

pay



Das Fachmagazin von SIX für den Zahlungsverkehr — #10 — 2023

Stellschrauben für eine Digitalisierungsstrategie — Zu Besuch bei einer eBill-Pionierin — CO₂-Fussabdruck in der Rechnungsstellung — IBAN-/Namensprüfung: ein Muss in der EU — Zahlungsfehler ade

ZU BESUCH BEI

«Ohne eBill verpasst man definitiv etwas»

10



HEARTBEAT

eBill, die nachhaltigste Variante der Fakturierung

08

FUTURE TALK

Wenn das Physische, das Digitale und das Biologische verschmelzen

07



EXPERTS ONLY

Knochenarbeit Standards – am Beispiel der SASFS

16

RUBRIKEN

- 03 Fokusthema
- 12 Panorama
- 13 Werte
- 18 Global Perspectives

02

Herausgeberin SIX Group AG, Postfach, 8021 Zürich, Schweiz, six-group.com/pay, pay@six-group.com Fachbeirat Daniel Berger, SIX; Boris Brunner, Leitung, SIX; Laura Felber, SNB; Yoann Foumany, SECB; Pierre-Michel Gicot, BCV; Susanne Höhener, Liechtensteinischer Bankenverband; Elias Niederberger, Credit Suisse (Schweiz) AG; Peter Ruoss, UBS Switzerland AG; Stefan Schneider, PostFinance Redaktion Gabriel Juri, Leitung, SIX Konzept & Design MADE Identity AG, Zürich, Schweiz Lithografie Marjeta Morinc, Basel, Schweiz Druck sprüngli druck ag, Villmergen, Schweiz Übersetzungen Mark Rabinowitz, Translation Service Team, SIX (Englisch); Denis Fournier (Französisch) Bildnachweise Ornella Cacace (S. 2, 10), Tobias Siebrecht (S. 13) Illustrationen Lina Müller (Cover, S. 3–6), Gregory Gilbert-Lodge (S. 2, 7, 12)



Auf der Suche nach der richtigen Strategie in der digitalen Welt des Zahlungsverkehrs

TEXT
JACQUELINE GOOD ZILTNER
BUSINESS DEVELOPMENT CONSULTANT,
WORLDLINE SCHWEIZ



In einer zunehmend digitalisierten, vernetzten und komplexen Welt wird es immer wichtiger, sich mit zukünftigen Entwicklungen auseinanderzusetzen. Think Tanks versuchen, Voraussagen zu treffen, vielversprechende Trends zu antizipieren und daraus Strategien abzuleiten. In welche Richtung werden sich die Kundenbedürfnisse entwickeln? Welche technologischen Entwicklungen haben das Potenzial, den Bezahlvorgang nachhaltig zu verändern? Und wie lässt sich dem Bedürfnis nach Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit am besten entsprechen?

In der schnelllebigen Welt von heute suchen Konsumentinnen und Konsumenten in allen Lebensbereichen nach Komfort und Einfachheit, möglichst in Echtzeit. Der Zahlungsverkehr bildet da keine Ausnahme. Der Handel wiederum ist zunehmendem Kostendruck ausgesetzt und erwartet niedrige Gebühren – nicht zuletzt darum, weil erst Wenigen bewusst ist, dass die Bargeldverwaltung mit Kosten verbunden ist. Die Nachfrage nach nahtlosen Zahlungserlebnissen hat dazu geführt, dass Zahlungsdienstleister zunehmend unter Druck stehen, neue und innovative Zahlungsmethoden zu entwickeln. In den meisten Fällen ist dies jedoch mit einer Zunahme der Komplexität und der Kos-

ten verbunden, die es ihnen erschweren, die von den Händlern erwartete Gebührensenkung anzubieten. Letztlich werden sich wohl die Entwicklungen durchsetzen, die dieses Paradoxon am besten auflösen. Alle Studien zum Zahlungsverhalten und – noch aussagekräftiger – zu Zahlungspräferenzen in unterschiedlichsten Kontexten zeigen ein klares Bild: Einfaches, schnelles und sicheres Bezahlen wird für die Kundschaft, die Banken und den Handel immer wichtiger.

Bei allem Optimismus wird allerdings oft unterschätzt, dass die technische Innovation zwar immer schneller voranschreitet, die Konsumentinnen und Konsumenten aber nach wie vor an alten Gewohnheiten festhalten. Das Erreichen einer kritischen Masse hängt daher von verschiedenen Faktoren ab, die sich nicht immer direkt beeinflussen lassen. Ein typisches Beispiel ist das kontaktlose Bezahlen, dessen Siegeszug in vielen europäischen Ländern während der Coronapandemie begann. Die äusseren Umstände haben dazu geführt, dass auch nicht kartenaffine Menschen die Einfachheit und Bequemlichkeit dieser Bezahlmethode unmittelbar wahrgenommen haben. Auch wenn der Trend wieder etwas abgeflacht ist, können wir davon ausgehen, dass er nachhaltig ist. Kontaktloses Bezahlen, sei es mit Karte, Handy oder Smartwatch, ist zum Standard geworden. Ein deutliches Zeichen dafür ist, dass dieser Trend mittlerweile generationenübergreifend feststellbar ist, also bei weitem nicht nur bei den «Digital Natives». Le-

«Die grösste Herausforderung besteht darin, die notwendigen Technologien in den Dienst eines positiven Kundenerlebnisses zu stellen.»

diglich das verwendete Medium ist noch generationenabhängig – so sind Wearables derzeit noch deutlich häufiger bei Trendsettern der jüngeren Generation anzutreffen.

Je weiter man sich jedoch von etablierten Verhaltensmustern entfernt und je futuristischer das Szenario ist, desto grösser werden die Unterschiede in der Akzeptanz zwischen Altersgruppen oder verschiedenen kulturellen Hintergründen. So löst beispielsweise die Vorstellung, einen Laden zu verlassen, ohne sichtbar zu bezahlen, in manchen Kulturen Unbehagen aus und wird fast schon als Diebstahl empfunden. Das Teilen einer Rechnung unter Freunden, wie es in der Schweiz mit TWINT üblich geworden ist, gilt in Südeuropa noch immer als Bruch mit einer sozialen Norm.

