

AUSGABE 15 | November 2002

clearIT

Informationen zu den Schweizer Zahlungsverkehrssystemen

15

CLS wird sich durchsetzen

IP-Netz für SIC und euroSIC

Neues Gremium für Euro-Zahlungsverkehrsraum

DAS CONTINUOUS LINKED SETTLEMENT (CLS) – EIN NEUER MEILENSTEIN IM INTERNATIONALEN ZAHLUNGSVERKEHR **4**

Joseph De Feo, CEO der CLS Group, äussert sich im Gespräch über die aktuelle Situation von CLS und die Aussichten. *Peter W. Allsopp*, unter dessen Vorsitz 1996 der BIZ-Bericht «Erfüllungsrisiken bei Devisenhandelstransaktionen» erschien, nimmt unter anderem zum Risikoprofil von CLS Stellung. Vertreter von Schweizer Banken beleuchten die Gründe für ihre Teilnahme an CLS als Settlement Member bzw. als Third Party.

SEPA – EIN EINHEITLICHER EURO-ZAHLUNGSVERKEHRSRAUM **11**

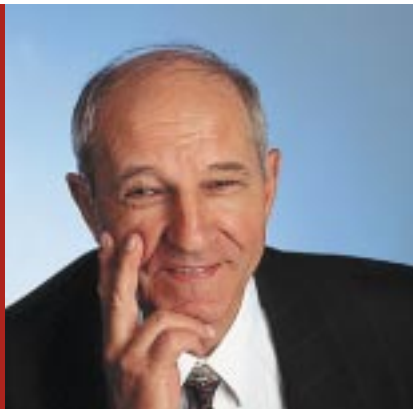
In der SEPA (Single Euro Payment Area) soll der grenzüberschreitende Zahlungsverkehr in Zukunft ebenso effizient funktionieren wie der inländische Zahlungsverkehr in den einzelnen EU-Staaten heute. Um die SEPA zu realisieren, haben die europäischen Banken ein neues Gremium geschaffen, den European Payments Council (EPC).

DTA/LSV OPERATIONSZENTRALE **13**

Dienstleistungen sind nur so gut, wie die Menschen, die sich mit diesen identifizieren. In loser Reihenfolge wollen wir Ihnen Mitarbeiter von Swiss Interbank Clearing vorstellen. In dieser Ausgabe beginnen wir mit den Mitarbeitern im DTA/LSV-Support.

IP-NETZ FÜR SIC UND euroSIC **14**

Die Ära TELOS^{net} geht zu Ende. Mit der Einführung von Finance IPNet wird die Netzwerkumgebung von SIC und euroSIC den neuen Gegebenheiten angepasst.



LIEBE LESERINNEN UND LESER

CLS, das Continuous Linked Settlement, ist ein neuer Meilenstein im internationalen Zahlungsverkehr – nicht nur im Devisenhandel, wie man vermuten könnte. CLS wird auch für den Finanzplatz Schweiz in verschiedener Hinsicht von grösster Bedeutung sein. Grund genug für uns, das Thema CLS aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten. Als Einleitung zu diesen Artikeln ziehe ich einige Parallelen zwischen CLS und SIC.

Am ersten Clearingtag des SIC im Juni 1987 nahmen rund 20 Finanzinstitute teil. Zurzeit zählt SIC mehr als 320 Teilnehmer, davon rund 60 im Ausland. In den vergangenen 15 Jahren entwickelte sich das System in rasantem Tempo weiter: Dritt-Zahlungssysteme wurden angehängt, Fernanschlüsse ermöglicht, euroSIC inklusive Crossborder-Zahlungen in Betrieb genommen, die Multimandanten- und Multiwährungsfähigkeit eingeführt, CLS an SIC angeschlossen. Mit dem Resultat, dass heute an einem Spitzentag 2,1 Millionen Transaktionen und im Jahr Zahlungen im Wert von über 45'000 Milliarden Franken verarbeitet werden. Mit anderen Worten: SIC mutierte zum vernetzten Allround-System.

Am 9. September 2002 startete CLS mit der CULP (Controlled Unscripted Live Phase). Und zwar in sieben Währungen, mit 39 der 67 Aktionärs-Banken, rund um die Uhr und rund um den Globus. Sieben Zentralbanken sind direkt involviert, sieben nationale RTGS-Systeme wurden angepasst und angeschlossen. Die Intraday-Kreditfazilitäten wurden ausgebaut. Für den Schweizer Franken dank der Swiss Value Chain auf höchst effiziente Art. Was wird es wohl im Jahr 2017, also in 15 Jahren, über CLS zu berichten geben? Mit Blick auf die Entwicklung von SIC - toutes proportions gardées - gehe ich davon aus, dass von Wachstum, Erweiterung, Sekundärnutzung und vielem mehr die Rede sein wird. Darüber hinaus gibt es jedoch noch andere Gemeinsamkeiten von SIC und CLS, die auffallen:

- Zum einen der unerschütterliche Konsens über den langfristig grossen Nutzen, die hohen Ansprüche in der Konzeptions- und Startphase, die damit verbundenen hohen Investitionen, die mehrmals aufgeschobene Inbetriebnahme, die wachsende Interdependenz von Systemen, die Risikominderung beziehungsweise -eliminierung auf Transaktionsebene sowie die Vereinfachung und Straffung der Abwicklungsprozesse.
- Zum anderen nehmen die operationellen Risiken zu, weil die Vernetzung den Dominoeffekt fördert. Das zentrale System wird zum zentralen Risikofaktor. Als Konsequenz müssen auch die angeschlossenen RTGS-Systeme auf Contingency und Redundanzfähigkeit überprüft werden und neue Vorkehrungen für den Notfall müssen implementiert werden. Das gilt auch für die involvierten Zentralbanken.

Fazit: CLS ist nicht einfach nur ein neues System - CLS läutet eine neue Epoche ein. Regionale Abhängigkeiten werden definitiv durch globale und multikulturelle Interdependenz ersetzt. Eine faszinierende und anspruchsvolle Herausforderung für die Finanzindustrie.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'André Bamat'.

