pay

Das Fachmagazin von SIX für den Zahlungsverkehr — #3 — 2021

Disruptives im Schweizer Zahlungsverkehr —
Future Talk mit Thierry Kneissler — Zu Besuch bei Yokoy —
EBICS: so einfach wie möglich, so komplex wie nötig

ZU BESUCH BEI
Grenzenlose Euphorie bei Yokoy

10

GLOBAL PERSPECTIVES
API als «Killer Feature» für die globale Vermögensverwaltung?

18

FUTURE TALK
Warum Instant Payments bahnbrechend sind für Thierry Kneissler

07

HEARTBEAT
Über die Hälfte der Haushalte nutzt heute eBill

08

Herausgeberin SIX Group AG, Postfach, 8021 Zürich, Schweiz, six-group.com/pay, pay@six-group.com Fachbeirat Samuel Ackermann, PostFinance; Daniel Berger, SIX; Boris Brunner, Leitung, SIX; Susanne Eis, SECB; Pierre-Michel Gicot, BCV; Dieter Goerdten, SIX; Susanne Höhener, Liechtensteinischer Bankenverband; Daniela Hux-Brauss, Credit Suisse AG; Raphael Reinke, SNB; Peter Ruoss, UBS Switzerland AG; Nino Thommen, SIX
Redaktion Gabriel Juri, Leitung, SIX
Konzept & Design *MADE* Identity AG, Zürich, Schweiz Druck sprüngli druck ag, Villmergen, Schweiz Übersetzungen Mark Rabinowitz, Translation Service Team, SIX (Englisch); Denis Fournier (Französisch) Bildnachweise Ornella Cacace (S. 2, 10, 11), Cottonbro (Cover, S. 4–5), Ekaterina Belinskaya (S. 2–3), Laura James (S. 6), Tobias Siebrecht (S. 16–17) O. Sukru Goksu (S. 19) Illustrationen Gregory Gilbert-Lodge (S. 2, 7, 16, 18), *MADE* Identity AG (Cover, S. 2–3, 4–5, 6)

RUBRIKEN
03 Fokusthema
12 Experts only
16 Panorama
16 Werte

Instant Payments und Request to Pay – zwei disruptive Elemente im Schweizer Zahlungsverkehr?

TEXT
DANIEL BERGER,
HEAD ECOSYSTEM BILLING & PAYMENTS, SIX

Was haben der Gotthardtunnel, der Suezkanal oder ein Flughafen mit dem Zahlungsverkehr gemeinsam? Auf den ersten Blick wenig, bei genauerem Hinschauen aber doch so einiges. Während Eisenbahn, Schifffahrt und Flugverkehr den Transport von Gütern und Personen sicherstellen, gewährleistet der Zahlungsverkehr lokale und globale Geldflüsse und damit das Funktionieren der Wirtschaft. Beide Bereiche setzen funktionierende Infrastrukturen voraus. Diese passen sich gesellschaftlichen und technischen Entwicklungen an und sorgen immer wieder für Innovationsschübe. Hier wie dort sind in der Regel signifikante Investitionen notwendig. Davon profitieren künftige Generationen, die darauf aufbauen und weitere Innovationen ermöglichen.

Vom Propeller- ins Jet-Zeitalter

Was im Luftverkehr der Wechsel vom Propeller- ins Jet-Zeitalter war, ist im klassischen Zahlungsverkehr der Übergang von nicht zeitkritischen Sammelzahlungen ins Instant-Payment-Zeitalter. Mit der Einführung der ersten zuverlässigen Passagierjets in den späten 1950er Jahren veränderte sich das Reisen radikal. Neue Antriebstechnologien und effiziente Grossraumflugzeuge erlauben immer breiteren Bevölkerungsschichten, grosse Distanzen bei hohem Reisekomfort ohne Zwischenlandungen deutlich schneller zurückzulegen. Gleichzeitig bauen die Betreiber ihre Flughäfen kontinuierlich aus, um das rasant steigende Passagiervolumen zu bedienen. Niemand will mehr zurück zu den alten Propellerflugzeugen.

Ganz ähnlich ist es im Zahlungsverkehr: Dank der Eigenschaft von Instant Payments, Zahlungen innert Sekunden final abzuwickeln, «reist» das Geld deutlich schneller und unterbruchfrei. Der Geldtransport von Konto zu Konto wird plötzlich auch für Zahlungen interessant, die heute beispielsweise in Kartennetzwerken abgewickelt werden. Analog zu Grossraumflugzeugen oder Flughäfen sind Instant-Payment-Infrastrukturen nur dann wirtschaftlich, wenn sie gut ausgelastet sind. Zweifellos werden Instant Payments früher oder später zur neuen Norm, so dass wir uns die alte Zahlungsverkehrswelt nicht mehr zurückwünschen werden.

Obwohl bereits in vielen Ländern Ins-

Es rauscht in der Welt des Zahlungsverkehrs: Instant Payments und Request to Pay haben ein enormes Potenzial.

tant-Payment-Lösungen verfügbar sind, gelten global gesehen nur unwesentliche Teile des Zahlungsverkehrs als Instant Payments. Woran liegt das? Ein Grund dürfte sein, dass Zahlungen am Point of Sale (POS) oder im E-Commerce heute über Karten und globale Kartennetzwerke abgewickelt werden und sich auf bestens etablierte Prozesse und Gewohnheiten abstützen. Wir beobachten verschiedentlich Bestrebungen, diese globalen Abhängigkeiten dank lokaler, innovativer Lösungen zu reduzieren. Eine prominente Initiative ist die Retail Payments Strategy der Europäischen Union. Sie zielt unter anderem darauf ab, mit paneuropäischen Zahlungslösungen die EU-Bevölkerung zu versorgen und damit die Autonomie Europas zu erhöhen.

Request to Pay als Katalysator für Instant Payments?

Praktisch jede Veranstaltung rund um den Zahlungsverkehr beschäftigt sich heute mit Request to Pay (RTP). Oft sprechen hier Experten vom fehlenden Puzzleteil in einer neuen Zahlungsverkehrslandschaft. Warum?

Bei RTP handelt es sich um eine Meldungsabfolge. Dabei sendet der Zahlungsempfänger eine Zahlungsanfrage an die Zahlende. Diese hat nach dem Empfang der Anfrage zwei Möglichkeiten: sie zu akzeptieren oder abzulehnen. Falls die Zahlende sie akzeptiert, löst dies eine Überweisung aus, die dann das Zahlungssystem in der Regel als Konto-zu-Konto-Zahlung abwickelt – verzögert (non instant) oder in Echtzeit (instant). Es gelten also die gleichen Abwicklungsmechanismen wie bei normalen Banküberweisungen, was Effizienz schafft und die Unabhängigkeit gegenüber anderen, kartenbasierten Zahlungsmitteln erhöht.

Wie gross das Potenzial eines RTP-Verfahrens mit Instant Payments ist, zeigt sich beispielsweise am POS. Anstatt eine Karte zu zücken, könnte ich für mein Take-away-Getränk eine vom Café ausgelöste RTP in einer Mobile App bestätigen und das Getränk instant bezahlen. Das heisst, in maximal zehn Sekunden würde mein Konto belastet und das Konto des Cafés gutgeschrieben. Dieses Szenario lässt sich auch auf Einkäufe in Online-Shops übertragen. Ein weiteres, oft diskutiertes Anwendungsbeispiel ist die Rechnungsstellung. Zwar spielen hier Instant Payments in der Regel eine untergeordnete Rolle. Aber im Grunde genommen ist das Zustellen einer Rechnung – auch klassisch auf Papier – nichts anderes als eine RTP. Kein Wunder also, dass sich die Zahlungsverkehrs-Communitys für die Kombination von RTP und Instant Payments begeistern. Allerdings lassen sich die Infrastrukturen dafür erst skalieren, wenn RTP einem grossen Kreis von Zahlungsempfängern und (potenziellen) Zahlenden zugänglich wird.

