

AUSGABE 23 | März 2005

clearIT

Informationen zu den Schweizer Zahlungsverkehrssystemen

23

TARGET2 setzt neue Massstäbe im EU-Zahlungsverkehr

Business Continuity Finanzplatz Schweiz

Neue Compliance-Anwendung im Interbankgeschäft

EDITORIAL	3
TARGET2 SETZT NEUE EU-ZAHLUNGSVERKEHRSSTANDARDS	4
Inwieweit verändert sich die Landschaft der europäischen Zahlungsverkehrssysteme mit TARGET2? Welche Chancen und Risiken birgt TARGET2 für den Finanzplatz Schweiz? <i>Dr. Hans-Jürgen Friederich</i> von der Deutschen Bundesbank im Gespräch mit ClearIT.	
NEU FORMIERTER EUROPEAN PAYMENTS COUNCIL (EPC)	7
Einblick in die aktuelle Organisation des Lead-Gremiums für einen einheitlichen Zahlungsverkehrsraum in Europa (SEPA).	
DOKUMENTENBESCHAFFUNG IM INTERBANKGESCHÄFT	8
Eine viel versprechende Lösung im Hinblick auf die Geldwäschereibekämpfung.	
MONOKULTUR WIRD ZUR GEFAHR – AUCH IM ZAHLUNGSVERKEHR	10
Was tun, wenn zentrale Finanzmarktinfrastrukturen ausfallen? Die Arbeitsgruppe «Business Continuity Finanzplatz Schweiz» hat sich dieser Frage angenommen.	
SWISS BANKING OPERATIONS FORUM	12
Zwei hochkarätige Seminare zum Zahlungsverkehr.	
EBPP IN DER PRAXIS	13
Sicht eines Rechnungsstellers und eines Finanzinstituts.	
NEUE VERTRAGLICHE ASPEKTE DES LASTSCHRIFTVERFAHRENS	15
Neben technischen und organisatorischen Änderungen mussten auch die Vertragswerke im Hinblick auf den produktiven Start von LSV ⁺ am 11. November 2005 angepasst werden.	



LIEBE LESERINNEN UND LESER

Realpolitik

Zahlungsverkehrslandschaften zeichnen sich durch pragmatisches Vorgehen aus. So haben die Banken der EU zur Schaffung eines einheitlichen Zahlungsverkehrsraumes im Rahmen der SEPA-Initiative erste Bausteine auf dem Weg zur europäischen Zahlungsverkehrsarchitektur gesetzt und damit eine Konsolidierungsetappe eingeläutet. Ab 2007 wird die EU mit TARGET2 über eine Gemeinschaftsplattform verfügen, welche die Ablösung der nationalen RTGS-Systeme ermöglichen wird.

Dem Euro wurde bei seiner Einführung ein unterschiedliches währungspolitisches Schicksal vorausgesagt. Die Prognosen reichten von der These einer Strohfeuerkarriere bis zur Antithese der Substitution der verbleibenden nationalen Währungen. Realistischerweise durfte angenommen werden, dass der Euro Bestand haben und seine Bedeutung grösser als die Summe der Bedeutungen der abgelösten Nationalwährungen sein würde. TARGET, der Verbund von nationalen Zahlungsverkehrssystemen, war die logische Konsequenz davon. Auch der Finanzplatz Schweiz vertrat diese sachlich-nüchterne Sichtweise – mit Recht wie sich heute herausstellt – und hat konsequenterweise das Konstrukt euroSIC gebaut. Dadurch wurde den Banken in der Schweiz die indirekte Teilnahme an RTGS^{plus} und an TARGET ermöglicht.

Wie geht es nun weiter und was ist aus Sicht der Schweiz zu tun? Um die SEPA-Vision zu verwirklichen sind einige Voraussetzungen zu erfüllen. Es braucht erstens ein Leadgremium, welches mit den nötigen Kompetenzen ausgerüstet ist und die SEPA-Roadmap projektmässig vorantreibt. Das European Payments Council (EPC) hat diese Aufgabe übernommen. Die Schweiz, als Out-out-Land, ist darin angemessen vertreten. Zweitens braucht es europäische Standards, um der Abschottung der nationalen Märkte entgegenzuwirken. Gemeint ist damit die Ablösung nationaler «Standards». Drittens müssen gemeinsame Abwicklungssysteme die europäische Effizienzsteigerung ermöglichen. TARGET2 für Grossbetragszahlungen und STEP2 für Massenzahlungen sind Ausprägungen davon. Durch die direkte Anbindung der SECB Swiss Euro Clearing Bank GmbH an TARGET2 dürften auch die Schweizer Banken unmittelbar profitieren.

Folgerichtig wird die Art und Weise, wie die Schweiz bei diesen Veränderungen aktiv mitwirkt und wie sie sich auf den verschiedenen Ebenen ausrichten kann, ihre zukünftige Effizienz massgeblich prägen. Wie in der letzten Ausgabe von ClearIT erwähnt, sind die Strukturen mit dem Verwaltungsrat der Swiss Interbank Clearing AG und dem Swiss Payments Council (SPC) dazu vorhanden. Entscheidend ist aber einmal mehr das pragmatische Vorgehen.

Dr. Romeo Lacher,
Credit Suisse, Mitglied der Geschäftsleitung,
Präsident des Verwaltungsrates der Swiss Interbank Clearing AG

TARGET2 ERHÖHT EFFIZIENZ IM EU-ZAHLUNGSVERKEHR

ClearIT: Wie wird sich die Landschaft der europäischen Zahlungsverkehrssysteme mittelfristig verändern und wie würden Sie die verändernden Kräfte beschreiben?

Dr. Hans-Jürgen Friederich: Strukturveränderungen in TARGET2 kann man in gewisser Hinsicht als Indiz für Entwicklungen bei den europäischen Zahlungsverkehrssystemen betrachten. Das betrifft die stärkere Harmonisierung – vor allem hinsichtlich der Abwicklungstechnik – und die Konsolidierung der technischen Infrastruktur. Das betrifft aber auch eine Optimierung der Dienstleistungen, da sich TARGET2 an den besten europäischen Zahlungssystemen ausrichtet. Man sollte jedoch gerade hier Parallelen zwischen Individual- und Massenzahlungsverkehr nicht überstrapazieren. TARGET2 ist eine «single platform» des Europäischen Systems der Zentralbanken für RTGS-Zahlungen in der EU. Wir bewegen uns hier tendenziell im Bereich der Gross- und kommerziellen Zahlungen mit einem Potential von schätzungsweise bis zu täglich 500'000 Transaktionen. Im Massenzahlungsverkehr dagegen sprechen wir von einem Potential von über 100 Millionen Zahlungen pro Tag.

Die Triebkräfte für die Entwicklungen im europäischen Zahlungsverkehr sind zunächst einmal politischer Natur: Es geht dabei um die Heraus-

bildung eines einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraums (SEPA). Weiterhin wirken betriebswirtschaftliche Kräfte in Form einer zunehmenden Kostensensitivität durch verstärkten Wettbewerb. Zum dritten erleben wir als strukturelle Komponente dieses Prozesses eine Konsolidierung im Bankensektor, die innerhalb der Finanzbranche zur Herausbildung von Abwicklungsspezialisten führt. Ich nenne hierzu das Stichwort Transaktionsbank.

