

12 | 2020

Ausgabe 85

## Lizenz zum smart Zahlen

Interview mit  
Thomas Hilgendorff,  
CEO von Yapeal

Schweizer  
Konsum-  
verhalten  
in Echtzeit

Liechtensteins  
Dreiecks-  
beziehung

# it

# re

# le

**03 EDITORIAL**

## Megatrend Digitalisierung

Echtzeitüberweisungen werden die neue Norm.

**04 INTERVIEW**

## Yapeal – Lizenz zum smart Zahlen

Das erste Schweizer Start-up mit einer Fintech-Lizenz setzt auf die kompromisslose Digitalisierung des Zahlungsverkehrs. CEO Thomas Hilgendorff im Gespräch über regulatorische Herausforderungen, strategische Ziele und coole Zahlungserlebnisse.

**12 FACTS & FIGURES**

## Schweizer Konsumverhalten in Echtzeit

Seit Covid-19 ist die Nachfrage nach Analysen des Privatkonsums stark gestiegen. «Monitoring Consumption Switzerland» bietet Einblicke.

**13 STANDARDIZATION**

## Bargeldversorgung neu gedacht

Die Bargeldnutzung ist stark rückläufig. Das ist eine Herausforderung für die Schweizer Banken beim Betrieb der Bancomaten. Eine bessere Auslastung der Geräte ist in Sicht.

**14 COMPLIANCE**

## Liechtensteins herausfordernde Dreiecksbeziehung

Währungsvertrag mit der Schweiz und zugleich EWR-Mitglied. Dies stellt das Land vor regulatorische und praktische Herausforderungen.

**16 PRODUCTS & SERVICES**

## Das digitale Portemonnaie für Liechtenstein

Im Frühling 2020 startete die Liechtensteinische Landesbank mit LiPay ihre Bezahlösung, die digitales Instant Payment ermöglicht.

**18 STANDARDIZATION**

## eBAM: Bankkontenverwaltung als Self-Service

Bankkonten eröffnen, schliessen und führen ist oft umständlich, zeitraubend und fehleranfällig. Die elektronische Bankkontenverwaltung (eBAM) schafft Transparenz, Effizienz und ermöglicht, die Abläufe zu standardisieren.

**IMPRESSUM**

**HERAUSGEBERIN**

SIX INTERBANK CLEARING AG  
Hardturmstrasse 201  
CH-8005 Zürich  
T +41 58 399 4747

**BESTELLUNGEN/FEEDBACK**

clearit@six-group.com

**AUSGABE**

Ausgabe 85 – Dezember 2020  
Erscheint regelmässig, auch online unter  
www.clearit.ch

**FACHBEIRAT**

Samuel Ackermann, PostFinance; Daniel Berger, SIX; Boris Brunner (Leiter), SIX; Susanne Eis, SECB; Pierre-Michel Gicot, BCV; Susanne Höhener, Liechtensteinischer Bankenverband; Daniela Hux-Brauss, Credit Suisse AG; Gabriel Juri, SIX; Karin Pache, SIX; Raphael Reinke, SNB; Thomas Reske, SIX; Peter Ruoss, UBS Switzerland AG;

**REDAKTION**

Gabriel Juri (Leiter), Karin Pache und Thomas Reske, SIX

**ÜBERSETZUNG**

Englisch: Translation Service Team, SIX  
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](http://www.six-interbank-clearing.com)

**TITELSEITE**

Thomas Hilgendorff, CEO von Yapeal



## Liebe Leserinnen und Leser

Das Leben, an das wir uns gewohnt waren, hat sich für viele von uns verändert und mit ihm das Gefühl von Normalität. Sowohl für unser Umfeld wie auch für unsere Arbeit ist es wichtiger denn je, die neuen Herausforderungen mit Zuversicht und Inspiration anzugehen. Auch für mich brachte das laufende Jahr Veränderungen: So durfte ich im Frühjahr das Amt als CEO der Credit Suisse (Schweiz) AG übernehmen und darf als neues Mitglied des Verwaltungsrats von SIX unter anderem zur Weiterentwicklung im Schweizer Zahlungsverkehr beitragen.

2020 wird als ereignisreiches und anspruchsvolles Jahr in die Geschichtsbücher eingehen. Wir werden uns wohl ein Leben lang an den Lockdown erinnern und daran, wie das Coronavirus unser privates und berufliches Leben verändert hat. Es war auch das Jahr, das von einem spürbaren Digitalisierungsschub erfasst wurde. Dabei darf nicht vergessen werden, dass die Digitalisierung zwar viele neue Möglichkeiten eröffnet, aber immer auch Menschen braucht. Ein gutes Beispiel dafür ist das neue Filialkonzept der Credit Suisse, das persönlichen Service mit Digitalisierung kombiniert.

So können wir dank neuester Technologien unseren Kunden etwa interaktive Formen der Beratung bieten und bei Bedarf Spezialisten via Video-Konferenz direkt in ein Beratungsgespräch zuschalten. Der persönliche Kontakt bleibt also auch im digitalen Umfeld zentral. Er ist als Grundlage für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Kunden nicht wegzudenken.

Der Megatrend «Digitalisierung» wird 2021 ein wesentlicher Treiber bleiben und unser Leben weiter beschleunigen. Im Bereich des Zahlungsverkehrs heisst dies etwa, dass Echtzeitüberweisungen die neue Norm sein werden. Wie wir es schon von den Ländern mit «SEPA Instant Payment» sowie einigen Schweizer Banken kennen, werden Zahlungen als so genannte «Instant Payments» künftig nahezu unmittelbar, rund um die Uhr und das ganze Jahr hindurch abgewickelt werden. SIX leistet hier Hervorragendes und rüstet sich weiter für die Zukunft: Um die Echtzeitüberweisungen abzuwickeln und das SIC-System generell ausbauen zu können, wird sie ab 2023 eine neue technische Infrastruktur – die SIC5-Plattform – in Betrieb nehmen. Damit können die hohen Anforderungen an Verfügbarkeit, Verarbeitungszeit und Betriebszeiten für das Senden und Empfangen von Echtzeitzahlungen erfüllt werden.

Die Digitalisierung erfordert auch ein hohes Mass an Flexibilität und Agilität. Man muss sich öffnen, zusammenarbeiten und sich vernetzen. Innovation und kundenzentrierte Angebote werden künftig noch entscheidender sein für den Wettbewerb am hiesigen Finanzplatz. Auch hier spielt SIX eine zentrale Rolle, indem sie mit «b.Link» standardisierte Schnittstellen zwischen Finanzinstituten und Drittanbietern lanciert hat. Und natürlich werden Fintechs als spannende Player mit ihren innovativen Geschäftsmodellen weiterhin frischen Wind in den Finanzplatz Schweiz bringen. Mit anderen Worten: Ich freue mich auf ein spannendes 2021.

**André Helfenstein**  
CEO Credit Suisse (Schweiz) AG

**Thomas Hilgendorff,**  
CEO von Yapeal



# *Yapeal – Lizenz zum smart Zahlen*

*Neobanken sind en vogue. Sie setzen auf die kompromisslose, intelligente Digitalisierung von Prozessen im Zahlungsverkehr. Seit Juli 2020 ist mit Yapeal das erste Start-up mit einer Fintech-Lizenz der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) auf dem Schweizer Markt. CEO Thomas Hilgendorff im Gespräch über die regulatorischen Herausforderungen, die strategischen Ziele und coole Zahlungserlebnisse.*

**Wir treffen uns zum ersten Mal und schon duzt du mich. Ihr duzt eure Kundschaft und wie mir scheint, generell alle Leute. Wie ist diese Duz-Kultur bei der FINMA und bei der Nationalbank angekommen, als ihr die Fintech-Bewilligung bzw. den Anschluss ans SIC-System beantragt habt?**

**Thomas:** Ich glaube, sie finden das grundsätzlich smart. Aber in diesem regulatorischen Umfeld duzt man sich eigentlich nicht. Weder schriftlich noch mündlich.