Siegeszug des digitalen Bezahlers

Immer mehr Kundengruppen bevorzugen das digitale Bezahlen. Dennoch will ein Teil der Bevölkerung – darunter vor allem ältere Menschen – nicht auf Bargeld verzichten. Die Entwicklung verläuft in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich: In Skandinavien liegt der Anteil der Bargeldfans sogar unter 5 % – Gesetzgeber und die Zentralbank mussten bereits Massnahmen ergreifen, um die Bargeldversorgung sicherzustellen. Diskussionen in den Medien zeigen, dass der «Glaubenskampf» noch in vollem Gange ist – etwa, wenn Festivalorganisatoren darauf bestehen, nur noch Bargeld zuzulassen. Wir bezeichnen diese Entwicklung auch als «Digital Divide»: die Kluft zwischen denen, die sich mit Begeisterung oder notgedrungen an die Digitalisierung der Welt gewöhnt haben und jenen, die diese Entwicklung aus unterschiedlichen Grün-





den nicht mitmachen wollen oder können. In beiden Fällen darf die Entwicklung nicht zur Ausgrenzung einzelner Gruppen führen. Hier ist auch die Zahlungsverkehrsbranche gefordert, soziale Verantwortung zu übernehmen.

Die grösste Herausforderung besteht darin, die notwendigen Technologien in den Dienst eines positiven Kundenerlebnisses zu stellen: Authentifizierungslösungen müssen einfach und intuitiv zu handhaben sein, während die Technologie so unsichtbar wie möglich sein sollte. Der vielversprechendste Ansatz ist hier die intelligente Nutzung von Biometrie. Was vor einigen Jahren noch völlig futuristisch erschien, ist heute bereits Standard – vom Fingerabdruck bis zur Sprach- und Gesichtserkennung. Gut integrierte Multi-Faktor-Authentifizierungsverfahren können zudem dazu beitragen, bisher von der Digitalisierung ausgeschlossene oder gar benachteiligte Nutzergruppen zu bedienen, indem sie die umständliche Eingabe von 16-stelligen Kartennummern und das Merken und Eingeben von PINs überflüssig machen.

Auch auf der Akzeptanzseite hat die Digitalisierung nicht haltgemacht: Mit Lösungen wie «Tap on Mobile» wird das Android-Smartphone zum mobilen Terminal für Kartenzahlungen mit PIN-Eingabe bei höheren Beträge inklusive digitaler Quittung mit QR-Code. Die Entwicklung ist hier in vollem Gange für den weiteren Einsatz beim Bezahlen im Auto, im Hotel, am Selbstbedienungskiosk oder am Ticketautomaten.

Neue Zahlungsmethoden auf dem Vormarsch

Weltweit gibt es zahlreiche Lösungen für das mobile Bezahlen. Wenn wir jedoch die nationalen Grenzen überschreiten, stellen wir fest, dass die Interoperabilität zwischen den Lösungen noch nicht gegeben ist – eine Herausforderung, der wir uns stellen müssen.

Kontobasierte Zahlungsmethoden und Echtzeitzahlungen gewinnen zunehmend an Bedeutung und entwickeln sich zumindest im E-Commerce oder im inländischen Zahlungsverkehr zu einer Alternative zur Kartenzahlung. Bei Auslandszahlungen im Präsenzgeschäft haben die grossen Schemes durch ihr über Jahrzehnte optimiertes globales Netzwerk nach

wie vor einen nicht zu unterschätzenden Marktvorteil. Nicht zuletzt bieten kartenbasierte Zahlungen mit ihrem bewährten Betrugsmanagement ein hohes Mass an Konsumentenschutz. Dennoch ist eine zunehmende Konvergenz der Zahlungsmittel zu erwarten, die durch entsprechende Technologien unterstützt wird.

Beispiele aus einigen grossen Märkten wie China (WeChat Pay und Alipay), Südostasien (eigene Schemes) oder Indien zeigen, dass QR-Code-basierte Lösungen grosse Erfolgchancen für eine breite Marktdurchdringung haben. Trotz der noch weitgehend auf den inländischen Zahlungsverkehr beschränkten Nutzungsmöglichkeit haben insbesondere die Superapps dort zum Teil bereits erhebliche Marktanteile gewonnen. In Südostasien arbeiten die Akteure bereits an der Interoperabilität dieser Länderlösungen. Smartphones sind in den Schwellenländern mittlerweile weit verbreitet, das Zahlungserlebnis ist einfach, sie sind schnell eingerichtet und sowohl im Distanzgeschäft als auch im Handel einsetzbar.

Grade die Beispiele TWINT in der Schweiz, SWISH in Schweden oder IDEAL in den Niederlanden zeigen, dass sich solche Lösungen bei hoher Akzeptanz in Geschäften, Restaurants und Online-shops relativ schnell zu einem unverzichtbaren Instrument des bargeldlosen Zahlungsverkehrs entwickeln und den Trend zum mobilen Bezahlen massgeblich unterstützen können. Der europäische Zahlungsdienstleister Worldline geht beispielsweise davon aus, dass in den nächsten fünf Jahren weltweit bereits 10 % aller Zahlungen Konto-zu-Konto-Zahlungen sein werden.

Autonomes Bezahlen im Alltag

Mit der zunehmenden Verbreitung des Internet der Dinge ist zu erwarten, dass es immer mehr Zahlungslösungen geben wird, bei denen die Zahlung von einem Gerät oder einer Softwarelösung ausgelöst wird. Solche Zahlungen nennt man autonome Zahlungen. Diese lassen sich vielleicht kostengünstiger betreiben, bringen aber eine hohe Komplexität für die Zahlungsinfrastruktur mit sich. Zahlungsdienstleister müssen kontinuierlich in Technologie und Infrastruktur investieren, um die mit autonomen Zahlungen verbundene Komplexität effektiv be-

wältigen zu können. Nur so können sie einen effizienten und reibungslosen Betrieb ihrer Zahlungssysteme gewährleisten und ihrer Kundschaft ein Höchstmass an Servicequalität bieten.