Welches sind die grundlegenden Unterschiede zwischen dem Interlinking-System TARGET, wie wir es heute kennen, und TARGET2?

Das heutige TARGET ist nach dem Grundsatz «ein Land – ein System» organisiert: Jedes Land verfügt über sein eigenes RTGS-System mit ganz spezifischen Merkmalen. Diese Systeme kommunizieren untereinander über SWIFT. Dabei verfügt jedes nationale an TARGET angeschlossene RTGS-System über eine Interlinking-Komponente. In dieser Interlinking-Komponente, die nur die grenzüberschreitenden Zahlungen betrifft, tritt auch das Prinzip der Mindestharmonisierung zu Tage, wie es heute in TARGET existiert: gleiche Verfahren, gleiche Standards, gleicher Preis, aber eben nur bei grenzüberschreitender Abwicklung. TARGET2 hingegen ist als einheitliche Plattform für alle Länder konzipiert –

wir sprechen deshalb von einer «single shared platform». Hier wird geradezu eine Maximalharmonisierung angestrebt. Denn damit wird das Gesamtangebot von TARGET2 für alle europäischen Finanzinstitute vereinheitlicht werden. Darüber hinaus bietet diese *single shared platform* auch noch Zusatzmodule, die von einzelnen nationalen Zentralbanken auf optionaler Basis genutzt werden können.

Worin sehen Sie die wichtigsten Vorteile von TARGET2 für die europäischen Banken?

Lassen Sie mich eins festhalten: TARGET hat die ursprünglichen Erwartungen erfüllt. Es konnte unter den damaligen Rahmenbedingungen vor Einführung des Euro – viele Länder hatten schon ein eignes RTGS-System – schnell und einfach implementiert werden. Darüber hinaus schuf es die Grundlage zur Implementierung einer EU-weiten Geldpolitik und trug damit zur Schaffung eines einheitlichen europäischen Geldmarkts bei. Es leistet zweifellos auch einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Effizienz im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr. TARGET in seiner heutigen Form erfreut sich einer hohen Akzeptanz und ist das umsatzstärkste Zahlungssystem der EU. Allerdings zeigen sich im Laufe der Zeit auch immer deutlicher die Nachteile dieses Interlinking-Systems. Für die



Foto: René Zimmer

Dr. Hans-Jürgen Friederich: «euroSIC betrachte ich nach wie vor als ein innovatives und erfolgreiches Konzept zur Anbindung der Schweizer Finanzinstitute an den Euro-Kreislauf.»

Inwieweit verändert sich die Landschaft der europäischen Zahlungsverkehrssysteme mit TARGET2? Welche Chancen und Risiken birgt das TARGET2 für den Finanzplatz Schweiz? Dr. Hans-Jürgen Friederich von der Deutschen Bundesbank im Gespräch mit ClearT.

Gesamtheit der EU-Zentralbanken verursacht es hohe Kosten, da jedes EU-Land unabhängig vom Transaktionsvolumen ein eigenes RTGS-System unterhalten muss. Darüber hinaus ist das System sehr komplex und lässt Raum für Verbesserung in Sachen Verfügbarkeit. Die EU-weite Standardisierung beschränkt sich allein auf die grenzüberschreitenden Zahlungen, weitere standardisierte Dienstleistungen stehen nicht zu Verfügung. Die Anbindung der neuen EU-Länder würde die ohnehin schon hohe Komplexität von TARGET noch erhöhen.

TARGET2 dagegen wird die Kosten für die EU-Zentralbanken insgesamt etwa halbieren, dies bei deutlich besseren Leistungen und technischer Harmonisierung. So wird beispielsweise ein EU-weites Liquiditätsmanagement möglich sein. Die Konzentration der Zahlungsströme auf ein einziges System wird zu einer erhöhten Effizienz und zu einer Verbesserung der Wechselwirkung mit anderen Zahlungs- und Verrechnungssystemen führen. Und nicht zuletzt: Die Notfallvorsorge für TARGET2 setzt neue Massstäbe.

In welcher Form wird TARGET2 einen neuen europäischen Zahlungsverkehrsstandard generieren?

TARGET2 wird für die Marktteilnehmer und in enger Abstimmung mit ihnen entwickelt. Technisch wird man insofern auf das am Markt Etablierte zurückgreifen und an einer Profilierung dieser Standards auch auf nationaler Ebene mitwirken. Das bedeutet Nutzung von SWIFT FIN-Datenformaten für den Zahlungsverkehr. Für die Informations- und Steuerungskomponenten hingegen wird auf z.T. neue SWIFT XML-Strukturen zurückgegriffen.

Darüber hinaus setzt die Konzeption von TARGET2 sicherlich noch einige weitere Massstäbe: Das Prinzip der hocheffizienten Verrechnung in sicherem und liquidem Zentralbankgeld wird genauso gefördert wie der offene und einfache Zugang für Finanzinstitute aller Grössen.

Wie sieht das Anschlusskonzept für die zehn neuen Länder aus und wie wird man weitere EU-Beitrittskandidaten an TARGET2 heranführen?

Zur Zeit konzentriert man sich ausschliesslich auf die künftige Integration der neuen Mitgliedsstaaten, die im letzten Jahr der EU beigetreten sind. Der TARGET2-Anschluss weiterer potenzieller EU-Mitgliedsstaaten, wie etwa Bulgariens oder der Türkei ist derzeit nicht im Mittelpunkt des Interesses. Was die zehn kürzlich beigetretenen Länder betrifft, so gilt das Prinzip «no compulsion – no prohibition»: Diese Länder haben das Recht der Anbindung an TARGET, werden aber – solange sie ihre Volkswirtschaften nicht auf Euro umgestellt haben – in keiner Weise zu einem Beitritt zu TARGET gezwungen. Komplexe Lösungen, wie etwa die Anbindung neuer Länder an das bestehende TARGET-System, sollen jedoch nach Möglichkeit vermieden werden. Alternativen sind ein Fernzugang zu bestehenden Systemen (TARGET-Komponenten anderer Zentralbanken) oder die Nutzung von Korrespondenzbeziehungen zu Zentralbanken, die an TARGET teilnehmen.

Was den Stand der Dinge angeht, so haben wir ein Land (Polen), das

unmittelbarer Teilnehmer an TARGET durch den Aufbau eines eigenen RTGS-Systems und der Nutzung einer (Zentralbank-) Korrespondenzverbindung für grenzüberschreitende Zahlungen wird. Ein weiteres Land (Slowenien) nutzt die Fernzugangsmöglichkeit, und zwar zum deutschen RTGS^{plus}-System. Die anderen Länder werden erst mit Eintritt in die Währungsunion oder mit Inbetriebnahme von TARGET2 TARGET-Teilnehmer. Falls TARGET2 bei Beitritt eines Landes zur Währungsunion noch nicht bereit steht, wird es Interimslösungen geben.

