



- > **Dank modernster Karteninfrastruktur das Bargeld verdrängen**  
Interview mit Jörg Metzelaers von Visa Europe
- > Die Zukunft der SEPA-Lastschrift hat begonnen
- > Deckungszahlungen in Euro via SWIFT

## Interview

Seite 4

**Europa ist führend mit dem Aufbau modernster Karteninfrastruktur**

Alle Dienstleister im Kartengeschäft stehen im Wettbewerb. Von den Finanzinstituten als Kartenherausgeber und den Kartenorganisationen über die Acquiring-Unternehmen und Zahlungsverarbeiter bis zu den Payment Service Providern und Händlern. Die Kartenindustrie hat aber auch einen mächtigen gemeinsamen Konkurrenten: das Bargeld. Jörg Metzelaers von Visa Europe sieht einer konstruktiven Zusammenarbeit zwischen den beteiligten Parteien optimistisch entgegen und verspricht sich noch viel Wachstumspotenzial im bargeldlosen Zahlungsverkehr.

## Compliance

Seite 10

**MIF – die Sicht der EU-Kommission**

Als Folge der von der Europäischen Kommission durchgeführten und Anfang 2007 veröffentlichten Untersuchung des Retail-Bankgeschäfts hat die Behörde zahlreiche Nachforschungen mit hoher Priorität im Zahlungssektor durchgeführt. Die Dringlichkeit dieser Aktionen wurde durch die Arbeit am einheitlichen Euro-Zahlungsraum (SEPA) unterstrichen.

## Business &amp; Partners

Seite 11

**Skaleneffekte im Kartengeschäft**

Die Zahlkarten haben seit 1950 dank vielfältige Nutzungsmöglichkeit, Flexibilität und Convenience die Welt erobert. Alleine in der Schweiz generieren mehr als zehn Millionen Karten über 600 Millionen Transaktionen an 150'000 Akzeptanzstellen. Das jährliche Industriewachstum beträgt über acht Prozent.

## Products &amp; Services

Seite 14

**Die Zukunft der SEPA-Lastschrift hat begonnen**

SIX Group lancierte Ende 2009 ihren SEPA-Lastschriftservice für den europäischen Markt. Banken aus der Schweiz, Luxemburg, Monaco, Deutschland und Spanien haben sich bisher für das Angebot entschieden, das den Einzug europaweit standardisierter Euro-Lastschriften ermöglicht. Das Entwicklungspotenzial ist gross.

## Products &amp; Services

Seite 15

**Deckungszahlungen in Euro via SWIFT**

Ab 22. November 2010 kann das Schweizer Zahlungssystem euroSIC den Meldungstyp MT202COV verarbeiten. Bei dessen Lancierung durch SWIFT vor zwei Jahren hatte sich der Finanzplatz Schweiz zunächst gegen die Einführung ausgesprochen. Die Nachfrage seitens der Finanzinstitute bewirkte aber ein Umdenken.



### Liebe Leserin, lieber Leser

Nichts kann den Boom des Plastikgelds bremsen. Keine Finanzkrise, keine Rezession, keine Blasen. Ob bei Kredit- oder Debitkarte, Händler-, Prepaid-, Co-Branding- oder Affinity-Karte – die Umsätze steigen unaufhaltsam. Auf den ersten Blick ist das Marktpotenzial enorm. Aber: *Cash is King*, das heisst, Bargeld ist im Retailgeschäft immer noch das weitest verbreitete Zahlungsmittel. Letztes Jahr wurden in der Schweiz CHF 50 Milliarden aus Kartenzahlungen umgesetzt, was aufgerundet gerade mal 20% des gesamten Konsumvolumens ausmacht. Welche Strategie verspricht am meisten Wachstumspotenzial? Welche Rolle spielen die Finanzinstitute im Bestreben, das Papiergeld durch elektronische Zahlungsmittel zu ersetzen? Lesen Sie Antworten darauf aus Sicht der Kartenindustrie, vertreten durch den Schweizer Länderchef von Visa.

So selbstverständlich und einfach Karten im Alltag erscheinen, beruht die Koordination aller beteiligten Parteien in einem Zahlungskartensystem auf überaus komplexen Prozessen. Business-Modelle im Acquiring und Issuing, Anstrengungen zum Schutz vor Kartenbetrug und die Ökonomie der Interbankentgelte zeigen in dieser CLEARIT-Ausgabe auf, dass das Geschäft weit vielschichtiger ist, als es die Einfachheit des Zahlungsvorgangs erwarten liesse. Die Geschichte wird noch vertrackter, sobald wir auf internationale Standards und Regulatoren blicken. Auf das PCI-Regelwerk beispielsweise, welches Datensicherheitsnormen definiert und von allen wichtigen Kreditkartenorganisationen unterstützt wird. Oder nehmen wir die EU-Kommission, die aus Wettbewerbsgründen mit Argusaugen darüber wacht, dass bei den grenzüberschreitenden Transaktionen im einheitlichen Euro-Zahlungsraum (SEPA) keine Preisabsprachen bezüglich der so genannten Multilateral Interchange Fees möglich sind. Diese Interbankentgelte rückten in den letzten Jahren auch ins Blickfeld der nationalen Wettbewerbsbehörden. So sah sich die Schweizer Wettbewerbskommission (WEKO) veranlasst, einen Höchstbetrag pro Transaktion festzulegen.

Ende Jahr besitzt Herr und Frau Schweizer jeweils durchschnittlich rund CHF 5000 Bargeld. Bei mir bliebe nur schon wegen der Weihnachtseinkäufe nicht so viel übrig, abgesehen davon, dass ich jede Möglichkeit nutze, mit

Karten zu bezahlen. Aber ich bin ja kein durchschnittlicher Schweizer Konsument, was mein Zahlungsverhalten betrifft. Und deshalb würde ich mich sehr wundern, wenn noch zu meiner Lebzeit Noten und Münzen durchs Plastikgeld überflügelt würden. <

**Michael Montoya, UBS AG**

Mitglied des Verwaltungsrats von SIX Interbank Clearing

# Europa ist führend mit dem Aufbau modernster Karteninfrastruktur

Alle Dienstleister im Kartengeschäft stehen im Wettbewerb. Von den Finanzinstituten als Kartenherausgeber und den Kartenorganisationen über die Acquiring-Unternehmen und Zahlungsverarbeiter bis zu den Payment Service Providern und Händlern. Die Kartenindustrie hat aber auch einen mächtigen gemeinsamen Konkurrenten: das Bargeld. Jörg Metzelaers von Visa Europe sieht einer konstruktiven Zusammenarbeit zwischen den beteiligten Parteien optimistisch entgegen und verspricht sich noch viel Wachstumspotenzial im bargeldlosen Zahlungsverkehr.

**CLEARIT:** Wie entwickelt sich Ihre V PAY-Debitkarte in Europa, insbesondere in der Schweiz? Welche Strategie verfolgt Visa im Debitbereich? Wo liegen die Interessen der Banken?