**Welche von den regulatorischen Anforderungen sind besonders anspruchsvoll für euch und warum?**

Die Fintech-Lizenz erlaubt uns einen smarten Einstieg ins Banking, weil die Eigenkapitalanforderungen dramatisch tiefer sind als bei einer Banklizenz. Zugleich erteilt uns die FINMA aber keinen Freipass. Die Themen KYC und Geldwäscherei sind die zwei grössten Brocken. Hier werden wir regulatorisch genau gleich behandelt wie eine Bank. Ein Kollege bei einer Kantonalbank hat mir gesagt, ihre Geldwäscherei-Policy sei 50 Seiten stark, unsere ist zehn Seiten länger. Da wird uns also nichts geschenkt, was auch völlig okay ist.

Mit der Nationalbank befinden wir uns zurzeit im Gespräch über den Freibetrag vor Negativzinsen auf unserem Girokontoguthaben. Die Fintech-Lizenz erlaubt uns Publikumseinlagen von maximal CHF 100 Millionen, wobei der Freibetrag bei 10 Millionen liegt. Das heisst, wir müssen bis zu CHF 90 Millionen mit Negativzinsen belasten lassen, also bis zu CHF 675 000. Das ist hart zu erwirtschaftendes Geld, weil wir im Gegensatz zu Banken nicht mit den Kundengeldern arbeiten dürfen, um die Minuszinsen zu kompensieren. Wir sehen also eine gewisse Benachteiligung, was diese Freigrenze anbelangt.

 **Die Fintech-Lizenz erlaubt uns einen smarten Einstieg ins Banking, weil die Eigenkapitalanforderungen dramatisch tiefer sind als bei einer Banklizenz.»**

**Wie oft werdet ihr geprüft?**

Das ist gleich wie bei den Banken. Einige Gebiete werden jährlich geprüft, andere alle zwei oder drei Jahre. Alles in allem werden wir innerhalb von drei Jahren komplett geprüft.

**Ihr wolltet offenbar schon im letzten Jahr auf den Markt gehen. Warum ist das erst diesen Sommer geschehen?**

Technisch gesehen waren wir Mitte 2019 mit den ersten Kartenzahlungen produktiv. Nur hatten wir damals noch keine Fintech-Lizenz, was die Vorbedingung für den SIC-Anschluss ist.

**Aber wusstet ihr das nicht schon vorher?**

Wir dachten, es geht schneller mit der Fintech-Lizenz. Weil wir diese erst im März erhalten haben, verzögerte sich das Go-Live. Aber ich möchte betonen, dass uns sowohl die FINMA als auch die Schweizerische Nationalbank (SNB) im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten gut unterstützt haben. Zum Beispiel durften wir SIC bei uns schon integrieren und testen, bevor uns die SNB das Girokonto formal zugeteilt hat. So konnten wir im «Go to Market» Zeit sparen.

**Ihr möchtet das Bezahlen zum Erlebnis machen. Normalerweise lässt man sich Theaterbesuche, Kunstausstellungen oder Reisen zu Erlebnissen machen. Wieso soll das Zahlen mit einem Bankkonto oder einer Karte von Yapeal Freude bereiten?**

Das ist eine berechtigte Frage (*schmunzelt*). Im heutigen Kontext beobachten wir, dass Zahlungen oft verspätet und übers Wochenende sogar gar nicht beim Zahlungsempfänger eintreffen. Oder man bekommt Ende Monat eine Kreditkartenabrechnung über sagen wir mal CHF 3000, was wirklich keine Freude bereitet. Der Zahlungsverkehr im Allgemeinen entwickelt sich dahingehend, dass er immer stärker in das Käuferlebnis des Kunden integriert wird. Nehmen wir den automatisierten Amazon Go als Beispiel. Da läufst du, bildlich gesprochen, rein, nimmst die Sachen aus dem Regal, musst nichts eintippen oder scannen und läufst wieder raus. Weil die Kamera genau weiss, welche Waren du beziehst, erfolgt die Zahlung vollautomatisch und das Geld ist auf deinem Konto verbucht. Reibungslos und stressfrei. In diese Richtung entwickelt sich Yapeal. Dadurch, dass wir in Realtime sind, dadurch, dass wir uns in der sich verändernden Umwelt integrieren. Der Zahlungsverkehr ist dabei gar nicht der Treiber, er muss sich einfach an die digitale Umgebung, an die Veränderungen anpassen. Und zwar nahtlos. Ein Beispiel aus unserem Ökosystem: «Realtime Cashbacks». Zurzeit läuft dieses Pilotprojekt mit einem Partner, einem Shop. Ich kaufe etwas und beim Bezahlen erhalte ich automatisch einen Cashback von zwei Prozent Rabatt auf mein Konto gutgeschrieben. Cooles Erlebnis, oder?

**Apropos Realtime. Ihr versprecht den Kunden Echtzeittransaktionen. Ob Überweisungen oder Einkäufe mit Karte: Alles soll in Sekunden abgerechnet sein. Was heisst hier Echtzeit und wie macht ihr das?**

Weniger als eine Sekunde. Wir arbeiten mit der neuen Visa-Debitkarte, die wir übrigens als Erste in die Schweiz



**Thomas Hilgendorff, CEO von Yapeal**

gebracht haben. Die Transaktionen werden sofort auf dem Konto gebucht. Wenn wir über SIC eine Zahlung gemeldet bekommen, dann ist sie im Bruchteil einer Sekunde dem Kundenkonto gutgeschrieben. Wir haben keine Batchläufe. Das ist ein Relikt aus der Vergangenheit. Obwohl SIC also Realtime-Verbuchungen möglich macht, schreiben nicht alle Banken das Geld sofort dem Empfängerkonto gut. Wir tun dies, selbstverständlich auch übers Wochenende, solange der Zahler und die Zahlungsempfängerin unsere Kunden sind.

**Das heisst, wenn der Zahlungsfluss in eurem Ökosystem stattfindet, ermöglicht ihr Transaktionen in Realtime, ansonsten aber nicht.**

Genau. Ausserhalb unseres Ökosystems sind wir von Drittparteien abhängig, sei es eine andere Bank oder sei es, weil das SIC-System am Wochenende nicht arbeitet.

#### #BESTTEAMEVER

Yapeal wurde 2018 von 15 Personen gegründet. Ihre Mission lautet: «Reshape Retail Banking in Switzerland». Das tun sie mit weiteren 18 Mitarbeitenden im dritten Stock eines schmucklosen Bürogebäudes in Zürich Altstetten und mit ihrer Community, die zurzeit 2000 Yapsters vereint.

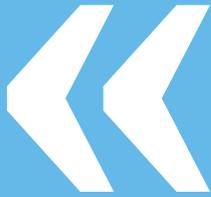
«**Wenn wir über SIC eine Zahlung gemeldet bekommen, dann ist sie im Bruchteil einer Sekunde dem Kundenkonto gutgeschrieben.»**

**Wie unterscheidet ihr euch grundsätzlich von anderen «normalen» Finanzinstituten bzw. Smartphone-Banken?**

Wir haben von Anfang an eine Community eingesetzt, die Yapeal mit uns zusammen entwickelt. Wir haben Mitglieder, die sich sehr stark engagieren. Das sind die sogenannten Ambassadors. Sie haben wirklich mitgeholfen, die Funktionen und Features von Yapeal zu analysieren und zu spezifizieren.