Bereits heute ist der Bezahlvorgang selbst in vielen Fällen völlig unsichtbar, da er im Hintergrund abläuft und somit aus der Wahrnehmung der Konsumentin oder des Konsumenten verschwunden ist. Dies begegnet uns im Alltag etwa bei der regelmässigen Bezahlung abonnierter Dienste (z. B. Netflix, Amazon, LinkedIn). Autonomes Bezahlen wird diesen Trend noch beschleunigen, was sowohl Händler als auch Banken vor völlig neue Herausforderungen stellt. Diese Entwicklung zeigt sich bereits heute in den Superapps.

Vorteile und Anreize sind entscheidend

Aufkommende Zahlungstrends versuchen, den Herausforderungen des heutigen Zahlungssystems zu begegnen. Sie zielen darauf ab, den Komfort für Konsumentinnen und Konsumenten zu erhöhen, die Komplexität der Zahlungsinfrastruktur zu reduzieren und nicht zuletzt die Kosten für die Händler zu senken.

Vor diesem Hintergrund werden Instant Payments zwangsläufig an Bedeutung gewinnen. Noch sind sie nicht in der Phase, in der sie den globalen Zahlungsverkehr dominieren, aber es wird viel getan, um ihre Akzeptanz zu fördern. Dazu gehören verschiedene Faktoren, wie beispielsweise die Benutzerfreundlichkeit, die zwar ein wichtiger Faktor für die Akzeptanz digitaler Zahlungen ist, aber allein nicht ausreicht. Das Gleiche gilt für digitale Zentralbankwährungen (Central Bank Digital Currencies, CBDCs), an denen mehr als 100 Zentralbanken aktiv forschen und arbeiten. Für die Europäische Zentralbank entwickelt Worldline einen Prototyp, um Privatpersonen die Möglichkeit von Offline-Transaktionen mit dem digitalen Euro zu gewährleisten.

Ob CBDC, Karte oder kontobasiert: Entscheidend für den Erfolg bestimmter

Zahlungslösungen sind die Vorteile und Anreize, die die Konsumentinnen und Konsumenten sowie die Händler wahrnehmen. Die Bedürfnisse und Präferenzen der Zielgruppe zu verstehen und ihr ein überzeugendes Nutzenversprechen zu bieten, kann die Akzeptanz fördern und eine nachhaltige Nutzung unterstützen. Ebenso wichtig ist die Technologie: Sie muss digitale Zahlungen ermöglichen, aber nahtlos und unsichtbar bleiben. Der Fokus muss auf der Sicherheit und Verlässlichkeit der Transaktionen liegen. Dies schafft Vertrauen und führt zu einer höheren Akzeptanz und Nutzung. 





«Bezahlerlebnisse, die das Physische, das Digitale und das Biologische verschmelzen»

FUTURE TALK MIT JOCELYNE MWILU,
GESCHÄFTSFÜHRERIN PPI FRANCE

TEXT
GABRIEL JURI

Wann wird es möglich sein, mit einem Augenzwinkern oder einem Lächeln zu bezahlen? Schon sehr bald. In China ermöglicht Alipay bereits heute, mit Gesichtserkennung auf dem Bildschirm zu bezahlen. Für viel Aufsehen haben 2019 die kassenlosen Geschäfte von Amazon in den USA gesorgt, bei denen mit dem Scan der Handfläche eingekauft wird. Ein ähnliches Experiment eines französischen Akteurs startet in Kürze.

In diesen Beispielen spielt Hardware aber immer noch eine Rolle. Wirklich neue Bezahlerlebnisse werden Web.3 und Metaverse ermöglichen –, Technologien also, die das Physische, das Digitale und das Biologische verschmelzen. Die diesbezüglichen Abläufe – also ohne Karte, Smartphone oder Display – sind nur möglich, wenn zwei grundlegende Faktoren gegeben sind: die Beschleunigung der biometrischen Erkennungsmethoden und die Regulierung, die die Nutzung eingrenzt und so die Freiheit des Einzelnen schützt. Immerhin handelt es sich dabei um die Verarbeitung personenbezogener Daten und um Geld.

Wie lässt sich das Risiko von Deepfakes mindern? Blockchain gekoppelt mit künstlicher Intelligenz wäre ein grosser Fortschritt nicht nur in Bezug auf die Schnelligkeit und reibungslose Abläufe, sondern insbesondere auch auf die Sicherheit im Zahlungsverkehr.

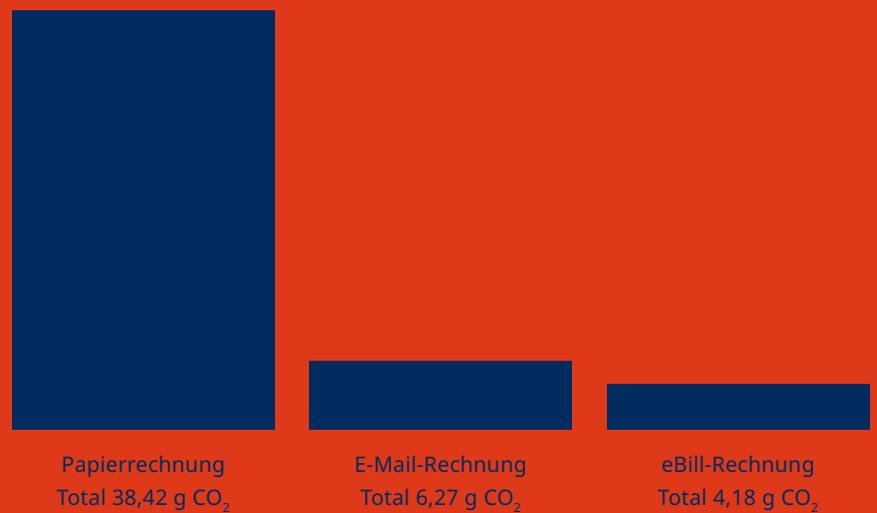
Diese Technologien sind einsatzbereit. Was braucht es noch, damit ein Produkt wirklich durchstarten kann und auf breite Akzeptanz stösst? Um wirklich neue Kundenerlebnisse zu schaffen, müssen sich die verschiedenen Akteure an einen Tisch setzen und an zuverlässigen technologischen Lösungen sowie reibungslosen und innovativen Zahlungsmethoden arbeiten, die die Probleme ihrer Kundschaft lösen und ihr keine neuen schaffen.