**Jörg Metzelaers:** Mit unseren Debitprodukten Visa Debit und Visa Electron sind wir in den meisten europäischen Ländern wie Frankreich, Grossbritannien, Spanien, Portugal und auch in Osteuropa sehr gut vertreten. In den ehemaligen EC-Ländern Deutschland, Österreich, Italien, Benelux und Schweiz aber haben wir es nie geschafft, damit erfolgreich Marktanteile zu gewinnen. Aufgrund der Rückmeldungen vieler Banken haben wir relativ schnell festgestellt, dass wir ein Produkt brauchen, das besser in diesen Märkten passt, besser auf die jeweilige Infrastruktur abgestimmt ist. In der Folge entwickelten wir vor einigen Jahren ein Konzept für ein neues Debitprodukt, speziell auf die Bedürfnisse der EC-Länder angepasst. Im Wesentlichen heisst das strategisch gesehen dreierlei: Es gab ganz klar den Wunsch, mit V PAY einen separaten Brand zu haben, da der Visa-Brand in diesen Ländern klar mit Kreditkartenprodukten verbunden ist. Zum zweiten war es auch ganz wichtig, dass das neue Produkt auf dem EMV-Standard basiert, um dem ansteigenden Betrug entgegenzuwirken. Und drittens wurde ein Punkt immer wichtiger: die Governance. Visa Europe ist eine Organisation von europäischen Mitgliedsbanken nur für Europa, während Visa Inc. ausserhalb Europas tätig ist. Dieser Split wurde im Jahre 2007 vollzogen. Zudem haben wir für V PAY einen eigenen Steuerungsausschuss eingerichtet. Somit ist V PAY ein Produkt der europäischen Banken für europäische Banken unter vollständiger Kontrolle der europäischen Banken.

**«Chip- und PIN-Technologie, der sicherste, heute verfügbare Standard.»**

**Was ist der Unterschied zwischen Visa und V PAY?**

Im Wesentlichen gibt es zwei Unterschiede. V PAY ist

rein Chip- und PIN-basiert, also auf den EMV-Standard ausgelegt, und ein rein europäisches Produkt, das speziell auf die Anforderungen der ehemaligen EC-Länder entwickelt wurde. Visa-Debitkarten werden insbesondere in den Ländern ausgegeben, in denen Visa als Kredit- und Debit-Brand bekannt ist. Warum die Fokussierung bei V PAY auf Europa? In den V PAY-Zielmärkten, darunter auch die Schweiz, setzt der Kunde seine Debitkarte zu über 90% im Inland für den Warenbezug am POS ein, und die restlichen Transaktionen finden überwiegend im europäischen Umfeld statt. Transaktionen ausserhalb Europas machen nur einen sehr geringen Anteil aus, und für solche Reisen empfehlen wir dem Kunden aufgrund der hervorragenden weltweiten Akzeptanz eine Visa-Kreditkarte zu nutzen. Von daher passt V PAY ganz gut in die Landschaft: Warenkauf und Bargeldbezug in ganz Europa – Bargeldbezug weltweit. Aber, und das ist für den Kunden ganz wichtig: Das Produkt basiert konsequent auf der Chip- und PIN-Technologie, dem sichersten, heute verfügbaren Standard. Das Betrugsrisiko bei Magnetstreifenlösungen wird dadurch vermieden. Wir haben in dem Sinne das schwächste Element der Kette, den Magnetstreifen, einfach aus dem Produkt eliminiert. Die Kundenbefragungen, die wir in den V PAY-Zielmärkten durchgeführt haben, untermauern dies auch: bei Debitkarten geht Sicherheit ganz klar vor weltweiter Akzeptanz, und Kunden, die viel international reisen, bestätigen uns, dass sie dort am liebsten mit ihrer Kreditkarte am POS bezahlen.

**A propos Magnetstreifen. Wann wird er ausgedient haben und welche sind die Voraussetzungen dafür aus Sicht der Kartenindustrie?**

Wir haben in Europa jetzt nahezu an allen POS-Terminals und Bancomaten eine fast flächendeckende EMV-Akzeptanz. Damit ist Europa weltweit führend, ich würde mal sagen, die erste Region in der Welt, die die EMV-Infrastruktur in den nächsten ein bis zwei Jahren zum Abschluss bringen kann. Solange diese moderne Infrastruktur im



## Kurzbiografie

Jörg Metzelaers ist seit Mai 2008 Vice-President Relationship Management für die Schweiz, Österreich und Ungarn bei Visa Europe. In dieser Position ist er für die strategische Ausrichtung und Umsetzung des Geschäftsplans zuständig. Sein Ziel ist die Positionierung von Visa Europe in diesen Märkten zu stärken, zum einen durch die Einführung von neuen Produkten und Technologien wie V PAY und zum anderen durch eine enge Kooperation mit den Visa-Mitgliedsbanken in diesen Märkten. Zwischen 2005 und 2007 zeichnete er sich als Country Manager für die Schweiz bei Visa Europe verantwortlich.

Jörg Metzelaers besitzt umfangreiche Erfahrung im Finanzsektor. Nach seinem Wirtschaftsstudium an der Universität Karlsruhe in Deutschland und der Berkeley-Universität in Kalifornien in den USA, arbeitete er zwischen 2000 und 2003 als strategischer Berater bei Accenture und spezialisierte sich dort auf das Kartengeschäft und Projekte im Online-Banking-Bereich. Von 2003 bis 2005 arbeitet Jörg Metzelaers als Manager im Kartengeschäft der Citibank in Deutschland. Sein Kompetenzbereich umfasste die Entwicklung von Co-Branding-Produkten und den Ausbau von Vertriebspartnerschaften für Kreditkarten.

Rest der Welt nicht flächendeckend gegeben ist, werden Karten mit dem Magnetstreifen versehen.

#### Wie sehen Sie den Zeithorizont für eine flächendeckende EMV-Infrastruktur anderswo?

Ich denke, dass einige Regionen mit dem Aufbau der modernen EMV-Infrastruktur noch zurückhaltend sind, beziehungsweise den EMV-Rollout nicht so stark vorantreiben wie wir hier in Europa. Das Besondere an Europa sind die Bestrebungen durch die SEPA-Initiative, auf ein bestimmtes Datum verbindlich hinzuarbeiten und mit der einheitlichen Infrastruktur den Zahlungsverkehr zu erleichtern. In diesem Sinn sind hier eben EMV-Standard, Chip und PIN gesetzt. Das ist so in allen anderen Regionen nicht der Fall.

### «Dann geht es aber darum, SEPA auch zu leben.»

#### Wir in Europa sind also dem Rest der Welt voraus, was Standardisierung anbetrifft. Gibt es da noch etwaige Hindernisse auf dem Weg eines praktizierten einheitlichen Euro-Zahlungsraums für Karten?

Meiner Meinung nach war ein grosser Vorteil von SEPA, dass Banken und alle wichtigen Marktteilnehmer rechtzeitig eingebunden waren. Das heisst einige Länder haben sich früher – die Schweiz hat hier eine Vorreiterrolle gespielt –, andere etwas später darauf festgelegt, die neue Infrastruktur bis Ende 2011 aufzubauen. Es gibt noch in einigen wenigen Ländern kleinere Lücken im EMV-Bereich, die noch geschlossen werden müssen. Dann geht es aber darum, SEPA auch zu leben, und da kommt eben wieder V PAY ins Spiel: Wir haben jetzt die Möglichkeit, diese

Infrastruktur auch für neue Produkte nutzen, sei es für V PAY, das kontaktlose oder mobile Bezahlen am POS. Es geht also nun darum, auf das Bestehende aufzubauen und es im Hinblick auf Sicherheit und Innovation zu nutzen. Und dadurch, speziell im Debitgeschäft, den Wettbewerb in den ehemaligen EC-Ländern zu verstärken.

