«Der Mitarbeiter gewinnt Zeit, möglichst werthaltige Arbeit zu erledigen»

Welche Überlegungen führen dazu, eine Direktschnittstelle zu Finanzinstituten anzubieten? CLEARIT sprach mit Fabian Zihlmann, Mitgründer der myBica AG. Er beschreibt seine Erfahrungen beim Entscheid für EBICS und bei dessen Einführung zugunsten der gemeinsamen Kunden.

CLEARIT: Herr Zihlmann, was bietet die Software von myBica an?

Fabian Zihlmann: Wir bieten eine umfassende ERP-Lösung für den KMU-Bereich an und decken damit alle Bereiche in der Administration sowie branchenspezifische Betriebsprozesse ab. In die Prozesse ist ein eigenes, hochintegriertes, revisionssicheres Dokumenten-Management-System (auf Basis ESTV-konformer Signaturen) implementiert. Trotz dieser Komplexität ist myBica benutzerfreundlich.

Warum haben Sie sich entschieden, eine Direktschnittstelle zu den Finanzinstituten anzubieten?

Unsere Kunden sind auf ein akkurates Debitorenmanagement angewiesen. In der heutigen Zeit ist es sehr wichtig, möglichst schnell zu wissen, ob eine Debitorenrechnung bereits bezahlt wurde. Mit einer Direktschnittstelle sind die Kontobewegungen zeitnah in der Anwendung vorhanden.

Statt sich also jeden Morgen bei mehreren webbasierten Online Bankings mit verschiedenen Methoden einzuloggen, Dateien herunterzuladen und manuell in eine Software zu importieren, gewinnt der Mitarbeiter Zeit, um möglichst werthaltige Arbeit zu erledigen.

Weshalb haben Sie sich für EBICS entschieden?

Einzelne Kunden haben Finanzdienstleister, die auf EBICS umgestiegen sind. Da unsere Kunden nicht auf die Automatisierung und den Komfort verzichten wollten, war eine EBICS-Implementierung unumgänglich. Ausserdem glaube ich, dass sich EBICS als Standard durchsetzen wird, daher sind wir früh mit dabei.

Haben Sie die Schnittstelle selbst entwickelt oder eingekauft?

Wir haben uns für die Lizenzierung des PPI-Kernels der EBICS-Initiative entschieden. Uns haben das Preis-Leistungs-Verhältnis und die Schnittstelle an sich überzeugt. Sie ist sehr flexibel einsetzbar und erspart Entwicklungs- und Pflegeaufwand.

Wie verlief die Implementierung von EBICS?

Ohne grössere Probleme. Bei Unklarheiten, auch konzeptioneller Art, erhielten wir vom PPI-Support innerhalb weniger Stunden eine umfassende Antwort. Zwei

Anfragen beim Support in der Umsetzungsphase genühten, damit alles einwandfrei lief. Dies war möglich aufgrund der guten Dokumentation.

Beim manuellen Hochladen von Zahlungsauftragsdateien ins Online-Banking erfolgt die Verwaltung der Zahlungsfreigaben durch die Bank. EBICS erfordert dafür jedoch eine Benutzerverwaltung in der Software, welche die Datei erzeugt. Wie gingen Sie damit um?

Normalerweise wird in einem ERP-System der Zahlungsauftrag von zwei Usern signiert und damit freigegeben. Diese Freigabe haben wir vorgezogen: Signiert werden die Lieferantenrechnungen, nicht die Zahlungsaufträge. Dies hat den Vorteil, dass die Zahlung der Rechnung bei myBica nach der Rechnungsfreigabe mit unserer Funktion Autopay vollautomatisch zum optimalen Zeitpunkt erfolgt. Die Freigabeberechtigungen können dabei frei vergeben werden. Die Ausführung der Zahlung wird ohne weiteres Zutun eines Users mittels elektronischen Kontoauszugs vollautomatisch festgestellt und verbucht. All dies ist auditkonform. Diese Kombination aus hohem Automatisierungsgrad und sicherem Audit Trail entspricht aus unserer Sicht dem, was heutige ERP-Nutzer von einer zeitgemässen Lösung erwarten dürfen. Wir setzen übrigens in allen Modulen auf eine solch hohe Automatisierung, so auch bei der Erfassung der per E-Mail eingehenden Lieferantenrechnungen, der Verbuchung wiederkehrender Zahlungseingänge und bei der EDIFACT-Lösung mit Anbindung an grössere Abnehmer.

