

- 
- > **Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf die Bankprozesse**  
Diskussionsrunde mit Vertretern aus der Praxis und Theorie
  - > SEPA E-Payments für den Finanzplatz Schweiz?
  - > Für ein noch besseres Funktionieren von Finanzmarktinfrastrukturen

## Interview

Seite 4

**Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf die Bankprozesse**

Der Kostendruck bei den Finanzdienstleistern nimmt weiter zu. Nicht zuletzt wegen der Finanzkrise. In- und Outsourcing, Effizienz, Wertschöpfung, Wettbewerb, Compliance, standardisierte Leistungen – das sind die zentralen Themen im Schweizer Zahlungsverkehr. Eine praxisnahe, hochkarätige Diskussion dazu fand anlässlich des Swiss Banking Operations Forum am 27. April in Zürich statt.

## Compliance

Seite 9

**Pflicht zur Teilnahme am SEPA-Lastschriftverfahren**

Europaweit ist die Nutzung von SEPA-Lastschriften seit der Einführung Ende 2009 noch gering. Durch die neue EU-Preisverordnung, die alle EU-Finanzinstitute zur Annahme von SEPA-Lastschriften verpflichtet, wird ein deutlich höheres Transaktionsaufkommen erwartet. Obwohl die Schweiz durch den neuen Rechtsakt nicht direkt betroffen ist, bleiben hiervon auch die hiesigen Finanzinstitute nicht unberührt.

## Products &amp; Services

Seite 10

**SEPA E-Payments für den Finanzplatz Schweiz?**

Seit rund zwei Jahren arbeitet der European Payments Council an einem Regelwerk, das die Internet-Zahlungsmethoden in den 32 SEPA-Ländern vereinheitlichen und die Interoperabilität sicherstellen soll. Der Swiss Payments Council hat im April 2010 die erste Entscheidungsgrundlage für die etwaige Einführung von standardisierten E-Payments auf dem Finanzplatz Schweiz gutgeheissen.

## Standardization

Seite 12

**Für ein noch besseres Funktionieren der Finanzmarktinfrastrukturen**

Infrastrukturen haben sich in der jüngsten Finanzkrise als sehr robust erwiesen. Dennoch sind Lehren daraus zu ziehen, damit jene weiter gestärkt und gegen Auswirkungen zukünftiger Krisen geschützt werden können. Dazu gibt es weitreichende Initiativen im Bereich der internationalen Standards für Infrastrukturen.

## Business &amp; Partners

Seite 14

**Gründung der International Payments Framework Association**

Banken, Clearinghäuser und angegliederte Zahlungsdienstleister kamen vor kurzem in London zusammen, um die International Payments Framework Association zu gründen. Ziel des Rahmenwerks ist es, den Austausch von nicht eiligen Zahlungen in verschiedenen Währungen zwischen den Mitgliedorganisationen zu ermöglichen – entweder über ein Clearinghaus, direkt oder über Mitgliedbanken. Dabei sollen identische standardisierte Prozesse und Vorgehensweisen verwendet werden.



### Liebe Leserin, lieber Leser

In den einzelnen Ländern Europas unterscheiden sich die Zahlungsverkehrs-Verfahren und deren Bedeutungen immer noch beträchtlich. In Deutschland wird fast die Hälfte des Zahlungsverkehrs mit Lastschriften abgewickelt, in Frankreich hat der Check immer noch eine sehr hohe Bedeutung und in den skandinavischen Ländern sind die elektronischen Zahlungsinstrumente sehr beliebt. Was ist nun die typisch schweizerische Ausprägung? Ich denke, das ist der hohe Anteil von Bareinzahlungen, zurückzuführen auf die historische Entwicklung des hiesigen Zahlungsverkehrs.

Das Angebot der Banken Anfang letztes Jahrhundert entsprach zu wenig den Kundenbedürfnissen und den politischen Vorstellungen. Eine Motion aus dem Nationalrat verlangte daher die Einführung eines Postcheckdienstes, welcher im Jahre 1906 eingeführt wurde. Die Banken eröffneten in der Folge ihrerseits Postkonten und ermöglichten dadurch die Einzahlung via Postschalter auf Bankkonten. Der ansteigende Wohlstand nach dem II. Weltkrieg führte zu einer Zunahme des Massenzahlungsverkehrs und einem stärkeren Druck, diesen effizienter zu gestalten. Ein mehrstufiges Bankenclearing entwickelte sich mit den Girokonten der Nationalbank, welche gleichzeitig das Bindeglied zwischen Bankenclearing und Postcheck darstellten. Erst im Jahre 1987 wurde das Belegclearing durch das SIC-System ersetzt.

Vieles hat sich bis heute weiterentwickelt. Ich denke daran ESR-Verfahren (Einzahlungsschein mit Referenznummer), das Lastschriftverfahren, E-Banking, E-Rechnungen etc. Die Verarbeitung von Massenzahlungen wird heute durch zwei effiziente Systeme bewerkstelligt: das Postgirosystem von PostFinance und das SIC-System, ein Gemeinschaftswerk der schweizerischen Banken und PostFinance. Dieses «duale System» wurde in den letzten Jahren in vielen Bereichen optimiert, um den Kunden auf dem Finanzplatz Schweiz einen kostengünstigen und stabilen Zahlungsverkehr mit transparenten Rahmenbedingungen zur Verfügung stellen zu können. Beispielsweise wurden Nachforschungen und Zahlungsrückleitungen standardisiert, An- und Auslieferungsschlusszeiten harmonisiert

und Interoperabilität bei den E-Rechnungen zwischen SIX Paynet und PostFinance hergestellt. Aber eines ist geblieben: Noch heute werden anzahlmässig rund 30 Prozent des Zahlungsverkehrs vorwiegend bar getätigt.

Die weiteren Entwicklungen im Zahlungsverkehr in der Schweiz werden zunehmend von Europa (mit)geprägt. SEPA hat Gestalt angenommen und wird auch für den nationalen Zahlungsverkehr bestehende Rahmenbedingungen verändern und neue vorgeben. Als Herausforderung sehe ich die Konstellation der Schweiz als SEPA-Teilnehmerin, jedoch ohne EU-Mitgliedschaft und eigenständiger Währung. Auch die aktuelle Ausgabe des CLEARIT widmet sich schwergewichtig dem Thema SEPA. Welche Wirkung entfaltet beispielsweise die neue EU-Preisverordnung? Oder wie verhält sich der Finanzplatz Schweiz zum E-Payments-Regelwerk, das die Internet-Zahlungsmethoden in den 32 SEPA-Ländern vereinheitlichen soll?

Bei der Umsetzung zukünftiger Lösungen ist mir die Orientierung an den Kundenbedürfnissen besonders wichtig. Nur so stärken wir die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden, unsere eigene und somit die des ganzen Wirtschaftsstandortes Schweiz. <

### Beat Witschi

Leiter Produkte, Mitglied der Geschäftsleitung, PostFinance, Mitglied des Verwaltungsrates von SIX Interbank Clearing.

# Auf der Suche nach dem Kerngeschäft

Der Kostendruck bei den Finanzdienstleistern nimmt weiter zu. Nicht zuletzt wegen der Finanzkrise. In- und Outsourcing, Effizienz, Wertschöpfung, Wettbewerb, Compliance, standardisierte Leistungen – das sind die zentralen Themen im Schweizer Zahlungsverkehr. Eine praxisnahe, hochkarätige Diskussion dazu fand anlässlich des Swiss Banking Operations Forum am 27. April in Zürich statt.

**Daniel Wettstein:** Welchen Einfluss hat die Finanzmarktkrise auf das operative Geschäft der Banken?

**Ulrich Hoffmann:** Wir müssen deutlich von Institut zu Institut unterscheiden. Generell lässt sich sagen, dass die Finanzmarktkrise die Ertragseite geschwächt und einen erhöhten Druck auf die Kosten ausgelöst hat. Ferner wurde der Blick auf die Risiken geschärft, und die Regulatoren sind mit verstärkten Aufforderungen gegenüber den Banken aktiv geworden. All das hat zu einer fundamentalen Neubewertung darüber geführt, in welchen Bereichen ein Finanzinstitut tätig sein sollte.