Die Schweiz: ein RTP-Land?

Eigentlich verfügt die Schweiz bereits seit 2018 über eine moderne RTP-Infrastruktur. Das ist möglicherweise nicht offensichtlich. Aber mit der Lancierung von eBill – der digitalen Rechnung für die Schweiz – hat SIX eine Finanzplatzinfrastruktur erschaffen, die alle wesentlichen Elemente einer gut ausgebauten RTP-Lösung umfasst:

— Das Matching zwischen Zahlungsempfänger und Zahlendem, d.h. ein Zustimmungsprozess für die Zustellung von RTP-Meldungen
— Die Zustellung einer RTP-Meldung – in der heutigen eBill-Ausprägung in Form einer Rechnung
— Die Möglichkeit für den Zahlenden, die RTP-Meldung abzulehnen bzw. zu akzeptieren und zu bezahlen
— Die Zahlungsabwicklung über die SIC-Plattform – effizient und direkt als Konto-zu-Konto-Transaktion

Das Ganze findet in einer Umgebung statt, die auf höchste Sicherheit, Zuverlässigkeit und Transparenz im Interesse des Nutzerkreises ausgelegt ist.

LSV in die Moderne überführen

Mit der eBill-Plattform verfügt der Finanzplatz über eine Infrastruktur, die sich auf vielfältige Art und Weise weiterentwickeln lässt. Gegenwärtig untersucht SIX, inwiefern sich die heute gängigen Lastschriftverfahren (LSV) mit einer auf eBill basierenden Lösung standardisieren, ablösen und in die Moderne überführen lassen. Dazu ist eine Erweiterung von eBill um zwei Elemente vorgesehen, die heute wesentliche Werttreiber von Lastschriften sind:

— Das Auslösen von Einzügen per Stichtag und über vorgegebene, unveränderbare Beträge. Das ist eine zentrale

Am Schluss entscheidet die Konsumentin oder der Konsument, wie die Einkäufe in der Tragtasche landen.

Funktion für die Steuerung der Cashflows bei Unternehmen.

— Eine Charge-Back-Funktion, die die Zahlende bei einer ungerechtfertigten Abbuchung schützt – ähnlich wie wir dies heute von den Kreditkarten her kennen.

Die Entscheidung zur Umsetzung ist bis spätestens Mitte 2022 zu erwarten.

DIE strategische Frage: Wie spielt die eBill-Plattform mit Instant Payments zusammen?

In der Schweiz werden Instant Payments ab Mitte 2024 im Markt verfügbar sein. Von grosser Tragweite mit Blick auf die nächsten 20 Jahre ist entsprechend die Frage, ob und wie die eBill-Infrastruktur mit Instant Payments zusammenspielen soll. Konkreter: Soll die eBill-Infrastruktur zukünftig Instant Payments unterstützen und als RTP-Mechanismus auch für POS- und E-Commerce-Transaktionen eingesetzt werden?

Mit Weitsicht gestalten

Viele uns prägende Errungenschaften wurden durch klare Visionen, gepaart mit Umsetzungsstärke und politischem Geschick erreicht. Das Gleiche gilt auch für die nächste Generation des Schweizer Zahlungsverkehrs. Darüber hinaus brauchen wir Mut zu Lösungen, die vereinfachen, und vor allem eine breite Abstützung bei allen Akteuren. Am Ende nämlich entscheiden sie über den Erfolg der Einführung von Instant Payments und einer eBill-Infrastruktur, die sich an RTP orientiert.

Thierry Kneissler, Strategieberater, Advisor & Investor, Co-Gründer & Ex-CEO TWINT, bezeichnet Instant Payments als bahnbrechend

Instant Payments (IP) werden zum «Game Changer», haben Sie kürzlich gesagt. Wem nützt es, Zahlungen innert Sekunden final abzuwickeln? Erstens den Privat- und Geschäftskunden: Die heutige Abwicklung einer Zahlung passt einfach nicht mehr in die digitale Welt, in der alles in Realtime geschieht. Deshalb müssen wir uns heute mit Kartensystemen behelfen, die unzählige Fehlerquellen bergen. Geld senden und empfangen sollte so einfach sein wie E-Mail oder WhatsApp.

Zweitens dem Handel: Wenn Zahlungen zeitverzögert abgewickelt werden, hat dieser ein Problem. Da springen Intermediäre ein, die diese Lücke füllen und sich diesen Service vergolden lassen. Das sind unnötige Kosten für den Handel und damit für das ganze Wirtschaftssystem.

Und drittens den Banken: Aus meiner Sicht wären sie die grössten Gewinner – auf Kosten der internationalen Kartenorganisationen, weil das Bankkonto wieder ins Zentrum der Kundenaktivität rückt. Das ist strategisch eine «Traumkombination»: Sie rücken wieder in die Nähe der Kunden. Und eine Hauptkonkurrenz wird zurückgebunden.

Welche Erwartungen knüpfen Sie an Request to Pay? Ich sehe dieses Verfahren als notwendiges Puzzleteil, damit Instant Payments im Alltag funktionieren. Die dafür notwendige Infrastruktur ist das eine. Noch wichtiger ist aber, dass die Bankensysteme IP zulassen, und zwar flächendeckend. Erst dann entstehen Use-Cases, die breit genutzt werden.

Zahlungsinfrastrukturen sind kostenintensiv. Davon gibt es mehrere in der kleinen Schweiz. Was ist zu tun? Die Antwort ist einfach: ein einziges Realtime-Netzwerk, an dem alle Parteien angeschlossen sind. Wir haben ja auch ein Telefonnetz, ein Stromnetz, ein Bahnnetz und ein Internet. Ein erster Schritt könnte sein, dass wir bündeln, was thematisch zusammengehört: Rechnungen (eBill und LSV), Kontozahlungen (SIC und TWINT) und Kartenzahlungen (Kredit-, Debitkarten und Bancomat).

Trotzdem haben wir die Qual der Wahl beim Bezahlen. Wie sollen sich die Akteure organisieren, damit ein Zahlungsvorgang zur Commodity wird? Zahlungsmittel haben heute eine zu dominante Stellung, die mit IP voraussichtlich stark relativiert wird. Nur haben nicht alle heutigen Akteure ein wirtschaftliches Interesse daran, dass Zahlungen zur Commodity werden. Konkret auf die Schweiz bezogen: Die Banken und SIX haben in den nächsten Jahren die Chance, mit IP den Standard von morgen zu setzen. Dafür müssen sie jedoch aktiv den Handel und die grossen Unternehmenskunden und die Regulatoren mit ins Boot holen. Geschieht dies nicht, werden sich IP nicht durchsetzen.

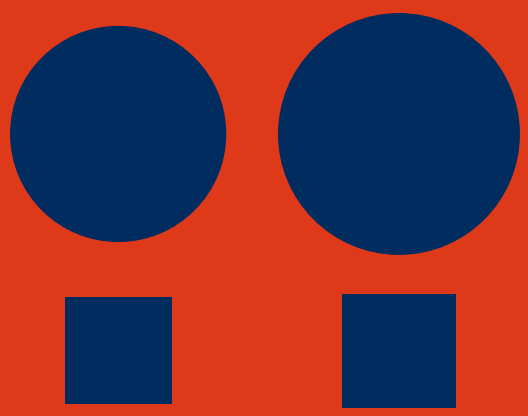
TEXT
GABRIEL JURI

eBill wächst jährlich zweistellig und erreicht heute über die Hälfte aller Schweizer Haushalte. Das Potenzial in den Regionen wird sehr unterschiedlich ausgeschöpft.

