

AUSGABE 12: FEBRUAR 2002

# ClearIT

Informationen zu den Schweizer Zahlungsverkehrssystemen



## 15 Jahre SIC – Gespräch mit Prof. Dr. Bruno Gehrig, Schweizerische Nationalbank

- SIC<sup>3</sup> – der aktuelle Projektstand
- Europäischer Zahlungsverkehr: Preispolitik im Umbruch

*Das Jahr 2002 bringt für den Finanzplatz Schweiz und die Swiss Interbank Clearing ein doppeltes Jubiläum:*

## **25 Jahre DTA/LSV und 15 Jahre SIC.**

*ClearIT wird in den vier Ausgaben dieses Jahres rückblickend darüber berichten. Die zeitliche Perspektive bereichert Jubiläen und führt Erfahrungswerte der Vergangenheit in die Zukunft über. In diesem Sinne freuen wir uns, das Wort in der ersten Ausgabe des neuen Jahres*

*Prof. Dr. Hans Geiger zu übergeben.*

### **Liebe Leserinnen und Leser**

*Als vor bald 15 Jahren, am 10. Juni 1987, SIC aufgeschaltet wurde, war dies kein evolutionärer Schritt, sondern ein Quantensprung. Die Ablösung des alten Bankenclearing durch das neue Schweizerische Interbank Clearing war ein direkter Übergang vom Handwerksbetrieb zum Hightech-System. Die einzige Gemeinsamkeit der beiden Systeme lag darin, dass beide den Begriff «Clearing» zu Unrecht in ihrem Namen trugen. Das alte System war noch kein Clearing, SIC war kein Clearing mehr, sondern das erste Real-Time-Gross-Settlement-System. Historisch betrachtet markierte die Einführung von SIC den Ausgangspunkt für die Swiss Value Chain, die heute das technologisch herausragende Element der Schweizer Finanzplatzinfrastruktur ist.*

*Naturgemäss war die technologische Innovation im Herzen des Geldkreislaufes mit Unsicherheiten verbunden. Experten befürchteten einen scharfen Anstieg der Nachfrage nach Notenbankgeld, und zwischen Nationalbank und Geschäftsbanken herrschten Meinungsverschiedenheiten über die Notwendigkeit von Überziehungskrediten zur Kompensation der erhöhten Liquiditätsbedürfnisse. Dass SIC statt zum befürchteten Mangel an Liquidität zur unerwarteten Schwemme führte, war nur eines der Zeichen für die Tragweite der technologischen Leistung. Das Interview mit Prof. Dr. Bruno Gehrig über die «Erfolgsstory SIC» und der Rückblick auf eine erste Würdigung von SIC nach 10 Monaten Betrieb bilden den Auftakt zu einer Reihe von Artikeln zum Thema SIC im Laufe dieses Jahres.*

*Ich wünsche Ihnen viel Spass bei der Lektüre.*



*Prof. Dr. Hans Geiger,  
Professor am Institut für schweizerisches Bankwesen  
der Universität Zürich*

# INHALT

- 3—** 15 Jahre SIC – Gespräch mit Prof. Dr. Bruno Gehrig, Schweizerische Nationalbank
- 5—** Ein Blick zurück: Die ersten zehn Monate von SIC
- 7—** Europäischer Zahlungsverkehr: Preispolitik im Umbruch
- 9—** CLS – Devisenabwicklung mit Sparpotenzial
- 11—** SIC<sup>3</sup> – der aktuelle Projektstand
- 14—** RTGS<sup>plus</sup>: Erfolgreicher Start
- 15—** IPI – Innovatives Banking aus Graubünden

# Bruno Gehrig: «SIC kann man wirklich als Erfolgsstory bezeichnen»

Im Sommer wird das SIC-System 15 Jahre alt. ClearIT sprach mit Prof. Dr. Bruno Gehrig, Vizepräsident des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank (SNB), über die Rolle der SNB im SIC sowie einige andere Themen im aktuellen Umfeld.

*ClearIT: Herr Gehrig, das SIC-System (Swiss Interbank Clearing) wird 15 Jahre alt. Was war und ist die Rolle der SNB?*

SIC kann man wirklich als Erfolgsstory bezeichnen. Es war einzigartig, wie sich die verschiedenen Beteiligten, zu denen auch massgeblich die SNB zählte, gemeinsam in einer kooperativen Art und Weise den anstehenden Arbeiten stellten und den Übergang vom damaligen Banken-clearing (Anmerkung der Redaktion: siehe



Prof. Dr. Bruno Gehrig, SNB

auch den Artikel von Willi Hurni auf Seite 5) zum heutigen SIC schafften. Eine Zentralbank kann bei Grossbetragszahlungssystemen grundsätzlich zwei verschiedene Aufgaben wahrnehmen: Zum einen muss sie sicherlich die Aufsichtsfunktion über das System ausüben, zum anderen kann sie zusätzlich auch als Anbieterin des Systems auftreten, muss dies aber nicht.

Die SNB hat sich von Anfang an auf die Sicherstellung eines effizienten und sicheren Systems beschränkt und den gesamten Aufbauprozess in der Person von Christian Vital wohlwollend und tatkräftig begleitet.

*ClearIT: Die Rolle der SNB im nationalen Zahlungsverkehr weist deutlich weniger Engagement auf als z. B. das der Bundesbank in den deutschen Zahlungssystemen. Im Gegensatz zur Deutschen Bundesbank hat sich die SNB für eine Outsourcing-Lösung entschieden, ähnlich dem britischen Modell. Was sind die Gründe dafür, und wie hat sich das Outsourcing-Modell in der Schweiz bewährt?*

Die SNB vertritt, wie erwähnt, die Philosophie, die auch vom Gesetz vorgeschriebene Überwachungsfunktion sehr ernst zu nehmen und darauf zu achten, dass die Grosszahlungssysteme sicher und effizient sind. Bezüglich der Systemausgestaltung gibt die SNB klar einer Marktlösung den Vorrang und sieht gegenwärtig wenig Anlass, als Anbieter aufzutreten. In der Schweiz sind wir in der glücklichen Lage, dass die Kooperation unter den Beteilig-

ten stets hervorragend funktioniert hat. Solange die Privatwirtschaft ihre Aufgabe als Betreiberin des SIC wahrnimmt und so ausgezeichnet erledigt, hat die SNB keinen Anlass, dies zu ändern. Auch international ist klar der Trend erkennbar, dass sich unser Modell durchsetzt. Nicht zuletzt in einigen Ländern Osteuropas ist dies zur Zeit deutlich sichtbar.

*ClearIT: Nach dem Entwurf des neuen Nationalbankgesetzes, das noch dieses Jahr im Parlament behandelt werden soll, wird neu die Überwachung der Funktionsweise von Zahlungssystemen explizit als Aufgabe der SNB erwähnt. Welche Auswirkungen wird dies auf die Betreiber von Zahlungssystemen haben?*

Für das SIC wird sich damit praktisch nichts ändern. Das neue Gesetz formalisiert nur, was heute schon faktisch gilt. Es gibt aber der SNB eine gesetzliche Grundlage, um neuen Betreibern von bargeldlosen Zahlungssystemen (Anmerkung der Redaktion: beispielsweise für Electronic-Payment-Systeme) sowohl Mindestanforderungen aufzuerlegen als auch Sanktionen durchzusetzen. Mit diesen Normen werden internationale Empfehlungen, beispielsweise der BIZ, in der Schweiz umsetzbar.