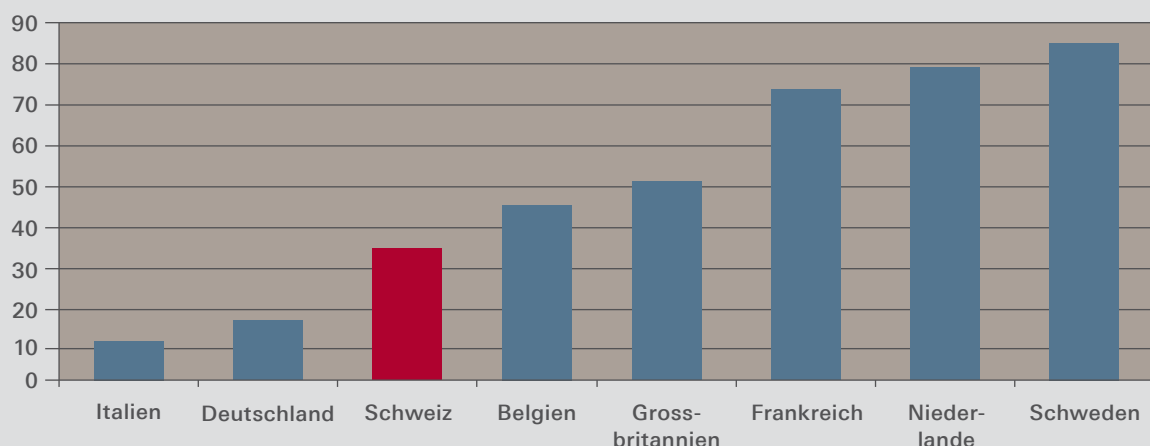
#### Wie steht es mit dem Wettbewerb im SEPA-Markt? Inwieweit spielen hier die Multilateral Interchange Fees eine Rolle mit Blick auf die wettbewerbspolitischen Forderungen der EU-Kommission?

Die Punkte würde ich so nicht in Verbindung setzen. Wenn ich mir beispielsweise das Kreditkartengeschäft anschau, haben wir in der Schweiz mehrere Hundert Kartenprodukte, drei bis vier verschiedene Brands und eine Vielzahl von Issuern und Acquirern, die im Markt tätig sind – also da spielt der Wettbewerb schon. Europaweit ist Dualität in praktisch jedem Land vorhanden, und das würden wir gerne auch mit V PAY im Debitkartenmarkt in der Schweiz schaffen. Im April dieses Jahres begrüsst Visa Europe die Einigung mit der Europäischen Kommission über die multilateralen Interchange-Gebühren für grenzüberschreitende Debitkartenzahlungen im europäischen Wirtschaftsraum. Die Einigung beinhaltet, dass Visa Europe die gewichtete durchschnittliche grenzüberschreitende MIF von Debitkartentransaktionen auf 0,2% für vier Jahre festschreibt.

#### Wie hat sich 3D-Secure bisher bewährt? Wie steht es mit der Akzeptanz bei den Karteninhabern? Wie stark konnte dadurch die Sicherheit von Internet-Transaktionen erhöht werden?

Wir sehen eine sehr deutliche und signifikante Reduktion der Betrugszahlen bei Transaktionen, die auf der Verified by Visa-Sicherheitstechnologie basieren. Besonders zufrieden sind wir mit dem Rollout in der Schweiz, vor allem auch,

### Anzahl POS-Transaktionen pro Karte\* im Jahr 2008



Quelle: Statistics on payment and settlement systems in selected countries - Figures for 2008, BIS, December 2009 \* im Land herausgegeben

weil die Banken die Chance erkennen, das Sicherheitsrisiko für ihre Kunden spürbar zu senken. Und das Thema wird mit E-Commerce immer wichtiger. 20% aller Visa-Transaktionen fallen heute schon auf diesen Bereich. Ich kann mir gut vorstellen, dass wir in Zukunft auch auf Basis der Verified by Visa-Technologie E-Commerce-Transaktionen im Debitverfahren abbilden können. Was die Kundenakzeptanz betrifft, gibt es sicherlich noch Möglichkeiten, die Kommunikation zu optimieren, um den Kunden die Funktion und die entsprechenden Vorteile dieser Technologie deutlicher zu machen. Es ist immer eine Abwägung von Bequemlichkeit und Sicherheit, aber wir wissen, dass die Kunden der Sicherheit zuliebe gerne noch den Zusatzcode eingeben. Ein Beweis für die gute Akzeptanz ist die Tatsache, dass sich immer mehr Kunden bei Verified by Visa registrieren und dass ein Grossteil der Umsätze bereits darüber abgewickelt wird. Zudem wird es in nächster Zeit einige Weiterentwicklungen in diesem Bereich geben. Zurzeit wird die Visa CodeSure-Karte pilotiert, das heisst auf der Rückseite der Karte gibt es einen kleinen Rechner, der nach Eingabe des PIN auf einem kleinen Display einen sicheren One-Time-Code generiert. Damit wird die Transaktion nahezu auf Chip- und PIN-Sicherheitsniveau sichergestellt. Die Pilotergebnisse in mehr als fünf Ländern, darunter auch ein Pilot in der Schweiz, sind sehr zufriedenstellend. Natürlich wird diese Technologie nicht von heute auf morgen standardmässig auf allen Karten implementiert, aber sie ist eine vielversprechende nächste Generation für das bequeme und sichere Bezahlen im Internet.

## «Die Sicherheit von Kartenzahlungen hat bei uns und unseren Mitgliedbanken eine sehr hohe Priorität.»

**Gibt es bei so viel Sicherheit überhaupt noch Risiken im Kartenzahlungsverkehr?**

Wenn man sich die Entwicklung der letzten 30 Jahre in diesem Bereich anschaut, gibt es tatsächlich eine permanente Verbesserung der Sicherheitsstandards, und das wird so weitergehen. Das grösste Risiko ist ja nicht, dass irgendjemand meine Karte findet und sie für eine einzelne Bezahlung missbraucht. Die eigentliche Gefahr ist vielmehr der organisierte Betrug, bei dem eine grosse Anzahl von Kartendaten, insbesondere Magnetstreifendaten, durch manipulierte Terminals kopiert werden. Dank des fast flächendeckenden EMV-Rollouts in der Schweiz haben wir hier sicher grosse Fortschritte erzielt, um das Bezahlen noch sicherer zu machen. Mit V PAY sind wir in der Produktentwicklung noch einen Schritt weitergegangen und können die Kontoinformationen für das Bezahlen komplett vom Magnetstreifen nehmen – das Bezahlen funktioniert ja konsequent mit Chip und PIN. Bei mehr als acht Millionen V PAY-Karten in Europa haben wir keinen einzigen Betrugsfall erlebt, der auf Skimming beruht. Wichtig im Bereich der Sicherheit bei Kartenzahlungen ist auch der PCI-Standard,

der die Speicherung von Kartendaten in einer sicheren Umgebung regelt. Auch hier ist die Schweiz bei der Umsetzung dieses Standards vorne mit dabei. Sie sehen, es wird laufend in die Sicherheit von Kartenzahlungen investiert, und dieses Thema hat bei uns und bei unseren Mitgliedbanken eine sehr hohe Priorität.