André Bamat, CEO Swiss Interbank Clearing AG



Joseph De Feo

JOSEPH DE FEO: «CLS ELIMINIERT ERFÜLLUNGSRISIKO»

ClearIT: Viele Marktteilnehmer haben CLS als Antwort auf die sogenannten Herstatt-Risiken begrüsst. Besteht nun die Gefahr, dass CLS zwar diese Risiken eliminiert, dafür aber andere, neue Probleme schafft?

Joseph De Feo: Diese Frage kann ich leider nicht einfach mit «nein» beantworten. Wir müssen uns aber darüber im Klaren sein, dass CLS die Art und Weise, wie grenzüberschreitende Transaktionen in den letzten 300 Jahren abgewickelt wurden, grundlegend verändert hat. Ein derart radikaler Wandel verlangt immer, dass sich der Markt den neuen Herausforderungen mit Hilfe neuer Prozesse und Praktiken anpasst. Ganz bestimmt aber ist es besser, die Risiken genau zu kennen und damit umgehen zu können, als ihnen blindlings ausgesetzt zu sein.

Nach einigen Schwierigkeiten, beispielsweise steigende Kosten oder Verzögerungen, ist CLS in Betrieb. Welches sind für Sie die wichtigsten Auswirkungen, die CLS in den nächsten Jahren auf die weltweiten Finanzmärkte haben wird?

Projekte dieser Grössenordnung sind nie einfach zu realisieren – denken Sie nur an die sensiblen politischen Zusammenhänge. Allerdings sind die Vorteile für den gesamten Markt jetzt schon ersichtlich. CLS macht Devisentransaktionen sicherer, schneller und effizienter. Die Banken werden ihre Liquidität besser bewirtschaften können, da sie in Echtzeit nachvollziehen können, welche Transaktionen gerade verrechnet werden. Die betrieblichen Abläufe werden verbessert und Liquiditätsströme, die bisher durch den Verrechnungsprozess gebunden waren, freigesetzt.

CLS wird die Abwicklungsrisiken deutlich senken. Trotzdem wird sich nicht jeder Marktteilnehmer zur Teilnahme an CLS entschliessen, beispielsweise wegen der notwendigen organisatorischen Anpassungen. Was planen Sie, wenn Sie merken, dass ein zu geringer Teil des weltweiten Devisenhandels über CLS abgewickelt wird?

Wir werden keine derartigen Massnahmen brauchen. Die CLS Bank wird von über 65 der weltweit grössten

Finanzinstituten unterstützt, die zusammen eine beträchtliche Mehrheit der weltweiten Devisentransaktionen bestreiten. Weitere Banken sehen schon heute die Vorteile, welche CLS mit sich bringt. Bis Ende Jahr werden sich viele von ihnen über jene Banken, die direkt an CLS teilnehmen, ans System anschliessen.

KURZBIOGRAFIE

Joseph De Feo ist Vorsitzender der Geschäftsleitung der CLS Group Holdings sowie Präsident und Vorsitzender der Geschäftsleitung der CLS Bank International. Zuletzt arbeitete er als «Director of Group Operations and Technology» sowie Mitglied der Geschäftsleitung für die Barclays Bank. Davor war er «Director of Group Systems and Operations» für Morgan Grenfell. Während seiner Zeit bei der Barclays Bank gehörte Joseph De Feo der so genannten «G20» an, der Gruppe von Vertretern führender internationaler Banken, die sich mit den Risiken im internationalen Devisenhandel befasste. In dieser Gruppe reiften auch die Pläne, die schliesslich zur Gründung der CLS Group führten.

Swiss Interbank Clearing

Geschafft... nachdem einige komplexe technische und auch politische Herausforderungen zu meistern waren, ist es seit dem 9. September 2002 möglich, die Erfüllungsrisiken bei Devisengeschäften in sieben der wichtigsten Währungen – über die Zeitzonen hinweg – auszuschalten. Das Continuous Linked Settlement (CLS) System verhindert, dass irgendwann ein zweiter Fall «Herstatt» eintreten kann. Joseph De Feo, CEO der CLS Group, äussert sich im Gespräch über die aktuelle Situation von CLS.

In einer ersten Phase werden Transaktionen in sieben Währungen über CLS abgewickelt, andere Währungen wie bisher über die konventionellen Korrespondenzbankverbindungen. Wie wirkt sich das auf das Devisengeschäft der Nicht-CLS-Währungen aus?

Die Aufnahme von sechs weiteren Währungen wurden von der CLS-Bank grundsätzlich gutgeheissen. Damit wird es voraussichtlich insgesamt 13 CLS-Währungen geben, welche etwa 85% des gesamten Volumens im weltweiten Devisenhandel ausmachen. Wir prüfen fortlaufend, wie wir diesen Kreis erweitern können, und stehen mit vielen Zentralbanken, auch mit solchen in Osteuropa, in engem Kontakt. Alle neuen Währungen müssen die strengen Anforderungen der CLS Bank erfüllen.

Rund 20 Settlement Member wollen anderen Banken ihre Dienstleistungen als Third Party anbieten. Was halten Sie von der These, dass CLS zwar die Settlement-Risiken deutlich senken wird, sich aber die Risiken bei einigen dieser Settlement Member konzentrieren werden?

Dagegen spricht doch einiges. Ich glaube, dass Settlement Members ihre Third-Party-Teilnehmer sehr sorgfältig auswählen werden und für Liquiditätsmanagement-Verfahren sorgen werden, welche genügend Stabilität im eigenen System erzeugen. Denken Sie an Clearingsysteme wie CHAPS, welches sich mit wenigen Direktteilnehmern und vielen indirekten Teilnehmern über viele Jahre hinweg als zuverlässig erwies. Der Markt wird - nicht zuletzt dank der Transparenz, welche CLS bietet - mögliche Risiken rechtzeitig erkennen und eingreifen. Und sollte der Markt dazu nicht imstande sein, dann werden sicherlich die Zentralbanken intervenieren. Ich bin überzeugt davon, dass sich dies einspielen wird.