Welche Chancen und Risiken birgt TARGET2 für den Finanzplatz Schweiz und insbesondere für euroSIC?

euroSIC mit der Swiss Euro Clearing Bank (SECB) als Korrespondenzbank im Euroraum betrachte ich nach wie vor als ein innovatives und erfolgreiches Konzept zur Anbindung der Schweizer Finanzinstitute an den Euro-Kreislauf, das in ähnlicher Form auch für EU-Länder, die noch nicht der Währungsunion beigetreten sind, Schule machen könnte. Derzeit nehmen rund 120 schweizerische Finanzinstitute via SECB/euroSIC indirekt an TARGET teil. Zur Zeit ist davon auszugehen, dass die bisherigen TARGET-Zugangskriterien bestehen bleiben. Sprich: Die Haltung der EU-Zentralbanken gegenüber der Schweiz hat sich wegen des fehlenden EU- bzw. EWR-Status nicht gelockert: Damit wird auch TARGET2 den Schweizer Finanzinstituten keine Möglichkeit des Direktzugangs bieten. Das wiederum bedeutet für euroSIC und die

KURZBIOGRAFIE

Dr. Hans-Jürgen Friederich ist Zentralbereichsleiter für den Bereich Zahlungsverkehr, Kontenführung, Abwicklung Handelsgeschäfte, Depot in der Zentrale der Deutschen Bundesbank. Nach Banklehre und Studium bzw. Promotion war er noch kurz im privaten Bankgewerbe tätig, um dann anschliessend die Beamtenlaufbahn bei der Bundesbank einzuschlagen. Dort war er bei verschiedenen Stellen tätig, überwiegend in Organisations- und Zahlungsverkehrsaufgaben, die auch die Zusammenarbeit mit dem Kreditgewerbe und mit ausländischen Zentralbanken auf G 10- und EU-Ebene beinhalten. Er ist Vertreter der Bundesbank im CPSS – Committee on Payment and Settlement Systems – bei der BIZ in Basel und im PSSC (Payment and Settlement Systems Committee) bei der Europäischen Zentralbank (EZB).

SECB, dass sich gegenüber dem Status quo nichts ändern wird. Die SECB mit euroSIC im Hintergrund und damit die schweizerischen Finanzinstitute werden von der verbesserten Leistungsfähigkeit von TARGET2 aber profitieren. Es wäre unter Umständen denkbar, dass die SECB durch die stärkere Bedeutung von TARGET2 für die Verrechnung von weiteren Systemen (insbesondere Wertpapiersystemen) eine ausgebaute Settlement-Agent-Funktion für die schweizerischen Finanzinstitute übernimmt.

Interview:

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

EINBLICK IN DIE AKTUELLE ORGANISATION DES EUROPEAN PAYMENTS COUNCIL (EPC)

Mit der Erweiterung der Europäischen Union um weitere zehn Länder verbreiterte sich auch die Mitgliederbasis im EPC. Der Zuwachs im EPC sowie die seit Juni 2002 gemachten Erfahrungen mit der Arbeitsorganisation machten es erforderlich, dem EPC einen institutionellen Rahmen zu geben sowie die Organisation der Arbeitsgruppen zu überarbeiten.

Im Juni 2004 wurde von den Mitgliedern des EPC eine Charta unterschrieben, mit der das EPC als eine «International Not-for Profit Association»

(INPA) nach belgischem Recht etabliert wurde.

Gleichzeitig wurden die Arbeitsgruppen neu formiert, um noch fokussierter an der Umsetzung der «Single Euro Payments Area» (SEPA) arbeiten zu können.

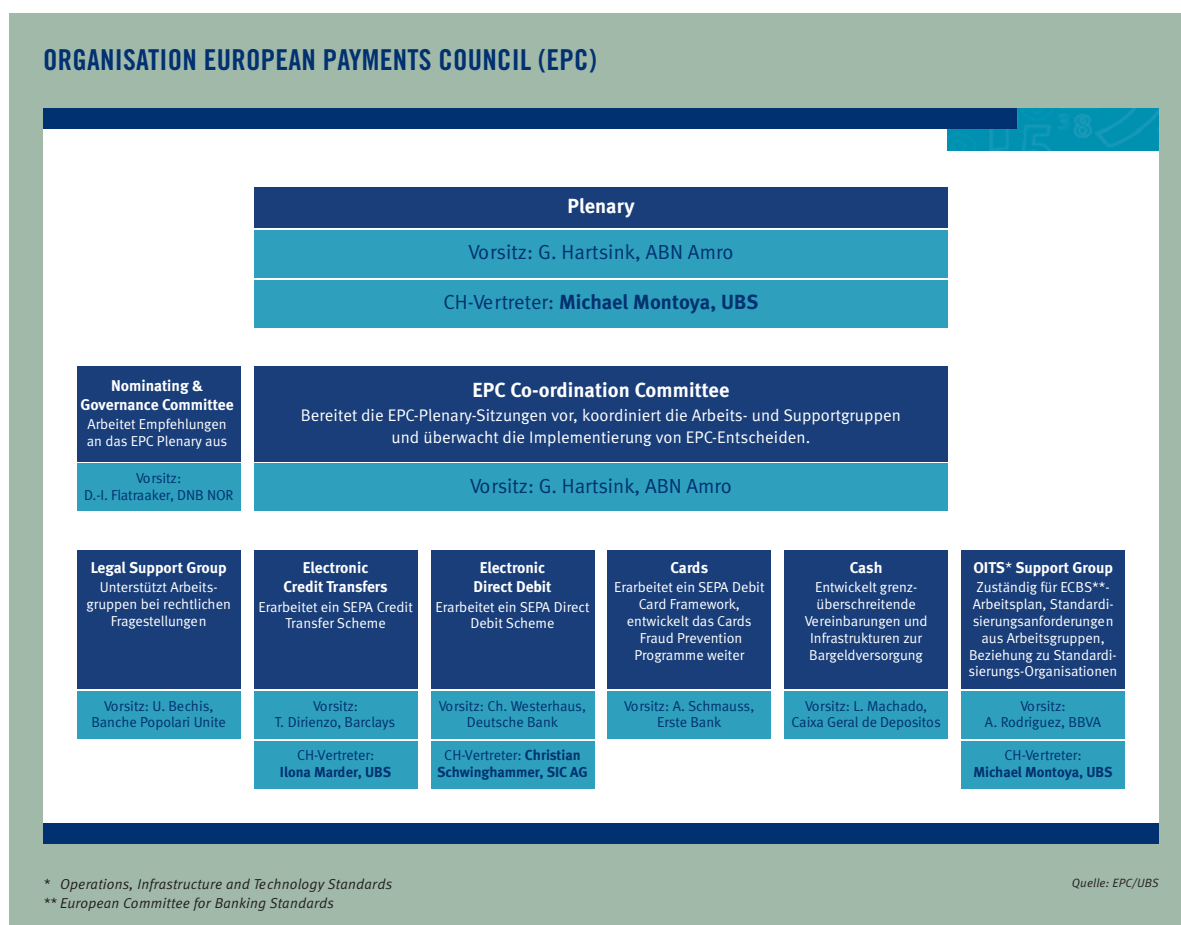
Alle Ergebnisse aus den Arbeitsgruppen, die es definitiv zu verabschieden gilt, werden im EPC Plenary präsentiert. Das EPC Plenary, welches sich aus den Vertretern aller Mitgliedsländer zusammensetzt, ist

damit das Entscheidungsgremium in letzter Instanz.

