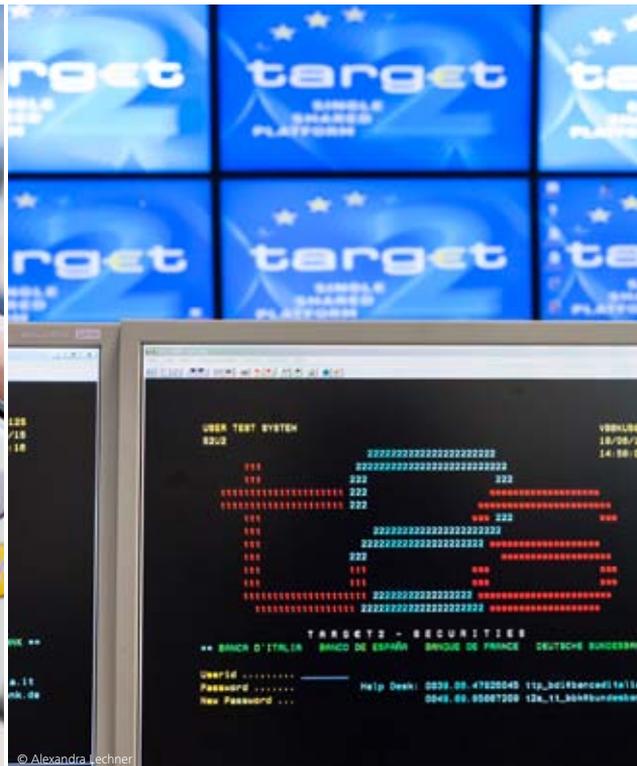


Zahlungsverkehrssymposium der Deutschen Bundesbank 2015



■ Inhalt

Carl-Ludwig Thiele

Vorwort	4
---------------	---

Zahlungsverkehrssymposium 2015

Ein Überblick	6
Zusammenfassungen der Beiträge	12

Dr. Jens Weidmann

Eröffnung des Zahlungsverkehrssymposiums der Deutschen Bundesbank mit dem Thema „Zahlungsverkehr in Deutschland im Jahr 2015“	28
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Carl-Ludwig Thiele

Zahlungsverkehr – Herausforderungen aus Sicht der Bundesbank	42
--------------------------------------------------------------------	----

Ludger Gooßens

Innovationen im Zahlungsverkehr – was will der Kunde wirklich?	58
----------------------------------------------------------------------	----

Dr. Andreas Martin

Wir sind nicht ängstlich? Banken im Wettstreit mit anderen Zahlungsverkehrs-Dienstleistern	70
-----------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Dr. Hans-Joachim Massenber

Wie sicher sind Online-Zahlungen?	80
-----------------------------------------	----

Thomas Stagat

Mobile Payment in Deutschland	90
-------------------------------------	----

Dr. phil. Notker Wolf	
Eigen- und Mitverantwortung	98
Hays Littlejohn	
Abwicklung von SEPA-Zahlungen – zentral, dezentral oder bilateral	110
Werner Steinmüller	
Strategische Schwerpunkte im Zahlungsverkehr setzen – welche Initiativen sind sinnvoll?	122
Jochen Metzger	
Frankfurt – der erste Renminbi-Clearing-Hub außerhalb Asiens	138
Marc Bayle	
T2S im Zusammenspiel mit TARGET2	154
Zusammenfassungen der Diskussionen	
SEPA vollendet – ein Blick zurück	
T2S im Dialog	160
Programm Zahlungsverkehrssymposium 2015	170
Impressum	176



Fotos: Manjit Jari

Carl-Ludwig Thiele

Vorwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,
das siebte Zahlungsverkehrssymposium der Deutschen Bundesbank am 15. Juni 2015 stand ganz im Zeichen der Innovationen im Zahlungsverkehr. Die rund 250 Experten aus der Finanz- und Kreditwirtschaft diskutierten über wichtige Neuheiten und Entwicklungslinien im Zahlungsverkehr. Dazu gehört die immer breitere Akzeptanz und Nutzung von Zahlweisen im Internet und per mobilem Endgerät. Bei diesen neuen Bezahlmethoden erweist es sich als eine Herausforderung, das notwendige Maß an Sicherheit zu gewährleisten, ohne den Wettbewerb und die

Innovationskraft im Zahlungsverkehr zu unterdrücken. Gegenwärtig ist die Bankenbranche deshalb gefordert, in diesem Bereich neue Angebote auf den Markt zu bringen. Denn junge Internetunternehmen sind mit der Kreditwirtschaft in Konkurrenz getreten und bieten inzwischen eigene Bezahl-Apps an.

Im Mittelpunkt des Symposiums stand zudem die Diskussion um eine mögliche Abschaffung des Bargelds, die kürzlich unter Ökonomen geführt wurde. Die Referenten beschäftigten sich außerdem mit der seit jüngster Zeit vom Eurosystem betriebenen Plattform für die harmonisierte und zentrale Wertpapierabwicklung in Zentralbankgeld, TARGET2-Securities (T2S), und dem Standort Frankfurt am Main als erstem Clearing-Hub für die chinesische Währung Renminbi außerhalb Asiens.

Das Zahlungsverkehrssymposium der Deutschen Bundesbank hat sich damit in diesem Jahr erneut als eine zentrale Plattform für den fachlich-politischen Austausch aller aktuellen und grundsätzlichen Themen im Zahlungsverkehr erwiesen. Die Deutsche Bundesbank plant diesen Austausch auch künftig zu fördern und Entscheidungsträger aus allen Bereichen zusammenzubringen. Ich freue mich deshalb schon heute darauf, Sie beim Zahlungsverkehrssymposium 2017 willkommen zu heißen.

Viel Vergnügen bei der Lektüre der Ergebnisse des Zahlungsverkehrssymposiums 2015 wünscht Ihnen

Ihr



Carl-Ludwig Thiele

Mitglied im Vorstand der Deutschen Bundesbank



Fotos: Frank Rumpenhorst



Zahlungsverkehrssymposium 2015

Ein Überblick

Das Zahlungsverkehrssymposium der Deutschen Bundesbank informiert die Teilnehmer aus der Finanz- und Kreditwirtschaft über wichtige Entwicklungen im Zahlungsverkehr. Dabei kommen Vertreter der europäischen Notenbanken und Geschäftsbanken sowie weitere Akteure im internationalen Zahlungsverkehr zu Wort. Die Veranstaltung findet in der Regel alle zwei Jahre in Frankfurt am Main statt. Das nächste Zahlungsverkehrssymposium ist für das Jahr 2017 geplant.

Die vielfach diskutierte mögliche Abschaffung des Bargelds und Innovationen im Zahlungsverkehr waren beim diesjährigen Zahlungsverkehrssymposium der Deutschen Bundesbank die beiden dominierenden Themen. Die 250 Experten aus der Finanz- und Kreditwirtschaft diskutierten zudem über die vom Eurosystem betriebene Plattform für die harmonisierte und zentrale Wertpapierabwicklung in Zentralbankgeld, TARGET2-Securities (T2S), und über Frankfurt am Main als ersten Clearing-Hub für die chinesische Währung Renminbi außerhalb Asiens.

Bundesbankpräsident Jens Weidmann sprach sich beim diesjährigen Zahlungsverkehrssymposium der Bundesbank deutlich gegen die Abschaffung des Bargelds aus. Damit wies Weidmann Forderungen von Bargeld-Kritikern, die in der Abschaffung des Bargelds eine Möglichkeit sehen, die Wirkung negativer Leitzinsen zu verschärfen, zurück. Hintergrund der Argumentation der Kritiker ist, dass Sparer Geld von ihren Konten abziehen und stattdessen Bargeld halten, um so negative Zinsen auf ihre Einlagen zu umgehen. Gäbe es kein Bargeld, so die Überlegung, würden die Verbraucher ihr Geld nicht halten, sondern investieren und konsumieren. Die Wirtschaft würde angekurbelt.

Abschaffung des Bargelds beseitigt Wachstumsschwächen nicht

Für die Abschaffung des Bargelds haben sich in jüngster Zeit beispielsweise der Wirtschaftsweise Peter Bofinger und die US-Ökonomen Kenneth Rogoff und Larry Summers ausgesprochen. Aus Sicht von Bundesbankpräsident Jens Weidmann ist die Diskussion um die Abschaffung des Bargelds aber schon im Kern fehlgeleitet: Anstatt kühne Akrobatik in der Form zu betreiben, das Bargeld abschaffen zu wollen, sei es vielmehr entscheidend, die wirtschaftliche Wachstumsschwäche in den Ländern des Euro-Raums anzugehen, betonte Weidmann bei seiner Rede auf dem Symposium. Die flauen Wachstumsaussichten vieler Volkswirtschaften seien schließlich eine der wesentlichen Ursachen des momentanen Niedrigzinsumfelds. Der demografische Wandel, die hohe Staatsverschuldung und die damit einhergehende hohe Steuerbelastung gehören laut Weidmann zu den Ursachen dieser Wachstumsschwäche und stellen für die Volkswirtschaften auch künftig enorme Herausforderungen dar. Hinzu komme in vielen Ländern die private Verschuldung. Zudem sei keineswegs sicher, betonte Weidmann, dass ein moderater Negativzins zwangsläufig zu einer „Flucht ins Bargeld“ führe.

„Jeder sollte bezahlen können, wie er will“

Aus Sicht des Bundesbankpräsidenten spricht noch ein weiterer Grund gegen eine Abschaffung des Bargelds: „Jeder Bürger sollte weiterhin so bezahlen können, wie er will – also bar oder unbar“, sagte Weidmann. Bei den Bürgern seien Münzen und Scheine als Zahlungsmittel weiterhin beliebt. Wie eine aktuelle Studie der Bundesbank zeigt, wurden im Jahr 2014 hierzulande immer noch mehr als die Hälfte aller Umsätze für Waren und Dienstleistungen (53 Prozent) mit Bargeld beglichen. Bei 29 Prozent der Umsätze wurde die Girokarte genutzt, 5 Prozent wurden per Überweisung gezahlt, bei 4 Prozent zückten die Verbraucher die Kreditkarte, und bei 3 Prozent nutzten sie das Lastschriftverfahren.

Sicherheit gewährleisten, ohne Innovation zu unterdrücken

Das Internet, soziale Netzwerke und Smartphones präg(t)en heute die Kommunikation. Die rasante Entwicklung der Kommunikationstechnologie habe zudem zahlreiche Prozesse sowie Wirtschaft und Gesellschaft erheblich verändert. „Diese Entwicklung hat sich bislang jedoch kaum im deutschen Zahlungsverhalten niedergeschlagen“, so Weidmann. Doch in jüngerer Zeit sei auf dem traditionell konservativen deutschen Markt für Zahlungsdienste zunehmend mehr Dynamik zu verspüren, sagte Weidmann. Leistungsfähigere Mobiltelefone ermöglichten inzwischen das kontaktlose Bezahlen, sofern dies vom Einzelhandel unterstützt werde. Gefördert würden diese neuen Entwicklungen durch das Heranwachsen einer neuen Generation von Konsumenten, für die das Smartphone ganz selbstverständlich ein ständiger Begleiter sei.

Konkurrenz durch junge Internetunternehmen

Mit Blick auf die neuen Trends im Zahlungsverkehr wies Bundesbank-Vorstand Carl-Ludwig Thiele die Vertreter der Kreditwirtschaft beim Zahlungsverkehrssymposium auf die Konkurrenz durch Nichtbanken hin. Viele Anbieter außerhalb der Bankenbranche entwickelten inzwischen beispielsweise eigene Bezahl-Apps. Die Banken hierzulande gerieten durch die Konkurrenz dieser jungen Internetunternehmen unter Druck.

Online-Banking

Immer mehr Bankkunden aller Altersklassen nutzen „Online-Banking“. Darauf machte Hans-Joachim Massenberg, Mitglied der Hauptgeschäftsführung des Bundesverbandes deutscher Banken, aufmerksam. „Auch die über Siebzigjährigen nutzen heute Online-Banking“, sagte Massenberg. Einer Befragung des Bankenverbands zufolge sei auch das Vertrauen in Online-Banking gestiegen: 50 Prozent der Befragten gaben im Juni 2014 an, dass sie Online-Banking als „sicher“ oder „sehr sicher“ einschätzen. Im Jahr 2010 lag dieser Wert noch bei 35 Prozent.

„Die Banken wissen: Wer nicht mit der Zeit geht, muss mit der Zeit gehen“, sagte Thiele. Er betonte, dass die Abwicklung des Zahlungsverkehrs bei der Nutzung solcher neuen Angebote immer über Bankkonten erfolge. „Auch Apple Pay, Paypal und Co. müssen letztlich die Zahlung von einem Konto eines Kunden erhalten“, so Thiele. Bundesbankpräsident Weidmann sagte zu diesem Thema, dass es bei den neuen Bezahlmethoden wichtig sei, das notwendige Maß an Sicherheit zu gewährleisten, ohne den Wettbewerb und die Innovationskraft im Zahlungsverkehr zu unterdrücken.

Konkurrenz durch Nichtbanken

Die Konkurrenz durch Nichtbanken thematisierte auch Andreas Martin, Vorstandsmitglied des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken. Zahlungsanbieter aus dem sogenannten e-commerce, dazu gehörten etwa Anbieter wie PayPal oder Yapital, drängten auf den Markt, sagte Martin. Der Zahlungsverkehr diene dabei zunehmend als Ausgangspunkt für das Angebot von banknahen Mehrwertleistungen, beispielsweise Finanzierungen. Um diesen Entwicklungen entgegenzuwirken, sollten die Banken Martin zufolge ihren Vertrauensvorsprung beim Kunden nutzen und den Zahlungsverkehr ihrerseits verstärkt als Geschäftsfeld positionieren.

TARGET2-Securities – grenzüberschreitende Abwicklung in Zentralbankgeld

Bei der Veranstaltung diskutierten die Experten zudem über die vom Eurosystem betriebene Plattform für die harmonisierte und zentrale Wertpapierabwicklung in Zentralbankgeld, TARGET2-Securities (T2S). Mit T2S bietet das Eurosystem eine gemeinsame Wertpapierabwicklungsplattform für ganz Europa an. Die Zentralverwahrer (das sind Gesellschaften, die Wertpapiere verwahren und übertragen) aus Malta, Griechenland, Rumänien und der Schweiz sind in einer ersten Welle erfolgreich auf die T2S-Plattform gehoben worden. Italien folgt am 31. August

2015. Die anderen europäischen Zentralverwahrer werden in drei weiteren Wellen bis Februar 2017 migrieren. Der deutsche Zentralverwahrer Clearstream Banking AG, ein Tochterunternehmen der Deutsche Börse AG, wird im September 2016 auf T2S umstellen.

Deutsche Banken sollten sich intensiv mit T2S auseinandersetzen

Die neue Plattform soll insbesondere die grenzüberschreitende Abwicklung in Zentralbankgeld verbessern. Bisher ist der europäische Abwicklungsmarkt noch überwiegend national geprägt und deshalb stark fragmentiert. Vorstandsmitglied Carl-Ludwig Thiele empfiehlt mit Blick auf den deutschen Start: „Sofern nicht bereits geschehen, sollten sich die deutschen Banken bis September 2016 intensiv mit T2S auseinandersetzen; nicht nur, um sich technisch entsprechend zu rüsten, sondern auch um die Chancen optimal für sich zu nutzen.“ Nur so würden sie künftig im harten europäischen Wettbewerb erfolgreich bestehen können.



Fotos: Frank Rumpenhorst

Zahlungsverkehrssymposium 2015

Zusammenfassungen der Beiträge

■ Innovationen im Zahlungsverkehr – was will der Kunde wirklich?

Ludger Gooßens

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied,
Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V.

Die Bedeutung des Handys, der Uhr und des Armbands werden im Zahlungsverkehr zunehmen. Diese Ansicht vertritt Ludger Gooßens, Vorstandsmitglied des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands. „Die Zukunft des Bezahlens ist kontaktlos“, so Gooßens. Am Ende dieser Entwicklung könnten Gooßens zufolge sogar alle Zahlungsinstrumente digital sein.

Viele Kunden seien heute gut vernetzt und verfügten an jedem Ort über einen Internetzugang. „Gerade die jüngere Generation kommuniziert auf vielen Kanälen und erwartet von den Banken dasselbe“, sagte Gooßens. Dies und die zunehmende Digitalisierung führen seines Erachtens dazu, dass mehrere Vertriebskanäle gleichberechtigt nebeneinander stehen: Banken setzen im Zahlungsverkehr nicht nur auf stationäre Vertriebskanäle – wie die klassische Geschäftsstelle. Sie richteten ihren Fokus vielmehr auch auf die medialen Vertriebskanäle. Dazu gehören das Online- beziehungsweise Mobile-Banking oder soziale Netzwerke. Nach Ansicht von Gooßens müssen Banken Innovationen in diesem Bereich fördern.

Ludger Gooßens ging auch auf einen weiteren Trend im Zahlungsverkehr ein: Die Entwicklung der sogenannten „Instant Payments“ – elektronische Zahlungen von kleinen Beträgen in Echtzeit. Hierbei zeigten die Erfahrungen, dass die Nachfrage nach dieser Zahlungsweise auf wenige Marktsegmente mit nur eingeschränktem

Volumen begrenzt sei. Seines Erachtens liegt dies daran, dass Massenzahlungen in Deutschland bereits effizient und kostengünstig abgewickelt werden. Somit bestehe kein Bedarf, die rund 20 Millionen Massenzahlungen in Deutschland in Echtzeit auszuführen. Insgesamt solle mit Augenmaß nur das zur Verfügung gestellt werden, was der Kunde auch wirklich brauche, schlussfolgerte Gooßens.

Seiner Einschätzung nach haben sich die wesentlichen Bedürfnisse des Kunden im Zahlungsverkehr, trotz des technologischen Wandels nicht verändert. Der Kunde wolle einfache und verlässliche Zahlungsverkehrsprodukte zu fairen Preisen, eine gute Betreuung und vor allem Sicherheit. „Das Bild der Zukunft lautet ‚Die Welt wird digitaler – der Mensch bleibt‘“, sagte Gooßens.

■ Wir sind nicht ängstlich?

Banken im Wettstreit mit anderen Zahlungsverkehrs-Dienstleistern

Dr. Andreas Martin

Mitglied des Vorstands,

Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V.

Andreas Martin, Vorstandsmitglied des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, sieht die Banken als die natürlichen Begleiter ihrer Kunden in die digitale Welt des Zahlungsverkehrs. Dies ergebe sich aus dem bereits bestehenden Vertrauensverhältnis, das beide zueinander hätten. Zudem hätten die Banken die technologischen Innovationen des Zahlungsverkehrs bereits gut in ihre Geschäftsmodelle integriert. Sie böten immer mehr Angebote online an und informierten ihre Kunden zunehmend über das Internet, so Martin. Die genossenschaftliche Finanzgruppe habe ihr Angebot auf der zentralen Internet-Plattform vr.de bereits erweitert und investiere außerdem in einen Internetauftritt, über den weitere Bank- und Allfinanzprodukte online abgeschlossen werden könnten.

Insgesamt zielten die Bestrebungen der Volksbanken und Raiffeisenbanken darauf ab, das Konto als zentralen Ausgangspunkt von Zahlungen zu verankern. Das Konto bleibe die „Heimat des Geldes“, sagte Martin. In diesem Rahmen führten die deutschen Volks- und Raiffeisenbanken zusammen mit weiten Teilen der deutschen Kreditwirtschaft mit „paydirekt“ ein neues Internet-Bezahlverfahren ein. Dieses ermöglicht es Bankkunden, online, ohne den Umweg über einen Drittanbieter zu bezahlen. Somit stehe bei diesem Verfahren die direkte Beziehung des Kunden zu seiner Bank im Mittelpunkt, sagte Martin. Daneben würden weitere Innovationen – zum Beispiel im Bereich des kontaktlosen Bezahls – derzeit erprobt.