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

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

DAS GRUNDPRINZIP VON CLS

Die Aufträge beider Handelspartner eines Devisengeschäfts werden am Handelstag via SWIFT an CLS gesendet und dort gegeneinander abgeglichen. Die CLS Bank führt Konten bei den wichtigsten Zentralbanken der von ihr verrechneten Währungen, erhält Gelder und tätigt Zahlungen in Zentralbankgeld. CLS-Zahlungen erfolgen Zug-um-Zug, die Verrechnung von Zahlungen und die Bestätigung, dass eine Verrechnung stattgefunden hat, erfolgen gleichzeitig. Für jeden Verrechnungstag erhalten diejenigen Direktteilnehmer (Settlement Members), die fällige Zahlungen haben, pro Währung einen Ein- und Auszahlungsplan. Dieser weist alle Nettobeträge aus, die an dem betreffenden Valutatag an die CLS Bank zu entrichten sind bzw. die von der CLS Bank ausbezahlt werden. Die Direktteilnehmer müssen diesen Fahrplan einhalten, indem sie während einer fünfständigen Verrechnungsperiode zeitgenaue Zahlungen an die CLS-Bank senden. Der Verrechnungsprozess verläuft während dieses Zeitabschnitts kontinuierlich: Einzahlungen werden entgegengenommen, verrechnet und Auszahlungen durchgeführt.

Weitere Informationen über CLS finden Sie unter: www/cls-services.com
CLS ist ein eingetragenes Markenzeichen der CLS UK Intermediate Holdings Ltd.



Peter W. Allsopp

PETER W. ALLSOPP: «CLS IST NUR EINE MÖGLICHE UND NICHT DIE EINZIGE LÖSUNG»

Im März 1996 hat die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) den Bericht «Erfüllungsrisiken bei Devisenhandelstransaktionen», den sogenannten Allsopp Report, veröffentlicht. In diesem Bericht wurden die Risiken im Devisengeschäft sowie mögliche Lösungsvorschläge aufgezeigt, wie diese Risiken minimiert beziehungsweise ausgeschaltet werden könnten. Damit wurde der Grundstein für das CLS-System gelegt. ClearIT hat sich kurz nach Einführung von CLS mit Peter W. Allsopp, dem damaligen Vorsitzenden dieser Arbeitsgruppe, über diesen wichtigen Schritt unterhalten.

für die richtige Lösung, um Settlement-Risiken im Devisenhandel zu minimieren. Was denken Sie über diese Einschätzung?

Peter Allsopp: Die Regulatoren sind natürlich glücklich und zufrieden, dass nach einem langen und teilweise beschwerlichen Weg CLS nun läuft und damit die Risiken vermindert werden können. Wie wir aber schon damals in unserem Report

erwähnten, ist CLS nur eine mögliche und nicht die einzige Lösung, um Risiken zu eliminieren. Bereits 1996 forderte die G10 drei notwendige Aktionen:

- Jede Bank muss die eigenen Risiken verstehen und kontrollieren.
- Die Bankindustrie muss risikominimierende Multiwährungs-lösungen einführen.
- Die Zentralbanken müssen diesen

Prozess aktiv begleiten und, falls notwendig, entsprechende Massnahmen einleiten.

CLS ist darüber hinaus nur ein Teil der Lösung. Genauso wichtig ist, dass die einzelnen Banken die Risiken verstehen, identifizieren und handhaben können und die Zentralbanken dafür sorgen, dass dies auch wirklich geschieht. In bestimmten Situationen werden auch bilaterale Vereinbarun-

gen eine wichtige Rolle spielen.

Am Anfang werden Transaktionen in sieben Währungen über CLS abgewickelt. Später sollen andere Währungen dazukommen, die im weltweiten Devisenhandel als risikoreich betrachtet werden. Wie beeinflusst eine solche Erweiterung das Risikoprofil von CLS?

Sechs weitere Währungen stehen vor der Aufnahme, und ich bin sicher, dass weitere folgen werden. Dies obwohl es sich für eine Reihe von Währungen mit wenig Volumen nicht lohnen wird, ihre Abwicklungssysteme an die hohen CLS-Anforderungen anzupassen. Es wird immer wieder vorkommen, dass Geschäfte nicht über CLS abgewickelt werden, auch wenn es sich dabei um CLS-Währungen handelt, aber ich denke, dass bei solchen zunehmend das höhere Risiko in den Preis eingerechnet wird. Daher werden Geschäfte in nicht CLS-Währungen oder mit Nicht-CLS-Teilnehmern mit der Zeit unattraktiv.

Einige Settlement Member bieten anderen Banken ihre Dienste als Third Party an. Das könnte zu einer Konzentration der Risiken auf einige Settlement Member führen. Wie hoch schätzen Sie das Risiko ein, dass der Zusammenbruch eines wichtigen Marktteilnehmers das

ganze CLS-System in Mitleidenschaft ziehen könnte?

Dieses Problem ist für uns in England nicht neu. In CHAPS haben wir nur wenige direkte Teilnehmer, und so sind nicht wie in der Schweiz alle Banken direkt an das RTGS-System angeschlossen. Bei diesen rund 20 CHAPS-Teilnehmern ist eine solche Konzentration Tatsache geworden. Es wird Aufgabe der Zentralbanken sein, sicherzustellen, dass der Markt spielt. Falls irgendwann ein Nostro Agent oder Settlement Member in Schwierigkeiten gerät, wird es für die Zentralbank schwierig sein, aussen vor zu bleiben. Die Zentralbanken müssen sich deshalb entsprechende Notfallszenarien überlegen.

Einige Fachleute sagen, CLS müsse sich mit der Zeit zu einer weltweiten multiwährungsfähigen Marktinfrastruktur entwickeln. Wie sehen Sie die Zukunft von CLS?

CLS muss und wird sich weiterentwickeln. Das Risiko bei Geldmarkt-, Wertschriften- und Crossborder-Zahlungen ist nach wie vor sehr hoch. In diesem Prozess wird entscheidend sein, bei einem gleichbleibendem Mechanismus die Effizienz zu steigern. Sobald Wertschriftentransaktionen einbezogen werden, muss aber das Konzept ziemlich stark überarbei-

tet werden. Interessant wird sein, wie sich die einzelnen Zentralbanken in diesem Prozess verhalten werden - und ob wir schon bald eine «weltweite Zentralbank» sehen werden.

