

AUSGABE 13: MAI 2002

ClearIT

Informationen zu den Schweizer Zahlungsverkehrssystemen

13

**Müssen grenzüberschreitende
Zahlungen in der EU teuer
sein?**

- Frischer Wind in Deutschland
- DTA und LSV feiern den 25. Geburtstag
- Eurogiro

Liebe Leserinnen und Leser

Der Entstehungsprozess eines gemeinsamen Zahlungsverkehrsraums hat in Europa eindeutig nicht mit der Einführung des Euro schrittgehalten. In der Folge sind grenzüberschreitende Zahlungen auch innerhalb der Währungsunion teurer als Inlandszahlungen.

Weil nur ein bis zwei Prozent aller Zahlungen Grenzen überschreiten, scheint der wirtschaftliche Druck eher marginal und der Handlungsbedarf zur Realisierung der Single Euro Payments Area (SEPA) nicht allzu dringend.

Der Schein trügt: Die EU-Verordnung Nr. 2560/2001 sieht ab Juli 2003 gleiche Tarife für Inlands- und Auslandszahlungen bis 12500 Euro vor; ab Januar 2006 wird die Limite gar auf 50000 Euro erhöht. Das sind stolze Termine zu knappen Zielvorgaben. Offensichtlich weichen politische und wirtschaftliche Wahrnehmungen stark voneinander ab. Das Problem dürfte im Detail liegen, präziser gesagt, bei den grenzüberschreitenden Kleinbetragszahlungen.

Diese ein bis zwei Prozent aller Zahlungen heissen für den Bürger nichts anderes, als dass er sich mehrmals im Jahr darüber ärgert. Seine natürliche Erwartung, auch kleinere Euro-Beträge einfach und kostengünstig in andere EU-Staaten überweisen zu können, erfüllt sich nicht. Das ist politisch schwierig zu vertreten.

Darum kann die SEPA als letzter Schritt in der Umsetzung der Euro-Zone gesehen und in Jean Monnet's Leitidee der europäischen Integration eingebunden werden. Die Entnationalisierung des Geldes war in seinem Gedankengut kein Selbstzweck, sondern ein Mittel zur Verflechtung der europäischen Völker. Monnet's Methode der machbaren Schritte dürfte sich auch für den Aufbau der SEPA anwenden lassen.

Wir freuen uns, Ihnen zu diesem hochaktuellen Thema ein interessantes und aufschlussreiches Gespräch mit Udo-Olaf Bader von der EU-Kommission und Patrick Poncelet vom Europäischen Bankenverband zu präsentieren.

In unserem Jubiläumsjahr blicken wir aber auch auf die Ursprünge des Datenträgeraustauschs (DTA) und Lastschriftverfahrens (LSV) zurück.

Übrigens: Wussten Sie, dass mit diesen beiden Systemen bis heute mehr als 1,2 Milliarden Zahlungen ausgeführt wurden?



*André Bamat,
CEO Swiss Interbank Clearing AG*

INHALT

- 3— Müssen grenzüberschreitende Zahlungen in der EU teuer sein?
- 6— RTGS^{plus} – frischer Wind in Deutschland
- 8— Eurogiro – das globale Postnetzwerk
- 9— DTA und LSV feiern den 25. Geburtstag
- 10— Bilaterales Offsetting löst vorübergehende Verrechnungsstillstände
- 11— swisseuroGate – Gebührenbefreiung für Senderbank
- 11— remoteGate – nun auch für euroSIC

Müssen grenzüberschreitende Zahlungen in der EU teuer sein?

Nach EU-Verordnung müssen künftig die Preise für nationale und grenzüberschreitende Zahlungen gleich hoch sein (s. auch ClearIT 12). Udo-Olaf Bader, Leiter der Abteilung «Financial Transactions und Payment Systems» der Europäischen Union, und Patrick Poncelet, Senior Adviser des Europäischen Bankenverbandes, beantworten im Gespräch mit ClearIT Fragen zur neuen Verordnung.

ClearIT: Mitte Dezember 2001 haben die EU-Minister die grenzüberschreitenden Zahlungen per Verordnung preislich den nationalen Zahlungen gleichgestellt. Diese Verordnung tritt im Juli 2002 für Kreditkartenzahlungen sowie Bargeldbezüge an Automaten in Kraft, für Banküberweisungen ein Jahr später. Welche Auswirkungen erwarten Sie auf Bankprodukte und Zahlungsverkehrs-Infrastrukturen?

U. Bader: Für uns ist klar, dass die heute vorhandene Infrastruktur im Zahlungsverkehr für die hohen Kosten verantwortlich ist. Und diese muss nun unbedingt angepasst werden. Die Verordnung soll dabei helfen, die Anpassungen auch möglichst schnell zu realisieren. Ich denke, die Produkte werden sich dadurch nicht verändern, weil sie die Bedürfnisse der Kunden heute bereits weitgehend abdecken. Das Hauptproblem ist der zu hohe Preis bei grenzüberschreitenden Zahlungen.

Ein Spezialfall ist der Scheck, der nicht in das Prinzip der Preisäquivalenz eingeschlossen wurde. Im grenzüberschreiten-

den Zahlungsverkehr werden immer seltener Schecks verwendet.