**Daniel Wettstein:** Wie sieht es bei den kleineren Instituten aus?

**Philipp Perego:** Der Druck war da, ist da, bleibt da. Was bei uns neu dazukamen, waren gewisse Sicherheitsreflexe bezüglich Gegenpartei Risiken, gewisse Bedenken über regulatorische Wellen, die über uns hinwegzuschwappen drohen, sowie die praktisch unerschöpfliche Kreativität aus der Politik und aus den eigenen Reihen. Aber einen Impact auf das eigentliche operative Geschäft, der alles auf den Kopf gestellt hätte, ist nicht spürbar.

**Daniel Wettstein:** Fördert das jetzt die Diskussion über die Industrialisierung, das Outsourcing oder gibt es vielleicht etwa eine Gegenbewegung?



Philipp Perego, Entris Banking

**Philipp Perego:** Wir arbeiten in der gesamten RBA-Gruppe seit 15 Jahren sehr intensiv an diesem Thema: Wie positionieren wir uns strategisch? Welche sind die bewährten Wertschöpfungsketten? Wo sind die Kernkompetenzen angesiedelt? Jetzt, unter den gegebenen Umständen, wurde die Diskussion intensiviert und man geht vielleicht einen Schritt weiter. Man fokussiert sich aber nicht nur auf die Kosten-, sondern bewirtschaftet nach meinem Empfinden durchaus auch aktiv die Ertragsseite.

**Hans Geiger:** Ich glaube, die Krise verändert alles. Bei den Grossen sind die Erfolge international, die Misserfolge oder die Risiken national. Das ist eine Asymmetrie, die nicht aufgehen kann. Wenn eine Schweizer Bank, die ihr Transaktionsgeschäft international ausrichtet, in den USA viel Geld verliert, fällt der Verlust in der Regel auf die Schweiz zurück. Denn die Politik sagt, die Bank sei *too big to fail*, weil das Systemrelevante weiter funktionieren müsse. Dann hat das massive Auswirkungen hierzulande auf alles, bis hin auf die Clearing- und Settlementssysteme. Lokal wird es wahrscheinlich auch so sein, dass die Auswahl beispielsweise der Gegenpartei, wie Herr Perego feststellt, sehr viel sorgfältiger erfolgt und man sich etwa fragt, was passieren würde, wenn diese morgen früh nicht mehr da wäre. Die Krise wird uns auch im Verarbeitungsbereich sicher international aber auch im Inland weiter beschäftigen.

**Daniel Wettstein:** Wir haben also zwei operative Modelle hier am Tisch – eines für Grossbanken und eines für eher lokal tätige Finanzinstitute. Wo stehen Sie heute?

**Ulrich Hoffmann:** Die Banken fokussieren sich immer mehr darauf, ihre Leistungsketten aufzugliedern und die Wertschöpfung auf die Kernkompetenzen zu konzentrieren. Jede Bank muss sich überlegen, wo ihr Beitrag zur Wertschöpfung liegt und was sie allenfalls an spezialisierte Partner auslagern kann. Die Schlussfolgerungen werden nicht gleich sein für eine UBS, für eine JP Morgan Chase oder für eine Entris Banking. Das Entscheidende wird sein, dass wir unsere Ressourcen darauf ausrichten, was wir am besten können. Die Krise zwingt, sich zurückzubekümmern, worin das Kerngeschäft eigentlich besteht und was den wesentlichen Unterschied zur Konkurrenz ausmacht.



Panel-Diskussionsteilnehmer (von links): Philipp Perego (Entris Banking), Hans Geiger (B-Source), Daniel Wettstein (SNB), Thomas Zerndt (DMI) und Ulrich Hoffmann (UBS)

## Kurzporträt der Panel-Teilnehmer

**Philipp Perego**, CEO Entris Banking AG, einer Tochtergesellschaft der RBA-Holding, die aus der Fusion von RBA-Zentralbank und RBA-Service hervorgegangen ist. Sie bietet Banken Lösungen zur Auslagerung von kompletten Geschäftsprozessen an.

**Hans Geiger**, VR-Mitglied der B-Source AG, der IT-Tochtergesellschaft von BSI. Sie stellt Dienstleistungen im Bereich Business Process Outsourcing (BPO) für Banken bereit. Hans Geiger ist Professor Emeritus of Banking am Institut für schweizerisches Bankwesen der Uni Zürich.

**Daniel Wettstein**, Leiter des «Operativen Bankgeschäfts» bei der Schweizerischen Nationalbank, ist verantwortlich für den Zahlungsverkehr, insbesondere für den Betrieb des SIC-Systems und das Back-Office der Finanzmarktoperationen. Er ist u.a. auch Präsident von SWIFT Switzerland und VR-Mitglied von SIX Interbank Clearing.

**Thomas Zerndt**, Geschäftsführer Direct Management Institute St. Gallen. Zudem steht er dem Kompetenzzentrum CC Sourcing der Uni St. Gallen vor, das Modelle zur Transformation der heutigen Bankorganisationen hin zu einem fokussierten, mit seinen Wertschöpfungspartnern vernetzten Unternehmen erarbeitet.

**Ulrich Hoffmann**, Managing Director und Global Head mit konzernweiter Verantwortung für Payments & Cross Product Services bei UBS.

**Daniel Wettstein:** Und wie sieht das die Wissenschaft?

**Thomas Zerndt:** Die Diskussion über Margenreduktion, Kostensenkung usw. haben mich auch immer während meiner 13-jährigen Tätigkeit in der Praxis begleitet. Aber in der Ernsthaftigkeit wie sie jetzt geführt wird im Laufe der Krise – das ist etwas Neues. Wenn man den Markt anschaut, Entris Banking, B-Source und andere Bankdienstleister werden zu Marktplayern. Das heisst, die Voraussetzung dafür, dass Leistungen überhaupt standardisiert eingekauft werden können, nämlich Marktbildung und Liquidität im Sourcing-Markt, sehen wir entstehen. Somit sieht man tatsächlich einen Wandel. Und die grundsätzliche Bereitschaft der Banken, ernsthaft über dieses Thema zu sprechen, ist ebenfalls vorhanden. Diese Entwicklung ist aber nie so schnell wie immer von den Banken vorhergesagt. Schaut man in eine Studie aus dem Jahr 2005 ist die Prognose für 2010 bei weitem nicht eingetroffen, denn die Verringerung der Fertigungstiefe ist ca. 1 bis 2 Drittel weniger tief ausgefallen als ursprünglich angenommen. Allerdings wirkt die Krise wie ein Katalysator auf die Bereitschaft, mit Sourcing-Partnern in strukturierter Form zusammenzuarbeiten. Das wird also weitergehen, einfach nicht so schnell.

**Daniel Wettstein:** Wie steht es mit dem zweiten Modell? Gibt es seit der Zeit, als Entris Banking mehr oder weniger durch äusseren Druck der RBA-Banken entstanden ist, Neugeschäfte?



Daniel Wettstein, SNB

**Philipp Perego:** Ja, ich erinnere beispielsweise an das Joint-Venture der RBA-Gruppe mit der Berner Kantonalbank, wo man die Verarbeitungseinheiten im Zahlungsverkehr und in der Wertschriftenverarbeitung zusammengefasst hat. Dort werden rund 70 Millionen Zahlungen pro Jahr verarbeitet. Diese Plattform steht auch für andere Banken offen, wenn auch mit technisch bedingten Restriktionen. Ich behaupte mal ziemlich provokativ: Es gibt heute gar keinen Outsourcing-Markt, wo man wirklich Angebote miteinander vergleichen könnte, wo man von Industriestandards reden könnte, wo man sagen könnte, es gibt

einen Stecker und eine Muffe, um ein Business zusammenzustecken. Kurz: Wenn man in einer Bank einen hohen Eigenfertigungsgrad hat, ist es üblich, die Bank mit den Front- und mit den Backofficeeinheiten zu führen. Geht man ein Outsourcing-Verhältnis ein, ist das Management mit einer völlig neuen Fragestellung konfrontiert: Wie steuert man in zentralen Wertschöpfungselementen ein Kunden-Lieferanten-Verhältnis? Das ist eine neue Disziplin, in welcher nach Kompetenzen gefragt wird, die gar nicht im Hause sind. Das ist nicht der Papierlieferant, sondern das ist der Zahlungsverkehrs-Lieferant, und diesen gilt es anders zu steuern als den Zahlungsverkehr in einer klassischen Aufbau- und Ablauforganisation. Ein zweites Beispiel: Unsere IT hat eigentlich das Ziel, eine Bank nach aussen möglichst abzuschotten. Jetzt muss man plötzlich, um industriell arbeiten zu können, eine bankübergreifende Verarbeitung organisieren, die eine Corporate Action von Nestle, von der alle Banken betroffen sind, industriell abarbeiten kann. Da sind technische Hürden zu überwinden. Jetzt hat man Steuerungsmechanismen, betriebswirtschaftliche Elemente, Outsourcing-Aktivitäten, Anforderungsmanagement an die IT: ein ganzer Strauss von Fragen, die sich dem Management stellen. Hier einen guten Weg zu finden, ist nicht ganz einfach.