**Die Yapsters sind sogar auf eurer Website präsent ...**

Nicht nur das. Wir haben auch Alpha-Nutzerinnen und -Nutzer, die Einfluss auf andere Banken ausüben. Das war beispielsweise der Fall Mitte Jahr, als wir bei der Lancierung von Yapeal massiv Rückweisungen von anderen Banken erhielten. Sie konnten jene IBANs nicht verarbeiten, die nicht rein numerisch sind – meine heisst



*Wir haben von Anfang an eine Community eingesetzt, die Yapeal mit uns zusammen entwickelt. Wir haben Mitglieder, die sich sehr stark engagieren. Das sind die sogenannten Ambassadors.*

Thomas Hilgendorff



«CH...83019GRABTHESTARS». Die Algorithmen diverser Banken scheiterten schlichtweg daran. Unsere Yapsters erklärten dann den Supportmitarbeitenden der Banken tatsächlich, dass ihre Systeme auch solche IBANs akzeptieren müssen. Bei einigen Banken führte der Druck sehr schnell zu Anpassungen, weil sie gemerkt haben, dass sie sich nicht im Rahmen des Standards bewegen. Unsere Community ist einer unserer strategischen Pfeiler. So wie wir das machen, macht es in der Schweiz noch keiner.

#### Und welche weiteren strategischen Ziele verfolgt ihr?

Der zweite strategische Pfeiler ist der Umgang mit Lizenzen. Interessanterweise unterscheiden wir uns hier von den meisten Banken. Uns ist extrem wichtig, dass wir sämtliche Lizenzen, die wir für unsere Value Chain brauchen, selbst besitzen. Das heisst, wir sind selbst Karten-Issuer, haben eine eigene Lizenz von Visa, die eigene Fintech-Lizenz und unser eigenes Girokonto bei der SNB. Keine dazwischengeschaltete Dienstleistungsgesellschaft im Kartengeschäft, keine Partnerbank, bei der wir unsere App aufsetzen können. Wir wollen völlig unabhängig sein und alle Hebel selbst in der Hand haben. Nur so können wir wichtige Entscheide in kürzester Zeit fällen. Wir haben alles Know-how bei uns im Haus, das heisst die Value Chain beherrschen und kontrollieren wir selbst.

## «Wir haben alles Know-how bei uns im Haus, das heisst die Value Chain beherrschen und kontrollieren wir selbst.»

Der dritte Pfeiler ist Technologie. Wir sind vollständig in der Cloud, «Cloud native». Hinter dir steht noch ein grosses altes Rack und da ist genau eine Pizzascheibe drin, unser WLAN. Wir haben also keine eigenen Server, nur Laptops. Was auf dem App passiert, ist auf dem Konto sofort nachgeführt, wir sind «digital to the core». Ein spezieller Fokus liegt auf unseren APIs, wir haben eine offene Integrationsarchitektur.

#### Wenn wir gerade von APIs sprechen: Stichwort Open Banking – was hältst du von der Öffnung von Bankenschnittstellen?

Das ist die Zukunft, gar keine Frage. Für mich ist Open Banking aber viel mehr, als nur die Prozesse unter den Banken zu digitalisieren. Wichtiger scheint mir, dass Firmen besser und eleganter in die digitale Welt des Bankings im Allgemeinen und des Zahlungsverkehrs im Speziellen integriert werden. Was ich damit sagen will:

#### b.Link

Mit b.Link stellt SIX den Finanzinstituten und Software- oder Serviceanbietern eine Plattform für standardisierte Schnittstellen (API, Application Programming Interface) zur Verfügung. An die Plattform angeschlossene Teilnehmer verlinken sich darüber einfach und sicher. Sie tauschen Zahlungsverkehrsdaten untereinander aus, um so ihren Kundinnen und Kunden innovative Lösungen für Kontoinformationen und Zahlungseinlieferung anzubieten.

Die Welt – ausser der Bankenindustrie – arbeitet massiv an der Digitalisierung und will Lösungen für Use Cases, die sehr oft das Thema Bezahlen umfassen. Nehmen wir das Beispiel Micropayment und den Wandel des Medienkonsums. Immer öfter kommt es vor, dass eine Konsumentin oder ein Konsument lieber einen einzigen Zeitungsartikel für 20 Rappen kauft, statt ein Monatsabo zu lösen. Das Zahlen mit Kreditkarte macht für eine Bank mit komplexen Legacy-Systemen null Sinn, weil eine Transaktion von 20 Rappen einfach nicht effizient verarbeitet werden kann. Bei uns ist schon eine Transaktion von nur einem Rappen effizient, weil sich alles automatisch in Echtzeit abwickeln lässt. Wir reden deshalb lieber von «Open Business» und nicht nur von «Open Banking».

#### Zurück zu den Open-Banking-Initiativen. Habt ihr Interesse, die Kontoinformationen eurer Kunden für Drittparteien zur Verfügung zu stellen?

Absolut. Wir sind ja – im Gegensatz zu manch anderen Finanzinstituten in der Schweiz – auch GDPR- und PSD2-konform. Wir haben kein Problem damit, wenn die Kunden ihre Yapeal-Daten woanders haben wollen; die Schnittstellen sind da. Im Gegenteil, wir sind überzeugt, dass es ohne das gar nicht geht. Es gibt nämlich noch einen anderen Grund, dass das extrem wichtig ist. Stichwort «gläserner Kunde». Ich bin zutiefst überzeugt, dass wir uns auf dem Weg dahin befinden. Aber man muss dem Kunden im Gegenzug etwas bieten, damit er sich sicher dabei fühlt, jemandem seine Daten anzuvertrauen. Er muss sicher sein, dass seine Daten sicher verwaltet werden und dass er der Herr über seine Daten ist.

#### Über standardisierte Schnittstellen?

Ganz genau. Wir sind zutiefst überzeugt, dass das der richtige Ansatz ist – und wir bauen Yapeal, damit das möglich wird.

#### Wie stehst du zur Initiative b.Link, die genau das vortreiben will? Standardisierte Schnittstellen, über die Banken und Drittanbieter von Zahlungsdienstleistungen die Daten ihre Kunden teilen können.

Ich sage es mal so: Man sieht ja, wie Banken motiviert sind, da mitzumachen ...

**Und wie stark seid ihr motiviert?**

Wir haben dieses Gespräch mit b.Link noch nicht geführt. Aber aufgrund meiner Argumente von vorhin dürften wir nichts dagegen haben.

**Vor knapp einem Jahr hast du mal gesagt, dass eure Community eBill als viel wichtiger eingestuft hat als FX-Zahlungen. Was macht ihr daraus?**

Wir sind sehr stolz darauf, eBill voll in das Look-and-Feel und die Convenience integriert zu haben, die Yapeal bietet. Wir starten den Service mit Anfang dieses Dezembers. Wir hätten die HTML-Seiten von SIX verwenden, den Zugriff auf das eBill-Portal implementieren und die User-Interfaces dort nutzen können. Das haben wir aber nicht getan. eBill hat sehr gute APIs, sehr gute Schnittstellen und wir haben das eBill-Erlebnis in das Yapeal-Erlebnis integriert. Ausser uns haben das meines Wissens drei Banken so umgesetzt und dafür über ein Jahr gebraucht. Wir sind nun nach drei Monaten bereit.

«Wir sind sehr stolz darauf, eBill voll in das Look-and-Feel und die Convenience integriert zu haben, die Yapeal bietet. Wir starten den Service mit Anfang dieses Dezembers.»