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

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

KURZBIOGRAFIE

Peter W. Allsopp beschäftigte sich bei der Bank of England mit den technischen und politischen Aspekten der Restrukturierung des britischen Zahlungsverkehrssystems und führte den Vorsitz der Task Force für das ECU-Clearing.

Weiterhin repräsentierte er die Bank im G10-Komitee für Zahlungs- und Settlement-Systeme. Er war stark in dessen Arbeit betreffend Devisenhandel involviert und führte den Vorsitz im Steuerungsausschuss für Zahlungsrisiken in Devisenhandels-Transaktionen, dessen Bericht von der BIZ im März 1996 publiziert wurde. Zur Zeit führt er die Beratungsfirma «Allsopp Consultancy Services» in England.



CLS – DIE SICHT DER SCHWEIZER SETTLEMENT MEMBER

Credit Suisse First Boston (CSFB), UBS AG und Zürcher Kantonalbank (ZKB) sind als Settlement Member direkt an das CLS-System angeschlossen. Andere interessierten Schweizer Banken werden als Third Party Member die Dienstleistungen dieser drei Banken oder einer ausländischen Bank in Anspruch nehmen müssen. Durch die Nutzung dieser Dienstleistungen werden die Banken stärker an einen Settlement Member gebunden als heute im Correspondent Banking. Deshalb ist dieser Markt hart umkämpft. ClearIT hat sich mit Vertretern von CSFB, UBS und ZKB über CLS und ihre Dienstleistungen unterhalten. Nachstehend eine Zusammenfassung dieser drei Gespräche.

Wegen der hohen Eintrittsbestimmungen kamen nur vier Schweizer Banken überhaupt für eine direkte Teilnahme am CLS-System in Frage: Neben CSFB, UBS und ZKB erfüllt einzig die Bank Julius Baer die Aufnahmekriterien. Im Gegensatz zu CSFB, UBS und ZKB hat sich die Bank Julius Baer entschieden, nur als Third Party teilzunehmen.

Die Gründe für den Direktanschluss der drei Schweizer CLS-Teilnehmer sind unterschiedlich. Die UBS als einer der grössten Marktteilnehmer im Devisenhandel wird auf jeden Fall teilnehmen, um die eigenen Volumina sicher abzuwickeln, aber auch um einem allfälligen Druck der Regulatoren vorzubeugen. Die UBS ist heute bereits an die Clearingsysteme von vier CLS-Währungen direkt angeschlossen. Sie hat ein grosses Interesse daran, Abwicklungsrisiken auszuschliessen, besitzen doch die meisten Gegenparteien ein schlechteres Kreditrating als die UBS. Zudem verfolgt die UBS die Strategie, sich verstärkt als Service Provider für andere Banken zu positionieren.

Für die CSFB stand das schnellere Abwickeln des eigenen Volumens im Vordergrund. Ausserdem wäre es schwierig, von einem anderen Teilnehmer überhaupt die erforderliche Limite zu erhal-

ten. Die CSFB möchte möglichst früh teilnehmen, um sich bei einer Ausdehnung des CLS-Systems auf andere Geschäftsfelder als Dienstleister «der ersten Stunde» als Service Provider anzubieten.

Bei der ZKB war es in erster Linie eine strategische Entscheidung. Ein Anschluss an CLS über eine Drittbank war für die ZKB nur schwer vorstellbar. Zudem eröffnete sich der ZKB durch die Direktteilnahme die Möglichkeit, ihre Dienste anderen Kantonalbanken, und darüber hinaus ausgewählten Banken im deutschsprachigen Raum anzubieten.

Dienstleistungen für Third Parties

Obwohl das CLS-System komplex ist, sind die Dienstleistungen der Settlement Member vergleichbar und einfach zu installieren. Die Dienstleistungen beruhen auf SWIFT-Komponenten, beinhalten die Bereitstellung von Liquidität, kosten in etwa gleich viel und bieten beispielsweise Abfragen oder

Swiss Interbank Clearing

Berichte über das Internet sowie einen mehrsprachigen Kundendienst. Die drei Banken legen ihre Schwerpunkte etwas unterschiedlich: CSFB und UBS versuchen, durch Online-Reporting und Added Value Services die Abwicklung via CLS möglichst komfortabel und reibungslos zu gestalten. Die ZKB setzt auf kurze Entscheidungswege und den ihren Status als Nischenplayer.

Bei den Dienstleistungen für Dritte besitzt die Schweiz generell einige Vorteile, vorab im deutschsprachigen Raum. Die Schweizer Banken bieten bereits einen mehrwährungsfähigen Service an, sprechen die gleiche Sprache wie ihre Kunden in Deutschland und Österreich und geniessen im Vergleich zu Banken in anderen Staaten höhere Rechtssicherheit. Ausserdem ist in Österreich keine Bank direkt an CLS angeschlossen, und viele deutsche Banken suchen sich lieber einen ausländischen Partner als eine deutsche Grossbank.

Entscheidungskriterien für Third Parties

An CLS wird mittelfristig keine Schweizer Bank vorbeikommen. CLS bietet vor allem kleineren Banken viele Vorteile gegenüber der heutigen Abwicklung: bei kleineren Risiken wird weniger Liquidität benötigt, zudem fallen tiefere Kosten an. Gerade kleinere Banken müssen sich aber zuerst ihre Strategie im Devisenhandel überlegen. Für eine Bank, die kaum Devisen handelt, reicht allenfalls ein internetgestütztes Handelstool völlig aus. Die wichtigsten Punkte nach dem Entscheid für die Teilnahme sind die Wahl des technisch passenden Produktes sowie die Einigkeit der beiden Partner über die Kreditbedürfnisse. In diesem Jahr werden rund 10% der im

Devisenhandel tätigen Banken als «Early Mover» am CLS-System teilnehmen, weitere 40% werden im Lauf des Jahres 2003 folgen.