**Hans Geiger:** Ich denke, einer der Gründe, dass es keinen «Stecker-Muffen-Markt» gibt, liegt möglicherweise daran, dass sich die Bank für eine Entris-, eine Avaloq- oder irgendeine andere Software entscheidet. Die Arbeitsteilung – einer bietet die IT an und der andere macht den Produktionsprozess oder umgekehrt – funktioniert so wahrscheinlich nicht. Das geht nur dort, wo eine Papier-Strecke abgebrochen wird, also beispielsweise beim Scanning. Wenn morgen die PostFinance aus irgendeinem Grund der UBS diesen Service nicht mehr anbieten könnte, findet die Bank innerhalb von 10 Tagen einen anderen Anbieter, der die Tausenden von Scanningbelegen verarbeitet. Gäbe es einen Stecker, könnte ich mir vorstellen, dass ein Lieferant sowohl Software als auch gleichzeitig die



Hans Geiger, B-Source

Zahlungsverkehrsverarbeitung anbietet. Andernfalls hat eine Bank dann ein praktisch unlösbares Problem, wenn beispielsweise ein neuer Standard mit 200 Datenfeldern eingeführt werden muss, und die Bank das Know-how nicht mehr hat, weil ihre IT outgesourct ist. Oder es kommt ein neuer Releasewechsel von Avaloq – da ist die Bank als Benutzer eigentlich am Ende des Lateins, ausser sie hat einen Dienstleister, der sowohl die Applikation als auch den Zahlungsverkehrsbetrieb bewirtschaftet. Und dafür gibt es keinen Markt.

**Ulrich Hoffmann:** Am Ende zählt das Leistungsversprechen, das gemäss der expliziten oder impliziten Servicevereinbarung mit dem Kunden einzuhalten ist. Dabei ist es wichtig, dass wir kommerzielle Beziehungen mit klaren Verantwortlichkeiten und ökonomisch sinnvollen Rahmenbedingungen schaffen.



Ulrich Hoffmann, UBS

**Philipp Perego:** Schliesslich sind Lösungen gefragt. Wenn ich mich erinnere, vor 20 Jahren war es undenkbar, dass ein Vermögensverwaltungsinstitut seine eigene IT auslagert – wegen Bankkundengeheimnis, Datenschutz usw. Und ich bin der felsenfesten Überzeugung, dass wir uns in einem Megatrend Sourcing bewegen. Der hat mit der Informatik angefangen, genau mit solchen Transaktionen wie vorher erwähnt. Und das wird weitergehen. Die Eigenfertigung der Bank wird laufend reduziert. Aber wir brauchen dazu Lösungen, die weit in die Bank hineingreifen, bis vorne an die Front, um Zahlungsverkehrs-Lösungen anbieten zu können. Und die sind nun einmal kernbankabhängig. Wir sammeln von rund 50 Banken auf den verschiedensten Kanälen den Zahlungsverkehr. Dann bündeln, standardisieren und automatisieren wir ihn. In der Verarbeitungseinheit sind wir in der Lage, mehrere Kernbankensysteme zu bedienen: heute Ibis, Finnova und in der Zukunft vielleicht auch Avaloq.

**Daniel Wettstein:** Woran hapert es da also, dass wir nicht schneller weiterkommen?

**Hans Geiger:** Es gibt einen riesigen Unterschied zwischen

– sagen wir mal – der Lebensmittelindustrie und dem Bankenwesen. Wenn Migros und Coop nicht zusammenarbeiten, dann spielt es überhaupt für niemanden eine Rolle. Wenn Credit Suisse und UBS nicht zusammenarbeiten, dann steht die Schweiz still, auch Migros und Coop. Möglicherweise sind diese Netzwerkeffekte der Banken viel wichtiger als die betriebswirtschaftlichen Fragen, die wir aus anderen Industrien kennen. Wenn das Netz nicht funktioniert – und da sind ja Konkurrenten am Werk –, wenn die nicht zusammen agieren, steht die Wirtschaft still. Und das ist eine andere Welt, als die in der Automobilindustrie, wo ich die Räder oder den Vergaser beziehe. Wenn immer zwei Menschen ein Geschäft machen und nicht bei der gleichen Bank ihre Konten haben, überragt die «strassenseitige» Abhängigkeit alles, so dass alle anderen Überlegungen im Zusammenhang mit Outsourcing nicht so ins Gewicht fallen.

**Daniel Wettstein:** Wie stehen Sie zur These, dass in Zukunft durch die Fusion von B-Source und Entris eine Swiss Transaction Bank entsteht. Wäre das schlau?

**Hans Geiger:** Ich kann mir vorstellen, dass diese Kompetenz auf dem Finanzplatz Schweiz vorhanden ist. Wie sie dann organisiert wird, ist eine andere Frage. Es gibt eine Fähigkeit im Transaktionsgeschäft, die möglicherweise in der Schweiz gut angesiedelt wäre. Ingenieurmässig sind wir sorgfältig, pünktlich, und wir haben eine robuste Rechtsordnung. Es ist vorstellbar, dass die Swiss Value Chain diese Rolle wahrnehmen könnte; eine Idee, die nicht neu ist.

**Ulrich Hoffmann:** Transaktionsdienstleistungen sind nicht nur eine Frage der Qualität, sondern auch des Preis-Leistungs-Verhältnisses. Und in diesem Punkt hat der Standort Schweiz angesichts der Grössenordnung seiner Volkswirtschaft eine besondere Herausforderung: Wie gelingt es, den komparativen Vorteil auszugleichen, den Finanzinstitute in anderen Ländern aufgrund der wesentlich grösseren Transaktionsvolumina im Heimmarkt in die Waagschale werfen können?



Thomas Zerndt, DMI

**Thomas Zerndt:** Wir haben immer den Blick auf das Finanznetzwerk, welches wir vom Kunden ausgehend in die Marktabschnitte Front-, Backoffice und Interbankenbereich unterteilen. Der Interbankenbereich funktioniert völlig anders als die beiden anderen. Schauen wir etwa nach Deutschland, gibt es Beispiele, wo sich die Preise für eine abgewickelte standardisierte Zahlungstransaktion irgendwo zwischen einem und eineinhalb Eurocent bewegen. Umfragen zeigen, dass selbst hier noch massgebliche Einsparungserwartungen zu erfüllen sind, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Dies gibt Potenziale für Nischen. Weil grosse internationale Player unmöglich im Bereich von kleinvolumigen Angeboten mitmischen können, wird sich der Markt auch im Providerbereich ausdifferenzieren. Für die Schweizer lohnt es sich, über die Grenze, über den Tellerrand zu schauen. In Nischen könnten bei grenzüberschreitenden Sourcing-Modellen Abwicklungsdienstleistungen aus der Schweiz exportiert werden.

