

Paneuropäische Erfolge und Herausforderungen im Zahlungsverkehr



Das SEPA-Projekt hat Positives bewirkt. Diese Auffassung vertritt Hays Littlejohn, seit einem Jahr CEO von EBA CLEARING. Das paneuropäische Clearinghaus wickelt vor allem SEPA-Zahlungen für über 4800 angeschlossene Finanzinstitute ab. Ende 2017 kommen auch Instant Payments dazu. Im Interview spricht er über ein weiteres brennendes Thema: Blockchain.

CLEARIT: Herr Littlejohn, EBA CLEARING versteht sich als Anbieter von paneuropäischen Infrastrukturlösungen für den Zahlungsverkehr. Sie betreiben zwei systemrelevante Zahlungsverkehrssysteme, darunter mit STEP2 ein zentrales Clearinghaus. Daneben gibt es im SEPA-Raum aber auch dezentrale und bilaterale Infrastruktur-Modelle. Wie bewerten Sie diese Ansätze?

Hays Littlejohn: Vorneweg möchte ich erwähnen, dass es in Europa insgesamt nur vier systemrelevante Infrastrukturen in der Währung Euro gibt. TARGET2, STET in Frankreich und EURO1 und STEP2 von EBA CLEARING. Ich möchte vorausschicken, dass unser Unternehmen ein «Gemeinschaftswerk» unserer Eigentümer und Teilnehmer ist, wir uns also nicht selber Aufträge erteilen, sondern unsere Arbeit eng an den tatsächlichen Bedürfnissen der Teilnehmer ausrichten. Und deren Hauptauftrag an EBA CLEARING besteht darin, eine zukunfts-trächtige, höchst zuverlässige Zahlungsinfrastruktur zur Verfügung zu stellen, die möglichst geringe Kosten verursacht. Das ist deshalb wichtig zu betonen, weil einige behaupten, dass Clearinghäuser nur Gewinne machen wollen, was so nicht stimmt.

«Bei dezentralem Clearing werden all diese Vorteile zu Nachteilen.»

Nun zu Ihrer eigentlichen Frage. Die Hauptunterschiede zwischen dezentralem bzw. bilateralem und zentralem Clearing ist, dass der zentrale Ansatz meiner Meinung nach mehr Vorteile bietet. Zum einen ist es viel einfacher und kostengünstiger, einen statt mehrerer Kanäle zu verwalten, auch in puncto Aufsicht und Stabilität.

Zweitens können wir alle angebotenen Funktionalitäten ein einziges Mal entwickeln und die Kosten dafür kollektiv zusammentragen. Das ist selbstverständlich viel günstiger, als wenn jeder nationale Anbieter diese in Eigenregie entwickeln müsste. Skaleneffekte ergeben sich auch aus dem multilateralen Netting, von dem unsere Teilnehmerbanken profitieren, indem sie ihre Liquidität optimaler steuern können.

Drittens fördert ein gemeinsames Vorgehen die Flexibilität und verringert die Fragmentierung, weil die Anbindungen netzwerkunabhängiger sind. Dabei können nationale Bedürfnisse immer noch abgedeckt werden – dank so genannter Additional Optional Services (AOS). Ein solcher AOS stellt beispielsweise sicher, dass in Finnland der Extended Remittance Information Service angeboten werden kann. Und das Schöne ist, dass jede weitere Community diesen AOS bei Bedarf auch nutzen kann.

Bei dezentralem Clearing werden all diese Vorteile zu Nachteilen. Es kommt noch Folgendes hinzu: Je mehr Infrastrukturen und dadurch mehr Konten, desto schwieriger wird die Abstimmung. Risiken zwischen den sogenannten Clearing and Settlement Mechanisms (CSMs) können auftreten, beispielsweise Verrechnungsrisiken. Noch komplexer wird es mit der Gesetzgebung, da die rechtlichen Rahmenbedingungen verschiedener Staaten nicht immer einheitlich sind.

In Ihrer Position ist es wenig überraschend, dass Sie ein klarer Verfechter des zentralen Ansatzes sind. Es sind aber nicht alle in Europa so überzeugt davon wie Sie.

Es gibt natürlich Experten, die glauben, dezentral sei vorteilhafter. Eines ihrer Argumente ist, dass der bilaterale Austausch doch bisher gut funktioniert habe – vor allem in Deutschland. Ja, mit dem so genannten Garagenclearing sind die deutschen Grossbanken gut gefahren, trotz der internen Kosten für unter anderem das Monitoring der verschiedenen Kanäle und das Verwalten der entsprechenden Verträge, für das Liquiditätsmanagement, für die Zuordnungsprozesse und für Backup-Vorrichtungen. Heute gibt es das Garagenclearing jedoch nicht mehr.