Banken hätten weder Angst vor der Digitalisierung noch vor Innovationen oder Innovatoren, schlussfolgerte Martin. Die Realisierung von Innovationen sei vielmehr eine Pflicht der Kreditwirtschaft, um die Stabilität im Massenzahlungsverkehr sicherzustellen. Wenn es Banken gelinge, unter Wahrung von Sicherheit und Datenschutz, dem Kundennutzen schneller nachzukommen, sollten sie im Wettstreit mit anderen Zahlungsverkehrs-Dienstleistern keineswegs ängstlich sein.

Andreas Martin forderte gleiche Wettbewerbsvoraussetzungen als notwendige Nebenbedingung für die Innovationskraft der deutschen Kreditwirtschaft. Der europäische Gesetzgeber müsse hier gleiche Bedingungen für alle, ein „Level Playing Field“, schaffen. Es sei beispielsweise nicht akzeptabel, dass Banken Drittanbietern Zugriff auf das Kundenkonto erlauben müssten, während gleichzeitig ihre Ertragsbasis regulatorisch gedeckelt werde.

■ Wie sicher sind Online-Zahlungen?

Dr. Hans-Joachim Massenber

Mitglied der Hauptgeschäftsführung, Bundesverband deutscher Banken e. V.

Hans-Joachim Massenber zufolge sind Online-Zahlungen sicher. Zwar gebe es eine Vielzahl von Angriffen auf das Online-Banking, den Banken gelinge es aber, diese gut abzuwehren, sagte das Mitglied des Bundesverbands deutscher Banken. Insgesamt komme es zu etwa 9 Millionen neuen Schadsoftwareangriffen auf Online-Banking-Plattformen im Monat, so Massenber. Die Schäden bezifferte er zusammengenommen für alle deutschen Institute auf 0,01 % des jeweiligen Transaktionsvolumens.

Die Server der Banken wie auch die Kommunikationskanäle von den Banken zum Kunden seien grundsätzlich sicher. Dies führe dazu, dass Kriminelle auf das schwächste Glied in der Kette der Online-Zahlungen umschwenkten – den Kunden.

Prävention und Aufklärung beim Kunden sind Massenber zufolge deshalb die wichtigsten Mittel zur Reduktion der Schäden im Online-Banking. Trotz aller Sicherheitsanforderungen dürften aber die Wünsche des Kunden nicht vernachlässigt werden, sagte Massenber. Zu diesen zählten Einfachheit, Sicherheit und Schnelligkeit der Online-Zahlungen. Eine Bank sei daher ständig darum bemüht, ihren Kunden bei Zahlungen im Internet sowohl Sicherheit als auch Komfort zu bieten, so Massenber. Mit einem kundenzentrierten Systemdesign könne es gelingen, beiden Anforderungen gerecht zu werden. Massenber unterstrich, dass Paydirekt – das neue Bezahlfverfahren der deutschen Kreditwirtschaft – all diese Anforderungen erfülle.

Bei seinem Vortrag ging er auch auf neue Anbieter im Online-Bezahlfverfahren ein. Aufgrund der fehlenden Regulierung solcher sogenannter Drittanbieter würden neue Sicherheitsfragen aufgeworfen, sagte Massenber. Es sei zu befürchten,

dass mit der Ausweitung des Zugangs zum Bankkonto durch Drittdienste die Zahl der Angriffsversuche steigen könnte. So könnten Kriminelle beispielsweise versuchen, sich per Social Engineering als legitimer Drittdienst auszugeben und dies für Angriffe ausnutzen. Schließlich könnten viele Nutzer legitime Drittdienste kaum von kriminellen „Pseudo-Drittdiensten“ unterscheiden. Hans-Joachim Massenbergr vertrat jedoch die Ansicht, dass die Zahlungsdienste-Richtlinie „Payment Services Directive 2“ (PSD 2) diese Sicherheitsfragen aufgreift und so weiter zur Sicherheit bei Online-Zahlungen beiträgt. Er bemängelte jedoch, dass Banken als Resultat der PSD 2 ihre Infrastruktur und Schnittstellen den Drittanbietern nun unentgeltlich zur Verfügung stellen müssten. Dadurch läge kein „Level Playing Field“ zwischen Banken und Drittanbietern vor und fairer Wettbewerb würde verhindert.

■ Zahlen mit dem Handy in deutschen Supermärkten

Thomas Stagat

Head of Business Development,

Yapital

Aus Sicht von Thomas Stagat ist zwar das Bestellen von Waren mit einem Smartphone für Verbraucher heutzutage Gewohnheit. Das Bezahlen per mobilem Endgerät sei hingegen nach wie vor selten. Sein Unternehmen Yapital biete daher Möglichkeiten an, die das mobile Zahlen per Smartphone vereinfachen. Über Yapital könnten Verbraucher über verschiedene Vertriebskanäle mobil zahlen („Cross-Channel-Payment“): So könne im stationären Handel mittels QR-Code- Technologie direkt am „Point of Sale“ – beispielsweise im Onlineshop oder an der Supermarktkasse – gezahlt werden. Auch belegte Rechnungen könnten bargeldlos beglichen werden. Das funktioniere so: Der Händler generiert einen QR-Code, den der Kunde dann mit seinem mobilen Gerät abscannt. Über

die Yapital-App werde damit eine Echtzeit-Zahlung vom Yapital-Konto des Kunden zum Konto des Händlers ausgelöst. Die eigentliche Zahlungsabwicklung erfolge nach wie vor über die Infrastruktur der Banken. Das Yapital-Konto der Kunden sei mit deren Bankkonten oder Kreditkarten verknüpft.

Die Sicherheit werde bei dieser Art des Bezahlens gegenüber anderen Bezahlverfahren deutlich gesteigert. Schließlich müssten die Verbraucher bei einer Zahlung keine Angaben – beispielsweise zu ihren Kontodaten – machen, so Stagat. Zudem erweitere das Verfahren potenziell die Einkaufsmöglichkeiten der Verbraucher: So könnten Waren auch außerhalb der Öffnungszeiten eines Geschäfts bestellt und bezahlt werden. Dazu müssten lediglich die Preisschilder der Waren im Schaufenster abgescannt werden.

In den letzten Jahren habe Yapital verstärkt um die Akzeptanz des mobilen Bezahlens geworben, sagte Thomas Stagat. Bislang nutzten in Deutschland von insgesamt 176 000 mobilen Nutzern etwa 100 000 Yapital.



■ **Eigen- und Mitverantwortung –
die Grundpfeiler einer gelingenden Gesellschaft**

Abtprimas Dr. Notker Wolf

OSB, Ordo Sancti Benedicti

Abtprimas Notker Wolf vom Orden des heiligen Benedikt (Ordo Sancti Benedicti) sprach über die Eigenverantwortung des Menschen.

Wolf bezeichnete zunächst die Freiheit als das größte aller Güter. Die Freiheit sei die Basis der Würde des Menschen, sagte Wolf. Um wiederum Verantwortung für diese Würde übernehmen zu können, müsse der Mensch frei sein. Deshalb gelte es, so der Abtprimas, die Würde des Menschen gegen Manipulation und Bevormundung zu verteidigen.

Abtprimas Wolf kam auch auf die Eigenverantwortung eines jeden Menschen zu sprechen. Der Mensch solle den Stolz besitzen, für sich selbst zu sorgen, und somit eigenverantwortlich leben. Dies sei nicht nur für das Selbstwertgefühl eines jeden sehr wichtig, sondern schütze auch vor Eigenentmündigung, die der Würde des Menschen entgegenstehe. Wolf bemängelte in diesem Zusammenhang ein seiner Meinung nach stetiges Voranschreiten dieser Eigenentmündigung in Deutschland. Dieses Voranschreiten gehe auf eine immer weiter verbreitete Anspruchsmentalität der Menschen gegenüber dem Staat zurück, den Wolf mit dem Ausdruck „Der Staat soll’s machen“ umschrieb. Er sagte, dass er diese Mentalität hierzulande beispielsweise bei der Beanspruchung des Sozialsystems beobachte. Auch im Verlauf der Finanzkrise habe er eine Zunahme dieser Mentalität wahrgenommen, sagte Wolf. Nach dem Crash infolge der Insolvenz der US-amerikanischen Investmentbank Lehman Brothers, die durch Gier und das Ausblenden von Risiken begründet gewesen sei, seien neben den Rufen nach Ethik und Moral auch die Rufe nach mehr staatlichen Eingriffen und erhöhter Regulierung immer lauter geworden.

Wolf zufolge entmündigten diese staatlichen Eingriffe viele Akteure in ihrem Handeln. Zu diesen Akteuren zählen aus seiner Sicht beispielsweise Unternehmen. Damit eine Gesellschaft aber weiterhin frei unternehmerisch und innovativ tätig sein kann, muss sie sich nach Auffassung des Abtprimas vor der Eigenentmündigung bewahren. Dazu müsse eine Kultur des Verantwortungsbewusstseins gelebt werden, in der die Eigen- und die Mitverantwortung eines jeden zwei gesellschaftliche Grundpfeiler darstellten.

■ Abwicklung von SEPA-Zahlungen – zentral, dezentral oder bilateral

Hays Littlejohn

Chief Executive Officer, EBA CLEARING

Zu Beginn seines Vortrags gab Hays Littlejohn einen kurzen Überblick über aktuelle Entwicklungen im STEP2-Clearinghaus der EBA CLEARING. Als neuen Service stellte er die bilaterale Kooperation zur Abwicklung von Kartenzahlungen im „SEPA Card Clearing“-Format zwischen den Clearinghäusern der Deutschen Bundesbank und EBA CLEARING heraus.

Im Anschluss erläuterte er das optionale Leistungsangebot des sogenannten Batch Processing im STEP2-Clearinghaus. Dieses biete eine grundsätzliche Alternative zum bisherigen bilateralen Austausch vorsortierter Zahlungsverkehrsdateien zwischen den Kopfinstituten des deutschen Kreditgewerbes (sogenanntes Garagenclearing).

In diesem Zusammenhang ging Hays Littlejohn auch auf die Vorteile eines Clearinghauses als zentrale Infrastruktur ein. Die Nutzung einer zentralen Infrastruktur ermögliche es, die Anforderungen der Zahlungsverkehrsüberwachung effizient und kosteneffektiv umzusetzen. Neue Funktionalitäten stünden von Beginn an einer größeren Nutzergruppe zur Verfügung. Darüber hinaus würden

höhere Skaleneffekte genutzt und müssten durch die angebotenen Kreditinstitute weniger Kommunikationswege und Verträge verwaltet werden.

Andererseits bietet auch der Ansatz der Interoperabilität unterschiedlicher Zahlungsverkehrsplattformen (wie beispielsweise die oben genannte Kooperation zwischen den Clearinghäusern der Deutschen Bundesbank und EBA CLEARING) verschiedene Vorteile. In dieser Konstellation gäbe es keinen Single Point of Failure, d. h., es bestünde nicht die Gefahr eines Ausfalls des gesamten Zahlungsverkehrs (bei Ausfall des Clearinghauses). Darüber hinaus bestünde unter anderem die Möglichkeit einer besseren Berücksichtigung der Interessen einzelner nationaler Märkte oder Interessengruppen. Zusätzlich könnten bereits bestehende Infrastrukturen ggf. weiter genutzt und unnötige Kosten reduziert werden.

Abschließend verwies Hays Littlejohn auf das kürzlich erschienene Blueprint der EBA zu Instant Payments. Dieses Thema gewinnt immer größere Bedeutung und könnte zukünftig auch für EBA CLEARING relevant werden.

■ **Strategische Schwerpunkte im Zahlungsverkehr setzen – welche Initiativen sind sinnvoll?**

Werner Steinmüller

Mitglied des Group Executive Committee,

Head of Global Transaction Banking, Deutsche Bank AG

Werner Steinmüller identifizierte im Zuge seines Vortrages mehrere Schwerpunkte für die Fortentwicklung des Zahlungsverkehrs: 1. Innovation und Wachstum, 2. regulatorische Konformität und 3. Infrastruktur und deren Ausbau. Unter der Überschrift „Innovation und Wachstum“ sprach Steinmüller über die Digitalisierung von Produkten und Prozessen.

Seiner Ansicht nach haben Banken in Deutschland erkannt, dass sie im Bereich der Digitalisierung „einiges mehr und besser machen“ können: Ein Beispiel für diese Bestrebungen sei das neue Internet-Bezahlverfahren „Pay Direkt“, das führende Banken in Deutschland derzeit gemeinsam entwickeln und auf den Markt bringen wollen. „Das Wachstumsfeld Online-Bezahlverfahren wird so nicht allein den aufstrebenden Kräften überlassen“, sagte Steinmüller.

Insgesamt hätten die Banken im Bereich der Automatisierung von Dienstleistungen und der durchgehenden Verarbeitung von Transaktionen aber schon einiges erreicht: So sei der Zahlungsverkehr zwischen Kunden und ihren Banken und zwischen den Banken untereinander bereits umfassend digitalisiert worden. Steinmüller umschrieb die Schaffung dieser Grundvoraussetzungen eines digitalen Zahlungsverkehrs als „Digital Basics“.

Um in einem weiteren Schritt den Mehrwert digitaler Informationen zu nutzen, müssten Banken aber weiter in Produkte, Prozesse und Technologien investieren, sagte Steinmüller. Denn erst durch die Analyse des digitalen Datenschatzes könne das digitale Vermögen der Bank gehoben werden. Dieses digitale Vermögen umschrieb er als „Digital Assets“.

Unter dem Titel „Regulatorische Konformität“ kritisierte Steinmüller, dass seines Erachtens in Bereichen wie der Digitalisierung oder der Bekämpfung von Geldwäsche nicht alle Marktteilnehmer den gleichen strikten Regeln unterlägen. Dies führe zu einem verzerrten Wettbewerb. „Banken sind bereits sehr stark reguliert“, so Steinmüller. Diese hohen Anforderungen müssten zum Marktstandard gemacht werden. Im globalen Zahlungsverkehr müsse gleiches Geschäft gleichen Regeln unterliegen. Regulierung sei zwar notwendig, aber sie müsse finanzierbar und umsetzbar bleiben und Banken weiterhin die Möglichkeit bieten, in das Kerngeschäft und damit in Wachstum zu investieren.

Unter dem Stichwort „Infrastruktur und deren Ausbau“ stellte Steinmüller den Stellenwert der IT heraus. Auch bereits sehr leistungsfähige IT-Plattformen müssten im Bereich des Zahlungsverkehrs stets erweitert werden, um neue Anforderungen erfüllen zu können.

■ **Frankfurt – der erste Renminbi-Clearing-Hub außerhalb Asiens**

Jochen Metzger

Leiter des Zentralbereichs Zahlungsverkehr und Abwicklungssysteme,
Deutsche Bundesbank

Bei seinem Vortrag zog Jochen Metzger eine positive Zwischenbilanz der Entwicklung des Renminbi-Hubs Frankfurt am Main. Über Frankfurt als ersten RMB-Clearing-Hub außerhalb Asiens könnten Zahlungen in Renminbi (RMB) seit Juni 2014 ohne Umwege über andere Finanzplätze mit China abgewickelt werden, wodurch damit verbundene Mehrkosten entfielen. Viele Banken in Deutschland sowie deutsche und europäische Unternehmen nutzten diese Möglichkeit bereits, sagte der Leiter des Zentralbereichs Zahlungsverkehr und Abwicklungssysteme bei der Deutschen Bundesbank. Dass seit dem Spätherbst 2014 eine Reihe von sogenannten Goethe-Bonds von Banken begeben und in Frankfurt gelistet wurden, sei ein weiteres positives Zeichen für die Entwicklung des Standorts. Außerdem habe die chinesische Zentrabank den direkten Handel zwischen der chinesischen Währung und dem Euro (EUR) im September 2014 erstmals erlaubt.

Die Zusammenarbeit mit China soll in diesem Bereich noch weiter ausgebaut werden: Metzger zufolge ist geplant, die RMB- mit der EUR-Welt mit einer Liquiditätsbrücke zu verbinden. Diese solle in einem zweiten Schritt zu einer Zahlungsbrücke ausgebaut werden.

Darüber hinaus könne es dazu kommen, dass die Clearing-Bank zu einem Clearing-Haus erweitert werde. Dies sei jedoch von der Nutzung der Clearing-Bank durch die Banken und Unternehmen abhängig. Jochen Metzger bekräftigte, dass alle Finanzplatzteilnehmer weiter an einer breiteren Nutzung arbeiten müssten.

Die chinesische Währung habe in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen und sei mittlerweile die fünfthäufigst genutzte Währung im weltweiten Zahlungsverkehr, sagte Metzger. Im Bereich der Handelsfinanzierung liege der RMB inzwischen auf dem zweiten Platz hinter dem US-Dollar. Er stelle damit einen Brückenpfeiler in der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas dar. In den kommenden Jahren sei mit einer Neuausrichtung dieser wirtschaftlichen Entwicklung zu rechnen. In Anbetracht eines lahmenden Wirtschaftswachstums und steigender Löhne verfolge China das Ziel, ab dem Jahr 2025 nicht mehr für billige Massengüter, sondern für Innovation, Qualität und Effizienz zu stehen. Dieser neue Ansatz bedeute für Deutschland Herausforderung und Chance zugleich, sagte Metzger.

■ T2S im Zusammenspiel mit TARGET2

Marc Bayle

Director General – Market Infrastructure & Payments,
Europäische Zentralbank

Aus Sicht von Marc Bayle wird die europäische Wertpapierabwicklung mithilfe von TARGET2-Securities (T2S) deutlich effizienter, sicherer und kostengünstiger. T2S ist ein Projekt des Eurosystems, welches eine harmonisierte und zentrale Wertpapierabwicklung in Zentralbankgeld anbietet. Es hat seinen Betrieb am 22. Juni 2015 aufgenommen. Vorrangiges Ziel ist es, die Fragmentierung des Wertpapier settlements in Europa zu überwinden.

Für den künftigen Erfolg und Nutzen von T2S sei aber das Zusammenspiel mit TARGET2 (Trans-European Automated Real-time Gross settlement Express Transfer system) entscheidend, führte Bayle aus. Dieses ist ein System zur sicheren Abwicklung von elektronischen Individualzahlungen innerhalb der Europäischen Union. Nach Meinung von Bayle erlaubt die Kombination dieser beiden Systeme den Banken und anderen Kunden, ihr grenzüberschreitendes Liquiditäts- und Sicherheitenmanagement zu optimieren und europaweit auszubauen. Die Schaffung einer gemeinsamen und harmonisierten europäischen Infrastruktur sei bei der Planung beider Systeme der Maßstab gewesen, so Bayle.

Im Zusammenspiel der beiden Systeme sei vor allem die Verknüpfung der T2S-Geldkonten mit den TARGET2-Geldkonten zu nennen. Diese Liquiditätsbrücke komme nicht nur bei der flexiblen Übertragung von Zentralbankgeldsalden, sondern auch bei der automatisierten Selbstbesicherung (Auto-Collateralisation) oder der Rückführung von Innertageskrediten zum Tragen, sagte Marc Bayle. Die Selbstbesicherung in T2S sei dabei das Gegenstück zum Innertageskredit auf TARGET2-Seite. Sie sei vielseitig konfigurierbar und erlaube sowohl teilnehmenden Banken als auch ihren Kunden, erhebliche Wertpapier- und Liquiditätserparnisse zu erzielen. Zudem, so Bayle, werde durch T2S eine weitreichende Harmonisierung von Marktstandards und -usancen herbeigeführt, von der Banken profitieren könnten. Als Beispiele nannte er hier die europaweite Einführung des Abwicklungszyklus „t+2“, einheitliche Standards für Corporate Actions und die Einführung des Nachrichtenstandards ISO 20022.

Dass die Nutzer sowohl bei TARGET2 als auch bei T2S an der Entwicklung dieser Systeme von Anfang an aktiv mitgewirkt haben, hat aus Sicht von Bayle erheblich zur Effizienz, Nutzerorientierung und Sicherheit der Marktinfrastrukturen beigetragen.