**Hans Geiger:** Ich bin da nicht sicher. Die Stückkosten, glaube ich, sind in einem ingenieurtechnischen Sinn irrelevant. Im Transaktionsgeschäft kommt es fast nur darauf an, wie schnell, fehlerlos und ohne manuelle Intervention das über die Bühne geht. Wenn Sie eine Throughput-Ratio von 98% haben und der andere hat nur 60% mit einem Viertel der Personalkosten, dann sind Sie mit den 98% und einer Fehlerrate von, sagen wir mal, 0,1% um Welten billiger pro Transaktion als der andere mit billigeren

Arbeitskräften. Das Fehlersuchen, das Abstimmen – das sind die wahren Kosten im Transaktionsgeschäft.

**Ulrich Hoffmann:** Die Frage ist, inwieweit Schweizer Banken im Transaktionsgeschäft als Nischenplayer erfolgreich sein werden. Oder wird es spezialisierten Anbietern aus dem Ausland gelingen, in die Schweiz zu kommen und ihre globalen Kernkompetenzen und Skalenvorteile auszuspielen – genau wissend, wie sie hier vor Ort agieren müssen, wenn sie den Markt erobern wollen? <

Zusammengestellt von:  
**Gabriel Juri, SIX Interbank Clearing**  
gabriel.juri@six-group.com





# Pflicht zur Teilnahme am SEPA-Lastschriftverfahren

Europaweit ist die Nutzung von SEPA-Lastschriften seit der Einführung Ende 2009 noch gering. Durch die neue EU-Preisverordnung, die alle EU-Finanzinstitute zur Annahme von SEPA-Lastschriften verpflichtet, wird ein deutlich höheres Transaktionsaufkommen erwartet. Obwohl die Schweiz durch den neuen Rechtsakt nicht direkt betroffen ist, bleiben hiervon auch die hiesigen Finanzinstitute nicht unberührt.

Auf den 1. November 2010 tritt die Verordnung 924/2009 in Kraft und ersetzt ihre Vorgängerin aus dem Jahr 2001, die noch grenzüberschreitende Lastschriften ausser Acht liess. Die neue Regelung zwingt nun Banken in der EU, am SEPA-Lastschriftverfahren teilzunehmen. Da sie auch für Niederlassungen schweizerischer Banken in der EU gilt, dürfte die Nachfrage nach SEPA-konformer Abwicklung von Lastschriften, die sich bisher überall in Europa in engen Grenzen hielt, auch hierzulande steigen. So verzeichnet der SEPA-Lastschriftservice von SIX Group, das gemeinschaftliche Dienstleistungspaket des Finanzplatzes Schweiz, heute schon erste Vertragsabschlüsse. Das Angebot ermöglicht Finanzinstituten jeder Grösse, beispielsweise Tochtergesellschaften von Schweizer Banken im Ausland, die komplette Abwicklung von Lastschriften auszulagern. Auch jenen mit geringen Volumen. Die Verarbeitung kann wahlweise über den ausländischen Standort der Filiale oder über die Muttergesellschaft in der Schweiz erfolgen. Eine kostspielige Anpassung der eigenen Zahlungsverkehrsinfrastruktur ist in keinem Fall angezeigt.

## Planmässiger Ausbau des SEPA-Lastschriftservice

Die Schweizer Zahlungsverkehrsgremien haben vor rund zwei Jahren beschlossen, den Service gestaffelt einzuführen und dadurch den Zeitdruck und die Kosten der Einführung für die Finanzinstitute zu reduzieren. Diese Strategie hat sich in der Praxis bewährt, denn auch kleine Lastschriftvolumen können kostengünstig und effizient verarbeitet werden. Der mit den Finanzinstituten abgestimmte und von den Gremien bestätigte Ausbau des SEPA-Lastschriftenservice verläuft planmässig. Als erstes können Finanzinstitute ab sofort auch Lastschriftdaten via SWIFTNet FileAct erhalten bzw. senden. Damit bietet SIX Group ihren Kunden die Möglichkeit, Abläufe weiter zu automatisieren. Ab November 2010 ermöglicht SIX Group auch die Abwicklung von Lastschriften für Firmenkunden, die auf dem SEPA-B2B-Lastschriftverfahren des European Payments Council (EPC) aufbaut.

## Neue R-Transaktion bei SEPA-Überweisungen

Im November steht ein weiterer Meilenstein bei den

SEPA-Überweisungen an. Basierend auf der neuen Version 4.0 des SEPA Credit Transfer Scheme Rulebook vom EPC, bietet das euroSIC-System seinen Teilnehmern zeitgerecht die neuen Regeln an. Eine der augenfälligsten Neuerungen ist die Einführung der R-Transaktion «Recall». Mit dieser Meldung kann das Finanzinstitut des Zahlungspflichtigen unter bestimmten Bedingungen verlangen, dass eine SEPA-Überweisung annulliert wird. Die neusten Versionen des Rulebook und des SEPA-Handbuchs für die euroSIC-Teilnehmer werden online unter [www.six-interbank-clearing.com/SEPA-Ueberweisungen](http://www.six-interbank-clearing.com/SEPA-Ueberweisungen) zur Verfügung gestellt. <

Gabriel Juri, SIX Interbank Clearing  
[gabriel.juri@six-group.com](mailto:gabriel.juri@six-group.com)

# SEPA E-Payments für den Finanzplatz Schweiz?

Seit rund zwei Jahren arbeitet der European Payments Council an einem Regelwerk, das die Internet-Zahlungsmethoden in den 32 SEPA-Ländern vereinheitlichen und die Interoperabilität sicherstellen soll. Der Swiss Payments Council hat im April 2010 die erste Entscheidungsgrundlage für die etwaige Einführung von standardisierten E-Payments auf dem Finanzplatz Schweiz gutgeheissen.

Das Payments Committee Switzerland mit seiner Arbeitsgruppe «SEPA E-Payment» hat im Auftrag des Swiss Payments Council (SPC) einen Business Case als erste wichtige Entscheidungsgrundlage erstellt. An der letzten SPC-Sitzung im April 2010 wurde die zweite Phase und damit die Weiterführung der Aktivitäten eingeläutet. Über eine allfällige Einführung befindet der Verwaltungsrat von SIX Interbank Clearing Ende dieses Jahres. Sollte der Beschluss positiv ausfallen, ist frühestens Ende 2011 mit einer Markteinführung zu rechnen.

## Business Case

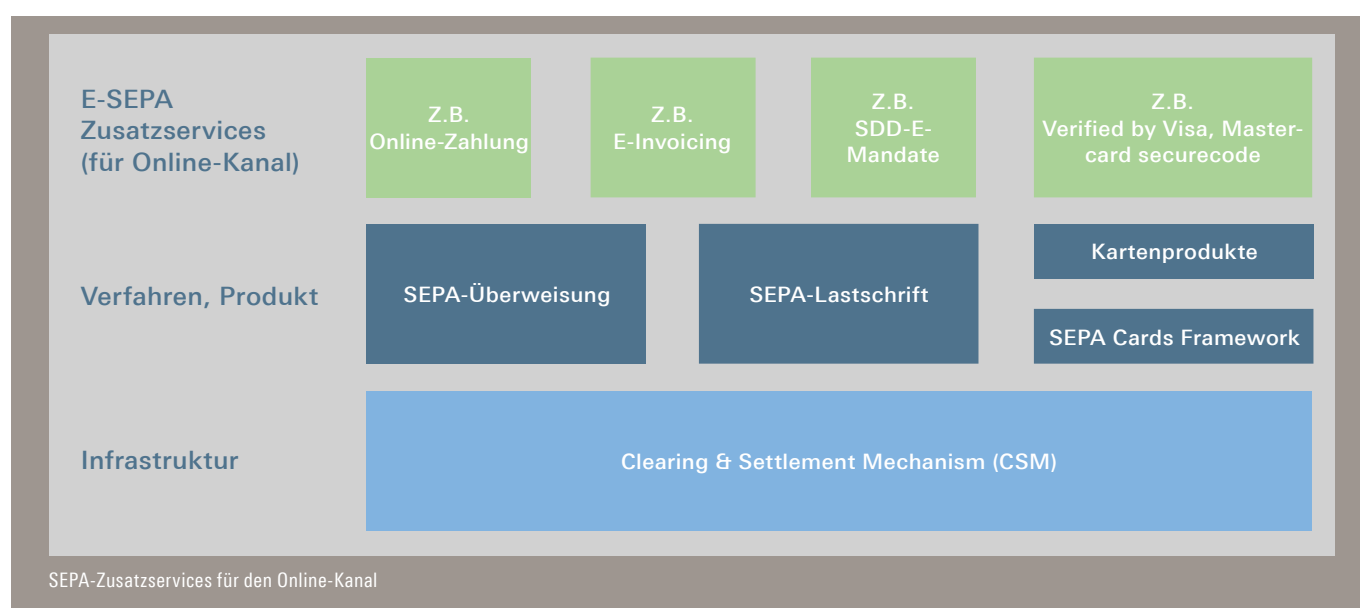
Gespräche mit Marktteilnehmern zeigen immer wieder das gleiche Bild. Ein Business Case für SEPA E-Payments lässt aufgrund des agilen Marktes nur sehr grobe Rückschlüsse zu. Wäre ein solcher einzig ausschlaggebend für die Markteinführung eines Produkts, hätten wir heute beispielsweise weder Fernsehen noch SMS...