Haben Sie EBICS auch für Ihre ISO-20022-Tests anlässlich der Harmonisierung verwendet?

Ja, zum Beispiel die Testplattform der Credit Suisse bietet dies an. Die Einrichtung ist leicht, so erfolgt die Freischaltung einfach und auf Anhieb per Mausklick. Dies ermöglicht für Software mit EBICS noch praxisnähere und raschere Tests.

Wie nehmen Ihre Kunden die Möglichkeit der Direktschnittstelle zu den Finanzinstituten an?

Oft sind die Kunden zuerst skeptisch. Speziell Autopay löst manchmal sogar Ängste aus. Aber sobald diese Funktion umgesetzt ist und ein paar Tage erfolgreich läuft, möchte sie niemand mehr missen.

Interview:

Andreas Carl

Credit Suisse für CLEARIT

ISO 20022 Payment Status Report – Ein messbarer Mehrwert

Die meisten neuen Zahlungsverkehrsmeldungen im ISO-20022-Standard lösen bestehende Meldungen ab. Es gibt aber auch solche, die neue zusätzliche Interaktionen ermöglichen. So zum Beispiel die XML-Meldung «Customer Payment Status Report», pain.002.

Der Vorteil der neuen XML-Meldungen liegt in der detaillierteren und besser strukturierten Abbildung von Informationen. Diese können im End-to-End-Verfahren transportiert werden. Dadurch kann die Qualität der Verarbeitung verbessert werden, und es wird einfacher, regulatorische Anforderungen zu implementieren.

Die wichtigste dieser neuen Meldungen ist die Meldung Payment Status Report pain.002. Die Bank schickt ihrem Kunden detaillierte Informationen über Annahme oder Abweisung der einzelnen Zahlungsaufträge in seiner eingereichten Auftragsdatei. Bei fehlerhaften Aufträgen und Transaktionen wird der Kunde von der Bank mit der pain.002-Meldung mit detaillierten Fehlertexten

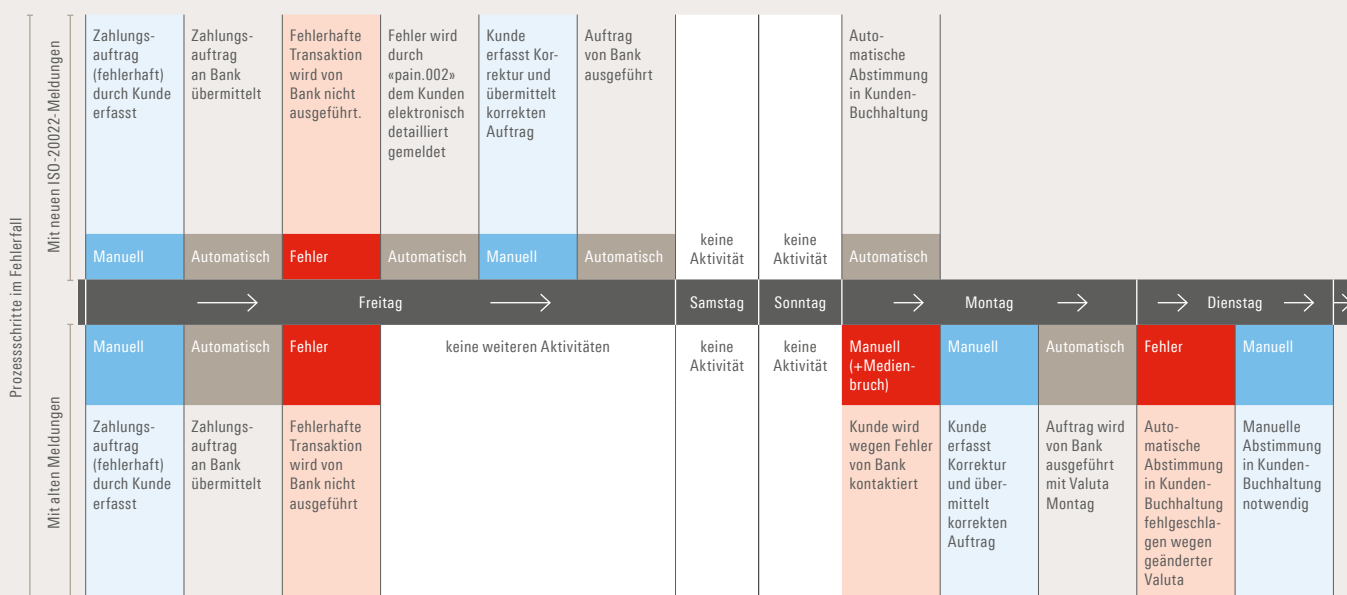
informiert. Diese Meldung kann von der Zahlungssoftware des Kunden automatisch eingelesen und verarbeitet werden, und Fehlermeldungen werden angezeigt.