Ausserdem werden mit dem Ausschluss aus der Verordnung keine tieferen Preise garantiert, so dass der teure Scheck im Wettbewerb mit den günstigen Produkten schneller ausscheidet.

P. Poncelet: Die Banken sind über diese Verordnung nicht glücklich. Das Ziel ist zwar gut, die Umsetzung jedoch schlecht. Die Banken müssen seriös über die Infrastruktur im Euroland nachdenken.

Ich bin sicher, dass innerhalb der nächsten drei bis vier Jahre eine neue Infrastruktur entstehen wird. Wir arbeiten bereits intensiv daran, aber der Prozess ist sehr mühsam, weil indirekt über 9'000 Banken daran beteiligt sind. In unseren Augen wird STEP2 (Anmerkung der Redaktion:

Zahlungssystem der European Banking Association) nicht die Lösung sein – wir sehen als beste Lösung eine privatwirtschaftliche Organisation, eine Alternative könnte auch TARGET sein. Ausserdem wäre es auch denkbar, dass eine heutige nationale Lösung internationalisiert wird.

Auf jeden Fall benötigen wir eine Massenzahlungsinfrastruktur mit sehr tiefen Kosten, und das können wir nur durch die Abwicklung von sehr hohen Volumina erzielen. Das werden wir aber nur erreichen, wenn auch die nationalen Zahlungen über dieses System abgewickelt werden. Sie können sich vorstellen, dass dies politisch nicht ganz einfach durchsetzbar ist.

ClearIT: Angenommen, ein deutscher Staatsbürger erhält eine Überweisung von 1'000 Euro von



Udo-Olaf Bader, EU-Kommission und Patrick Poncelet, European Banking Federation

Patrick Poncelet ist seit Ende 2000 beim Europäischen Bankenverband tätig und dort verantwortlich für den Bereich Bankbetrieb und im speziellen für Zahlungsverkehr und Wertschriften-Settlement.

Patrick Poncelet begann seine Laufbahn 1972 bei der Générale de Banque in Belgien als Attaché de Direction in der Internationalen Abteilung und wechselte später zur Abteilung Projektfinanzierung. Von 1976 bis 1983 war Patrick Poncelet für die European Bank for Latin America als Assistant General Manager und Filalleiter in Brasilien, Argentinien und Chile tätig. Vor seinem Wechsel 1986 zu SWIFT wirkte er als appointed Manager für Internationale Produkte im Bereich Datenverarbeitung der Générale de Banque.

Bei SWIFT war Patrick Poncelet 14 Jahre in verschiedenen Führungspositionen tätig, zuletzt als Direktor im Bereich Business.

Köln nach München fast zum Nulltarif, er müsste aber Spesen von 10 Euro in Kauf nehmen, wenn die Zahlung nach Lüttich in Belgien überwiesen wird. Wie erklären Sie ihm diesen Unterschied?

U. Bader: Dies ist schlicht nicht zu erklären. Eine von uns durchgeführte Studie hat ergeben, dass für eine grenzüberschreitende Überweisung von 100 Euro bis zu 60 Euro Gebühren verlangt wurden. Im Durchschnitt lagen die Überweisungsgebühren bei 24 Euro.

P. Poncelet: Zuerst möchte ich die von Herrn Bader erwähnten 24 Euro in Frage stellen, da es sich dabei um einen nicht gewichteten Durchschnitt handelt, der aus dem durchschnittlichen Preis in jedem Land errechnet wurde. Länder mit vergleichsweise wenig Transaktionen und vergleichsweise hohen Preisen werden gegenüber Ländern mit mehr Transaktionen und günstigeren Preisen überbewertet.

Nun zu Ihrer Frage: Ja, die Gebühren sind hoch. Aber vergessen Sie nicht, 99% aller Zahlungen sind Inlandszahlungen. Die Auslandszahlungen verlangen ein spezielles Handling. Darum sind sie auch teurer. Das ist wie bei einer Spezialversion eines Autos, die auch mehr kostet als eine normale Fließbandproduktion, da vieles nicht vollständig automatisiert werden kann. Ausserdem wickeln wir Überweisungen im Normalfall elektronisch ab, und die Telefonkosten sind länderübergreifend auch höher als nationale Verbindungen. Wenn wir das so erklären, versteht das der Bürger.

U. Bader: Banken geben immense Beträge für Werbung usw. aus. Würden Teile dieser Ausgaben für Investitionen im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr eingesetzt, könnten sie mit preisgünstigeren Produkten besser überzeugen.

P. Poncelet: Das stimmt so nicht ganz. Vor zehn Jahren war der Euro noch weit weg. Niemand war sicher, ob die Einheitswährung je kommen würde. Darum war auch niemand bereit, grössere Summen in ein gemeinsames Zahlungssystem zu

investieren. Die Einführung des Euro auf Anfang 1999 hat dann während einiger Jahre sämtliche Ressourcen gebunden.

Danach beschäftigte uns die Problematik mit dem Jahrtausendwechsel und Anfang 2002 die physische Einführung des Euro. In den vergangenen Jahren standen schlicht weder die Ressourcen noch das Geld zur Verfügung, um sich dieser Problematik anzunehmen. Nun haben wir diese Zeit hinter uns und ich bin sicher, wir werden dieses Problem auch bald zur Zufriedenheit aller lösen.