Derzeit stehe der reibungslose Start von T2S im Vordergrund, sagte Bayle abschließend. Es seien aber bereits Möglichkeiten im Gespräch, wie die Systeme

TARGET2 und T2S betrieblich, wirtschaftlich und entwicklungstechnisch optimiert und damit zukunftsfähig gemacht werden könnten. Bayles Einschätzung nach wird T2S in ein paar Jahren als mindestens genauso großer Erfolg wie TARGET2 gelten. „Ich gehe davon aus, dass dann neben dem Euro weitere Währungen an Bord sein werden“, sagte er.



Dr. Jens Weidmann

Eröffnung des Zahlungsverkehrssymposiums
der Deutschen Bundesbank mit dem Thema
„Zahlungsverkehr in Deutschland
im Jahr 2015“



Dr. Jens Weidmann
Präsident der Deutschen Bundesbank



1 Begrüßung: SEPA liegt hinter und T2S vor uns

Sehr geehrte Damen und Herren, guten Morgen und herzlich willkommen!

Ich freue mich, Sie auch in diesem Jahr im Namen der Deutschen Bundesbank zu unserem Zahlungsverkehrssymposium begrüßen zu können.

Auch heute möchte ich Philipp Otto gesondert willkommen heißen, der – wie schon beim vergangenen Mal – in bewährter Manier das Symposium moderieren wird. Hierfür bedanke ich mich bereits vorab.

Liebe Gäste, dass es mit Symposien und Konferenzen manchmal so eine spezielle Sache ist, können wohl viele hier im Raum bestätigen. In diesem Zusammenhang

bin ich vor kurzem über eine spöttische Beobachtung gestolpert, die dem vor neun Jahren verstorbenen kanadischen Ökonomen John Kenneth Galbraith zugeschrieben wird. Nach Galbraith seien Konferenzen deshalb wichtig, „da sie zeigen, mit wie vielen abwesenden Mitarbeitern ein Unternehmen auch funktionieren kann.“

Ich möchte an dieser Stelle gar nicht zu ergründen versuchen, ob er mit dieser scherzhaften Feststellung richtig liegt oder nicht. Jedoch bin ich zuversichtlich, dass unser im zweijährigen Rhythmus stattfindendes Zahlungsverkehrssymposium durchaus noch mehr zu bieten hat, als Galbraith vermutete.

Unser Symposium zielt insbesondere darauf ab, den wechselseitigen Austausch zwischen den verschiedenen Zahlungsverkehrsakteuren zu konkreten und praktisch relevanten Themen zu fördern. Dadurch ist das Symposium für uns, hoffentlich jedoch insbesondere auch für Sie als unsere Gäste, von großem Nutzen. Der Fokus auf Praxisnähe bedeutet auch: Konkrete Themen, wichtige Zahlungsverkehrs-Projekte und greifbaren Fortschritt zu benennen.

In diesem Zusammenhang ist mir in Erinnerung, dass ich bei meiner Eröffnungsrede im Juni 2013 zum Ende festhielt, mich darauf zu freuen, Sie beim nächsten Mal – also heute – in der Welt von SEPA (Single Euro Payments Area) wiederzutreffen. Und in der Tat ist aus der Vision eines einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums in der Zwischenzeit Realität geworden.

Grenzüberschreitende Zahlungen in Euro werden inzwischen genauso günstig, schnell und sicher abgewickelt wie dies bei nationalen Zahlungen der Fall ist. Um dies zu erreichen, war eine gemeinsame Kraftanstrengung der Finanzbranche über viele Jahre notwendig – und diese Anstrengung hat sich aus meiner Sicht klar gelohnt. Allerdings ist auch die Frage durchaus berechtigt, ob es uns etwa durch größere Nutzerfreundlichkeit nicht besser hätte gelingen können, die Privathaushalte in den neuen, einheitlichen Zahlungsverkehrsraum mitzunehmen.

Während die SEPA-Einführung nun hinter uns liegt, steht uns gleichzeitig ein weiterer Betriebsstart unmittelbar bevor. Konkret: Am Montag in einer Woche, also am 22. Juni, nimmt TARGET2-Securities – in Kurzform: T2S – seinen Betrieb auf. T2S steht für das Eurosystem-Projekt, eine harmonisierte und zentrale Wertpapierabwicklung in Zentralbankgeld anzubieten. T2S soll insbesondere die grenzüberschreitende Abwicklung von Wertpapiergeschäften in Zentralbankgeld sicherer und billiger machen sowie die Fragmentierung des europäischen Wertpapierabwicklungsmarktes überwinden.

Den offiziellen Startschuss für T2S gab der Rat der Europäischen Zentralbank am 17. Juli 2008, also vor beinahe sieben Jahren. T2S wurde von der Deutschen Bundesbank, der Banque de France, der Banca d'Italia und der Banco de España gemeinsam entwickelt und wird auch von diesen vier Zentralbanken betrieben. Beginnend am nächsten Montag werden die T2S-Teilnehmer nun bis Februar 2017 in vier Wellen auf die gemeinsame Abwicklungsplattform wechseln.

Beinahe neun Jahre nach dem Startschuss dürfte somit dann Anfang 2017 tatsächlich die Ziellinie des Mammutprojekts T2S erreicht sein – und auch hier leisten alle Beteiligten unverändert großen Einsatz. T2S wird nicht zuletzt auch in der Rede meines Vorstandskollegen Carl-Ludwig Thiele und auch am heutigen Nachmittag noch Gegenstand des Symposiums sein, daher möchte ich ihm an dieser Stelle nicht vorgreifen.

Stattdessen möchte ich den Blick kurz auf zwei eher grundsätzliche Aspekte lenken: zum einen auf den gesamtwirtschaftlichen Nutzen robuster Finanzmarktinfrastrukturen, und zum anderen auf sich abzeichnende Änderungen im Zahlungsverhalten, die unter dem Begriff des „digitalen Wandels“ diskutiert werden.

2 Robuste Finanzmarktinfrastrukturen als Daueraufgabe

Meine Damen und Herren, widerstandsfähige und sichere Finanzmarktinfrastrukturen setzen ein Mindestmaß an Regulierung voraus. Die Regulierung des Zahlungsverkehrs und der Wertpapierabwicklung erfüllt hierbei eine wichtige gesamtwirtschaftliche Funktion, da sie insbesondere dazu dient, Vertrauen in die Funktionsfähigkeit des Finanzsystems zu stiften. Regulierung sollte daher auch im ureigenen Interesse aller Finanzmarktteilnehmer liegen.

Im Zusammenhang mit dem regulatorischen Rahmen des unbaren Zahlungsverkehrs und der Finanzmarktinfrastrukturen sind für die Bundesbank und das gesamte Eurosystem drei Aspekte besonders wichtig: Erstens gilt es, bestehende Finanzmarktinfrastrukturen weiterzuentwickeln, um die Integration der europäischen Finanzmärkte zu vertiefen. Diese eröffnen Anlegern mehr und breiter diversifizierte Anlagemöglichkeiten und erschließen Unternehmen zusätzliche und tiefere Finanzierungsquellen. Damit werden die Chancen und Risiken von Anlage- und Investitionsentscheidungen auf mehr Schultern verteilt.

Zweitens sollen unbare Zahlungen effizient abgewickelt werden, da ansonsten Haushalte, Unternehmen und auch Banken zu viele liquide Finanzmittel vorhalten müssten, was ihre jeweiligen Kassenhaltungskosten zu hoch ausfallen ließe.

Drittens ist und bleibt es unser wichtigstes Ziel, die Finanzmarktinfrastrukturen möglichst sicher, zuverlässig und schockresistent zu gestalten.

Es stimmt ermutigend, dass die Finanzmarktinfrastrukturen in der Finanzkrise – also auch unmittelbar nach dem Zusammenbruch von Lehman Brothers – ihre Stabilität und Leistungsfähigkeit bewahren konnten. Um die Stabilität weiter zu erhöhen, sind in der Zwischenzeit unter anderem diejenigen Bestrebungen weiter vorangekommen, die darauf abzielen, standardisierte, nicht-börsengehandelte

Derivate einem zentralen Clearing zu unterwerfen und hierfür zentrale Gegenparteien zu nutzen.

Hierdurch wird das Kontrahentenausfallrisiko maßgeblich reduziert. Ein Gewinn an Sicherheit ist das Ergebnis. Davon profitieren alle. Gleichzeitig steigen jedoch die Anforderungen an Sicherheit, Verlässlichkeit und Stabilität eben dieser zentralen Gegenparteien – gerade hierauf muss die Regulierung die richtigen Antworten geben.

Zurzeit werden die ersten Erfahrungen aus der Umsetzung der internationalen Standards für die Regulierung zentraler Gegenparteien ausgewertet, und auch in Europa wird die einschlägige Regulierung überprüft. Ergänzend wird an Lösungsansätzen in Hinblick auf die Sanierung oder Abwicklung solcher zentralen Gegenparteien gearbeitet.

Zusammenfassend kann man also festhalten, dass wir auf dem Weg, die Robustheit der Finanzmarktinfrastrukturen zu stärken, weiter vorangekommen sind.

3 Digitaler Strukturwandel im Zahlungsverkehr und die Diskussion um die Abschaffung des Bargelds

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun zu einem Thema kommen, das auch für Sie und mich als Verbraucher Bedeutung hat. Das Internet, soziale Netzwerke und Smartphones prägen heute die Kommunikation und ich verrate Ihnen nichts Neues, wenn ich feststelle, dass die rasante Entwicklung der Kommunikationstechnologie auch zahlreiche Abläufe in Wirtschaft und Gesellschaft erheblich verändert hat.

Diese Entwicklung hat sich bislang jedoch kaum im deutschen Zahlungsverhalten niedergeschlagen. Bisher dominieren weiterhin die traditionellen Zahlungsinstrumente wie das Bargeld oder das Bezahlen mit der Girocard.

Doch in jüngerer Zeit wachsen Zahlungsverkehr und mobile Endgeräte stärker zusammen. So ermöglichen zum Beispiel leistungsfähigere Mobiltelefone inzwischen das kontaktlose Bezahlen, falls der Einzelhandel die entsprechenden Bezahlterminals bereithält.

Im Ergebnis ist auch auf dem traditionell konservativen deutschen Markt für Zahlungsdienste zunehmend mehr Dynamik zu spüren. Dies ist unter anderem auf das Heranwachsen einer neuen Generation von Konsumenten zurückzuführen, für die das Smartphone ständiger Begleiter und das Einkaufen im Internet selbstverständlich ist.

Für die regulatorische Begleitung neuer Bezahlösungen ist es dabei wichtig, das notwendige Maß an Sicherheit zu gewährleisten, ohne den Wettbewerb und die Innovationskraft im Zahlungsverkehr zu unterdrücken.

Meine Damen und Herren, angesichts der geschilderten Entwicklung fragen sich inzwischen einige Beobachter, ob dies vielleicht dazu führen wird, dass das Bargeld in den nächsten Jahren aus unserem Alltag verdrängt wird. Eine Verdrängung des Bargelds ist aus meiner Sicht auf absehbare Zeit aber kein realistisches Szenario, unter anderem deshalb nicht, weil sich das Bargeld als Zahlungsmittel bei uns weiterhin großer Beliebtheit erfreut.

Ungeachtet dessen wurde jedoch in den vergangenen Wochen eine noch weitergehende Idee kontrovers diskutiert, nämlich der Vorschlag, das Bargeld von Staatswegen abzuschaffen.

Von der Idee einer komplett bargeldlosen Gesellschaft, in der Zahlungen nur noch auf unbarem Weg abgewickelt werden können, versprechen sich die Befürworter verschiedene positive Effekte.

Zum einen helfe das Abschaffen des Bargeldes dabei, illegale Aktivitäten zu unterbinden, bei denen größere Geldbeträge entweder vor staatlichem Zugriff versteckt oder zwischen zwielichtigen Besitzern ausgetauscht werden. In diesem

Zusammenhang wird zumeist auf Schattenwirtschaft, Steuerhinterziehung und Drogenhandel verwiesen. Falls nur noch unbare Transaktionen erlaubt würden, könne man Zahlungsströme leichter verfolgen und somit auch illegale Aktivitäten besser aufdecken und letztlich verhindern.

Dieses Argument ist letztlich nicht ganz neu, jedoch standen lange Zeit vornehmlich die großen Banknotenstückelungen im Zentrum der Kritik am Bargeld und nicht das Bargeld als solches.

Zum anderen wird die Diskussion in jüngster Zeit jedoch noch mit einem weiteren Argument angereichert, das weniger mit dem Bekämpfen von Gesetzesbrüchen als ganz originär mit der Geldpolitik zu tun hat. Die Abschaffung des Bargeldes könne helfen – so die Befürworter dieser Idee – die „Nullzinsgrenze“ zu überwinden.

Ohne Bargeld könnten die Notenbanken nämlich den Geschäftsbanken – und in der Folge auch die Geschäftsbanken ihren Kunden – für deren Guthaben Zinsen abverlangen. Die Kaufkraft der Geldbestände würde also nicht nur durch Inflation abnehmen können, sondern auch durch negative Zinsen. Das wiederum würde helfen, die Geldhaltung unattraktiv zu machen und stattdessen Konsum und Investitionen zu fördern.

Solange Banknoten und Münzen aber nicht abgeschafft seien, könnten sich die Banken – und auf einer nachgelagerten Ebene auch die Unternehmen und privaten Haushalte – ihre Kontoguthaben in Bargeld auszahlen lassen und im Tresor – respektive unter dem sprichwörtlichen Kopfkissen – lagern, um so den negativen Zinsen zu entgehen.

Um dieser möglichen Substitution von Kontoguthaben durch Bargeld einen Riegel vorzuschieben und damit die Nullzinsgrenze aufzuheben, helfe folglich nur die Abschaffung des Bargelds.

Meine Damen und Herren, ich halte diese Überlegungen im Kern für eine fehlgeleitete Diskussion. Zum einen gilt es, sich bewusst zu machen, dass die sogenannte „Nullzinsgrenze“ keine scharfe, exakt quantifizierbare Zinsuntergrenze genau auf der Höhe der Nulllinie darstellt. Vielmehr handelt es sich eher um eine gewisse Bandbreite im Minuszinsbereich.

Wann genau und bei welchem Negativzins es zu umfangreichen Ausweichreaktionen in Richtung Bargeldhaltung kommen würde, weiß wohl niemand vorherzusagen.

Der Grund hierfür liegt darin, dass auch die Bargeldhaltung daheim oder im Tresor nicht zum Nullpreis zu haben ist, sondern mit Lagerkosten und auch mit Versicherungsgebühren einhergeht. Und insbesondere für sehr große Bargeldbestände würden möglicherweise die vorhandenen Lagerkapazitäten bei Banken und Unternehmen ohnehin nicht reichen. Sie müssten erst erweitert werden.

Im Ergebnis dürfte ein moderater Minuszins wohl noch nicht zu einer „Flucht ins Bargeld“ führen. Dass dem so ist, sieht man auch daran, dass sowohl die Schweizer als auch die Dänische Nationalbank von den Geschäftsbanken Negativzinsen in Höhe von - 0,75 % verlangen, ohne dass eine Flucht ins Bargeld zu beobachten ist. Zum anderen – und von viel größerer Bedeutung – geht die Diskussion um Minuszinsen und die Existenzberechtigung des Bargelds meines Erachtens am eigentlichen Problem vorbei.

Um das zu verstehen, muss man sich in Erinnerung rufen, warum denn der Leitzins in vielen Ländern der Welt derzeit so niedrig und die Geldpolitik entsprechend expansiv ausgerichtet ist. Kurz gefasst liegt der Grund hierfür in der Kombination aus verhaltenen Wachstumsaussichten und einem auf absehbare Zeit gedämpften Inflationsdruck – dies hat letztlich zu einer sehr lockeren Geldpolitik geführt.

Folglich sind die ausgesprochen niedrigen Leit- und Kapitalmarktzinsen auch als eine Reaktion auf ökonomische Rahmenbedingungen anzusehen, selbst wenn sich über die Sinnhaftigkeit der konkreten geldpolitischen Maßnahmen im Einzelfall natürlich streiten lässt.

Mit anderen Worten: Das Niedrigzinsniveau ist auch ein Symptom, das auf tieferliegende Ursachen zurückzuführen ist – und insbesondere diese Ursachen gilt es in den Blick zu nehmen.

Die maßgebliche Ursache liegt dabei in einer Wachstumsschwäche, nicht nur im Euro-Raum, sondern in vielen entwickelten Regionen der Welt. Eine Wachstumsschwäche also, von der die Befürworter der Bargeldabschaffung befürchten, dass sie nicht nur derzeit, sondern auch in Zukunft immer wieder dafür sorgen wird, dass die Notenbanken mit ihrer Zinspolitik an die Nullzinsgrenze stoßen werden.

In einer dynamisch wachsenden Wirtschaft hingegen ist der gleichgewichtige Realzins höher, was für sich genommen auch höhere Notenbankzinsen nötig macht.

Entscheidend ist also, die Wachstumsschwäche anzugehen – keine neue Aufgabe, aber eine, die für die entwickelten Volkswirtschaften immer dringlicher wird. Vergleicht man nämlich die durchschnittlichen Wachstumsraten der vergangenen Jahrzehnte miteinander, dann wird deutlich, dass der allgemeine Wachstumstrend in entwickelten Volkswirtschaften stetig nach unten weist – wozu vielfach auch die demographische Entwicklung beiträgt.

Gerade die sich ändernde Altersstruktur vieler Volkswirtschaften wird zukünftig noch schwerer auf den gesamtwirtschaftlichen Wachstumsmöglichkeiten lasten. Genau deshalb sollte die Wirtschaftspolitik die Hebel umso stärker in Richtung nachhaltiges Wachstum umlegen und somit entsprechend dagegenhalten.

Daneben mag es aber auch noch andere Gründe geben, die die Wachstumsaussichten dämpfen. So werden zum Beispiel für die USA neben der Alterung der Bevölkerung auch eine nachlassende Qualität der Schul- und Berufsausbildung, die steigende Ungleichheit in der Einkommensverteilung und die wachsenden Staatsschulden genannt.

Die sehr hohe Staatsverschuldung und die damit einhergehende Belastung der privaten Unternehmen und Haushalte mit Steuern und Abgaben dürfte jedoch auch im Euro-Raum die wirtschaftliche Dynamik perspektivisch dämpfen. Hinzu kommt sicherlich in vielen Euro-Ländern auch die hohe private Verschuldung. Und auch die Verbesserung des Ausbildungssystems steht zu Recht in einzelnen Euro-Ländern auf der politischen Agenda.

Fakt ist, dass die genannten Umstände allesamt wachstumsbelastende Faktoren sind, die mit einer noch so expansiv ausgerichteten Geldpolitik nicht beseitigt werden könnten. Wie aber sollte dann die Abschaffung des Bargelds helfen?

Wenn Sie, meine Damen und Herren, während einer Radtour einen platten Vorderreifen haben, werden Sie doch vermutlich auch eher den Schlauch wechseln, anstatt Ihr Gewicht so nach hinten zu verlagern, damit Sie artistisch – mit dem Vorderrad in der Luft – lediglich auf dem Hinterrad weiter radeln können.

Wenn also die Wachstumsschwäche den Kern des Problems darstellt, dann gilt es, diese Schwäche zu überwinden, anstatt kühne Akrobatik in der Form zu betreiben, das Bargeld abschaffen zu wollen, damit die Geldpolitik noch expansiver wirken und langfristige Strukturprobleme kurzfristig mit billigem Geld überdecken kann.

Viel zielführender ist es, wenn die Regierungen der Mitgliedstaaten das Wachstum im Euro-Raum fördern, zum Beispiel in dem sie die notwendigen Reformen durchführen, um solide Staatshaushalte, wettbewerbsfähige Wirtschaftsstrukturen und leistungsfähige und effiziente öffentliche Verwaltungen zu erreichen.