Anzahl eBill-Transaktionen und -Rechnungssteller

Transaktionen
Rechnungssteller

Datenerhebung
SIX



September 2020
3'395'480
3491

(+24,9 %)
(+13,3 %)

September 2021
4'240'299
3956

eBill-Volumen pro Transaktion

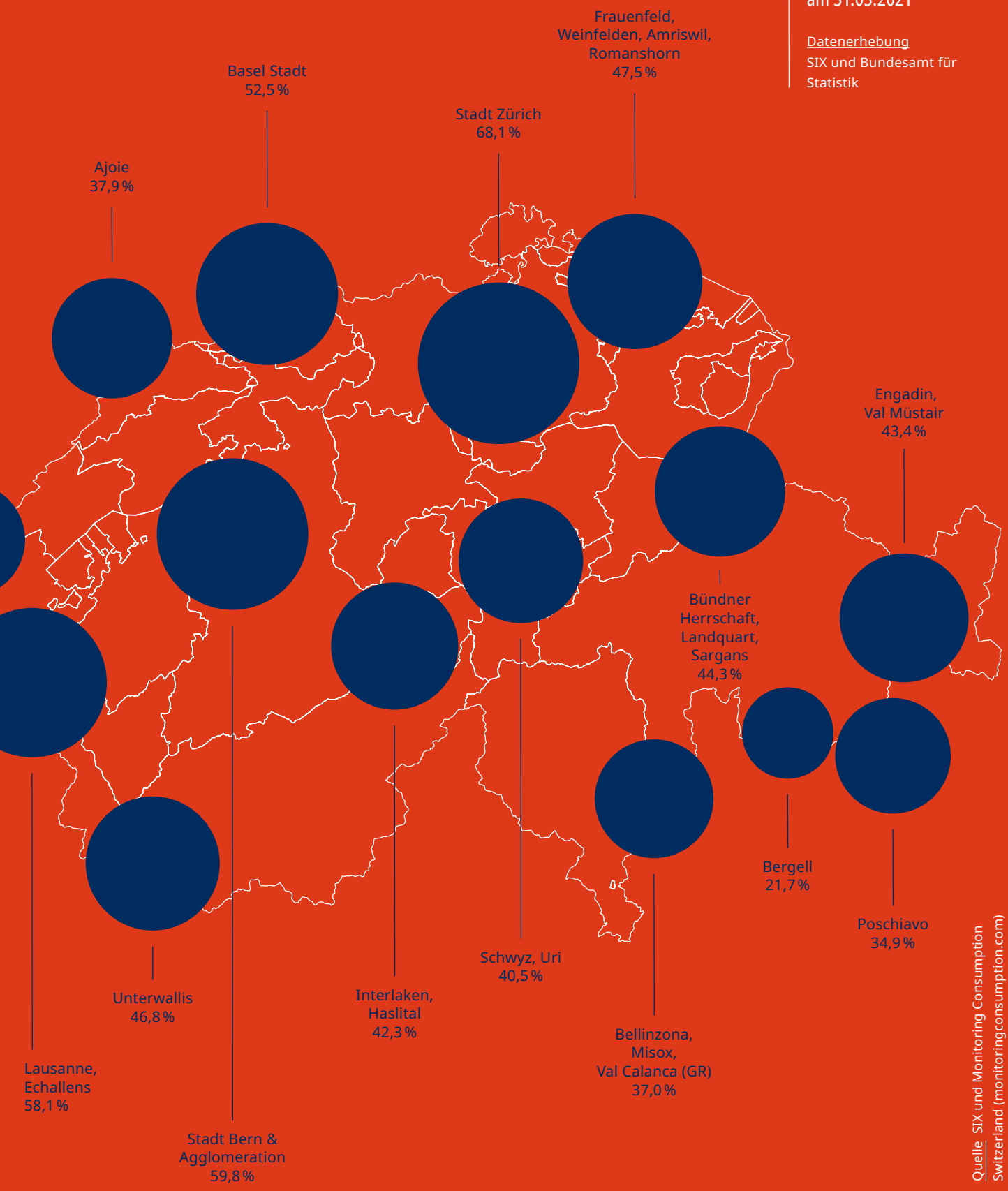
Datenerhebung
SIX

Jahr 2019
CHF 501

Jahr 2020
CHF 440

eBill-Nutzung gemessen an den Haushalten in den Regionen in % am 31.03.2021

Datenerhebung
SIX und Bundesamt für Statistik



Quelle SIX und Monitoring Consumption Switzerland (monitoringconsumption.com)

Grenzenlose Euphorie

TEXT
SIMON BRUNNER

Lokaltermin bei Yokoy, das sich auf eines der langweiligsten Themen der Welt spezialisiert hat (Firmenausgaben) und damit Furore macht.

Gibt es derzeit ein angesagteres Startup als Yokoy? Gewinner bei den Swiss FinTech Awards 2021, Gewinner bei der TV-Show «Die Höhle der Löwen», Finalist beim Swiss Economic Forum 2021 … Obwohl erst 2019 im Handelsregister eingetragen, hat Yokoy eine Liste von Auszeichnungen vorzuweisen, die länger ist als eine durchschnittliche Spesenabrechnung. In einem ungewohnt euphorischen Porträt schreibt die NZZ von einem «Hype» um das Züricher Startup und vergleicht CEO und Mitgründer Philippe Sahli unverhohlen mit Steve Jobs.

Wo der Vergleich nicht stimmt: Sahli ist – im Gegensatz zur Wahrnehmung des Apple-Gründers in der Öffentlichkeit – eine ausgesprochen warme und sympathische Person. Im breiten Berner Dialekt empfängt uns der 28-Jährige am Hauptsitz im Zürcher Technopark und lotst uns in ein Konferenzzimmer für mindestens 200 Leute («sorry, nichts Kleineres gefunden»). Auch Mitgründerin und Marketingverantwortliche Melanie Gabriel ist dabei, die Nidwaldnerin wurde zum «Innovator Of The Year 2021» gewählt, und die «Bilanz» zählt sie zu den wichtigsten Digital Shapers der Schweiz.

Wo der Vergleich mit dem Apple-Gründer stimmt: Sahli ist, wie Jobs, gross und schlank. Und auch die Ambitionen von Yokoy sind kalifornisch unbescheiden: Deklariertes Firmenziel ist eine Bewertung von über einer Milliarde US-Dollar – dieses soll bereits nächstes Jahr – also 2022 – erreicht werden. Ein Einhorn – als solche werden Startups dieser Grösse bezeichnet – hängt gut sichtbar im Büro, gebastelt von Gabriels Schwester und ihrem Vater.

Yokoy startet also durch. Doch was macht das Fintech eigentlich? «Gestartet sind wir mit der Spesenabrechnung», sagt Sahli, «die haben wir stark vereinfacht, digitalisiert und vor allem automatisiert. Wir können sie zu 90 Prozent ohne menschliches Zutun abwickeln und erkennen Missbrauch äusserst zuverlässig.»

Melanie Gabriel fährt fort: «Ähnlich wie Spesen funktioniert eigentlich die ganze Ausgabenseite.» Heute deckt Yokoy die komplette Rechnungsverarbeitung ab; ihre Software verbucht Bestellungen bei Lieferanten und bald auch die Verwaltung von digitalen Abonnementen. Ausserdem hat Yokoy neuerdings eine Firmenkreditkarte im Angebot.

Für das Ausgabenmanagement gibt es unzählige Lösungen. Yokoy differenziert sich gegenüber Mitbewerbern durch ihre künstliche Intelligenz. «Wenn eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter im Zug ein Gipfeli kauft, bucht es Yokoy als Verpflegung ab und nicht als Reise», erklärt Sahli, «auch wenn die Rechnung von der SBB kommt». Die Software wisse beispielsweise auch, dass ein Hotelzimmer in Genf während dem Autosalon teurer ist als sonst und akzeptiert etwas höhere Übernachtungskosten. «Solche Dinge erkennt nur eine lernende Software», sagt Gabriel.

Philippe Sahli und Melanie Gabriel lassen Rechnungen mit Leichtigkeit verarbeiten.

Mit der Zeit verinnerlicht Yokoy solche Muster und kann Zahlungen immer effizienter abbuchen und auffällige Ausgaben leicht ermitteln.