Neue Probleme? Ob bei einer Privatperson oder einem Unternehmen: Benutzerfreundlichkeit, Ergonomie, Einfachheit und Verfügbarkeit sind das A und O für eine breite Akzeptanz. Es darf nicht sein, dass ein System beispielsweise aufgrund von Wartungsarbeiten ausfällt. Die Kundschaft akzeptiert das heute einfach nicht mehr, egal, wie komplex eine technische Lösung sein mag.

Welche Strategie ist heute die erfolgversprechendste für eine Bank oder einen Zahlungsdienstleister? Akteure, die die eben genannten technologischen Barrieren durchbrechen, haben die besten Chancen auf Kundenakzeptanz und echten kommerziellen Erfolg. Die Zahlungssysteme müssen widerstandsfähiger und agiler sein als heute und Innovationen schneller umsetzen. Denn die Kundschaft verlangt jederzeit Convenience, Verfügbarkeit und Sicherheit. In der Tat sind hier Instant Payments eine Chance. Es ist jedoch unabdingbar, dass die Akteure ihre Systeme modernisieren, um neue Technologien schnell und ohne viel Coding und spezielle Entwicklungen zu integrieren. Nur so können sie agiler handeln und Latenzzeiten auch bei Wartungsarbeiten oder hohem Transaktionsaufkommen vermeiden. Die Herausforderung besteht darin, die Zeit bis zur Marktreife zu verkürzen und die Rentabilität einer Investition zu erkennen.

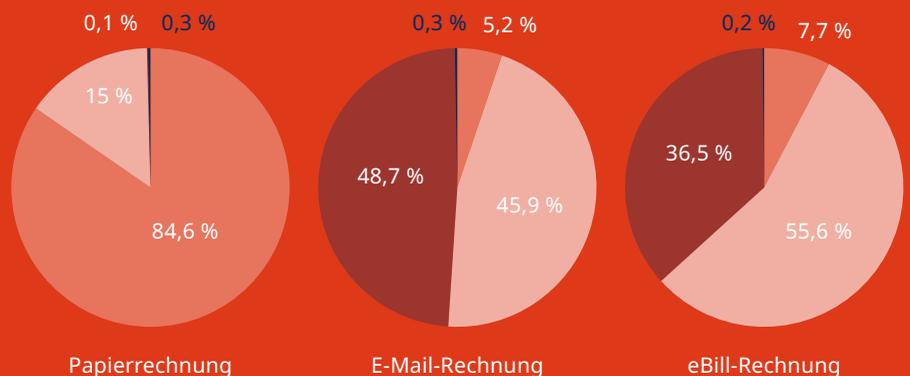
Wie man es auch dreht und wendet: eBill ist nicht nur die effizienteste, sondern auch die nachhaltigste Variante der Fakturierung. Dies zeigt die neuste Studie zum CO₂-Fussabdruck im Schweizer Rechnungswesen.

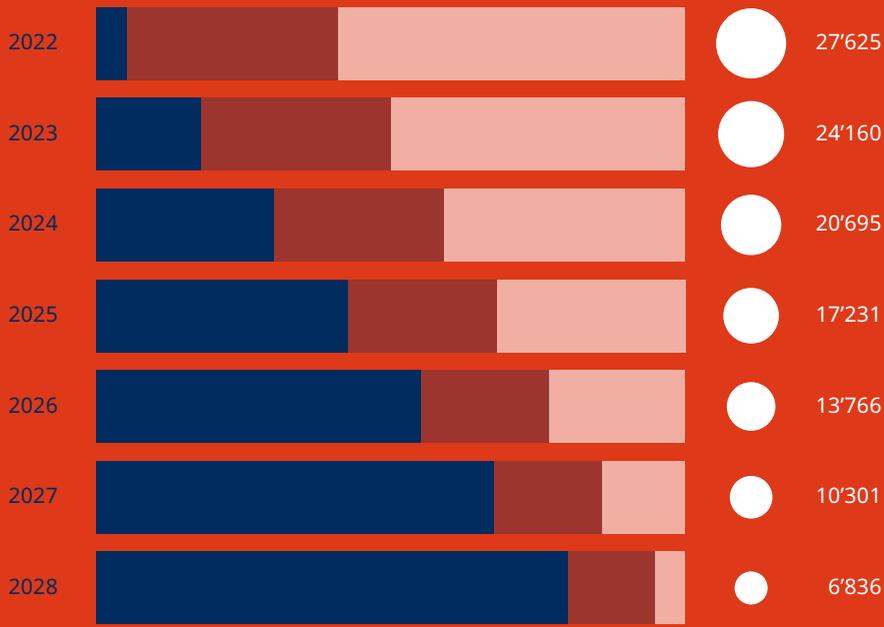
Vergleich der Emissionen nach Art der Rechnungsstellung