Um zu nachhaltigem und solidem Wachstum zurückzukehren, kann auch die Geldpolitik ihren Beitrag leisten – und zwar am besten dadurch, dass sie dauerhaft für Geldwertstabilität sorgt. Die Geldpolitik darf von Politik und Öffentlichkeit nicht als „Heilsbringer“ missverstanden und hinsichtlich ihrer wachstumsfördernden Möglichkeiten überfrachtet und im Ergebnis überfordert werden.

Meine Damen und Herren, vor dem geschilderten Hintergrund bin ich überzeugt, dass die geldpolitisch motivierte Diskussion um die mögliche Abschaffung des Bargeldes am Kern des Problems vorbeigeht. Finanzielle Repression mittels Negativzinsen ausüben zu wollen, ist kein Ausweg, sondern ein Holzweg.

4 Schluss

Wie mein Vorstandskollege Carl-Ludwig Thiele in den vergangenen Wochen bereits mehrfach öffentlich betont hat, hält die Bundesbank also nichts davon, das Bargeld abzuschaffen.

Zum einen, weil jeder so bezahlen können sollte, wie er will – also bar oder unbar. Zum anderen aber auch deshalb, weil die geldpolitisch vorgebrachten Argumente meines Erachtens auf tönernen Füßen stehen.

Meine Damen und Herren, ich freue mich darauf, Sie auch in zwei Jahren beim Zahlungsverkehrssymposium der Bundesbank wieder begrüßen zu können und danke für Ihre heutige Aufmerksamkeit.

■ Lebenslauf

Dr. Jens Weidmann

Präsident der Deutschen Bundesbank

* 20. April 1968 in Solingen, Nordrhein-Westfalen

seit 1. Mai 2011

Präsident der Deutschen Bundesbank

- Zuständig für die Bereiche Kommunikation, Recht und Volkswirtschaft sowie das Forschungszentrum
- Mitglied des Rates der Europäischen Zentralbank
- Gouverneur des Internationalen Währungsfonds
- Mitglied des Verwaltungsrates der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich
- Mitglied des Lenkungsausschusses des Finanzstabilitätsrats (FSB)
- Mitglied des Lenkungsausschusses des Europäischen Ausschusses für Systemrisiken (ESRB)

2006 – 2011

Leiter der Abteilung Wirtschafts- und Finanzpolitik im Bundeskanzleramt

Zuletzt auch persönlicher Beauftragter der Bundeskanzlerin

für die Weltwirtschaftsgipfel der G8- und G20-Staaten

2003 – 2006

Leiter der Abteilung Geldpolitik und monetäre Analyse der Deutschen Bundesbank

Vertreter des Zentralbereichsleiters Volkswirtschaft

1999 – 2003

Generalsekretär des Sachverständigenrates
zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

1997 – 1999

Mitarbeiter beim Internationalen Währungsfonds in Washington D.C.

1997

Promotion (Dr. rer. pol.) an der Universität Bonn

1994 – 1997

Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Internationale Wirtschaftspolitik
der Universität Bonn

1987 – 1993

Studium der Volkswirtschaftslehre an der Université de Droit, d'Economie et des
Sciences: Aix-Marseille III sowie an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität
Bonn, Studienaufenthalt bei der Banque de France. Abschluss als Diplom-Volkswirt



Foto: Frank Rumpenhorst

Carl-Ludwig Thiele

Zahlungsverkehr – Herausforderungen aus Sicht der Bundesbank



Carl-Ludwig Thiele
Mitglied des Vorstandes
der Deutschen Bundesbank



1 Einleitung

Sehr geehrte Damen und Herren,
auch von mir ein „Herzlich willkommen“ Ihnen allen. Ich freue mich, so viele
bekannte Gesichter zu sehen.

Hier und heute treffen sich Vertreter der Banken, Sparkassen, Zahlungsdienstleister
und Zentralbanken. Hier und heute wollen wir über die Zukunft des Zahlungs-
verkehrs und der Abwicklungsinfrastruktur in Deutschland und Europa sprechen.
Wo, wenn nicht hier?

Programm, Redner- und Gästeliste sprechen dafür, dass das Zahlungsverkehrs-
symposium der Bundesbank ein wichtiges Branchenereignis ist. Es gibt umfangrei-
chen Gesprächsstoff und kompetente Gesprächspartner sind zahlreich vertreten.
Ich freue mich auf unseren Austausch.

2 Herausforderungen gibt es genug

Mein Thema ist heute: Die Herausforderungen im Zahlungsverkehr aus Sicht der Bundesbank.

Es heißt sprichwörtlich, dass man mit seinen Herausforderungen wächst. Die Erfahrung zeigt aber, dass das Bewältigen einer Herausforderung oft weitere, schwierigere Herausforderungen mit sich bringt. Sozusagen wachsen also die Herausforderungen mit denen, die sie meistern.

Für manche Beobachter ist der Zahlungsverkehr ein gutes Beispiel für dieses Phänomen. Wer glaubte, dass nach der Einführung von SEPA im Zahlungsverkehr nur noch wenige Herausforderungen übrig bleiben würden, stellt heute fest, dass wir nun über völlig neue Themen reden: Über SEPA für Karten, Echtzeitzahlungen im Massenzahlungsverkehr, Mobilzahlungen und Near-Field-Communication, Sicherheit bei Internetzahlungen, virtuelle Währungen, peer-to-peer Zahlungen und über vieles mehr, was sich zunächst leicht anhört, aber in der Umsetzung problematisch ist und viel Geld kostet.

Wir reden auch über neue Wettbewerber, zum Beispiel sogenannte Fintechs, die mit der Vision eines Zahlungsverkehrs ohne Banken antreten. Und natürlich reden wir über TARGET2-Securities, den neuen integrierten Wertpapierabwicklungsservice des Eurosystems, der nächste Woche in Betrieb gehen wird.

Kurzum: Herausforderungen gibt es auf absehbare Zeit genug.

3 SEPA

Starten wir mit SEPA. Die SEPA-Überweisung und die SEPA-Lastschrift sind inzwischen Standard, aber auch hier bleiben Herausforderungen.

So haben wir als Bundesbank immer dafür geworben, aus Gründen der Verständlichkeit – wie es auch die ISO 13616 vorsieht – die Viererblockung bei der IBAN nicht nur auf den Briefbögen, sondern auch auf Kontoauszügen, Bankkundenkarten und in online-Masken vorzusehen. Dies erhöht die Nutzerfreundlichkeit enorm. Die ersten vier Felder bestehen aus DE und der Prüfziffer, dann folgt in den nächsten acht Feldern die Bankleitzahl und dann folgt in den verbleibenden Feldern die Kontonummer, und wenn diese kürzer ist, werden dazwischen einige Nullen aufgefüllt.

Im Februar 2016 endet die Übergangsfrist für die Nutzung von Kontonummer und Bankleitzahl für Verbraucherinnen und Verbraucher. Danach muss die IBAN verwendet werden. Ich höre aus den Kreisen der Banken, dass dies kein Problem sei. Ich selbst bin mir nicht ganz so sicher, denn gerade für Ältere und für Menschen mit Behinderungen sehe ich erhebliche Probleme. Und deshalb besteht nach meinem Dafürhalten die Notwendigkeit, auf den Umstellungstermin hinzuweisen, denn nach bisheriger Rechtslage darf nach dem Umstellungstermin nicht mehr konvertiert werden.

Insgesamt sind wir aber mit der SEPA-Einführung zufrieden. Das Ziel, einen einheitlichen europäischen Zahlungsraum zu schaffen, wurde für Überweisungen und Lastschriften erreicht.

Was noch aussteht, ist die europäische Harmonisierung des Marktes für Kartenzahlungen. Auf diese entfallen immerhin 35 Prozent der täglichen bargeldlosen Zahlungen im Euro-Raum. Kartenzahlungen werden in Europa bislang nur als

globale oder rein nationale Lösungen angeboten und sind durch unterschiedliche technische Standards und Sicherheitsanforderungen geprägt. Dies führt zur Marktfragmentierung und schränkt Händler und Verbraucher in ihrer Kartenwahl ein.

Das Ziel muss sein, technische Verfahren und Standards zu entwickeln, die grenzüberschreitende Interoperabilität und Wettbewerb im SEPA-Raum ermöglichen. Dies ist Aufgabe der Marktteilnehmer.

Die gerade begonnene Umstellung der Abwicklung von girocard-Zahlungen auf das SEPA Card Clearing (SCC) ist aus meiner Sicht ein gutes Beispiel für eine erfolgreiche europäische Standardisierung im Kartenzahlungsverkehr. Durch die technische Orientierung an der SEPA-Lastschrift ist hier ein offener Standard entstanden, der europaweit für alle Kartensysteme nutzbar ist.

Damit öffnet SCC die Abwicklung von Kartentransaktionen für den grenzüberschreitenden Wettbewerb, sorgt für den Abbau von Eintrittsbarrieren für neue Anbieter und trägt zu mehr Effizienz im Zahlungsverkehr bei.

4 Echtzeit-Zahlungen

SEPA hat dafür gesorgt, dass der Euro-Raum auch für Massenzahlungen enger zusammengedrückt ist. Wir wissen jedoch, dass Raum und Zeit nicht losgelöst voneinander gedacht werden können. Natürlich ging es bei SEPA auch immer um die Zeit. Mit SEPA hat sich der Zahlungsverkehr europaweit beschleunigt. Seit 2012 werden im ganzen SEPA-Raum Zahlungen bis spätestens einen Geschäftstag nach dem Auftrag abgewickelt.

Gleichwohl bleibt auch hier die Zeit nicht stehen. Mittlerweile erscheint uns T+1 als langsam. Echtzeit ist der Maßstab. Möglichst jetzt und sofort soll alles erfolgen.

Wir unterhalten uns via Online-Chats gleichsam, als ob wir uns gegenüber säßen. Wir bestellen im Internet Waren in fernen Ländern mit einem Klick. Und wir arbeiten mit Kollegen aus mehreren Kontinenten in Video-Konferenzen und auf gemeinsamen Online-Servern zusammen. So wirkt T+1 im hier und heute der ständig global vernetzten Community wie „von gestern“.

Zudem versteht es mancher nicht, dass man zwar sieben Tage die Woche 24 Stunden lang kaufen und konsumieren kann, dass man aber bis zum nächsten Geschäftstag warten muss, bis die Zahlungen dafür abgewickelt worden sind.

Wir Älteren mögen über die vermeintliche Ungeduld der Jugend spotten. Das liegt vielleicht auch daran, dass wir das Bessere noch nicht erfahren haben. Wir hatten auch lange geglaubt, dass wir nicht ständig telefonisch erreichbar sein müssen – wobei ich persönlich hinzufügen möchte: Zumindest an Wochenenden sollte man das Handy manchmal nicht zur Kenntnis nehmen, man kann es sogar ausschalten.

Ob es ein Bedürfnis für Echtzeitzahlungen gibt, die 24 / 7 – also 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche – abgewickelt werden können, kann man erst beurteilen, wenn es getestet wird. Aber es ist offenkundig, dass sich die Verbraucherpräferenzen ändern. Das entsprechende Angebot wird in einer Reihe von Ländern gut angenommen.

Beispiele aus Großbritannien, Schweden, Mexiko, demnächst auch Australien und vielen anderen Ländern zeigen, dass es offenbar eine echte und steigende Nachfrage nach Echtzeitabwicklung im Zahlungsverkehr gibt. Da dürfen Deutschland und Europa nicht zu weit hinterher hinken.

Das Euro Retail Payments Board sieht den Bedarf für mindestens eine europaweit erreichbare Lösung für Echtzeitzahlungen (oder: Instant Payments), die offen für alle Zahlungsdiensteanbieter in der Europäischen Union sein soll.

Die Zahlungsdiensteanbieter wurden aufgefordert, eine Analyse möglicher Probleme vorzubereiten. Denken Sie daran: Wenn es nicht effizient wird, springen möglicherweise andere Anbieter in die Bresche.

Hier gilt es, die räumliche Dimension nicht aus den Augen zu verlieren: In der SEPA-Welt muss es auch bei Instant Payments darum gehen, von Anfang an europaweit zu denken.

5 Digitalisierung

Neue Techniken bieten Herausforderungen, ebenso wie neue Wettbewerber. Die Finanzbranche steht wie alle anderen Branchen vor der Herausforderung einer intensiven Digitalisierung. Zuletzt sind auch Banken dem Trend der Industrie gefolgt und haben Chief-Digital-Officers ernannt. Das ist aber nur ein äußerliches Zeichen und sagt nichts über die Wettbewerbsfähigkeit im Zeitalter der Digitalisierung aus. Zahlungsverkehr beziehungsweise Transaction Banking ist sicherlich ein Geschäftsfeld, das stärker als andere von der Digitalisierung der Geschäftsprozesse verändert werden wird. Denn dabei geht es um die Abwicklung von Prozessen, die standardisiert und sicher ablaufen müssen.

Die Geschäftsfelder, bei denen mehr diskretionäre Risiken eingegangen werden müssen, sind notgedrungen stärker von den Entscheidungen der Verantwortungs-träger geprägt.

Und das Geschäftsfeld Zahlungsverkehr wird nun von verschiedensten Nicht-banken attackiert.

Wohlgemerkt, Zahlungsverkehr erfordert letztlich immer noch Banken. Denn Zahlungen müssen durch die Übertragung von Forderungen abgewickelt werden.

Auch Apple Pay, PayPal und Co. müssen letztlich die Zahlung von einem Konto eines Kunden erhalten. Dafür greifen sie schließlich immer auf die klassischen Zahlungsinstrumente Überweisung, Lastschrift und Kartenzahlung zurück.

Was sich ändert, ist die Art und Weise, wie darauf zugegriffen werden kann. In einfacher Lesart drängen sich weitere Dienstleister in die Wertschöpfungskette zwischen Kauf und geldseitiger Abwicklung des Geschäftes. Es liegt nahe zu vermuten, dass sie dies tun, um sich damit auch ein Stück des Kuchens der Erlöse zu sichern – und dies möglicherweise zulasten der bisherigen Banken und Zahlungsdienstleister.

Mancher Beobachter dieser dynamischen Entwicklungen extrapoliert die schnellen Marktanteilsgewinne von Neulingen mit innovativer Technik und niedriger Kostenbasis. Scheinbar gilt nach too-big-to-fail auch too-big-to-compete.

Ich glaube das nicht, weil ich darin kein Naturgesetz sehe. Der Wettbewerb schafft immer wieder Überraschungen. Welche das sind, hängt immer von vielen Faktoren ab und vor allem von der Reaktion aller Beteiligten. Nicht alle schnell entwickelten Ideen bringen nachhaltig Gewinne. Aber nicht alle lang aufgebauten Kundenbindungen überstehen Innovationen.

Die Banken wissen: Wer nicht mit der Zeit geht, muss mit der Zeit gehen.

Das Interesse der Notenbank ist stets auf die Sicherheit und Effizienz des Zahlungsverkehrs gerichtet. Wir begrüßen natürlich Weiterentwicklungen und Wettbewerber, die Zahlungen schneller machen, aber gleichzeitig sicher sind.

Daher begrüße ich das Vorhaben deutscher Kreditinstitute sehr, mit paydirekt ein Angebot für das Bezahlen im E-Commerce aufzulegen. Meines Erachtens ist es höchste Zeit, dass ein Verfahren in Deutschland zur Verfügung steht, das in der

gesamten Prozesskette durch die Kreditwirtschaft getragen wird. Wichtig ist, dass alle Verbände weiter an einem Strang ziehen, um das Verfahren flächendeckend anzubieten.

Um das Verfahren zu einem Erfolg zu machen, muss es einfach, sicher, schnell und komfortabel sein. Denn die im Onlinehandel aktiven Bankkunden haben inzwischen ihre Zahlungslösung im Internet gefunden. Und eine Umstellung fällt immer schwer. Insofern müssen die einzelnen Banken ihren Kunden paydirekt erklären und ihnen Anreize zur Implementierung bieten.

6 Sicherheitsmerkmale

Auch Internetzahlungen sowie Zahlungen mit mobilen Geräten oder Apps stellen uns vor neue sicherheitstechnische Herausforderungen. Mit diesen Themen beschäftigt sich das SecuRe Pay Forum. Die Arbeiten des SecuRe Pay Forums unter der neuen gemeinschaftlichen Leitung von EZB und EBA haben begonnen.

Dabei geht es um die Umsetzung der mit der Zahlungsdiensterichtlinie 2 (PSD2) und der Interchange Regulierung erteilten Mandate an die EBA, die zum Teil auch eine enge Zusammenarbeit mit der EZB vorsehen. Die Bundesbank ist dabei in allen wesentlichen Arbeitsgruppen vertreten.

Dort entwickeln wir gemeinsam regulatorische Standards auf Basis der bisherigen Arbeiten. Es geht um:

- Anforderungen an die starke Kundenauthentisierung,

- Anforderungen an die Sicherheitsmaßnahmen zum Schutz der persönlichen Sicherheitsmerkmale von Kunden,

- und um Anforderungen an eine sichere Kommunikation zwischen den an einem Zahlungsvorgang Beteiligten.

Die Formulierung von Sicherheitsstandards für Zahlungen im Onlinehandel hat gezeigt, wie komplex die Materie ist. Dies gilt vor allem dann, wenn es um die Erarbeitung von technischen Standards geht, die hinreichend präzise sein müssen, um für alle Beteiligten eindeutig zu sein. Gelingt dies nicht, so wird die Auslegung durch die verschiedenen EU-Mitgliedstaaten wieder so unterschiedlich ausfallen, dass das angestrebte Level Playing Field in weite Ferne rückt.

Trotzdem sollte ein technischer Standard nicht so sehr in Stein gemeißelt werden, dass er keine technische Weiterentwicklung zulässt. Denn technischer Fortschritt vollzieht sich erfahrungsgemäß in höherem Tempo als europäische Gremien in der Lage sind, solche Standards zu aktualisieren. Insbesondere bei der Ausformulierung der technischen Anforderungen an die Zugangsstelle zum Bankkonto für Drittdienstleister wird die EBA Unterstützung aus der Zahlungsverkehrsindustrie benötigen.

7 TARGET2-Securities

Heute in einer Woche wird TARGET2-Securities starten: Ein Projekt von ganz erheblicher Bedeutung für die Integration der europäischen Finanzmärkte und zugleich ein Baustein für die künftige europäische Kapitalmarktunion. Integration heißt in diesem Fall auch Effizienz und Sicherheit. Als Notenbanker sehe ich natürlich auch die einheitliche Abwicklung in Zentralbankgeld als stabilisierenden Schritt.

Wir haben mit der Einladung zu diesem Symposium frühzeitig T2S zu einem der drei Oberthemen für unsere heutige Veranstaltung gemacht. Doch in der Zwischenzeit ist viel passiert.

Praktisch das ganze vergangene Jahr stand im Zeichen der Softwaretests: Zunächst die internen Tests im Eurosystem, dann ab Oktober die Tests der Zentralverwahrer und Notenbanken und seit März dieses Jahres die Tests der Banken. Die Testphase war für alle Beteiligten eine sehr intensive Zeit der Zusammenarbeit.

Nun geht es darum, alle Märkte erfolgreich auf die Plattform zu migrieren. Das T2S-Board verfolgt den Status des Projektes, die Testergebnisse und die Einschätzungen der Marktteilnehmer engmaschig und konnte in der letzten regulären Boardsitzung am 28. Mai 2015 bestätigen, dass die Plattform ausreichend stabil für eine planmäßige Betriebsaufnahme am 22. Juni 2015 ist.

Im ersten Schritt werden am nächsten Wochenende die vier Zentralverwahrer der 1. Migrationswelle aus Griechenland, Malta, Rumänien und der Schweiz auf die T2S Plattform gehen. Vorbehaltlich der Zustimmung durch den EZB-Rat am 17. Juni 2015 wird der italienische Zentralverwahrer wenige Wochen später am 31. August 2015 folgen. Das T2S-Board wird weiterhin den Stand und Fortschritt der Vorbereitungen überwachen.