**Das ist ja auch wichtig, damit der Kunde seine Zahlungsgewohnheit vermehrt von bar auf unbar ändert.**

Richtig. Heute liegt die Bargeldquote in der Schweiz noch bei 70–80%, und da haben wir sicher ein sehr grosses Potenzial für bargeldlose Zahlungen. Das ist auch für mich ein sehr wichtiges Ziel, wenn wir von Strategie sprechen. Schaut man sich die Gesamtzahl aller Debit- und Kreditkarten an, beträgt die Penetration rund 1,5 Karten pro Einwohner. Wenn ich diese Daten mit England vergleiche, einem der bestentwickelten Märkte in Europa, wo das Verhältnis bei mehr als drei Karten pro Einwohner liegt, sieht man, welche Möglichkeiten es noch gibt. Natürlich sind die Märkte nicht eins zu eins vergleichbar, und die Kartenpenetration ist auch pro Produkt sehr unterschiedlich. Bei der Anzahl der Debitkarten ist die Kartenpenetration schon sehr hoch. Aber im Kreditkartenbereich ist es durchaus so, dass der Bedarf nach zusätzlichen Karten besteht. Wir haben heute im Vergleich zu 2005 mehr als 650'000 zusätzliche Visa-Karten in der Schweiz, und ich glaube, dass der Kreditkartenmarkt auch in den nächsten Jahren noch weiter wachsen kann. Das trifft auch auf die Business- und Corporate-Karten zu. Das derzeit am stärksten wachsende Produkt, wenn auch noch auf vergleichsweise niedrigem Niveau, ist die Prepaid-Karte: Viele Leute möchten eine Karte für ihre Kinder oder für die Nutzung im Internet haben. Neben der Kartenpenetration liegt das Hauptpotenzial aber bei der Steigerung der Umsätze auf den Karten. Insbesondere bei den Debitkarten gibt es hier noch grossen Spielraum, da 40–50% der Umsätze noch Bargeldabhebungen sind. Zum Vergleich: Bei den Kreditkarten machen Bargeldabhebungen nur rund zehn Prozent des Gesamtumsatzes pro Karte aus. Auch die Anzahl der POS-Transaktionen können wir noch steigern. In der Schweiz gibt es 40–50 Transaktionen pro Karte und Jahr. Länder wie Frankreich, Finnland, Norwegen, Dänemark oder Schweden kommen hier auf über 150 Transaktionen pro Karte und Jahr. Ich denke, dass das Ziel aller Beteiligten sein muss, den Anteil der bargeldlosen Transaktionen weiter zu steigern und wie gesagt, das Potenzial dafür ist da.

**«Durch eine stärkere Partnerschaft zwischen Kartenherausgebern, Acquiren und dem Handel können wir das Rädchen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs etwas schneller drehen lassen.»**

Das ist auch das Ziel der EU-Kommission, die die Kosten von Bargeld für die Volkswirtschaft mit EUR 84 Milliarden, d.h. bei 0,6% des europäischen BIP beziffert. Mit welchen Massnahmen kann das Papiergeld im Retailgeschäft durch Kartenzahlungen ersetzt werden. Welche Rolle haben dabei die Banken?

Das ist eigentlich mein Lieblingsthema. Ich fühle mich nach fünf Jahren im Schweizer Markt sozusagen heimisch, und eine meiner grössten Herausforderungen ist es, zu einer Win-win-Situation zwischen den Banken und dem Handel beizutragen. Da gibt es meines Erachtens noch Optimierungspotenzial. Wenn alle an einem Strang ziehen, können wir viel mehr erreichen. Wenn wir es schaffen, eine stärkere Partnerschaft zwischen Kartenherausgebern, Acquiren und dem Handel herzustellen, können wir das Rädchen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs etwas schneller drehen lassen. Ich spüre derzeit zum ersten Mal, dass es in diese Richtung geht und denke, dass wir das hinbekommen können.

Wie konkret äussert sich die Vertrauensbasis?

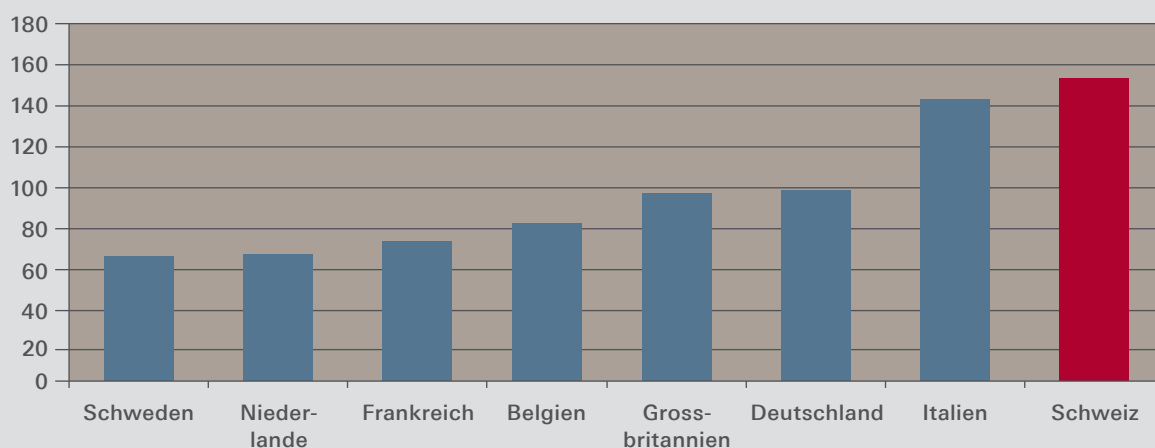
Es ist ja nicht so, dass wir bei Null anfangen. Wenn wir uns beispielsweise das Thema EMV vor Augen führen, hat die Schweizer Industrie hier eine besonders gute Lösung entwickelt, und das an sich ist ja schon ein Beweis, dass es gut funktioniert zwischen den Partnern. Auch im Bereich kontaktloses oder mobiles Bezahlen gibt es gemeinsame Arbeitsgruppen. Aber ich glaube, dass wir die Zusammenarbeit nicht nur auf die Technik begrenzen, sondern auch bei übergreifenden, strategischen Fragestellungen gemeinsame Lösungsansätze finden sollten. Dies gilt insbesondere für die Einführung von neuen Produkten und Innovationen sowie für das gemeinsame Ziel der Bargeldreduzierung. Die Hebelwirkung wird hier einfach grösser, wenn alle Stakeholder noch enger zusammenarbeiten.

Wer hat den Lead in diesem Vier-Parteien-System?

Meiner Erfahrung nach bringt man in der Schweiz eh alle an einen Tisch. Wir brauchen also nicht unbedingt einen, der die Richtung vorgibt. Kommunikation und das Zusammenführen verschiedener Sichtweisen ist hier wichtig, und da können sicherlich alle Parteien ein Stück weit dazu beitragen. <

Interview: Gabriel Juri, SIX Interbank Clearing  
gabriel.juri@six-group.com

## Durchschnittlicher Umsatz pro Kartentransaktion in USD im Jahr 2008



Quelle: Statistics on payment and settlement systems in selected countries – Figures for 2008, BIS, December 2009



## Das ABC des Kartengeschäfts

<b>Acquirer</b>	Unternehmen, das die Vertragsbeziehungen zu den Karten-Akzeptanzstellen unterhält.
<b>Chip und PIN</b>	Bezieht sich auf Kartentransaktionen, die durch eine Kombination von Chipkarte und persönlicher Geheimnummer geschützt sind. Der Begriff bezeichnet auch die dafür eingesetzte Technologie.
<b>EC-Länder</b>	Europäische Länder, die am grenzüberschreitenden Eurocheque-System (ec) teilnahmen. Das checkgebundene Zahlungsmittel lief im Jahr 2002 aus.
<b>EMV/ep2</b>	EMV ist ein Standard, der die Zahlungssicherheit erhöht und damit den Missbrauch verhindert. Er wurde gemeinsam von MasterCard und Visa entwickelt. ep2 ist das Schweizer Verarbeitungsprotokoll für EMV-fähige Transaktionen. Auf ep2-fähigen Zahlterminals lassen sich die Transaktionen noch schneller und sicherer abwickeln.
<b>Issuer</b>	Herausgeber von Kredit-, Debit- oder Prepaid-Karten; in der Schweiz sind dies ausschliesslich Finanzinstitute.
<b>PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard)</b>	Gemeinsamer Sicherheitsstandard für vertrauliche Kartendaten, der von den Kreditkartenherausgebern Visa und MasterCard entwickelt wurde. Er gilt weltweit für alle Firmen, die Kartendaten übermitteln, verarbeiten und speichern.
<b>POS (Point of Sale)</b>	Verkaufspunkt.
<b>Skimming</b>	Kopieren des Magnetstreifens, Ausspionieren des PIN, Duplizieren der Karte. Dabei wird am Schlitz des Zahlungsterminals ein Lesegerät angebracht, das die Daten der eingeschobenen Karte kopiert. Über eine Videokamera, die das Zahlenfeld anvisiert, wird die Geheimnummer des Kunden aufgenommen. Mit den Daten wird die Karte dupliziert und zum Schaden des rechtmässigen Besitzers missbraucht.
<b>V PAY</b>	Debitkarte von Visa, deren Chiptechnologie von Beginn an SEPA-konform ist.
<b>3D-Secure</b>	Ist ein international anerkannter Sicherheitsstandard für Kartenzahlungen im Internet. Visa und MasterCard haben ihn in ihren Sicherheitsprogrammen «Verified by Visa» und «MasterCard SecureCode» umgesetzt.