Dadurch wird die Kommunikation zwischen Kunde und Bank nicht nur viel präziser, sondern vor allem auch sehr viel schneller. Weil die Payment-Status-Meldungen in der Regel innerhalb von Minuten von der Bank zurückgeliefert werden, kann ein Bankkunde mit Qualitätssoftware die Fehlermeldungen der Bank direkt und zeitnah in seiner Zahlungssoftware sehen und entsprechend reagieren. Dank präziser Fehlertexte lässt sich der Fehler in den meisten Fällen ohne Rückfrage bei der Bank noch am gleichen Tag korrigieren, sodass das ursprünglich geplante Ausführungsdatum eingehalten werden kann. Dies ist bei den alten Meldungen in der Regel nur selten möglich, da zu viele manuelle Schritte involviert sind und Medienbrüche stattfinden.

Peter Ruoss
UBS Switzerland

Gegenüberstellung der Verarbeitung alter und neuer Meldungen in einem Fehlerfall

Das folgende Szenario zeigt die Prozessschritte bei der Erfassung eines (fehlerhaften) Zahlungsauftrags durch Bankkunden mit geplanter Ausführung am gleichen Tag. Die Erfassung durch den Kunden in seiner Zahlungssoftware erfolgt zwei Stunden vor der Cut-off-Zeit der Bank, vor einem Wochenende.



Instant Payments in der Schweiz

So genannte Instant Payments ermöglichen Firmen und Privatpersonen, sekundenschnell zu bezahlen, mit gleichzeitiger Gutschrift bzw. Belastung. Dank der Verbreitung von Smartphones und der zunehmenden Nutzung des Internets für Einkäufe gewinnt der Zahlungsverkehr in Echtzeit über den Interbankenbereich hinaus kontinuierlich an Bedeutung, auch in der Schweiz.

Innerhalb von Sekunden nach Auslösung der Zahlung wird die Zahlungsmeldung an das Finanzinstitut des Zahlungsempfängers übermittelt und die Ausführung dem Zahler bestätigt. Die Zahlung wird sofort auf dem Konto des Zahlungsempfängers gutgeschrieben und der Empfänger kann über den gutgeschriebenen Betrag unmittelbar verfügen. Und dies rund um die Uhr, auch nachts und am Wochenende.

So definiert der Euro Retail Payments Board (ERPB) sinngemäss solche elektronische Retail-Payment-Lösungen. Gleichzeitig fordert das Gremium unter Vorsitz der Europäischen Zentralbank, dass Instant Payments möglich sein sollen unabhängig vom zugrundeliegenden Zahlungsinstrument (Überweisung, Lastschrift oder Kartenzahlung), von den Clearing-Verfahren (bilaterales Interbank-Clearing oder Clearing über Infrastrukturen) und von der Abwicklung (mit Garantien oder in Echtzeit). Instant Payments sind multikanalfähig. Ihr Einsatz erstreckt sich über mobile Zahlungen zwischen Privatpersonen (P2P) bis hin zu den Bereichen Rechnungen, Überweisungen und Auszahlungen.