TARGET2-Securities wird die Abwicklungslandschaft grundlegend verändern und bringt viele unmittelbare Vorteile mit sich:

- Im Kern geht es um Integration, um eine einzige integrierte Wertpapierabwicklungsplattform für ganz Europa.
- Die Abwicklungskosten im grenzüberschreitenden Bereich werden deutlich sinken.
- Zudem ergeben sich für die operativen Bereiche der Banken signifikante Einsparpotenziale durch einheitliche Schnittstellen, einheitliche Nachrichtenformate und einen einheitlichen Abwicklungsprozess.
- Weitere Ersparnisse für Banken sind auf Basis dieser Harmonisierung möglich.

Stärker in den Fokus gerückt sind jedoch die weit darüber hinaus gehenden mittelbaren Wirkungen von TARGET2-Securities: T2S birgt erhebliches Optimierungspotenzial für die Banken im Liquiditätsmanagement.

- Wertpapierbestände können stärker gebündelt werden und Zentralbankliquidität kann auf einem einzigen Konto gepoolt werden.
- Zudem werden intelligente Optimierungsalgorithmen über alle T2S-Märkte sowie das breite Angebot der Selbstbesicherung von Wertpapiergeschäften den Liquiditätsbedarf und damit den Bedarf an Sicherheiten weiter reduzieren.
- Sicherheiten lassen sich mit T2S leichter mobilisieren.

Natürlich bleibt TARGET2-Securities auch nach dem Go-Live der ersten vier Zentralverwahrer aus Griechenland, Malta, Rumänien und der Schweiz in der nächsten Woche eine Herausforderung mit Blick auf die Migration von Monte Titoli am 31. August 2015 sowie die Migration der nachfolgenden Wellen. Das Go-Live der ersten Welle ist ein bedeutender Meilenstein für dieses Megaprojekt. Aber erst wenn wir alle Märkte erfolgreich nach T2S gebracht haben, wird man sagen können, dass wir diese Herausforderung gemeistert haben.

8 Schluss

Meine Damen und Herren,

ich habe über die Herausforderungen am Markt für Zahlungs- und Abwicklungssysteme gesprochen.

Wir stehen nach SEPA vor mindestens ebenso großen Umwälzungen. Aber das geplante Go-Live von TARGET2-Securities wird belegen: Gemeinsam können wir große Herausforderungen meistern.

Unser gemeinsames Ziel bleibt es, Europa zum leistungsfähigsten Zahlungsverkehrsraum der Welt zu machen. Die Bewältigung einer Herausforderung auf diesem Weg wird schon aufgrund des technologischen Fortschritts neue Herausforderungen mit sich bringen.

Die Bundesbank setzt daher auf die Kooperation mit den Marktteilnehmern und möchte im Interesse unserer Volkswirtschaft helfen, Stabilität und Effizienz in Zahlungsverkehr und Abwicklung weiter zu verbessern. Dem dient auch unser heutiges Symposium.

Ich freue mich auf Ihre Beiträge.

■ Lebenslauf

Carl-Ludwig Thiele

Mitglied des Vorstandes der Deutschen Bundesbank

* 9. August 1953 in Münster

verheiratet, 5 Kinder

seit 1. Mai 2010

Mitglied des Vorstands der Deutschen Bundesbank

Zusätzlich Ökonomische Bildung, Hochschule

und Technische Zentralbank-Kooperation

Tätigkeiten außerhalb der Zentralbank

- Institut Finanzen und Steuern, Berlin (Kuratoriumsmitglied)
- Deutsche Bundesstiftung Umwelt, Osnabrück (Kuratoriumsmitglied)
- Stiftung „Geld und Währung“, Frankfurt (Mitglied des Stiftungsrates)
- LIKO-Bank, Frankfurt am Main (Stellvertretendes Mitglied des Verwaltungsrates)

2002 – 2010

stellv. Vorsitzender der FDP-Bundestagsfraktion

1998 – 2005

stellv. Vorsitzender des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages

1994 – 2010

Mitglied des Vermittlungsausschusses zwischen Bundestag und Bundesrat

1994 – 1998

Vorsitzender des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages

1990 – 1994

Mitglied im Haushaltsausschuss des Deutschen Bundestages

1990 – 2010

Mitglied des Deutschen Bundestages

1983 – heute

Rechtsanwalt in Osnabrück

1980 – 1982

Referendariat; 2. juristisches Staatsexamen

1974 – 1980

Studium der Rechtswissenschaften in Erlangen und Münster;
1. juristisches Staatsexamen

1973

Wehrdienst

1972

Abitur am Gymnasium Carolinum Osnabrück



Foto: Frank Rumpenhorst

Ludger Gooßens

Innovationen im Zahlungsverkehr – was will der Kunde wirklich?



Ludger Gooßens

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied,
Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V.



Sehr geehrter Herr Thiele, verehrte Kollegen,

der Titel meines Vortrags lautet „Innovationen im Zahlungsverkehr – Was will der Kunde wirklich?“. Aus meiner langjährigen Vertriebserfahrung weiß ich, dass Menschen vor allem ernst genommen werden wollen. Das hat mit Wertschätzung zu tun. Sie wollen eine qualitativ gute und vertrauensvolle Beratung, einhergehend mit zuverlässigem und zuvorkommendem Service.

Und so individuell wie Menschen nun mal sind, sind auch ihre Wünsche und Anforderungen – auch an den Zahlungsverkehr. Es gibt sicher nicht den einen Kunden. Aber es gibt Grundbedürfnisse. Der heutige Kunde möchte frei sein in seiner Entscheidung. Er möchte komfortabel und sicher einkaufen und bezahlen, und überall und jederzeit alles verfügbar haben.

Die Technik ermöglicht heute viel mehr als früher. Mobiltelefone mit eingebautem Secure Element, QR-Code, NFC und Tablets unterstützen diese Entwicklung.

Ein Blick auf das Kundenverhalten ermöglicht es uns herauszufinden, welche Innovationen im Zahlungsverkehr der Kunde tatsächlich wünscht.

Die drei größten Ängste der modernen Gesellschaft sind „kein Handyempfang“ und keinen Internetzugang zu haben, und dass der Akku des Smartphones leer ist. Der Worst Case ist dabei das Handy zu vergessen und weder Handy noch Internet mehr zu haben. Das mag etwas überspitzt sein, aber zum großen Teil trifft es zu.

Aufgrund neuer Technologien und Geschäftsmodelle verändern sich die Anforderungen der Kunden. Sie sind vernetzt und haben überall Internetzugriff. Neuesten Studien zufolge hat jeder zweite Deutsche ein Smartphone. Kunden erwarten Flexibilität und Individualität – und insbesondere auch sofortige Verfügbarkeit. Sie sind selbstbestimmt und zunehmend sehr gut informiert. Internetforen, Blogs und Social Media Plattformen wie Facebook oder Twitter produzieren sekundlich neuen Content. Darin teilen Menschen ihre Erfahrungen – die guten wie die schlechten.

Ein Beispiel: Sogenannte „In-App-Services“ unterstützen Kunden dabei, schnell und einfach alltägliche Situationen zu erledigen, z. B. eine Taxifahrt zu organisieren. Mit den entsprechenden Apps können sie nicht nur ein Taxi reservieren, sie können es auch gleich bezahlen, ohne darüber nachzudenken, ob Sie genug Bargeld dabei haben oder ob ihre Kreditkarte akzeptiert wird.

Was können oder was müssen wir daraus ableiten? Erstens, mobile Endgeräte sind aus dem Alltag vieler unserer Kunden nicht mehr wegzudenken. Gerade die jüngere Generation kommuniziert auf allen Kanälen und erwartet von uns dasselbe. Und zweitens, dass wir Innovationen im Zahlungsverkehr nicht nur unterstützen, sondern auch fördern müssen.

Die wesentlichen Kundenbedürfnisse haben sich auch durch die Digitalisierung nicht verändert. Kunden wollen einfache, verständliche Produkte zu fairen Preisen und einen kompetenten Ansprechpartner. Sie wollen bei Finanzdienstleistungen

Sicherheit im Internet und persönliche Beratung durch die Hausbank. Menschen suchen nach Halt in einer schnelllebigen Zeit. Vertrautes und Etabliertes gewinnt wieder an Wertschätzung. Die hohe Werteorientierung und traditionelle Verankerung der Sparkassen kommt dieser artikulierten Sehnsucht der Kunden entgegen. Wir Banken und Sparkassen müssen und wollen weiter der erste Ansprechpartner für die Kunden bleiben. Wir müssen uns die Technik zunutze machen und den Kunden auch an den digitalen Kontaktpunkten die erwartete Qualität und den entsprechenden Service bieten.

Laut einer Studie der TNS Infratest aus dem Jahr 2013 bevorzugen über 60 % der Bankkunden die Beratung in physischen Bankfilialen. Das heißt, Kunden (aller Altersklassen) schätzen feste Ansprechpartner und möchten auch in Zukunft nicht auf eine Filiale verzichten. Somit bleiben persönliche Beratung und stationäre Präsenz wichtige Erfolgsfaktoren.

Unser Bild der Zukunft lautet aus diesem Grund „Die Welt wird digitaler – der Mensch bleibt“.

Die „Vertriebsstrategie der Zukunft“ bei den Sparkassen definiert zwei Ziele. Zum einen den Ausbau des Multikanalvertriebs und zum anderen die Verzahnung der Kanäle.

Das heutige Betreuungsmodell der Sparkassen hat eine starke Filialzentrierung, keine ganzheitliche Kundensicht über alle Kanäle und häufig keine Verschmelzung der Kanäle.

Im zukünftigen Betreuungsmodell der Sparkassen bleibt die Filiale weiterhin Ankerpunkt und die persönliche Beratung ein klares Differenzierungsmerkmal. Aber die verschiedenen Kanäle sind grundsätzlich gleichberechtigt, eine Verschmelzung ist sichergestellt. Es gibt eine ganzheitliche Sicht auf den Kunden in Echtzeit für alle

Kanäle. Das Call-Center wird sich zu einem umfassenden Kundenservicecenter mit Beratungsangebot und Produktabschlussmöglichkeiten entwickeln. Und zu guter Letzt wird der Einsatz von Videokonferenzen im Beratungsprozess eine bedeutende Rolle einnehmen.

Erfolgsentscheidend ist der richtige Vertriebswege-Mix. Künftig erwarten Kunden ein breites Spektrum an Zugangswegen zu ihrer Bank – vom Online-Angebot über Mobile-Banking bis zur persönlichen Beratung vor Ort.

Ein Blick in die aktuellste Zahlungsverkehrsstudie der Deutschen Bundesbank zeigt

Die Welt wird digitaler – der Mensch bleibt!

SB-Geräte 	Kompetenz-Center 	Online-Banking 	Mobile Banking 
Geschäftsstelle 	Stationäre Vertriebskanäle 	Mediale Vertriebskanäle	Social Media 
Kooperationspartner 	Weitere externe Vertriebskanäle	Weitere interne Vertriebskanäle	Mobile Beratung 
Agenturen 	Vermittler-Plattformen 	Call-Center Vertrieb 	Call-Center Service 
			Stationäre Vermittler 

Fotos: Fotolia

jedoch, dass der Deutsche keineswegs nur surfend durchs Leben geht. Der Onlinehandel macht derzeit rund 10 Prozent des gesamten Einzelhandelsvolumens aus, mit steigender Tendenz.

Die Musik spielt aber weiterhin am Point of Sale, wo 79 Prozent aller Transaktionen bar abgewickelt werden – das entspricht 53 Prozent der getätigten Umsätze. Auf Platz zwei der beliebtesten Zahlungsmethoden am Point of Sale liegt die girocard mit rund 30 Prozent. Mobile Payment hingegen liegt bei etwa zwei Prozent. Der Studie zufolge steigt zwar die Bekanntheit von mobilen und kontaktlosen Bezahlverfahren, aber noch konnten sich diese nicht durchsetzen.

Im Ausland ändern sich die Nutzungsgewohnheiten mit unterschiedlicher Dynamik. Als Gründe dafür werden kulturelle, demografische und infrastrukturelle Unterschiede angegeben. Gerade die Infrastruktur ist ein erfolgskritischer Faktor. In Deutschland befindet sich nahezu an jeder Ecke eine Sparkasse oder ein SB-Automat. Die vielbeschworene „Bargeldlos-Mentalität“ liegt meines Erachtens bei uns noch in weiter Ferne. Aber sie kommt, wenn auch etwas langsamer, als es sich einige Technikbegeisterte wünschen.

Wir befinden uns in einem Veränderungsprozess, den es aktiv zu begleiten gilt. Alan Kay, ein bekannter amerikanischer Informatiker aus dem Silicon Valley sagte schon in den neunziger Jahren: „Die Zukunft kann man am besten voraussagen, wenn man sie selbst gestaltet.“ Das gilt nicht nur für die Sparkassen-Finanzgruppe, sondern für alle Kreditinstitute. Doch welche Innovationen könnten künftig eine Rolle spielen?

Ich bin davon überzeugt, dass die Zukunft des Bezahls kontaktlos sein wird. Die Debit- und Kreditkarten kommen ins Handy, als eine digitale Kopie der heutigen Plastikkarten. Wenn wir uns mit unserem Handy dem Terminal nähern, erscheint automatisch die Karte auf dem Bildschirm und wir geben die Zahlung frei – aber

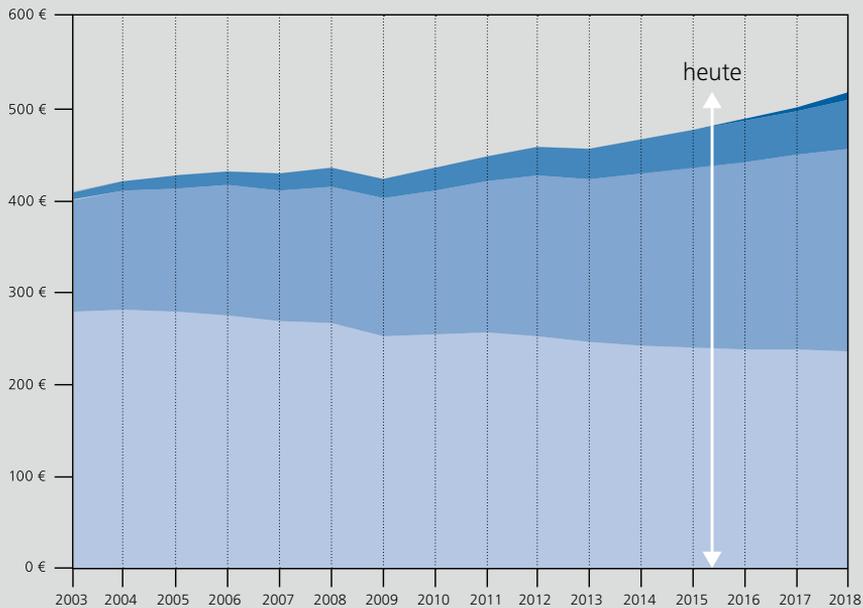
nicht mehr nur durch die Eingabe einer PIN, sondern durch unseren Fingerabdruck am Handy.

Das ist aber noch lange nicht das Ende der Entwicklung. Selbst das Zahlen mit dem Handy ist nur eine Technologie von vielen künftigen, weil der Kunde „wieder etwas aus der Tasche holen muss“. Vieles spricht dafür, dass die Karte danach auch in die Uhr am Handgelenk oder in ein Armband wandert. Wir zahlen quasi im Vorbei-

Anteil der Zahlungsarten am Gesamtumsatz des Handels

Der Deutsche liebt Bargeld. Alternative Zahlungsmethoden setzen sich nur langsam durch.

Mrd.



Mobile Payment E-Commerce Kartenumsatz am POS Bargeld

gehen, ohne die Brieftasche oder das Handy zücken zu müssen. Am Ende werden alle Zahlungsinstrumente digital sein.

Der Formfaktor, der heute viele Entwicklungen bestimmt – und auch in Teilen erschwert – wird in Zukunft keine Rolle mehr spielen. Aus Hardware wird Software. Aus Sicht der neuen Generation von Konsumenten ist dieser Fortschritt großartig. Er bedeutet Unabhängigkeit, Flexibilität, Selbstbestimmtheit und Vernetzung.

Für unsere Kunden wird es vor diesem Hintergrund wichtig sein, den Überblick über ihre Finanzen zu behalten. Sicherheit und Kontrollierbarkeit werden eine wesentlich größere Rolle spielen als heute, denn die Datenflut wird weiter wachsen. Derjenige, der dem Kunden eine übersichtliche Struktur gibt, wird ihn an sich binden können. Die Banken und Sparkassen haben die Fäden in der Hand, denn wir haben die Informationen über unsere Kunden. Wir müssen mit diesem Wissen verantwortungsvoll umgehen und unsere Kunden mit sicheren und bequemen Lösungen begeistern.

An dieser Stelle passt ein Exkurs zum Thema „Instant Payments“, das zurzeit in aller Munde ist. Einen Vergleich möchte ich hier ziehen. Es gibt den öffentlichen Nahverkehr und es gibt Taxis. Kein Mensch würde auf die Idee kommen, das eine oder das andere abzuschaffen. An Phantasie für mögliche User Cases für Instant Payments besteht kein Mangel: Person-to-Person-Zahlungen, Mobile Payments, eilbedürftige Überweisungen oder auch Zahlungen im E-Commerce. Erfahrungen der Vorreiter zeigen aber auch, dass die Marktnachfrage nach Instant Payments auf wenige Marktsegmente mit nur eingeschränktem Volumen begrenzt ist. Zudem gibt es heute bereits verschiedene Angebote für Expresszahlungen. Instant Payments haben auf die Zukunft betrachtet auch das Potential, das Bargeld zurückzudrängen. Diese Dienstleistungen sollten nicht Dritten überlassen werden. Zahlungsverkehr ist eine originäre Aufgabe der Kreditwirtschaft. Deswegen sollte aber nicht gleich das Kind mit dem Bade ausgeschüttet werden.

Ein Bedarf und Business Case zur Abwicklung von rund 20 Mrd. Transaktionen in Deutschland in Echtzeit besteht nach unserer Ansicht nicht. Zum einen wäre die in Deutschland sehr effiziente und kostengünstige Abwicklung des Massenzahlungsverkehrs dann so nicht mehr möglich. Und zum anderen ist schon heute eine normale Überweisung bereits am nächsten Geschäftstag beim Empfänger. Daher sollten wir auch hier mit Augenmaß das zur Verfügung stellen, was der Kunde wirklich braucht.

Es bleibt bei einer klaren Aufgabe: Wir sollten uns der Herausforderung stellen, bedarfsgerechte und attraktive Lösungen für unsere Kunden zu schaffen und orientieren uns dabei an dem Markenkern der Sparkassen. Dieser lautet „Wir machen es den Menschen einfach, ihr Leben besser zu gestalten.“ Diese Aussage lässt sich an drei Kernsätzen verdeutlichen.

Erstens: Menschen verstehen. Wir wollen für Menschen und Unternehmen an jedem Ort und zu jeder Zeit der wichtigste persönliche Ansprechpartner in Finanzfragen sein. Ihre persönlichen Interessen und Bedürfnisse stehen für uns im Mittelpunkt unseres Handelns. Wir interessieren uns für die Lebensverhältnisse, Wünsche und Zukunftspläne unserer Kunden – und das in jeder Lebensphase.

Zweitens: Sicherheit geben. Wir sind die Nummer 1 in Sachen Sicherheit und der Orientierungspunkt am Markt. Das zu erhalten, ist unser Anspruch für die Zukunft. Auch in Zukunft wollen wir, dass Menschen uns vertrauen. Dazu werden wir die Sicherheit von Einlagen weiter gewährleisten und unsere Kompetenz auf hohem Niveau halten – genauso wie die technische Sicherheit. So gehen wir verantwortungsvoll mit den Daten unserer Kunden um und schützen ihre sensiblen Daten. Mit dem Ziel, unseren Kunden Sicherheit zu geben – denn Sicherheit schafft Vertrauen.