*ClearIT: Mit dem Anschluss von Postfinance sind nun alle bedeutenden Finanzinstitute direkt an SIC angeschlossen. Vor allem im Massenzahlungsverkehr gibt es aber immer noch unterschiedliche Systeme. Ist eine Verschmelzung dieser Systeme anzustreben?*

Das Gesetz schreibt die Anzahl der vorhandenen Systeme nicht vor. Wichtig ist für die SNB einzig, dass die Systeme über effiziente Schnittstellen sowie eine entsprechende Standardisierung verfügen. Die SNB kann mit der Koexistenz der Systeme gut leben. Wie viele Massenzahlungssysteme letztlich betrieben werden, haben die Beteiligten zu entscheiden.

*ClearIT: Sehen Sie eine Möglichkeit, dass sich zum Beispiel auch grössere Versicherungen oder andere Grossfirmen in absehbarer Zukunft direkt an SIC anschliessen können?*

Grundsätzlich müssten erweiterte Zulassungen mit internationalen Standards kompatibel sein. Ich sehe keinen Grund dafür, dass die Schweiz in dieser Frage eine Pionierrolle spielt, insbesondere da ich keinen ernsthaften Druck und auch keine wirtschaftliche Notwendigkeit dafür sehe. Die Banken haben genug attraktive Angebote, die diesen Firmen die notwendigen Services zur Verfügung stellen.

## Kurzbiografie

### Prof. Dr. Bruno Gehrig

Nach einem Wirtschaftsstudium und anschliessender Lehrtätigkeit an der Universität Bern wechselte Bruno Gehrig 1981 in die Privatwirtschaft.

Nach 10 Jahren, während derer er u. a. drei Jahre Vorsitzender der Geschäftsleitung der Bank Cantrade AG war, kehrte er 1992 zurück in Lehre und Forschung und wurde Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen und Leiter des Institutes für Banken und Finanzen.

Mit seiner Ernennung ins Direktorium der SNB übernahm er 1996 die Leitung des III. Departements, das für die Umsetzung der Geldpolitik, die Anlagen der Devisenreserven, den Zahlungsverkehr und die Informatik zuständig ist.



Die SNB ist daran interessiert, dass alle SIC-Teilnehmer über ein eigenes Liquiditätsmanagement verfügen. Nötigenfalls kann die SNB kurzfristig Liquidität bereitstellen, was nach Gesetz nur für regulierte Teilnehmer möglich ist. Damit hat die SNB stets «den Hebel in der Hand». Sollte ein kommerzieller Druck für solche Anschlüsse entstehen, werden wir gegebenenfalls unsere Haltung überdenken.

*ClearIT: Im nächsten Jahr soll das Continuous Linked Settlement System seinen Betrieb aufnehmen (Anmerkung der Redaktion: siehe auch Artikel auf Seite 9). Welches ist Ihre Meinung zu den damit wirksamen Änderungen im Risikobereich sowie zur Tatsache, dass in der Schweiz nur drei Banken direkte CLS-Teilnehmer sind?*

CLS hatte immer die wohlwollende Unterstützung der Zentralbanken. Dies mit der Begründung, dass mit der Einführung von CLS Settlement-Risiken in Zukunft beträchtlich reduziert werden. Auch die SNB unterstützt diese Initiative aktiv und hat ihr Instrumentarium mit der Schaffung von Intraday-Repos, die man seit kurzem auch variabel zurückzahlen kann, entsprechend angepasst.

Die Anzahl der Teilnehmer in der Schweiz, auch wenn vermutlich noch einige ausländische Banken dazukommen, reflektiert unser Finanzsystem mit der Konzentration auf wenige Grossbanken und eine Vielzahl von kleineren und mittleren Instituten. Die SNB kann und muss damit leben. Eine wesentliche Konsequenz daraus ist, dass die teilnehmenden Banken sehr professionell sein müssen und über eine extrem hohe Prävention gegen Störungen verfügen müssen.

Die Grossbanken sind sich aber dessen bewusst und werden diesen Anforderungen sicherlich nachkommen. Beim Auftreten von Problemen würde die SNB ihre Rolle als Systemstabilisator sicherlich wahrnehmen und auch einen Weg finden, um diese Stabilität zu gewährleisten.

Zur Zeit wird unter den Zentralbanken noch darüber diskutiert, ob sie allenfalls auch direkte Teilnehmer am CLS-System sein sollen oder ob sie den Zugang über Dritte wahrnehmen möchten.

*ClearIT: Der deutsche alt Bundeskanzler Helmut Kohl machte vor kurzer Zeit folgende Voraussage: «In fünf Jahren wird der Euro Zah-*

lungsmittel in London sein und in zehn Jahren auch in Zürich.» Was ist Ihre Meinung zu diesem Thema?

Dieses Thema wird viel diskutiert. Man wird sehen, wie es kommt. Es ist sicherlich eine Möglichkeit, aber mitnichten zwingend. Dies würde zuerst die EU-Mitgliedschaft voraussetzen – ob und wann dies der Fall sein wird, ist mehr als offen.

Wichtig ist auch, die Währungsfragen nicht isoliert zu betrachten. Eine Einführung ist mit vielen anderen Fragen verbunden. Es gilt, offen zu sein für die kommenden Entwicklungen. Die Bargeldeinführung hat auch eine neue Konkurrenzsituation gebracht, und es wird interessant sein, diese Entwicklung zu verfolgen. Gefordert sind eine pragmatische Haltung und ein Abwägen sämtlicher relevanter Tatsachen vor einem Entscheid.

*ClearIT: Falls vermehrt innerhalb der Schweiz Zahlungen in Euro abgewickelt werden, verliert die SNB möglicherweise an Einfluss bei der*

*Steuerung der Liquidität. Was könnte die SNB dagegen unternehmen?*

Die Geldpolitik bleibt ein wirksames makroökonomisches Instrument, solange Kredite und Anlagen in Schweizer Franken existieren. Solange dies der Fall ist, wird die SNB auch die kurzfristigen Zinssätze beeinflussen können.

Der reine Zahlungsverkehr ist für die Geldpolitik weniger wichtig. Zudem besteht mit dem neuen Gesetz die Möglichkeit, über Mindestreserveregelungen für eine Mindesthaltung an Schweizer Franken zu sorgen.

*ClearIT: Während der Verleihung der «Médaille d'Or» der Fondation Jean Monnet an Valéry Giscard d'Estaing und Helmut Schmidt Anfang November sagte Bundespräsident Moritz Leuenberger: «Geld und Währung sind auch Mittel, um politische und gesellschaftliche Ziele zu erreichen – eine Meinung, die ich auch in Gegenwart von Zentralbanken äussern würde.» Wie würden Sie als Zentralbanker diese Aussage beurteilen?*

Es ist klar, dass die Idee zur Bildung einer EWU als eine Art Katalysator für eine politische Integration diente. Umstritten war aber die Zweckmässigkeit dieser Idee. Die ersten drei Jahre haben aber den Skeptikern nicht Recht gegeben, auch wenn diese Zeit wirtschaftlich ziemlich ruhig war.

