06 | 2018
Ausgabe 75

«Mit der PSD2 wurde Rechtssicherheit geschaffen»

Interview mit
Bettina Schönfeld
vom Bundesverband
deutscher Banken e.V.

Schweizer Antworten
auf PSD2

Markteinführung
von eBill

clearit
Schweizer Fachzeitschrift für den Zahlungsverkehr

03 EDITORIAL

«Wettbewerb funktioniert hier auch ganz ohne Zwang»

Über die grundsätzlichen Bedenken der Schweizerischen Bankiervereinigung zu PSD2.

04 INTERVIEW

Die PSD2 aus einer europäischen Perspektive

Risiken, Chancen, Erfahrungen und offene Punkte zu den neuen Spielregeln im Banking und insbesondere im Zahlungsverkehr.

10 STANDARDIZATION

Die Initiative «Swiss Corporate API»

Die Antwort von Schweizer Banken auf PSD2: zentrale API-Plattform als sichere Schnittstelle zu Bezahllösungen und mehr.

13 STANDARDIZATION

Common API – Open Banking by Swiss Fintech Innovations

Ziel des Vereins sind frei verfügbare API-Spezifikationen, die europakompatibel und mit weiteren Schweizer Projekten abgestimmt sind.

14 PRODUCTS & SERVICES

Markteinführung von eBill

Die neue zentrale Schweizer Plattform ist für Unternehmen und Konsumenten wegweisend für eine integrierte digitale Rechnungsabwicklung.

16 IN & OUTS

Bye-bye DTA. Hello ISO 20022

Der DTA-Standard wird per 30. Juni 2018 eingestellt und durch ISO 20022 pain.001 abgelöst. Die Migration läuft auf Hochtouren.

18 BUSINESS & PARTNERS

Vom Crowdfunding-Anbieter zum Crowdfunding-Promoter

Die Basellandschaftliche Kantonalbank war eine der ersten Banken in der Schweiz, die auf den Crowdfunding-Zug aufsprang.

IMPRESSUM

HERAUSGEBERIN
SIX INTERBANK CLEARING AG
Pfingstweidstrasse 110
CH-8005 Zürich
T +41 58 399 4747

BESTELLUNGEN/FEEDBACK
clearit@six-group.com

AUSGABE
Ausgabe 75 – Juni 2018
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; Daniela Hux-Brauss, Credit Suisse AG; Gabriel Juri, SIX Interbank Clearing AG; Jean-Jacques Maillard, BCV; Stefan Michel, SNB; Thomas Reske, SIX Interbank Clearing AG; Bettina Witzmann-Walter, Liechtensteinischer Bankenverband

REDAKTION
André Gsponer, ConUm AG; Thomas Reske, Gabriel Juri (Leiter) und Karin Pache, SIX Interbank Clearing AG

ÜBERSETZUNG
Englisch: Word+Image AG
Französisch: Denis Fournier

GESTALTUNG
Felber, Kristofori Group, Werbeagentur

DRUCK
sprüngli druck ag

Weitere Informationen zu den Schweizer Zahlungsverkehrssystemen finden Sie unter www.six-interbank-clearing.com

TITELSEITE
Bettina Schönfeld vom Bundesverband deutscher Banken

Liebe Leserinnen und Leser

Rolf Brüggemann

Mitte Januar diesen Jahres hat die Europäische Union die Spielregeln im Banking und insbesondere im Zahlungsverkehr grundlegend verändert: Mit der PSD2 (Payment Services Directive 2) sind die Banken gesetzlich verpflichtet, Drittanbietern Zugang zu den Bankkonten ihrer Kunden zu gewähren. Die Regulierungsbehörden versprechen sich mehr Wettbewerb im EU-Binnenmarkt, mehr Innovation und dadurch tiefere Kosten für die Konsumenten.

Nun dürfen also auch Nicht-Banken mit Zustimmung des Kunden auf das Privatkonto eines Bankkunden bei einem Finanzinstitut zugreifen und die Kontoinformationen in irgendeiner Form als Dienstleistung vermarkten. Auf Wunsch des Bankkunden steht es solchen Drittanbietern zudem frei, Geld vom Konto des Kunden online zu überweisen. Die Hürden für die neuen Akteure sind insofern tiefer als es dazu keine Banklizenz braucht. Und die Finanzinstitute müssen nicht nur den Zugang zu den Bankkonten ermöglichen, sondern auch die offenen Programmierschnittstellen (APIs) selber berappen.

Abgesehen davon, dass die Umsetzung harzt, weil bisher beispielsweise knapp ein Drittel der EU-Mitgliedstaaten die PSD2 noch nicht umgesetzt hat und damit von einem einheitlichen Wettbewerb in der EU noch keine Rede sein kann, hat die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) grundsätzliche Bedenken.

Erstens sind noch zahlreiche wichtige Rechtsfragen (Beaufsichtigung neuer Akteure, Datenschutz, Complaints Handling, Übergangsphase usw.) ungeklärt, was automatisch zu Rechtsunsicherheit führt und schlecht für das Vertrauen in den Zahlungsverkehrsmarkt ist.

Zweitens besteht kein Handlungsbedarf für eine gesetzlich erzwungene Öffnung, weil der Wettbewerb hierzulande funktioniert. Die Schweizer Banken entwickeln selber bzw. mit Partnern und Fintech-Firmen innovative Lösungen, die den Kundennutzen ins Zentrum stellen. Ein regulatorischer Zwang wäre ein unnötiger Eingriff in den funktionierenden Markt und würde zu einer Wettbewerbsverzerrung zu Ungunsten der Banken führen.

Und drittens können die hiesigen Banken Kundenschnittstellen bereits heute öffnen, wenn es im Interesse von Bank und Kunde ist. Das tun sie seit einiger Zeit, wie das Beispiel eines Zahlungsanbieters zeigt, der es Online-Shoppern ermöglicht, das Geld direkt und sofort von ihrem Bankkonto abbuchen zu lassen. Im Übrigen wird die genannte Dienstleistung aus dem EU-Land Deutschland heraus erbracht. In der Schweiz findet also bereits heute ein grenzüberschreitender Wettbewerb statt – ganz im Sinn auch der Vordenker des europäischen Binnenmarkts.

Die Schweiz muss die PSD2 weder direkt noch indirekt umsetzen, da sie weder Mitglied der EU noch des EWR ist und sich auch keine entsprechende Verpflichtung in den bilateralen Abkommen mit der EU findet. Das ist die rechtliche Sicht. Noch wichtiger ist die ordnungspolitische: Wettbewerb funktioniert hier auch ganz ohne Zwang.

Rolf Brüggemann
Mitglied der Geschäftsleitung der SBVg

Bettina Schönfeld
Abteilungsdirektorin Retail Banking, Banktechnologie beim Bundesverband deutscher Banken e.V.

Die PSD2 aus einer europäischen Perspektive

Rege Diskussionen gingen dem Inkrafttreten der PSD2 auch in Deutschland voraus. Dabei setzten sich Finanzinstitute, Organisationen und Unternehmen nicht nur mit den Risiken, sondern auch mit den Chancen auseinander. Zu den Erfahrungen, neuen Möglichkeiten, aber auch offenen Punkten äussert sich im Interview Bettina Schönfeld, Abteilungsdirektorin Retail Banking, Banktechnologie beim Bundesverband deutscher Banken e.V. in Berlin.

Seit Mitte Januar 2018 ist die PSD2 in Kraft. Wie haben die deutschen Banken im Vorfeld darauf reagiert? Gab es da keine Bedenken?
Die gab es tatsächlich am Anfang. Während des Gesetzesverfahrens vor rund fünf Jahren wurden wirklich alle Hebel in Bewegung gesetzt, um auf kritische Punkte hinzuweisen. Insbesondere ging es dabei um Sicherheits- und Datenschutzbedenken, wenn Drittdienstleister die Möglichkeit bekommen, auf die Infrastruktur der Banken zuzugreifen. Aber diese Bedenken wurden als Blockadehaltung ausgelegt, als wollten die Banken den Wettbewerb verhindern. Im Gesetzgebungsprozess griffen dann sehr spät auch die Verbraucherschützer diesen Punkt auf und haben uns in unserer Argumentation unterstützt. Was eigentlich eine Seltenheit ist. Das war wirklich ein Schulterschluss zwischen Verbraucherschützern und Banken.