Auswirkungen auf das Correspondent Banking

CSFB, UBS und ZKB sind sich einig, dass sich das Correspondent Banking mittelfristig ändern wird. CLS wird dazu führen, dass sich die kleineren und mittleren Banken vermehrt auf einen Hauptpartner für alle Währungen konzentrieren werden. Das vereinfacht die Abläufe sowie die Liquiditätshaltung und führt zu Kosteneinsparungen. Von den grossen Banken werden sich einige an alle Clearingsysteme der CLS-Währungen anschliessen und so umfassende CLS-Dienstleistungen anbieten können. Von den derzeit 67 CLS-Teilnehmern bieten aber schon heute nicht alle Third Party Services an. Vermutlich werden mittelfristig noch weniger Settlement Member solche Dienstleistungen anbieten.

Fazit: Alles deutet darauf hin, dass CLS den Zahlungsverkehr in den nächsten Jahren langsam, aber sicher verändern wird.

Die Gesprächspartner in alphabetischer Reihenfolge:

- Ulrich Hoffmann, UBS AG, Head Payments & Cash Management Services
- Martin Loss, ZKB, Regional Manager International Banking
- Michael Obrist, ZKB, Regional Manager International Banking
- Olaf Ransome, CSFB, Transaction Services & Solutions
- Matthias Stambach, UBS AG, Cash Clearing & CLS Services

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

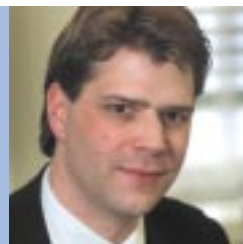
André Gsponer,
Enterprise Services AG,
andre.gsponer@eps-ag.ch



U. Hoffmann, UBS:
«An CLS kommt mittelfristig keine Schweizer Bank vorbei»



Olaf Ransome, CSFB:
«Die Einführung von CLS führt zu massive Änderungen im Correspondent Banking»



Michael Obrist, ZKB:
«Zuerst muss sich jede Bank über ihre Strategie im Devisenhandel klar werden»



Gérard Berclaz

«CLS MACHT ABSOLUT SINN – NUN MUSS ES SICH BEWÄHREN ...»

Im Gegensatz zu UBS, CSFB und ZKB hat sich die Bank Julius Baer entschlossen, nicht als Settlement Member, sondern als Third Party an CLS teilzunehmen. ClearIT hat sich mit Gérard Berclaz, Business Management Trading, über die Gründe für diese Entscheidung sowie die wichtigen Faktoren bei der Auswahl des richtigen Settlement Partners unterhalten.

ClearIT: Warum nimmt die Bank Julius Baer als Third Party, aber nicht als Settlement Member am CLS teil?

Gérard Berclaz: Das Kerngeschäft der Bank Julius Baer ist das Private Banking, wir sind nicht im Correspondent Banking tätig. Das Devisengeschäft der Bank ist global, das Backoffice in Zürich zentralisiert. Die Investitionen für die direkte Teilnahme am CLS hätten sich nie auszahlt. Ausserdem ist Julius Baer vom Volumen her sicherlich ein interessanter und willkommener Kunde für alle Settlement Member, was sich auch im Preis niederschlagen sollte.

Was ist für Sie entscheidend bei der Wahl des Settlement Members?

Im Juni dieses Jahres verschickten wir neun Requests for Proposal an ausgewählte Settlement Member, anschliessend werteten wir die eingegangenen Vorschläge aus. Dabei war für uns weniger der Preis entscheidend als die folgenden Punkte:

- rechtliche Basis und damit die Frage des geltenden Rechts, bevorzugt schweizerisches Recht oder britisches Recht
- Cut-off-Zeiten
- Behandlung von Ausnahmen
- Cash-Management-Services und der damit zusammenhängende zusätzliche Aufwand
- Support, vor allem 24-Stunden-Service und Sprachen, die die Mitarbeiter sprechen
- Contingency-Plan
- Datensicherheit
- Format und Inhalt der Informationen
- Reporting über das Internet
- Commitment zur Bank Julius Baer als wichtiger Kunde

Nach Auswertung dieser Punkte sind noch drei Banken im Rennen, die wir nochmals intensiv prüfen werden. Als Starttermin für die Teilnahme am CLS haben wir das zweite Quartal 2003 vorgesehen.

Welche Anpassungen sind bei der Bank Julius Baer für den Anschluss notwendig?

Wichtig ist für uns, so wenig wie nur möglich anpassen zu müssen und die bestehenden Prozesse nicht zu gefährden. Auf keinen Fall dürfen die Anpassungen dazu führen, dass wir an einen bestimmten Partner gebunden sind. Darum sehen wir beispielsweise von fix installierten Leitungen beziehungsweise Hardware ab. SWIFT ist unser Kommunikationsträger für alle Daten, das Internet wird als zusätzliche Informationsquelle betrachtet. So bleiben wir flexibel und können, bei Bedarf, den Service von einem anderen Settlement Member beziehen.

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

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



SEPA – EIN EINHEITLICHER EURO-ZAHLUNGSVERKEHRSRAUM

Die Schaffung eines einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraumes ist das erklärte Ziel der europäischen Banken. In der SEPA (Single Euro Payment Area) soll der grenzüberschreitende Zahlungsverkehr in Zukunft ebenso effizient funktionieren wie der inländische Zahlungsverkehr in den einzelnen EU-Staaten heute. Um die SEPA zu realisieren, haben die europäischen Banken ein neues Gremium geschaffen, den European Payments Council (EPC).

Die einheitliche europäische Währung, die veränderten Wettbewerbsbedingungen sowie der Druck von Politik und Konsumenten machen das Zusammenwachsen des kommerziellen Zahlungsverkehrs innerhalb von Europa vordringlich. Mit der am 26. November 2001 verabschiedeten EU-Preisverordnung erhöhte sich der Druck auf Preise und Verfahren. Allen Akteuren ist nun klar, dass die Kosten im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr massiv gesenkt werden müssen. Um dieses Ziel zu erreichen, werden der konsequente Einsatz von Straight-Through-Processing-Standards (STP), eine strategische Produktplanung und eine einheitliche europäische Infrastruktur für Massenzahlungen angestrebt.