**«Zehn Prozent der Schweizer nutzen Neobanken», lautete die Überschrift des letzten «Swiss Payment Monitors» vom August. Da die Hochschulstudie auf einer Umfrage im letzten Jahr basiert, seid ihr noch nicht rangiert. Welchen Podestplatz wollt ihr nächstes Mal einnehmen?**

Das ist eine gute Frage, weil ich keine Antwort dafür habe. Wir haben uns strategisch für ein nachhaltiges Modell entschieden. Das heisst, wir wollen den Kunden nicht nachrennen. Klar wollen wir möglichst viele von ihnen haben. Aber zuerst müssen wir alles «from scratch» selbst aufbauen. Das ist bei anderen Neobanken in der Schweiz nicht der Fall. Alles, was im Banking regulatorisch relevant ist, wird von ihren Partnerbanken abgenommen. Wir wollen alles digitalisieren, damit wir günstig und schnell sind und das wollen wir nachhaltig tun. Wenn wir die ausländischen Neobanken in der Schweiz anschauen und sehen, was sie für Compliance-Probleme haben und hatten ... sowas wollen wir nicht. Damit verbunden ist, dass wir weniger schnell wachsen als andere.

Das nehmen wir bewusst in Kauf. Wir hätten lieber einen Podestplatz für die «most convenient» Lösung. Etwas anderes kommt hier noch dazu. Wenn ich mich bei anderen Neobanken so umschaue, stelle ich fest: Ich, Thomas, wäre Kunde, hätte ein Konto, eine Karte und Fremdwährungen – vereinfacht gesagt. Wir bei Yapeal arbeiten am Ausbau des Modells «Familie»: Das beinhaltet ein Konto und viele Unterkunden (Kinder haben Taschengeldkonten). Wir nennen das Joint Account. Joint Accounts sehen wir aber auch für Vereine, Wohngemeinschaften etc. Und das ist eine Differenzierung gegenüber dem, was heute unter «Challenger-Bank» angeboten wird. Wir arbeiten daran. Zusammen mit Business-Software-Anbietern.



« Bei uns ist schon eine Transaktion von nur einem Rappen effizient, weil sich alles automatisch in Echtzeit abwickeln lässt.»

**Ein Beispiel?**

Nehmen wir Spesen. Mit Yapeal gehe ich mittagessen, zahle die Rechnung, mache ein Foto von der Quittung und sende die Quittung und die Zahlung digital an das ERP-System, wo alles automatisch weiterverarbeitet wird. Keine Zettelwirtschaft mehr.

Interview:  
**Gabriel Juri**  
SIX

Steingeld auf der Insel Yap in Mikronesien. Gilt immer noch als Zahlungsmittel. Wem welcher Stein gehört, wird im Gedächtnis festgehalten. Yapeal setzt sich zusammen aus Yap und Appeal.

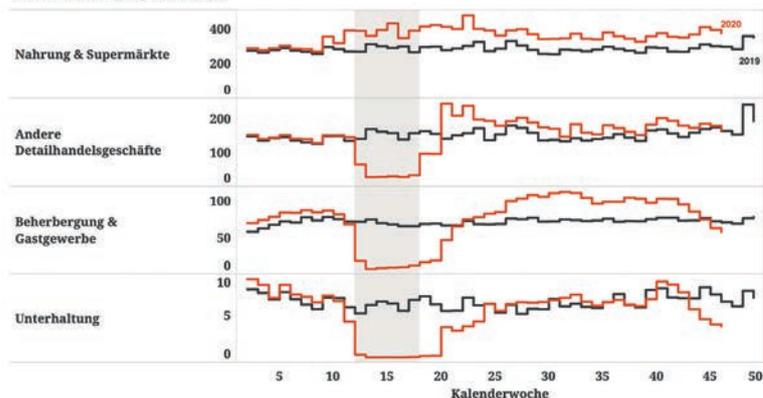


# Konsumverhalten in Echtzeit

*Seit Covid-19 ist die Nachfrage nach Analysen des Privatkonsums stark gestiegen. Das Projekt «Monitoring Consumption Switzerland» bietet in Echtzeit einen Einblick in das Konsumverhalten in der Schweiz. Gemessen an der Verwendung bargeldloser Zahlungsmittel und am Bargeldbezug an Automaten. Dabei stützen sich die Auswertungen rund um die Debitkarte hauptsächlich auf Issuer-Daten von SIX.*

Seit April 2020 liefert das Projektteam, unter anderem mit Professoren der Universität St. Gallen (HSG) und der Universität Lausanne, vertiefte Analysen zum Konsumverhalten der Schweizer Bevölkerung und erzielt damit grosse mediale Aufmerksamkeit. Die in Echtzeit aufbereiteten Zahlen zeigen die Entwicklung des Privatkonsums in der Schweiz während der Covid-19-Pandemie und machen empirische Handlungsempfehlungen hinsichtlich der Wirkungen und Risiken einzelner nationaler, wirtschaftspolitischer Massnahmen möglich.

**Konsumbereiche**  
CHF in Mio. in 2019 und 2020



## Debitkarte bleibt die Nummer eins

Das beliebteste Zahlungsmittel ist nach wie vor die Debitkarte. Mit dieser geben die Menschen am meisten Geld aus, gefolgt von Bargeld und der Kreditkarte. Die zugrundeliegenden Zahlen zur Debitkarten-Statistik liefert SIX, die als Issuing Processor für die Banken als Kartenherausgeber rund 98 Prozent aller Debitkarten-Transaktionen der internationalen Karten-Schemes verarbeitet.

## SIX liefert anonymisierte Transaktionsdaten

SIX stellt sorgfältig ausgewählten Empfängern aggregierte und anonymisierte Transaktionsdaten von den verarbeiteten Debitkarten zur Verfügung. Dazu gehören die Schweizerische Nationalbank, das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO und das Statistische Amt des Kantons Zürich. Seit diesem Frühling werden diese Transaktionsdaten zusätzlich auch für das erwähnte HSG-Projekt bereitgestellt. Je nach Bedarf geschieht die Auslieferung täglich, wöchentlich oder monatlich, wobei die Granularität der Daten den jeweiligen Anforderungen angepasst wird. Die Anzahl der Transaktionen kann nach Bezugsarten, am Point of Sale (POS) oder am Bancomaten (ATM), in der Schweiz oder im Ausland und nach Betrag aufgeschlüsselt werden. Die Transaktionsdaten lassen sich zudem mit geografischen Informationen und der Art des Händlers (z. B. Retail, Transport, Travel, Tankstellen etc.) anreichern.

## Im Dienst der Öffentlichkeit

In der Schweiz liefern wirtschaftliche Daten, die regelmässig erhoben und analysiert werden, wichtige Erkenntnisse über das ökonomische Geschehen. Primär werten staatliche Einrichtungen auf nationaler und kommunaler Ebene wesentliche Daten aus. Seit Covid-19 ist die Nachfrage nach Analysen des Konsumverhaltens der Bevölkerung in der Schweiz stark gestiegen. Das angestrebte Ziel ist, die Entwicklung des Privatkonsums während der Pandemie zu beobachten, zu analysieren und daraus Erkenntnisse abzuleiten und diese mit der Öffentlichkeit zu teilen. Die von SIX zur Verfügung gestellten Transaktionsdaten leisten somit einen wesentlichen Beitrag zum Finanzplatz Schweiz und der rasch voranschreitenden Digitalisierung im Zahlungsverkehr.

**Philippe Eschenmoser**  
SIX

# Bargeldversorgung neu gedacht



**Kreditkarte, Debitkarte oder Apps wie TWINT – bargeldloses Bezahlen ist heutzutage vielfältig, sicher, einfach, schnell und häufig digital. Die Bargeldnutzung ist stark rückläufig. Nicht zuletzt wegen Covid-19. In Zeiten des Lockdowns kam es fast zu einer Halbierung der Bargeldtransaktionen. Das ist eine Herausforderung für die Schweizer Banken beim Betrieb der Bancomaten. Eine bessere Auslastung ist in Sicht.**

Durch den sinkenden Bargeldgebrauch wird es immer schwieriger für Banken, den effizienten Betrieb der Bancomaten sicherzustellen, da die Kosten pro Bargeldtransaktion aufgrund der hohen Infrastrukturkosten weiter steigen werden. Es gilt also, die Banken mit gezielten Massnahmen zu unterstützen, damit sie die effiziente Bargeldversorgung in der Schweiz langfristig sicherstellen können.