«Auch QR-Rechnungen können wir verarbeiten», sagt Melanie Gabriel. In Österreich weise jeder Beleg bereits seit einiger Zeit einen QR-Code auf, den die Software zu lesen gelernt hat.

Im Yokoy-Büro steht eine traditionelle Schweizer Kuhglocke, die bei jedem Neukunden zum Einsatz kommt. Kein Wunder, sind die Nachbarn etwas genervt: In zwei Jahren wurde die Glocke bereits über 500 Mal geläutet. Zum Beispiel für Stadler Rail, Swissquote, On, Kägi, Pflanzer oder die NZZ. Aussergewöhnlich am Züricher Start-up ist, dass es sein enormes Wachstum beinahe vollständig selber finanzieren konnte. «Zu Beginn nahmen wir von SIX und Swisscom 1,7 Millionen Franken auf», so Sahli. Seither sei die Belegschaft auf 80 Köpfe in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich angewachsen – bis Herbst 2021 ohne einen zusätzlichen Franken Fremdkapital. Ende Oktober hat Yokoy in einer internationalen Finanzierungsrunde über USD 26 Millionen eingesammelt.

Sahli muss sich verabschieden, er fliegt für eine Hochzeit und ein paar Ferientage nach Griechenland. «Wohlverdient», wie Gabriel sagt. Die 32-Jährige ist neben Vermarktung auch für die Firmenkultur verantwortlich. Dabei geht es um soziale Aspekte wie Diversität unter den Angestellten. Einerseits ist der Frauenanteil mit 33 Prozent relativ hoch für eine Technologiefirma. Andererseits arbeiten einige über 60-Jährige bei Yokoy – eine Ausnahme in der Start-up-Welt. «Es wäre töricht, auf die Erfahrung dieser Menschen zu verzichten», sagt Melanie Gabriel. Da sich traditionelle Finanzfirmen derzeit von älteren Mitarbeitenden trennten, «gibt es da interessante Profile auf dem Markt», so die studierte HSG-Ökonomin, die ihre Abschlussarbeit über API-Economy schrieb.

Melanie Gabriel war schon immer vielseitig interessiert und engagiert: Während des Bachelor-Studiums verantwortete sie ein Musical vor einem Publikum von 8000 Menschen, später gründete sie eine erfolgreiche Secondhand-Plattform. Warum um alles in der Welt ist sie in der Welt von Spesen und Belegen gelandet? «Als unser Mitgründer Devis mir das erste Mal von Yokoy erzählte», lacht Gabriel, «dachte ich mir: Langweiliger geht es gar nicht.» Doch er überzeugte sie. Mit einer Plattform wie Yokoy kann man das Leben einer Grosszahl von Menschen – Geschäftsreisende, Finanzleute, HR-Mitarbeitende, Managerinnen und Manager – erleichtern. «Und ich sagte mir: Wenn ich mich für Yokoy begeistern lassen kann, dann muss die Euphorie bei Menschen, die sich im Ausgabenmanagement auskennen, grenzenlos sein.»

Spesenabrechnung im Handumdrehen – dank künstlicher Intelligenz

eBill-Rechnungen einfach erstellen

Benötigtes Wissen
— Anwendung der Implementation Guidelines QR-Rechnung
— Kenntnis der Nutzung alternativer Verfahren

Es ist davon auszugehen, dass digitale Rechnungen über die nächsten 10 bis 15 Jahre die heutigen Papierrechnungen flächendeckend ersetzen werden. Diese digitalen und medienbruchfrei zugestellten Rechnungen, die über digital strukturierte Informationen verfügen, können die Empfängerinnen und Empfänger mit nur einem Klick (oder einer automatischen Freigabe) sicher bezahlen. Die Wahl des digitalen B2C-Rechnungsformats ist in der Schweiz dank der etablierten Finanzplatzstandards «QR-Rechnung» und «eBill», die eng aufeinander abgestimmt sind, einfach. Dabei spielen Softwarehersteller eine zentrale Rolle, wenn es darum geht, die eBill-Rechnungsstellung bestmöglich zu unterstützen.

Überlebenswichtig

Eine Debitorensoftware, die keine digitale Rechnung erstellen kann, ist also eine «bedrohte Spezies». Darauf sollten sich diejenigen Softwarehersteller einstellen, welche die Zeichen der Zeit noch nicht erkannt und keine eBill-Lösung im Angebot haben. Dabei zu sein heisst nicht, dass sich Softwarehersteller zwingend als eBill-Service-Provider aufstellen. eBill-Service-Provider sind in der Regel operationelle Betriebe, die als Kerngeschäft Kundenaufträge innerhalb eines vereinbarten Service Level Agreement verarbeiten, wie das zum Beispiel grössere Druckereibetriebe und Finanzinstitute machen. Es ist aber eine Kernkompetenz jedes Anbieters von Rechnungssoftware, seinen Kunden ein elektronisches Meldungsformat für die eBill-Rechnungsstellung zur Verfügung zu stellen.

Zwei Fliegen auf einen Streich

Die Einstellung der roten und orangen Einzahlungsscheine durch die PostFinance bietet Softwareherstellern und Rechnungsstellern die Gelegenheit, in einem einzigen Schritt eine QR-Rechnung zu erstellen, die auch als eBill-Rechnung volldigital funktioniert. So wird aus der Pflichtumstellung eine Tugend. Gleichzeitig können Softwarehersteller und Rechnungssteller zwei Fliegen auf einen Streich schlagen. Hier die zwei Implementierungsstrategien, die mit dem geringsten Aufwand verbunden sind:

1. Die QR-Rechnung mit zusätzlichen Informationen versehen, sodass diese vom eBill-Service-Provider in eine eBill-Rechnung konvertiert werden kann, ganz unter dem Motto «Eine QR-Rechnung ist auch eine eBill-Rechnung»
2. Der Königsweg – eBill direkt im eBill-PDF/A-3-Format-Standard von SIX erstellen

Die einfachste Option

Softwarehersteller, die zwar digitale Rechnungen anbieten wollen, aber momentan andere strategische Prioritäten bei der Softwareentwicklung haben, können dank der QR-Rechnungsfelder «Alternatives Verfahren» und «Rechnungsinformation» mit minimalem Aufwand eBill-fähige QR-Rechnungen erstellen. Dazu muss der Softwarehersteller als wichtigste Information die eBill-ID des Rechnungsempfängers – bei Privatpersonen in der Regel die E-Mail-Adresse – gemäss dem QR-Rechnungsstandard abfüllen. Eine solche als PDF exportierte QR-Rechnung können die eBill-Service-Provider, die diesen Konvertierungsservice

Abbildung 2: e-Bill-fähige QR-Rechnung

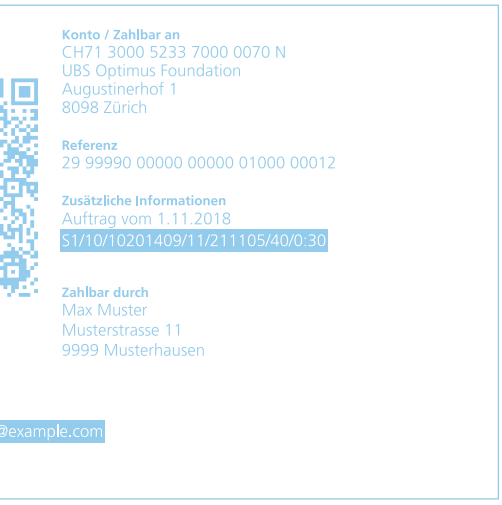
unterstützen, direkt und automatisch in das eBill-PDF/A-3-Format umwandeln und bei SIX als vollwertige eBill-Rechnung einreichen.