Anteil der Gesamtemissionen der unterschiedlichen Arten der Rechnungsstellung

- Entsorgung
- Archivierung
- Rechnungsbezahlung
- Rechnungsstellung

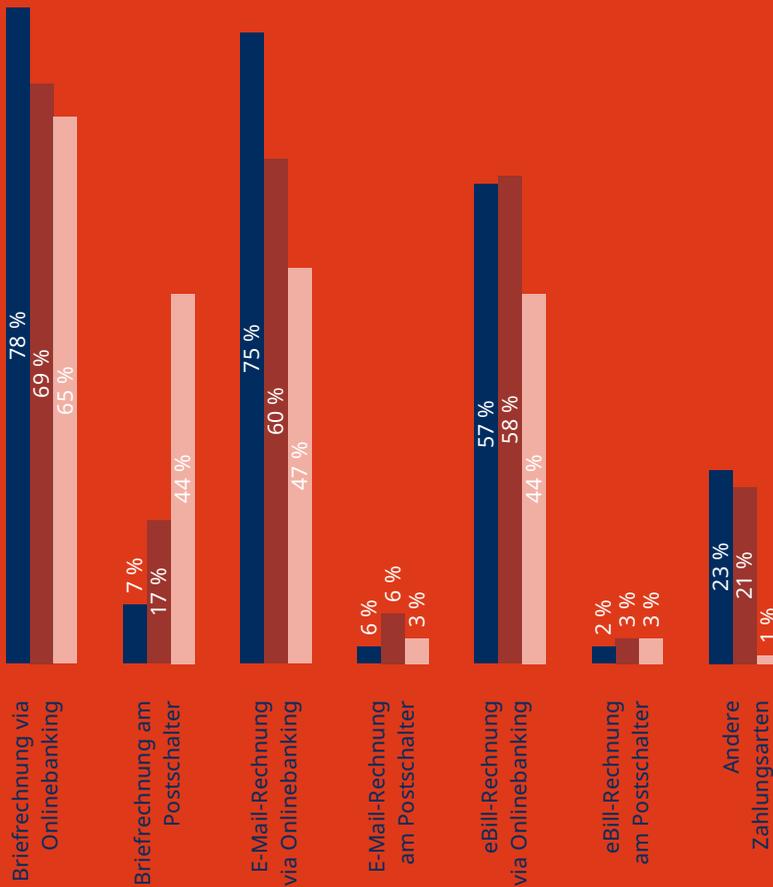




Prognose der Gesamtemissionen bis 2028

unter der Annahme eines Zielanteils von eBill von 80 % an der gesamtschweizerischen Rechnungsstellung

- eBill-Rechnung
- E-Mail-Rechnung
- Papierrechnung
- Total Emissionen [t CO₂-eq]



Zahlungsarten nach Sprachregionen

- Deutschschweiz
- Romandie
- Italienische Schweiz

«Ohne eBill verpasst man definitiv etwas»

ZU BESUCH BEI ASTRID STRØMNES, LEITERIN DATEN & PERSONALISIERUNG VERMARKTUNG A. I. BEI DER SBB

TEXT
SIMON BRUNNER

«aben Sie sich verlaufen?», begrüsst uns Astrid Strømnes. Doch bevor wir antworten können, ist sie schon im Gebäude verschwunden. Wir sind bei der SBB in Bern Wankdorf, und sofort wird klar: Bundesbetrieb

hin oder her, hier wird nicht getrödelte (wir haben uns übrigens nicht verlaufen, sondern sind nur etwas gemächlich hierher spaziert).

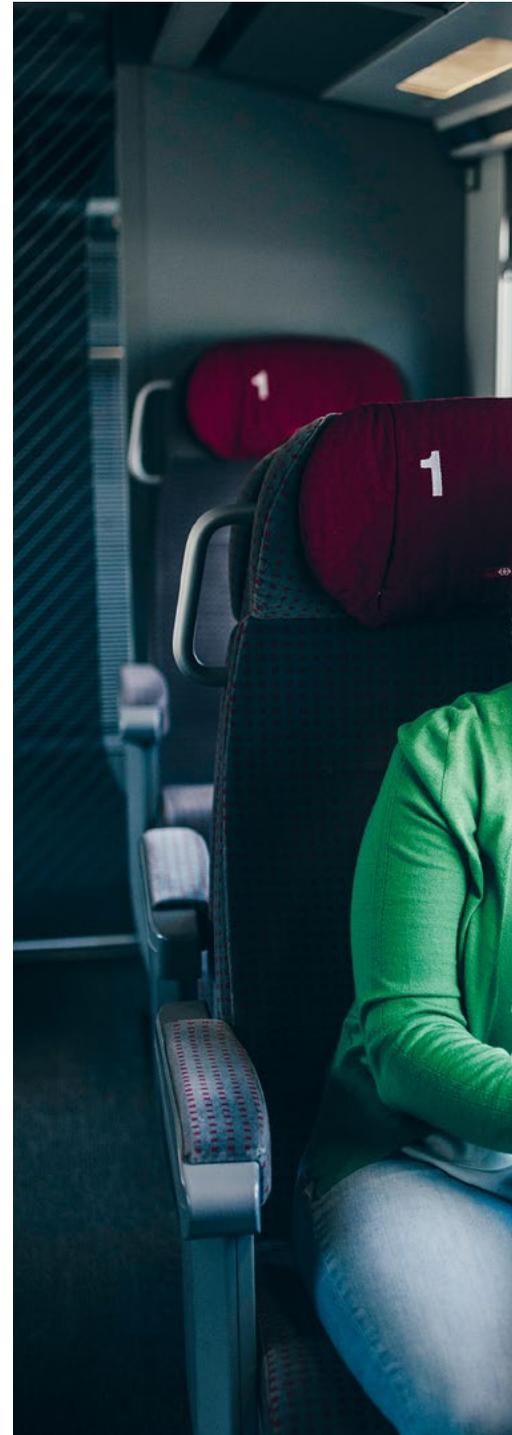
Astrid Strømnes arbeitet im Marketing des SBB-Personenverkehrs, derzeit als Mutterschaftsvertretung für eine Teamleiterin. Dazu «kommt immer noch etwas von meiner eigentlichen Arbeit», meint sie. Sie sei recht im Schuss, aber gestresst wirkt sie ganz und gar nicht.

So eilen wir hinter Strømnes in einen SBB-Neubau – viel Glas, viel Beton – und betreten ein fensterloses Sitzungszimmer, wo «die Kundin» schon auf uns wartet: An einer Stuhllehne hängt eine Schärpe mit einem Gesicht und der Aufschrift: «As-tu pensé à moi?» («Hast du an mich gedacht?»). «Diese Geist-Kundin hilft uns sehr. In den Besprechungen schauen wir regel-

mässig auf sie und fragen uns, ob wir das Beste für sie tun», so Strømnes.

Heute diskutieren wir über eBill «und da ist die Kundin sehr glücklich», lacht Strømnes, «denn diese Art zu bezahlen, ist mit Abstand die bequemste, sicherste, schnellste und nachhaltigste». Und das gelte nicht nur für die Kundenschaft, sondern auch für den Rechnungsteller. Warum? «Rechnungen auf Papier sind teuer, wenig nachhaltig und fehleranfällig», so die 45-Jährige. «Die Rechnung per E-Mail behebt nur wenige dieser Nachteile, so ist sie beispielsweise punkto Fehlerquelle nicht viel besser: Viele Kundinnen und Kunden drucken sie aus und tippen sie ab oder bringen sie zur Post.»