Die Deutsche Kreditwirtschaft hat damals gefordert, dass Drittanbieter aus Sicherheitsgründen und zur Wahrung des Bankgeheimnisses keinen Zugriff auf personalisierte Merkmale des Zahlers (z.B. Online-PIN/TAN) haben sollen.
Das war natürlich ein Thema, das uns sehr beschäftigt hat. Mittlerweile können wir sagen, die PSD2 gibt hier klare Regeln vor. Der Kunde kann seine Zugangsdaten, wie PIN und TAN, Drittdienstleistern zur Verfügung stellen, wenn sie für die Ausübung von Zahlungsauslöse- und Kontoinformationsdiensten notwendig sind. Drittdienstleister sind mit der PSD2 gesetzlich anerkannt und müssen bestimmte Voraussetzungen (Lizenz, Registrierung) erfüllen. Damit unterstehen sie der Bankenaufsicht. Zudem ist auch der Zugriff auf den Datenumfang geregelt. Das sind alles Massnahmen zur Stärkung der Sicherheit und auch des Bankgeheimnisses.

Kommen wir noch einmal auf dieses Moment zu sprechen, als die Stimmung sich ins Positive gewendet hat. Was genau ist da passiert?
Als klar war, dass die PSD2 definitiv kommt, gab es vor anderthalb, zwei Jahren ein Umdenken. Man hat sich nicht nur mit den Risiken beschäftigt, sondern auch mit den Chancen. Nicht nur in Deutschland, sondern europaweit. Dabei waren die ersten Überlegungen: Bin ich wirklich nur Infrastrukturbetreiber? Bin ich wirklich nur kontoführender Dienstleister, der Zahlungskonten für andere kostenlos zugänglich machen muss, oder kann ich nicht selber in die Rolle eines Drittdienstleisters schlüpfen? Kann ich nicht selber diese Dienste anbieten? Indem man sich in die Rolle der Marktgegenseite versetzt hat, hat man gesehen: Mein Kunde kann auch von diesen Services profitieren, wenn die Bank sie ihm anbietet.

> «Mit der PSD2 wurde Rechtssicherheit geschaffen.»

Weite Teile des Schweizer Finanzplatzes vertreten die Meinung, dass ein regulatorischer Zwang einen unnötigen Eingriff in einen funktionierenden Markt bedeute. Zudem würden die Schweizer Banken bereits heute in Fintech-Lösungen investieren und eng mit Startups zusammenarbeiten. Wie stehen Sie zu dieser Skepsis?
Das ist durchaus nachvollziehbar. Auch in Deutschland gab es ja am Anfang diese Skepsis. Der Vorteil von PSD2 ist, dass mit dieser europäischen Richtlinie Rechtssicherheit geschaffen wurde. Übrigens gibt es auch in Deutschland immer mehr Kooperationen zwischen Fintechs und Banken, genau wie im Schweizer Markt. Beim Bankenverband gibt es noch eine Besonderheit: Seit einiger Zeit können Fintechs bei uns ausserordentliches Mitglied werden. Das ist eine komplett neue Situation und wohl auch einzigartig in Europa. Der Austausch in gemeinsamen Arbeitskreisen und Projektausschüssen ist sehr befruchtend. Es ist tatsächlich so, dass es da eine völlig andere Sichtweise auf bestimmte Dinge gibt.

In der Schweiz wird moniert, dass mit der Einführung der PSD2 hohe Kosten und Aufwände bei den Banken entstünden. Im Umkehrschluss würde das heissen: In Deutschland seien die Kosten für die Umstellung auf die PSD2 nicht hoch gewesen. Ihre Einschätzung?
Da die PSD2 ein europäisches Gesetzeswerk ist, das den Wettbewerb in ganz Europa stärken soll, stand gar nicht so sehr der Markt in Deutschland im Fokus. Aber natürlich sind die Kosten und Aufwände nicht kleinzureden. Die sind schon enorm. Insbesondere was den 13. Januar 2018 betraf, als die PSD2 in Kraft trat.

> «Wir sehen den Trend, dass immer mehr Banken Kooperationen mit Startups in diesem Bereich schliessen und es zu einer gegenseitigen Win-win-Situation kommt.»

Es mussten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banken und die kompletten Bedingungswerke im Zahlungsverkehr geändert werden. Das verursachte hohe Kosten, zumal ja die Kunden darüber informiert werden müssen. Und bei Verbrauchern passiert das heute noch oftmals postalisch. Der zweite grosse Kostentreiber ist die PSD2-Schnittstelle, bei der Banken ihre Infrastruktur öffnen und Drittdienstleistern kostenlos zur Verfügung stellen müssen.

Wie gross ist Ihres Erachtens die Gefahr, dass der Bankensektor Marktanteile verliert bzw. die PSD2 zu einer Wettbewerbsverzerrung zu Ungunsten der Banken führen wird? Oder umgekehrt, dass die Banken potenziellen Drittanbietern von vornherein das Wasser abgraben, indem sie ihrerseits neue Kontoinformationsdienstleistungen anbieten?
Der Bankensektor geniesst ein sehr grosses Vertrauen. Das ist einer der entscheidenden Wettbewerbsvorteile gegenüber anderen Marktteilnehmern. Ausserdem sehen wir den Trend, dass immer mehr Banken Kooperationen mit Startups in diesem Bereich schliessen und es zu einer gegenseitigen Win-win-Situation kommt. Andererseits ist es auch naheliegend, dass die Banken, die ihre Infrastruktur kostenlos zur Verfügung stellen müssen, sich überlegen, welche Chancen sie mit der PSD2 haben, wie sich das in neue Geschäftsmodelle umwandeln lässt. Aber wie letztendlich der Wettbewerb bei Zahlungsauslöse- und Kontoinformationsdiensten genau aussehen wird, das kann heute keiner vorhersagen.

Durchschnittlich hat mittlerweile jeder Mensch 1,8 Bankkonten, viele sogar drei oder vier. Die PSD2 soll insbesondere einem Multibanking-Kunden Vorteile bringen und es ihm ermöglichen, seine gesamte Finanzsituation auf einem Blick zu managen. Offenbar sind 15% der Deutschen gemäss einer Umfrage bereit, Bankdaten an Unternehmen weiterzugeben. Gab es im Vorfeld der Umsetzung von PSD2 weitere Umfragen oder Abklärungen nach möglichen Bedürfnissen der Konsumenten?
Solche Umfragen sind mir nicht bekannt. Allerdings kommt es bei Umfragen ja auch immer darauf an, welche Zielgruppe angesprochen wird. Ob es sich dabei um eine jüngere Generation handelt oder um eine ältere, die bei elektronischen Services prinzipiell eher skeptisch ist. Aber welche innovativen Produkte es irgendwann geben wird, kann man sich heute noch gar nicht im Detail vorstellen. Die Entwicklung ist jedoch erkennbar: Dass man wirklich mit den Daten arbeitet, Services anbietet, indem man Kontoumsätze scannt und beispielsweise sieht: Ach, die Stromrechnung ist doch viel zu teuer, es gibt günstigere Anbieter. Da ist es durchaus vorstellbar, dass ein Kunde sagt, diesen Service möchte ich nutzen, ich willige ein, dass man hier auf meine Daten zugreift.

Man hat sich nicht nur mit den Risiken beschäftigt, sondern auch mit den Chancen. Nicht nur in Deutschland, sondern europaweit.

Bettina Schönfeld

> **«Welche innovativen Produkte es irgendwann geben wird, kann man sich heute noch gar nicht im Detail vorstellen.»**

Apropos Konsumenteninformation. Gemäss einer EU-Richtlinie sollte seit dem 13. Januar auf den Webseiten der EU-Kommission, der EBA und der zuständigen Behörden ein benutzerfreundliches Merkblatt veröffentlicht sein, «in dem die Rechte der Verbraucher nach dieser Richtlinie und dem einschlägigen Unionsrecht klar und leicht verständlich aufgeführt sind». Recherchen im Internet brachten bis jetzt allerdings kein deutschsprachiges Merkblatt zum Vorschein. Woran liegt das?
Das kann ich Ihnen leider auch nicht sagen. Auch wir warten auf dieses Merkblatt und sind ganz gespannt auf die konkreten Inhalte.