Das SEPA-Zahlungsinstrument E-Payments ist ein Zusatzservice für den Online-Kanal, welcher auf SEPA-kompatiblen

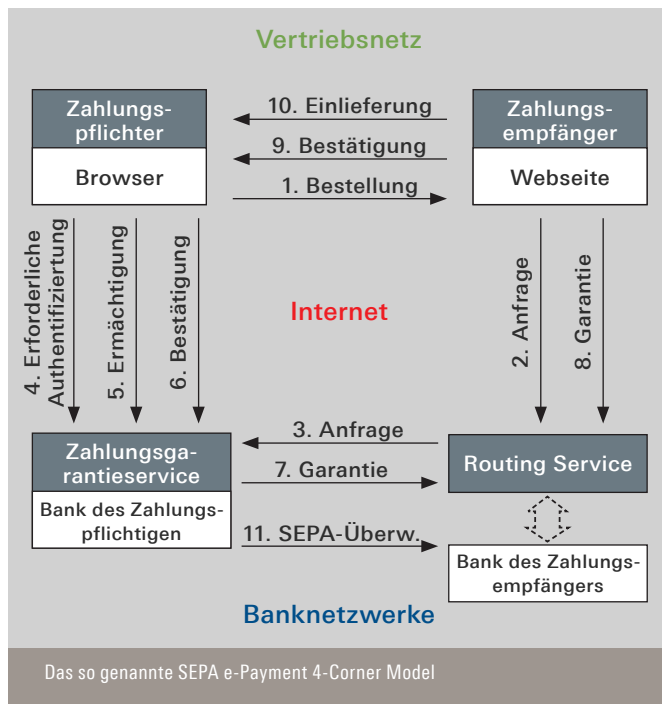
Clearing- und Verrechnungssystemen (Clearing and Settlement Mechanisms – CSMs) und dem SEPA-Überweisungsverfahren aufbaut. Dieser Service lässt sich somit klar von vergleichbaren Dienstleistungen wie die E-Rechnung oder das SEPA-Lastschriftmandat abgrenzen, bzw. er kann je nach Kundenbedürfnis die anderen E-SEPA-Zusatzservices sinnvoll ergänzen.

## Der Zahlprozess

Der Käufer (Zahlungspflichtiger) besucht den Webshop eines Online-Händlers (Zahlungsempfänger) (1), füllt den Warenkorb, klickt auf Bezahlen via SEPA E-Payment-Methode und wählt dabei sein E-Banking-Finanzinstitut aus. Der Webshop leitet die Anfrage an seine Vertragsbank (Finanzinstitut des Zahlungsempfängers) (2), welche diese über ihren Routing Service ans Finanzinstitut des Zahlungspflichtigen weiterreicht (3). Letzteres präsentiert dem Zahlungspflichtigen die ihm vertraute, gesicherte E-Banking Login-Seite (4). Der Zahlungspflichtige identifiziert sich mit seinen E-Banking-Sicherheitselementen und wählt das zu belastende Konto aus (5). Seine Bank bestätigt



ihm sodann die erfolgreiche Identifikation (6). Es erfolgt eine Zahlungsgarantie (7) seitens seiner Bank über das Finanzinstitut des Zahlungsempfängers an den Webshop (8). Der Webshop bestätigt dem Käufer den erfolgreichen Einkauf (9) und verschickt die Ware an den Käufer (10). Zuletzt wird das Konto des Zahlungspflichtigen durch sein Finanzinstitut belastet und die Transaktion via SEPA-Überweisung ans Finanzinstitut des Zahlungsempfängers übermittelt (11).



### Internet-Marktplätze im Trend

Einkaufen im Internet wird immer beliebter. Zwar mangelt es bei den Käufern teilweise noch an Vertrauen punkto Sicherheit. Marktdaten wie die steigende Anzahl von Transaktionen zeigen jedoch, dass dies immer weniger im Vordergrund steht. Immer mehr Unternehmen sind bereit, ihre Dienstleistungen und Produkte auch übers Internet anzubieten, und dazu benötigen sie innovative Zahlungsarten mit einem breiten Zielsegment. Studien haben ergeben, dass ein online Kaufentscheid auch von der Vielfalt angebotener Zahlungsarten abhängig ist.

### Marktwachstum von Nicht-Banken-Lösungen

Vor allem nördlich der Schweiz haben sich Zahlungsarten etabliert, die auf E-Banking und auf einem nationalen Verfahren (beispielsweise IDEAL, giro pay, eps) aufbauen. Die Schweiz verfügt über kein solches Verfahren. Einzig PostFinance bietet eine Monobank-Lösung an. Der E-Payments-Markt Schweiz ist primär von den Kreditkarten geprägt. Andere aufstrebende Zahlungsinstrumente wie PayPal oder die Sofortüberweisung werden von Nicht-Banken angeboten. SEPA E-Payments wirkt auf dem ersten Blick wie eine Lösung, die bestehende Zahlungsarten von Finanzinstituten kannibalisiert. Diese Sicht trägt - die Konkurrenz ist der Nicht-Banken-Bereich, welcher mit alternativen

Online-Zahlungsmöglichkeiten den Finanzinstituten Marktanteile streitig macht. SEPA E-Payments wird nur marginal Marktanteile von Kreditkarten gewinnen, da Zielgruppe, Zielmarkt und Zahlungszweck unterschiedlich sind. Diese Feststellung untermauert die aktuelle Marktsituation, die zeigt, dass die Nicht-Banken-Zahlungsarten auch in der Schweiz steigende Marktanteile verzeichnen.

Der forcierte Markteintritt von Nicht-Banken geht am Volumen der bestehenden Zahlungsarten nicht spurlos vorbei. Kurz- bis mittelfristig gehen zwar noch keine Marktanteile verloren. Dies erklärt sich durch die Verhaltensänderung der Kunden, welche von herkömmlichen Zahlungsarten auf elektronische Verfahren wechseln, sowie aufgrund des generellen Marktwachstums. Bei dieser Entwicklung können Nicht-Banken im Vergleich zu den Finanzinstituten überproportional profitieren (Abschöpfung). Mit SEPA E-Payment würden Finanzinstitute über eine überzeugende Antwort verfügen, um sich im E-Commerce – in Kombination mit den Kredit-/Debitkarten – in diesem Wettbewerb mittel- bis längerfristig erfolgreicher zu behaupten.

### Win-Win-Situation

Der Käufer profitiert von einer sicheren und vertrauten Zahlungsumgebung, der Shop von einer Zahlungsgarantie und die Finanzinstitute von einer guten Positionierung im Markt sowie der Generierung von Kundenmehrwerten auf bereits getätigten Investitionen im E-Banking. Werden die Finanzinstitute in der Schweiz SEPA E-Payments weiter verfolgen, steht eine gemeinsame, konkurrenzfähige Infrastruktur im Zentrum der Umsetzung. Unklar ist zur Zeit, ob dabei die Infrastruktur neu entwickelt oder auf bereits im Ausland implementierten Lösungen aufgebaut wird, oder eine Kombination von «make»-Varianten und «buy»-Kooperationen zum Zuge kommt.