Was für Instant Payments spricht

Es gibt verschiedenste Gründe, warum die neue Zahlungsmethode an Bedeutung gewinnen wird. Die Verbreitung von Smartphones und das steigende Bedürfnis, weniger Bargeld bei sich zu tragen, haben dazu geführt, dass sich real-time-fähige P2P-Apps in vielen Ländern stark verbreiten.

Es gibt einige Situationen, in denen heute nicht nur Bargeld, sondern auch immer noch Checks eingesetzt werden – obwohl die zentrale Checkverarbeitung in der Schweiz vor über zehn Jahren eingestellt wurde. Hier könnten Instant Payments Abhilfe schaffen, auch was die hohen Kosten für Handhabung, Verwaltung und Sicherheit angeht. Das käme der gesamten Wirtschaft zugute. Eine grosse Versicherung pilotiert zum Beispiel zurzeit Echtzeitauszahlungen bei Schadensfällen.

Sobald Instant Payments auch für grössere Beträge möglich werden, wie geplant im Rahmen der europäischen Lösung «SEPA Instant Payments» bis zur Höchst-



grenze von EUR 15'000, werden viel Rechnungs-, Überweisungs- und Auszahlungs-Anwendungen noch interessanter. Last but not least würde die flächendeckende Einführung von Instant Payments den Unternehmen helfen, ihr Cash-Flow- und Liquiditäts-Management zu verbessern und externe Finanzierungen zu reduzieren.

Wie weiter in der Schweiz?

Ein grosses Kundenbedürfnis in der Schweiz für EUR-Transaktionen ist noch nicht auszumachen. Die pan-europäische Lösung «SEPA Instant Payments», die durch EBA CLEARING und den European Payments Council (EPC) vorangetrieben wird, soll voraussichtlich Ende 2017 einen Pilotbetrieb mit einzelnen Banken in der Europäischen Union aufnehmen.

In der Schweiz fallen die mobilen P2P-Zahlungslösungen Paymit und TWINT unter die ERPB-Definition von Instant Payments. Um das wachsende Bedürfnis hierzulande in der Heimwährung abzudecken – immerhin wurden letztes Jahr beispielsweise rund drei Millionen TWINT/Paymit-Transaktionen abgewickelt – werden die Betreiber der beiden Lösungen in den nächsten Monaten eine einheitliche Bezahl-App lancieren. So entsteht unter der Federführung der sechs grössten Schweizer Banken, von SIX, den Detailhändlern Coop und Migros sowie der Swisscom eine einheitliche, flächendeckende Sofortzahlungslösung – der neue Schweizer Standard im Mobile Payment.

Peter Ruoss
UBS Switzerland

Internationales Interesse an Schweizer Harmonisierungsaktivitäten

Das Schweizer Vorgehen bei der Einführung von ISO 2022 wird auch im Ausland mit grossem Interesse verfolgt. Dies unter anderem auch deshalb, weil in der Schweiz der gesamte In- und Auslandzahlungsverkehr, sowohl im Kunde-Bank- als auch im Interbank-Bereich, umgestellt wird.

Der Schweizer Ansatz strahlt deshalb bis nach Afrika aus, weil er weit über eine rein «technische» Migration hinausgeht. Der Finanzplatz nutzt die Umstellung auf ISO 2022 für weitgehende Harmonisierungsaktivitäten. Es geht also um viel mehr als um eine Abbildung der heutigen Schweizer Überweisungsstandards (DTA/EZAG) in der internationalen Norm ISO 2022, und nicht einfach um das Gleiche mit anderen Worten. Mit dem Einsatz eines einheitlichen Standards für den elektronischen Zahlungsverkehr und das Cash Management Reporting eröffnen sich für alle Beteiligten grosse Nutzenpotenziale. Diese sind zum Beispiel:

- Durchgängige Kundenreferenzen (mit mehr Zeichen gegenüber heute). Dies erlaubt die Automatisierung bei Zahlern und Zahlungsempfängern.
- Weniger Verarbeitungsfehler (Rückweisungen) aufgrund einheitlicher Meldungsstandards.
- Verwendung einer gemeinsamen Terminologie unter den Marktteilnehmern.
- Einheitliche Validierung, d.h., dieselbe Auftragsqualität kann bei allen Finanzinstituten angewendet werden.
- Einheitliche Status- und Fehlercodes (einfachere Kommunikation mit Supportstellen, unabhängig von Softwarehersteller oder Finanzinstitut).

Schweizer Mitwirkung im SWIFT-Projekt HVP+

In der SWIFT-Arbeitsgruppe «High-Value Payments Plus» (HVP+) – unter anderem mit Vertretern der Federal Reserve Bank of New York, der Bank of England, der South African Reserve Bank oder von Payments Canada – wird die Schweiz durch SIX Interbank Clearing repräsentiert. Die Teilnehmer sind in so genannte «Core-Participants» (USA, Kanada, Deutschland, England, Italien, Frankreich, Holland, Südafrika) und «Advisor-Participants» aufgeteilt, wobei letztere lediglich zwei Länder umfasst: die Schweiz und Japan (aufgrund der Implementierung pacs.008/pacs.009 für grenzüberschreitende Transaktionen im Rahmen des RTGS-Systems BOJ-Net).



Volker Heinze, UNIFITS, mit Teilnehmenden der Schulung in Mwanza am 8./9. November 2016.

Eine zweitägige Sitzung im belgischen La Hulpe Mitte letzten Dezember bot die Gelegenheit, die Schweizer Adaptation von ISO 2022 zu erläutern. Mit dem japanischen Vertreter wurden bilateral die in BOJ-Net und den Schweizer RTGS-Systemen SIC und euroSIC eingesetzten Meldungen diskutiert. Dabei wurden unter anderem die Schweizer Implementation Guidelines von allen Beteiligten durchweg positiv beurteilt. Die Präsentation des Schweizer Vorgehens zog weitere Fragen der Amerikaner und Südafrikaner nach sich, die bei Telefonkonferenzen hinterher erörtert werden konnten.

Schulung afrikanischer Zentralbanken

Eine weitere Anfrage zum Schweizer Weg erhielt SIX

TANZANIA TRAINING INSTITUTE MWANZA



Interbank Clearing vom deutschen Beratungsunternehmen UNIFITS, das im Auftrag der Ostafrikanischen Gemeinschaft (EAC) im Bereich Zahlungsverkehr Schulungen für Mitglieder durchführt. An einer solchen Schulung Anfang November letzten Jahres in Mwanza, Tansania, war Schweizer Know-how gefragt. Dabei ging es um Grundsatzinformationen und die Implementierung von ISO 20022. Mit dabei waren Vertreter der Zentralbanken von Tansania, Uganda, Burundi, Kenia und Ruanda. Die Schweizer «Philosophie» wurde von SIX Interbank Clearing über Skype vermittelt und diskutiert. Volker Heinze, Kursleiter von UNIFITS, zeigte sich beeindruckt und fasste seine Eindrücke und die der Teilnehmenden so zusammen: «ISO 20022

als Lingua franca bei Neuausrichtungen des Zahlungsverkehrs wird nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch international akzeptiert. Die Teilnehmenden verfolgten neben den ISO-20022-Basics auch aufmerksam, wie wichtig der umfassende Einbezug aller Stakeholder und die aktive Unterstützung mit Spezifikationen, Konferenzen und Validierungsportalen für den Migrationserfolg ist – wie die Harmonisierung des Schweizer Zahlungsverkehrs erfolgreich demonstriert.»