ClearIT: Die Verordnung gilt ab Juli 2002 für Banktransaktionen bis zu 12500 Euro und ab Januar 2006 für solche bis 50000 Euro. Warum diese etappenweise Einführung?

U. Bader: Der Grossteil der Zahlungen ist mit der Grenze von 12500 Euro abgedeckt. Der Betrag wurde nicht höher gesetzt, da gleichzeitig in den verschiedenen Ländern das Meldewesen der Banken an die Nationalbank oder den Staat angepasst werden muss. Darum haben wir uns zu diesem schrittweisen Vorgehen entschlossen.



Sitz der Europäischen Kommission in Brüssel

P. Poncelet: Eine Anpassung aller Reportings wäre vor 2006 nicht machbar.

ClearIT: Ein Hinweis auf einen bestimmten Gebührenbetrag ist in der Verordnung nirgends zu finden. Dafür wird festgehalten, dass vergleichbare nationale und grenzüberschreitende Zahlungen gleich behandelt werden müssen. Nationale Zahlungen werden aber in manchen Ländern gebührenfrei abgewickelt. Glauben Sie, die Banken werden andere Wege finden, sich die Aufwendungen vergüten zu lassen, als Transaktionskosten zu erheben?

U. Bader: Es geht hier nicht um die Festlegung eines Preises, sondern um eine Prinzipienregelung. Viele Banken verlangen nichts für eine Inlandzahlung, obwohl diese für die Banken nicht gratis ist. Daraus können Sie ersehen, dass schon heute andere Verrechnungsprinzipien praktiziert werden. Auch grenzüberschreitende Zahlungen wird es sicher nie kostenlos geben. Die Banken müssen deshalb in Zukunft noch stärker die Gesamtkundenbeziehung betrachten. Auf der Basis der effektiven Kosten muss der Preis für diese Dienstleistung bestimmt werden. Dies stellt hohe Anforderungen an das Management der Banken. Wir wollen einen europäischen Markt und damit auch europäische Preise. Da die Kosten die Preise massgeblich beeinflussen, ist eine Lösung in der Reduktion dieser Kosten zu suchen.

P. Poncelet: Untersuchungen in den USA haben gezeigt, dass auch dort, wo schon seit über 200 Jahren eine gemeinsame Währung existiert, 95% aller Zahlungen innerhalb eines Umkreises von 50 Meilen getätigt werden. Bei einer Preisangleichung wird es deshalb zwangsweise zu einer Querfinanzierung kommen, die vielen Inlandzahlungen werden also die wenigen Auslandszahlungen mitfinanzieren. Dies hat zwei unangenehme Konsequenzen:

1. Vermögendere Personen, die vor allem durch Reisen nachweislich mehr Aus-

landszahlungen auslösen, werden auf Kosten der Anderen weniger bezahlen.

2. Da die nationalen Preise massgebend sind, werden Länder mit heute tiefen Zahlungsverkehrskosten von der Regelung mehr betroffen als solche mit hohen Kosten. Damit werden also indirekt effiziente Systeme bestraft.

ClearIT: Die Verordnung erstreckt sich nur auf Zahlungen, die automatisch abgewickelt werden, beispielsweise mit IBAN oder BIC. Was halten Sie von der Befürchtung, dass diese Bedingung die Einführung und die Nutzung von IBAN verzögern könnte?

U. Bader: Tiefe Preise sind nur über eine automatische Abwicklung zu erreichen. IBAN ist dazu aber nicht zwingend notwendig. Andere Systeme, etwa Eurogiro (s. Seite 8), kannten schon lange vor IBAN ein Straight Through Processing.

Um IBAN in der Bevölkerung noch bekannter zu machen, beabsichtigen wir, über eine Million Broschüren in verschiedenen Sprachen drucken zu lassen. Ausserdem informieren wir auch auf dem Internet entsprechend.

P. Poncelet: Auch wir unterstützen alle Anstrengungen zu Gunsten eines Straight Through Processing, da die Automatisierung für die Zielerreichung zwingend notwendig ist. Ich hoffe, die Verordnung wird die Einführung von IBAN beschleunigen. Es wäre schade, wenn die Banken «falsch» reagieren und IBAN ignorieren würden, um der Verordnung zu entgehen.

ClearIT: Wie würden Sie reagieren, falls sich die Zeitdauer für die Einführung als zu kurz erweisen sollte?

U. Bader: Die Verordnung ist bindend. Es hat rechtliche Konsequenzen, wenn man sie nicht beachtet.

P. Poncelet: Ja, leider. Wir müssen das tun. Banken haben höchstens den Ausweg, grenzüberschreitende Zahlungen

Udo-Olaf Bader ist seit 30 Jahren bei der Europäischen Kommission in Brüssel: Ab 1985 war er Senior Member der «Banking Division».

Er nahm lange Jahre als Beobachter der Europäischen Kommission im Basler Ausschuss für Bankenaufsicht sowie im «International Joint Forum of Financial Conglomerates» teil.

Seit September 1999 ist Udo-Olaf Bader Leiter der Abteilung «Financial Transactions and Payments Systems».

nicht mehr anzubieten oder an grössere Mitbewerber auszulagern, die diese Produkte ökonomischer anbieten können.