Der flexible Königsweg

Für die Einlieferung von eBill-Geschäftsfällen von einem eBill-Service-Provider an die eBill-Infrastruktur hat SIX ein PDF/A-3-Format standardisiert, bei dem konsequent darauf geachtet wurde, nur die wirklich notwendigen Attribute für die Verarbeitungen von eBill-Rechnungen einzufordern. Aus diesem Grund ist das eBill-PDF/A-3 einfacher als andere E-Rechnungs-Formate, wenn es darum geht, ausschliesslich Schweizer eBill-Rechnungen mit den vorhandenen Feldern und Optionen zu erstellen. So ist das ZUGFeRD zwar international standardisiert, aber dafür äusserst umfangreich. Das PDF/A-3-Format von SIX wird von vielen eBill-Service-Providern entgegengenommen und gilt darum als Königsweg, da es der direkteste Weg ist, um «schlanke» eBill-Rechnungen zu erstellen.

Abbildung 1: Zusätzliche Informationen die eine QR-Rechnung eBill-fähig machen

Notwendige zusätzliche Informationen	Feld auf QR-Rechnung	Beispielinhalt auf QR-Rechnung
Identifikation des eBill-Rechnungsempfängers (Beispiel: **max.muster@example.com**)	Alternatives Verfahren — Kennzeichnung: eBill/B/	eBill/B/**max.muster@example.com**
Rechnungsnummer (Beispiel: **10201409**)	Rechnungsinformationen — Kennzeichnung: /10/	S1/10/**10201409**/11/181105/40/0:30
Belegdatum (Beispiel: **05.11.2021**)	Rechnungsinformationen — Kennzeichnung: /11/	1/10/10201409/11/**211105**/40/0:30
Fälligkeitsdatum (Beispiel: **30 Tage** Zahlungsfrist ab Belegdatum)	Rechnungsinformationen — Kennzeichnung: /40/0:	1/10/10201409/11/181105/40/0:**30**



Welcher Weg ist der passende?

Die Softwarehersteller haben die Wahl: entweder QR-Rechnung mit zusätzlichen Informationen erstellen oder von Anfang an auf das standardisierte eBill-PDF/A-3-Format setzen. Die Entscheidung hängt davon ab, ob sie mit minimalstem Aufwand, jedoch mit eingeschränkten Nutzungsmöglichkeiten, schnell eBill-fähig werden wollen oder ob sie direkt auf das flexiblere, aber bei der Implementierung etwas aufwendigere strategische PDF/A-3-Format setzen wollen.

PETER RUOSS
PRODUCT OWNER PAYMENT SOFTWARE PARTNERSHIPS, UBS SWITZERLAND AG

Weiterführende Informationen

- Implementation Guidelines QR-Rechnung (paymentstandards.ch)
- Spezifikation zur Nutzung des Alternativen Verfahrens eBill im Swiss QR Code (eBill.ch)
- Technische Dokumentation von eBill (eBill.ch)
- ZUGFeRD (six-group.com/pay-magazine)

EBICS 3.0 – so einfach wie möglich, so komplex wie nötig

Benötigtes Wissen

- Vertiefte Kenntnis des EBICS-Standards
- Vorwissen über die EBICS-Version 3.0

Über die letzten Jahre hat sich EBICS in Deutschland, Frankreich und hierzulande zu einem der Standardkanäle in der Kunde-Bank-Schnittstelle entwickelt. Neu dabei ist Österreich. Mit der neuen Version EBICS 3.0 soll die Community noch einfacher wachsen können.

Mit dem Beitritt der Payment Services Austria GmbH (PSA) zur EBICS-Gesellschaft Mitte 2020 ist nun auch der österreichische Finanzplatz ein Teil der ständig wachsenden EBICS-Community geworden. Die Planungsarbeiten für den Wechsel auf EBICS sind bereits voll im Gange und die Expertinnen und Experten der PSA beteiligen sich aktiv an der Pflege und Weiterentwicklung des Standards.

Zuverlässigkeit, Sicherheit und Stabilität, aber eben auch Multi-Bank-Fähigkeit und Multi-Anbieter-Kompatibilität zeichnen EBICS als standardisierten Kommunikationskanal aus.

Aber nicht nur an der Kunde-Bank-Schnittstelle wird EBICS genutzt, sondern auch Marktinfrastrukturen wie die der Deutschen Bundesbank und von EBA Clearing setzen für ihre SEPA-Services auf die Qualitäten von EBICS.

Mehr Flexibilität

EBICS 3.0 stellt einen wichtigen Schritt dar, diese Vorteile nun mit dem Wunsch nach mehr Flexibilität bei den Angeboten zu verbinden. Zentrales Element der EBICS-Version ist die europaweite Vereinheitlichung der Kennzeichnungssystematik für die Beschreibung der transportierten Geschäftsdaten durch das neue Business Transaction Format (BTF). Mit BTF erfolgt eine klare Trennung zwischen dem EBICS-Protokoll und der Beschreibung des Payloads (Geschäftsdaten) durch Metadaten.

Während die existierenden protokollspezifischen Auftragsarten (administrative Auftragsarten wie z. B. HKD, HPD) lediglich für die Unterstützung von BTF angepasst wurden, hat die EBICS-Gesellschaft die fachlichen Auftragsarten der Version 2.x komplett durch zwei neue administrative Auftragsarten für den Upload (BTU) bzw. Download (BTD) von Dateien ersetzt.

Die beiden Auftragsarten stellen eine Datenstruktur <Service> für die Metadaten zur fachlichen Beschreibung des Inhalts der zu übertragenden Datei bereit. Dafür werden mit <Service> generische Parameter zur Verfügung gestellt.

Im Mittelpunkt stehen dabei der mandatorische Parameter <ServiceName>, über den zunächst eine fachliche Zuordnung des Dateiinhalts erfolgt, und der zweite mandatorische Parameter <MsgName>, der den Meldungstyp spezifiziert. Mithilfe der weiteren Parameter <Scope>, <ServiceOption> und <Container> kann der Dateiinhalt bei Bedarf weiter präzisiert werden.

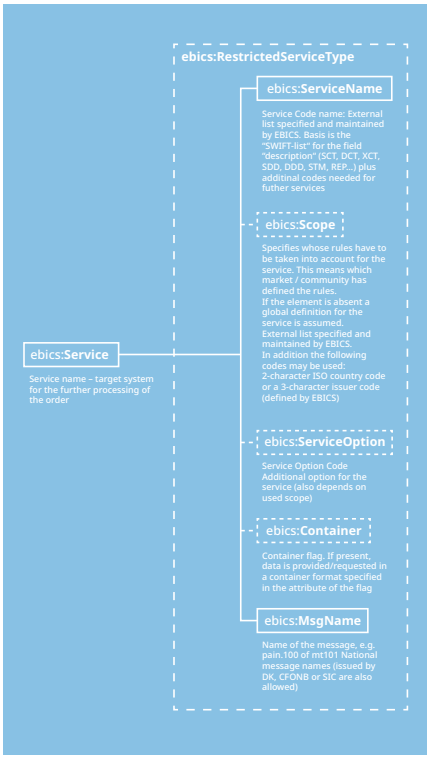


Abbildung 3: Datenstruktur-Service

Warum diese scheinbare Erhöhung der Komplexität?

Die erste Antwort ist: Dateiinhalte sind mit der zunehmenden Verbreitung von ISO 20022 nicht mehr eindeutig über einen Meldungstyp zu identifizieren. So unterscheidet sich zum Beispiel die Zahlungsmeldung pain.001 in ihrem Aufbau und den anzuwendenden Verarbeitungsregeln deutlich, je nachdem ob diese nach SPS (Swiss Payment Standards), SEPA, CGI (Common Global Implementation) oder anderen Market Practices erstellt wurden. Ein weiteres Beispiel sind die camt.05x-Meldungen, welche die diversen Finanzinstitute mittlerweile in zahlreichen Ausprägungen zur Verfügung stellen.

Die zweite Antwort: Die Bezeichnungssystematiken, die in Deutschland, Frankreich und der Schweiz aufsetzen, sollen vereinheitlicht und erweiterbar sein, damit der Standard sich in neuen Märkten (wie aktuell eben Österreich) leichter durchsetzen kann.