#### **Multivendor-Software schweizweit eingeführt**

Ein erster Schritt in diese Richtung wurde mit dem erfolgreichen Rollout der Multivendor-Software (MVS) im September 2020 erreicht. Insgesamt wurden fast 6000 Bancomaten auf eine einheitliche Software migriert, die auf den Spezifikationen der Schweizer Banken basiert. Die einheitliche Bedienungsoberfläche stellt unter anderem einen direkten Vorteil für den Endnutzer dar. SIX verarbeitet nun alle Transaktionen und Eingaben an den Bancomaten und unterstützt die Banken bei der Überwachung und Steuerung ihrer Geräte.

Das Monitoring kann entweder als Software as a Service (SaaS) bezogen oder komplett an SIX ausgelagert (BPO) werden. Durch zusätzliche SaaS-/BPO-Lösungen wird SIX kurz- bis mittelfristig weitere Teile des Betriebs industrialisieren und die Prozesse der Banken übernehmen können: für Cash-, Incident- und Hardware-Management.

#### **Bessere Auslastung notwendig**

Das ist allerdings nur ein Teil der Lösung für eine effizientere Bargeldversorgung. Zusätzlich sollen die Bancomaten besser ausgelastet werden, das heisst, das Transaktionsvolumen pro Bancomat soll gesteigert werden. Mit 2,16 Bancomaten pro Quadratmeter Siedlungsfläche liegt die Schweiz deutlich über dem europäischen Durchschnitt von 0,93 Bancomaten. Eine Reduktion hierzulande um ca. 2500 Bancomaten ist daher ohne Serviceeinbusse denkbar. Nach umfassenden Gesprächen mit Banken plant SIX mit verschiedenen Stakeholdern einen Proof of Concept für das zweite Quartal 2021. Dort sollen die Auswirkungen einer temporären Reduktion von Bancomaten mit geringen Transaktionszahlen und die Optimierung des lokalen Bargeldkreislaufs geprüft werden.

Das langfristige Ziel ist, ein umfassendes Modell anzubieten, das die ganze Betriebs- und Wertschöpfungskette umfasst. «ATM as a service» bedeutet für Banken konkret die Möglichkeit,

- operative Kosten durch diese Auslagerung zu sparen und die gesamten «ATM lifecycle costs» damit zu senken,
- die Qualität der Services durch hoch spezialisierte Fachkräfte zu verbessern und
- sich auf das Kernbusiness zu fokussieren und nicht-strategische Tätigkeiten auszulagern.

Innovative, effiziente und zukunftsgerichtete Modelle zur Geldversorgung und Geldentsorgung können nur umgesetzt werden, wenn alle Marktbeteiligten wie Banken, Retailer und Endkonsumenten eingebunden werden. Als zentrale Dienstleisterin des Finanzplatzes koordiniert SIX zwischen den verschiedenen Anliegen der Marktteilnehmer. Nur so lässt sich ein synchronisiertes Vorgehen zur erfolgreichen Neudimensionierung der Services und die flächendeckende Bargeldverfügbarkeit in der Schweiz sicherstellen.

**Sacha Ravinger**  
SIX

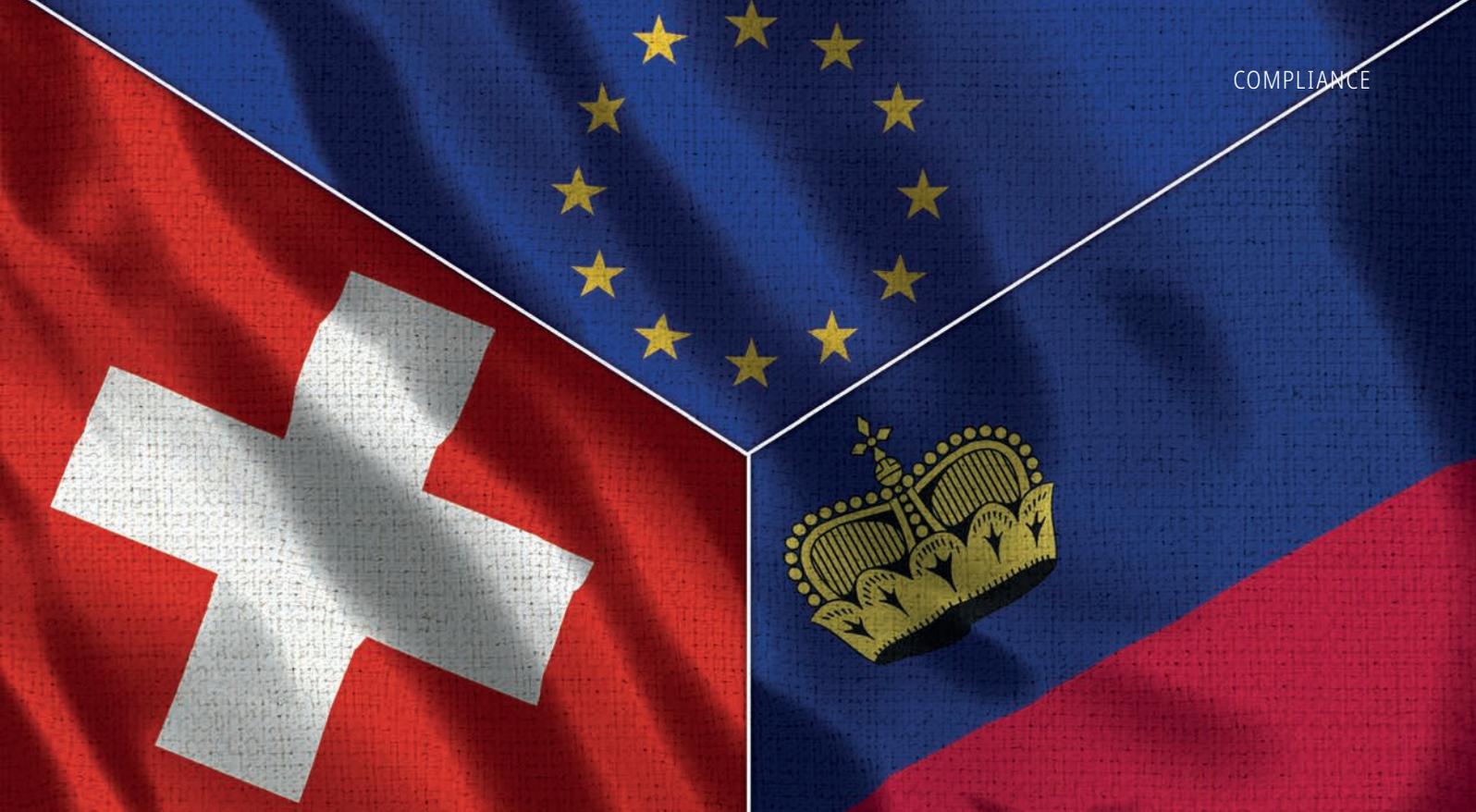
# Liechtensteins herausfordernde Dreiecksbeziehung