Der Test ist somit nicht abschliessend bestanden. Es wird sich weisen, wie das System beim Auftreten von Spannungen und Problemen in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten reagieren wird und wie diese gelöst werden. Verschiedene Belastungsproben stehen da sicherlich noch an. Ich hoffe, dass das System diesen Belastungen standhält. Dies ist auch in unserem Interesse.

*André Gsponer,  
Enterprise Services AG,  
andre.gsponer@eps-ag.ch*

*Christian Schwinghammer,  
Swiss Interbank Clearing AG,  
christian.schwinghammer@sic.ch*

# Ein Blick zurück: Die ersten zehn Monate von SIC

Mitte 1987 nahm das Schweizerische Interbank-Clearing-System – so hiess SIC damals – den Betrieb auf. Ein Jahr später berichteten Felix Fischer und Willi Hurni in einem Sonderheft von Wirtschaft und Recht über «Erste Erfahrungen mit dem Schweizerischen Interbank-Clearing-System aus der Sicht einer Grossbank».

Heute blickt Willi Hurni auf diese Anfangszeit zurück und greift einige Zitate und Textpassagen auf.

«Am 10. Juni 1987 erfolgte der langersehnte Start des SIC. Angeschlossen waren in den ersten Wochen etwa 20 Banken, darunter alle Grossbanken. Die Transaktionsvolumina waren von Anfang an nach einem bestimmten Plan begrenzt und wurden sukzessive gesteigert.

In der SBG (Schweizerische Bankgesellschaft) wurden anfangs z. B. nur Beträge von über Fr. 1 000 000 über das SIC abgewickelt.»

*Das waren noch Zeiten, in der Schweiz gab es mehr als zwei Grossbanken und eine von ihnen hiess noch SBG.*

*Und hier ein paar interessante Zahlen zu den Anfängen von SIC:*

«Per 31.3.1988 partizipierten bereits 125 von 158 vorgesehenen Banken am SIC-System, und die Zahl der Transaktionen aller Teilnehmer erreichte Spitzenwerte von rund 100 000 Transaktionen pro Tag. Gemäss dem für 1988 vorgesehenen Ter-



minplan wird das Volumen nochmals erheblich auf etwa 250000 Transaktionen pro Tag zunehmen. Die Spitzenwerte können dabei volumenmässig bis 400000 Transaktionen und wertmässig rund 150 Mia. Fr. pro Tag betragen.»

*Im Jahr 2001 wickelte SIC jeden Tag im Durchschnitt 650000 Zahlungen im Wert von 182 Milliarden CHF ab, an Spitzentagen gar zwei Millionen Zahlungen im Wert von 221 Milliarden CHF.*

*Angeschlossen sind heute auch weit über 300 Banken.*

### Die Computer sind online

«Neue Dienstleistungen, wachsende Transaktionsvolumina und eine immer anspruchsvollere Kundschaft erforderten eine dem Zeitalter der elektronischen Datenverarbeitung angepasste Abwicklung des Zahlungsverkehrs.

Das neue Schweizerische Interbank-Clearing-System versucht diesen Anforderungen gerecht zu werden. Das SIC basiert auf einem zentralen Computersystem mit ONLINE-Anschlüssen aller partizipierenden Banken. Die Bank kann sich dabei entsprechend der ihr zur Verfügung stehenden Ausrüstung entweder mit ihrem

eigenen Computer oder mit einem speziellen Abfrage- und Erfassungssystem SUD (SIC User Device) anschliessen.»

*Heute erinnert sich kaum mehr ein Informatiker an die Tage, als IT noch EDV hiess, dafür ist jeder Bäcker online und verkauft seine Brötchen im Internet. Aber damals war ein Online-Anschluss noch etwas.*

*Vor lauter Zahlen, Technik und Technologie wollen wir aber die entscheidende Frage nicht vergessen: Wie bewährte sich SIC bei der täglichen Arbeit?*

«Die bisherigen Erfahrungen mit dem neuen Clearingsystem sind vielversprechend. Die Abwicklungsgeschwindigkeit im Zahlungsverkehr hat sich im erwarteten Ausmass erhöht.

Eine endgültige Beurteilung der Abwicklungsgeschwindigkeit lässt sich aber erst dann treffen, wenn der Grossteil der Transaktionen mit kleinen Beträgen ebenfalls im System erfasst wird. Obwohl zurzeit wertmässig bereits mehr als 90% der Transaktionen über das SIC abgewickelt werden, bedeutet dies eine volumenmässige Erfassung von erst etwa 25% aller Transaktionen.»



*Juni 1987: Denise Gonzalez und Willi Hurni bei den ersten SIC-Abfragen.*

### Anmerkung der Redaktion:

Die Zitate und die Textpassagen aus dem Artikel «Elektronischer Interbankenzahlungsverkehr» von *Wirtschaft und Recht* aus dem Jahr 1988 haben wir übernommen, ohne den Stil, die Rechtschreibung und die Zeichensetzung dem heutigen Standard anzupassen.

Eine Kopie des Artikels kann angefordert werden über:

[ClearIT@sic.ch](mailto:ClearIT@sic.ch)

### Investitionen in Millionenhöhe

*Und nun zu einem wichtigen Thema – Geld:*

«Bei der SBG belaufen sich die unmittelbar durch SIC verursachten Kosten für Änderungen des bestehenden Vergütungssystemes auf insgesamt etwa 5 Mio. Fr., wobei 3,5 Mio. auf Hard- und Software und 1,5 Mio. auf Entwicklungskosten entfallen.

Für den Aufbau des zentralen SIC-Rechenzentrums sind bei der Telekurs ein Mehrfaches dieser Beträge angefallen.»

*Von solchen Zahlen träumt heute jeder Finanzchef, wenn es bei einem IT-Projekt dieser Grösse um die Finanzierung geht.*

*Zum Schluss das Fazit unseres Artikels, der (wie gesagt) 1988 erschienen ist:*

«Eines ist gewiss: Mit dem SIC verfügen die Schweizer Banken über ein Clearing-System, das den steigenden Ansprüchen von Kunden und Banken in bezug auf Volumen, Schnelligkeit und Qualität gewachsen ist und sich in jeder Beziehung mit ausländischen Systemen messen kann.»

*So viel sich in den vergangenen 15 Jahren auch verändert hat, dieses Fazit gilt auch heute noch, im Jahre 2002.*

*Willi Hurni,  
UBS AG,*

*[willi.hurni@ubs.com](mailto:willi.hurni@ubs.com)*

# Europäischer Zahlungsverkehr: Preispolitik im Umbruch

Am 1. Januar 2002 ist der Euro nun auch in Form von Noten und Münzen für rund 300 Millionen Europäer Realität geworden. Jene, die nun glauben, mit dem Euro würden Überweisungen in Europa automatisch deutlich billiger, werden enttäuscht sein. Die Einführung der gemeinsamen Währung geht nicht mit der Schaffung eines gemeinsamen Zahlungsverkehrsraumes einher.