Istvan Teglas

SIX Interbank Clearing

Schweizer Zahlungsverkehr im Wandel der Zeit: Ein Rück- und Ausblick

Im bargeldlosen Zahlungsverkehr herrscht Aufbruchsstimmung. Dies zeigt sich nicht nur daran, dass das bis anhin eher wenig aufsehenerregende Thema neuerdings sogar Eingang in die Schlagzeilen der Boulevardpresse gefunden hat. Auch auf Fachkonferenzen werden in hoher Kadenz als disruptiv bezeichnete Innovationen und Entwicklungen vorgestellt und diskutiert. Wie ein Blick in die Geschichte des Zahlungsverkehrs in der Schweiz zeigt, gab es jedoch immer wieder Momente, in denen das Bestehende in Frage gestellt wurde, um den Weg für innovative Lösungen zu ebnen.

Die Entstehungsgeschichte des Swiss Interbank Clearings (SIC) veranschaulicht, dass langfristig sichere und effiziente Lösungen am ehesten dort entstehen, wo im Dialog ein Interessenausgleich zwischen den involvierten Parteien gelingt.

Der Weg zum Swiss Interbank Clearing

Der bargeldlose Zahlungsverkehr in seiner heutigen Ausprägung ist nicht von heute auf morgen entstanden. Vielmehr entwickelte sich die heutige Zahlungsverkehrslandschaft schrittweise und durch die enge Zusammenarbeit zwischen den Akteuren und der Nationalbank.

In der ersten Hälfte des letzten Jahrhunderts basierte der bargeldlose Zahlungsverkehr auf zwei Hauptpfeilern: Dem Girossystem der Nationalbank und dem Postchecksystem der PTT. Während das Girossystem vor allem der Abwicklung von betragsmässig grösseren Zahlungen diente, wurden die Kleinbetragszahlungen über das Postchecksystem ausgetauscht. Bis in die fünfziger Jahre verfügten die Banken über kein effizientes Überweisungssystem, über welches Zahlungen zwischen Kunden mit Konten bei verschiedenen Banken direkt hätten abgewickelt werden können.

Als jedoch das breite Publikum für seine Zahlungen vermehrt das Bankensystem zu beanspruchen begann, einigten sich die Banken auf ein Bankenclearing, wobei die grössten Bankinstitute als Clearingzentralen fungierten. Die Clearingzentralen wiederum glichen die Zahlungssalden über das Girossystem der Nationalbank aus. Zusätzlich agierte die Nationalbank als Drehscheibe für den Zahlungsausgleich zwischen den Banken und dem Postchecksystem. Dieses zwischen 1949 und 1954 auf Initiative der Grossbanken realisierte Bankenclearing kann als erster wichtiger Meilenstein für den bargeldlosen Zahlungsverkehr gesehen werden.

Ein zweiter wichtiger Meilenstein begann sich Anfang der 1980er Jahre abzuzeichnen. Die Banken wickelten damals über das beleggebundene Bankenclearing bereits Transaktionen im Wert von rund CHF 15'000

Mrd. pro Jahr ab (gegenüber rund CHF 40'000 Mrd. in SIC im Jahr 2016). Der Anteil manueller Arbeit wurde zu gross, das System entsprechend schwerfällig und wenig transparent. So konnte es bis zu vier Tage dauern, bis eine Zahlung final ausgeführt war. Das Bankenclearing erforderte deshalb für die beteiligten Banken hohe Liquiditätsreserven und ging mit erhöhten Risiken einher. Die Banken und die Nationalbank begannen deshalb, das System und seine Funktionsweise zu überdenken.

Aus diesen Arbeiten resultierte 1980 eine Projektstudie, welche erste Vorstellungen über die Grundstruktur eines neuen, elektronischen Interbankzahlungssystems skizzierte, wobei auch die Liquiditätssteuerung adressiert wurde. Insbesondere definierte die Studie, dass alle Transaktionen direkt über die Girokonten der Teilnehmer bei der Nationalbank abgewickelt werden sollten. Diese Überlegungen und die daraus resultierenden Lösungsansätze führten letztlich 1987 zur Inbetriebnahme des Zahlungssystems SIC.