## MIF – die Sicht der EU-Kommission

Als Folge der von der EU-Kommission durchgeführten und Anfang 2007 veröffentlichten Untersuchung des Retail-Bankgeschäfts hat die Behörde zahlreiche Nachforschungen mit hoher Priorität im Zahlungssektor durchgeführt. Die Dringlichkeit dieser Aktionen wurde durch die Arbeit am SEPA unterstrichen.

Bei der im Jahr 2007 von der Kommission erlassenen Entscheidung im Fall von MasterCard wurde festgestellt, dass die gemeinschaftlich vereinbarten multilateralen Interbankenentgelte (MIFs) von MasterCard die Basis in die Höhe treiben, auf deren Grundlage die Acquiring-Banken Gebühren für Händler festsetzen, indem sie ein wichtiges allgemeines Kostenelement schaffen. Die MIFs wurden für das ordnungsgemäße Funktionieren des Systems als objektiv nicht notwendig angesehen und entsprachen nicht den Kriterien, die eine Freistellung nach Artikel 101 Absatz 3 der Wettbewerbsregeln im EG-Vertrag gerechtfertigt hätten. Gleichzeitig wurde jedoch nicht ausgeschlossen, dass ein MIF für die Schaffung von Effizienzgewinnen notwendig sein kann, deren Vorteile die Wettbewerbseinschränkung aufwiegen könnten.

Um der Entscheidung zu entsprechen, führte MasterCard im April 2009 verschiedene Massnahmen ein, darunter in Übereinstimmung mit dem so genannten «Merchant Indifference Test» eine erhebliche Senkung des MIF für grenzüberschreitende Transaktionen. Dieser Test gibt die MIF-Höhe an, ab der es für Händler keine Rolle spielt, ob sie Bargeld oder Karten annehmen. Da dieser Bezugswert Banken ermöglicht, Händlern nur die tatsächlich durch die Akzeptanz von Karten erhaltenen Vorteile in Rechnung zu stellen, kann er den Einsatz von effizienten Zahlungsinstrumenten anregen und gleichzeitig unangemessene, verborgene Händlergebühren verhindern, die dann im Allgemeinen an die Verbraucher weitergegeben werden. Zu den eingeführten Massnahmen zur Erhöhung der Transparenz gehört, dass Händlern jetzt je nach Art der verwendeten Debit- und Kreditkarten unterschiedliche Gebühren angeboten und berechnet werden.

Im Mai 2010 bot Visa Europe Selbstverpflichtungen zu den MIFs für *Debitkarten* an, die ebenfalls auf dem Merchant Indifference Test basieren, und bot ähnlich wie MasterCard Massnahmen für mehr Transparenz an. Diese Selbstverpflichtungen werden gerade auf dem Markt getestet. Um wirklich gleiche Wettbewerbsbedingungen zu erreichen, werden die von Visa erhobenen MIFs für *Kreditkarten* und *Debitkarten mit verzögerter Abbuchung* weiterhin energisch verfolgt. Letztendlich sind Wettbewerbsbehörden im Wesentlichen «zurückhaltende Streithelfer», die es bevorzugen, dass Gebühren und Bedingungen durch den

Wettbewerb festgelegt werden. Zu diesem Zweck müssen Händler und Verbraucher wissen, *wann* und *wie* viel sie für ihre Zahlungen bezahlen. Mehr Markttransparenz und die Übertragung von Verantwortung auf die Händler sind wichtig, da sie den Händlern ermöglichen, effektive Preissignale an die Verbraucher zu geben.

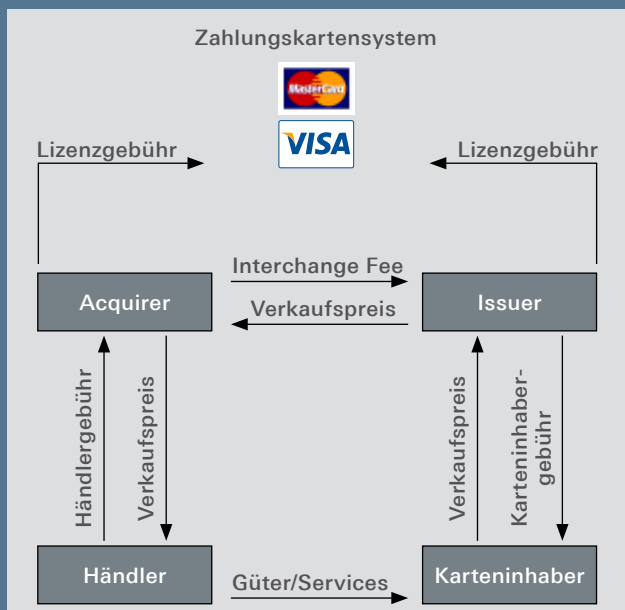
SEPA soll zwar den Wettbewerb ankurbeln, kann jedoch auch dazu führen, dass inländische Zahlungssysteme, die nicht die Kompatibilitätsstandards erfüllen, vom Markt verschwinden. Marktzugänglichkeit ist daher entscheidend, wenn wir eine Duopol-Situation vermeiden möchten, in der nur Visa und MasterCard bestehen bleiben. In dieser Hinsicht sind die Massnahmen von MasterCard und die Selbstverpflichtungen von Visa wichtige Orientierungswerte für mögliche neue Teilnehmer. Trotzdem regen die Wettbewerbsregeln an, dass MIF-Vereinbarungen je nach Einzelfall analysiert werden. Das könnte bedeuten, dass neue Teilnehmer sich in mancher Hinsicht in einer speziellen Position befinden, aber es läge dann an den Parteien, dementsprechend überzeugende Argumente und Nachweise vorzubringen. Neue Zahlkartensysteme können unter offenen Marktbedingungen und bei freiem Wettbewerb, wenn Zahlungsdienstleistungen wegen ihrer eigenen Vorzüge gewählt werden, florieren. Die Kommission wird danach streben, diese Vision eines auf Wettbewerb beruhenden europäischen Zahlungskartenmarkts Realität werden zu lassen. <

Joaquin Almunia, für Wettbewerbspolitik zuständiger Vizepräsident der EU-Kommission



## Die Ökonomie der Interchange Fees

Die Interchange Fee dient als Ausgleichsmechanismus im Vier-Parteien-System und ermöglicht eine Nutzenverteilung zwischen allen an der Card Value Chain beteiligten Parteien. Sie ist ein Interbankentgelt, das der Acquirer an den Issuer bezahlt. Es kann bilateral zwischen den zwei Parteien verhandelt werden oder auch auf multilateraler Basis zwischen



Quelle: Maurer, David. 2009. «Einblicke in die Ökonomie der Zahlungskartensysteme». Verfügbar auf [www.snb.ch](http://www.snb.ch).

mehreren Issuern und Acquireern. In diesem Fall wird von der Multilateral Interchange Fee (MIF) gesprochen. Die optimale Interchange Fee verteilt die Gesamtkosten des Kartensystems über alle Parteien so, dass das Volumen an Kartentransaktionen maximiert wird. Ausserhalb dieses Optimums kann die Interchange Fee zu einer Abnahme des Transaktionsvolumens führen. Eine zu tiefe Interchange Fee würde dazu führen, dass die Issuer das entgangene Einkommen über andere Kanäle – insbesondere über eine Erhöhung der Kartengebühren, über eine Reduktion der Punkte aus Bonusprogrammen oder über die Abschaffung von Zusatzdienstleistungen – substituieren würden (was nach der gesetzlich verordneten Senkung der Interchange Fee in Australien zu beobachten war). Diese Effekte würden in der Folge die Anreize für Konsumenten verringern, Karten zu besitzen. Zu hohe Interchange Fees hingegen würden sich über die Händlergebühren spürbar auf die Händler übertragen und bei diesen zu Anreizen führen, Kunden vom Gebrauch von Kreditkarten abzuhalten, eigene Händlerkarten herauszugeben oder ganz auf die Teilnahme an Kreditkartensystemen zu verzichten.