Seit nahezu einem Jahrzehnt kritisieren europäische Institutionen wie die Europäische Kommission, das Europäische Parlament oder die Europäische Zentralbank, der Zahlungsverkehr innerhalb der einzelnen Mitgliedsstaaten funktioniert zwar relativ gut, bei grenzüberschreitenden Zahlungen aber nicht effizient und kostengünstig.

Die Unzufriedenheit drückte sich 1997 in der Richtlinie 97/5 über grenzüberschreitende Überweisungen aus. Erklärtes Ziel war, den kommerziellen Zahlungsverkehr innerhalb von Europa schneller, transparenter und letztlich auch günstiger zu machen. Seit dem 14. August 1999 ist diese EU-Direktive in allen Mitgliedsstaaten in die nationale Gesetzgebung integriert.

Die Richtlinie bewirkte zwar, dass die Überweisungsdauer durchschnittlich von sechs auf drei Bankwerkstage zurückging, die Überweisungskosten aber sanken so gut wie nicht.

Im Herbst 1999 und erneut im Mai 2001 gab die Europäische Kommission Studien in Auftrag, die die Tarifsituation bei grenzüberschreitenden Transaktionen in

der Eurozone (Griechenland ausgenommen) untersuchten. In der Studie von 2001 wurden stichprobenartig 352 Überweisungen im Wert von jeweils 100 EUR zwischen den Ländern durchgeführt.

Die Ergebnisse waren ernüchternd: Die Gesamtkosten lagen im europäischen Durchschnitt bei 17 EUR, im Ländervergleich maximal sogar bei 31 EUR. Gegenüber 1999 sind trotz Inkrafttreten der EU-Richtlinie die Gesamtkosten im Schnitt sogar um 1,5% gestiegen.

## Preisregulierung

Die Kommission reagierte im Juli 2001 und schlug eine Verordnung über grenzüberschreitende Zahlungen in Euro vor. Der Verordnungsentwurf sieht vor, dass die Preise für eine grenzüberschreitende Zahlung in Euro in der Europäischen Union gleich hoch sind wie für inländische Transaktionen.

Dies gilt für Zahlungen bis 50000 EUR in Kombination mit der International Bank Account Number (IBAN) und dem Bank Identifier Code (BIC). Neben Überweisungen und Checks (ab 1. Januar 2003) sind auch Bargeldbezüge an Geldautomaten und Kartenzahlungen betroffen (ab 1. Januar 2002).

Trotz aller Proteste der Bankenwelt und der EZB stimmte der Ministerrat für den Binnenmarkt, Verbraucherfragen und Tourismus am 26. November 2001 der Preisverordnung mit kleinen Änderungen zu. In der modifizierten Verordnung sind



Das Ziel der EU-Kommission: Der Europäische Zahlungsverkehr soll günstiger werden.

Check-Zahlungen nicht mehr enthalten, und der Zeitplan ist um ein halbes Jahr nach hinten verschoben worden.

Die Verordnung gilt nun für Bargeldbezüge an Geldautomaten und Kartenzahlungen ab dem 1. Juli 2002 und für Überweisungen ab dem 1. Juli 2003 für Beträge bis 12500 EUR bzw. ab dem 1. Januar 2006 für Beträge bis 50000 EUR.

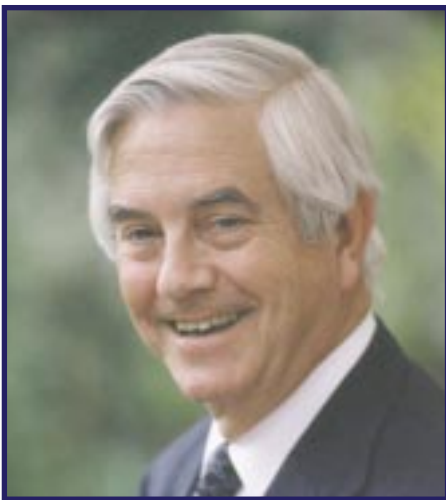
### Banken werden initiativ

In einem Marktumfeld, in dem Auslandüberweisungen nur rund 2% des gesamten Zahlungsverkehrs ausmachen, hat sich in den vergangenen Jahren nur wenig geändert.

Erst die Ereignisse der letzten Monate haben merklich Bewegung in die ganze Sache gebracht. Die Bedrohung durch eine EU-Preisverordnung hat die Banken, vertreten durch ihre europäischen Bankenverbände, beflügelt: Innerhalb kürzester Zeit haben sie mehrere Initiativen lanciert.

### Die MIF-Initiative

Zuerst verabschiedeten die Europäischen Bankenverbände im Juni 2001 die Konvention zur Einführung einer Multilateral



*EU-Kommissar Fritz Bolkenstein, zuständig für die Lancierung der EU-Preisverordnung*

Interbank Fee (MIF). Weil es sich um eine Preisabsprache handelt, wurde sie der EU-Wettbewerbsbehörde zur Begutachtung vorgelegt.

Stimmt die Wettbewerbsbehörde dem Antrag zu, was nicht sicher ist, können mit Hilfe des MIF-Betrages die Interbank-Kosten im Euro-Raum harmonisiert und deutlich reduziert werden.

Dabei geht es um Euro-Zahlungen mit der Kostenoption OUR (alle Kosten zu Lasten Auftraggeber) bis 12500 €, die mit SWIFT MT103+ mit IBAN und BIC über ein europäisches Clearingsystem abgewickelt werden. Der MIF-Betrag von 3 € wird mit dem Überweisungsauftrag mitgeschickt. Folglich gibt es keine nachträgliche Rechnungsstellung durch die empfangende Bank.

### Single Euro Payments Area

Im September 2001 folgte der Entwurf zum Erreichen eines einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums für den kommerziellen Zahlungsverkehr.

Dieser «Blueprint for a Single Euro Payment Area» ist ein Dokument, das unter der Federführung der European Payment Group (EPG) erarbeitet wird. Die SEPA soll in drei Phasen realisiert werden.

Phase I (bis 2002) fokussiert sich auf die Automatisierung der Prozesse, wie Forcierung von STP-Standards und Einführung der MIF-Konvention.

Phase II (bis 2005) sieht sowohl die Bildung einer europäischen Marktkonvention als auch den Aufbau einer notwendigen Interbanken-Infrastruktur vor.

Ziel der Phase III schliesslich ist die Vollendung des einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums, mit der Möglichkeit, in zehn Jahren statt mehrerer nationaler Clearingsysteme nur noch ein europäisches Clearingsystem zu bewirtschaften.

Die verordnete Senkung der Preise hat zwar für den Bürger in Europa unmittelbare Vorteile, garantiert aber nicht, dass der Zahlungsverkehr in Europa effizient und kostengünstig abgewickelt wird.

Nun, da es klar ist, dass die EU-Preisverordnung eingeführt wird, haben die Banken grosses Interesse daran, ihre Bemühungen für eine Single Euro Payments Area fortzusetzen bzw. zu intensivieren.