Pro eBill-Rechnung spart die SBB laut einer internen Studie 30 Rappen gegenüber einer Papierrechnung. «Doch vermutlich ist es einiges mehr», sagt Strømnes, denn neben den direkten Kosten einer Rechnung wie Papier, Couvert und Versand fallen bei eBill weniger Mahnungen an und Fehler sind praktisch ausgeschlossen. Diese beiden Punkte sind enorm wichtig, denn «jedes Mal, wenn eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter eingreifen muss, wird es teuer». Übrigens: Die





meisten Mahnungen kommen bei der E-Mail-Rechnung vor, weil diese oft in der Mailbox untergeht.

Die SBB ist eine eBill-Pionierin, sie nutzt die digitale Rechnung seit 2007 und gehört damit zu den allerersten Unternehmen. Zudem ist sie einer der grössten Rechnungssteller in der Schweiz: «Pro Jahr verschicken wir über sechs Millionen Rechnungen an die Inhaberinnen und Inhaber eines Halbtax und eines Generalabonnements, wobei Letztere oft in monatlichen Raten bezahlen», sagt Strømnes. «Bei diesem Volumen haben wir ein grosses Interesse daran, unsere Fakturierung so effizient wie möglich zu gestalten.»

Obwohl die SBB noch immer 2,67 Millionen Rechnungen – etwas mehr als 60 % – auf Papier verschickt, zeigen die Bemühungen, die Kundinnen und Kunden zur Umstellung zu bewegen, Wirkung: Während 2021 erst 6 % der SBB-Kundschaft ihre Rechnung mit eBill beglichen, sind es heute bereits 22,5 %. Zum Vergleich: Der Durchschnitt aller Firmen, die eBill einsetzen, liegt bei 5 %. Wie die SBB das geschafft hat?

Genau zum richtigen Zeitpunkt stösst Nicole Tschanz dazu. Sie war damals dabei, als die SBB mit SIX die Verträge für eBill abschloss. Sie erzählt: «Unser Team hat drei Massnahmen entwickelt, um unsere Kundinnen und Kunden zum Wechsel zu bewegen.»

Erstens: Kurz bevor die Kundschaft die Printrechnung erhält, wird ein E-Mail mit der Aufforderung zum Wechseln versandt. «Damit konnten wir 5 % von einer Umstellung überzeugen», so Tschanz.

Zweitens: Mit der Rechnung selbst verschickt die SBB eine Beilage, die über eBill und einen Wettbewerb informiert. So konnten 8 % erfolgreich konvertiert werden.

Drittens: «eBill bietet neu die Möglichkeit, Rechnungssteller automatisch zu finden und hinzuzufügen», erklärt Tschanz, «dank dieser <Look-up-Funktion> stellen monatlich rund 20 000 Kundinnen und Kunden auf eBill um.»

Nicole Tschanz entschuldigt sich, da sie an einer nächsten Sitzung teilnehmen muss. Die von ihr erwähnten Massnahmen gehören in die Kategorie «Zuckerbrot». Eine Gebühr für Briefrechnungen zu verlangen, wie es viele Telekomunternehmen, Banken oder Versicherungen tun, kommt für die SBB zurzeit nicht in Frage. «Die «Peitsche» passt nicht zu uns als Bundesbetrieb», meint Strømnes.

Viele, die eine solche «Strafgebühr» erheben, argumentieren mit dem Schutz der Umwelt. «Es stimmt natürlich, dass eine elektronische Rechnung die Natur viel weniger belastet. Deshalb müssen auch wir irgendwann die Papierrechnung abschaffen», sagt Strømnes. Doch eine Kundenbefragung der SBB ergab, dass dieses Argument bei der Kundschaft weniger zählt als der Komfort. «Wir versuchen deshalb zu zeigen, dass bezahlen mit eBill viel einfacher ist. Und es stimmt ja auch: Ohne eBill verpasst man definitiv etwas», findet Strømnes.

Die Zeit ist um, das Sitzungszimmer wird gebraucht und Strømnes muss zum nächsten Termin. Für die Zukunft wünscht sie sich, dass möglichst viele Unternehmen eBill nutzen, denn «das macht den Kuchen für alle grösser». Ausserdem prüfe die SBB, ihre Rechnungen in Zukunft TWINT-fähig zu machen.

Zurück zum Ausgang. «Das waren gute Fragen», sagt Strømnes – und weg ist sie. 🙄



Federal Reserve führt Instant Payments ein

Im Juli 2023 startete die US-amerikanische Zentralbank ihren FedNow Service. Finanzinstitute können über ein neues RTGS-Zahlungssystem Kundenzahlungen in den Vereinigten Staaten als Instant Payments abwickeln.



Weitere Informationen

Nationalbank startet Pilotprojekt mit echtem digitalen Schweizer-Franken-Zentralbankgeld für den Interbank-Zahlungsverkehr.



Weitere Informationen

BIZ zieht Lehren aus Kryptowährungen

In ihrem kürzlich veröffentlichten Entwurf für das zukünftige Währungssystem spricht die Bank der Zentralbanken (BIZ) Klartext. Die dezentrale Welt der Kryptowährungen sei ein fehlerhaftes System. Das zeigen gemäss BIZ der «Zusammenbruch von Kryptowährungen» und der stockende Fortschritt anderer Tokenisierungsprojekte. Sie plädiert für eine neuartige Finanzmarktinfrastruktur: ein einheitliches Hauptbuch, das Zentralbankgeld, Tokeneinlagen und -vermögenswerte auf einer einzigen programmierbaren Plattform vereint.