## Skaleneffekte im Kartengeschäft

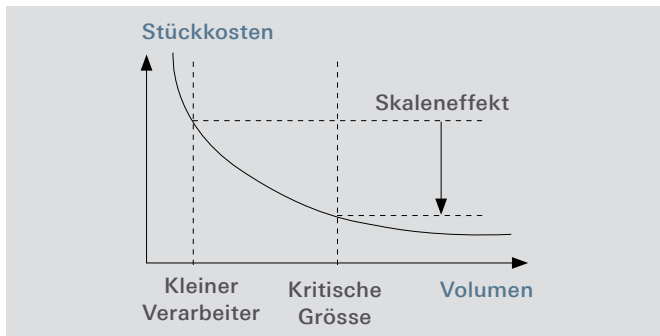
Die Zahlkarten haben seit 1950 dank vielfältige Nutzungsmöglichkeit, Flexibilität und Convenience die Welt erobert. Alleine in der Schweiz generieren mehr als zehn Millionen Karten über 600 Millionen Transaktionen an 150'000 Akzeptanzstellen. Das jährliche Industriewachstum beträgt über acht Prozent.

Ähnlich wie andere Industrien hat die Kartenbranche manuelle Prozesse stetig automatisiert. Dort, wo die Maschine oder der Computer menschliche Arbeit besser und schneller machen konnte, oder einen Prozess überhaupt möglich machte, wurde automatisiert. Heute erwarten Karteninhaber und Händler eine sekundenschnelle und störungsfreie Abwicklung eines Zahlungsvorgangs. Wo früher, bedingt durch die Exklusivität und die tiefe

Marktdurchdringung, Transaktionskosten in Frankenhöhe die Regel waren, betragen sie heute wenige Rappen. Ungeachtet der stetig steigenden absoluten Kosten für immer komplexere, leistungsfähigere und sicherere Kartenzahlungssysteme.

Immer höhere Transaktionsvolumen sind daher notwendig, um die steigenden Fixkosten des Zahlungsverarbeiters

abzudecken und kompetitiv zu bleiben. Entsprechend steigt auch die kritische Grösse, welche im Processing erreicht werden muss (siehe Grafik).



Dabei gilt es, zwischen Debit- und Kreditkarten sowie zwischen Kartenherausgabe (Issuing Processing) und Verarbeitung an der Verkaufsstelle (Acquiring Processing) zu unterscheiden. Bei der Debitkartenverarbeitung ist die kritische Grösse (sowohl in Anzahl Karten wie auch in Transaktionsvolumen) ein Mehrfaches von derjenigen bei Kreditkarten, da die manuellen Prozesse hier weit geringer sind (siehe Tabelle).

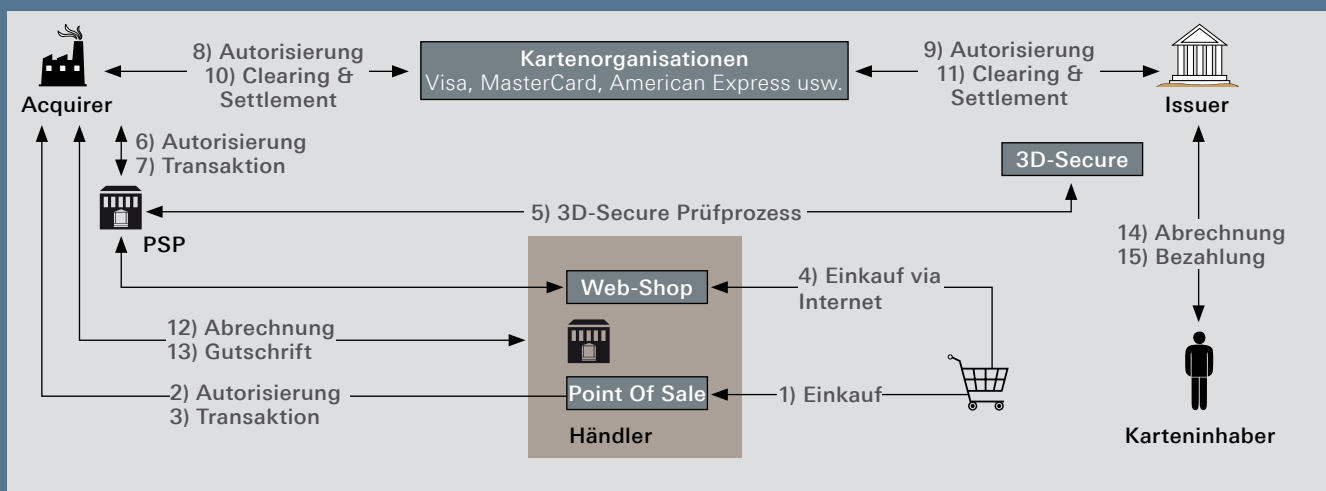
	Issuing Processing	Acquiring Processing
Debitkarten	10 Mio. Karten	>3 Mia. Transaktionen
Kreditkarten	2 Mio. Karten	1 Mia. Transaktionen

Die grossen Volumina werden heute auf proprietären, nationalen Zahlungssystemen getätigt (z.B. Carte Bancaire in Frankreich oder Girocard in Deutschland), die hoch standardisiert sind und eine bescheidene Servicetiefe haben und dementsprechend sehr günstig verarbeiten. Der Anteil grenzüberschreitender Transaktionen ist sehr klein und fällt nicht ins Gewicht. Da diese Systeme proprietär sind, lassen sie sich untereinander schlecht kombinieren. Insofern ist die Processing-Landschaft in Europa zurzeit zerstückelt. Mit SEPA soll die Interoperabilität der nationalen Systeme möglich und der Standardisierungsgrad über die Landesgrenzen hinaus ausgedehnt werden. Die Konzentration auf wenige regionale und globale Zahlungsverarbeiter wird dadurch beschleunigt. Dennoch gibt es Grenzen bei den Skaleneffekten. Aspekte wie Flexibilität und Agilität bei Veränderungen und Verarbeitungssicherheit müssen beachtet werden, da Ausfälle in immer grösser werdenden Verarbeitungszentren verheerende Auswirkungen auf das tägliche Leben haben können. Daneben sind bei weitem nicht alle Prozesse im Kartengeschäft gleich gelagert. Es gibt einerseits hoch automatisierte Prozesse, wie beispielsweise die Autorisierung einer Zahlung, wo die Grenzkosten sehr tief sind und die vorhandene Infrastruktur entsprechend weit skalierbar ist. Andererseits skalieren jene Prozesse weit weniger, die eine menschliche Interaktion benötigen, etwa im Betrugsmanagement, in der Überwachung von Zahlungsflüssen oder ganz ausgeprägt in der Kundenbetreuung, da sie nur teilweise mit Systemen unterstützt werden können. Hiervon sind unter allen Akteuren im Kartengeschäft insbesondere die Issuer und Acquirer betroffen. <

Frank Iller, SIX Card Solutions  
frank.iller@six-group.com

### Rollen und Datenfluss bei der Abwicklung von Kreditkartentransaktionen

Folgendes Schema zeigt die unterschiedlichen Teilnehmer und den vereinfachten Datenfluss zur Abwicklung einer elektronischen Kreditkartentransaktion.