### Eurocred-Standard

Im November 2001, noch vor Verabschiedung der Preisverordnung, lancierte die European Payment Group den Eurocred-Standard. Ziel dieser Konvention ist ein effizienter und kostengünstiger kommerzieller Euro-Zahlungsverkehr. Die Überweisungsdauer ist auf maximal drei Bankwerkstage festgelegt, ab Auftragsannahme seitens der Bank des Auftraggebers bis zur Gutschrift auf dem Konto des Begünstigten.

Der Standard setzt auf Straight Through Processing (STP). Der Zahlungsauftrag muss zwingend IBAN und BIC enthalten. Für Zahlungen mit Kostenoption OUR soll der Eurocred-Standard nur dann gelten, wenn die MIF-Konvention von der EU-Wettbewerbsbehörde akzeptiert wird. Im Gegensatz zur MIF-Konvention können auch Banken ausserhalb der EU, beispielsweise aus der Schweiz, beitreten.

Mit Inkrafttreten der EU-Preisverordnung wird sicherlich die Notwendigkeit des Eurocred-Schemas von einigen Banken in Frage gestellt. Gelingt es, den negativen Beigeschmack der Preisverordnung zu überwinden und sich auf die Verkürzung der Überweisungsdauer und auf die STP-Verarbeitung zu konzentrieren, kann Eurocred in Zukunft einen Beitrag zur Effizienzsteigerung im europäischen Zahlungsverkehr leisten.



## Verzerrende Effekte

Die europäischen Institutionen haben nach längerer Anlaufzeit den Ball ins Rollen gebracht. Die Verbesserungen in der Preispolitik werden für alle Bürger in Europa bald deutlich spürbar sein. Allerdings darf nicht übersehen werden, dass die Preisverordnung aus ökonomischer Sicht auch negative Auswirkungen haben wird.

Im Grunde werden mit der Regulierung die bestehenden Preisunterschiede zwischen den EU-Staaten eingefroren, was eindeutig der Philosophie eines einheitlichen europäischen Marktes widerspricht. Ausserdem besteht die Gefahr, dass die Banken keinen Anreiz für Serviceverbesserungen haben, wenn die Preise fixiert und nicht kostendeckend sind.

Ein weiteres Argument ist, dass der Erfolg von IBAN und BIC in Frage gestellt wird –

wenn bei STP-Produkten im Auslandzahlungsverkehr nichts mehr zu verdienen ist, haben die Banken kaum noch ein Interesse, diese Standards aktiv zu fördern. Es muss klar sein: Die EU Preisverordnung zwingt die Banken nun zu einer schnellen Änderung ihrer Preispolitik im europäischen Zahlungsverkehr. Sie kann damit aber nicht automatisch eine Effizienzsteigerung im Auslandzahlungsverkehr bewirken. Die Banken müssen noch einen weiten Weg gehen, bis tatsächlich ein einheitlicher Euro-Zahlungsverkehrsraum geschaffen ist.

## Schweiz profitiert indirekt

Der Umbruch in der Preispolitik innerhalb Europas tangiert auch die Schweiz. Sinken die Interbankenpreise innerhalb Europas, können auch die Schweizer Banken künftig von niedrigeren Preisen profitieren. Da

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter [www.fbe.be](http://www.fbe.be) oder auf der Website der EU-Kommission, [europa.eu.int/comm](http://europa.eu.int/comm)

die Schweiz heute nicht der MIF-Konvention untersteht und auch die EU-Preisverordnung nicht greift, wird die Preis senkung allerdings für die meisten Banken nicht unmittelbar wirksam werden.

Für die Produktentwicklung heisst das, dass für Zahlungen nach Europa die Fremdkosten zukünftig deutlich niedriger und im Voraus abschätzbar sind. Und sie können dem Kunden bereits bei Auftragserteilung genannt werden.

*Ingeborg Schwan,  
UBS AG,  
[ingeborg.schwan@ubs.com](mailto:ingeborg.schwan@ubs.com)*

# CLS – Devisenabwicklung mit Sparpotenzial

Am Continuous Linked Settlement System (CLS) können Banken auf unterschiedliche Arten teilnehmen. Die Art der Teilnahme am CLS wird dabei auch das Cash-Management der Banken beeinflussen. Es lohnt sich deshalb, sich rechtzeitig mit den neuen Gegebenheiten auseinander zu setzen.

CLS ist eine gemeinsame Initiative der 60 grössten Banken und Broker weltweit. In diesem Projekt geht es um die Zug-um-Zug-Abwicklung von Devisengeschäften und damit letztlich um die Eliminierung von Abwicklungsrisiken.

Dieses Prozedere ist bei der Abwicklung von Wertpapiergeschäften in der Schweiz schon seit einiger Zeit bekannt und wird von der SIS SEGAINTERSETTLE AG bereits angewandt. Die Einführung von CLS hat grosse Auswirkungen auf Back-Office-Prozesse, das Cash-Management sowie das Risiko-Management aller beteiligten Finanzinstitute.

## Wie funktioniert CLS?

Das CLS-Konstrukt sieht zwei Teilnehmerkategorien vor: Zur ersten Kategorie zählen die direkten Teilnehmer, so genannte Settlement Members: Sie sind

Aktionäre und haben eine direkte Konto-Verbindung mit der CLS-Bank. In die zweite Kategorie gehören die indirekten Teilnehmer, so genannte Third Parties, die ihre Devisengeschäfte über einen Settlement Member bei CLS abwickeln lassen. Third Parties führen ihre Konti bei einem Settlement Member und nicht bei CLS.

Die Aufträge beider Handelspartner eines Devisengeschäftes werden am Handelstag via SWIFT an CLS gesandt und dort gegeneinander abgeglichen (Matching). Am Valuta-Tag erfolgt die Abwicklung Zug um Zug, d. h., die gekaufte Währung und

die verkaufte Währung werden gleichzeitig zwischen den Handelspartnern auf Brutto-Basis ausgetauscht.

Über CLS können Kassa- und Termingeschäfte sowie Swaps abgewickelt werden. Neuerdings sind Settlement Members verpflichtet, ihre Soll-Position bei CLS mit zeitlich gestaffelten Zahlungen (Timed Payments) zu bestimmten Zeitpunkten eines Valuta-Datums zu decken, so dass die Liquiditätsversorgung während des CLS-Settlement-Prozesses gewährleistet ist.

Sobald diese Zahlungen bei CLS eintreffen, werden die einzelnen Devisengeschäfte Zug um Zug abgewickelt. Die Deckung der Sollpositionen erfolgt auf Nettobasis.

CLS ist keine zentrale Gegenpartei, betreibt kein Netting-System und garantiert nicht das Settlement. Was der CLS-Mechanismus jedoch garantiert, ist die Sicherheit des eingesetzten Kapitals.

### **Kosteneinsparungen**

Durch CLS wird die Abwicklung zu einem Produkt. Sobald aber die Abwicklung nicht mehr im eigenen Haus erfolgt, erhält das Cash-Management für die Banken eine viel grössere Bedeutung. Wählt eine Bank im Rahmen der Devisenabwicklung über CLS ein Settlement Member als Provider, wird sie sofort mit wachsender Komplexität im Cash-Management konfrontiert, weil zusätzliche Korrespondenzkonti bewirtschaftet werden müssen.