Weitere Informationen

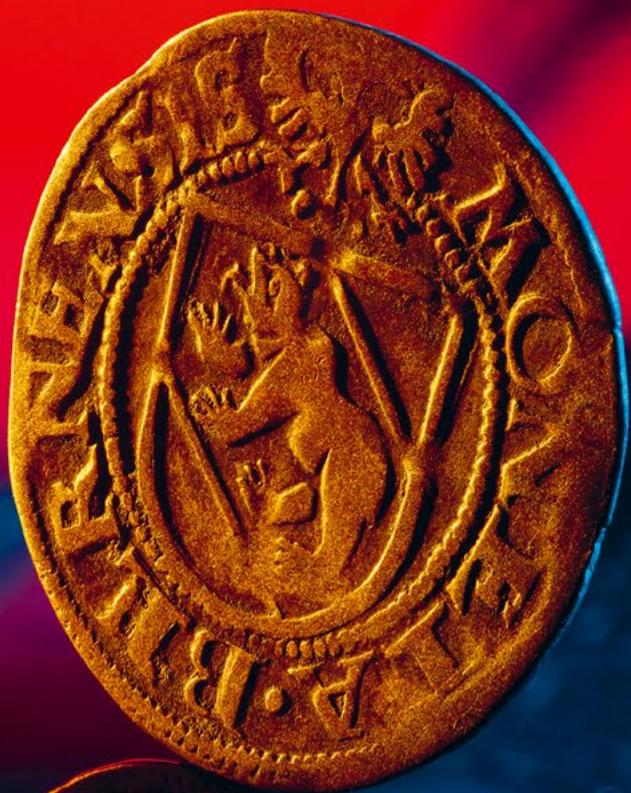
Der CBDC-Konnektor funktioniert

Notenbanken und Grossbanken, darunter UBS, testeten erfolgreich eine neue API-basierte Lösung von Swift. Sie ermöglicht, digitale Zentralbankwährungen nahtlos auf bestehende Finanzinfrastrukturen aufzusetzen und grenzüberschreitende Transaktionen in mehr als 200 Ländern abzuwickeln.



Weitere Informationen

Spannend sind die Umlaufmünzen des Mittelalters. Allein in Bern zirkulieren Dicken, Plappart, Angster, Haller und der 1492 nach einer Münzreform eingeführte Rollbatzen. Obwohl die Münze von Zeit zu Zeit entwertet wird und deshalb den Schimpfnamen «Kotklumpen» erhält, ist sie ein Exportschlager: Andere Kantone und sogar Italien, die Habsburgermonarchie und das Heilige Römische Reich ziehen nach und prägen eigene Batzen.



1492



Wie Zahlungsfehler der Vergangenheit angehören

Jeden Tag verschicken unzählige Banken Millionen von Meldungen über das Swift-Netzwerk. Diese enthalten wichtige Zahlungsanweisungen, die dafür sorgen, dass die Volkswirtschaften der Welt reibungslos funktionieren. In jeder Meldung müssen die Details zur begünstigten Partei – also Name und Kontonummer – sowie die Währung korrekt sein, damit die Zahlung ihr Ziel sicher erreicht.

Manchmal passieren jedoch Fehler, und sogar kleine Fehler können grosse Probleme verursachen. Ein falsch geschriebener Name, eine Null zu wenig oder zu viel und inkorrekte Währungen sind

mitunter die häufigsten Ursachen für Verzögerungen bei grenzüberschreitenden Zahlungen.

Swift will sicherstellen, dass sich künftige Zahlungen noch reibungsloser abwickeln lassen, indem sie Daten aus früheren Transaktionen zur Nutzung zur Verfügung stellt. Diese Methode liegt der neusten Funktion des Zahlungsvorvalidierungsdiensts von Swift zugrunde – der zentralen Überprüfung des begünstigten Kontos. Der neue Service «Payment Pre-validation» vergleicht dabei die aggregierten und pseudonymisierten Daten, die Banken in neue Transaktionen eingeben, mit solchen, die bereits erfolgreich abgeschlossen wurden. So stellt Swift sicher, dass die Transaktionen fehlerfrei sind und in der weiteren Zahlungsabwicklung keine Verzögerungen auftreten.

Friktionsfreie Abwicklung

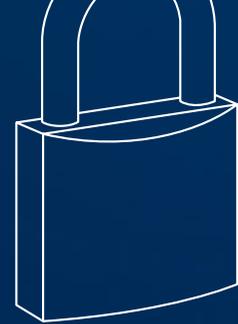
Durch die zentralisierte Überprüfung von Transaktionsdaten ist keine einzige Bank durch ihre vergangenen Geschäfte eingeschränkt. Im Gegenteil: Sie kann die Zahlungsinformationen mit allen Überweisungen abgleichen, die der Rest der Finanzgemeinschaft über das Swift-Netzwerk getätigt hat – jährlich über neun Milliarden Transaktionsmeldungen und vier Milliarden Konten. Diese Vorabvalidierung in Echtzeit ermöglicht es den Banken auf der ganzen Welt sicherzustellen, dass die Transaktionsdetails gleich beim ersten Meldungsversand korrekt sind und die Zahlungen so friktionsfrei ohne Verzögerungen ausgeführt werden.

ROGER INDERBITZIN, LEITER VON SWIFT SCHWEIZ & LIECHTENSTEIN

WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:



PAYMENT PRE-VALIDATION



IBAN-/Namensprüfung: künftig ein Muss

Die Betrugsbekämpfung ist eines der wichtigsten Dauerthemen in Europa. Daher wird die Überprüfung der IBAN und des Namens der begünstigten Partei bald ein Muss sein. Diese Überprüfung war bereits im letzten Herbst im Verordnungsvorschlag der EU-Kommission über Sofortüberweisungen enthalten. Sie steht auch im Mittelpunkt der vorgeschlagenen Verordnung über Zahlungsdienste (PSR), die im Juni 2023 als Teil des PSD2-Gesetzespakets veröffentlicht wurde. Mit diesem Vorschlag will die Kommission die Überprüfung auf alle EU-Überweisungen in sämtlichen EU-Währungen ausweiten.

Im Einzelnen soll die IBAN-/Namensprüfung wie folgt funktionieren: Der Zahlungsdienstleister (PSP) der zahlenden Partei muss seiner Kundschaft einen Dienst anbieten, mit dem überprüft werden kann, ob die IBAN mit dem Namen der begünstigten Partei wie von der zahlenden Partei angegeben übereinstimmt. Der PSP kann diese Überprüfung kostenlos beim PSP der begünstigten Partei anfordern. Stimmen IBAN und Name nicht überein, muss der PSP die zahlende Partei über die Diskrepanz informieren und deren Grad angeben. Die zahlende Partei kann dann entscheiden, ob sie die Zahlung freigeben will oder nicht; sie hat auch das Recht, sich ganz von diesem Dienst abzumelden.