Drittens: Zukunft denken. Wir kennen unsere Wurzeln und blicken selbstbewusst in die Zukunft. Das heißt auch, fortschrittlich zu denken und offen für die Möglichkeiten der Zukunft zu sein. Wir ruhen uns nicht aus, sondern inspirieren

unsere Kunden mit neuen Ideen. Dabei jagen wir nicht jedem Trend hinterher, sondern werden Vorreiter für relevante Themen, die unseren Kunden auch tatsächlich nutzen.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

■ Lebenslauf

Ludger Gooßens

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied,
Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V.

* 6. Februar 1957 in Birten, jetzt Stadt Xanten, Kreis Wesel
verheiratet

seit 1. April 2013

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied
des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes

1. Juni 2011 – 31. März 2013

Mitglied des Vorstandes der PROVINZIAL Rheinland Holding AÖR
Generalbevollmächtigter/Mitglied des Vorstandes/stv. Vorsitzender
des Vorstandes der PROVINZIAL Rheinland Lebensversicherung AG
und der PROVINZIAL Rheinland Versicherung AG

1. Januar 2002 – 31. Mai 2011

Mitglied des Vorstandes der Sparkasse Krefeld
ab 1. 4. 2004 stv. Vorsitzender des Vorstandes
ab 1. 1. 2008 Vorsitzender des Vorstandes

Vom 1. 4. 2006 bis zum 31. 12. 2006 Vorsitzender des Vorstandes
der Sparkasse Geldern in Doppelfunktion.

1. September 1991 – 31. Dezember 2001

Mitglied des Vorstandes der Stadtsparkasse Viersen
ab 1. 2. 1994 Vorsitzender des Vorstandes

1. Januar 1989 – 31. August 1991

Stv. Mitglied des Vorstandes der Verbands-Sparkasse Wesel

1. Januar 1984 – 31. Dezember 1988

Mitarbeiter des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes
Düsseldorf, Prüfungsstelle, Verbandsprüferexamen 1986

1. September 1974 – 31. Dezember 1983

Sparkasse Rheinberg

Bankkaufmann, Abschluss als Sparkassenbetriebswirt



DEUTSCHE
BUNDESBANK
EUROSYSTEM

Dr. Andreas Martin

Wir sind nicht ängstlich? Banken im Wettstreit mit anderen Zahlungsverkehrs-Dienstleistern



Dr. Andreas Martin

Mitglied des Vorstands, Bundesverband der
Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken



Das spannendste an dem mir gestellten Titel ist sicher das Fragezeichen. Es steht nicht hinter der Feststellung „Banken im Wettstreit mit anderen Zahlungsverkehrs-Dienstleistern“ – zu Recht, denn dies beschreibt die Realität. Worauf bezieht sich also die Vermutung der Ängstlichkeit? Haben Banken Angst vor Innovationen oder vielleicht auch vor Innovatoren? Oder Angst vor der aktuell viel zitierten Digitalisierung?

Innovationen und Digitalisierung sind in der Finanzindustrie beileibe kein neues Phänomen. Treiber der elektronischen Kundenselbstbedienung waren allerdings eher Technologie und Effizienz, weniger die „customer convenience“ der heutigen Netzwirtschaft. Fakt ist, dass die Banken die technologischen Innovationen des 20. Jahrhunderts, zumeist im Zahlungsverkehr, gut in ihre Geschäftsmodelle integriert haben. Hierfür sprechen die eindrucksvollen Zahlen von 19.614 Geldautomaten und 20.444 Kontoauszugsdruckern allein bei den Genossenschaftsbanken – eine große Infrastrukturleistung. Erfreulicherweise haben die Kunden

hierauf positiv reagiert und die Kundenselbstbedienung zunehmend als Mehrwert ihrer stationären Bankverbindung empfunden.

Die Multikanalstrategie war sicher noch kein Schlagwort der 90er-Jahre. Aus heutiger Sicht war aber die Integration von Btx- und später Internet-Banking nichts anderes – neben die Nähe der stationären Filiale tritt die Nähe der Online-Filiale. Auch diese Integration in das Geschäftsmodell der Universalbank kann als gelungen bezeichnet werden: So verfügten die 1.047 deutschen Genossenschaftsbanken Ende 2014 nicht nur über 12.770 Bankstellen, sondern auch über 16,4 Millionen Online-Konten. Und bereits 3,6 Millionen Mal wurde eine genossenschaftliche Banking-App heruntergeladen.

Interessant ist die Entwicklung bei den SB-Zweigstellen. Nach Jahren des Zuwachses gab es in der genossenschaftlichen Finanzgruppe 2014 erstmals einen leichten Rückgang auf 3.434 Standorte. Zusammen mit dem Rückgang bei den bedienten Zweigstellen von 350 Standorten im Jahr 2014 zeigt dies: die Kundennachfrage richtet sich neu aus und die Institute tragen diesem Fakt Rechnung. Einfach-Zweigstellen ohne qualifiziertes Beratungsangebot können keine ausreichende Benutzerfrequenz allein aus der Bereithaltung beleghafter Zahlungsverkehrsdienstleistungen mehr darstellen.

Als Informationsmedium hat sich längst das Internet etabliert. Auch die genossenschaftliche Finanzgruppe hat aktuell ihr Angebot auf der zentralen Plattform vr.de weiter ausgebaut. 600.000 Besucher pro Monat informieren sich hier über Finanzdienstleistungen und werden bei Interesse auf das konkrete Produktangebot der Mitgliedsbanken übergeleitet. Dort erfolgen circa 60 Millionen Aufrufe monatlich, natürlich mit einem hohen Anteil von Zahlungsverkehrsinformationen und -transaktionen. Ergänzend investieren wir derzeit erheblich in die Online-Abschlussfähigkeit weiterer Bank- und Allfinanzprodukte der genossenschaftlichen Finanzgruppe. Girokontoöffnung und Kreditkartenbestellung gehören selbstverständlich zum Leistungsumfang dazu.

Im Kontext der aktuellen Digitalisierungsdiskussion fällt häufig der Begriff der disruptiven Innovation. Oder anders formuliert: ist die bisherige Strategie der Integration von Innovationen in das Geschäftsmodell der Universalbank noch zeitgemäß?

In der Tat stellen sich die Herausforderungen für die Kreditwirtschaft insbesondere im Zahlungsverkehr. Mit Wagniskapital gut finanzierte, agile Start-Up-Unternehmen klopfen den Zahlungsverkehr als relevantes Massenmedium auf Optimierungsmöglichkeiten ab. Sie konzipieren Mehrwertleistungen, sie gestalten einzelne Teilprozesse besonders nutzerfreundlich, sie entwickeln intelligente und vernetzte Architekturen. Sie haben auch Wege gefunden, ihre Angebote mit Entgelten oder Provisionen zu unterlegen, direkt sichtbar für den Kunden oder indirekt über die Veredelung von Daten. Dies erfordert die erhöhte Aufmerksamkeit der klassischen Kreditwirtschaft, denn die Bedrohung eines einzelnen Geschäftsfeldes kann schnell zur Bedrohung einer ganzen Wertschöpfungskette werden.

Beispiel POS-Geschäft: Anbieter von Internet-Bezahlverfahren – Marktanteil an allen Zahlungen heute bei 2,8 Prozent – drängen an den stationären POS. Das ist nachvollziehbar, wandeln sich viele Händler ja selbst zunehmend zu Multikanalanbietern. Werden wir in zwei Jahren, spätestens in vier Jahren auf dieser Konferenz noch zwischen dem Bezahlen am stationären und am virtuellen POS unterscheiden? Nein, der Handel wird hier Angebote aus einer Hand erwarten. Die Kreditwirtschaft wird ihren Firmenkunden auf diesem Weg folgen müssen und darf schon heute den Bereich der Internet-Bezahlverfahren nicht vernachlässigen. Dies gilt erst recht, wenn man die beim Zahlungsverkehr beginnende Wertschöpfungskette tiefer betrachtet und Dienstleistungen rund um den Kredit oder die gesamte Kontobeziehung mit in den Blickwinkel nimmt.

Gerade aus Sicht der Genossenschaftsbanken ergibt sich hierbei aber auch die einzigartige Chance, nämlich das Konto bei der Hausbank weiterhin als sicheren Hafen und Heimat des Geldes – auf allen Kanälen – zu verankern. Gestützt auf

das bestehende Vertrauensverhältnis, ist die Genossenschaftsbank der natürliche Begleiter ihrer Kunden in die digitale Welt des Zahlungsverkehrs. Das heißt auch, den Kunden neue Zahlverfahren umfassend zu erklären, Grundwerte wie Sicherheit, Datenschutz und Bankgeheimnis zu erläutern.

Aus der aktuellen Studie der Deutschen Bundesbank zum Zahlungsverhalten in Deutschland wissen wir, dass gerade im Bereich des e-commerce die größte Nachfrage nach sicheren und bequemen Zahlverfahren besteht. Sowohl Privatkunden als auch Firmenkunden haben hier eine klare Erwartungshaltung an ihre Hausbank. Man traut uns durchaus zu, solche Verfahren anzubieten. Man traut uns auch die Sicherheit und die Expertise zu. Und man weiß, dass wir Zahlungsverkehr betreiben, weil wir dies als eigenständiges Geschäftsfeld ansehen und nicht, um andere Geschäftsfelder – insbesondere den Handel mit persönlichen Daten – damit zu organisieren.

Wir freuen uns daher über den weite Teile der deutschen Kreditwirtschaft umfassenden Antritt, mit paydirekt ein wettbewerbsfähiges Internet-Bezahlverfahren im Markt zu etablieren, das die genannten Grundwerte mit erlebbarer Bequemlichkeit verbindet. Aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe waren DZ BANK und WGZ BANK bereits in der Konzeptionsphase in der Projektarbeit mit den privaten Banken dabei und haben sich auch als Gesellschafter an der Gründung eines Geschäftsbesorgungsunternehmens beteiligt. Mit der inzwischen erfreulicherweise zugesagten Beteiligung auch der Sparkassenorganisation wird eine breite Kundschaft in der Lage sein das Verfahren zu nutzen.

Paydirekt wird die Bankbeziehung wieder in den Mittelpunkt stellen: bequemes Zahlen ohne Umwege mit „meinem Konto“. Paydirekt wird einen zeitgemäßen Käuferschutz bieten und Beträge bei Nichtleistung des Händlers zurückbuchen können. Auch auf der Händlerseite kann paydirekt mit der Abwicklung über das Konto bei der Hausbank punkten, ohne Umwege über Dritte. Die große

Kundenzielgruppe und schnelle Registrierungsmöglichkeiten im Online-Banking erhöhen die Reichweite. Die Volksbanken Raiffeisenbanken werden von Anfang an dabei sein. Zum Weihnachtsgeschäft 2015 werden alle Online-Kunden sich für das Verfahren registrieren und damit bezahlen können.

Unangefochtener Spitzenreiter am stationären POS ist – in Deutschland natürlich nach dem Bargeld – die girocard. Die girocard ist mit 100 Millionen Karten und über 2,6 Milliarden Transaktionen pro Jahr ein vom Kunden sehr geschätztes und auch in der Anwendung sehr gut verstandenes Instrument für den Massenzahlungsverkehr. Das heute schon multifunktionale Produkt Debitkarte muss ebenfalls durch kontaktlose beziehungsweise mobile Anwendungen ergänzt werden. Die genossenschaftliche Finanzgruppe wird das kontaktlose Bezahlen mit der girocard ab der zweiten Jahreshälfte 2015 im Raum Kassel/Göttingen testen, im Kleinbetragsbereich auch schnell und einfach ohne Eingabe der Geheimzahl. Vereinfachte Akzeptanzterminals für Händler werden hier ebenfalls zum Einsatz kommen. Wir sehen dies als logische Fortsetzung der Kontaktlos-Projekte im Kreditkartenbereich, die wir bereits in den Jahren 2012 und 2013 in Hamburg (MasterCard paypass) beziehungsweise Dortmund (Mobile Payment mit dem Smartphone) initiiert haben.

Die gesamte deutsche Kreditwirtschaft hat sich im Übrigen darauf geeinigt, Kassel als „Girocard-City“ zu etablieren, in der Innovationen gebündelt in den Markt gebracht werden können. Hieraus soll eine dauerhafte Initiative zur Weiterentwicklung der girocard entstehen. Im Selbstverständnis muss dies auch beinhalten, dass das Ausprobieren neuer Services zum Scheitern oder zur Anpassung eines Projekts führen kann.

Die Kreditwirtschaft sieht es als ihre natürliche Aufgabe an, durch ihre Infrastruktur die Stabilität des Massenzahlungsverkehrs zu gewährleisten. Die notwendige Weiterentwicklung des Innovationsmanagements im Zahlungsverkehr muss man

auch unter dieser Überschrift betrachten. Die Kreditwirtschaft wird nicht das bessere Start-Up oder das schnellere Fintech-Unternehmen sein. Wenn es aber gelingt, aus dieser Kernfunktion heraus, unter Bewahrung von Sicherheit und Datenschutz, erlebbaren Kundennutzen im Zahlungsverkehr schneller umzusetzen, dann müssen wir – siehe Vortragstitel – im Wettstreit mit anderen Zahlungsverkehrs-Dienstleistern nicht ängstlich sein.

Dabei ist natürlich eine notwendige Nebenbedingung, dass die Kreditwirtschaft nicht durch Regulierungsarbitrage einseitig belastet wird. Analog regulierter Zahlungsverkehr ohne Banken – wäre als Wettbewerbsszenario zu akzeptieren. Zahlungsverkehrsangebote durch wenig regulierte Dritte unter Nutzung von Bankinfrastrukturen ohne Entgelt – das wäre eine Wettbewerbsverzerrung. Insofern wird die Deutsche Kreditwirtschaft nicht müde, im Zusammenhang mit der europäischen Regulierung ein echtes „Level Playing Field“ auf allen Ebenen des Zahlungsverkehrs einzufordern. Die von der Kreditwirtschaft getätigten – Stichwort: SEPA-Migration – und offensichtlich noch erwarteten – Stichwort: Instant Payments – Investitionen sind nur zu stemmen, wenn in den Instituten entsprechende business cases dafür abgebildet werden können.

Die Genossenschaftsbanken stellen sich gern dem Wettbewerb im Zahlungsverkehr: mit neuen Angeboten wie paydirekt, mit weiterentwickelten Angeboten auf Basis der girocard und im Online- beziehungsweise Mobile-Banking. Und natürlich fühlen wir uns auch einem bewährten Medium weiter verpflichtet: dem Bargeld als geprägter Freiheit.

■ Lebenslauf

Dr. Andreas Martin

Mitglied des Vorstands, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken

* 29. November 1959, Hannover
verheiratet

ab 2009

Mitglied des Vorstandes des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR)

ab 1999

Vorstandsmitglied des DG-Verlages sowie Mitglied der Geschäftsführung der Raiffeisendruckerei

1998 – 1999

Maßgebliche Beteiligung an Bündelung der Kräfte: Ein Verbund – eine Strategie

1992 – 1998

Abteilungsleiter der Abteilung Zahlungsverkehr und Automation des BVR

1989 – 1992

Referent im Präsidenten- und Vorstandsbüro (Vorstandsstab)
des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR)

1988

Promotion zum Dr. rer. pol.

1984 – 1989

Wissenschaftlicher Angestellter an der Professur VWL I
(Sektion für Wirtschaftspolitik insbesondere Wirtschaftsordnungspolitik)
der Universität Göttingen

1984

Dozent für Grundlagen der Wirtschaft an der Teutloff-Schule, Braunschweig

1984

Examen Dipl.-Volkswirt

1982 – 1984

Wissenschaftliche Hilfskraft im Institut für Sozialpolitik der Universität Göttingen

1981 – 1984

Studium VWL

1979 – 1981

Studium BWL

1978 – 1979

Wehrdienst

1978

Abitur



Dr. Hans-Joachim Massenber Wie sicher sind Online-Zahlungen?



Dr. Hans-Joachim Massenber
Mitglied der Hauptgeschäftsführung,
Bundesverband deutscher Banken



Video-Beitrag
auf Youtube.com

Monat für Monat erscheinen im Schnitt neun Millionen neue Schadsoftwareprogramme, mit denen kriminelle Hacker Online-Banking-Kunden deutscher Kreditinstitute angreifen wollen. Diese Zahl mag schockieren, doch die Kreditinstitute kommen dank agiler Präventionsmaßnahmen und funktionierender Sicherheitssysteme gut mit dieser Herausforderung zurecht. Online-Banking ist und bleibt sicher und wird auch in der Bevölkerung – mit zunehmender Tendenz – als sicher wahrgenommen. Dies spiegelt sich nicht zuletzt in steigenden Nutzerzahlen und in verschiedenen Umfrageergebnissen wider: Nach einer Erhebung des Bankenverbandes vom Juni 2014 etwa nutzen 54 % der Befragten Online-Banking; damit ist ihre Zahl gegenüber der vorherigen Befragung aus dem Jahr 2010 in allen Altersgruppen gestiegen. 50 % aller Befragten finden Online-Banking sicher oder sehr sicher, 2010 waren es nur 35 %. Von den Online-Banking-Nutzern selbst halten sogar 84 % Online-Banking für sicher oder sehr sicher.

Online-Bezahlverfahren auf dem Vormarsch

Um Online-Einkäufe zu bezahlen, spielen die traditionellen Verfahren Überweisung, Lastschrift, Kreditkarte und Bargeld (bei Nachnahme) weiter eine große Rolle. Auf dem Vormarsch sind zudem sogenannte Internet-Bezahlverfahren, die sich häufig der üblichen Zahlverfahren als Grundlage bedienen. Ihr Umsatzanteil liegt derzeit lediglich bei 2,8 % aller Online-Zahlungen, ihr Anteil an Bezahltransaktionen sogar nur bei 0,9 %. Gleichwohl gaben 2014 55 % der in einer Erhebung der Deutschen Bundesbank Befragten an, Internet-Bezahlverfahren im Online-Einkauf zu nutzen.

Wir sind uns sicher: Mit wachsender Bedeutung des E-Commerce wird auch der Bedarf nach Zahlverfahren für den Online-Einkauf weiter steigen. Wenn auch ihr Umsatzniveau gegenwärtig noch immer vergleichsweise gering ist, so hat dieses doch in jüngster Zeit stark zugenommen. Der Umsatz im stationären Handel hingegen verharrt auf relativ konstantem Niveau. Diese Entwicklung wird noch unterstützt durch die zunehmende Konvergenz von E-Commerce und stationärem Handel, da immer mehr Händler ihre Waren sowohl online als auch im Ladengeschäft anbieten. Dabei verschwimmt die Grenze zwischen den Absatzwegen zusehends.

Neue Wettbewerber, neue Regeln

Das starke Wachstum im E-Commerce und die zunehmende Konvergenz von Online- und stationärem Handel haben den Aufstieg neuer Verfahren und neuer Anbieter befördert, auch von Nicht-Banken. Solche Drittdienste sind bis heute nicht gesondert reguliert, werden aber – richtigerweise – mit der gerade novellierten EU-Zahlungsdiensterichtlinie (PSD II) in das Zahlungsdienstenaufsichtsrecht miteinbezogen. Die PSD II soll noch 2015 in Kraft treten und wird dann binnen zwei Jahren in das nationale Recht umzusetzen sein. Sie führt drei neue Kategorien von Dienstleistern ein: Zahlungsauslösedienste, Kontoinformationsdienste und Drittherausgeber von Zahlungsinstrumenten. Um diesen Diensten

europaweit einen Zugang zu ermöglichen, müssen ihnen die Kreditinstitute eine neue standardisierte Kontoschnittstelle bereitstellen. Mit der neuen Zahlungsdiensterichtlinie dürfte der Zugang der Kunden zum Online-Banking aufgrund von Sicherheitsvorgaben aufwändiger werden, denn schon der Login zum Konto muss dann mit einem Einmal-Token, zum Beispiel mit einer TAN, erfolgen.