ClearIT: Nach Ansicht der Europäischen Zentralbank (s. Interview in ClearIT 12) bietet der Korrespondentenverkehr unter Banken keine Lösung für die Herausforderungen des grenzüberschreitenden Zahlungsverkehrs im Euro-Raum. Vielmehr sollten effizientere Wege gefunden werden. Was meinen Sie dazu?

U. Bader: Ja, das stimmt sicher zu einem grossen Teil. In bestimmten Geschäftsfeldern – etwa im Cash-Management, wo Club-Lösungen installiert wurden – kann das Correspondent Banking trotzdem noch sehr wichtig sein. Solche direkten Beziehungen werden sicher auch weiterhin funktionieren. Die grosse Herausforderung ist aber die Schaffung eines transeuropäischen Zahlungssystems.

P. Poncelet: Dem stimme ich bei. Allerdings wird die Bedeutung des Correspondent Banking im reinen Zahlungsverkehr sinken.

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

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

RTGS^{plus} – Frischer Wind in Deutschland

Seit dem 5. November 2001 bereichert RTGS^{plus}, das neue Euro-RTGS-System der Deutschen Bundesbank, die europäische Zahlungsverkehrslandschaft. Mit rund 120'000 Aufträgen je Arbeitstag und einem Umsatz von rund 450 Milliarden Euro erfreut es sich hoher Akzeptanz bei den Banken.

RTGS^{plus} ist vor allem für eilige Zahlungen konzipiert. Allerdings steht es den teilnehmenden Kreditinstituten vollkommen frei, welche Aufträge sie über RTGS^{plus} leiten wollen. Der moderne und integrierte Ansatz ist zum einen attraktiv für klassische Interbankzahlungen, da RTGS^{plus} eine sichere Zahlungsabwicklung in Echtzeit mit hoher Liquiditätseffizienz verbindet. Zum anderen zielt es dank der Liquiditätssparnis, der Schnelligkeit und den gün-

stigen Preisen auch auf kommerzielle Kundenzahlungen.

Letztere haben, gemessen an den Stückzahlen, mittlerweile einen Anteil von rund 60% an den Einlieferungen der Teilnehmer; fast 70% aller Transaktionen belaufen sich auf weniger als 50'000 Euro.

Offener Teilnehmerkreis

Momentan nehmen 58 Kreditinstitute direkt teil, darunter alle grossen Clearer im Euroraum. In diesem Jahr wird sich der Teilnehmerkreis um 30 Institute erweitern. Ein wichtiges geschäftspolitisches Ziel ist es, einen offenen Zugang für alle Kreditinstitute zu ermöglichen. Darum wurde auf grössenabhängige Zugangskriterien verzichtet.

Seit Betriebsaufnahme von RTGS^{plus} wickelt die SECB Zahlungen der euro-SIC-Teilnehmer via swisseuroGate über dieses System ab. Alle Zahlungen werden als Express-Zahlungen eingereicht.

Ausserdem sind rund 8600 Clearingadressen indirekt erreichbar. Als integraler Bestandteil des TARGET-Verbundes stellt RTGS^{plus} die Verbindung zu allen anderen RTGS-Systemen in der EU her. Gemessen am gesamten Mengenaufkommen im TARGET (inländische RTGS- und grenzüberschreitende TARGET-Aufträge) hat RTGS^{plus} einen Anteil von fast 50% im TARGET-Verbund.

Die Zugänge

Für die Zahlungsabwicklung werden ausschliesslich der international übliche SWIFT-Standard und der SWIFT-Y-Copy-Service genutzt. Dies ermöglicht auch Fernzugangsteilnehmern aus dem Ausland eine einfache und kostengünstige Anbindung.

Das Liquiditätsmanagement erfolgt durch das Informations- und Steuerungssystem (ISS). Die Anbindung erfolgt entweder über die neuen IP-basierten SWIFTNet-Dienste oder über ein alternatives Virtual Private Network (VPN). Ein Teilnehmer kann das ISS rein Browser-orientiert (HTML) oder als XML-Kommunikationslösung nutzen, wobei letzteres die Integration des Datenstroms in seine Back-Office-Applikation ermöglicht.

Ähnlich wie SIC verfügt RTGS^{plus} über eine eigene Innertages-Kontoführung. Die Teil-



Bundesbank in Frankfurt

nehmer stellen zu Tagesbeginn von ihrem Bundesbank-Konto oder von einem beliebigen Zentralbankkonto im Euroraum, dem so genannten Heimatkonto, Liquidität auf ihrem RTGS^{plus}-Innertageskonto zur Verfügung.

Am Tagesende wird die verbleibende Liquidität wieder auf dieses Konto abgeführt. Auch im Tagesverlauf können Liquiditätstransfers zwischen System- und Heimatkonto jederzeit schnell und flexibel ausgeführt werden. Wird das Heimatkonto bei der Bundesbank unterhalten, können diese Transfers mittels Daueraufträgen oder über das ISS initiiert werden.

Optimales Liquiditätsmanagement

Mit seiner innovativen Zahlungsverarbeitung sorgt RTGS^{plus} für eine hohe Effizienz und einen schnellen Umschlag der Zentralbankliquidität. Auch gegenläufige Zahlungsströme werden als zusätzliche Deckungsmasse für eingereichte Aufträge genutzt.