*Im Zahlungsverkehr hat Liechtenstein eine spezielle und herausfordernde Ausgangslage. Einerseits ist das Land seit 1980 aufgrund des Währungsvertrags mit der Schweiz an die Schweizer Zahlungssysteme angeschlossen. Andererseits muss es als EWR-Mitglied in Zahlungsverkehrsbelangen EU-Recht umsetzen und anwenden. Dies stellt das Land seit Jahren vor teilweise grössere regulatorische und praktische Herausforderungen und hat auch einen Einfluss auf die Nutzung von TWINT.*

Die Vorgaben der EU im Zahlungsverkehrsbereich sind vielfältig: Die Geldtransferverordnung (EU 2014/847) soll die lückenlose Nachverfolgung von Zahlungen gewährleisten. Die Verordnung über grenzüberschreitende Zahlungen (EU 924/2009) soll ferner sicherstellen, dass für grenzüberschreitende Zahlungen in Euro die gleichen Entgelte erhoben werden wie für entsprechende Euro-Zahlungen innerhalb eines Mitgliedstaates. Die Richtlinie über die Vergleichbarkeit von Zahlungskontentgelten, den Wechsel von Zahlungskonten und den Zugang zu Zahlungskonten mit grundlegenden Funktionen (abgekürzt PAD, Richtlinie 2014/92/EU) bezweckt die Harmonisierung des Verbraucherschutzes und der Rechte und Pflichten für Zahlungsdienstleister und Nutzer. Sie tut dies, indem sie Mindestanforderungen für Zahlungskonten festlegt und gleiche Wettbewerbsbedingungen schafft. Und schliesslich ist auch die Zahlungsdiensterichtlinie PSD2 (EU 2015/2366) zu erwähnen, die darauf abzielt, Konsumentinnen und Konsumenten besser zu schützen, wenn sie online zahlen. Sie soll zudem die Entwicklung und Nutzung innovativer Online- und Mobilezahlungen fördern.

## **Ungleich und doch in vielem gleich**

Trotz der Herausforderungen aufgrund der unterschiedlichen gesetzlichen Rahmenbedingungen stellt sich der Zahlungsverkehr für Kunden in Liechtenstein nicht viel anders dar als für Schweizer Kunden. Liechtenstein hat zeitgleich mit der Schweiz auf den ISO-20022-Standard umgestellt. Auch von den neusten Entwicklungen im Zahlungsverkehr, der QR-Rechnung und eBill, profitieren die Kundinnen und Kunden in Liechtenstein. Im Zuge dessen wird sich Liechtenstein Ende 2022 vom orangen Einzahlungsschein verabschieden, dessen Verwendung auf eine Ausnahmeregelung in Zusammenhang mit Art. 10 GwV-FINMA zurückzuführen ist. Darin wird ausgeführt, dass für den grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr mit Liechtenstein zwar grundsätzlich ebenso wie im Zahlungsverkehr mit der EU der grosse Datensatz übermittelt werden muss. Allerdings wird für Zahlungsaufträge mit dem orangen Einzahlungsschein eine Sonderregelung geschaffen. Dies bestätigt die EU für CHF-Geldtransfers innerhalb des Franken-Währungsraums aufgrund einer speziellen, bis Ende 2022 befristeten Übergangsbestimmung. Die speziellen Rahmenbedingungen für den Franken-Zahlungsverkehr sind unter anderem der Grund, dass liechtensteinische Kunden TWINT nicht verwenden können.



### Open Banking: aufgrund der PSD2 in Liechtenstein fast schon Realität

Seit dem 1. Oktober 2019 ist in Liechtenstein das revidierte Zahlungsdienstegesetz (ZDG) zur Umsetzung der PSD2 in Kraft. Im Wesentlichen werden damit die vielfältigen Entwicklungen im Bereich innovativer Zahlungsmittel, insbesondere beim Mobile- und Online-Banking, die Verbesserung des Konsumentenschutzes sowie die Förderung der technischen Innovation und des Wettbewerbs geregelt. Zukünftig erhalten sogenannte Zahlungsauslöse- und Kontoinformationsdienstleister Zugang auf die bei der Bank geführten Zahlungskonten. Im ersten Fall kann ein Kunde zum Beispiel beim Abschluss im Online-Shopping einen Zahlungsvorgang direkt über einen Zahlungsauslösedienstleister (kurz PISP) auslösen. Im zweiten Fall kann ein Bankkunde einem Kontoinformationsdienstleister (AISP) Zugang zu seinen Kontoinformationen einräumen. Für einen Kunden mit mehreren Zahlungskonten bietet dies den

### GROSSER VERSUS KLEINER DATENSATZ

Die revidierte Geldwäschereiverordnung (GwV) der FINMA ist seit 1. Januar 2016 in Kraft. Sie verlangt, dass bei Zahlungsaufträgen nicht nur Angaben zum Zahlungsempfänger (kleiner Datensatz), sondern auch zum Zahler erfasst und übermittelt werden (grosser Datensatz). Hintergrund sind die Anforderungen der internationalen Financial Action Task Force (FATF). Diese weltumspannende Expertengruppe zur Bekämpfung der Geldwäscherei verpflichtet die Finanzintermediäre, bei der Weiterleitung von Zahlungen vollständige Datensätze mitzuliefern.



## LIECHTENSTEINISCHER BANKENVERBAND

Vorteil, dass ein Kontoinformationsdienstleister dem Kunden konsolidierte Kontoinformationen zur Verfügung stellen kann. Darüber hinaus verlangen die technischen Spezifizierungs- und Sicherheitsstandards der EU eine starke Kundenauthentifizierung, wenn ein Kunde zukünftig online auf sein Zahlungskonto zugreift oder einen elektronischen Zahlungsvorgang auslöst. Das bedeutet, dass für die Identifizierung zwei oder mehrere Faktoren der Kategorien Wissen (z. B. Passwort), Besitz (z. B. Mobiltelefon) oder Inhärenz (z. B. Fingerabdruck) miteinander kombiniert werden müssen. Das Gesetz sieht für die Implementierung eine Übergangsfrist von 18 Monaten nach Inkrafttreten vor. Die erwähnten Elemente müssen in Liechtenstein bis spätestens am 1. April 2021 von den Banken implementiert werden. Die unterschiedlichen Bestimmungen sind für die liechtensteinischen Banken eine grosse Herausforderung und mit hohen Kosten verbunden. Wichtig ist aber, dass durch diese Regulierung das Vertrauen in den Zahlungsverkehr der Zukunft hoch bleibt und er somit weiter grosse Akzeptanz bei den Kundinnen und Kunden genießt.

**Susanne Höhener**

Liechtensteinischer Bankenverband

# Das digitale Portemonnaie für Liechtenstein

*Im Frühling 2020 startete die Liechtensteinische Landesbank mit LiPay ihre Bezahlösung, die digitales Instant Payment ermöglicht. Wolfgang Mair, Leiter Group Innovation Management bei der LLB-Gruppe, beantwortet Fragen zur Strategie, Ausbreitung und Funktionsweise.*

## **Herr Mair, welchen Stellenwert hat LiPay in der Digitalisierungsstrategie der LLB?**

**Wolfgang Mair:** Unsere Digitalisierungsinitiativen umfassen State-of-the-Art-Lösungen im Online- und Mobile-Banking für Individual-, Firmen- und institutionelle Kunden. Die Eigenentwicklung des gesamten E-Bankings, in Zusammenarbeit mit Ergon Informatik in Zürich, erlaubt es uns, eine skalierbare Plattform für alle Kundengruppen zu schaffen, die dennoch auf individuelle Bedürfnisse eingeht. Beispiele für solche spezifischen «Zusatzfeatures» sind umfangreiche Portfolio-Analysefunktionen für Anlagekunden, Excel-ähnliche Spezialansichten (Pivot-Funktionen im Browser) für Firmenkunden oder eben das integrierte Instant Payment, was sowohl im Peer-to-Peer-Umfeld als auch im Geschäftskontext spannend ist. Kurz gesagt: LiPay als integrierte Funktion in der LLB Mobile Banking App ist einer von mehreren Ansätzen der LLB, um den Kundennutzen in den digitalen Kanälen über den Marktstandard hinaus zu erweitern.