«Meiner Meinung nach ist der Zahlungsverkehr aber bereits viel effizienter geworden.»

Eine Aufgabe von SEPA war es, den europäischen Zahlungsverkehr effizienter zu gestalten und so Kosten für Unternehmen und Banken zu reduzieren. Inwieweit sind diese Ziele Ihrer Meinung nach erreicht – nach der erfolg-

reichen Migration auf die SEPA-Verfahren im 2014 und der Migration der Nischenprodukte im letzten Februar?

Als europäischer Zahlungsverkehrssektor sind wir sehr weit gekommen, seit wir 2002 in Brüssel mit der Gründung des European Payments Council das SEPA-Projekt gestartet haben. Alle Ziele haben wir vielleicht noch nicht erreicht. Meiner Meinung nach ist der Zahlungsverkehr aber bereits viel effizienter geworden, was die Kunden vor allem daran merken, dass innereuropäische Zahlungen heute in der Regel zuverlässig spätestens einen Werktag nach der Auftragserteilung auf dem Konto des Empfängers eingehen. Dank des ISO-20022-Meldungsstandards ist er zudem viel strukturierter geworden, was dazu führt, dass Firmenkunden prinzipiell einen Mehrwert daraus generieren können, vor allem in Zusammenhang mit Abstimmungs- und Cash-Management-Prozessen. Ausserdem sehe ich positive Nebeneffekte für die Zahlungsdienstleister, die ihre neuen standardisierten internen Systeme für SEPA nun für andere Dienstleistungen wiederverwenden können, zum Beispiel für das Clearing von vorautorisierten Kartenzahlungen. Einen solchen Service bietet EBA CLEARING bereits an – bisher, in Zusammenarbeit mit der Deutschen Bundesbank, nur für den deutschen Markt, aber das darunterliegende Konzept ist paneuropäisch. Das heisst, ähnlich wie in unserem vorigen Beispiel zu Finnland, kann auch der STEP2 Card Clearing Service in anderen Ländern jederzeit genutzt werden. Dass wir alleine mit diesem Service täglich rund 5 Millionen Transaktionen abwickeln, spricht für den Wert des zentralen, paneuropäischen Ansatzes. Noch deutlicher wird dies, wenn wir die Zahlen der gesamten STEP2-Plattform anschauen – diese wickelt täglich über 40 Millionen SEPA-Zahlungen im Durchschnitt ab, an Spitzentagen gar über 100 Millionen.

«Dieser kooperative Ansatz gehört sozusagen zu unserer DNA.»

Sie haben vor rund einem Jahr eine Infrastrukturlösung für Instant Payments angekündigt. Was hat sich in der Zwischenzeit getan?

Sehr viel. Letztes Jahr haben wir unsere Instant Payment Task Force mit Vertretern aus über 20 Teilnehmerbanken aus ganz Europa gegründet, die bis Mitte 2015 an einem Blueprint gearbeitet hat. Nach dessen Veröffentlichung haben wir eine Vernehmlassung unter unseren Nutzern durchgeführt. Schliesslich wurde im letzten September die zweite Version des Blueprints publiziert und mittlerweile über 700 Mal von unserer Webseite heruntergeladen. Das hat sehr viel zum Austausch in puncto Instant Payments und zur Weiterent-

wicklung unserer Initiative beigetragen. Gleichzeitig haben wir in enger Zusammenarbeit mit unserem Verwaltungsrat eine Ausschreibung für einen technischen Dienstleister lanciert, der uns bei der Umsetzung und Inbetriebnahme einer paneuropäischen Instant-Payments-Infrastrukturlösung unterstützen soll. Dieser Ausschreibungsprozess wurde erfolgreich abgeschlossen, und wir befinden uns derzeit in den Vertragsverhandlungen mit unserem bevorzugten Lieferanten SIA. Die Arbeit der Task Force war hiermit abgeschlossen, und diese wurde kürzlich durch die Instant Payments Project Working Group ersetzt, die das Entwicklungsprojekt mitbegleiten wird. Mitte April ist das Projekt mit 39 Banken gestartet, die in der Arbeitsgruppe dabei sind, um das Design und die Spezifikationen der Lösung mitzugestalten. Es ist immer sehr wichtig für uns, in einer solchen Gemeinschaft zusammenzuarbeiten und in einem engen Dialog mit unseren Teilnehmern zu sein, weil dann das Ergebnis im Vorfeld abgestimmt und die Akzeptanz breit verankert ist. Dieser kooperative Ansatz gehört sozusagen zu unserer DNA.

Haben Sie auch Schweizer Teilnehmerinstitute darunter?