Wie beim Fernsehen und SMS bleibt es schliesslich ein politischer und strategischer Entscheid, der in diesem innovativen Markt durch den Finanzplatz Schweiz gefällt werden muss. Aufgrund der «value added services» können die Finanzinstitute die E-Commerce-Strategie und somit die Schaffung von Kundenmehrwerten selbst bestimmen und bei Bedarf gemeinsam eine aktive Rolle im Markt übernehmen. <

Michael Gaschen, PostFinance,  
Schweizer Vertreter in der EPC-Arbeitsgruppe  
SEPA E-Payment (E-Channel Taskforce)  
michael.gaschen@postfinance.ch

# Besseres Funktionieren der Finanzmarktinfrastrukturen

Infrastrukturen haben sich in der jüngsten Finanzkrise als sehr robust erwiesen. Dennoch können Lehren aus der Krise gezogen werden, damit die Infrastrukturen im Hinblick auf zukünftige Krisen weiter gestärkt werden können. Im Bereich der internationalen Standards für Infrastrukturen sind diesbezüglich wichtige Initiativen lanciert worden.

Das Committee on Payment and Settlement Systems (CPSS) und die International Organization of Securities Commissions (IOSCO) spielen bei der Festlegung internationaler Standards für Finanzmarktinfrastrukturen eine tragende Rolle. Deren bisherige Arbeit umfasst Mindestanforderungen, die die Finanzmarktinfrastrukturen erfüllen, sowie bewährten Praktiken, die Systeme anstreben sollten. Es ist weithin anerkannt, dass die Infrastrukturen nicht das Epizentrum der jüngsten Finanzkrise waren. Die Anstrengungen der letzten Jahre und Jahrzehnte zur Reduzierung der Gegenparteirisiken durch geeignete Mechanismen – beispielsweise auf Basis von Lieferung gegen Zahlung (DVP) oder Zahlung gegen Zahlung (PVP) – trugen massgeblich dazu bei, die weitere Ausweitung von Unsicherheit und Panik einzudämmen. Dennoch können mit Blick auf die Infrastrukturen Lehren aus der Krise gezogen werden. Eine der sicher markantesten Einsichten ist, dass nicht die vorhandenen Infrastrukturen, sondern ein gewisses Fehlen an Infrastrukturen Anlass zu systemischen Risiken bot. Das trifft insbesondere auf gewisse OTC-Derivate zu. Es ist nicht überraschend, dass die Widerstandsfähigkeit von OTC-Derivaten auf der politischen Agenda nunmehr weit oben rangiert. Das wird durch die Empfehlungen der G20-Länder, die eine grössere Widerstandsfähigkeit der Derivatmärkte fordern, am besten illustriert. Als wichtige Reaktion auf die Empfehlungen der G20 haben CPSS und IOSCO zwei Grundsatzberichte herausgegeben – einen für Zentrale Gegenparteien (CCPs), welche OTC-Derivatprodukte clearen, und einen weiteren für so genannte Trade Repositories, welche Daten der OTC-Derivattransaktionen aufzeichnen. Es handelt sich hier um Konsultationspapiere, die im Mai 2010 veröffentlicht wurden.

## Richtlinien für Zentrale Gegenparteien für OTC-Derivate

In vielen Ländern wurden Initiativen auf Gesetzes- und Verordnungsstufe in die Wege geleitet mit dem Ziel, die breitere Nutzung von CCPs auf den OTC-Derivatmärkten zu fördern. Solche Aktivitäten dürften zu einem obligatorischen «Centralized Clearing» von standardisierten OTC-Derivatprodukten führen. Verschiedene CCPs haben kürzlich Clearing- und Settlementdienste für OTC-Credit-Default-Swaps eingeführt. In den USA wurde im März 2009

ein solcher Dienst in Betrieb genommen, in Europa im Juli 2009 und März 2010 zwei CCPs eingeführt. Gleichzeitig gibt es verschiedene Pläne für CCPs für OTC-Derivate im Asien-Pazifik-Raum. Eine hochrobuste CCP kann die Risiken und Unsicherheiten der Marktteilnehmer reduzieren und zur Finanzstabilität beitragen. Dennoch ist für die Marktteilnehmer ein umfassendes Risikomanagement von CCPs entscheidend, da diese durch ihre grössere Verbreitung an systemischer Bedeutung gewinnen. Darüber hinaus entstehen aufgrund der komplexen Risikoeigenschaften und des komplexen Marktdesigns von OTC-Derivaten beim sicheren und effizienten Clearing durch eine CCP Probleme, die beim Clearing von börsengehandelten Produkten/Kassaprodukten nicht vorhanden sind. Die OTC-Derivatmärkte ermöglichen zum Beispiel bis zu einem hohen Grad die individuelle Gestaltung von Verträgen, was zu grösserer Komplexität sowie zu reduzierter Handelbarkeit führt. Das stellt eine ausserordentliche Herausforderung für das CCP-Clearing von OTC-Derivaten dar, da die Verlässlichkeit des Centralized Clearing entscheidend von Preisinformationen durch die Märkte und stabiler Marktliquidität abhängig ist (insbesondere in Stresszeiten). Im Juni 2009 gründeten CPSS und IOSCO eine gemeinsame Arbeitsgruppe zur Förderung konsistenter Interpretation, Verständlichkeit und Implementierung ihrer Empfehlungen an die CCPs für OTC-Derivate. Die Arbeitsgruppe revidierte die Recommendations for central counterparties (2004) im Licht der neuen Schlüsselprobleme, die mit dem einzigartigen Charakter von OTC-Derivaten verbunden sind, und entwickelte auf CCPs zugeschnittene Richtlinien.

## Bedeutung von Trade Repositories auf OTC-Derivatmärkten

Da die OTC-Kreditderivatmärkte seit Mitte des vergangenen Jahrzehnts sehr schnell gewachsen sind, blieb die Infrastruktur für den Nachhandel (post-trade) hinter dem Marktzuwachs zurück. Das führt dazu, dass sich der Lieferverzug von unbestätigten Geschäftsabschlüssen auf einem nicht akzeptablen Niveau bewegt. Die Branche hat sich bemüht, durch Standardisierung von Verträgen, mehr Automatisierung und elektronische Bestätigungen Gegensteuer zu geben. Eine der jüngsten Neuerungen ist die Einführung von Trade Repositories

(TRs). Ein TR auf OTC-Derivatmärkten ist ein zentralisiertes Register, in dem eine elektronische Datenbank mit offenen OTC-Derivattransaktionsbelegen gepflegt wird. Die Branchenbemühungen um TRs gewannen umso mehr an Bedeutung, als dass durch die Finanzkrise ein grosses Defizit bezüglich Markttransparenz offensichtlich wurde. Ein vor vier Jahren eingerichtetes TR für Kreditderivate wurde im Februar 2010 in einer separaten Einheit umstrukturiert. Ein TR für Zinsswaps wurde im Januar 2010 eingeführt. Und die Branche wählte im Oktober 2009 ein zukünftiges TR für Aktienderivate aus. Mit Blick auf die wachsende Bedeutung von TRs hinsichtlich grösserer Markttransparenz und der Unterstützung von Clearing- und Settlementverfahren für OTC-Derivattransaktionen haben CPSS und IOSCO eine Reihe von Faktoren zusammengestellt. Diese sollten von TRs bei der Entwicklung und beim Betrieb ihrer Dienste und von den zuständigen Regulierungs- und Überwachungsbehörden berücksichtigt werden.