Während Zahlungsauslösedienste für ihre Tätigkeit eine Zulassung von der nationalen Aufsichtsbehörde benötigen, unterliegen Kontoinformationsdienstleister lediglich einer Registrierungs-, aber keiner Bewilligungspflicht. Bei der EBA wird postuliert, dass der Antragsteller einen Auszug aus dem Strafregister beizulegen hat. Weder im deutschen Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz noch im Vernehmlassungsbericht der liechtensteinischen Regierung zu den Änderungen des Zahlungsdienstegesetzes ist die Rede davon. Wie erklären Sie sich diese Unstimmigkeit?
Es ist so, dass es sich bei diesen Vorgaben der Europäischen Bankenaufsicht um Guidelines handelt, also um Leitlinien, die sich an die nationalen Aufsichtsbehörden richten. Ob das dann eins zu eins umgesetzt wird, hängt unter anderem davon ab, ob Besonderheiten des lokalen Marktes eine Rolle spielen, ob es schon bestimmte Praktiken und bestimmte Zulassungskriterien beispielsweise für Zahlungsinstitute gibt, mit denen höchste Anforderungen erfüllt werden, so dass von einer Eins-zu-eins-Umsetzung in nationale Gesetzestexte abgesehen wird. Neben diesen Guidelines, also Empfehlungen, nach denen man sich richten kann, gibt es Rechtstexte, die Delegierten Verordnungen, die nicht erst umgesetzt werden müssen, sondern unmittelbar Gültigkeit erlangen, wie beispielsweise die Technischen Regulierungsstandards (Regulatory Technical Standards, RTS) im Rahmen der PSD2, mit ihren Regeln für eine starke Kundenauthentifizierung und eine sichere Kommunikation.

PSD2-GLOSSAR

API steht für eine Programmierschnittstelle (Application Programming Interface). APIs erlauben es den Drittdienstleistern, Kontodaten von Bankkunden und Funktionen der Banken im Zusammenhang mit diesen Konten zu nutzen.

Berlin Group ist eine europäische Initiative, die sich für Standards, Harmonisierung und damit Interoperabilität in Europa im Zahlungsverkehr einsetzt. Zum Beispiel bei mobilen P2P-Zahlungen und auch bei APIs für PSD2.

PSD2 ist die zweite EU-Zahlungsdiensterichtlinie (EU) 2015/2366 (Payment Services Directive, PSD), die bis zum Januar 2018 in nationales Recht umgesetzt werden musste. Sie sieht unter anderem die Marktöffnung für Drittanbieter (TPP) im Zahlungsverkehr vor.

RTS steht für Regulatory Technical Standards, welche die Europäische Bankenaufsicht (EBA) im Auftrag der EU-Kommission definiert hat. Diese wurden am 13. März 2018 als Delegierte Verordnung (EU) 2018/389 von der EU-Kommission veröffentlicht. Sie definieren Regeln für die starke Kundenauthentifizierung sowie die sichere technische Kommunikation zwischen Banken und Drittdienstleistern. Sie sind bis zum 14. September 2019 umzusetzen.

TPP steht für Drittanbieter (Third Party Provider). Mit TPPs sind in der Regel Nicht-Banken gemeint, denen der Zugang zu den Konten der Bankkunden (zum Beispiel über APIs) unter Auflagen gestattet wird.

Diese RTS der Europäischen Kommission treten allerdings voraussichtlich erst in der zweiten Hälfte 2019 in Kraft. Es besteht somit eine Lücke zwischen der PSD2 und den RTS. Wäre es unter diesen Umständen nicht besser gewesen, die Einführung von PSD2 so lange aufzuschieben?
Es gab tatsächlich diese Diskussion, ob man nicht beides gleichzeitig umsetzen sollte. Einige Länder haben sich dafür auch stark gemacht. Aber die Fristen für die PSD2 standen fest; es war klar, die tritt zum Januar 2018 in Kraft. Ursprünglich hätten die RTS sechs Monate später folgen sollen. Und über diese Lücke hätte wohl keiner gesprochen. Jetzt haben wir eine Lücke von etwa eineinhalb Jahren. Inzwischen sind diese RTS als Delegierte Verordnung am 13. März 2018 veröffentlicht worden und müssen innerhalb von 18 Monaten umgesetzt werden, also bis zum 14. September 2019. Die abweichenden Fristen wurden vom nationalen Gesetzgeber

im Umsetzungsgesetz berücksichtigt. Alle Drittdienstleister, die schon vor Verabschiedung der PSD2 ihre Dienste angeboten haben, dürfen dies weiterhin und geniessen Bestandschutz. Neu ist, dass sie dafür eine Lizenz oder eine Registrierung brauchen und der nationalen Bankenaufsicht unterstehen. Erst wenn die RTS zum September 2019 umgesetzt sind, müssen Drittdienstleister die Schnittstellen der Banken nutzen.

Die Berlin Group hat einen auf ISO 20022 basierenden, gemeinsamen, europaweiten API-Standard entwickelt, um Drittanbietern Zugang zu Bankkonten zu ermöglichen. Sieht man sich die Liste der Mitglieder an, fällt auf, dass annähernd ein Drittel davon aus Deutschland stammt. Heisst das, dass das Interesse bei den anderen europäischen Finanzinstituten an einem gemeinsamen Schnittstellenstandard so klein ist? Dass sie selber APIs erfinden? Oder sich erst für das fertige Produkt der Berlin Group interessieren werden?
Dass es sehr viele Mitglieder aus Deutschland gibt, liegt einfach daran, dass wir uns sehr frühzeitig für einen einheitlichen Standard eingesetzt haben. Man kann fast sagen, dass die deutschen Banken bzw. die Deutsche Kreditwirtschaft zu den Gründungsmitgliedern dieser Initiative gehören. Nichtsdestotrotz, mittlerweile sind Organisationen aus zwanzig EU-Ländern vertreten. Und das ist schon enorm, wenn man bedenkt, dass es ja eine freiwillige Initiative ist. Richtet man den Blick auf Europa, sieht man, dass es lediglich fünf Initiativen gibt, die einen Standard entwickelt haben: Neben der Berlin Group handelt es sich dabei um Initiativen aus Grossbritannien, Frankreich, Polen und der Slowakei. Von diesen fünf Initiativen sind vier national ausgerichtet und lediglich diejenige der Berlin Group ist tatsächlich länderübergreifend – paneuropäisch. Das war damals für uns auch der ausschlaggebende Punkt, die Berlin Group zu unterstützen.

> «Man hat erkannt, dass eine einheitliche Schnittstelle besser ist, als wenn es proprietäre Lösungen gibt, sei es bei einer Bank oder sei es national.»

Wie schätzen Sie die Chancen ein, dass sich dann doch alle auf eine internationale europäische Lösung einigen werden? Wie stark weichen diese nationalen Standards voneinander ab?
Die Bestrebungen sind sicherlich, Standards zusammenzuführen. Mittlerweile gibt es schon erste Harmonisierungen zwischen dem französischen Standard und der Berlin Group sowie auch in Richtung Polen. Man hat erkannt, dass eine einheitliche Schnittstelle besser ist, als wenn es proprietäre Lösungen gibt, sei es bei einer Bank oder sei es national. Auch die Europäische Kommission unterstützt die Idee einer einheitlichen Schnittstelle. Aber es gibt eben auch nationale Besonderheiten, beispielsweise beim britischen Markt. Da verlangte die Wettbewerbsbehörde von den neun grössten Banken, sich zu öffnen. Die dortigen Anforderungen gehen über die PSD2 hinaus.