Online-Sicherheit heute – ein Gesamtpaket

Doch wie sieht der Zugang zum Konto heute aus? Und wie bekommen Banken und Sparkassen die anfangs genannten neun Millionen neuen Schadsoftwareprogramme in den Griff, die Monat für Monat auf ihre Sicherheitssysteme und ihre Kunden losgelassen werden? Die heute im Wesentlichen eingesetzten Legitimationsverfahren – und damit Sicherheitsverfahren – sind iTAN, mobileTAN (TAN als SMS auf Mobiltelefon), chipTAN (TAN-Generator), photoTAN (als App wie mit Zusatzgerät) und nun auch beginnend die Biometrie.

Die Gesamtsicherheit eines Legitimationsverfahrens besteht dabei nicht nur aus dem für den Kunden sichtbaren Teil wie der iTAN, der chipTAN oder der photoTAN. Es kommt vor allem auch auf eine agile, intelligente Hintergrundicherheit an. Mit anderen Worten: Das Sicherheitspaket wird geschnürt aus den für den Kunden sicht- und anwendbaren Verfahren („Front End“) und den Hintergrundsystemen der Banken („Back End“). Die Komponenten müssen passen und zusammenwirken, sodass das Gesamtsystem die Vielzahl der Angriffe auf die Kunden parieren kann.

Aus eigenen Untersuchungen ist bekannt, dass die Schäden im Online-Banking in Deutschland nur einen Basispunkt ausmachen – also nur 0,01% des jeweiligen Transaktionsvolumens. Dieses vergleichsweise geringe Ausmaß der Schäden ist ganz wesentlich auf die Sicherheitsmaßnahmen zurückzuführen. Das „Gesamtpaket Sicherheit“ funktioniert, nicht nur beim Front End der Kunden.

Wenn es Attacken gibt, sind der Endanwender und seine Computer- (oder Smartphone-) Ausrüstung Hauptangriffsziel für die Kriminellen. Angegriffen wird vor

allem durch Social Engineering: Falsche Tatsachen werden dem Bankkunden vorgetäuscht und sollen ihn zu unüberlegten Handlungen wie der Herausgabe geheimer Zugangsdaten verleiten. Zum Social Engineering gehört aber auch die heimliche Installation von Schadsoftware auf Mobiltelefonen und Rechnern oder die Durchführung einer gefälschten „Testüberweisung“. Hinzu kommt, dass die Kriminellen mangelnde Sorgfalt und Sicherheitsvorsorge beziehungsweise technische Schwachstellen mit Schadsoftware ausnutzen. In der Praxis wird zu meist eine Kombination beider Elemente – Social Engineering und Schadsoftware – benutzt. Zusätzlich greifen die Kriminellen Begleitprozesse des Online-Banking an, um an Geheimnisse heranzukommen. Beispiele sind der Postweg (zum Beispiel Diebstahl von Initialisierungsbriefen durch Aufbrechen des Briefkastens) oder Prozesse der Telefongesellschaften (etwa zur Bestellung von Dubletten-SIMs).

Prävention und Information

Es ist zu befürchten, dass mit der Ausweitung des Zugangs zum Bankkonto durch Drittdienste aufgrund der PSD II die Zahl der Angriffsversuche steigen könnte. Warum? Zwar wird durch die neue Aufsicht über Drittdienste auf den ersten Blick die Sicherheit von Internetbezahlverfahren erhöht. Doch könnten Kriminelle versuchen, sich per Social Engineering als legitimer Drittdienst auszugeben und dies für Angriffe ausnutzen, da viele Nutzer legitime Drittdienste kaum von kriminellen „Pseudo-Drittdiensten“ unterscheiden können. Sollte dieses Szenario eintreten, werden Institute und beaufsichtigte Drittdienste gemeinsam handeln müssen.

Als A und O gegen Social Engineering helfen Prävention und Information des Kunden. Hierzu hat der Bankenverband verschiedene Broschüren veröffentlicht, die online und offline erhältlich sind:

- Dubioses Stellenangebot: Finanzagent (Juli 2014)
- Wie schütze ich mich vor Phishing? (August 2014)

- Online- und Mobile-Banking –
sicher über Browser und App (September 2014)
- Vorsicht: Betrug per Telefon (März 2015)

Im Sinne ihrer Kunden stellen die Bankverfahren den Faktor Sicherheit eindeutig in den Vordergrund. Sie kommen damit aber auch einer Auflage der Bankenaufsicht (BaFin) nach, die unabhängig von der Risikoeinschätzung der Bank und der Risikoklasse einer Transaktion sichere Verfahren fordert: Transaktionen über 30 Euro müssen genauso abgesichert werden wie über 5.000 Euro. Demgegenüber weisen moderne Online-Zahlverfahren oft Praktikabilitätsvorteile für Käufer und Händler auf, die mit den Schlagwörtern „einfach, sicher, sofort“ beschrieben und beworben werden. Da sie perspektivisch zusätzliche Dienstleistungen in das Online-Zahlverfahren integrieren werden (zum Beispiel Rabattsysteme, Finanzierungsangebote etc.), dürfte ihre Attraktivität künftig noch zunehmen. Klar ist: Die Kunden haben berechnete Erwartungen an Online-Zahlungen. Sie wollen nicht mit Sicherheitsmaßnahmen „belästigt“ werden, gleichwohl nicht auf Sicherheit verzichten. Sie wollen sich einfach und schnell registrieren und genauso einfach und schnell bezahlen können.

Alle diese Anforderungen erfüllt das neue Bezahlfahrer der deutschen Banken und Sparkassen mit dem Namen „paydirekt“, das bis Ende 2015 an den Start gehen soll und in dem das Girokonto der Kunden eine Schlüsselrolle spielt. Das neue mobile Bezahlfahrer bietet gleichermaßen Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit für Käufer und Händler. Dadurch, dass die deutschen Banken und Sparkassen an einem Strang ziehen, wird zudem eine wettbewerbsfähige Bezahl-lösung mit einem großen, der Bank oder Sparkasse bereits bekannten Nutzerkreis angeboten.

Als Sicherheitspaket bietet paydirekt ein adaptives Authentifizierungsverfahren, das neben dem Sicherheitsmerkmal „Wissen“ (geheimes Kennwort des Benutzers, in Kombination „Benutzername + Passwort“) dynamisch den zweiten Sicherheits-

faktor „Besitz“ beisteuert. So wird schon heute sichergestellt, dass das Verfahren entsprechenden regulatorischen Vorgaben der BaFin entspricht. Für das Merkmal „Besitz“ kann das dem Benutzer bekannte Verfahren aus dem jeweiligen Online-Banking seiner Bank (dezentrale 2 Faktor-Authentifikation) oder alternativ ein von paydirekt zur Verfügung gestelltes Verfahren (zentrale 2 Faktor-Authentifikation) genutzt werden.

Ausblick

Zusammenfassend lässt sich sagen: Der Kunde ist heute überall im Internet unterwegs, nutzt dort einfache Zugangsmechanismen und verlangt deshalb von den Banken nicht nur ein vertrauenswürdigen und sicheres, sondern auch ein schnelles und einfaches Banking. Hier bietet sich den Banken die Chance, kundenorientierte Angebote zu gestalten, die maßgeschneidert ins Zeitalter der Digitalisierung passen. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, dass für alle Marktteilnehmer im Zuge der neuen Regulierung EU-weit gleiche Anforderungen gelten. Ungeachtet dessen aber gilt nach wie vor: Vertrauen in die Sicherheit, Stabilität und Zuverlässigkeit ihrer Online-Verfahren ist das Asset der Banken! Kunden können ihr Geld mit Banken seit Jahrzehnten sicher transferieren und werden dies auch weiterhin tun. Es bleibt also dabei: Online-Zahlungen sind sicher.

■ Lebenslauf

Dr. Hans-Joachim Massenber

Mitglied der Hauptgeschäftsführung,
Bundesverband deutscher Banken

* 29. März 1951 in Essen (Nordrhein-Westfalen)
verheiratet, 3 Kinder

seit 2004

Mitglied der Hauptgeschäftsführung; Bankenaufsicht und Bilanzierung,
Wettbewerbs- und Mittelstandspolitik, Retail Banking und Banktechnologie,
Bundesverband deutscher Banken

1998 – 2004

Mitglied der Geschäftsführung; Volkswirtschaft, EU-Politik
und internationale Beziehungen, Bundesverband deutscher Banken

1993 – 1997

Mitglied der Geschäftsführung; Volkswirtschaft/Kapitalmarkt,
Bundesverband deutscher Banken

1991 – 1993

Leiter der Abteilung Allgemeine Wirtschaftspolitik,
Konjunktur-, Geld-, Kredit- und Währungspolitik,
Neue Bundesländer, Statistik, Agrarpolitik, Betriebswirtschaft,
Bundesverband der Deutschen Industrie, Köln

1988 – 1991

Leiter der Zentralabteilung (Finanzen, Personal, Organisation)
Bundesverband der Deutschen Industrie, Köln

1987 – 1988

Referent im Büro der Hauptgeschäftsführung,
Bundesverband der Deutschen Industrie, Köln

1985 – 1987

Referent in der AG Wirtschaft – Vors. Matthias Wissmann, MdB,
CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Bonn

1982 – 1985

Referent für Geld-, Kredit- und Währungspolitik
Bundesverband der Deutschen Industrie, Köln

1977 – 1982

Assistentenzeit/Promotion zum Dr. rer. pol,
Westfälische-Wilhelms-Universität Münster

1972 – 1977

Studium der Volkswirtschaftslehre, Westfälische-Wilhelms-Universität Münster

1970 – 1972

Ausbildung zum Bankkaufmann, Commerzbank AG, Essen

1970

Abitur



Foto: Frank Rumpenhorst

Thomas Stagat

Mobile Payment in Deutschland



Thomas Stagat
Head of Business Development & Sales, Yapital



Video-Beitrag
auf Youtube.com

Bezahlen mit dem Smartphone ist in Deutschland Realität. Verschiedene Marktteilnehmer bewegen sich bereits auf diesem Markt – etablierte und alternative. Darunter Yapital, im Jahr 2011 als hundertprozentige Tochter der Otto Group gegründet und seit 2013 live am Markt.

Die Vision: Eine Bezahlmethode für den modernen Konsumenten. Dieser bewegt sich im Jahr 2015 zwischen verschiedenen Welten, on- und offline, kauft dementsprechend im Distanz- wie im Stationärhandel ein und benutzt Mobile Applikationen auf dem Smartphone, um das für ihn beste Angebot zu finden.

In Deutschland besitzen rund 50 Millionen Bundesbürger ein Smartphone, Tendenz steigend. Darauf gespeichert sind Nachrichten-Apps, Messenger, Eierkochhilfen, Essensratgeber usw. Deutsche konsultieren rund 150 Mal pro Tag ihren smarten Begleiter in der Hosentasche. Und dennoch gibt es bisher laut einer PWC-Erhebung lediglich rund 176.000 Nutzer von Payment-Applikationen.

Deutschland ist also doch einfach ein Bargeldland? Mitnichten. Denn viele Bürger nutzen bereits mobile Zahlhilfen. Diese ist bereits signifikant: Rund 7,1 Millionen Deutsche regeln heute schon verschiedene Finanzangelegenheiten über ihr Smartphone, nutzen Mobile-Banking-Dienste oder shoppen mobil. Das heißt, sie haben keine Scheu, Konto- oder Kreditkartendetails in ihr Handy einzugeben oder dort zu speichern.



**Bevor Konsumenten aktiv angesprochen werden,
sind ausreichend Akzeptanzstellen notwendig**

In den ersten Jahren am Markt hat sich Yapital zunächst formal und technisch in Stellung gebracht: Auf regulatorischer Ebene wurden Auflagen und Standards erfüllt, Lizenzen erworben (2012 e-Geld, 2013 Issuing Lizenz von MasterCard, 2014 Principal Member Lizenz bei MasterCard) und Kooperationsverträge mit etablierten Marktteilnehmern geschlossen. Heute gehören mit Ingenico Payment Services, Telecash, Worldline, Concardis oder VeriFone (unter anderem) die wichtigsten Netzbetreiber, Terminalhersteller, Payment Service Provider (PSP) und Kassensoftwarehersteller zum Yapital-Partnernetzwerk – damit die technische Hürde für Händler so gering wie möglich ist und Mobile Payment mit Yapital einfach in die bestehende (technische) Infrastruktur integriert werden kann.

Derzeit hat das Cross-Channel-Payment bereits rund 2.500 Partner unter Vertrag, allein in Deutschland sind mehr als 30.000 Kassen bei Rewe, Görtz, SportScheck, CinemaxX oder Douglas Yapital-fähig. Und bereits heute kann ein Großteil des deutschen Einzelhandels Yapital-Zahlungen technisch abwickeln. Das ist wichtig, damit Smartphone-Zahlungswillige ausreichend Möglichkeiten haben, dies zu tun. Es geht, wie bei vielen neuen Technologien, auch um Konditionierung. Je mehr Akzeptanzstellen für Mobile Payment also vorhanden sind, desto mehr Berührungspunkte gibt es für Nutzer und desto mehr Möglichkeiten zur Gewöhnung an die neue Bezahlung.

Auch deshalb setzt Yapital derzeit auf die QR-Code-Technologie. Denn der QR-Code kann universell eingesetzt werden, also für Zahlungen über alle Kanäle hinweg, und außerdem für weitere Zusatzdienste genutzt werden. Insofern sich weiter herauskristallisieren sollte, dass sich Near Field Communication (NFC) als Übertragungsstandard etabliert, wird auch Yapital diese Technologie in das Produkt aufnehmen.

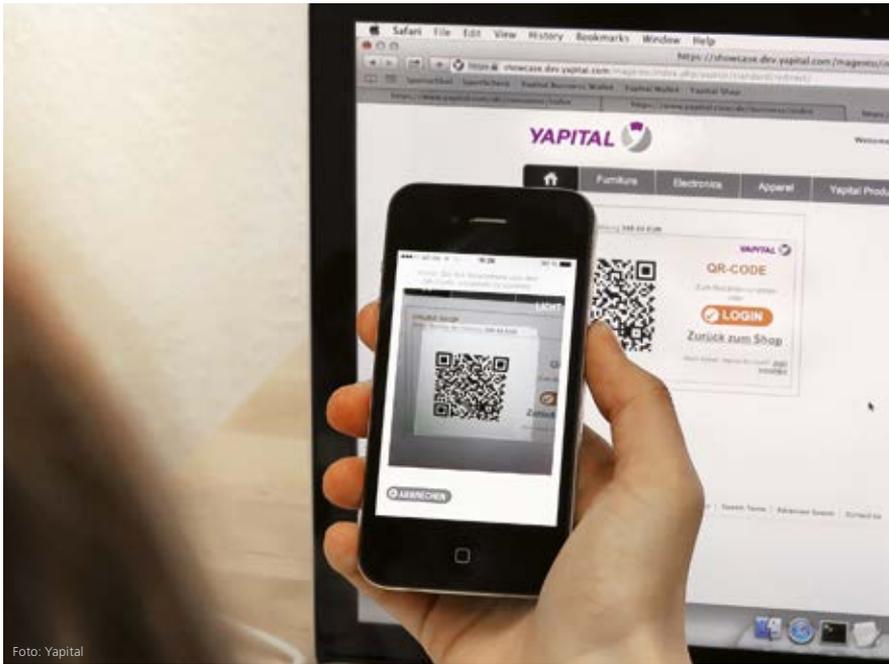


Foto: Yapital

Wichtiger als die Technologie, die zum Datenaustausch verwendet wird, ist jedoch eine überzeugende User Experience beim Bezahlen mit dem Handy. Im Lebensmitteleinzelhandel beispielsweise scannt der Konsument mit Yapital nur noch einen QR-Code vom Kartenterminal, bestätigt den Kaufbetrag, fertig. Gleiches gilt für die Bezahlung im Onlineshop, der QR-Code wird hier im Browserfenster angezeigt. Ein bedeutender Vorteil: Betrugs- und Phishing-Versuche haben weder on- noch offline Aussicht auf Erfolg. Denn übertragen wird lediglich eine Transaktions-ID, Ort, Zeit, Datum und eine einmalige User-ID. Eine PIN-Eingabe am Terminal, die Eingabe der Sicherheits-Nummer bei Zahlung mit Kreditkarte im Internet oder auch das Eintippen langer IBAN-Nummern entfällt. Rechnungen können ebenfalls per QR-Code-Scan beglichen werden, beispielsweise bei SportScheck, Baur oder Limango. Damit bietet Mobile Payment mit Yapital bereits jetzt Annehmlichkeiten, die mit herkömmlichen Bezahlmethoden nicht möglich sind.

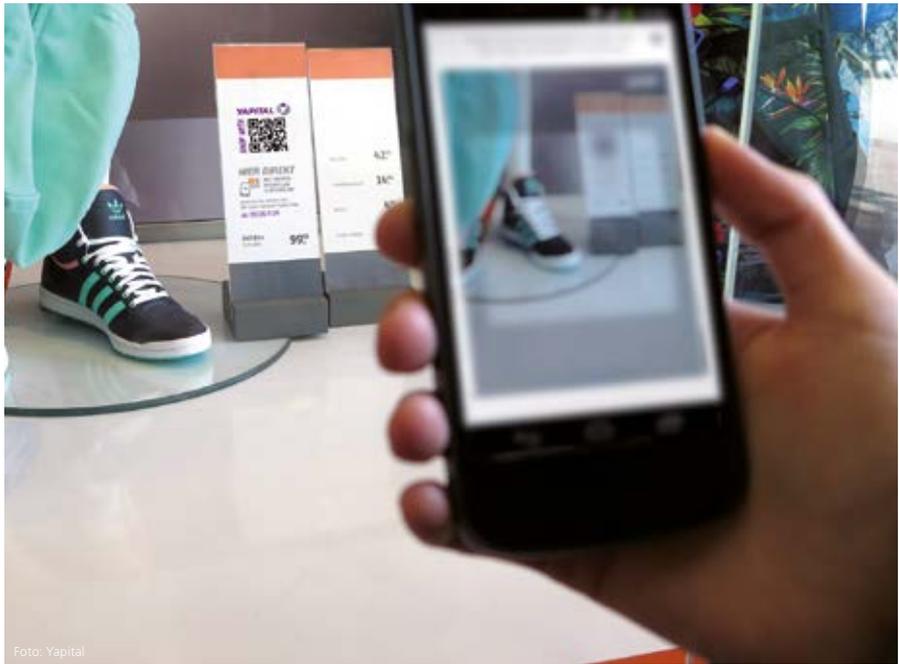


Foto: Yapital

Richtig spannend wird es, wenn durch mobiles Bezahlen neue Verkaufskanäle erschlossen werden können. Ein QR-Code kann zum Beispiel neben ein ausgestellt Produkt im Schaufenster gedruckt werden. Auch nach Ladenschluss ist dann der Erwerb eines neuen Hemdes oder einer neuen Handtasche problemlos möglich. In der Yapital-App können Farbe, Größe, Länge ausgewählt werden. Die Lieferadresse ist bereits hinterlegt und die Bestellung nach Bestätigung der Zahlung auf dem Weg nach Hause.

Neuerung bedient sich etablierter Strukturen: Bankkonto oder Kreditkarte als Zahlungsquelle

Um Yapital zu nutzen, ist eine einmalige Registrierung notwendig. Außerdem muss eine Zahlungsquelle hinterlegt werden, das kann das Hausbankkonto sein oder eine Kreditkarte. Der Yapital-Account kann dann mit Prepaid-Guthaben oder

per Aktivierung der Funktion ‚Automatisches Aufladen‘ flexibel genutzt werden – abhängig von den eigenen Geldmanagementfähigkeiten. Das etablierte Bankkonto wird dadurch also nicht obsolet, sondern nur in die Hosentasche verlegt. Eine Transaktionsübersicht zeigt in Echtzeit getätigte Ausgaben an und gibt damit einen guten Überblick in einem Alltag, der in der virtuellen und realen Welt gleichermaßen stattfindet.