In der nächsten ClearIT-Ausgabe wird die EPC Road Map sowie die Electronic Direct Debit Working Group vorgestellt.

Jacqueline Mansch,
UBS AG,
jacqueline.mansch@ubs.com

Ilona Marder,
UBS AG,
ilona.marder@ubs.com



DOKUMENTENBESCHAFFUNG BEI BANKEN ALS HERAUSFORDERUNG

Die so genannte Wolfsberg-Gruppe, ein Zusammenschluss von 12 weltweit führenden Finanzinstituten, definierte im November 2002 ihre Prinzipien zur Bekämpfung der Geldwäsche im Bankensektor. Dabei wurde auch die Zentralisierung von Basisdokumenten im Interbankgeschäft thematisiert.

Neben Firmen-, Privat- und Retailkunden gehören Banken ebenfalls zum Kundenkreis von global tätigen Finanzinstituten wie beispielsweise der UBS. Auch das Interbankgeschäft unterliegt dem Prinzip des «know your customer» (KYC). Dieses verlangt unter anderem, dass Basisdokumente wie etwa Banklizenzen und Handelsregisterauszüge der Geschäftspartner vorliegen müssen.

Anfänglich stiess dieser Prozess bei den Banken auf Skepsis, waren sie doch von jeher gewohnt, eine Korrespondenzbankbeziehung via elektronische Medien (SWIFT/Telex) schnell und unbürokratisch zu eröffnen. Der bilaterale Austausch und die Prüfung von KYC-Basisdokumenten (siehe Grafik) entpuppte sich als aufwendige Datenbeschaffung.

«Due Diligence Repository» als effiziente Lösung

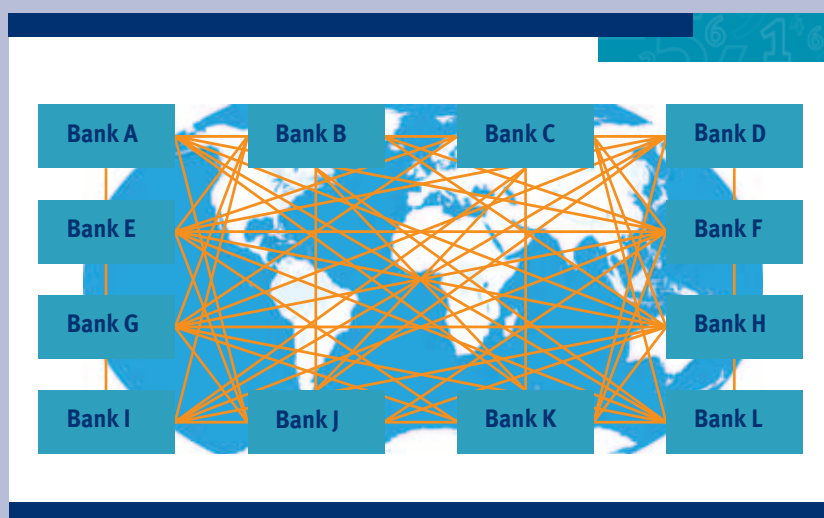
Die Idee, die Basisdokumente in einem zentralen Register (Due Diligence Repository oder International Registry) zu führen, wurde daher von allen Banken unterstützt. Dabei standen Überlegungen im Vordergrund,

den gesamten Beziehungseröffnungs- und Update-Prozess für die Marktteilnehmer effizienter und sicherer zu gestalten. Das Prinzip des zentralen Registers ist einfach: Die Dokumente werden nicht mehr bilateral ausgetauscht, sondern in ein zentrales Register eingeliefert, wo sie dann von jeder interessierten Bank entnommen werden können.

Nutzen für Banken

Mit «The Bankers' Almanac», einem im Bankenumfeld bekannten Anbieter von Informationsplattformen, konnte ein professioneller Betreiber des Registers gewonnen werden. Die Lösung der zentralen Einlieferung von Basisdokumenten fördert die Anstrengungen der Banken zur Effi-

DOKUMENTENBESCHAFFUNG VORHER ...



Quelle: UBS AG

zizienzsteigerung durch Prozessoptimierung. Darüber hinaus werden sie in ihren Bemühungen zur Kosteneinsparung unterstützt, da lediglich Abfragen, nicht aber Einlieferungen kostenpflichtig sind. Auch kleinen und mittelgrossen Banken in den Emerging Markets bietet diese Lösung einen interessanten Mehrwert: Sie können sich auf der Plattform als international tätige Finanzinstitute profilieren. Die Banken werden einzig dazu verpflichtet, die Dokumente regelmässig auf dem neusten Stand zu halten.

Erste Banken, die von «The Bankers' Almanac» kontaktiert wurden, haben ihre Basisdokumente unverzüglich eingeliefert. Die Wolfsberg-Gruppe ist bestrebt, ihre Bankenkunden vom

Nutzen dieser viel versprechenden Lösung zu überzeugen, um eine möglichst breite Informationsbasis zu schaffen. Sie weist allerdings auch darauf hin, dass das zentrale Register ausschliesslich eine Unterstützungsfunktion wahrnehmen und nicht den erforderlichen Compliance-Prozess eines Finanzinstituts ersetzen kann.

Das Konzept des zentralen Registers ist ein weiteres Beispiel dafür, dass die Banken in der Lage sind, effiziente und praxisgerechte Lösungen zu erarbeiten. Ermutigend sind nicht zuletzt auch die positiven Reaktionen der Regulierungsbehörden.

Marcel Müller,
Global Services, UBS AG,
marcel-1.mueller@ubs.com

INS INTERNATIONALE REGISTER EINZULIEFERNDE DOKUMENTE

- Antwort zum standardisierten Anti-Geldwäscherei-Fragebogen
- Papier zum internen Prozess betreffend Verhinderung von Geldwäscherei
- Geschäftsbericht
- Kopien der entsprechenden Lizenzen
- Kopien der entsprechenden «Corporate Governance»-Dokumente
- Lebensläufe von Mitgliedern des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung
- Liste der Eigentümer mit mehr als 10% Stimmrechtsanteil

... UND NACHHER DANK DES «DUE DILIGENCE REPOSITORY»



Quelle: UBS AG

LINKS

- www.bankersalmanac.com/addcon/home/duedm.htm
(«The Bankers Almanac» benützt hierfür den Begriff «Due Diligence Repository»)
- www.wolfsberg-principles.com

MONOKULTUR WIRD ZUR GEFAHR – AUCH IM ZAHLUNGSVERKEHR

Das Jahr-2000-Problem, der 9/11-Anschlag und die Netzwerkstörungen im Schweizer Zahlungsverkehr vom vergangenen Juni haben eines gemeinsam: das Risiko, dass Fehler in zentralen, standardisierten Informations- und Kommunikations-Systemen die Stabilität der gesamten globalisierten (Finanz-)Welt beeinträchtigen können.