In ClearIT Nr. 9 vom Mai 2001 wurde ausführlich über die Ergebnisse der Coop-Bank berichtet, die ihre Beziehungen zu ihren Korrespondenzbanken erfolgreich rationalisiert hat.

Eine vertiefte bzw. verbreiterte Beziehung zum CLS-Provider kann durchaus sinnvoll sein und Einsparungen analog dem Beispiel der Coop-Bank ermöglichen. Eine Konzentration der Nostro-Beziehungen

und letztlich die Abwicklung des gesamten Zahlungsverkehrs über den CLS-Service-Provider machen darum Sinn.

Dem steht der Ansatz gegenüber, für CLS nur die notwendigsten Änderungen einzuführen. Damit wird in der Regel zusätzliche Komplexität in den Back-Office-Systemen und -Abläufen in Kauf genommen. Um dies zu umgehen, bietet sich als Alternative ein Outsourcing an.

CLS-Third-Party-Dienstleistungen werden in der Schweiz zur Zeit von den beiden Grossbanken, der Zürcher Kantonalbank und einigen ausländischen Banken angeboten.

Für die Banken lohnt es sich, sich frühzeitig und intensiv mit dem Thema auseinander zu setzen, und zwar aus Sicht der gesamten Bank.

*Olaf Ransome,  
Credit Suisse First Boston,  
olaf.ransome@csfb.com*



Archivbild: Blick in den Devisenhandel, RDB/Lanz Christian

### **Anmerkung der Redaktion**

Das Referenzwerk «CLS – A Catalyst for Change in FX Processing & Cash Management» können Sie direkt beim Autor beziehen.

# SIC<sup>3</sup> – der aktuelle Projektstand

Die Lancierung von SIC hoch 3 (vergleiche Artikel im ClearIT Nr. 10) ist erfolgreich gestartet. In einem ersten wichtigen Schritt konnte Ende letzten Jahres die neue mehrwährungs- und mandantenfähige Plattform eingeführt werden.

Damit wurden sowohl die Basis für die weiteren Ausbauschritte wie auch ein Grundstein für völlig neue Nutzungsmöglichkeiten des nun mandantenfähigen Systems gelegt. Die nachfolgenden Teilprojekte sind bereits angelaufen. Damit wird der Finanzplatz Schweiz sein Zahlungsverkehrssystem in Bälde den neuesten Standards angepasst haben und ist für kommende Aufgaben hervorragend gerüstet.

Die nebenstehende Würfelgrafik zeigt das Gesamtvorhaben von SIC<sup>3</sup> auf.

In seiner Gesamtausprägung ist das Projekt als Umsetzungsrahmen für all die an die Systeme herangetragenen Anforderungen zu betrachten.

Es werden vier Teilprojekte oder Phasen unterschieden, welche mehrheitlich autonom abgewickelt werden können und demzufolge (noch) nicht an einen Deadline-Zeitrahmen gebunden sind:

## Die RTGS-Plattform

Die mehrwährungs- und mandantenfähige RTGS-Plattform ist bereits Realität und wurde im Spätherbst 2001 erfolgreich eingeführt.

## Die Formate

Internationale Vernetzung bedingt die Nutzung von gemeinsam verständlichen Standards, so bereits implementiert im swiss€gate von euroSIC oder im remote-

SIC. Das Teilprojekt SWIFT-Formate soll die Kompatibilität der Meldungstypen in unseren verschiedenen Abwicklungssystemen gewährleisten sowie bestmögliche Voraussetzungen für den Globalisierungstrend herbeiführen.

## Die Payment Factory (PayFact)

Bei PayFact geht es darum, das DTA und das LSV in der Abwicklung von Kleinbetragszahlungen bezüglich Schnittstellen und Prozessen zu optimieren. Dadurch sollen vorteilhaftere Transaktionspreise erreicht werden. Neue Funktionalitäten werden natürlich auch geprüft.

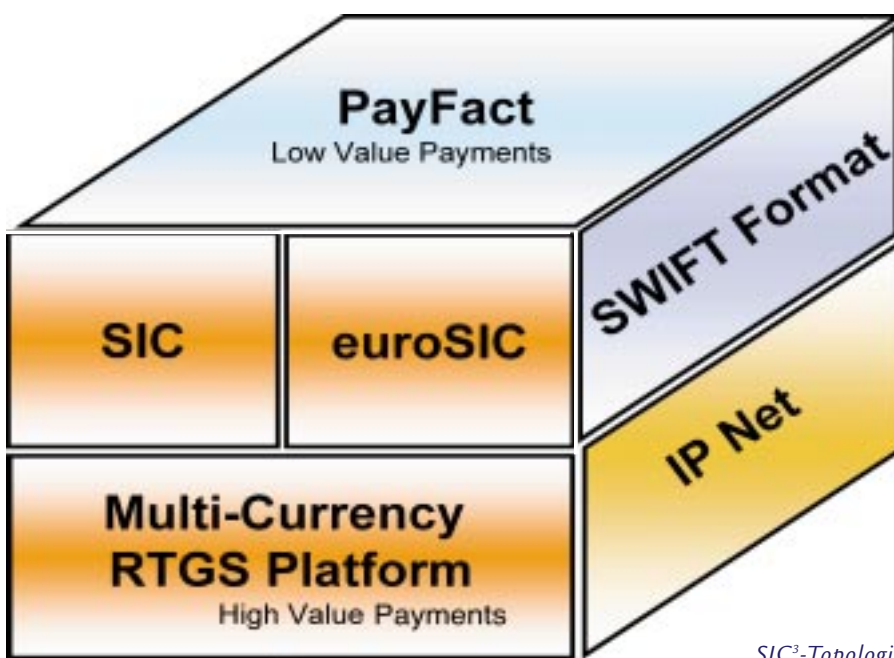
## Das Netzwerk

Telos<sup>net</sup> hat sich zwar als X.25-Netzwerk bewährt, dürfte jedoch den Anforderungen von Morgen nicht mehr gerecht werden. Die Ablösung durch ein leistungs-

fähiges und zuverlässiges IP-Netzwerk ist Bestandteil des vierten Teilprojektes SIC<sup>3</sup>. Im Interesse unserer Kunden wird diese Phase in einer gemeinsamen Projektorganisation mit der SIS SEGAINTERSETTLE AG angegangen.

## Teilprojekt 1: Die Plattform

Die mehrwährungs- und mandantenfähige RTGS-Plattform (siehe Seite 12) haben wir mit SIC<sup>3</sup> Release 1.0 (Releases im Oktober und November 2001) in Betrieb genommen. Für die Finanzinstitute und ihre Software-Partner war dies ein Non-Event, es musste ja nur eine Einwahlnummer im euroSIC geändert werden. Für Swiss Interbank Clearing jedoch ist dieser äusserst erfolgreich verlaufene Schritt von grosser Bedeutung.