Und was, wenn eine Bank das alles gar nicht braucht, weil sie ohnehin nur ein einfaches, überschaubares Angebot hat?

Auch daran dachten die Urheber des BTF-Konzepts: Zumeist genügt die Angabe von zwei oder drei Parametern, um die Kennzeichnung der Dateiinhalte mit EBICS 3.0 vornehmen zu können. Wer aber komplexere Systemlandschaften bedienen oder ein fein granulares Angebot nutzen will, der kann das mit BTF auch umsetzen.

In EBICS 3.0 gilt somit der Grundsatz: «So einfach wie möglich, so komplex wie nötig.»

ALBERT APOLLONER UND MARTIN WALDER, BILLING & PAYMENTS STANDARDS, SIX

EBICS 3.0 – warum nicht gleich alles mit APIs?
Bei der Einführung neuer Technologien fragt man sich oft, ob das Bestehende nun obsolet sei. In vielen Fällen – so auch bei EBICS – ist die Antwort nicht ein Entweder-oder, sondern ein Je nachdem. Insbesondere bei grossen Datenmengen, einer grossen Anzahl Dateien und dem Einsatz einer EBICS-fähigen Standardsoftware ist EBICS eine effiziente und günstige Lösung – sowohl für Banken als auch für Endkunden. Geht es jedoch darum, schnell aktuellste Daten abzurufen oder sofort einen Auftrag zu initiieren, dann sind auf API-basierende Lösungen eindeutig die bessere Wahl. Auch für integrierte Abläufe, wie bei Open-Banking-Ökosystemen anzutreffen, sind APIs unverzichtbar. Unabhängig der gewählten Technologie, erlauben beide Lösungen den Banken, ihren Kunden eine Vielzahl von digitalen Services anzubieten und besser auf deren Bedürfnisse einzugehen.

Von Konto- bis zu Instant Payment Reporting
Waren Anfang 2006 der Zahlungsverkehr und das Kontoreporting der Haupteinsatzbereich von EBICS, hat sich das «Werkzeug» in den letzten Jahren auf alle Bereiche des Finanzdatenaustauschs ausgedehnt: von elektronischen Bankdokumenten bis hin zu Wertschriftendaten. Aktuell implementieren einzelne Banken die Abwicklung von digitalen Rechnungen und die Nachverfolgung von Zahlungen via SWIFT gpi. Die Umsetzung von Electronic Bank Account Management (eBAM) ist ebenfalls geplant. Aber auch für zukünftige Entwicklungen ist EBICS gerüstet: beispielweise Echtzeitbenachrichtigungen mit WebSockets generieren. Damit können Banken ihre Kunden aktiv über die Bereitstellung ihrer Daten in EBICS informieren, was interessante Einsatzmöglichkeiten u.a. im Instant-Payment-Reporting ermöglicht. Mit EBICS 3.0 steht den Banken ein mächtiger Standard zur Verfügung, um zusätzliche Dienste wie zum Beispiel die geplante «eBill für Business-Software» einfach und schnell anbieten zu können. Die Umstellung von Auftragsarten (AA) zum Business Transaction Format (BTF) ermöglicht es Markteilnehmenden, das Angebot in strukturierter Form problemlos zu erweitern, in Einklang mit den allgemeinen und lokalen EBICS-Regeln.

Tim Veyhelmann, Connectivity Services, UBS Switzerland AG

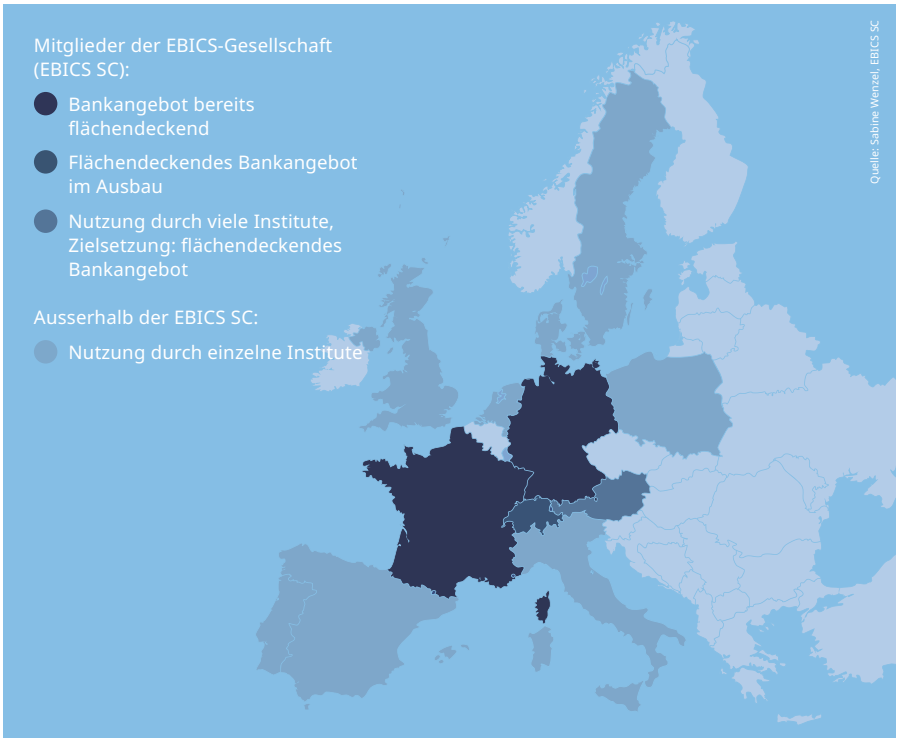
EBICS-Migration einfach gemacht

Benötigtes Wissen
— Vertiefte Kenntnis des EBICS-Standards
— Vorwissen über die EBICS-Version 3.0

EBICS hat sich als multibankfähiger Kunde-Bank-Kommunikationsstandard nicht nur in den Mitgliedsländern der EBICS-Gesellschaft, sondern praktisch im gesamten SEPA-Raum durchgesetzt.

Bei dieser Vielfalt – mit dazu noch unterschiedlichen Auftragsarten – muss eine Migration von der Version EBICS 2.x auf die harmonisierte EBICS 3.0 bei allen Beteiligten gut vorbereitet sein. Das gemeinsame Ziel ist, den Umstellungsaufwand für Kunden, Softwarehersteller und Finanzinstitute möglichst gering zu halten. Dabei sind auch die Auswirkungen von EBICS 3.0 auf bereits bestehende Endkundenverträge zu berücksichtigen. Vor diesem Hintergrund, und auch mit Blick auf die Erfahrungen aus der Erprobungsphase seit 2017, hat die EBICS-Gesellschaft im Februar 2021 die Spezifikation

Abbildung 4: Verbreitung von EBICS in Europa



in der Revisionsversion 3.0.1 mit praxisorientierten Verbesserungen verabschiedet.

Dies hat auch zu einem Update der Swiss Market Practice Guidelines geführt, die kürzlich veröffentlicht wurden.

Der Schwerpunkt der Revisionsversion liegt bei der EBICS-Initialisierung, die zu Beginn jeder Geschäftstätigkeit zwischen Kunde und Bank durchzuführen ist. Dieser standardisierte Prozess eignet sich auch für die Anpassung einer Kundenbeziehung und dauert im Normalfall nur wenige Tage. Nun wird in der Schweiz mit EBICS 3.0 neu das X.509-Zertifikat zur Schlüsselübertragung eingeführt, das bisher vorwiegend in Frankreich Anwendung fand. Das Zertifikat erlaubt es den Hashwert zur Überprüfung der Public Keys in EBICS 3.0 anders zu bilden. Der Hashwert wird nämlich über die gesamte X.509-Struktur (Zertifikat) statt wie bisher nur über den Public Key errechnet. Konsequenterweise müssten hierzulande Tausende von aktiven EBICS-Verträgen bei einer Migration auf EBICS 3.0 neu initialisiert werden. Bei Kunden, die bereits mit der Verteilten Elektronischen Unterschrift (VEU) arbeiten, wären pro Vertrag dann sogar mehrere EBICS-Nutzer betroffen. Um dies zu verhindern, hat die EBICS-Arbeitsgruppe von SIX eine Regel eigens für die Migration auf EBICS 3.0 definiert.