Ausserdem bieten die variablen Optionen zur Liquiditätssteuerung einen grossen Anreiz zur frühzeitigen Einlieferung. Bereits um 9 Uhr, zwei Stunden nach Systemöffnung, haben die Teilnehmer fast 40% der gesamten Tages-Stückzahl eingereicht; bis Mittag steigt dieser Wert auf fast 70%.

Die eingelieferten Zahlungen können überwiegend innerhalb einer bzw. weniger Sekunden verbucht werden. Warteschlangen in nennenswertem Umfang existieren nur während des Vormittags. In der Spitze gegen 9 Uhr befinden sich bis zu 6'000 Aufträge in einer Warteposition. Durch die kontinuierliche Anwendung von Optimierungsroutinen wird eine schnellstmögliche Auflösung der Warteschlangen sichergestellt.

In den 58 Teilnehmerbanken arbeiten etwa 500 Nutzer aktiv am ISS und greifen jeden Arbeitstag rund 12'000 Mal auf das System zu. Das ISS ermöglicht ihnen einen komfortablen Echtzeit-Zugriff auf ihre Liquiditätsposition sowie auf summarische oder detaillierte Zahlungs- und Warteschlangeninformationen. Es kann auch für Liquiditätstransfers, Limitenänderungen und Eingriffe in die Warteschlange genutzt werden.

Für die Zahlungsabwicklung werden nur Transaktionsgebühren berechnet. Diese liegen – je nach Einreichungsvolumen – zwischen 0,17 und 0,24 Euro.

Weitere Informationen finden Sie im Internet: www.rtgplus.de.

*Dirk Schrade,
Deutsche Bundesbank,
dirk.schrade@bundesbank.de*

The screenshot displays the 'Current Liquidity' interface for an RTGSplus Account. It shows a 'Total Balance (EUR)' of 0923777,00. The account details include:

Account Type	Current Balance (EUR)
RTGS ^{plus} Account	0923777,00
Liability Transfers (EUR)	37300,00
Express Settled (EUR)	47900,00
Debit Settled (EUR)	90500,00
Current Balance (EUR)	44400,00
Express Pending (EUR)	908900,00
Debit Pending (EUR)	3777777,00
Pending Liability Transfers (EUR)	50000000,00
Projected Balance (EUR)	096384400,00

Additional sections include 'Mirror Account' and 'Available Liquidity (EUR)'.

Bildschirmmaske aus dem Informations- und Steuerungssystem (ISS).

Zahlungsarten

Aufträge können als Express- oder Limit-Zahlungen eingereicht werden. Express-Zahlungen werden ausgeführt, sobald genügend Deckung (Guthaben oder gegenläufige Zahlungen) vorhanden ist.

Bei Limit-Zahlungen muss zusätzlich gewährleistet sein, dass vom Sender gesetzte Limiten eingehalten werden. Der Teilnehmer kann damit seinen Liquiditätsabfluss begrenzen. Ist ein Limit ausgeschöpft, werden neue Aufträge des Senders erst ausgeführt, wenn gegenläufige Zahlungen eingestellt sind. Rund 90% aller Zahlungen der Teilnehmer werden als Limit-Zahlung eingereicht.

Limite

Der Teilnehmer kann durch verschiedene Arten von Limiten seinen Liquiditätsabfluss gezielt steuern: sehr präzise durch bilaterale Limiten gegenüber bestimmten Empfängern, gröber durch die Verwendung von multilateralen oder Gesamtlimiten. Limiten können im Laufe des Tages jederzeit geändert werden.

Zeitpunktgenaues Zahlen

RTGS^{plus} unterstützt die Abwicklung zeitkritischer Zahlungen wie CLS durch eine «bis...»-Zahlungsfunktionalität. Dies ermöglicht eine optimale Überwachung durch den Teilnehmer.

Liquiditätsbrücke

Über diese kann die Liquiditätsausstattung auf dem Innertageskonto in RTGS^{plus} jederzeit erhöht oder vermindert werden.

Aktives Warteschlangenmanagement

Der Nutzer kann die Reihenfolge der Zahlungen in der Warteschlange verändern, die Zahlungsart (Limite/Express) modifizieren, zeitliche Vorgaben für die Zahlungsausführung ändern oder die Zahlung zurückrufen.

Eurogiro – das globale Postnetzwerk

Ende der Achtzigerjahre wollten grössere europäische Postbanken und Postorganisationen ihren grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr ausbauen und automatisieren. Darum gründeten sie Anfang 1993 die Eurogiro Network A/S in Kopenhagen und nahmen das gleichnamige elektronische Netzwerk für grenzüberschreitende Zahlungen in Betrieb. Im Jahr 2001 wickelte Eurogiro mehr als zehn Millionen Kundenzahlungen ab und hält damit einen Marktanteil von rund 12% am grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr.

Eurogiro ist ein multiwährungsfähiges Netto-Clearingsystem, das Überweisungen zu Gunsten von Post- oder Bankkonti ausführt und auch für die Abwicklung von Barauszahlungen durch eine lokale Poststelle eingesetzt wird. Die Meldungsformate basieren auf den SWIFT-Formaten, die zum Teil erweitert wurden. Um die Massentauglichkeit sicherzustellen, werden einzelne Meldungen an Hand von Kriterien wie Valuta, Währung, Destinationsland und Produktart in so genannten Envelopes zusammengefasst und paketweise verschickt, verbucht sowie abgerechnet. Eurogiro erreicht eine Straight-Through-Processing-Rate von mehr als 95% und ist darum eine effiziente und kostengünstige Lösung für Kleinbetrags- und Massenzahlungen.