SIC<sup>3</sup>-Topologie

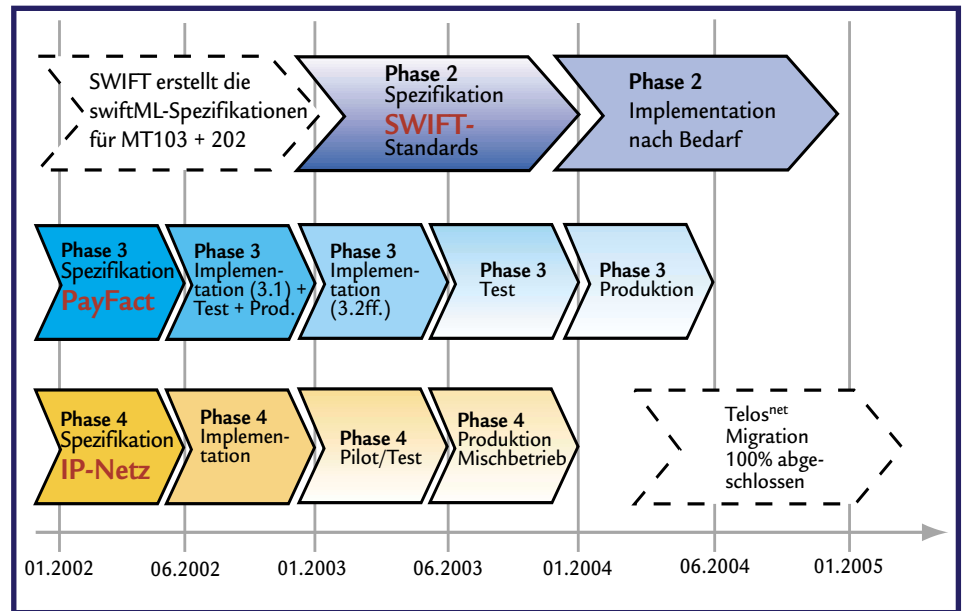
Die Optimierung der beiden Clearing-systeme SIC und euroSIC drängte sich auf, da der Aufwand für den Systembetrieb und für den Unterhalt der zwei praktisch identischen Softwarebibliotheken langfristig unverhältnismässig hoch gewesen wäre.

In der Folge mussten über 450 Programmmodule überarbeitet werden. Sie wurden auf Herz und Nieren geprüft, was der problemlosen Migrationen zugute kam.

Die Investition zahlt sich aus: Es wird in Zukunft mehr als eine halbe Million Franken Betriebskosten jährlich gespart, und die Unterhaltskosten für die Software auf ungefähr 60% der bisherigen Kosten reduziert.

### Teilprojekt 2: Die Story mit den (XML-)Formaten

Ein weiterer Teilbereich von SIC<sup>3</sup> ist die Kompatibilität im Bereich der Meldungsformate, im eigentlichen Sinn die Anwendung der SWIFT-Formate. Die Palette der Transaktionen, die in unseren Systemen verarbeitet werden, ist reichhaltig. Wir unterscheiden Zahlungs-, Steuer-, Abfrage-, System- und Ermächtigungsmeldungen.



Geplanter Projektverlauf SIC<sup>3</sup>

Es gibt faktisch keinen existierenden Meldungsstandard, der alle unsere Anforderungen abdecken würde, darum sind im SIC-System Meldungstypen mit proprietären Ausprägungen im Einsatz. Dies erfordert für gewisse Geschäftsfälle aufwändige Konvertierungen der Meldungsinhalte in SWIFT-Formate.

Zum Zeitpunkt des Projektstartes deutete vieles darauf hin, dass die SWIFT-FIN-Formate in den nächsten fünf bis zehn Jahren ihre Existenzberechtigung nicht verlieren würden. So teilten wir mit, dass wir den SWIFT-FIN-Standard als Zielformat betrachten würden, und zogen den Einsatz von FIN-Meldungstypen in den RTGS und in PayFact in Erwägung.

### Mandantenfähiges SIC<sup>3</sup> bringt neue Möglichkeiten

Die Mandantenfähigkeit von SIC<sup>3</sup> ist unseres Wissens in dieser Form einmalig. Daraus ergeben sich neue Möglichkeiten: Die Plattform kann bestehenden und neuen Kunden die kostengünstige Nutzung eines eigenen RTGS-Systems – eines «Clearing- und Settlement-Mandanten» – für ihre eigenen Zwecke ermöglichen.

Es lassen sich verschiedene Szenarien von Mandantenservices ausdenken. Der erste «Mandant» existiert bereits heute: das euroSIC-System. Weitere Mandanten wären identisch aufgebaut und würden von Swiss Interbank Clearing operativ betrieben. Jedes Mandanten-RTGS verfügte über einen separaten Systemmanager (Overseer).

Der Clearingtag kann individuellen Bedürfnissen angepasst werden. Der jeweilige Systemmanager – im Fall von euroSIC ist dies die SECB Swiss Euro Clearing Bank GmbH in Frankfurt – ist zuständig für die liquiditätsmässige Steuerung und Überwachung des Systems. Eine entsprechende Lösung könnte zum Beispiel auch von einem Finanzinstitut für das Clearing im eigenen Filialnetz herangezogen werden. In dieser Konstellation träte typischerweise der Hauptsitz als Systemmanager auf.

Die mandantenfähige Infrastruktur könnte aber auch in einem nationalen oder internationalen Verbund von Banken angewandt werden. In allen Fällen ist gewährleistet, dass die Bankzentrale oder der Hauptsitz den Überblick über die liquiden Mittel hat und das «interne» Clearing aktiv überwachen kann.

Es liegt auf der Hand, dass eine solche Infrastruktur auch von einer ausländischen Notenbank genutzt werden könnte, beispielsweise um ein eigenes RTGS-System in nationaler Währung zu betreiben.







Synergien durch Zusammenarbeit: Telekurs und SIS SEGAINTERSETTLE AG

Zu diesem Zeitpunkt sollten auch die externen Spezifikationen erstellt sein, damit die Software-Hersteller mit der Implementierung beginnen können. Der Pilotbetrieb ist für das erste Quartal 2003 vorgesehen. Ab Mitte 2003 bis ungefähr 2005 ist die etappenweise Migration aller Kunden von SIC und euroSIC auf das neue Netzwerk vorgesehen.

Dieser Migrationsschritt wird in Abstimmung mit der SIS SEGAINTERSETTLE AG als Betreiberin der SECOM-Applikation koordiniert, damit bei den Finanzinstituten und den Software-Partnern Synergien genutzt werden können.

*Dave Brupbacher,  
Swiss Interbank Clearing AG,  
dave.brupbacher@sic.ch*

## NEWS & HIGHLIGHTS

# RTGS<sup>plus</sup>: Erfolgreicher Start

Beim Start von RTGS<sup>plus</sup> im November 2001 wickelten 58 internationale und deutsche Kreditinstitute, darunter die SECB Swiss Euro Clearing Bank GmbH und die UBS AG, erstmals ihren Individualzahlungsverkehr als direkt angeschlossene Teilnehmer über das neue liquiditätssparende Real-Time-Gross-Settlement-System der Deutschen Bundesbank ab.