Sind ansonsten alle Voraussetzungen und die notwendige Investitionssicherheit für eine erfolgreiche Umsetzung der PSD2 geschaffen?
Noch nicht ganz. Die RTS stellen es jeder Bank frei, ob sie eine dedizierte Schnittstelle anbietet oder ob sie das Kunden-Interface, das Online Banking, öffnet. Gleichzeitig fordern die RTS, dass Banken, die eine dedizierte Schnittstelle anbieten, auch eine Notfalllösung, einen Fallback-Zugang, anbieten müssen. Das Problem dabei ist, dass es sich um eine zweite Schnittstelle handelt, was doppelte Investitionskosten bei den Banken verursachen würde. Unter diesen Voraussetzungen wird keine Bank standardisierte dedizierte Schnittstellen anbieten, sondern eigene Lösungen in Form eines angepassten Kunden-Interface. Also genau das Gegenteil dessen, was mit einem API-Standard erreicht werden sollte. Mittlerweile gibt es in den RTS zwar die Möglichkeit, dass sich eine Bank von dieser Fallback-Lösung befreien lassen kann, indem sie von der nationalen Bankenaufsicht eine Ausnahmegenehmigung erlangt. Diese ist jedoch mit der Erfüllung bestimmter Anforderungen an die Schnittstelle gekoppelt, und hier sind die Kriterien im Detail noch nicht festgelegt. Da läuft uns ein bisschen die Zeit davon.

Interview:
Karin Pache und Thomas Reske
SIX Interbank Clearing

Die Initiative «Swiss Corporate API»

Verschiedenste Initiativen weltweit befassen sich mit dem Thema «Open Banking». Nicht nur weil es in der EU mit PSD2 rechtliche Pflicht ist. Finanzinstitute tun dies auch, weil sie zusammen mit Fintechs Innovationen fördern wollen. Das Swiss Corporate API ist eine Initiative von Schweizer Banken, um mit sicheren Schnittstellen neue Bezahl- und Finanzverwaltungslösungen anzubieten, und beruht auf den offenen Zahlungsverkehrsstandards der Schweiz.

Eine wichtige Voraussetzung für die freiwillige Implementierung eines offenen Banken-API (Application Programming Interface) ist, dass die vom Kunden gewünschte Nutzung der Bankdaten über eine sichere API-Plattform abgewickelt werden kann. Das wiederum soll sowohl für Kunden als auch für Banken und Drittanbieter gelten. Die Initiative «Swiss Corporate API» bietet ab 2019 eine solche zentrale Infrastruktur an.

Banken können in der neuen API-Welt verschiedene Rollen einnehmen. Sie können erstens ein API bereitstellen, um anderen den Zugriff auf Bankkontoinformationen zu ermöglichen. Zweitens ein API nutzen, um selber Multibanking-Services anzubieten, oder drittens als «Tech-Unternehmen» auftreten, um z.B. eine API-Kooperation mit anderen Partnern zu initiieren. Für Letzteres haben sich international mehrere Konsortien entschieden, darunter die auf europäischer Ebene agierende Berlin Group (NextGenPSD2) und in Grossbritannien die Open Banking Limited. In der Schweiz haben sich Credit Suisse, Raiffeisen Schweiz, UBS, Valiant und die Zürcher Kantonalbank im Herbst 2017 unter dem Dach von SIX zusammengeschlossen und die Initiative Swiss Corporate API gegründet. Diese Initiative unterscheidet sich von den meisten anderen dadurch, dass sie über einen offenen Standard hinaus eine zentrale, sichere API-Plattform anstrebt, die redundante Infrastruktur- und Betriebskosten bei Kunden, Banken und Drittanbietern verhindern soll: Banken sparen Kosten, indem sie nicht selber eine ähnliche Infrastruktur bauen und betreiben müssen, Kunden und Drittanbieter profitieren, indem sie mit einem einzigen standardisierten technischen Anschluss alle teilnehmenden Banken ohne Mehraufwand erreichen können.

Vision

Die Vision des Swiss Corporate API ist es, eine zentrale Banking-API-Plattform zu entwickeln und anzubieten, die den verschiedensten Parteien offen steht (Abbildung 1). Die Plattform soll auf etablierten Standards aufbauen und mit strengen Sicherheits- und Qualitätsmerkmalen ausgestattet sein. Das API soll das Risiko unsicherer Alternativen reduzieren und einen Wildwuchs proprietärer Formate verhindern. Das «On-Boarding» soll für Kunden, Banken und Drittanbieter möglichst einfach sein.