Rückblickend betrachtet stehen die erwähnten beiden Meilensteine – das Bankenclearing und die Einführung von SIC – stellvertretend für Neuerungen, die von Weitblick geprägt waren. Bereits damals wurde erkannt, dass ein Zahlungssystem flexibel und ausbaufähig konstruiert sein sollte, um auch künftige Entwicklungen und Applikationen im Banken- und Kundensektor einfach integrieren zu können.

Dynamik in der Zahlungsverkehrslandschaft

Die Gedanken, die hinter den erwähnten Meilensteinen aus der Entwicklungsgeschichte des Zahlungsverkehrs in der Schweiz stehen, gilt es auch bei der Betrachtung aktueller Entwicklungen zu berücksichtigen.

Die Finanzindustrie erlebt aktuell unter dem Stichwort «Fintech» einen Innovationsschub, der auch am Zahlungsverkehr nicht spurlos vorbeigeht. Diese Neuerungen, primär vom technologischen Fortschritt getrieben, beeinflussen sowohl die Nachfrage- als auch die Angebotsseite des Marktes.

Auf der Nachfrageseite verändern die Beschleunigung und die zunehmende Mobilität der technologischen Anwendungen die Erwartungen der Kunden an die Zahlungsdienstleistungen und beeinflussen somit die Landschaft als Ganzes. So sollen Zahlungsdienstleistungen grundsätzlich überall, z.B. per Mobiltelefon, und jederzeit verfügbar (24/7), schnell und auf spezifische Kundenwünsche anpassbar sein. Gleichzeitig nimmt die Bereitschaft, für diese Dienstleistungen einen expliziten Preis zu bezahlen, tendenziell ab. Dies stellt herkömmliche Anbieter von Zahlungsdienstleistungen wie z.B.

Banken vor vielfältige Herausforderungen und führt zu Fragen bezüglich der Art und Weise der Interaktion zwischen Finanzinstituten und ihren Kunden.

Angebotsseitig ermöglicht der technologische Wandel neue Dienstleistungen und Geschäftsmodelle, die den genannten Bedürfnissen Rechnung tragen. Das SIC als vorwiegend Retailzahlungen verarbeitendes System ist stark von diesen digitalen Entwicklungen und den damit einhergehenden Dynamiken betroffen, welche im Wesentlichen zu neuen Zahlungsdienstleistungen (wie Mobile Payments, kontaktloses Bezahlen), zu neuen Anbietern (Nicht-Banken oder Fintech-Unternehmen) und Infrastrukturen (so genannten Fast- bzw. Instant-Payments-Systemen) führen. So wurde beispielsweise in der Schweiz im Jahr 2015 die Smartphone-basierte Zahlungsdienstleistung TWINT lanciert, welche Instant Payments ermöglicht.

Die erläuterten Entwicklungen, sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite berechtigen zur Frage, wie die Dienstleister und deren Dienstleistungen im bargeldlosen Zahlungsverkehr künftig aussehen werden.

Schlussbemerkungen

Der Blick in die Vergangenheit bietet hier durchaus eine mögliche Blaupause für die Herausforderungen der Zukunft. Der technologische Wandel im Finanzbereich und somit auch im bargeldlosen Zahlungsverkehr ist rasant. Damit einhergehend werden auch bestehende und bewährte Strukturen und Technologien in Frage gestellt.