Das Euro-Clearingsystem EAF wurde mit dem Start von RTGS<sup>plus</sup> eingestellt.

Von den 58 direkt angeschlossenen Teilnehmern (Kreditinstitute im Europäischen

Wirtschaftsraum) wurden bereits 8548 weitere Kreditinstitute aus aller Welt als indirekte Teilnehmer angemeldet.

Im SWIFT-BIC-Directory sowie im RTGS<sup>plus</sup>-Directory sind alle direkten und indirekten Teilnehmer durch den Vermerk RTP (direkt) bzw. RT+ (indirekt) als eigenständige Clearers im Euro-Raum ausgewiesen.

Auf die nächsten Anbindungstermine Juli 2002 und November 2002 sind bereits 30 neue direkte Teilnehmer angekündigt.

Weiterführende Informationen zu RTGS<sup>plus</sup> finden Sie im Internet unter: [www.rtgplus.de](http://www.rtgplus.de)

*Susanne Eis,  
SECB Swiss Euro Clearing Bank GmbH,  
susanne.eis@secb.de*

### Anmerkung der Redaktion

In einer der nächsten Ausgaben wird RTGS<sup>plus</sup> im Detail vorgestellt.

# IPI: Innovatives Banking aus Graubünden

Der erste internationale Zahlungsbeleg IPI (International Payment Instruction) wird in der Schweiz zuerst eingesetzt, wo andere Ferien machen. – Die Graubündner Kantonalbank berichtet über erste Erfahrungen.

Am 2. November 2001 konnten wir unserem Kunden Pastizaria Cantieni als erster Schweizer Firma IPI-Belege aushändigen. Die Firma unterhält – wie viele Bündner Unternehmungen – intensive Geschäftsbeziehungen mit ausländischen Firmen. Entsprechend wichtig ist die zeitgemässe Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs.

Im September 2000 nahm sich eine Arbeitsgruppe der Graubündner Kantonalbank (GKB) dieses Bedürfnisses an – und führte den IPI ein. Mit Erfolg.

## Mit sorgfältiger Planung Überraschungen vorbeugen

In einem ersten Schritt wurden sämtliche Arbeitsabläufe sowie die Auswirkungen auf die bankseitigen Informatiksysteme analysiert. Vor allem galt es, die Darstellung der neuen IBAN (International Bank

Account Number) in sämtlichen internen Applikationen zu lösen, damit sich die IPI-Daten automatisch weiter verarbeiten lassen.

Erfreulich: Die notwendigen Anpassungen liessen sich mit verhältnismässig wenig Aufwand umsetzen, weil die bestehenden Arbeitsabläufe im Zahlungsverkehr nicht angepasst werden mussten.

Der gesamte Aufwand für die IPI-Einführung bei der GKB betrug rund 45 Personentage.

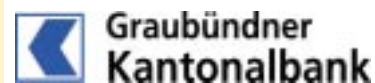
## Interne Einführung als wichtiges Erfolgskriterium

Neue Produkte und Dienstleistungen verlangen nach sorgfältiger Einführung.

### Infos zum IPI:

[www.sic.ch](http://www.sic.ch) oder [www.rba-service.ch](http://www.rba-service.ch)  
(Menüpunkt Dienstleistungen)

Das Projektteam legte entsprechend grossen Wert auf die vorgängige Information der Kundenberater in den Geschäftsstellen. Der neue Zahlungsbeleg wurde in Präsentationen und im Intranet ausführlich vorgestellt.



**Gründungsjahr:** 1870

**Bilanzsumme:** 11,8 Mia. CHF

**Angestellte:** rund 1200

**Niederlassungen:** rund 90

## Umsetzung mit Vorteilen für Kunde und Bank

Im Mai 2001 fanden erste konkrete Gespräche statt, wie sich bei der Pastizaria Cantieni (verschickt weltweit lokale Spezialitäten) mit dem IPI-Beleg der Zahlungsfluss verbessern liesse.

Die internationale Kundschaft der Spezialitätenbäckerei sollte darüber hinaus einen Zahlungsbeleg erhalten, der sich auch im Ausland benützen lässt. Bequem und kostengünstig.

Bereits im Sommer waren alle Einzelheiten geklärt, so dass die neuen Belege in Zusammenarbeit mit der Druckerei unserer Bank und der zentralen Homologierungsstelle (RBA-Service) hergestellt werden konnten.

Mitte Oktober 2001 lagen die IPI-Rohlinge vor. Am 31. Oktober wurde der IPI homologiert.

## Erfreuliche Erfahrungen bestätigen Angebot

Im November forderten bereits 20 weitere Kunden insgesamt 2500 Belege an – obwohl der IPI (noch) nicht aktiv vermarktet wird.

Er wird in Kundengesprächen vorläufig lediglich zum Thema, wenn es darum geht, die bestehende Kundenbeziehung zu intensivieren.

*Claudio Trepp,  
Graubündner Kantonalbank,  
[claudio.trepp@gkb.ch](mailto:claudio.trepp@gkb.ch)*



Graubündner Kantonalbank in Chur



*Swiss Plus Event in Mailand – Blick aufs Podium*



*Seminar Swiss Value Chain – Walter Leuenberger, Swiss Interbank Clearing,  
Ronny Vogt, SIS SEGAINTERSETTLE AG, Michael Jäggi, SWX Swiss Exchange,  
Dr. Heinrich Henckel, SWX Swiss Exchange*

**IMPRESSUM** | **Herausgeber** Swiss Interbank Clearing AG, Hardturmstrasse 201, CH-8021 Zürich | **Bestellungen/Feedback** clearit@sic.ch |  
 | **Ausgabe** Nr. 12 – Februar 2002 | Erscheint vier Mal jährlich | Auflage in Deutsch (1300 Exemplare) und Französisch (400 Exemplare) |  
 | **Redaktionsteam** André Bamat, Geschäftsführer, Swiss Interbank Clearing AG, Susanne Eis, SECB Swiss Euro Clearing Bank GmbH,  
 Ruth Furter, Postfinance, André Gsponer, Enterprise Services AG, Beat Härry, Credit Suisse First Boston,  
 Daniel Heller, Schweizerische Nationalbank, Bruno Kudermann, Redaktionsleiter, Swiss Interbank Clearing AG,  
 Ulrich Merz, UBS AG, Alex Miescher, RBA-Dienste, Christian Schwinghammer, Swiss Interbank Clearing AG |  
 | **Übersetzung** Denis M. Fournier | **Gestaltung** Mirjam Steiner Werbeagentur | **Druck** Telekurs-Druckzentrum |  
 | **Ansprechpartner** SIC SIC-Zentrale +41 1 279 42 00, Product Management +41 1 279 47 47,  
 euroSIC euroSIC-Zentrale +41 1 279 47 00, Product Management +41 1 279 47 47,  
 SECB SECB-Zentrale, +49 69 97 98 98 0, Customer Service SECB, +49 69 97 98 98 35 |  
 | Weitere Informationen zu den Schweizer Zahlungsverkehrssystemen finden Sie im Internet unter  
 www.sic.ch oder www.secb.de |