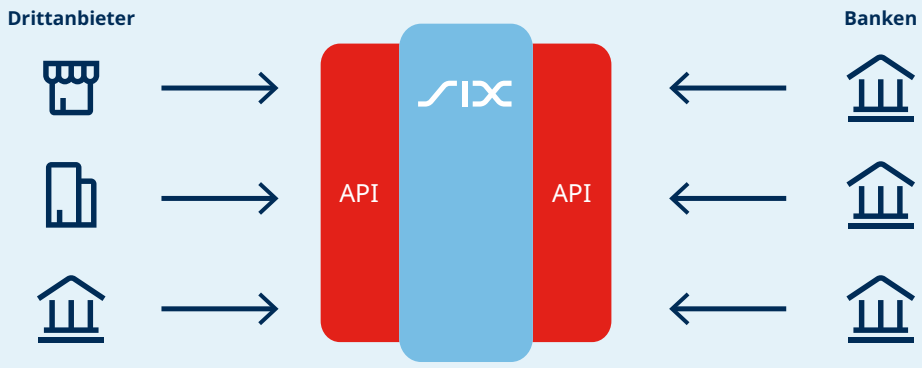


Abbildung 1: Zielmodell Swiss Corporate API

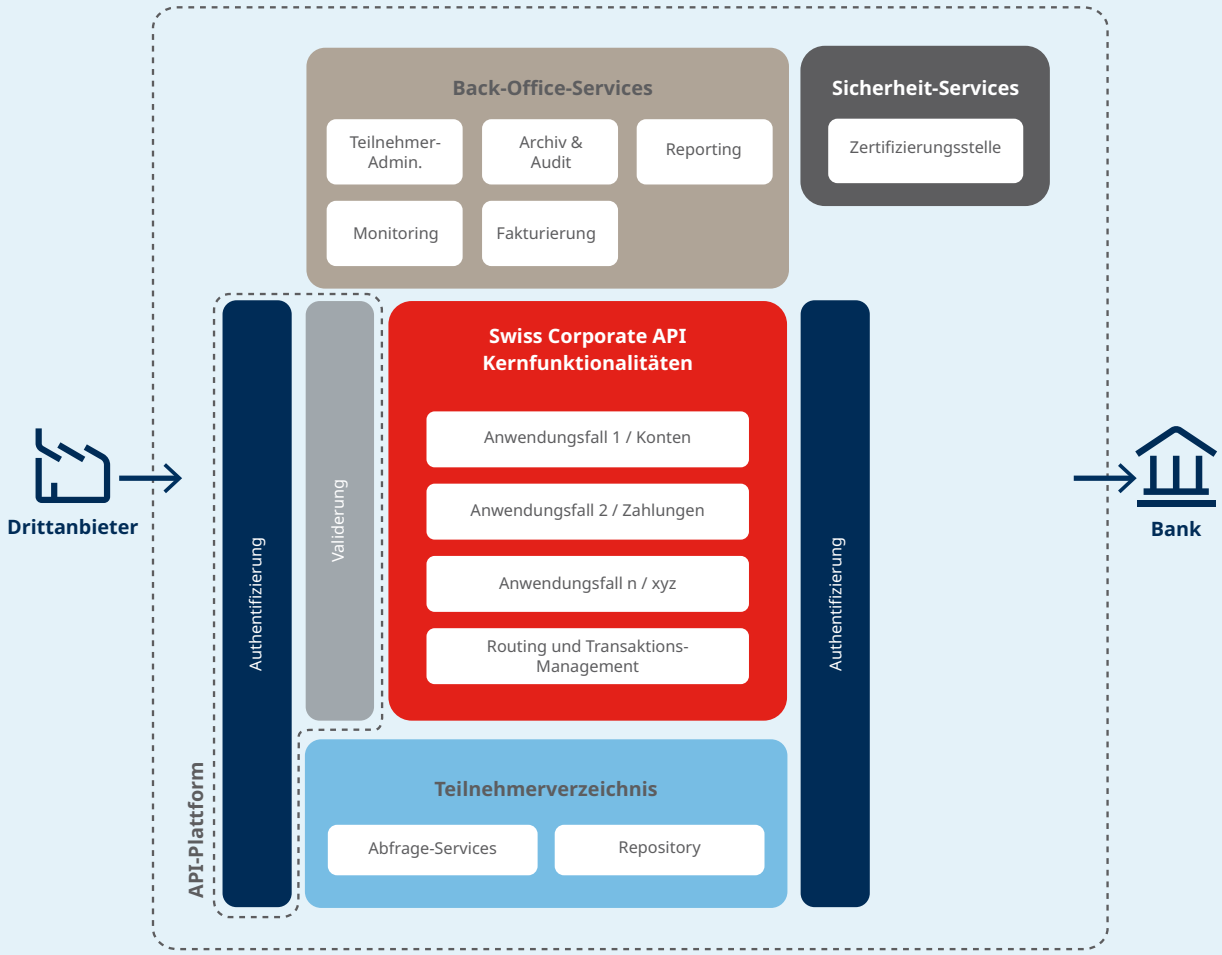


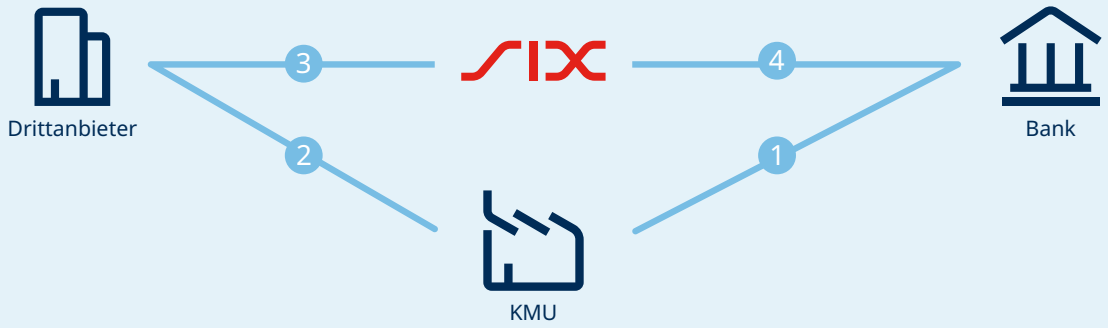
Abbildung 2: Architektur Swiss Corporate API

Zukunftssichere Architektur

Die von SIX entwickelte Basis-Infrastruktur bietet neben der zentralen API-Plattform und den Kernfunktionalitäten auch Back-Office- und Sicherheits-Services und ein Teilnehmerverzeichnis (Abbildung 2). Zusätzlich wird eine «Sandbox» für das Testen zur Verfügung gestellt. In einem ersten Schritt werden die Anwendungsfälle «Kontozugriff» und «Einlieferung von Zahlungsaufträgen» implementiert – die wichtigsten Use Cases für Banken und Drittanbieter. Später sollen weitere Services umgesetzt werden, auch solche, die ausserhalb des Zahlungsverkehrs nützlich sein können. So wird z.B. geprüft, ob die elektronische Übermittlung einer Unternehmensbilanz sich ebenfalls über die API-Plattform realisieren lässt.

Standardisierte, aber flexible Vertragsgestaltung

Der rechtliche Rahmen des Swiss Corporate API erlaubt eine flexible Vertragsgestaltung und ein vereinfachtes Vertragsmanagement zwischen den Parteien (Abbildung 3), sorgt aber gleichzeitig – wo notwendig – für eine Standardisierung. Dadurch werden wichtige Themen wie gemeinsame Qualitätssicherung und Betrugsverhinderung vertraglich vereinbart.



1. **Bank – KMU**: Vertrag zu Bankdienstleistungen
2. **KMU – Drittanbieter**: Servicevertrag und Ermächtigung zum Zugriff auf die eigenen Bankdaten
3. **SIX – Drittanbieter**: Zertifizierung und Sicherheitspflichten
4. **SIX – Bank**: Teilnahme an gemeinsamer Plattform

Abbildung 3: Vertragsgestaltung Swiss Corporate API

Unterstützung durch PaCoS

Um für alle Beteiligten möglichst effizient und offen zu sein, setzt das Swiss Corporate API auf bewährte etablierte Standards und Anwendungsfälle im Zahlungsverkehr. Zu diesem Zweck wurden Standardisierungsspezialisten des Payments Committee Switzerland (PaCoS) miteinbezogen. Die ausgetauschten Zahlungsverkehrsmeldungen werden den Swiss Payments Standards (SPS) entsprechen, die ihrerseits auf dem internationalen Standard ISO 20022 aufbauen (siehe Kasten).

Fahrplan

Im zweiten Quartal 2019 soll die API-Plattform für erste Banken und Drittanbieter produktiv bereitstehen und den Zugriff auf Bankkonten bzw. die Einlieferung von Zahlungsaufträgen ermöglichen. Parallel dazu wird ab Mitte 2018 an den Konzepten für die zusätzlichen Anwendungsfälle gearbeitet.

Peter Ruoss
Vorsitz Payments Committee Switzerland (PaCoS),
UBS Switzerland AG

DAS SWISS CORPORATE API SETZT AUF JSON, REST UND SPS

JSON (JavaScript Object Notation) ist ein schlankes Datenaustauschformat, das für Menschen einfach zu lesen und zu schreiben und für Maschinen einfach zu parsen (= Datenstrukturen analysieren) und zu generieren ist.

REST (Representational State Transfer) bezeichnet das Programmierparadigma «RESTful Application» für verteilte Systeme mit den Eigenschaften Client-Server, Zustandslosigkeit, Caching (= Zwischenspeicherung in einem Cache) und Einheitlichkeit der Schnittstelle.

SPS (Swiss Payments Standards) ist der Schweizer Zahlungsverkehrsstandard basierend auf dem internationalen Standard ISO 20022 und ist unter www.PaymentStandards.CH dokumentiert.

Common API – Open Banking by Swiss Fintech Innovations

In den Diskussionen rund um die Digitalisierung im Finanzwesen rücken die technischen Schnittstellen (APIs) immer mehr in den Fokus. Über APIs werden Informationen zwischen mobilen Apps und einer Bank, im Rahmen von Open Banking aber auch zwischen Banken und Drittanbietern oder zwischen verschiedenen Banken ausgetauscht.

Zukunftssicher und verlässlich sind technische Schnittstellen für den Austausch von Zahlungs- und Kontoinformationen erst, wenn sie standardisiert sind. So genannte Standard-APIs als Grundlage für Open Banking haben ein grosses Potenzial für Innovationen und die Digitalisierung einer Vielzahl von Geschäftsprozessen im Finanzbereich. Die Arbeitsgruppe «Common API» von Swiss Fintech Innovations (SFTI) unterstützt daher die Standardisierung von Schnittstellen im Finanzmarkt seit bald zwei Jahren tatkräftig. Mit an Bord sind hier neben namhaften Banken und Versicherungen auch die vier Kernbankensoftware-Hersteller. Ziel sind frei verfügbare API-Spezifikationen, über deren Nutzung (insbesondere auch Öffnung, Monetisierung etc.) jedes Unternehmen selbst bestimmen kann. Die gemeinsam erarbeiteten Spezifikationen werden auch europakompatibel (insbesondere im Austausch mit der Berlin Group) und mit weiteren Schweizer Projekten abgestimmt sein.

PSD2 in der EU – und was ist mit der Schweiz?
Mit der neuen Zahlungsdienstrichtlinie PSD2 will die EU die Innovation auf dem europäischen Finanzmarkt durch regulatorische Eingriffe fördern. Sie zwingt die Banken, Schnittstellen (APIs) zur Verfügung zur stellen, damit Drittanbieter mit oder ohne Banklizenz im Kundenauftrag Bezahlvorgänge auslösen oder Kontoinformationen abrufen können. Einen solchen regulatorischen Zwang gibt es in der Schweiz nicht.