Die SEPA soll in drei Phasen entstehen.

- In Phase 1 (bis Juli 2003) liegt der Fokus auf der Optimierung der Prozesse im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr auf der Basis der bestehenden Infrastrukturen. Es gilt, STP-Standards wie IBAN und BIC flächendeckend einzusetzen, für alle unter die EU-Preisverordnung fallenden Euro-Überweisungen einheitliche Abwicklungsmodalitäten zu definieren sowie neue Konventionen und Infrastrukturen für SEPA zu entwickeln.
- Phase 2 (bis Ende 2005) sieht den Einsatz der neuen, einheitlichen Euro-Standards, -Konventionen und -Infrastrukturen vor. Bis Mitte 2003 sollen STP-fähige, grenzüberschreitende Überweisungen und bis Mitte 2005 grenzüberschreitende Lastschriften über ein

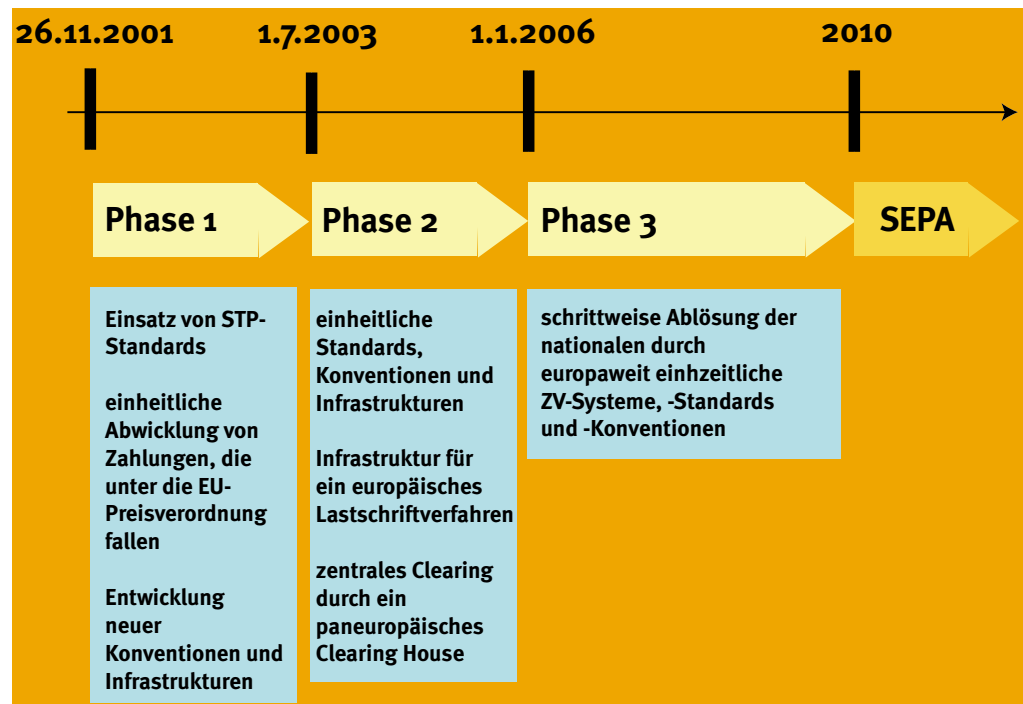
paneuropäisches Clearing House abgewickelt werden können. Ein einheitlicher rechtlicher Rahmen muss definiert werden, und die rechtlichen Grundlagen für die SEPA müssen auf der Basis europaweiter Abkommen harmonisiert werden.

- In Phase 3 (2006 bis 2010) wird der einheitliche Euro-Zahlungsverkehrsraum vollendet. Die nationalen Zahlungsverkehrssysteme, -Standards und -Konventionen werden dabei schrittweise durch einheitliche europäische ersetzt. Mit der SEPA wird die Trennung zwischen Inland- und Auslandzahlungsverkehr der Vergangenheit angehören.

European Payments Council

Dieses Steuerungsgremium wird von den europäischen Bankenverbänden getragen und von der Europäischen

Drei Phasen auf dem geplanten Weg zur SEPA



Zentralbank unterstützt. Der EPC soll die einzelnen Projektphasen und Einzelaktivitäten definieren, ihre Umsetzung koordinieren und die Einhaltung der einzelnen Meilensteine überwachen. Die nächsten Monate werden zeigen, ob der EPC diese ehrgeizigen Ziele erreichen wird.

Der European Payments Council setzt sich aus rund 50 Vertretern von Banken und Bankenverbänden zusammen. Jeder EU-Staat hat mindestens einen Sitz. Länder mit hohem Transaktionsvolumen wie Deutschland oder Frankreich stellen mehrere Vertreter im EPC. Norwegen und die Schweiz (mit Michael Montoya von der UBS AG) sind ebenfalls vertreten. In der ersten Sitzung vom 17. Juni 2002 wurden der Vorsitzende G. Hartsink, ABN AMRO, und der Vizevorsitzende R.

Boursault, Crédit Agricole SA, für zwei Jahre gewählt. Die Europäische Sparkassenvereinigung (ESBG) übernimmt die Sekretariatsaufgaben. Der EPC kann Entscheidungen mit einer Zwei-Drittel-Mehrheit fällen. Im European Payments Council sind fünf Arbeitsgruppen tätig, die von EPC-Mitgliedern geleitet werden. Sie beschäftigen sich mit den Themen Business-Anforderungen, End-to-End-STP, Infrastrukturen, Karten sowie Cash.

Ingeborg Schwan,
UBS AG,
ingeborg.schwan@ubs.com

ZUSATZINFO

Weitere Artikel zu diesem Thema finden Sie auch in ClearIT 12 und 13.

BILATERALE II

Die EU Preisverordnung (EG 2560/2001) des Europäischen Parlaments und des Rates sieht vor, dass grenzüberschreitende Zahlungen innerhalb der EU für die Kunden nicht teurer sein dürfen als inländische.