Der Anschlag von New York mit dem tragischen Tod von unschuldigen Menschen zeigte auch die dramatischen Auswirkungen auf die Kommunikations- und Abwicklungsinfrastruktur des globalen Finanzmarktes auf. Die Terroristen haben sich minutiös, unbemerkt und über eine längere Zeitperiode auf den Anschlag in New York vorbereitet. In derselben

heimtückischen Weise könnten sie einen Anschlag auf wichtige Komponenten der Informations- und Kommunikations-Systeme planen. Das Ziel wäre deren Lahmlegung.

Monokultur versus Diversität

Solange wir unterschiedliche Systeme und Techniken verwenden,

bleiben die Auswirkungen von Störungen und damit auch terroristischer Akte begrenzt. Wir leben aber in einer globalisierten Welt. Effizienz und Standardisierung sind Gebote der Stunde. Wir müssen uns dabei bewusst sein, dass Anbieter wichtiger Komponenten in der Informations- und Kommunikations-Infrastruktur Marktanteile von über 50 Prozent erreicht haben. Die Arbeitsplatzrechner der stark vernetzten Finanzindustrie basieren mehrheitlich auf demselben Betriebssystem. Wir wickeln mehr und mehr Geschäftsprozesse über das Internet oder zentrale Anbieter ab. Was betriebswirtschaftlich ein Muss ist, kann punkto Ausfallsicherheit verheerend sein. Das Problem von Monokulturen und deren negative Auswirkungen kennen wir aus der Landwirtschaft. Ähnliches gilt für die IT. Redundanzen allein genügen nicht. Doppelt und dreifach ausgelegte Rechenzentren oder der Hochsicherheitsschutz von zentralen Infrastruktureinrichtungen können uns nicht vor einer Lahmlegung eines Systems bewahren, wenn überall die gleiche Betriebssoftware mit denselben Problemen und Schwächen verwendet wird: Stell' Dir vor – das zentrale System funktioniert, aber keiner hat Verbindung!



Wie in der Landwirtschaft ist auch in der IT-Wirtschaft Monokultur schädlich.
(Quelle: PhotoCase.de)

Wir leben in einer hoch technisierten (Finanz-)Welt und müssen uns auf funktionierende Infrastrukturen verlassen können. Können wir das? Es lohnt sich, zumindest über gewisse Gefahren nachzudenken und geeignete Massnahmen ins Auge zu fassen. Das Gegenstück zu Monokultur heisst Diversifizierung, also die bewusste Vielfalt von einzelnen technischen Komponenten, Abläufen und Software-Modulen. Eine solche Strategie widerspricht gängigen Paradigmen, da sie äusserst kostspielig und wahrscheinlich in letzter Konsequenz auch kaum zu finanzieren ist.

Die Komponenten und Prozesse, welche im Krisenfall für den Fortbestand des Unternehmens und/oder zum Schutz der Kunden unerlässlich sind, müssen definiert sein. Verantwortliche in den Unternehmen sind aufgerufen, in künftigen Projekten für diese Bereiche Diversifizierungsmassnahmen zu evaluieren.

Business Continuity Finanzplatz Schweiz

Mit dem Terroranschlag in New York im Jahr 2001 hat die Finanzindustrie realisiert, wie verletzlich sie ist. Überall auf der Welt werden seither die Dispositionen zur Sicherstellung des Betriebes geprüft und Massnahmen verfeinert. Regulatoren wie beispielsweise die US-Zentralbank FED haben Empfehlungen und Weisungen herausgegeben. Die Schweiz ist in der Risikobeurteilung für derartige Angriffe weniger gefährdet; trotzdem können auch wir uns verbessern. In der InfoSurance beschäftigt sich seit 1999 in enger Partnerschaft der private und öffentliche Sektor mit der Erkennung von Risiken der Informationstechnologie, der Sensibilisierung von Entscheidungsträgern und Nutzern sowie der frühzeitigen Erkennung von Gefahren und deren Bekämpfung. Eine Arbeitsgruppe «Business Continuity Finanzplatz Schweiz» unter Leitung von Prof. Niklaus Blattner von

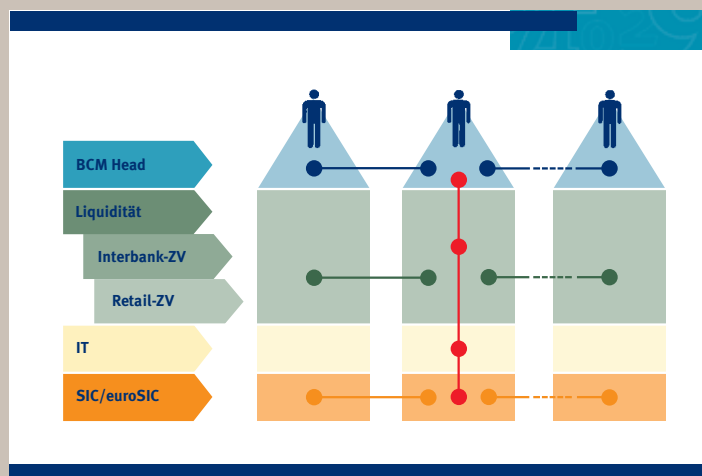
der Schweizerischen Nationalbank hat die Business Continuity Pläne (BCP) der wichtigsten zentralen Finanzmarktinfra-

strukturen und grosser Teilnehmer an diesen Infrastrukturen überprüft und beurteilt. Als erstes steht der physische Ausfall von wichtigen Infrastruktureinrichtungen im Zentrum der Überlegungen. Dazu werden BCP-Grundsätze für die Schweiz erarbeitet. Eine «Interbank Alarm- und Krisenorganisation» wurde erstellt. Damit soll die Stabilität des gesamten Finanzplatzes Schweiz bei Auftreten von grossen Störfällen erhöht werden.

Im Störfall – möglichst vor einer Krise – ist die Kommunikation aller Verantwortlichen von entscheidender Bedeutung. In der Schweiz verfügen wir traditionell über ein gutes Netzwerk der verantwortlichen Stellen. Seit Jahren besteht der Krisenstab SIC/euroSIC-System mit Beteiligung der wichtigsten Finanzinstitute und des Providers (Telekurs Group) unter Leitung der Nationalbank. Letztmals kam dieser Stab bei den Netzwerkstörungen vom 30. Juni 2004 zum Einsatz. Die «Interbank Alarm- und Krisenorganisation» befasst sich mit Problemen, welche den Finanzplatz insgesamt betreffen. Jede Institution ist innerhalb ihrer eigenen Organisation für die notwendigen Vorkehren selbst verantwortlich. Neu wird neben dem Interbank-Zahlungsverkehr (SIC/euroSIC) auch der Retail-Verkehr, die Liquiditätsversorgung und das oberste Management miteinbezogen. Die Verantwortlichen all dieser Bereiche schalten sich im Ernstfall rasch zusammen, tauschen

Die Interbank Alarm- und Krisenorganisation fasst jeweils die Verantwortlichen pro Fachgebiet oder Business-Bereich (horizontal) zusammen: SIC/euroSIC, IT, Retail-, Interbank-Zahlungsverkehr (ZV), Liquiditätsmanager und die BCP-Verantwortlichen auf der Top-Ebene. Für die interne Eskalation (vertikal) ist das einzelne Unternehmen selbst verantwortlich. Je nach Situation können Verantwortliche auf mehreren Ebenen zusammenschaltet werden.