Im Gegenzug unterstehen die Drittanbieter ohne Banklizenz – damit sind insbesondere Fintechs gemeint – aufsichtsrechtlichen Vorschriften, wie beispielsweise Anforderungen an das Anfangskapital und zur Deckung der Haftungsverpflichtungen. In der Schweiz sind dagegen viele Fintech-Dienstleistungen entweder gar nicht reguliert oder erfordern gleich eine volle Banklizenz. Daran wird auch die geplante «Banklizenz-Light» kaum etwas ändern.

Open Banking ohne PSD2?
Weder die Fintech-Startups noch die etablierten Banken haben sich für eine Adaption der PSD2-Regulierung in der Schweiz ausgesprochen. Der Verein SFTI setzt sich dafür ein, dass der Schweizer Finanzplatz ohne

einen solchen regulatorischen Eingriff genügend Innovationen hervorbringen kann, um seinen Spitzenplatz in Zukunft zu sichern.

Die 18 SFTI-Mitglieder aus der Schweizer Banken- und Versicherungsbranche sind der festen Überzeugung, dass Open Banking für die Schweizer Banken mehr als «nice to have» ist, weil die Kunden die neuen, damit verbundenen Möglichkeiten von ihren Banken sehr bald auch in der Schweiz einfordern werden. Gefordert sind neben den Banken auch die Drittanbieter. Zwar benötigen sie in der Schweiz häufig keine Bewilligung, bleiben also von der Finanzmarktaufsicht weitgehend verschont. Die Herausforderung besteht hier aber darin, eine sichere, stabile und selbstverständlich innovative Lösung zu entwickeln und Bankenpartner zu gewinnen, die dafür ihre technischen Schnittstellen öffnen. Denn in der Schweiz, wo Drittanbieter nicht aufsichtsrechtlich reguliert sind, muss jede Bank selbst beurteilen und entscheiden, ob und welche Anbieter genügend Sicherheit und Stabilität gewährleisten und zu welchen Bedingungen diese die zur Verfügung gestellten Schnittstellen entsprechend nutzen dürfen.

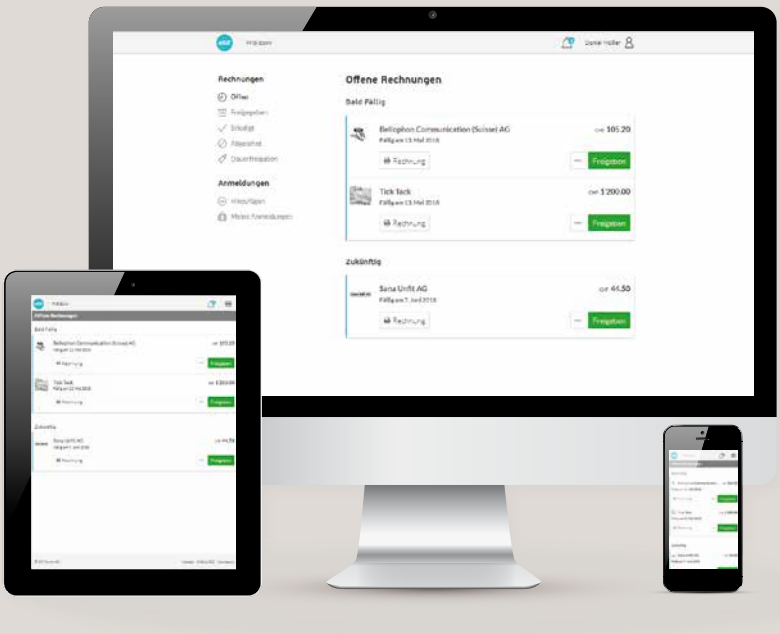
Patrick Baumberger
Raiffeisen Schweiz,
Präsident von Swiss Fintech Innovations

SWISS FINTECH INNOVATIONS (SFTI)

SFTI wurde im März 2016, unter Zusammenschluss einiger Banken und Versicherungen, mit Sitz in Zürich gegründet. Ziel des Vereins ist es, den Finanzplatz Schweiz zum führenden Platz für Fintech zu machen. Mit inzwischen 18 Mitgliedern zeigt das Vereinsziel, dass die Digitalisierung und die Suche nach innovativen Lösungen für immer drängendere Fragestellungen in der Finanzwelt einen Nerv getroffen hat. Gemeinsam arbeiten die Mitglieder in Arbeitsgruppen an firmenübergreifenden Themen.

Markteinführung von eBill

Am Schweizer Markt wird nach wie vor ein Grossteil der Rechnungen in Papierform physisch per Post versandt. Hier gibt es ein grosses Potenzial zur Digitalisierung der Prozesse sowohl im B2B- als auch im B2C-Segment. Die neue zentrale eBill-Plattform in der Schweiz ist für Unternehmen und Konsumenten wegweisend für eine integrierte digitale Zukunft der Rechnungsabwicklung.



Die neue, integrierte und skalierbare Plattform für Lastschrift und E-Rechnung wurde vor einem Jahr termingerecht lanciert. Anschliessend konnten alle LSV+/ BDD-Teilnehmerbanken den Wechsel auf die eBill-Plattform von SIX erfolgreich abschliessen, ohne dass ihre Kunden etwas davon bemerkt haben. Die Lastschrifttransaktionen lassen sich auch auf der neuen Plattform reibungslos abwickeln.

Schwerpunkt Innovation

Die Entwicklung konzentriert sich seither auf neue, innovative Funktionalitäten für eBill. Zum Beispiel auf die für alle Banken einheitliche Benutzerschnittstelle, die nicht nur intuitiv ist, sondern auch überall gleich aussieht – egal ob auf Smartphone, Tablet oder Desktop. Zudem können Dauerfreigaben einfacher erteilt werden. Und in Zukunft wird die Direktregistrierung von E-Banking-Kunden beim Rechnungssteller ermöglicht, sofern von diesem gewünscht. All das und vieles mehr macht das digitale Bezahlen von Rechnungen sowohl für die Banken als auch für ihre Kunden noch bequemer, einfacher und sicherer.

Stand der Migration

Die Umstellung der Bankkunden auf die E-Rechnungsfunktionalitäten erfolgt im Wesentlichen in zwei Etappen: Seit Februar 2018 werden die rund 300'000 Kunden der beiden Pilotbanken UBS und CS schrittweise bis Juni 2018 auf die neue eBill-Plattform migriert. Bisher läuft alles nach Plan. Die neue Technologie funktioniert im Betrieb reibungslos und skaliert entsprechend. Die Pilotbanken und SIX sind dabei, die organisatorischen Abläufe an die neuen Gegebenheiten anzupassen und zu optimieren, damit die Kunden bald die neuen Möglichkeiten der eBill-Plattform nutzen können. Parallel dazu werden bereits weitere Banken – auch solche, die bis dato die E-Rechnung nicht im Angebot hatten, – auf ihr Go-live vorbereitet. Ab Mitte Jahr beginnt die zweite Etappe der Umstellung – und die hat's in sich: Bis Ende November sollen an 23 Terminen 92 Finanzinstitute den Pilotbanken folgen (siehe Roadmap).