Für Kartenzahlungen bis 12'500 Euro sowie für Bargeldbezüge am Automaten gilt die Verordnung bereits seit 1.7.2002. Für bargeldlose Überweisungen bis 12'500 Euro tritt die Regelung am 1.7.2003 in Kraft. Im Jahr 2006 wird der Geltungsbereich auf Zahlungen bis 50'000 Euro ausgedehnt. Bei einem erfolgreichen Abschluss der bilateralen Verträge II zwischen der Schweiz und der EU ist heute davon auszugehen, dass diese Preisverordnung auch für Schweizer Euro-Zahlungen Geltung erlangen wird.

DTA/LSV OPERATIONSZENTRALE

Dienstleistungen sind nur so gut, wie die Menschen, die sich mit diesen identifizieren. In loser Reihenfolge wollen wir Ihnen Mitarbeiter von Swiss Interbank Clearing vorstellen. In dieser Ausgabe beginnen wir mit den Mitarbeitern im DTA/LSV-Support.

In den ersten drei Quartalen 2002 wickelte Swiss Interbank Clearing über die beiden Zahlungsverkehrsapplikationen DTA und LSV insgesamt 77 Millionen Transaktionen im Wert von 263 Milliarden Franken ab – ohne nennenswerte Probleme.

Das verdanken wir unter anderem dem fünfköpfigen Team der DTA/LSV Operationszentrale von Swiss Interbank Clearing an der Hardturmstrasse im Zürcher Kreis fünf. Die DTA/LSV Operationszentrale ist die zentrale Anlauf-, Auskunft- und Koordinationsstelle für alle Banken und Kunden, die am DTA und/oder LSV-Verfahren teilnehmen sowie die Benutzer der Zahlungsübermittlungssoftware PayCom.

Die wichtigsten Aufgaben

Zu den wichtigsten Aufgaben der Operationszentrale gehören unter anderem:

- Unterstützen der Kunden und Banken am Telefon
- Abstimmen, Überwachen und Koordinieren des Ermächtigungsprozesses - falls einmal Probleme wie Ausfälle oder Zeitfensterverschiebungen auftreten
- Koordinieren der Arbeiten bei Verrechnungsschwierigkeiten mit dem SIC-System
- Abklären, warum eine DTA- beziehungsweise LSV-Datei gar nicht oder nur teilweise verarbeitet werden kann, und die betroffene Bank informieren
- Verwalten der Daten aller DTA- und LSV-Teilnehmer im Stammdatensystem
- Koordinieren und Kontrollieren des Stammdatensystems für DTA und LSV
- Koordinieren der Arbeiten bei Unregelmässigkeiten in der Produktion
- Unterstützen der Produktmanager, vor allem bei Abnahmetests und Releasewechseln.

Machen Sie die Probe aufs Exempel und kontaktieren Sie die DTA/LSV Operationszentrale, wenn Sie etwas über DTA oder LSV wissen wollen. Gerne stehen Ihnen die Mitarbeitenden für Fragen zur Verfügung.

Bruno Kudermann,
Swiss Interbank Clearing AG,
bruno.kudermann@sic.ch

ZUSATZINFO

Sie erreichen Sie die DTA/LSV Operationszentrale von 08.00 bis 17.00 Uhr über

Tel. +41 1 279 4800

Fax: +41 1 279 4377

E-Mail: dtalsv@sic.ch

Nutzen Sie auch den Online-System-Status auf www.sic.ch oder unter

Telefon +41 1 279 4033

DIE ÄRA TELOS^{net} GEHT ZU ENDE

Im schnelllebigen Computer-Zeitalter, in dem sich laut Moore'schem Gesetz Leistung und Kapazität der Rechner alle 18 Monate verdoppeln, gibt es doch noch einzelne Infrastrukturen, die sich lange gehalten haben. Wer an Dienstleistungen wie SIC oder Bancomat/Tancomat/EFTPOS denkt, geht von modernsten Informatik-Plattformen aus. Nur Insider wissen, dass bei diesen Dienstleistungen mit TELOS^{net} eine Netzwerk-Infrastruktur aus dem Jahr 1991 die Banken mit der Telekurs Group vernetzt.

TELOS^{net} (Telekurs Open System Network), eine in der Schweiz einzigartige Netzwerkinfrastruktur, wurde von der Telekurs Services AG entwickelt und schrittweise den steigenden Anforderungen angepasst. Um die Kunden der Telekurs Group optimal zu versorgen, wurde das Netzwerk mit drei Aussenstellen in Basel, Genf und Lugano aufgebaut, über die die Kunden, vorwiegend Finanzinstitute, via lokale Mietleitungsverbindungen in das Netzwerk eingebunden wurden. Bis heute wurden rund 450 Kundenverbindungen realisiert. Zwischen den Aussenstellen und den Rechenzentren in Zürich und Wallisellen wurden mehrfach redundante Verbindungen geschaltet, um die verlangte hohe Verfügbarkeit des Netzwerkes zu gewährleisten.

Eine Nachricht mit Folgen

Kein Leiter einer Informatikabteilung würde wohl ein Netzwerk, das so problemlos und erfolgreich arbeitet wie TELOS^{net}, aufgeben, wenn nicht externe Zwänge bestehen würden. 1999 wurde bekannt, dass die eingesetzte X.25-Hardware nicht weiter produziert und als Folge in einigen Jahren nicht mehr vom Hersteller unterstützt wird. Diese Tatsache zwang die Telekurs Group, das bewährte TELOS^{net} durch ein neues Netzwerk abzulösen. Die Kon-

zeption ging schnell voran und bald waren die Umrisse dieses neuen Netzwerkes definiert.

Vom Projekt zum Produkt

Im August 2001 entschlossen sich die Swiss Interbank Clearing AG, die SEGALINTERSETTLE AG und die Telekurs Services AG, ihre Interessen zu bündeln und dem Finanzplatz Schweiz ein gemeinsames Netzwerk anzubieten. Das war der Startschuss für das Projekt «Finance IPNet», dessen Auftrag lautete: Aufbau eines auf dem Internet-Protokoll (IP) basierenden Netzwerkes als Ersatz für TELOS^{net}.