## **Ist bei LiPay der Name Programm? Das heisst, mobiles Bezahlen ist nur in Liechtenstein möglich?**

Die breite Marktdurchdringung der LLB in Liechtenstein auf Privat- und Firmenkundenseite erlaubt es uns, Innovationen wie LiPay in überschaubarem Rahmen zu testen und gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden weiterzuentwickeln. LiPay ist aktuell nur in Liechtenstein ausgerollt. Wir sind jedoch überzeugt, dass unser Ansatz auch über Liechtenstein hinaus Potenzial hat.

## **Wie stehen Sie zu den regulatorischen Anforderungen der EU?**

Anders als Banken in der Schweiz ist die LLB als EWR-Bank vielen EU-Regularien direkt unterworfen. Daraus entstehen aber nicht nur Kosten, sondern auch neue Chancen. Wenn man konkret an die Möglichkeiten als Zahlungsauslösedienst unter PSD2 oder die Bestrebungen der Europäischen Zentralbank mit TIPS (TARGET Instant Payment Settlement) denkt, dann wird es immer wahrscheinlicher, dass in Zukunft das 24/7 Instant Payment zwischen Banken der Marktstandard sein wird. Wir sind überzeugt, dass im LiPay-Ansatz (Instant Account-to-Account Payments – egal ob im P2P-Umfeld oder im Geschäftskontext) die Zukunft des Zahlungsverkehrs liegt. Banken tun gut daran, aktiv an den neuen Entwicklungen zu partizipieren, wenn sie sich im Bereich der digitalen Kundenschnittstelle behaupten wollen.

## **Warum haben Sie eine eigene digitale Bezahlösung entwickelt?**

Viele Rollen im bestehenden Prozess stammen noch aus einer anderen Zeit und sind heute schlicht nicht mehr notwendig beziehungsweise können mit minimalem Aufwand von der Bank übernommen werden. Wir sind der Meinung, dass der Zahlungsverkehr in all seinen Ausprägungen eine Commodity-Dienstleistung ist, deren Kosten mittelfristig gegen Null gehen müssen. Im Markt konnten wir kein Angebot finden, das diesen Gedanken verfolgt. Woran hingegen kein Mangel herrscht, sind Firmen und Start-ups, die den Zahlungsverkehr als Business Case betrachten. Dabei steht die Wertschöpfung dieser Unternehmen für die Endkunden auf beiden Seiten der Zahlung vielfach in keiner Relation zu den Kosten und Prozesse werden unnötig langsam und teuer gemacht. Das passte nicht in unser Zielbild, also mussten wir selbst aktiv werden.

## **Momentan haben Sie rund 60 kleinere Partnergeschäfte. Wie wollen Sie mehr Händler ins Boot holen?**

Grosse und auch kleine Händler werden von selbst hellhörig, wenn sie von digitalen Instant Payments hören, die nur einen Bruchteil bestehender Angebote kosten oder sogar vollständig kostenlos sind.



Wolfgang Mair ist massgeblich mitbeteiligt bei der Entwicklung und Weiterentwicklung der Bezahlösung LiPay.

Auch das direkte Durchbuchen auf das Konto des Empfängers ist heute noch immer keine Selbstverständlichkeit. Die Faktenlage spricht daher klar für unseren Ansatz mit LiPay. Open Banking/PSD2 unterstützen uns hier zusätzlich und helfen uns dabei, Kunde und Bank näher zusammenzubringen.

#### Wie sieht Ihre Wachstumsstrategie aus betreffend Transaktionen?

Liechtenstein ist aktuell der «Testmarkt» und erlaubt uns, viele Learnings mitzunehmen. Die Transaktionen werden mit neuen Anwendungsfällen schrittweise zunehmen. Konkret denken wir hier an die folgenden Weiterentwicklungen:

- Aufbau eines Interbank-Netzwerks, das eine Instant-Bestätigung der Zahlung ermöglicht, auch wenn das effektive Clearing via SIC-System länger dauert
- Integration in Online-Shop-Systeme
- Direkte Anbindung von Scannerkassen

Rein technisch sind das Basics. Warum solche Lösungen nicht schon längst existieren, ist uns ein Rätsel. Wir wissen natürlich, dass wir nicht allein eine kritische Grösse im Zahlungsverkehr in der Schweiz erreichen können. Das mit LiPay gewonnene Know-how bringen wir deshalb in das Open Banking Project unter der Leitung des Business Engineering Institute St. Gallen ein. Dort entwickeln wir unter dem Titel «Bestes Zahlungsmittel E-Commerce» gemeinsam mit anderen Banken und Partnern aus dem Handel eine breit abgestützte Lösung. Diese Lösung fokussiert – wie der Name verrät – zunächst auf E-Commerce. Ein Rollout auf den physischen POS ist in einem zweiten Schritt geplant.

#### Sie sprechen in der Werbung von Instant-Gutschriften auf Bankkonten. Wie wickeln Sie solche Echtzeitüberweisungen ab?

Aktuell funktioniert LiPay nur zwischen LLB-Kunden. Hier können wir den gesamten Prozess aus Kundensicht instant abwickeln. Das heisst, wir prüfen den verfügbaren Saldo, sperren den abzubuchenden Betrag und stellen dem Empfänger eine Gutschrift ein. Dass die Buchung im Kernbanksystem manchmal ein paar Minuten dauert, spielt für den Kunden keine Rolle. Im angestrebten Interbank-Szenario kommt das angesprochene Kommunikationsnetz zum Tragen. Vereinfacht gesagt sprechen die Banken des Zahlenden und des Empfängers miteinander. Die Bank des Zahlenden prüft den Saldo, sperrt den Betrag und avisiert der Empfängerbank die kommende Zahlung. Auf dieser Basis kann die Empfängerbank bereits eine (kommende) Gutschrift bestätigen, das heisst, der Empfänger kann sicher sein, dass die Zahlung bestätigt ist und in Kürze eintrifft.

Das Clearing läuft im Hintergrund klassisch via SIC oder SEPA. Mit diesem Set-up sind wir fast beliebig skalierbar und selbstverständlich sehr offen für weitere interessierte Banken.

Der Charme dieser Lösung ist die Unabhängigkeit von der Entwicklung bei SIC oder der EZB. So ist zum Beispiel auch bereits eine implizite Kompatibilität mit einem kommenden Instant Payment Scheme gewährleistet. Auch SWIFT wäre theoretisch denkbar.

 **24/7 Instant Account-to-Account Payments sind im Zahlungsverkehr faktisch konkurrenzlos.»**

#### Wie sind Sie organisatorisch aufgestellt, um Instant Payment zu ermöglichen?

Unser Mobile Banking, das LiPay umfasst, wurde so gebaut, dass es unabhängig von der Kernbankenplattform läuft. Das heisst, dass LiPay-Zahlungen auch sonntagabends transparent in den Buchungen auf dem Mobile dargestellt werden – automatisierter Saldocheck und unwiderrufliche Zahlungen garantieren, dass die LiPay-Zahlung nach dem Senden auch nicht gestoppt werden kann.