BCP SEKTOR FINANZ



BCP: Business Continuity Planning

BCM: Business Continuity Management

Quelle: SWB

Informationen aus, koordinieren geeignete Massnahmen und stellen die Kommunikation zur Öffentlichkeit sicher. Dieses Netz von Fachleuten kennt sich und vertraut einander. Krisenhandbücher sind von sekundärer Bedeutung. Der Einbezug von weiteren Partnern aus den Bereichen Telekom, Energie und Software-Anbietern ist in Bearbeitung.

Es besteht kein Grund zur Panik; aber zurücklehnen dürfen wir uns auch

nicht. Krisenfälle im Telekom-Bereich der jüngeren Vergangenheit, auch in der Schweiz, sollten uns zumindest warnen. Eine Diskussion zu diesem Thema wurde anlässlich der letzten SKSF-Herbsttagung (Schweizerische Kommission für Standardisierung) lanciert und verdient einer Vertiefung.

Daniel Wettstein,
Schweizerische Nationalbank,
daniel.wettstein@snb.ch



Daniel Wettstein arbeitet in seiner Funktion als Leiter Operatives Bankgeschäft bei der Nationalbank und als Leiter des Krisenstabs SIC/euroSIC im Projektteam BCP Finanzplatz Schweiz mit und ist für den Betrieb der Alarm- und Krisenorganisation zuständig.

SWISS BANKING OPERATIONS FORUM

Unter dem Brand «Swiss Banking Operations Forum» hat sich eine breite Trägerschaft vereint, um mindestens zweimal jährlich in der Schweiz hochkarätige Seminare zum Zahlungsverkehr durchzuführen. Die Zielsetzung besteht in der Vermittlung aktueller Informationen aus erster Hand für Führungskräfte im Bereich Operations der Schweizer Banken. Die Trägerschaft, bestehend aus der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg), Swiss Payments Council (SPC), Schweizerische Kommission für Standardisierung im Finanzbereich (SKSF), Telekurs Group (TKG) und SWIFT Switzerland, legt die Inhalte fest und koordiniert die Seminare. Die SBVg übernimmt die Verantwortung der Veranstaltungen.

Im laufenden Jahr sind die zwei folgenden, ganztägigen Seminare zum Zahlungsverkehr vorgesehen:

- **Mittwoch 15. Juni 2005: «Redesign des nationalen und internationalen Zahlungsverkehrs».**

Ort: Zürich oder Basel.

Verschiedene Themenblöcke sind in Vorbereitung, u.a. «Internationale Infrastruktur» mit Referenten aus der EU zu SEPA und TARGET2, «Informationsblock Schweiz» mit Beiträgen zu Business Continuity Planning, Fraud Prevention, Phish and Spoof und IBAN, «Electronic Bill Presentment und Payment» (EBPP) mit Vorträgen zu PayNet und zu einigen europäischen Systemen, sowie eine Beurteilung des Zahlungsverkehrs durch die Konsumenten.

- **Freitag 11. November 2005: «Laufende Entwicklungen im Zahlungsverkehr».**

Ort: Grüenhof, Zürich.

Themen sind: Aktuelles und Neues bei Continuous Linked Settlement, Swiss Interbank Clearing, SWX, SegalInterSettle, Basel II, SWIFT-Standardisierung (RMG 2002), sowie ein internationaler Informationsblock, voraussichtlich zu PayPal und Visa Direct.

Die SBVg wird mittels Zirkularen und Einladungen zu den Seminaren rechtzeitig über die Details informieren.

EBPP BRAUCHT ZEIT BIS ZUM DURCHBRUCH

Seit mehreren Monaten können Orange-Kunden ihre Rechnungen über PayNet und yellowbill begleichen. Trotz einer umfassenden Information der über 800'000 Kunden mit Monatsrechnung setzt sich diese Zahlungsmethode aber nur langsam durch. Die verzögerte Akzeptanz bei den Kunden ist mit der langsamen Einführung des E-Banking vor einigen Jahren vergleichbar.

Aus Sicht von Orange als einem der grössten Rechnungssteller der Schweiz ist EBPP (Electronic Bill Presentation and Payment) eine ideale Lösung. Die elektronische Rechnung hat den grossen Vorteil, dass die Produktions-, Material- und Versandkosten viel tiefer liegen als bei der herkömmlichen Papierrechnung. Ausserdem passt diese innovative Rechnungsabwicklungsmethode ausgezeichnet in die Orange-Strategie im Bereich des EBPP und ihrer Anstrengungen für ein nachhaltiges Umweltmanagement.

Nach anfänglichen technischen Schwierigkeiten funktionieren sowohl PayNet als auch yellowbill sehr gut, was dazu geführt hat, dass kaum mehr Kundenreklamationen zu verzeichnen sind. Die Anfragen drehen sich heute meist um die Registrierung oder die Bedienung der Software. Hat ein Kunde sich erst einmal registriert, sind beide Kanäle sehr zuverlässig und geniessen bei der betreffenden Person eine hohe Akzeptanz.

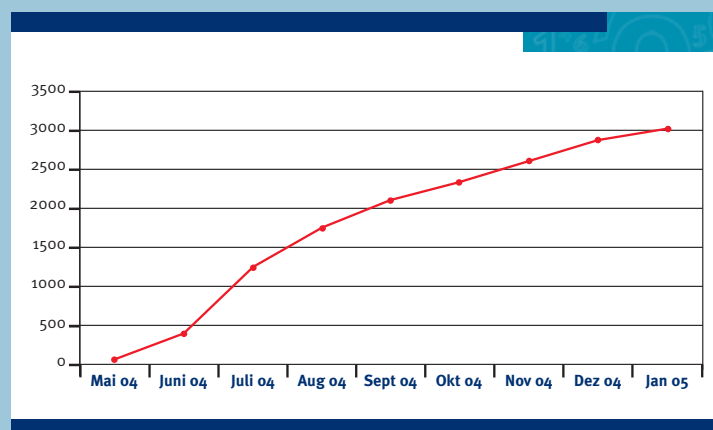
Die Nutzung nimmt nur langsam zu

Trotz dem Einsatz von verschiedenen Kommunikationsmitteln nutzen derzeit nur rund 3000 Orange-Kunden PayNet und knapp mehr als 4000 yellowbill für die elektronische Rechnungsbegleichung, was weniger als ein Prozent der Kunden mit Monatsrechnung entspricht. Dies führt

Orange insbesondere auf die Registrierungspflicht, auf die immer noch vorhandenen Sicherheitsvorbehalte im Zusammenhang mit E-Banking sowie auf die kleine Zahl von anderen Rechnungsstellern und Banken zurück, die EBPP immer noch nicht unterstützen. Die Erfahrung von Orange zeigt, dass zahlreiche Kunden

muss seine Anstrengungen intensivieren. Gleichzeitig sollten aber auch die Banken PayNet ihren Kunden aktiver anbieten. Das Gleiche gilt für yellowbill bei der Post. Im Geschäftskundenbereich kommt erschwerend hinzu, dass die elektronische Signatur derzeit noch nicht eingesetzt werden kann.