Spezielle Regel für die Migration

Für existierende Schlüssel, die mit einer älteren EBICS-Version erstellt wurden, ist eine Neuinitialisierung mit dem X.509-Zertifikat nur dann erforderlich, wenn die Länge der Schlüssel kleiner ist als 2048 Bits. Für diesen Fall empfiehlt die Arbeitsgruppe, vor der Migration ein Update der bestehenden Schlüssel auf eine Schlüssellänge grösser oder gleich 2048 Bits vorzunehmen.

Diese Regel führt dazu, dass die Migration zwischen Client (Kunde) und Server (Finanzinstitut) im besten Fall automatisiert abläuft und keinen erhöhten Supportaufwand der Beteiligten verursacht.

Migrationsbeispiel aus Kundensicht

Voraussetzungen für eine erfolgreiche Migration sind ein unterzeichnetes Vertragsdokument zur Nutzung von EBICS 3.0 und eine dafür einsatzbereite Software beim Kunden. Der EBICS-Nutzer beim Kunden führt die Umstellung durch, indem er in seiner Software beim betroffenen EBICS-Vertrag die Funktion «Umstellung auf EBICS Version 3» wählt.

Die Software führt die Umstellung danach automatisch durch und geht folgende Schritte durch:

— Sie prüft, ob das Finanzinstitut serverseitig EBICS 3.0 unterstützt.
— Wenn die Schlüssellänge kleiner als 2048 Bits ist, löst sie einen Request zum Schlüsselwechsel mit Schlüssellänge grösser oder gleich 2048 Bits aus.
— Sie lädt die Bankschlüssel und Teilnehmerdaten herunter und speichert sie.
— Sie speichert die genutzte EBICS-Version und führt den Vertrag in der Version 3.0.
— Sie informiert die Benutzerin oder den Benutzer über die erfolgreiche Umstellung, ggf. mit Detailinfos.

So erfolgt die Umstellung per Knopfdruck innert Sekunden ohne Supportbedarf seitens des Finanzinstituts, sodass die Geschäftsfälle ohne Unterbruch fortgeführt werden können. Damit dieses Szenario eintritt, sollten die Finanzinstitute und Softwarehersteller ihre Kunden über die EBICS-Migration informieren. Vielfach ist das in der Schweiz bereits erfolgt. Ob die Migration bei allen verwendeten Kunden-Softwareprodukten so reibungslos funktionieren wird, hängt massgeblich von der Umsetzung der speziellen Migrationsregel ab.

Erstmalige Initialisierung

Für die Initialisierung einer neuen Kundenbeziehung ist das neue X.509-Zertifikat einzusetzen. Auf folgende wichtige Punkte muss man achten:

— Die Initialisierung erfolgt in der Schweiz gemäss dem EBICS-3.0-Standard, der das X.509-Zertifikat für die Registrierung neuer Schlüssel vorsieht.
— Das Zertifikat dafür kann entweder selbstsigniert oder von einer Zertifizierungsstelle ausgestellt sein.
— Nur das X.509-Format ist verpflichtend einzuhalten.
— Das Gültigkeitsdatum des Zertifikats wird immer überprüft, kann jedoch einen beliebigen gültigen Datumswert (unbeschränkt = 9999-12-31) enthalten.
— Weitere Überprüfungen (z. B. CRL), wie sie für die Auftragsart H3K vorgesehen sind, werden nicht vorgenommen.
— Die Auftragsart H3K wird in der Schweiz fürs Erste nicht unterstützt.

Mit dem Abschluss der Vorbereitungsphase der letzten Jahre ist die Parallelphase mit EBICS 2.x und EBICS 3.0 am 15. November 2021 gestartet.

Für Kunden wichtig zu beachten ist, dass die Verfügbarkeit der neuen Version jeweils mit den einzelnen Finanzinstituten abzustimmen ist.

Mit der Einführung von EBICS 3.0 läuft die verpflichtende Unterstützung der Version EBICS 2.4 aus und diese ist ab diesem Zeitpunkt keine offiziell vom Finanzplatz Schweiz unterstützte Version mehr. Die Version 2.5, auf der die überwiegende Anzahl der aktuellen EBICS-Angebote der Finanzinstitute beruht, wird vom Finanzplatz noch weitere drei Jahre (bis Ende 2024) offiziell unterstützt.

Der Start der EBICS-Parallelphase ist auch auf die Herausforderungen des ISO-20022-Versionswechsels von 2009 auf 2019 ausgerichtet, der per November 2022 stattfindet und die Verwendung von EBICS 3.0 verbindlich macht. Der Finanzplatz hat also ein Jahr lang Zeit, um die EBICS-Kundenverträge umzustellen.

CLAUS HALBHERR,
FINANCIAL MESSAGING & 3RD PARTY SYSTEMS, SWISSCOM

Seit 15. November 2021 empfiehlt die EBICS-Arbeitsgruppe von SIX mit den neusten Swiss Market Practice Guidelines den Schweizer Finanzinstituten, ihr EBICS-Kundenangebot um EBICS 3.0 zu erweitern. Da diese 3.0-Spezifikation bereits im März 2017 von der internationalen EBICS-Gesellschaft veröffentlicht wurde, ist sie nicht Neuland für die Softwarehersteller. Es ist also davon auszugehen, dass die meisten EBICS-Lösungen technisch bereits betriebsfähig sind. Die Anzahl der EBICS-Server-Produkte, die bei den hiesigen Banken zum Einsatz kommen, ist überschaubar, abgestimmt und meist einsatzbereit. Deutlich komplexer präsentiert sich die Situation bei den Firmenkunden. Immer mehr Client-Produkte im Markt tragen zwar massgeblich zum Erfolg von EBICS als Übertragungsprotokoll bei, führen aber auch zu einer grösseren Vielfalt an Kunden-Softwarelösungen. Diese gilt es für die Banken im Auge zu behalten.

Zürcher Kantonalbank pilotiert als erste Bank in der Schweiz die ATM Cash Management Services von SIX, welche die Befüllung von Geldautomaten dank künstlicher Intelligenz signifikant optimieren helfen.

Weitere Informationen
six-group.com

Zugkraft für bLink

Neben der Klara Business AG und den Finanzinstituten UBS, Credit Suisse sowie Zürcher Kantonalbank haben sich im November 2021 auch die Business-Software-Anbieter Bexio, SwissSalary, Counteo und Limmobi an die Schweizer OpenFinance-Plattform angeschlossen. Nach dem Golive der OpenWealth API der St.Galler Kantonalbank (siehe S. 18) gewinnt bLink weiter an Fahrt.

Weitere Informationen
six-group.com

Rasante Veränderungen im Zahlungsverkehr

Im Jahr 2025 wird weltweit mehr als ein Viertel der bargeldlosen Transaktionen durch Instant Payments und Zahlungen mit elektronischem Geld getätigt. Diese Prognose gibt Capgemini als Ergebnis einer weltweiten Befragung bekannt. Zum Vergleich: Im Jahr 2020 waren es noch 14,5 %.

Weitere Informationen
capgemini.com

950

Jahrtausendelang war Salz eines der begehrtesten Güter. Im Siebenbürgen des 18. Jahrhunderts war der Abbau des «weissen Goldes» nach den Steuern die zweitwichtigste Einkommensquelle des Staates. Salz (salarium – Salär), das römische Legionäre als Lohn erhielten, galt in Ländern wie Pakistan als Währungseinheit und Zahlungsmittel. Der Wert äthiopischer Salzbarren mit einem Gewicht von bis zu 950 Gramm richtete sich auch nach der Entfernung von den Salzbruchstellen. Nach wie vor spielt Salz für die Ernährung und die chemische Industrie eine wichtige Rolle. Nur dank der Salzfunde in der Schweiz hat sich die Chemie hier ansiedeln können.