Ziel der IBAN-Prüfung ist es, eine zusätzliche Ebene des Vertrauens und der Sicherheit im Zahlungsverkehr zu schaffen. Doch wie erfolgreich wird eine solche obligatorische Prüfung bei der Betrugsbekämpfung sein? Die Euro Banking

Association (EBA) hat versucht, diese Frage in einer aktuellen Studie zu beantworten, die in Zusammenarbeit mit der Oesterreichischen Nationalbank, der Deutschen Bundesbank und Strategy& erstellt wurde.

Gemeinsam mit den Mitgliedern ihrer Expertengruppe für Betrugsbekämpfung kam die EBA zu dem Schluss, dass eine solche Prüfung einige Arten von Betrug bei autorisierten Push-Zahlungen bekämpfen könnte, aber bei weitem kein Allheilmittel ist. Am wirksamsten wäre die Prüfung in Fällen, in denen ein Betrüger ein Opfer dazu verleitet, eine Zahlung an eine begünstigte Partei zu genehmigen, die der zahlenden Partei bekannt ist, die IBAN aber zu einem Konto gehört, das der Betrüger kontrolliert. Es gibt jedoch eine ganze Reihe von Betrugsarten, bei denen die Gefahr gross ist, dass das Opfer eine Zahlung veranlasst, obwohl IBAN und Name nicht übereinstimmen. Das Opfer ist besonders anfällig für die Durchführung der Transaktion, wenn der Betrüger in der Lage ist, es kontinuierlich unter Druck zu setzen oder zu manipulieren, möglicherweise sogar während des Zahlungsvorgangs.

Die erwähnte Studie enthält zudem eine Bestandsaufnahme der auf dem europäischen Zahlungsverkehrsmarkt verfügbaren oder in der Entwicklung befindlichen Lösungen zur IBAN-/Namensprüfung und beleuchtet ihre unterschiedlichen Ansätze. Auch wenn es derzeit keinen einheitlichen Ansatz gibt, könnte sich der laufende Gesetzgebungsprozess, der zur Veröffentlichung der Überweisungsverordnung bis Ende 2023 und der Zahlungsdienstverordnung bis Mitte 2024 führen könnte, als Beschleuniger erweisen. EBA CLEARING arbeitet bereits an einer paneuropäischen IBAN-/Namensprüfungslösung für SEPA-Überweisungen und SEPA-Sofortüberweisungen, die bis Ende dieses Jahres verfügbar sein soll.

ANNICK MOES
EURO BANKING ASSOCIATION (EBA)
HEAD OF INDUSTRY ISSUES AND
COOPERATION INITIATIVES

WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:



IBAN-NAME CHECK: CURRENT
DEVELOPMENTS AND CONCEPTS



IBAN, was sonst?

Der Zahlungsverkehr ist ein wesentlicher Bestandteil des globalen Handels. Ihn so weit wie möglich zu vereinfachen und zu standardisieren, ist demnach von grosser Bedeutung. Die IBAN-Pflicht soll die Zahlungsabwicklung effizienter, sicherer und transparenter gestalten.

Seit Oktober 2016 dürfen Banken gemäss EU-Verordnung SEPA-Zahlungen nur mit IBAN abwickeln. Dies ermöglicht, Zahlungen in einem Straight-Through-Processing-Modus, also ohne manuell eingreifen zu müssen, schneller und präziser zu identifizieren und zuzuordnen. Dies, weil sich Banken auf eine einheitliche IBAN-Struktur verlassen können. Zudem verfügt die IBAN über eine Prüfziffer, so dass Vertipper und Zahlendreher bereits bei der Erfassung erkannt und korrigiert werden können. Das wiederum führt dazu, dass die Transaktionen erheblich günstiger werden und Banken und Unternehmen ihre Ressourcen effizienter einsetzen können.

Ein weiterer grosser Vorteil der obligatorischen IBAN ist ihre internationale Kompatibilität. Die meisten Länder in Europa haben den IBAN-Standard bereits übernommen – mehrere Länder ausserhalb Europas ebenfalls. SEPA-Zahlungen, aber auch Instant Payments, sind ohne IBAN undenkbar. Auch das Schweizer SIC-System erlaubt Instant-Zahlungen nur mit diesem Identifikationsmerkmal.

Darüber hinaus bietet die Verwendung der IBAN verbesserte Sicherheitsmassnahmen. Da sie Konten eindeutig identifiziert, können Banken Zahlungen genauer zuordnen und so betrügerische Transaktionen leichter erkennen und Geldwäscherei vorbeugen. Das macht die Geldströme transparenter, hilft bei der Nachverfolgung von Zahlungen und entlastet das Compliance-Management. Banken können genauere Informationen über die Herkunft und das Ziel von Transaktionen bereitstellen. Eine bessere Überwachung und Analyse des Zahlungsverkehrs sind die Folgen.

Mit der angestrebten IBAN-Pflicht sind Unternehmen und Einzelpersonen möglicherweise herausgefordert, ihre bestehenden Zahlungsprozesse sowie ihre Buchhaltungs- und Zahlungssysteme anpassen zu müssen, damit die IBAN als einziges Identifikationsmerkmal gelten kann. Insbesondere wichtig hierbei ist es, Daueraufträge oder Daten für wiederkehrende Aufträge wie Lohnzahlungen zu bereinigen. Das IBAN-only-System basiert auf einer automatischen Verarbeitung. Eine vorübergehende Störung oder ein Ausfall der elektronischen Infrastruktur kann den Zahlungsverkehr unterbrechen. Darum ist es wichtig, entsprechende Backup-Massnahmen zu implementieren. Die Vorteile einer IBAN-Pflicht überwiegen aber bei weitem.

Auch für die Schweiz ist «IBAN only» ein wichtiger Schritt zu einer verbesserten, standardisierten nationalen und grenzüberschreitenden Zahlungsabwicklung mit all den erwähnten Vorteilen. Die QR-Rechnung hat die Verwendung der IBAN nochmals beschleunigt. Unter der Leitung von SIX erarbeitet ein Expertenteam aus verschiedenen Schweizer Banken einen Vorschlag für das weitere Vorgehen zur ausschliesslichen Verwendung der IBAN bis im Herbst 2023.

STEFAN SCHNEIDER, POSTFINANCE,
MITGLIED DER TASKFORCE «IBAN ONLY»



Freundschaft ist wie Geld,
leichter gewonnen als erhalten.

Samuel Butler (1835-1902)