Die Rolle der Produktcodes

Dank dem Einsatz von besonderen Produktcodes erkennt der empfangende Teilnehmer, ob es sich um eine Überweisung zu Gunsten eines Post- bzw. Bankkontos

oder um eine Barauszahlung handelt. Der Produktcode definiert ausserdem die Geschwindigkeit (Varianten: standard oder urgent) sowie die Währung (Varianten: Währung Absenderland, Währung Empfängerland oder Drittwährung) der Zahlung.

Settlement

Alle Eurogiro-Mitglieder unterhalten eine gegenseitige Nostro-/Vostro-Kontoverbindung für das Settlement. Durch die Einführung des Euro und den Einsatz einer Clearingbank, eines so genannten Euro-Single-Settlement-Providers, vereinfachte sich das Settlement von Euro-Zahlungen.

Die Eurogiro-Teilnehmer führen jetzt nur noch ein Euro-Konto beim Euro-Single-Settlement-Provider, der Postgirot in

Schweden. Dadurch können sie zwölf bestehende Kontoverbindungen schliessen, Abläufe, Abstimmmechanismen sowie die Bewirtschaftung der Konti vereinfachen und so Kosten sparen.

Qualität wird gross geschrieben

Eurogiro ist auch punkto Qualität gegenüber anderen Netzwerken und Clearingsystemen konkurrenzfähig.

Dazu regeln drei zwischen allen teilnehmenden Postbanken und Postorganisationen vereinbarte einheitliche Service Level Agreements sowohl zahlungsbedingte als auch dienstleistungsbezogene Eigenschaften, etwa die maximale Valutierung zwischen Last- und Gutschrift, die Behandlung von Beschwerden oder spezifische Abläufe.



Heute gehören weltweit 36 Teilnehmer aus 34 Staaten dem Eurogiro-Netzwerk an, das eine effiziente und massentaugliche Abwicklung des weltweiten Zahlungsverkehrs in über 190 Staaten ermöglicht. Die teilnehmenden Postbanken und Postorganisationen erreichen jedes Post- oder Bankkonto sowie, dank der postspezifischen Dienstleistung Zahlungsanweisung, fast jeden Haushalt. Und das rund um den Globus.

1998 ging Eurogiro mit der amerikanischen Firma Western Union eine Kooperation ein, dank der alle Eurogiro-Teilnehmer Zugang zum weltweiten Netz von Western Union erhalten. Western Union bietet die Ausführung von Barzahlungen innerhalb von Minuten mit hoher Sicherheit an.

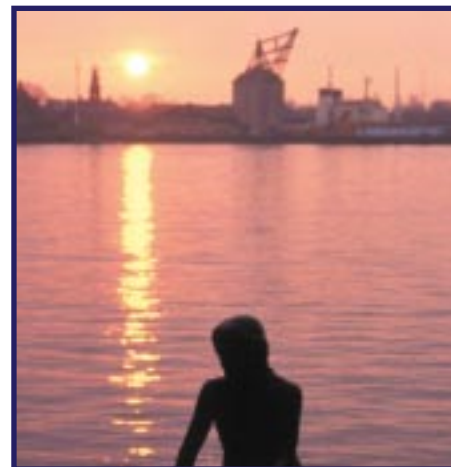
Postfinance und Eurogiro

Postfinance ist seit der Gründung von Eurogiro mit dabei und war immer einer der aktivsten Teilnehmer. Als einer von 16 Aktionären nimmt Postfinance Einfluss

auf die strategische und operative Entwicklung von Eurogiro. Dank dem Eurogiro-Netzwerk ist Postfinance auch international auf den Massenzahlungsverkehr spezialisiert und wickelt weltweit Überweisungen und Barzahlungen günstig und zuverlässig ab.

Mehr über Eurogiro erfahren Sie im Internet: www.eurogiro.com

*Hye-Sook Jeon,
Postfinance,
jeonh@post.ch*



Kopenhagen, Sitz von Eurogiro

PRODUCTS & SERVICES

DTA und LSV feiern den 25. Geburtstag

Irgendwie ist es schon erstaunlich: Zwei Dienstleistungen, die vor einem Vierteljahrhundert entwickelt wurden und sich in dieser Zeit kaum verändert haben, spielen auch heute noch eine wichtige Rolle im schweizerischen Zahlungsverkehr. DTA und LSV, die als Gemeinschaftswerke der Banken eingeführt wurden, haben problemlos mit der technologischen Entwicklung der vergangenen Jahre Schritt gehalten.

Die Entstehung von DTA (Datenträgeraustausch) geht auf den Anfang der Siebzigerjahre zurück, als bei grösseren und mittleren Firmen die Tradition der monatlich oder gar 14-tägig übergebenen Lohntüte der unpersönlicheren Gutschrift auf dem Bankkonto weichen musste. Kosten- und Sicherheitsgründe sowie das Aufkommen und die rasche Verbreitung

der EDV im Finanzwesen führten zu diesem Rationalisierungsschritt.