Leider nein. Manche Banken und Länder haben derzeit andere Interessen und Herausforderungen. Es sind Institute aus 14 Ländern in der Arbeitsgruppe vertreten, wobei einige davon in mehreren Ländern tätig sind. Eine schwedische Bank beispielsweise deckt die baltischen Staaten ab, eine aus Österreich die ostmitteleuropäischen. So erreichen wir einen Deckungsgrad im Euroraum von fast 100%. Es sind sowohl grosse als auch kleinere Banken dabei. Deshalb glauben wir, dass das Projekt eine sehr gute Unterstützung und einen sehr guten Start hat. Jetzt müssen wir liefern, und gemäss unserer Planung werden wir pünktlich sein. Anfang Juni werden wir einen ersten Einblick in die Spezifikationen geben, die wir im Laufe des Sommers veröffentlichen werden, damit sie auch den Finanzinstituten zur Verfügung stehen, die nicht an der Arbeitsgruppe teilnehmen. Dann geht's los mit der Programmierung, und die Implementierungsphase wird bis Ende des Jahres abgeschlossen sein. Im ersten Quartal 2017 gehen wir ins Testing, im dritten Quartal in den Pilotbetrieb und im November 2017 dann live.

Das ist ein ehrgeiziger Fahrplan.

Aber machbar. Dies auch deshalb, weil wir bei der geplanten Instant-Payments-Infrastrukturlösung wiederum von bestehenden STEP2-Komponenten profitieren und somit die Entwicklungszeit verkürzen können. Im Übrigen werden die Transaktionen einzeln in Echtzeit gecleared. Wir beabsichtigen – ähnlich wie ihr in der Schweiz mit dem neuen Paynet System für die E-Rechnung und Lastschrift – eine Vorfinanzierung einzuführen, um ein Instant Clearing zu ermöglichen

und keine Ausfallrisiken einzugehen. Das vom EPC entwickelte Verfahren sieht vor, dass eine Transaktion im Wert von bis zu EUR 15'000 maximal innerhalb von 20 Sekunden abgewickelt werden kann. Unser Blueprint geht dagegen von 5 Sekunden aus. Das heisst, unsere Banken wollen in der Regel sehr schnell abwickeln. Wir rechnen am Anfang vorwiegend mit P2P-Zahlungen, aber auch bereits mit B2B-Transaktionen; hier haben einzelne Communities unterschiedliche Pläne geäussert. Sobald jedoch die Nutzung breit verankert und bei Endkunden bequeme Apps und andere Anwendungen zum Einsatz kommen, können schnell auch B2C-Beträge fliessen. Mit «schnell» meine ich, nach der Zeitrechnung von Infrastrukturen, d.h. innerhalb einiger Jahren.

Wurden Instant Payments durch die Banken aufgrund einer Bedarfsanalyse initiiert?

Es ist aus meiner Warte aus schwierig zu sagen, was die Banken darüber denken. Ich sehe zwei Gründe, die wahrscheinlich gleichzeitig den Anstoss gaben. Da ist einmal der Euro Retail Payments Board (ERPB), der eine gewisse Erwartungshaltung hatte. Das war in jedem Gespräch mit ERPB-Vertretern, in jedem ERPB-Papier offensichtlich. Der ERPB hat im Dezember 2014 dazu aufgerufen, mindestens ein paneuropäisches System für Instant Payments zu entwickeln. Das war für viele Banken in Europa und auch für uns ein deutlicher Startschuss. Der andere Grund sind Überlegungen zur Frage der Positionierung in der künftigen Zahlungsverkehrslandschaft, wie sie sicher jede Bank und jeder andere Dienstleister auf diesem Gebiet anstellt. Und eine wettbewerbsfähige, effiziente und kostengünstige Infrastruktur ist dabei natürlich ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Was passiert, wenn Belastungen und Gutschriften nicht in Zentralbankgeld erfolgen können, beispielsweise weil TARGET2 über die Wochenenden geschlossen ist?

Tatsächlich ist es eine Herausforderung, bei Bedarf Liquidität einschiessen zu können, falls TARGET2 nicht offen ist. Die EZB ist daran zu analysieren, was sie in solchen Fällen anbieten kann, um eventuelle Engpässe zu vermeiden. Man kann davon ausgehen, dass sie in naher Zukunft eine adäquate Lösung zu Verfügung stellen wird. Zu solchen Engpässen an Wochenenden könnte es möglicherweise bei B2B-Zahlungen kommen, was heute noch sehr selten vorkommt. Wie ich vorher angedeutet habe, wird es noch ein paar Jahre dauern, bis sich die Businessmodelle ändern und der Bedarf an Zahlungen auch übers Wochenende grösser wird. Aber vielleicht werden die Liquiditätsströme so voraussehbar sein, dass es keine Eingriffe braucht.