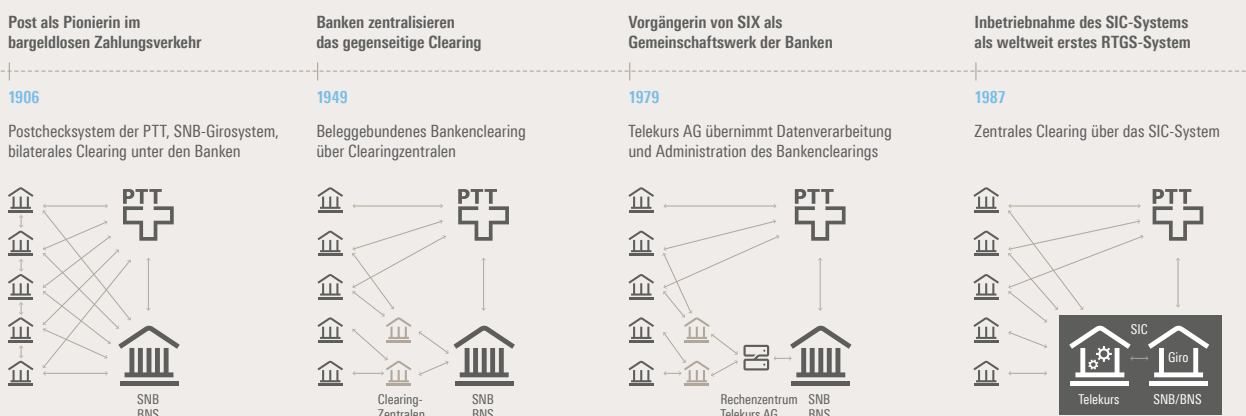
Umfassende Neuerungen und Weiterentwicklungen im bargeldlosen Zahlungsverkehr sind jedoch nicht neu.

Wie die Geschichte zeigt, vermochte sich beispielsweise das SIC-System durch Phasen des Umbruchs seit Jahrzehnten immer wieder neu zu erfinden. Doch auch in der jüngeren Vergangenheit und bis hin zur Gegenwart lassen sich Beispiele dafür finden: So konnte z.B. durch die geschaffene Verbindung zwischen SECOM und SIC-System 1995 die Lieferung-gegen-Zahlung bei der vollautomatischen Abwicklung von Wertschriftengeschäften etabliert werden. Anfang 2016 stimmte die Nationalbank zudem auf Antrag des Verwaltungsrats der SIX Interbank Clearing AG einer Anpassung der SIC-Betriebszeiten zu, mit welcher dem Marktbedürfnis für verlängerte Abwicklungszeiten von Kundenzahlungen Rechnung getragen wird. Die Bedeutung des SIC-Systems zeigt sich aktuell aber nicht nur in dieser Betriebszeitenanpassung: Im November 2016 wurden die SIC-Teilnehmer informiert, dass die Post-Finance beschlossen hat, ihren bilateralen Zahlungsverkehr mit anderen Banken künftig ausschliesslich über das SIC-System zu verarbeiten.

Die Herausforderungen im bargeldlosen Zahlungsverkehr werden also auch in Zukunft Veränderungsbereitschaft von allen beteiligten Akteuren verlangen. Der Blick in die Vergangenheit zeigt, dass sichere und effiziente Lösungen am ehesten dort entstehen, wo die involvierten Akteure, also die Teilnehmer, die Infrastrukturbetreiber und die Nationalbank, in einem konstruktiven Dialog zusammenarbeiten. Dies ist eine Grundvoraussetzung, um Innovation zu ermöglichen und gleichzeitig die Sicherheit von Finanzmarktinfrastrukturen zu gewährleisten.

Nino Landerer und Stefan Michel
Schweizerische Nationalbank

Vom bilateralen zum zentralen Clearing über das SIC-System



Quelle: Eigene Darstellung nach Klein, F. & Palazzo, G.: Kulturgeschichte des Geldflusses, Die Entwicklung des Zahlungsverkehrs mit Fokus Schweiz. Fluri, R.: Der bargeldlose Zahlungsverkehr, in: Schweizerische Nationalbank 1907–2007.

Impressum

Herausgeber

SIX Interbank Clearing AG
Hardturmstrasse 201
CH-8021 Zürich

Bestellungen/Feedback

CLEARIT@six-group.com

Ausgabe

Ausgabe 70 – März 2017
Erscheint regelmässig, auch online unter
www.CLEARIT.ch
Auflage Deutsch (1300 Exemplare) und Französisch
(400 Exemplare) sowie Englisch (elektronisch auf
www.CLEARIT.ch)

Fachbeirat

Samuel Ackermann, PostFinance, Peter Ruoss, UBS
Switzerland AG, Susanne Eis, SECB, Boris Brunner,
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 Bankenverband

Redaktion

André Gsponer, ConUm AG, Thomas Reske,
Gabriel Juri (Leiter) und Boris Brunner, 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