### Karteninhaber

Durch die Eingabe seiner Karte in einem Lesegerät beim Verkaufspunkt (Point of Sale) beim Vertragspartner löst der Karteninhaber eine elektronische Transaktion (1) aus. Im Fall eines Einkaufs via Internet (4) gibt der Karteninhaber seine Kartendaten im Web-Shop des Händlers ein. Nach Bestätigung der Eingabe löst er eine Transaktion aus.

### Händler

Der Händler ist vertraglich an den Acquirer gebunden. In diesem Vertrag werden die Kartenakzeptanz, die Abwicklung der Kartentransaktionen, die Konditionen (Kommission), die Infrastruktur und die Verantwortlichkeiten vereinbart. Es bestehen in der Regel je Zahlungsart, wie etwa Zahlung am Verkaufspunkt oder Distanzzahlung (E-Commerce, Mail/Phone Order), unterschiedliche Verträge. Das Terminal am Verkaufspunkt ist technisch mit dem Acquirer verbunden. Es löst in einem ersten Schritt eine Online-Autorisierungsanfrage (2) aus. Diese bewirkt die Überprüfung des Kartenstatus (gesperrt – nicht gesperrt?) sowie die finanzielle Freigabe des Einkaufs durch die kontoführende Bank des Karteninhabers (Issuer). Positiv autorisierte Transaktionen (3) werden mit dem Acquirer abgerechnet. Dies erfolgt in der Regel im Rahmen eines täglichen Abschluss. Im Fall eines Einkaufs via Internet (4) ist die E-Shop-Anwendung des Händlers in der Regel an einem Payment Service Provider (PSP) angeschlossen und schickt dem PSP-Gateway die entsprechenden Transaktionsdaten weiter.

### Payment Service Provider

Der PSP bietet dem E-Shop-Betreiber den technischen Zugang für verschiedene Zahlungssysteme (z.B. Kreditkarten-Acquirer, PayPal, Moneybookers) unter Berücksichtigung der aktuellen Sicherheitsstandards an. Im Weiteren bietet ein PSP diverse Dienstleistungen im technischen Umfeld und im Zahlungsprozess an. Als Massnahme zur Senkung des Betrugsrisikos leitet der PSP den 3D-Secure-Prüfprozess ein (5). Nach korrekter Eingabe der Sicherheitsdaten (Passwort) durch den Karteninhaber wird dem Acquirer eine Online-Autorisierungsanfrage (6) geschickt. Positiv autorisierte Transaktionen werden mit dem entsprechenden Acquirer abgerechnet. Der PSP unterstützt dabei den Händler im Abstimmprozess.

### 3D-Secure

3D-Secure ist ein auf XML basierendes Protokoll, das für zusätzliche Sicherheit bei Online-Kreditkartentransaktionen eingesetzt wird. Es wurde von der Kreditkartenorganisation Visa entwickelt und wird unter dem Namen Verified by Visa angeboten. Unter dem Label MasterCard SecureCode bietet auch MasterCard diesen Dienst an. Mit 3D-Secure sollen das Betrugsrisiko

und der Ausfall von Zahlungen durch Kartenmissbrauch reduziert werden. Zudem wird den Shop-Betreibern, die 3D-Secure einsetzen, der Zahlungseingang garantiert. Der vom Kunden einzugebende 3D-Secure-Code, der nicht auf der Karte selbst gespeichert oder vermerkt ist, hat eine zusätzliche Authentifizierungswirkung. Die Funktion wird durch die Issuer angeboten.

### Acquirer

Der Acquirer ist durch die Kartenorganisationen lizenziert. Er nimmt die Autorisierungsdaten seines Händlers entgegen (2, 6) und leitet sie (8) der jeweiligen Kartenorganisation (Visa, MasterCard, AMEX, Diners etc.) im entsprechenden Format weiter. Die erhaltenen positiven oder negativen Antworten werden dem Händler bzw. dem PSP weiterleitet. Die durch den Händler abgerechneten Transaktionen (3, 7) werden – in der Regel täglich – mit den Kartenorganisationen im Rahmen des Clearing- und Settlement-Prozesses (10) verrechnet. Der Acquirer wird durch die Kartenorganisationen gutgeschrieben, abzüglich Kommission und Gebühren. Der Acquirer erstellt periodisch eine Händler-Abrechnung und schreibt ihn abzüglich einer Kommission gut.

### Kartenorganisationen

Die Kartenorganisationen sind Lizenzgeber der Karten, stellen die internationale technische Infrastruktur zur Verfügung, regeln und stellen den Zahlungsverkehr sicher. Sie leiten Autorisierungsanfragen (8) den Issuern (9) weiter und rechnen auf täglicher Basis die Transaktionen zwischen den Acquirern und den Issuern ab (10 und 11).

### Issuer

Issuer sind Banken oder Finanzdienstleister, die durch Kartenorganisationen lizenziert werden. Sie sind für die Kartenherausgabe zuständig und bieten ihren Kunden (Karteninhaber) Dienstleistungen (Zahlungskonditionen, Versicherungen, Bonussysteme etc.) rund um die Kreditkarte an. Der Issuer nimmt Autorisierungsanfragen (9) entgegen, führt die Sicherheitsprüfung (PIN-Code, CVV-Code) durch und prüft den Kartenstatus sowie die Bonität des Kunden im Online-Modus. Der Issuer gibt letztendlich den Einkauf des Karteninhabers frei. Täglich erhält der Issuer die weltweit abgerechneten Transaktionen (11) seiner Karteninhaber und wird durch die Kartenorganisationen belastet, abzüglich einer Kommission im Rahmen des Clearing- und Settlement-Prozesses. Die einzelnen Kartentransaktionen werden auf das Kundenkonto gebucht. Periodisch erstellt der Issuer eine Kundenabrechnung (14), welche durch den Karteninhaber bezahlt (15) wird.

**Daniel Vuilleumier, Enterprise Services AG**

daniel.vuilleumier@eps-ag.ch

# Die Zukunft der SEPA-Lastschrift hat begonnen

SIX Group lancierte Ende 2009 ihren SEPA-Lastschriftservice für den europäischen Markt. Banken aus der Schweiz, Luxemburg, Monaco, Deutschland und Spanien haben sich bisher für das Angebot entschieden, das den Einzug europaweit standardisierter Euro-Lastschriften ermöglicht. Das Entwicklungspotenzial ist gross.

Nutzer dieser Dienstleistung sind bisher neben fünf Finanzinstituten in der Schweiz und vier in Luxemburg auch Niederlassungen von Schweizer Banken in Frankfurt, Madrid und Monaco – Tendenz steigend, sowohl was die Erschliessung neuer Länder als auch die Zahl der Service-Teilnehmer betrifft.

## Europäischer Service

Der SEPA-Lastschriftservice von SIX Group ist eine Dienstleistung, die gemeinschaftlich durch SIX Paynet und SIX Interbank Clearing in der Schweiz, durch Cetrel in Luxemburg und durch die SECB aus Deutschland gesteuert wird. Ein europäischer Service, der die Abwicklung von Lastschriften im gesamten einheitlichen Euro-Zahlungsraum der 32 SEPA-Länder ermöglicht.