Die Tatsache, dass Finanzmarktinfrastrukturen die jüngsten Finanzstürmen überstanden haben, ist kein Anlass zur Selbstzufriedenheit. Ganz im Gegenteil müssen

Überwachung, Politik und Branche umfassende Lehren ziehen, um die Infrastrukturen weiter zu stärken. Daher haben CPSS und IOSCO im Februar 2010 eine umfassende Revision ihrer Standards, einschliesslich der *Core principles for systemically important payment systems* (2001), der *Recommendations for securities settlement systems* (2001/2) und der oben erwähnten *Recommendations for central counterparties* angekündigt. Die permanenten Bemühungen könnten es dort, wo die jüngste Erfahrung potenzielle Schwächen offenlegte, notwendig machen, «die Messlatte höher zu legen», um schlimmeren Szenarien gewachsen zu sein. Dies trifft u.a. auf die Liquiditätselastizität der Infrastrukturen und die Finanzressourcen zu. Ein Entwurf für alle revidierten Standards soll Anfang 2011 zur öffentlichen Einsichtnahme vorliegen. <

Daniel Heller und Takeshi Shirakami,  
Committee on Payment and Settlement Systems,  
Bank für Internationalen Zahlungsausgleich  
daniel.heller@bis.org, takeshi.shirakami@bis.org

	Öffentlicher Sektor	Privater Sektor
Januar 2001	Core principles for systemically important payment systems des CPSS	
November	Recommendations for securities settlement systems (RSSS) des CPSS und der IOSCO	
November 2002	Bewertungsmethoden für RSSS	
November 2004	Empfehlungen für Zentrale Gegenparteien des CPSS und der IOSCO	
November 2006		Das DTCC Trade information Warehouse (DTCC TIW) führt einen TR-Dienst für OTC-Kreditderivate ein.
März 2007	CPSS-Bericht: Neue Entwicklungen bei Clearing- und Settlementverfahren für OTC-Derivate	
September 2008		Insolvenz von Lehman Brothers
November	Die G20-Länder (Aktionsplan von Washington) fordern die Stärkung der Widerstandsfähigkeit der OTC-Derivatmärkte	
März 2009		Der ICE Trust beginnt mit dem Clearing von OTC-Kreditderivaten.
April	Die G20-Führungen vereinbaren, insbesondere durch die Einführung von CCPs, die Förderung der Standardisierung und Elastizität der Kreditderivatmärkte.	
Juni	Einrichtung der CPSS-IOSCO-Arbeitsgruppe zur Revision der Richtlinien für CCPs für OTC-Derivate.	
Juli		ICE Clear Europe und Eurex Credit Clear beginnen mit dem Clearing von OTC-Kreditderivaten.
Oktober		MarkitSERV wird als TR für Aktienderivate ausgewählt.
Januar 2010		TriOptima führt ein TR für IRS ein.
Februar	Beginn der allgemeinen CPSS-IOSCO-Revision der internationalen Standards für Finanzmarktinfrastrukturen.	DTCC TIW wird im Warehouse Trust neu strukturiert.
März		LCH.Clearnet SA beginnt mit dem Clearing von OTC-Kreditderivaten.
Mai	CPSS-Konsultativbericht: Anleitung für die Anwendung der CPSS-IOSCO-Empfehlungen 2004 für Zentrale Gegenparteien auf CCPs für OTC-Derivate; Überlegungen zu Trade Repositories auf OTC-Derivatmärkten	
Anfang 2011	Öffentliche Konsultation zur allgemeinen Revisionsarbeit	

# Gründung der International Payments Framework Association

Insgesamt 21 Banken, Clearinghäuser und angegliederte Zahlungsdienstleister kamen vor kurzem in London zusammen, um die International Payments Framework Association (IPFA) zu gründen. Ziel des Rahmenwerks ist es, den Austausch von nicht eiligen Zahlungen in verschiedenen Währungen zwischen den Mitgliedorganisationen zu ermöglichen – entweder über ein Clearinghaus, direkt oder über Mitgliedbanken. Dabei sollen identische standardisierte Prozesse und Vorgehensweisen verwendet werden.

Dadurch können die Mitgliedorganisationen ihren Kunden schnelle und effiziente Zahlungen in neue Länder und/oder Währungen anbieten, dabei die Verarbeitungskosten verringern und die Komplexitäten bei nicht eiligen, internationalen Zahlungen eliminieren.

## Kernkomponenten des Rahmenwerks

Das unmittelbare Ziel der IPFA war, die Kernkomponenten des Rahmenwerks für die Verarbeitung von nicht eiligen, grenzüberschreitenden Überweisungen basierend auf dem Standard ISO 20022 bis zum 31. Dezember 2009 zu erstellen.

Die Komponenten sind:

- Geschäftsregeln und Vorgehensweisen
- Vertragsrahmenwerk, das die IPFA-Mitglieder und angegliederte Organisationen vertraglich bindet
- Richtlinien für die Implementierung von Meldungen

## Konzept

Die Idee für ein International Payments Framework war, eine von den Mitgliedern geführte Organisation zu gründen, die Geschäftsregeln, Standards und Vorgehensweisen einrichtet, um grenzüberschreitende Überweisungen basierend auf dem Standard ISO 20022 zu verbessern. Dies erfolgt aufgrund eines Vertragsrahmenwerks, das die Mitglieder an die Geschäftsregeln, Standards und Vorgehensweisen sowie angegliederte Organisationen bindet, um deren Mitglieder und Kunden zu ermutigen, diese zu implementieren und zu verwenden.

Die IPF-Regeln ermöglichen die Interoperabilität von vorhandenen nationalen bzw. regionalen Zahlungssystemen und den Austausch von Transaktionen in verschiedenen Währungen, bei deren Verrechnung vorhandene Prozesse genutzt werden. Das IPF bietet daher eine übergeordnete Struktur (Overlay), welche die Interoperabilität ermöglicht und den Aufwand zwischen Clearing and Settlement Mechanisms (CSMs) und Banken verringert, wobei die

Bankenmitglieder für Transaktionsvolumen sorgen. Das Konzept ermöglicht den Austausch zwischen verschiedenen CSMs, zwischen verschiedenen Banken sowie zwischen Banken und CSMs.

## Richtlinien

Die wichtigste Leitlinie war, ein Rahmenwerk zu schaffen, das kosteneffektiv ist, geringe Eintritts- und Nutzungsbarrieren aufweist, in das mit der Zeit verschiedene Währungen/Länder integriert werden können, das kompatibel ist mit den länderspezifischen Gegebenheiten und eine globale, allumfassende Vorgehensweise für die Pflege des Rahmenwerks ermöglicht. Weitere Richtlinien waren:

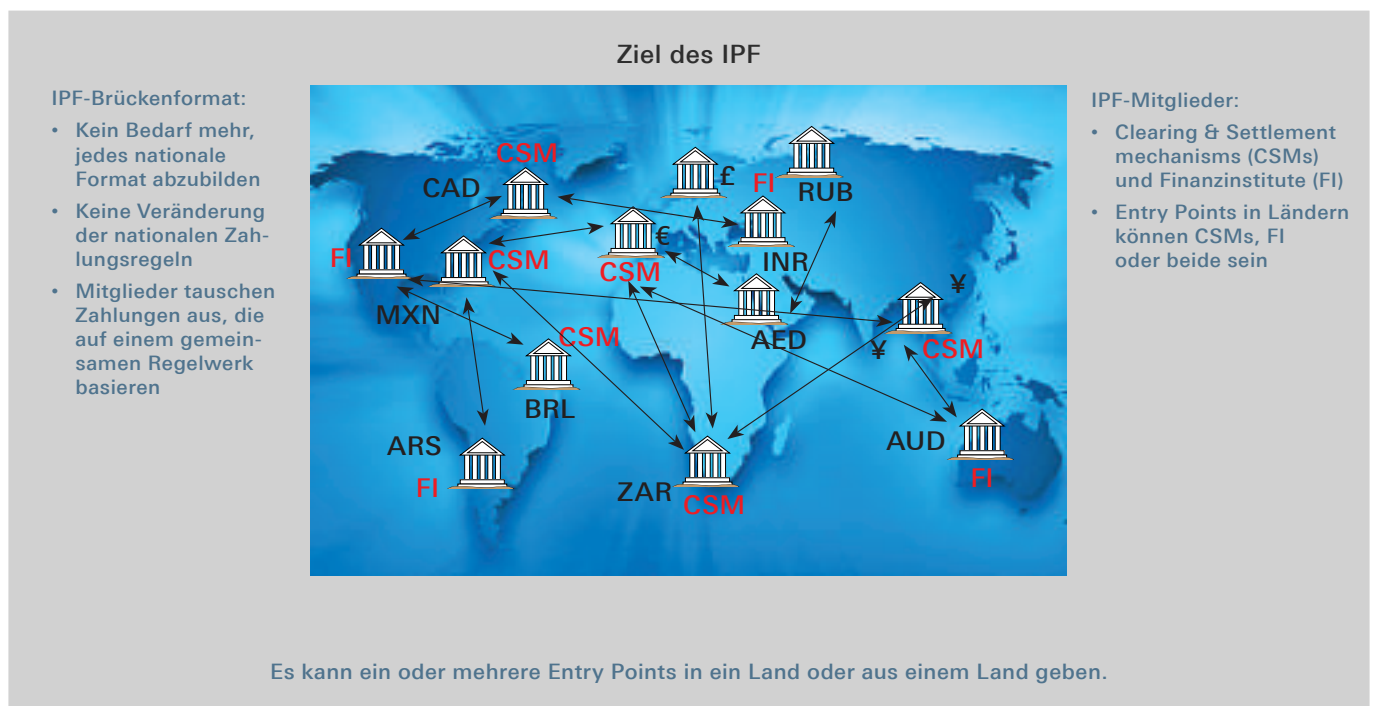
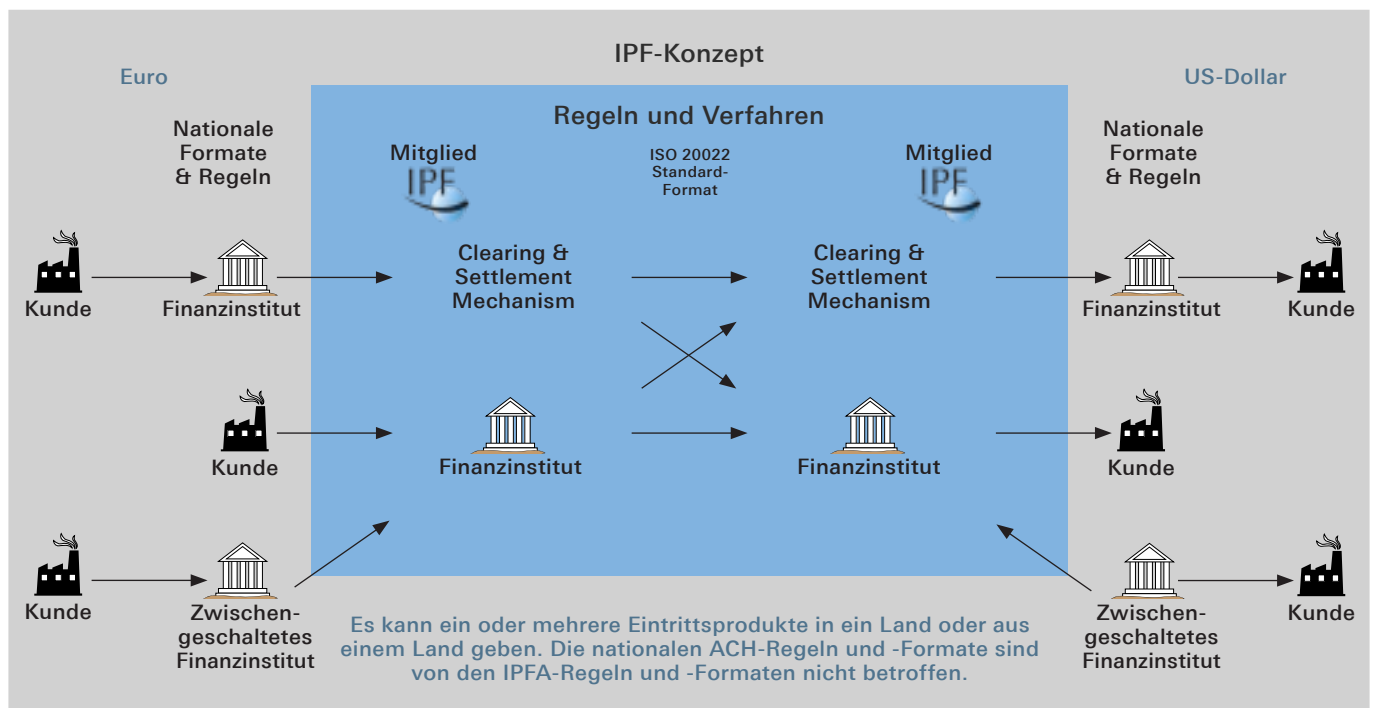
- Aneignung einer globalen Sichtweise, um weitverbreitete Akzeptanz und Nutzung zu gewährleisten
- Integration vorhandener globaler Standards, um die Anwenderfreundlichkeit zu gewährleisten und Eintrittsbarrieren zu beseitigen
- Nutzung nationaler Zahlungskanäle und vorhandener Settlement-Praktiken, um die Vereinfachung der Backoffice-Verarbeitung, die Servicesicherheit sowie erweiterte globale Zahlungsdienstleistungen zu ermöglichen
- Prüfung der Compliance-Anforderungen, um Einschränkungen und regulatorische Barrieren durch jeweilige Gesetzgebungen sowie Vorschriften für Zahlungstransaktionen und deren Relevanz innerhalb des IPFA-Kontextes und ihrer Mitglieder zu identifizieren.

## Implementierungsphasen

Der direkte transatlantische Überweisungsverkehr zwischen zwei IPFA-Mitgliedern begann im April 2010. Die US-Zentralbank (FED) und der Zahlungsverarbeitungsspezialist Equens in Europa tauschen seitdem Zahlungen in US-Dollar und Euro zwischen den USA und Europa aus. Diese Mitglieder überlegen nun, auch Überweisungen in Britischen Pfund auszutauschen. Mehrere IPFA-Mitglieder haben die Planung für die nächste Phase begonnen: Einbezug der Währungen von Brasilien, Kanada, Mexiko und Südafrika im Laufe von

2010/2011. Die IPFA hat das langfristige Doppelziel, die Mitgliederzahl zu erhöhen und sicherzustellen, und dass die Mitglieder Transaktionen in allen Währungen ausführen können, die mit den Empfehlungen der Arbeitsgruppe zur Bekämpfung der Geldwäscherei (FATF) kompatibel sind. <

Arthur Cousins, Standard Bank of South Africa, Chairman of the International Payments Framework Association (IPFA)  
 arthur.cousins@standardbank.co.za



# Impressum

## Herausgeber

SIX Interbank Clearing AG  
Hardturmstrasse 201  
CH-8021 Zürich

## Bestellungen/Feedback

CLEARIT@six-group.com

## Ausgabe

Ausgabe 44 – Juni 2010

Erscheint regelmässig, auch online unter [www.CLEARIT.ch](http://www.CLEARIT.ch)  
Auflage Deutsch (1300 Exemplare) und Französisch (400 Exemplare) sowie Englisch (elektronisch auf [www.CLEARIT.ch](http://www.CLEARIT.ch))

## Fachbeirat

Patrick Bürki, PostFinance, Boris Brunner, UBS AG, Susanne Eis, SECB, Oliver Buob, SNB, Martin Frick, SIX Interbank Clearing AG, Andreas Galle, SIX Interbank Clearing AG, André Gsponer (Leiter), Enterprise Services AG, Gabriel Juri, SIX Interbank Clearing AG, Roger Mettier, Credit Suisse AG, Christoph Weder, Liechtensteinischer Bankenverband, Jean-Jacques Maillard, BCV

## Redaktion

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

## Übersetzung

Französisch: Word + Image, Englisch: HTS

## Gestaltung

Felber, Kristofori Group, Werbeagentur

## Druck

Binkert Druck AG, Laufenburg

## Kontakte

Product Management SIX Interbank Clearing AG  
T +41 44 279 4747  
Customer Service Swiss Euro Clearing Bank GmbH  
T +49 69 97 98 98 35

Weitere Informationen zu den Schweizer Zahlungsverkehrssystemen finden Sie im Internet unter [www.six-interbank-clearing.com](http://www.six-interbank-clearing.com)



Lunch am Swiss Banking Operations Forum vom 27. April im ConventionPoint, dem Konferenzzentrum von SIX Group.