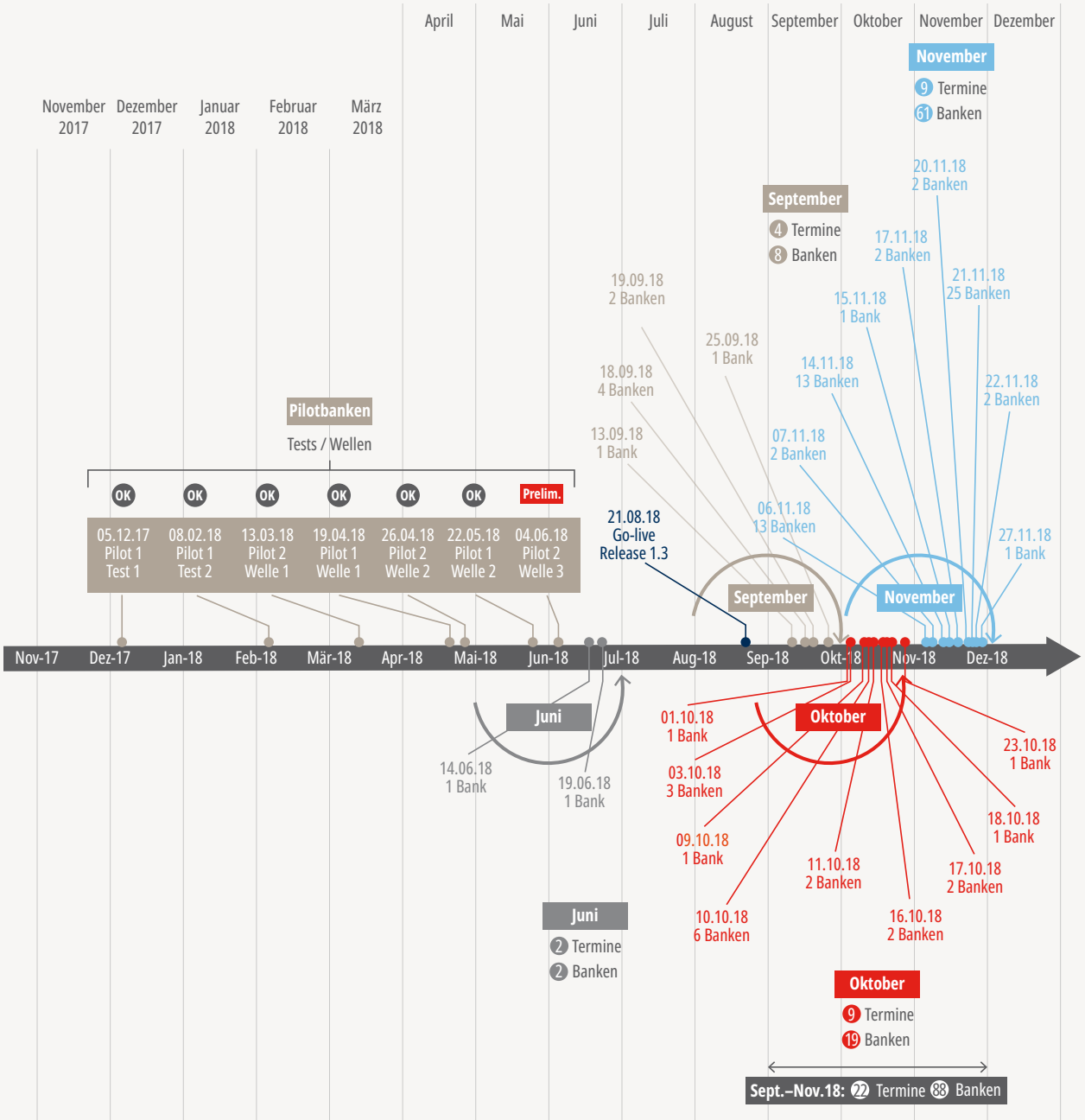
Roadmap

Integrationstests mit Banken auf der Testumgebung laufen bereits. Eine enge Zusammenarbeit zwischen SIX, Banken und Softwarehäusern sorgt für die Abnahmetests, damit die Migration auf die produktive Plattform plangemäss stattfinden kann. Das alles erfolgt parallel zum Tagesgeschäft auf der heutigen E-Rechnungsplattform und zur Entwicklung der innovativen Funktionalitäten.

Vision

Das Ziel, bis Ende 2018 alle Finanzinstitute zu migrieren und zusätzliche Banken neu aufzuschalten, ist ein Meilenstein auf dem ambitionierten Weg zur Umsetzung der Vision des Schweizer Finanzplatzes: die digitale Abwicklung von 80% der Rechnungen an Privatpersonen bis 2027.

Achim Bucher
SIX

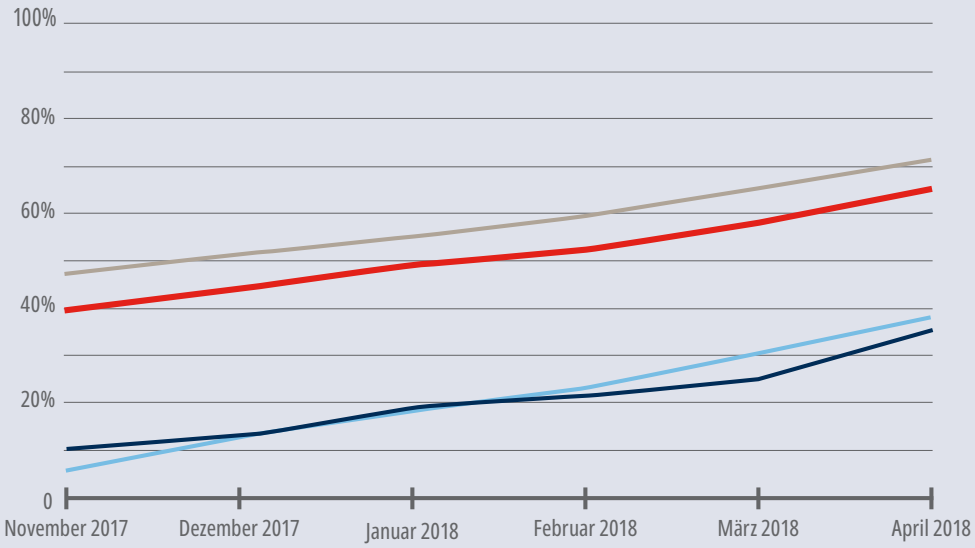


Bye-bye DTA. Hello ISO 20022

Nach fast 42 Jahren wird der DTA-Standard per 30. Juni 2018 eingestellt und durch ISO 20022 pain.001 abgelöst. Nach seiner Einführung Ende 1976 hat sich DTA bei Firmenkunden rasch verbreitet und ist zu einer Hauptstütze des Kundenzahlungsverkehrs in der Schweiz geworden. Die Migration des Zahlungsverkehrs auf ISO 20022 im Allgemeinen und die Ablösung des DTA im Besonderen laufen auf Hochtouren.

Die Umstellung schreitet im Schnelltempo voran – aufgrund der gestiegenen Anforderungen an den Datenumfang einer Zahlung und der Harmonisierung der Formate im Schweizer Markt. Das zeigt unter anderem der deutliche Anstieg der Transaktionszahlen migrierter Firmenkunden.

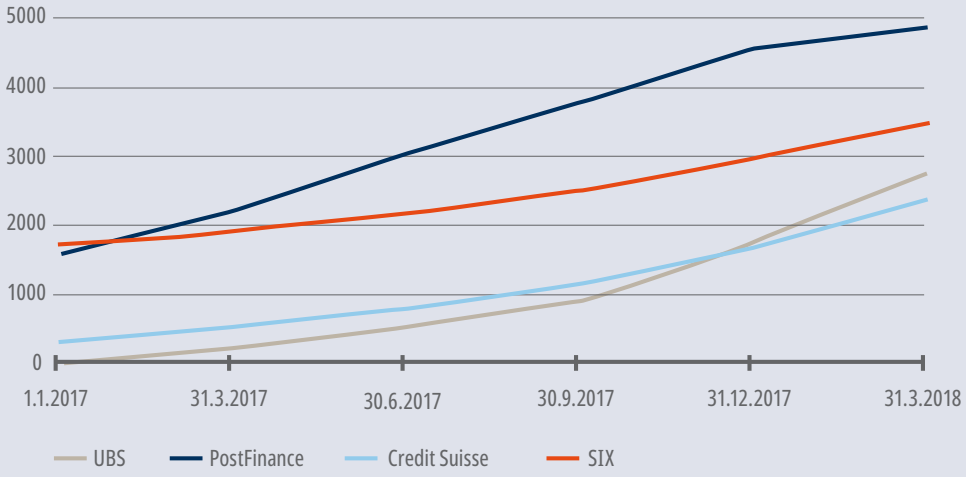
Anteil Transaktionen von Geschäftskunden, die in ISO 20022 eingeliefert werden