ANZAHL PAYNET-REGISTRIERUNGEN KUMULIERT



Quelle: orange

erst auf EBPP umsteigen, wenn genügend Rechnungssteller diese Zahlungsmethode unterstützen. Sowohl PayNet als auch yellowbill müssen also weitere Unternehmen dazu bewegen können, ihre Plattformen zu nutzen und sie ihren Kunden aktiv anzubieten.

Ein weiteres Hindernis liegt bei den Banken. Obwohl laufend neue Institute mit PayNet arbeiten, fehlen immer noch einige wichtige Banken. Auch hier ist PayNet gefordert und

Orange ist von EBPP überzeugt und rechnet mit einem starken Anstieg der Nutzerzahlen im laufenden Jahr. Um dieser Zahlungsmethode zum Durchbruch zu verhelfen, plant Orange weitere Kundeninformationen und Promotionen.

Christian Schwab,
Orange, Project Manager Revenue Assurance and Finance Operations,
christian.schwab@orange.ch

PAYNET AUS SICHT DER UBS

In einem EBPP-System ist eine Bank zunächst nur bei den Zahlungen involviert. Das Presentment ergibt sich aus der Logik, dass eine zu zahlende Rechnung zuerst angezeigt werden muss, was sinnvollerweise im e-banking-Portal geschieht. Die Erwartungen der Bank fokussieren erstens auf eine attraktive e-banking-Funktion, die dem Bankkunden eine Aufwandreduktion erlaubt. Denn jetzt fallen praktisch alle Schritte weg, die die Bezahlung einer Rechnung mühsam gemacht haben, sei es der Weg zur Post, das Bündeln und addieren von einzelnen Zahlungen, das Versenden von Belegen oder das Abtippen von Referenznummern. Zweitens lassen sich durch die Datenqualität von PayNet-Rechnungen Abklärungen bei der Bank vermeiden. Im gesamten Prozess der Rechnungsvorverarbeitung bleiben die Referenzdaten unveränderbar, womit keine Erfassungsfehler vorkommen können. Schliesslich steht im Mittelpunkt der Erwartung, dass PayNet eine Dienstleistung anbietet, die eine hohe Qualität zu günstigen Preisen aufweist. Zusätzlich muss es einfach sein, den Rechnungsversand vom physischen Papierkanal auf den elektronischen Weg umzustellen. Es ist ohne weiteres klar, dass die Kunden erst dann in grosser Zahl das EBPP-Angebot nutzen werden, wenn sie die Mehrzahl ihrer Rechnungen auf diese Art begleichen können.

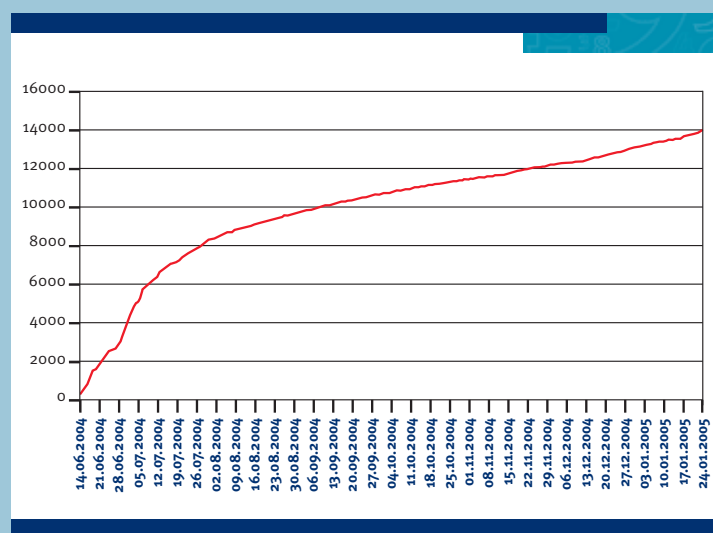
Die Entwicklung

Die UBS verzeichnete in den ersten Wochen nach dem Start ein vergleichsweise rasantes Wachstum bei

den Anmeldungen. Nach der ersten Euphorie verflachte die Kurve der Registrierungen. Der steile Anstieg lässt sich mit dem Neuigkeitsbonus sowie den massiven Marketingmassnahmen erklären. Ein internes E-Mail an alle UBS-Beschäftigten brachte den ersten Höhepunkt. Mit gezielten Mailings an aktive e-banking-Kunden der UBS wurde der zweite Schub ausgelöst.

Diese Startphase betrachten wir per Ende 2004 als abgeschlossen. Für die nächste Phase der Ausbreitung der Dienstleistung ist es entscheidend, eine Vielzahl regionaler Rechnungssteller aufschalten zu können, damit der Rechnungsmix eines durchschnittlichen Haushaltes zu mehr als 50% mit Rechnungen über PayNet abgedeckt werden kann. Dazu bedarf es eines massiv verstärkten Marke-

ANZAHL PAYNET-REGISTRIERUNGEN KUMULIERT



Quelle: UBS

Die Abflachung ist durch die Stagnation der Anzahl Rechnungssteller bedingt, was für die Attraktivitätssteigerung hinderlich ist. Deshalb bleibt zunächst eine neue Welle an Benutzern aus.

Was ist erfolgsentscheidend?

Für die erfolgreiche Lancierung war es wesentlich, grosse nationale PayNet-Rechnungsanbieter wie Telekommunikationsgesellschaften einzubinden.

tings und zusätzlichen Massnahmen von Banken und Rechnungsstellern, damit das zusätzliche Angebot bei den Kunden bekannt wird. Entsprechende Anstrengungen sind bereits eingeleitet worden, so dass die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Verankerung von PayNet in der Schweiz in naher Zukunft gegeben sind.

Rolf Neukom,
UBS AG,
rolf-za.neukom@ubs.com

NEUE VERTRAGLICHE ASPEKTE DES LASTSCHRIFTVERFAHRENS

Das Redesign von LSV wirft seine Schatten voraus – auch juristisch. Neben den umfassenden technischen und organisatorischen Änderungen mussten auch die Vertragswerke im Hinblick auf den produktiven Start von LSV+ am 11. November 2005 angepasst werden.

Namentlich der Dienstleistungsvertrag DTA und LSV (zwischen der Bank und der Swiss Interbank Clearing AG) sowie die Teilnahmebedingungen LSV (zwischen dem Zahlungsempfänger und seiner Bank) sind für LSV+ überarbeitet worden. Aufgrund des einjährigen Parallelbetriebs bleiben die aktuellen Vertragswerke für das herkömmliche Lastschriftverfahren bis zu dessen Einstellung in Kraft.

Dienstleistungsvertrag

Mit der Einstellung der zentralen DTA-Verarbeitung entfallen im neuen Dienstleistungsvertrag LSV+ zunächst einmal alle diesbezüglichen Bestimmungen. Die neue Möglichkeit, LSV-Transaktionen auch in Euro durchzuführen, widerspiegelt sich sodann in der vertraglichen Voraussetzung der

INFO

Der Text zum neuen Dienstleistungsvertrag LSV+ wird im entsprechenden Anhang der Technischen Weisungen «Applikationen Zahlungssysteme» ab Frühjahr 2005 veröffentlicht. Allen beteiligten Banken wird der neue Vertrag im Mai zur Unterzeichnung zugestellt.