1973 wurde BLG (bargeldlose Lohn- und Gehaltszahlungen), ein 80-Zeichen-Record für Magnetbänder, eingeführt. BLG sollte vermeiden, dass EDV-mässig erstellte Lohnlisten-Aufträge von den Banken wieder manuell in ihren Zahlungssystemen erfasst werden mussten. Aus BLG entwickelte sich 1977 der aktuelle DTA-Standard, mit dem nicht nur Lohnzahlungen abgewickelt werden, sondern alle kommerziellen Zahlungen zu Gunsten von Bank- und Postkonti.

Die zentrale Verarbeitung erfolgte schon damals durch das Rechenzentrum der Schweizer Banken (RZB), das den Banken die Zahlungen auf Magnetbändern auslieferte. Im Rückblick war das wohl der Start des beleglosen Zahlungsverkehrs.

Mineralöllieferanten als erste Kunden

Als weitere Interbank-Applikation im Zahlungsverkehr wurde zeitgleich mit DTA das Lastschriftverfahren (LSV) für das Inkasso von Rechnungen entwickelt. Als erste Kunden zogen die Mineralöllieferanten ihre Forderungen über LSV ein. Die neue Dienstleistung interessierte auch andere Branchen, etwa Versicherungen oder Kreditkartenfirmen und wurde immer häufiger für das Inkasso von Telefon-, Energie- und anderen Abonnementsrechnungen eingesetzt.

Mit Einführung des Widerspruchsrechts während 30 Tagen für den Zahlungspflichtigen nahm die Marktakzeptanz deutlich zu. Rund 55% aller LSV-Transaktionen werden heute mit Widerspruchsmöglichkeit abgewickelt. Im Unterschied

zu anderen LSV-Systemen wird das Schweizer Lastschriftverfahren nur für regelmässig wiederkehrende Zahlungen benutzt.

Ursprünglich wurden die Zahlungen ausschliesslich auf Kassetten, Disketten und Magnetbändern eingereicht. Heute werden bereits über 60% aller Zahlungen elektronisch übermittelt. Erklärtes Ziel der Banken ist es, auch die noch häufig eingereichten 3 1/2-Zoll-Disketten abzulösen. Swiss Interbank Clearing unterstützt die Banken bei der Umstellung, indem sie ihnen moderne und sichere Datenübermittlungs-Systeme anbietet.

Ein stetiges Wachstum

In den vergangenen zehn Jahren hat sich das Transaktionsvolumen von DTA und LSV mehr als verdoppelt und überschritt 1999 erstmals die 100-Millionen-Grenze. Weil immer mehr Bankkunden ihre Zahlungen direkt an ihre Bank über Electronic Banking erledigen, ist das Volumen von DTA seit zwei Jahren leicht rückläufig.

In der nächsten Zeit wird in verschiedenen Arbeitsgruppen darüber entschieden, wie die Zukunft von DTA aussehen soll. Dies liegt unter anderem daran, dass die Ban-



Archivbild: Datenträgerarchiv der Telekurs für den Zahlungsverkehr der Banken

ken ihr Electronic- bzw. Internet Banking immer leistungsfähiger gestalten und sie den Zahlungsverkehr oft gerne im eigenen Hause abwickeln möchten, da über diese direkte Kunden-Schnittstelle auch andere Services angeboten werden

Das LSV-Volumen hat sich in den vergangenen zehn Jahren etwa verdreifacht. Dieses Wachstum wird sicher noch weiter anhalten, einerseits durch die steigende Akzeptanz dieser Zahlungsart bei den Schweizer Bankkunden, andererseits

durch geplante Erweiterungen und Verbesserungen des LSV.

Im ersten Schritt ist vorgesehen, einige Verarbeitungsprozesse zu optimieren und zu automatisieren, damit LSV-Zahlungen auch in Zukunft noch kostengünstiger und rationeller verarbeitet werden können.

*Gottfried Keller,
Swiss Interbank Clearing AG,
gottfried.keller@sic.ch*

Bilaterales Offsetting

Im Gegensatz zu anderen RTGS-Systemen verzichtet das SIC-System bewusst auf komplizierte Verrechnungsalgorithmen. Um den Verrechnungsfluss weiter zu optimieren, wurde im Dezember 2001 das so genannte bilaterale Offsetting eingeführt.

Der Abwicklungsalgorithmus von SIC basiert innerhalb der Prioritäten, welche die Banken den einzelnen Zahlungen zuweisen, auf dem First-in-First-out-(FiFo-) Prinzip. Verfügt keine Bank über genügend Liquidität, um die erste Zahlung in ihrer Wartedatei auszulösen, kommt es im

System zu einem vorübergehenden Verrechnungstillstand (Gridlock).

Um die Abwicklung in solchen Situationen zu beschleunigen, ist seit dem 12. Dezember 2001 eine neue Funktionalität in SIC implementiert, das so genannte bilaterale

Offsetting. Falls auf dem Konto der Auftraggeberbank (A-Bank) nicht genügend Deckung für die erste Zahlung vorhanden ist, prüft das System, ob die erste Zahlung in der Wartedatei der Begünstigtenbank (B-Bank) eine Zahlung zu Gunsten der A-Bank ist.