Ist ATM-Pooling die Zukunft der Bargeldversorgung?

Cash is King. Wer kennt dieses Motto nicht? Allerdings wurde dieses Jahr in der Schweiz Bargeld als häufigstes Zahlungsmittel von der Debitkarte abgelöst. Auch in anderen Ländern hat Bargeld den Spitzenplatz verloren.

Angesichts der rückläufigen Transaktionszahlen ist es für Finanzinstitute unerlässlich, ihre Geldautomaten (ATM) effizienter zu betreiben. Die Devise lautet: Kosten senken und zugleich für eine gleichbleibend hohe Verfügbarkeit und Servicequalität für ihre Kundschaft sorgen. Die Antwort darauf ist der weltweite Trend hin zum sogenannten ATM-Pooling. Die grössten Banken in den Niederlanden und Belgien haben jeweils beschlossen, ihre ATM-Netzwerke in den Joint Ventures unter den neuen Marken Geldmaat (Niederlande) und Batopin (Belgien) zusammenzulegen. In Brasilien hat TecBan die meisten Drittstandorte übernommen, während die Banken den Grossteil der ATMs in den Filialen betreuen.

So können die Banken ihre Netzwerke bedarfsgerecht reduzieren, Hardware und Sicherheitsfeatures standardisieren, Anfahrtswege der Geldtransporteure verkürzen und Mengenrabatte in der Beschaffung der Geräte sowie Skaleneffekte im zentralen Betrieb erzielen. Trotz des redimensionierten belgischen Netzwerks erreichen 95 % der Bevölkerung einen Geldautomaten innerhalb von 5 km zum Wohnort. Ein Wert, der besser ist als vor dem Pooling.

In der Schweiz können sich heute nur wenige Banken vorstellen, auf die eigene Marke zu verzichten. Am Beispiel von Neobanken zeigt sich jedoch kürzlich, dass ihre Kundinnen und Kunden den Zugang zu Bargeld als wichtiger erachten als die Marke am Geldautomaten. Es ist abzuwarten, ob das Gros der Schweizer Finanzinstitute das Pooling-Modell als strategische Alternative für sich entdeckt, einen Mittelweg via Zusammenlegung der Drittstandorte wie in Brasilien geht oder weiterhin ihre Geldautomaten selber betreiben will. SIX als Infrastrukturdienstleisterin berät bei diesem Prozess und bietet eine Diskussionsplattform.

TEXT
ALEXANDER VERBECK,
HEAD CASH ECOSYSTEM, SIX

OpenWealth als «Killer Feature» für die globale Vermögensverwaltung

Ende 2019 verpflichtete die EU-Gesetzgebung mit der PSD2 die Banken, Schnittstellen bereitzustellen, über die Drittanbieter von Finanzdienstleistungen auf Daten von Zahlungskonten zugreifen können. Dadurch sollte ein neues Ökosystem aus Kontoinformations- und Zahlungsdiensten entstehen, das die Innovation an den Finanzplätzen stärkt. Aus dem anfänglichen Zwang ist ein internationaler Wettbewerb mit hoher Eigendynamik entstanden – mit Potenzial weit über die Anwendungsmöglichkeiten der PSD2 hinaus.

So auch in der Schweiz. Im Gegensatz zur EU allerdings auf freiwilliger Basis, wobei Brancheninitiativen die Schnittstellenstandards definieren. Der Vorteil: Die Schweizer Standards spiegeln die tatsächliche Nachfrage im Markt wider. Ein Paradebeispiel hierfür ist OpenWealth, eine Initiative in der Vermögensverwaltung, welche die St.Galler Kantonalbank in Zusammenarbeit mit der Beratungsfirma Synpulse ins Leben gerufen hat. Die als Verein organisierte OpenWealth-Community wächst kontinuierlich, neue und auch internationale Finanzinstitute und

Fintechs stossen dazu. Der Verein hat seinen Standard inzwischen bei The Berlin Group eingereicht, einer anerkannten europäischen Initiative für die Etablierung von Schnittstellen-Standards im EU-Raum. Und auch im asiatischen Open-Finance- und Wealth-Management-Markt ist er dabei, sich zu positionieren.

Im gleichen Sinne wie die PSD2 eine Dynamik in Bezug auf Konto- und Zahlungsdienste erzeugt hat, birgt Open Wealth enormes Potenzial für die Entstehung eines globalen Ökosystems rund um das Thema Vermögen. Mit einem wichtigen Unterschied: OpenWealth hat sich in der Schweiz herausgebildet. Das ist eine einzigartige Chance für den hiesigen Finanzplatz, als Brutkasten für innovative Fintechs zu dienen und seine globale Führungsposition in der Vermögensverwaltung weiter auszubauen. Dafür braucht es eine effiziente Skalierung der Schnittstellen und kooperationswillige Banken, die mit den Fintechs gemeinsam neue Lösungen erarbeiten wollen. Dann öffnet OpenWealth die Tür für eine neue Innovationswelle.

TEXT
SVEN SIAT,
HEAD ECOSYSTEM CONNECTIVITY, SIX

Die Schweiz ist keine Bargeld-Insel

Die jüngsten Umfragen zum Zahlungsverhalten in der Schweiz verblüffen: Die Nutzung von Bargeld im täglichen Einkauf ist in den letzten Jahren zwar deutlich gesunken, aber auch in der Pandemie bleibt das Bargeld ein beliebtes Zahlungsmittel für die Schweizerinnen und Schweizer: Sie verwenden Noten und Münzen immer noch etwa gleich häufig wie die Debitkarte. Darauf deuten die neusten Umfragen der Schweizerischen Nationalbank sowie des Swiss Payment Monitor der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) und der Universität St. Gallen.

Im internationalen Vergleich ist die Schweiz aber bei weitem keine «Bargeld-Insel». 2019 wurden im Euroraum gemäss Europäischer Zentralbank 73 % aller Zahlungen am Point-of-Sale (POS) mit Bargeld abgewickelt. Während in Finnland oder den Niederlanden eine Mehrheit der Transaktionen bargeldlos erfolgt, ist dies in den Nachbarländern der Schweiz nicht der Fall. Italien verzeichnet 82 %, gefolgt von Österreich mit 79 %, Deutschland mit 74 % (im Jahr 2017) und Frankreich (59 %). Zum Vergleich: In der Schweiz wurden 2017 70 % aller Transaktionen gemäss Schweizerischer Nationalbank mit Bargeld abgewickelt. Bis Herbst 2020 hatte sich dieser Anteil auf 43 % verringert. An der Zahlungsinfrastruktur scheint das unterschiedliche Zahlungsverhalten in Europa kaum zu liegen. So liegt gemäss Bank für Internationalen Zahlungsausgleich Italien im Jahr 2018 mit über 50 POS-Zahlungsterminals pro 1000 Einwohner weit vor Ländern wie den Niederlanden. Die bargeldlose Zahlungsinfrastruktur in der Schweiz ist im internationalen Vergleich ebenfalls überdurchschnittlich gut entwickelt. Sie liegt mit knapp 40 Terminals pro 1000 Einwohner an dritter Stelle.

Die Schweiz ist keine Insel in Bezug auf Bargeldnutzung.

Die weiterhin starke Bargeldnutzung in vielen Ländern Europas scheint also weitgehend von den Konsumentinnen und Konsumenten bestimmt. So bezahlen diese trotz der Verbreitung von kontaktlosen Karten gerade bei Kleinbeträgen weiterhin überwiegend mit Münzen und Noten. Es bleibt abzuwarten, ob sich nach der Pandemie der Trend zur bargeldlosen Zahlung in Europa – und speziell in der Schweiz – deutlich beschleunigt.

TEXT
PROF. DR. MARTIN BROWN,
UNIVERSITÄT ST. GALLEN

Geld ist Verantwortung.

Walter Hasenclever (1890-1940)