Die «Teilnahmebedingungen» sind in der «LSV+ Anleitung für Zahlungsempfänger» abgebildet und stehen ab März 2005 auf der Homepage von Swiss Interbank Clearing AG (www.sic.ch) als Download zur Verfügung.

Teilnahme am euroSIC-System für Banken, die ihren Kunden das LSV-System auch in dieser Währung anbieten möchten.

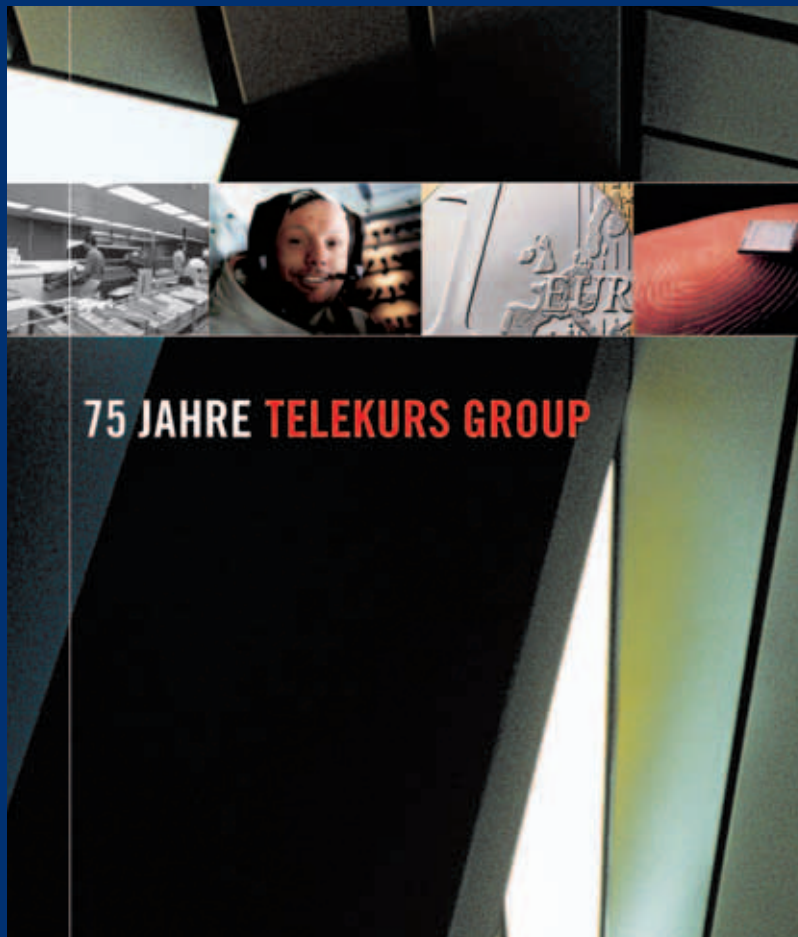
Im Übrigen werden neben den Pflichten der Swiss Interbank Clearing AG (SIC AG) neu auch die Pflichten als Bank des Zahlungsempfängers sowie die Pflichten als Bank des Zahlungspflichtigen – letztere brauchte den Dienstleistungsvertrag bisher nicht zu unterzeichnen – präzisiert. Zu erwähnen sind hier insbesondere die Pflichten der Vertragspartner, welche die mit LSV+ neu geschaffene Möglichkeit der Einlieferung der LSV-Daten durch die Bank des Zahlungsempfängers (bisher nur direkt durch den Zahlungsempfänger) an die SIC AG abbilden: Die SIC AG muss LSV-Daten von der Bank des Zahlungsempfängers entgegennehmen. Die Bank des Zahlungsempfängers – falls sie die LSV-Daten selbst bei der SIC AG einliefert – hat die Legitimationsprüfung des Zahlungsempfängers sowie die Validierung und Plausibilisierung der LSV-Daten und gegebenenfalls auch noch die Überprüfung der Kundenlimiten vorzunehmen. Ein Kerngedanke von LSV+ ist schliesslich die Vermeidung aller Rücklastschriften, welche nicht infolge Widerspruchs des Zahlungspflichtigen, sondern aus anderen Gründen, z.B. aufgrund mangelndem Guthaben, nicht vorhandener Bela-

stungsermächtigung oder fehlender Kontobeziehung, ausgelöst werden. Dies wird durch die neue Pflicht der Bank des Zahlungspflichtigen erreicht, ihrerseits die termingerechte Zahlung an die Bank des Zahlungsempfängers auszulösen, sofern eine Belastungsermächtigung des Zahlungspflichtigen vorliegt und der Betrag auf dessen Konto verfügbar ist.

Teilnahmebedingungen

Die neuen Teilnahmebedingungen LSV+ kennzeichnen sich insbesondere dadurch, dass das LSV ohne Widerspruchsrecht nicht mehr genannt wird. Unter LSV+ besteht bei jeder LSV-Transaktion ein Widerspruchsrecht. Auch beträgt die Frist, innert derer eine Rücklastschrift möglich ist, neu 68 Kalendertage seit dem Valutadatum der Gutschrift. Dies ermöglicht den Banken, auf das Versenden einer separaten Belastungsanzeige zu verzichten und dem Zahlungspflichtigen die LSV-Belastung auf anderem Wege, z.B. im monatlichen Kontoauszug, anzuzeigen. Die Widerspruchsfrist für den Zahlungspflichtigen beträgt weiterhin 30 Tage ab Avisierungsdatum.

Claudia Scandaglia,
Legal Services, UBS AG,
claudia.scandaglia@ubs.com



Die Jubiläumsbroschüre der Telekurs Group kann auf www.telekurs.com bestellt werden.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

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

BESTELLUNGEN/FEEDBACK – ClearIT@sic.ch

AUSGABE – Nr. 23 – März 2005

Erscheint regelmässig,
Auflage Deutsch (1300 Exemplare) und
Französisch (400 Exemplare) sowie
Englisch (nur elektronisch auf www.ClearIT.ch)

FACHBEIRAT

André Bamat, Geschäftsführer, Swiss Interbank Clearing AG, Christian Bieri, RBA, Armin Brun, PostFinance, Susanne Eis, SECB, Andreas Galle, Swiss Interbank Clearing AG, André Gsponer (Leiter), Enterprise Services AG, Gabriel Juri, Swiss Interbank Clearing AG, Peter Kunz, Credit Suisse, Michael Montoya, UBS AG, Ueli Strüby, BCV, Andy Sturm, SNB

REDAKTION

André Gsponer, Enterprise Services AG, Andreas Galle, Gabriel Juri (Leiter) und Christian Schwinghammer, Swiss Interbank Clearing AG

ÜBERSETZUNG

Französisch: Word + Image, Englisch: HTS

GESTALTUNG – Mirjam Steiner Werbeagentur

DRUCK – Verlag Binkert AG, Laufenburg

KONTAKTE

SIC-Zentrale +41 44 279 4200,
euroSIC-Zentrale +41 44 279 4700,
Product Management +41 44 279 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.