Ist dies der Fall, prüft das System, ob beide Zahlungen gleichzeitig abgewickelt werden können, ohne die Deckungsvorschriften zu verletzen. Dieser Mechanismus wird erst dann aktiv, wenn im gesamten System während einer definierten Zeitdauer keine Zahlung mehr abgewickelt werden konnte.

Wenig Gridlocks

Der Parameter, der diese Zeitdauer definiert, ist beliebig wählbar und gegenwärtig auf 15 Sekunden gesetzt.

An den 43 SIC-Valutatagen bis Mitte Februar wurde der Mechanismus 281 Mal aktiviert, also im Durchschnitt rund 6,5 Mal pro Verrechnungstag.

An 19 der 43 Valutatage wurde der Mechanismus zwei Mal oder weniger aktiviert, an 9 Tagen mehr als zehn Mal. Am 1. Februar kam es gar zu 25 Gridlock-Situationen.

Erwartungsgemäss traten die meisten Gridlock-Situationen am Nachmittag auf: 26% der Fälle waren zwischen 12 und 13 Uhr zu verzeichnen, 25% zwischen 13 und 14 Uhr, 14% zwischen 14 und 15 Uhr und 23% zwischen 15 und 16 Uhr.

Splitting-Regel nicht beachtet

Über die Hälfte aller Abwicklungsstillstände konnte durch ein bilaterales Off-

setting zwischen den beiden Grossbanken behoben werden. Die detaillierte Analyse der einzelnen Gridlock-Situationen zeigt ausserdem, dass es in einigen Fällen gar nicht zu einem Gridlock gekommen wäre, wenn sich die Teilnehmer strikte an die Splitting-Regel gehalten hätten, nach den Zahlungen mit einem Wert über 100 Millionen Franken gesplittet werden müssen.

*Andy Sturm,
Schweizerische Nationalbank,
andy.sturm@snb.ch*

NEWS & HIGHLIGHTS

Gebührenbefreiung für Senderbank

Die neue Gebührenoption im swisseuro-Gate ermöglicht den euroSIC-Teilnehmern kostenlose Crossborder-Kundenzahlungen. Seit April 2002 bietet euroSIC diese Möglichkeit, mit der die absendende Bank die Spesenregelung bei ausgehenden Zahlungen beeinflussen kann. Die Crossborder-Gebühr (derzeit 1,25 Euro) wird dann wahlweise vom euroSIC-Teilnehmer oder dem Endbegünstigten getragen.

euroSIC und SECB Swiss Euro Clearing Bank GmbH, ein Gemeinschaftswerk der Schweizer Banken, reagieren mit dieser neuen Spesenoption auf die Anregungen und Wünsche der euroSIC-Teilnehmer.

Die neue Gebührenoption entspricht der Preisgestaltung vieler Korrespondenzbanken, mit dem Unterschied jedoch, dass die Höhe der einbehaltenen Crossborder-Gebühr bei Zahlungen über euroSIC/SECB wesentlich geringer ist.

Weitere Informationen erhalten Sie beim Customer Service der SECB unter: customer.services@secb.de.

remoteGate – nun auch für euroSIC

remoteGate (früher remoteSIC) – die Anbindung via SWIFT und Internet für SIC – wird seit April 2002 auch für euroSIC mit Banken pilotiert. Damit stellt Swiss Interbank Clearing gerade für kleinere Banken, die sich bisher noch nicht für

euroSIC entschieden haben, eine kostengünstige Anschlussart bereit. Die Teilnehmer können dann über die hauseigene SWIFT-Schnittstelle Transaktionen an euroSIC-Teilnehmer senden. Weiterhin sind auch Crossborder-Zahlungen möglich.

Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass die Einführung von remoteGate sehr einfach vorgenommen werden kann.

Momentan sind 18 Teilnehmer aus Grossbritannien, Deutschland, Österreich, den Niederlanden und der Schweiz via remoteGate an SIC und euroSIC angeschlossen.

Weitere Informationen erhalten Sie über das Produktmanagement unter: pm@sic.ch.

ISSUE 13: MAY 2002

ClearIT

The Publication about the Swiss Payment Traffic Systems

Do Crossborder Payments have to be More Expensive?

- Changes in Germany
- DCE and DD Are Celebrating their 25 Year Legacy
- Eurogiro

 SWISS INTERBANK CLEARING
A Telekurs Group Company

ClearIT – nun auch auf Englisch

Seit März 2002 ist ClearIT in elektronischer Form unter www.sic.ch auch auf Englisch erhältlich.

Damit bietet Swiss Interbank Clearing seinen englischsprachigen Kunden auch hier regelmässig Informationen zum Zahlungsverkehr in der Schweiz

IMPRESSUM | **Herausgeber** Swiss Interbank Clearing AG, Hardturmstrasse 201, CH-8021 Zürich | **Bestellungen/Feedback** clearit@sic.ch |

| **Ausgabe** Nr. 13 – Mai 2002 |

| **Erscheint** vier Mal jährlich | Auflage Deutsch (1300 Exemplare) und Französisch (400 Exemplare) sowie Englisch (nur elektronisch) |

| **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** Französisch Denis M. Fournier | **Übersetzung** Englisch HTS | **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 |