Finance IPNet muss die folgenden Rahmenbedingungen erfüllen:

- privates TCP/IP-Netzwerk, auf das nur berechnete Teilnehmer zugreifen können
- die Rechenzentren der Telekurs Group in Zürich und Wallisellen werden erschlossen
- mindestens so leistungsfähig wie TELOS^{net} was (beispielsweise) die Verfügbarkeit betrifft

- geeignet für den Multi-Carrier-Betrieb, um nicht von einem Anbieter abhängig zu sein
- funktioniert mit allen Dienstleistungen der SEGAINTERSETTLE AG und der Telekurs Group
- löst TELOS^{net} vor Ende 2005 ab.

Die Arbeiten im laufenden Jahr konzentrierten sich auf das Definieren der Spezifikationen sowie auf den Abschluss der entsprechenden Verträge. Gleichzeitig wurde die Software angepasst und die neue Hardware bestellt und installiert. Das neue Netzwerk wird Ende 2002 für erste Netzwerktests und dann für Applikationstests bereit sein. Die produktive Einführung ist für SIC und euroSIC auf den 11. April 2003 vorgesehen. TELOS^{net} wird den Betrieb per 30. September 2004 einstellen. Die Finanzinstitute haben also eineinhalb Jahre Zeit für die Migration.

Chiffrieren für SIC und euroSIC

Die Daten von SIC und euroSIC werden im TELOS^{net} während der Übertragung auf der Ebene des Netzwerkes chiffriert, darum sind die Zahlungsdetails innerhalb von TELOS^{net} nicht lesbar. Finance IPNet ist anders aufgebaut und für den Multi-Carrier-Betrieb ausgelegt. Die Daten können darum nicht mehr auf der Netzwerkebene chiffriert werden. Die Chiffrierung muss an die Applikationen delegiert werden. Für SIC und euroSIC wird die Interbank Security (IBASEC) diese Aufgaben übernehmen. Damit ist jede Meldung vor dem Einspeisen in Finance IPNet chiffriert und abhörsicher.

Der neue IBASEC-Release 2.2, der Anfang 2003 herauskommt, wird dafür sorgen, dass noch effizienter chiffriert wird als bisher mit dem Signieren der Meldungen. Finanzinstitute, die auf Finance IPNet migrieren wollen, müssen IBASEC 2.2 installieren und die entsprechenden Chiffrierschlüssel besitzen. Natürlich müssen die Softwarepakete für die Kommunikation mit SIC und euroSIC ebenfalls angepasst werden, damit die Schnittstellen der Finanzinstitute Finance IPNet nutzen können.

Aktueller Projektstatus

Swiss Interbank Clearing informierte im Zirkular vom 5. August 2002 über den Stand des Projektes und die verbindlichen Fristen für die Migration. Gleichzeitig wurden die angepassten Spezifikationen verschickt. Ende August wurden die Softwarehersteller

und Betreiber eigener Softwarelösungen orientiert. Der Projektplan sieht folgende Schritte vor:

- Bis Ende 2002 wird das Bestellformular für die Finanzinstitute verabschiedet und den Instituten zur Verfügung gestellt.
- Anfang 2003 wird IBASEC 2.2 zur Verfügung stehen; die Finanzinstitute können den neuen Release installieren und beginnen, Chiffrierschlüssel zu generieren und auszutauschen.
- Alle Mieter einer TELOS^{net}-Verbindung, die für SIC oder euroSIC genutzt wird, werden von der Swiss Interbank Clearing AG angeschrieben und über den möglichen Migrationstermin informiert.

Mit der Einführung von Finance IPNet wird die Netzwerkkumgebung von SIC und euroSIC den neuen Gegebenheiten angepasst. Für die Anwender ändert sich nichts bei der Arbeit mit den beiden RTGS-Systemen. Für Finanzinstitute, die ihre SIC- und/oder euroSIC-Kommunikation an Dritte übertragen haben, entsteht kein Aufwand, da nur der Anbieter der Dienstleistungen seine Systeme anpassen muss.

Marc Flühmann,
Telekurs Services AG,
marc.fluehmann@payserv.ch

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

ZUSATZINFO

Für Fragen zu IPNet wenden Sie sich bitte an die SIC-Zentrale.

Sie erreichen diese unter:

Tel. +41 1 279 4200

Fax: +41 1 279 4741

E-Mail: operations@sic.ch



Im angeregten Standgespräch: André Bamat, CEO Swiss Interbank Clearing AG, und Horst Sander, CEO SECB Swiss Euro Clearing Bank GmbH, an der Sibos 2002 in Genf.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Swiss Interbank Clearing AG, Hardturmstrasse 201,
CH-8021 Zürich

BESTELLUNGEN/FEEDBACK – clearit@sic.ch

AUSGABE – Nr. 15 – November 2002

Erscheint vier Mal jährlich,
Auflage Deutsch (1300 Exemplare) und
Französisch (400 Exemplare) sowie
Englisch (nur elektronisch auf www.sic.ch)

REDAKTIONSTEAM

André Bamat, Geschäftsführer, Swiss Interbank Clearing AG, Susanne Eis,
SECB Swiss Euro Clearing Bank GmbH, Ruth Furter, Postfinance, André
Gspöner, Enterprise Services AG, Beat Härry, Credit Suisse First Boston,
Daniel Heller, Schweizerische Nationalbank, Bruno Kudermann, Redaktions-
leiter, Swiss Interbank Clearing AG, Ulrich Merz, UBS AG, Alex Miescher, RBA-
Dienste, Christian Schwinghammer, Swiss Interbank Clearing AG

ÜBERSETZUNG

Französisch: Word + Image, Englisch: HTS

GESTALTUNG – Mirjam Steiner Werbeagentur

DRUCK – Telekurs-Druckzentrum

KONTAKTE

SIC-Zentrale +41 1 279 4200,
Product Management +41 1 279 4747,
euroSIC-Zentrale +41 1 170 4700,
Product Management +41 1 279 4747,
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**