Eine EPC-Arbeitsgruppe beschäftigt sich mit der Ausarbeitung des Überweisungsverfahrens für Instant Payments (SCT Inst). Auch EBA CLEARING hatte bis vor kurzem, wie Sie erwähnt haben, eine Instant Payments Task Force. Darüber hinaus unterhält die Euro Banking Association das Open Forum on Pan-European Instant Payments. Wie würden Sie diese Arbeitsgruppen voneinander abgrenzen?

Unsere Task Force wurde mit praktischen Arbeiten wie dem Erstellen eines Blueprint für den Infrastrukturbereich betraut. Das im März 2015 lancierte Open Forum, das die Euro Banking Association logistisch unterstützt, ist viel breiter gefasst – thematisch wie auch organisatorisch. Es dient dem kontinuierlichen Erfahrungsaustausch der Teilnehmer zum Thema Instant Payments, und wir von EBA CLEARING sind nur ein Teilnehmer unter vielen. Dort ist auch der kommerzielle Bereich vertreten, also Merchants. Der EPC schliesslich ist für das Verfahren und die Rulebooks verantwortlich, die wir und andere Infrastrukturanbieter sowie die Zahlungsdienstleister dann schliesslich implementieren.

«Weder Blockchain noch Distributed Ledger sind aus meiner Sicht von praktischem Nutzen ...»

Schliesslich noch die obligate Frage, mit der Sie sicher gerechnet haben: Welchen Stellenwert hat das Thema Blockchain bei EBA CLEARING? Welche Chancen sehen Sie hier?

Es ist in der Tat so, dass in letzter Zeit kein Gespräch und keine Sitzung stattfindet ohne dieses Thema. Eigentlich sollten wir über Distributed Ledgers reden, da Blockchain ein schwammiger Begriff ist. Wobei, für den Zahlungsverkehr ist es einerlei, da weder Blockchain noch Distributed Ledger aus meiner Sicht von praktischem Nutzen sind – vorerst zumindest. Lassen Sie mich das am Beispiel unserer Ausschreibung für die Instant-Payments-Lösung erläutern. Wir haben es den Teilnehmern an unserem Request for Proposal absichtlich freigestellt, diese neue Technologie mit einzubeziehen. Kein einziger Anbieter hat diese Idee aufgenommen. Der Einsatz der Technologie im Zahlungsverkehr ist meiner Meinung nach noch viel zu früh. Abgesehen von der Problematik der Transparenz, Skalierbarkeit, des Release-Managements und des Manipulationsrisikos, die in der letzten CLEARIT-Ausgabe thematisiert wurden, möchte ich noch Folgendes hervorheben. Die neue Technologie setzt voraus, dass jede Transaktion überall in Echtzeit repliziert werden muss. Das heisst nichts anderes, als dass sowohl Bandbreiten als auch Speicherkapazitäten bei



Hays Littlejohn

jedem Teilnehmer gewährleistet werden müssten. Und all das scheint gratis zu sein, ist es aber nicht. Rechnet man die realen Kosten zusammen, ist das nicht umsetzbar, sonst hätten wir es längst getan. Im zentralen Ansatz haben wir Backups, gesichert mit doppelten Backups. So haben wir einen Bedarf von 4–6 Rechenzentren. Gemäss der neuen Logik müssten Tausende, wenn nicht Zehntausende neuer Rechenzentren eingerichtet werden, was selbstredend sehr teuer wäre, egal wie man das umsetzen wollte. Und mit dem in Europa verbreiteten ISO-20022-Standard käme es noch dicker, weil beispielsweise eine pacs-Meldung mit ihren 600 – 800 Zeichen so reich mit Daten gefüllt ist, dass man Unmengen von Bits und Bytes rumschicken und speichern müsste. Das ist heutzutage kaum zielführend. Es geht aber nicht nur um die reine Menge von Zahlungen – wir reden nicht nur über unsere 45 Millionen Transaktionen pro Tag, sondern von über 500 Millionen Massenzahlungen in ganz Europa. Auch wenn wir nur ein Notenbanksystem wie das SIC in Betracht ziehen würden; statt einer Verbindung mit seinen 350 Teilnehmerbanken, müssten 350 im Quadrat gemanagt werden – weil jede mit jeder eine Beziehung haben müsste. Das wäre das Gegenteil des zentralen Ansatzes. Möglich ist zwar alles, ob es Sinn macht, ist die andere Frage.

Interview:

Gabriel Juri und Christian Schwinghammer
SIX Interbank Clearing