Interview:  
**Gabriel Juri**  
SIX

# eBAM: Bankkonten- verwaltung als Self-Service

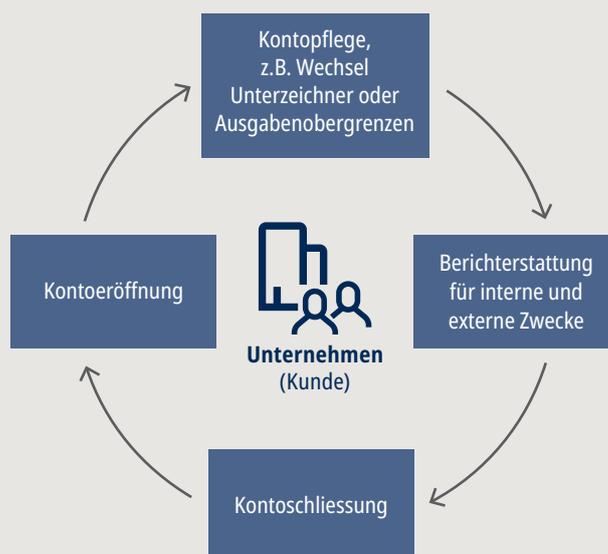
*Bankkonten eröffnen, schliessen und führen ist für Cash Manager oft umständlich, zeitraubend und fehleranfällig, da noch heute in der Regel Aufträge mit Papierformularen erteilt werden müssen. Treasurer in multinationalen Unternehmen können ein Lied davon singen. Die elektronische Bankkontenverwaltung (eBAM) schafft Transparenz, Effizienz und ermöglicht, die Abläufe zu standardisieren.*

Die heute noch weit verbreiteten manuellen Prozesse rund um die Bankkontenverwaltung sind aufwendig und mühselig, da sie in der Regel papierbasiert sind. Gleichzeitig sind oft etliche Kommunikationsschlaufen notwendig. Zahlreiche Medienbrüche bergen die Gefahr, dass Fehler gemacht werden. Noch kompliziert wird es, wenn eine grössere Anzahl von Konten verschiedenster Tochterfirmen bei mehreren Banken zentral verwaltet werden muss. Dazu fehlt es oft auch an einer aktuellen, exakten und bei Bedarf auch revisionssicheren Übersicht aller Konten und Kontoberechtigten eines Unternehmens.

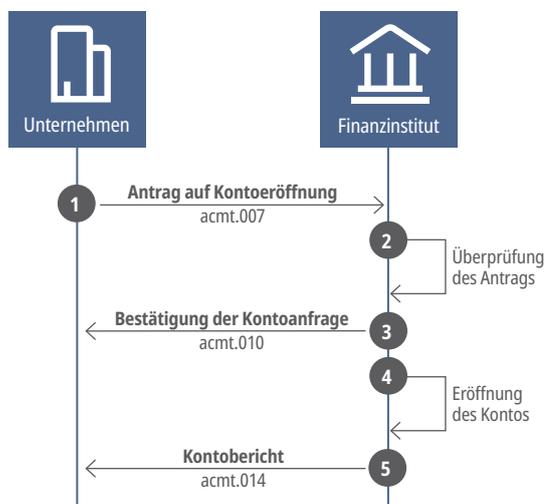
## **Bankkontenverwaltung als Self-Service**

eBAM eliminiert den Papieraustausch zwischen Banken und Kunden und ermöglicht dem Cash Manager, die Verwaltung seiner Konten mit ISO-20022-Meldungen im Self-Service zu verwalten. Ähnlich, wie das seit geraumer Zeit im Zahlungsverkehr für Zahlungsaufträge üblich ist.

## **Automatisierte Kontoverwaltungsaktivitäten**



### BEISPIEL-MELDUNGSFLUSS BEI ERFOLGREICHER KONTOERÖFFNUNG



1. Das Unternehmen sendet eine acmt.007-Meldung (Account OpeningRequest) an das Finanzinstitut. Das Unternehmen gibt darin alle bekannten Details in Bezug auf das neu zu eröffnende Konto an.
2. Die empfangene Meldung wird vom Finanzinstitut auf Authentifizierung und Autorisierung geprüft.
3. Das Finanzinstitut sendet eine acmt.010-Meldung (Account-RequestAcknowledgement) an das Unternehmen zurück. Diese dient ausschliesslich der Bestätigung, dass die empfangene acmt.007-Meldung technisch lesbar ist und den nächsten, bankfachlichen Verarbeitungsschritt erreicht hat.
4. Das Finanzinstitut setzt das Konto mit allen Details in seinem System auf.
5. Danach übermittelt das Finanzinstitut eine acmt.014-Meldung (AccountReport) mit den vollständigen Angaben des neuen Kontos. Dadurch wird das Unternehmen über die Kontoeröffnung informiert und kann die Eigenschaften des Kontos mit der ursprünglichen Anfrage vergleichen.

So bekommen Unternehmen mehr Transparenz, Sicherheit und Kontrolle über ihre Bankbeziehungen und die Kontoberechtigten. Die Rationalisierung und Automatisierung der Prozesse bieten allen Akteuren Vorteile:

- Weniger Aufwand für die Verwaltung der Konten
- Reduzierung der Fehlerrisiken, da Medienbrüche eliminiert werden
- Verkürzung der Ausführungszeiten bei Änderungen
- Erhöhung der Transparenz und Sicherheit durch automatische und computerunterstützte Verfolgung und Überwachung der Kontoaktivitäten
- Verbesserte Kontrolle der Kontoführung durch umfangreiche elektronische Audit-Berichte
- Revisions sichere Kontoinformationen, zeitnah bereitstellbar bei einem Audit

Zum Austausch der Meldungen mit der Bank setzen Bankkunden eine eBAM-Software ein und verbinden sich direkt mit dem Bankrechner. Entweder mit SWIFT FileAct, über einen sicheren Host-to-Host-Kanal wie EBICS oder via File-Up-/Download im E-Banking-Portal.

Zusätzlich zu übertragende Dokumente wie Geschäftsbedingungen im PDF-Format oder eine Passkopie in einem Bildformat werden mit dem Dateinamen referenziert und separat über den gleichen Kanal geschickt. Je nach Kanal wird die Übertragung unterschiedlich gehandhabt und muss vorgängig zwischen den Parteien vereinbart werden.

#### Prognose für die Schweiz

eBAM ist in der Schweiz noch weitgehend unbekannt. Da eBAM als Teil der Open-Banking-Initiative angesehen werden kann, wird voraussichtlich der Druck von Unternehmen auf Softwarehersteller und Banken zunehmen, eBAM anzubieten. Früher oder später werden Papier, Unterschrift mit Tinte und die manuelle Verarbeitung vollständig durch elektronische Dokumente, digitale Sicherheitsnachweise und Automatisierung ersetzt.

#### Peter Ruoss

UBS Switzerland AG

#### DIE 15 ISO-20022-MELDUNGEN FÜR DIE KOMMUNIKATION

Von den Bankkunden an die Finanzinstitute:

- acmt.007 – Account Opening Request
- acmt.008 – Account Opening Amendment Request
- acmt.013 – Account Report Request
- acmt.015 – Account Excluded Mandate Maintenance Request
- acmt.016 – Account Excluded Mandate Maintenance Amendment Request
- acmt.017 – Account Mandate Maintenance Request
- acmt.018 – Account Mandate Maintenance Amendment Request
- acmt.019 – Account Closing Request
- acmt.020 – Account Closing Amendment Request

Von den Finanzinstituten an die Bankkunden:

- acmt.009 – Account Opening Additional Information Request
- acmt.010 – Account Request Acknowledgement
- acmt.011 – Account Request Rejection
- acmt.012 – Account Additional Information Request
- acmt.014 – Account Report
- acmt.021 – Account Closing Additional Information Request



*Der Megatrend  
Digitalisierung  
wird 2021 ein  
wesentlicher  
Treiber bleiben  
und unser  
Leben weiter  
beschleunigen.*

André Helfenstein  
CEO Credit Suisse (Schweiz) AG