Dexia BIL, eine der Luxemburger Banken, die am SEPA-Lastschriftservice teilnehmen.

SIX Paynet, Cetrel und die SECB schliessen die Dienstleistungsverträge ab; SIX Interbank Clearing und SECB stellen sicher, dass die Lastschriften SEPA-regelkonform, einfach und ohne kostspielige Investitionen bei den Banken verarbeitet werden können. Einheitliche Prozesse, zentrale Datenhaltung, zentraler Betrieb und Support in der Schweiz sowie eine bewährte Internetlösung für die

intuitive Bewirtschaftung der Transaktionen durch die Finanzinstitute runden den Service ab. Sowohl SEPA-Basislastschriften als auch SEPA-Firmenlastschriften, die ausschliesslich dem Zahlungsverkehr zwischen Unternehmen dienen, können verarbeitet werden.

## Schnupperangebot

Die praktische Handhabung der Prozesse – Einzüge bearbeiten, Transaktionen auslösen, Aufträge anzeigen, freigeben, annullieren etc. – kann durch die Finanzinstitute im Rahmen eines Schnupperangebots kostenfrei und unverbindlich getestet werden. Der internetbasierte Service ist so ausgelegt, dass er bei steigenden Volumen den individuellen Automatisierungsbedürfnissen der Banken entsprechend flexibel weiterentwickelt werden kann. Jedes Institut entscheidet dabei selbst, wie viel manuellen Aufwand es betreiben bzw. wie viel es in seine Applikationen investieren möchte. Grundsätzlich erübrigt sich eine kostspielige Anpassung der eigenen Zahlungsverkehrsinfrastruktur, weil die Abwicklung von Lastschriften komplett auf das gemeinschaftliche Dienstleistungsangebot des Finanzplatzes Schweiz ausgelagert werden kann.

## Datenaustausch

Die Einlieferung der Zahlungsdaten erfolgt wahlweise durch den Zahlungsempfänger über die seit vielen Jahren bewährten Softwarelösungen von SIX Interbank Clearing und Cetrel. Oder durch sein Finanzinstitut via Web-Applikations-Schnittstelle bzw. neu über den SWIFTNet FileAct-Dienst, der für grössere Volumen zugeschnitten ist und eine weitere Automatisierung der Abläufe zulässt. <

**Gabriel Juri, SIX Interbank Clearing**

[gabriel.juri@six-group.com](mailto:gabriel.juri@six-group.com)

# Deckungszahlungen in Euro via SWIFT

Ab 22. November 2010 kann das Schweizer Zahlungssystem euroSIC den Meldungstyp MT202COV verarbeiten. Bei dessen Lancierung durch SWIFT vor zwei Jahren hatte sich der Finanzplatz Schweiz zunächst gegen die Einführung ausgesprochen. Die Nachfrage seitens der Finanzinstitute bewirkte aber ein Umdenken.

Grund für die anfängliche Skepsis waren die projizierten Entwicklungskosten, die in keinem Verhältnis zum erwarteten Nachrichtenvolumen zu stehen schienen. Zwischenzeitlich hat sich jedoch gezeigt, dass ein grösserer Bedarf entstanden ist, den der Systembetreiber SIX Interbank Clearing gemeinsam mit dem Systemmanager SECB Swiss Euro Clearing Bank mit einer effizienten Lösung befriedigen konnte. Alle euroSIC-Teilnehmer können MT202COV einliefern, ohne ihre bestehende Anschlusssoftware anpassen zu müssen.

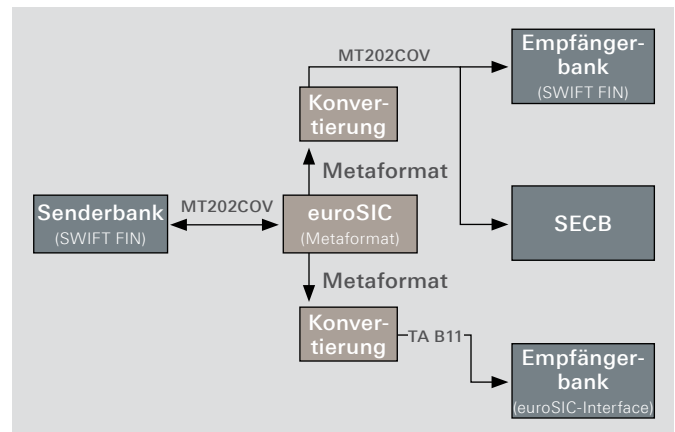
## Lösung

euroSIC ist heute noch flexibler als in den vergangenen Jahren und kann – nicht zuletzt durch den Einfluss von SEPA und ISO 20022 – verschiedene Formate verarbeiten. Darüber hinaus sind auch Formatkonvertierungen möglich, beispielsweise von FIN- in SIC- oder XML-Nachrichten. Auch die Einlieferkanäle ins euroSIC-System sind zwischenzeitlich variabler geworden. Finanzinstitute können Nachrichten ergänzend zum Finance IPNet auch via SWIFTNet einliefern. Die Kombination dieser Optionen ermöglicht die einfache, aber sehr effiziente neue Lösung. Dies gilt insbesondere auch für Institute mit einem euroSIC-Interface.

## Ablauf

Eine Deckungszahlung wird von der Senderbank an den BIC von SIX Interbank Clearing adressiert. Die Kommunikation erfolgt via SWIFTNet und damit über die vorhandene SWIFT-Infrastruktur des Finanzinstituts. SIX Interbank Clearing nimmt die Deckungszahlung via SWIFT Alliance Workstation entgegen und konvertiert die Meldung in ein internes Metaformat. Danach wird die Transaktion im euroSIC verrechnet und wieder rückkonvertiert – das Format ist unterschiedlich und hängt vom jeweiligen Anschluss der Empfängerbank ab.

Die SECB nimmt die MT202COV aus euroSIC entgegen, grenzüberschreitende Deckungszahlungen werden daher unverändert, das heisst inklusive «Sequence B» weitergeleitet. Damit sind beispielsweise Direktaufträge MT103 an begünstigte Banken mit MT202COV via SECB möglich. Deckungszahlungen zugunsten eines euroSIC-Teilnehmers



über remoteGATE werden ebenfalls unverändert weitergeleitet. Für Zahlungen zugunsten von Instituten mit euroSIC-Interface konvertiert das System den MT202COV in eine B11-Nachricht. Zur Identifikation werden diese Transaktionen mit einem Code gekennzeichnet. Da in diesem Fall nicht alle Zahlungsdaten online übertragen werden, können die Originaldaten bei Bedarf angefragt werden.

Ob und wann die Verwendung von MT202COV auch in Schweizer Franken übers SIC-System zugelassen wird, ist momentan offen. <

Bruno Kudermann, SIX Interbank Clearing  
bruno.kudermann@six-group.com

## Verfügbare Zusatzservices via SWIFT

- Finanzinstitute können SIC und euroSIC mit SWIFT MT950 abstimmen.
- SWIFT kann neben MT202COV auch für andere Zahlungsausgänge genutzt werden, beispielsweise für grenzüberschreitende Euro-Überweisungen mit MT103.

# Impressum

## Herausgeber

SIX Interbank Clearing AG  
Hardturmstrasse 201  
CH-8021 Zürich

## Bestellungen/Feedback

CLEARIT@six-group.com

## Ausgabe

Ausgabe 45 – September 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)



Mit SIX Interbank Clearing an die Sibos nach  
Amsterdam, 25.–29. Oktober 2010:  
[www.six-interbank-clearing.com/Sibos](http://www.six-interbank-clearing.com/Sibos)