- Kunden VR-Banken von SIX Interbank Clearing:
  - Credit Suisse (Schweiz) AG
  - Entris Holding AG
  - PostFinance AG
  - Raiffeisen Schweiz
  - UBS Switzerland AG
  - Zürcher Kantonalbank
- Kunden übrige Kantonalbanken
- Kunden übrige Banken
- Total

Die Rolle der Validierungsplattformen

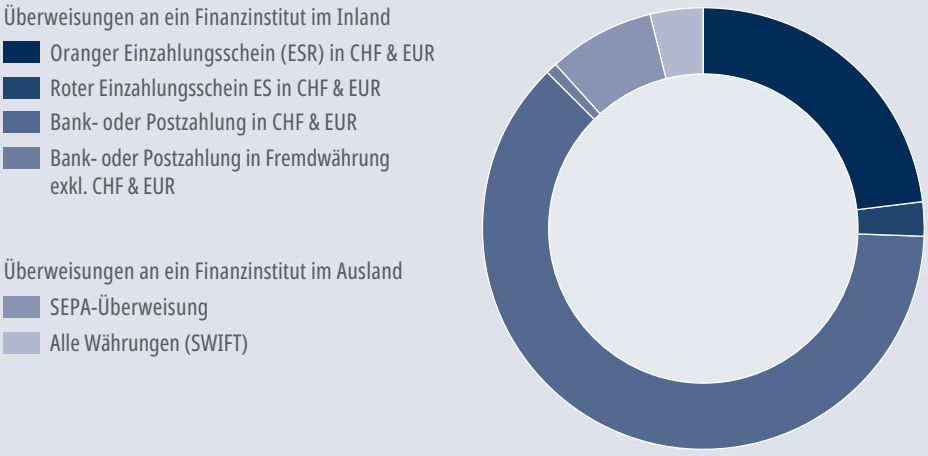
Ein weiterer guter Indikator für den Stand der Umstellung auf ISO 20022 ist die Nutzung der Testplattformen verschiedener Banken und von SIX. Immer mehr Firmenkunden und Softwarehersteller prüfen die ISO-20022-basierten XML-Dateien (u.a. pain) formal und fachlich und erzeugen die entsprechenden Rückmeldungen.



Neuanmeldungen auf den ISO-20022-Testplattformen von SIX, Credit Suisse, UBS und PostFinance

Rangliste der pain.001-Zahlungsarten

Eine Analyse der Testplattformen der Grossbanken zeigt, dass bei über 65 Prozent der pain.001-Testfälle die Zahlungsart 3 (Bank- oder Postzahlung in CHF & EUR) simuliert wurde, gefolgt von Zahlungsart 1 (ESR) mit über 21 Prozent und Zahlungsart 5 (SEPA) mit fast 7 Prozent.



Prozentualer Anteil Transaktionen ausgewählter pain.001-Zahlungsarten auf den ISO-20022-Testplattformen von UBS und Credit Suisse

Gabriel Juri
SIX Interbank Clearing

Vom Crowdfunding-Anbieter zum Crowdfunding-Promoter

Die Basellandschaftliche Kantonalbank (BLKB) lancierte ihre eigene Crowdfunding-Plattform «Miteinander erfolgreich» bereits 2014 und war damit eine der ersten Banken in der Schweiz, die auf den Crowdfunding-Zug aufsprang. Sie reagierte auf eine aktuelle Entwicklung und wollte sich in einem wachsenden Markt positionieren.

Seither hat sich der Crowdfunding-Markt in der Schweiz stark entwickelt: Die Anzahl Plattformen ist gemäss der Hochschule Luzern auf rund fünfzig per Ende April 2017 gewachsen. Zwischen 2008, dem Jahr, als die erste Crowdfunding-Plattform gegründet wurde, und April 2017 wurden insgesamt CHF 193,8 Millionen über Crowdfunding vermittelt, davon 66 Prozent im letzten Jahr. Die klassischen Bankaktivitäten werden immer häufiger auf elektronischen Plattformen direkt zwischen Privaten oder Unternehmen abgewickelt. Die BLKB wollte sich an dieser Entwicklung beteiligen.

Crowdsupporting und Crowdlending

Insbesondere der Bereich Crowdsupporting, bei dem Unterstützer, abhängig vom Unterstützungsbeitrag, eine Belohnung vom Projektinitianten erhalten, lief anfangs sehr gut. Es gelang der BLKB, im Durchschnitt rund 70% der lancierten Projekte zu finanzieren. In Anbetracht des jungen Marktes war dies eine ansehnliche Erfolgsquote. Das 2015 eingeführte Crowdlending hingegen, bei dem Unterstützer für einen Zins kleinere Darlehen an KMU vergeben, stellte sich als weniger erfolgreich heraus. Dies vor allem deshalb, weil von den Firmen, die ein Crowdlending-Projekt einreichten, ausführliche Zahlen verlangt wurden. Die wenigsten waren bereit, diese Transparenz zu gewähren.

Partnerschaftsmodell mit Crowdfunding-Anbieter

Nach zweijährigem Betrieb unterzog die BLKB deshalb ihre Plattform einer umfassenden Prüfung. Die Analyse ergab, dass Crowdfunding-Aktivitäten in einem Partnerschaftsmodell mit einem etablierten Anbieter erfolgreicher umgesetzt werden können. In der Folge stellte die BLKB «Miteinander erfolgreich» im November 2017 ein und lancierte zeitgleich eine neue Crowdsupporting-Lösung zusammen mit Wemakeit, dem bedeutendsten Crowdfunding-Anbieter in der Schweiz. Neu tritt die BLKB als Promoter auf: Wemakeit übernimmt die Projektbetreuung und den Plattformunterhalt, während die BLKB die Projekte finanziell unterstützt und über ihre Social-Media-Kanäle und ihre Website vermarktet.

Zahlreiche Vorteile für Projektinitianten

Durch die Kooperation profitiert die BLKB von der Bekanntheit der Marke Wemakeit, von deren Know-how und breitem Netzwerk an Partnerschaften sowie der aktiv bewirtschafteten Schweizer Community. Die neue Lösung bietet aber auch für Projektinitianten zahlreiche Vorzüge: Erstens haben sie durch die finanzielle Unterstützung und Mithilfe bei der Vermarktung durch die BLKB höhere Erfolgswahrscheinlichkeiten, zweitens schafft die BLKB als Unterstützerin bei weiteren potenziellen Unterstützern Vertrauen und drittens erhalten Projektinitianten Zugang zu einer grossen Community – das A und O für eine erfolgreiche Geldsammlung.

Positionierung im Bereich Nachhaltigkeit

Über ihren eigenen Channel auf Wemakeit unterstützt die BLKB nachhaltige Projekte in den Bereichen Umwelt, Gesellschaft und Startups in den Kantonen Basel-Landschaft, Basel-Stadt, Aargau und Solothurn. Die Bank finanziert jeweils ein Drittel des Projektbetrags oder maximal CHF 2000 pro Projekt. Seit der Lancierung im letzten November wurden im Durchschnitt zwei Projekte pro Monat erfolgreich finanziert, was die Erwartungen bei Weitem übertrifft.

#BLKBcrowdfunding – Sponsoring im digitalen Zeitalter

Die neue Crowdsupporting-Lösung versteht sich als eine Ergänzung zu den bestehenden Sponsoring-Engagements der BLKB. Mit der Vergabe der Gelder über Wemakeit hat die BLKB einen Teil ihres Sponsorings in das digitale Zeitalter transferiert. Nachhaltige Projekte ausserhalb der Sponsoring-Themenschwerpunkte können jetzt über den BLKB-Channel finanziert werden – mit Unterstützung der BLKB.

Monika Dunant
Basellandschaftliche Kantonalbank

Nun dürfen [in der EU] also auch Nicht-Banken mit Zustimmung des Kunden auf das Privatkonto eines Bankkunden bei einem Finanzinstitut zugreifen und die Kontoinformationen in irgendeiner Form als Dienstleistung vermarkten.

Rolf Brüggemann, SBVg, zu PSD2