Yapital versteht sich als Mobile-Payment-Anbieter nicht als Gegner etablierter Institutionen, sondern eher als Erweiterung. Auf dem Weg in die Zukunft des Bezahlens ist das Zusammenspiel wichtiger denn je - um den Weg selbst zu bestimmen und nicht Playern aus Übersee das Ruder in die Hand zu geben. Mobile Payment ist in Deutschland schon heute Realität, täglich kommen neue Nutzer dazu. Die Zukunft hat bereits begonnen.



■ Lebenslauf

Kurzvita

Thomas Stagat

Head of Business Development & Sales, Yapital

Thomas Stagat ist seit Juli 2014 bei Yapital und verantwortet die Bereiche Großkunden, Partnermanagement und SME.

Zuletzt war der 40-Jährige als Vertriebsleiter für E-Commerce bei InterCard tätig, wo er maßgeblich zum Auf- und Ausbau des Bereichs beitrug. Als Head of Sales war Thomas Stagat zuvor bei Deutsche Card Services, einem Tochterunternehmen der Deutschen Bank, für die Topkunden der Deutsche Bank AG zuständig.

Weitere Stationen des Vertriebspezialisten waren unter anderem Easycash und die Commerzbank, womit Thomas Stagat bereits auf mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Payment-Branche zurückblicken kann.



Foto: Frank Rumpenhorst

Dr. phil. Notker Wolf Eigen- und Mitverantwortung*



Dr. phil. Notker Wolf
OSB, Abtprimas des Benediktinerordens



Verehrte Damen und Herren!

Gestatten Sie eine persönliche Vorbemerkung: Eigenverantwortung ist uns Benediktinern buchstäblich ins Buch geschrieben. Der abendländische Mönchsvater Benedikt von Nursia verlangt von seinen Mönchen, „von ihrer eigenen Hände Arbeit zu leben.“ Nur dann seien sie wirklich Mönche. „Wenn aber Ortsverhältnisse oder die Armut fordern, dass sie die Ernte selber einbringen“ – es gab damals auch Angestellte in den Klöstern – „sollen sie nicht traurig sein“ (Benediktusregel 48,7-8).

Deshalb reagiere ich sensibel, wenn ich den Eindruck von Bevormundung seitens des Staats oder von Ansprüchen an die Gesellschaft bekomme. Die 68er traten für die Freiheit ein, nicht aber für die daraus resultierende Eigenverantwortung. Für alles sollen Staat und Gesellschaft zuständig sein, um selber seine Willkür-Freiheit ausleben zu können.

* Kurzfassung

1 Freiheit und Eigenverantwortung

Kern der Menschenwürde ist die Freiheit. Sie ist ein Gut, das jeder bei seiner Geburt mitbekommt, entfalten und bewahren muss. Es gilt, die eigene Freiheit wahrzunehmen und sie den andern im selben Maß zuzugestehen. Die Tendenz, andere zu bevormunden, aus Gründen des Machtstrebens, der eigenen Ambitionen und Anerkennung wegen, ist weit verbreitet. Ich kann aber meine eigene Freiheit nicht aufgeben, und muss sie voll und ganz dem andern zugestehen.

Nach jüdisch-christlichem Verständnis ist die Freiheit das wertvollste Geschenk Gottes an den Menschen. Es macht ihn geradezu Gott ebenbürtig. Er untersteht einzig der Autorität Gottes, und wo der Mensch eine uneingeschränkte Freiheit ausüben möchte, verfällt er der Sünde und unterjocht andere.

Der Mensch ist zur Freiheit geboren, aber nicht zur Willkür. In der Pubertät, da wir erst den rechten Weg zur Freiheit finden müssen, mag der Rock-Song gelten: „Born to be free, born to be wild.“ Die Freiheit hat in der Tat immer den Drang auszubrechen und über die Stränge zu schlagen. Und wir müssen uns zeitlebens etwas von diesem Drang bewahren, wollen wir nicht in Traditionen erstarren. Das gilt für die Wissenschaft, das gilt für die Politik, das gilt auch für das Unternehmertum, damit die Wirtschaft sich weiter entwickelt und die neuen Herausforderungen im Wettbewerb bestehen kann. Wer auf den Kunden hört, nimmt dessen neue Bedürfnisse rechtzeitig wahr.

Freiheit lässt den Menschen kreativ werden, flexibel und anpassungsfähig. Sie drängt zur Eigeninitiative; denn dazu ist die Freiheit gegeben. Freiheit bedeutet Selbstbestimmung und Selbstentfaltung, ein freier Mensch steht souverän über seinen Wünschen und Neigungen, er lässt sich nicht von ihnen abhängig machen, genauso wenig wie von äußeren Einflüssen, er ist selbständig und gegebenenfalls resistent gegenüber dem Mainstream und der Political Correctness.

Ein freier Mensch denkt selbständig und handelt selbständig. Das ist abendländische Tradition seit Sokrates (469–399 v. Chr.).

Die Souveränität bedeutet nicht, dass einer alles allein macht, im Gegenteil, er versteht es, andere einzubinden, er weiß, dass er nicht alles wissen kann und sucht den Rat der anderen. Souveränität nimmt andere Menschen ernst. In ihr ist die Toleranz grundgelegt. Ein freier Mensch ist teamfähig, er nimmt Kritik ernst, weil es ihm nicht um ihn selbst, sondern um die Sache geht. Er weiß aber andere zu bewegen, zu motivieren, er hat das Ziel im Blick und zeigt Ausdauer. Er denkt in jeder Hinsicht nachhaltig. Es kommt ihm nicht auf den raschen Erfolg an.

2 Freiheit und Bevormundung

Ein freier, souveräner Mensch ist sich seiner Eigenverantwortung bewusst. Zunächst einmal sind ihm Denken und Gestaltungsfähigkeit gegeben, damit er sein Leben als Erwachsener einmal selbst meistert. Der Staat und andere Institutionen oder auch Personen können nur subsidiär wirken.

Nun gibt es zwei grundsätzliche, einander entgegengesetzte Modelle für das Verhältnis von Staat und Individuum: entweder die Unterstützung des Bürgers in seinen Freiheiten oder die Beherrschung des Individuums bis hin zu den kleinsten Lebensäußerungen. Der Staat ist Lebenshalter und Lebensbeglucker. Die Wirtschaft wird vom Staat gelenkt, er ist der Unternehmer. Gerade aus dem Zusammenbruch der kommunistischen Systeme erkennen wir, dass der Staat diese Rolle nicht ausüben kann. Ihm fehlt es an neuen Ideen, an Innovation, Risikobereitschaft. Politiker sind nun mal keine Wirtschaftsfachleute. Das wäre auch bei der teuren Energiewende zu bedenken.

Der Staat entmündigt das Individuum, weil er ihm nicht traut, sei es aus Machtstreben beziehungsweise aus Angst, der Einzelne könne gefährlich werden, sei es aus Misstrauen dem Menschen überhaupt gegenüber, um nicht zu sagen: aus Menschenverachtung.

Eigenartigerweise beobachte ich bei vielen Bürgern einen versteckten Hang zur Unterwürfigkeit. Wenn etwas schief läuft, soll der Staat es richten. Der Staat soll für alle und alles zuständig sein, von der Kindererziehung bis zur Altenpflege, vom Mindestlohn, von der Energieversorgung bis zur Bankenrettung. Der Ruf nach dem Staat wird immer öfters gestellt. Die enorme Anspruchshaltung in unserer Bevölkerung ist eine Selbstentmündigung bis hin zur Infantilisierung.

3 Ursachen des Rufs nach dem Staat

Der Ruf nach dem Staat kommt nicht von ungefähr, gerade wenn man trotz Vollbeschäftigung nicht mehr „von der eigenen Hände Arbeit“ sein Leben bestreiten kann. Es sind vor allem die Erfahrungen, welche die Bevölkerung im Zusammenhang mit der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 gemacht hat, eine Krise, die sich auf die ganze Welt ausgewirkt und unendlich vielen Menschen Ersparnisse und Lebensunterhalt geraubt hat. Gier schien den Profit von Banken und Topmanagern möglich zu machen. Risikoüberlegungen wurden beiseite geschoben. Selbst einfache Menschen aus unserer Bevölkerung ließen sich ebenso durch das Versprechen hoher Renditen blenden. Erst durch die Krise wurde den Menschen die Höhe von Gehältern, Boni und selbst Abfindungen bei Versagen bewusst. Für den einfachen Lohnempfänger sind diese Summen astronomisch.

So wurde der Ruf nach Moral laut, der Ethik eines Anstands. Doch gab es bereits vor der Krise Regeln der Good Governance, die nicht gefruchtet haben. Die Vor-

gaben der Compliance wurden jetzt verschärft mit starken Kontrollen. Ob das aber hilft?

Die Menschen hatten das Vertrauen in die Führungspersonen von Banken und Unternehmen verloren. Daher kam es zu dem lauter werdenden Ruf nach Reglementierung der Finanztransaktionen, nach einer staatlichen Kontrolle der Banken. Letztes ist nicht verwunderlich, nachdem die Regierung mit Steuergeldern systemische Banken vor der Insolvenz retten musste. Die Regierung konnte ihre Energiewende nicht nur deshalb fast widerstandslos über die Bühne bringen, weil sich in Japan ein Tsunami ereignet hatte, und die Deutschen besonders sensibel waren für die „grüne Energie“, sondern weil viele den Energiekonzernen nicht mehr trauten.

4 Vertrauen basiert auf der Verantwortlichkeit von Führungspersonen

Das Vertrauen in Großbanken und Großunternehmen konnte leider bis heute nicht zurückgewonnen werden. Das jüngste Bekanntwerden von Manipulationen und Korruption hat dem Ansehen zu sehr geschadet, vor allem weil es danach aussieht, dass es nicht aufhört und dass durch die Krise nichts besser geworden ist, wie erhofft wurde.

Es sieht danach aus, als seien Topmanager bar jeglicher Moral, und das heißt Verantwortung. Eigenverantwortung hat sich zu reinem Eigeninteresse entwickelt. Es zählt nur der eigene Gewinn. Mitverantwortung scheint überhaupt noch nicht bedacht zu sein. Das gilt sicher nicht für alle Topmanager, aber so kommt es bei der Bevölkerung an, und es ist nicht einfach die Schuld der Medien. Man kann in der Tat nur staunen, mit welcher Selbstverständlichkeit, um nicht zu sagen Kaltschnäuzigkeit, Gehälter und Boni eingefordert werden.

Eigenverantwortung bedeutet die Verpflichtung, sich möglichst selbst zu erhalten, und aus unserer Einbettung in Gesellschaft und Umwelt resultiert die Mitverantwortung für das Bonum commune und die Erhaltung der Natur als Lebensraum des Menschen. Freiheit ohne Verantwortung wird zur Willkür. Verantwortung aber bedenkt immer die Konsequenzen des eigenen Tuns und die Auswirkung auf die Mitmenschen und die Natur. Der Mensch ist Teil einer Gesellschaft, eines Staats und des globalen Lebensraums.

5 Moral oder staatliche Eingriffe

Im letzten war die Finanzkrise bis heute ein moralisches Versagen, kein finanztechnisches. Das Verlangen einiger Banken und Banker, immer höheren Profit einzufahren, führte zum eigentlichen Versagen. Risiko und Haftung waren Fremdworte geworden. Gold blendet im wahrsten Sinn des Wortes. Dazu kam noch ein massenpsychologisches Phänomen: Wenn jemand vorgibt, man müsse nur eine besondere Richtung einschlagen, dort sei das große Geld zu holen, und wenn das noch von sogenannten Experten gesagt wird, laufen alle wie Lemminge dorthin und lassen selbständige Überlegungen außer acht, schieben Bedenken beiseite.

Nach dem Zusammenbruch der ersten Banken und der Gefährdung auch der unseren wurde der Ruf nach Reglementierung und staatlicher Lenkung immer lauter. Wurden zunächst die Vermögen reicher Leute versenkt, so verschwanden auch die Altersvorsorgen vieler Menschen, die ihren Beratern geglaubt und ihre Ersparnisse in Papieren angelegt hatten. Wenn nun auch der Steuerzahler zusätzlich für das Versagen von Banken aufkommen soll, wird der Ruf nach staatlichen Eingriffen verständlich.

Die wirtschaftliche Lenkung durch den Staat – sprich Politiker – ist alles andere als begrüßenswert. Doch wo bleiben die Banker, die ihre Fehler zugeben, die nicht da-

rauf warten, dass die Bevölkerung mehr Verantwortung und Moral einklagt, sondern selber auf den Plan treten und öffentlich für die Transparenz eintreten, und den Bürgern erläutern, welche Wege sie jetzt beschreiten, um zukünftigem Versagen vorzubauen. Stattdessen gewinnt der normale Zeitungsleser – ob es stimmt oder nicht, kann ich nicht beurteilen – den Eindruck, dass Gier und Korruption weitergehen. Man braucht sich nur die horrenden Strafzahlungen einzelner Banken anzusehen. Banken klagen über den Vertrauensschwund und hoffen auf neues Vertrauen. Vertrauen aber wächst, wenn der Kunde merkt, dass die Führungspersonen ihre Verantwortung für sie wahrnehmen oder es zumindest versuchen. Fehler können immer unterlaufen.

Fazit, so traurig es scheinen mag: Eigenverantwortung wird weiterhin als Sorge um das eigene Vermögen verstanden, abgekoppelt von der Mitverantwortung für Mitarbeiter, Gesellschaft und Natur. Dabei möchte ich nochmals hervorheben: Wenn der Durchschnittsbürger in derselben Lage wäre wie die gescholtenen Topmanager, würde er vermutlich genauso handeln. „Wer von euch ohne Sünde ist, werfe den ersten Stein“ (Joh 8, 7), hat schon Jesus gewarnt.

Bevor ich diesem offenbar allgemein menschlichen Verhalten nachgehe, möchte ich noch eine schon erwähnte Beobachtung aufgreifen: Viele ziehen staatliche Eingriffe vor; wann immer etwas schief läuft, soll der Staat eingreifen. Wenn ich zu wenig verdiene, soll der Staat helfen. Der Staat wird als Übervater oder Übermutter verstanden, ich brauche nur zu fordern, anstatt selber Leistung zu erbringen und Verantwortung zu übernehmen. Es ist bequem, aber gleichzeitig eine Selbstinfantilisierung und Selbstentwürdigung.

6 Das animalische Erbe im Menschen

Der Philosoph Ludwig Feuerbach beschreibt in der Einleitung zu seinem Werk „Vom Wesen des Christentums“ (1841) den Unterschied von Mensch und Tier, und

zwar von der Triebstruktur her. Wenn der Trieb eines Tieres gesättigt ist, hört das Verlangen für eine gewisse Zeit auf. Eine satte Katze ist mit einer Maus nicht mehr hinter dem Ofen hervorzulocken. Es können beim Menschen von seinem Verstand her andere Gesichtspunkte dazu kommen, wie der besondere Geschmack, so dass der Mensch die natürlichen Grenzen überwindet und weiter isst oder trinkt. Auf Dauer kann sich dann eine biologische Abhängigkeit einstellen. Geldgier kann in diesem Sinne zu einer Sucht ausarten.

Man möchte Topmanagern kein solches Verhalten unterstellen, denn das stünde unter ihrer Würde, möchte man meinen. Der griechische Philosoph Platon (428/427 – 348/347 v. Chr.) hat schon darauf hingewiesen, es sei mit den menschlichen Trieben und Emotionen genauso wie bei schäumenden Rossen; der Wagenlenker muss ihnen die Zügel der Vernunft anlegen und sie unter Kontrolle halten. Das verlangt Askese, zu deutsch: Übung.

7 Wege zu verantwortlichem Verhalten

Askese hat oft einen negativen Anstrich, bedeutet aber nichts anderes als die Notwendigkeit der Einübung guter Verhaltensweisen, so wie ein Sportler trainiert und ein Musiker seine Läufe wiederholt, bis er sie auswendig kann – und das kann mühsam sein. Das ist aber ein wichtiger Prozess bei der Erziehung. Nur so können Kinder auch den Erfolg antrainierter Regeln erfahren. Bei der Aneignung von Werten wirken drei Komponenten zusammen: das gute Beispiel, die Erläuterung und die Einübung. Ein Kind sollte erfahren, dass Sprichwörter alte Werterfahrungen in Worte fassen: „Ehrlich währt am längsten, Lügen haben kurze Beine.“

Gute Beispiele wirken auch auf Erwachsene, auch negative. Daher ist es bedauerlich, wenn Manager nach dem Motto des 11. Gebots handeln: Lass dich nicht erwischen. Ich meine, solche Manager geben sich gar keine Rechenschaft darüber,

welch zersetzende Wirkung Steuervergehen und Korruption auf die allgemeine Bevölkerung haben.

Deshalb ist auch ein fortwährender ethischer Diskurs in unserer Gesellschaft von Bedeutung. Es wird gesagt, dass Ethik-Lehrstühle an wirtschaftlichen Fakultäten nichts brächten, ebenso wenig wirtschaftsethische Seminare. Die Erfolge solcher Bemühungen sind nicht quantifizierbar. Vielleicht könnte ein wirtschaftssoziologischer Statistiker einen halbwegs fundierten Überblick erbringen. Quantifizierbarkeit kann aber nicht der einzige wissenschaftliche Maßstab sein, wenn auch der einleuchtendste.

Während der Finanzkrise 2008 kam ein ernst zu nehmender Vorschlag: Er war zunächst als Vorwurf gemeint: Ob denn die Manager kein Ehrgefühl mehr im Leibe hätten, keine Scham? Dieser Vorwurf gründet auf der Erfahrung, dass wir Menschen um unsere Verantwortung wissen sollten. Wer Freiheit beansprucht, dem muss man auch die Verantwortung zumuten.

Es gab früher Grundsätze wie bei den Beamten: „Schnaps ist Schnaps und Gehorsam ist Gehorsam.“ Es gab so etwas wie ein Ehrgefühl in verschiedenen Berufen: „Das ist unter meiner Ehre, das kommt bei mir nicht vor.“ Ich denke auch an die Ehrbarkeit des Handelns der Hansestädte. Solche Prinzipien sind Tabus, die der Mensch aufbaut, um im Zweifelsfall frei zu bleiben für seine Verantwortung für das Gute und das Gemeinwohl.

Die 68er haben eine derartige Forderung in der Tat als Zumutung aufgefasst. Das sei eine Beschränkung der Freiheit, begründet in der Auffassung, dass der Mensch grundsätzlich von Natur aus gut handelt. Die jüdisch-christliche Tradition weiß um den schwachen Menschen. Letztlich bleibt die Befreiung von der Sünde ein Geschenk Gottes, aber wir können einiges dazu tun, damit wir verantwortlich für uns und für andere handeln.

Ausblick

Eigen- und Selbstverantwortung sind die beiden Grundpfeiler einer gelingenden Gesellschaft. Wir stehen inzwischen am Scheideweg zu einer Weltgesellschaft. Es wäre spannend, in diesem globalen, digitalen Kontext darüber nachzudenken. Es tun sich enorme Möglichkeiten auf, Menschen auszuspionieren und heimlich zu lenken. Um dieser Versuchung zu widerstehen, bedarf es eines hohen Grades an Verantwortungsbewusstsein. Ein Ausspruch von Mark Zuckerberg, dem Gründer und Vorstandsvorsitzenden von Facebook, die Zeit der Privacy sei vorbei, lässt erschrecken. Viele merken nicht einmal die Ungeheuerlichkeit und Arroganz seiner Auffassung. Unsere Freiheit, die sich in Eigen- und Mitverantwortung niederschlägt, steht vor großen Herausforderungen, wollen wir nicht einer modernen Sklaverei anheimfallen, sondern weiterhin auf unsere individuelle und gesellschaftliche Menschenwürde stolz sein.

■ Lebenslauf

Kurzvita

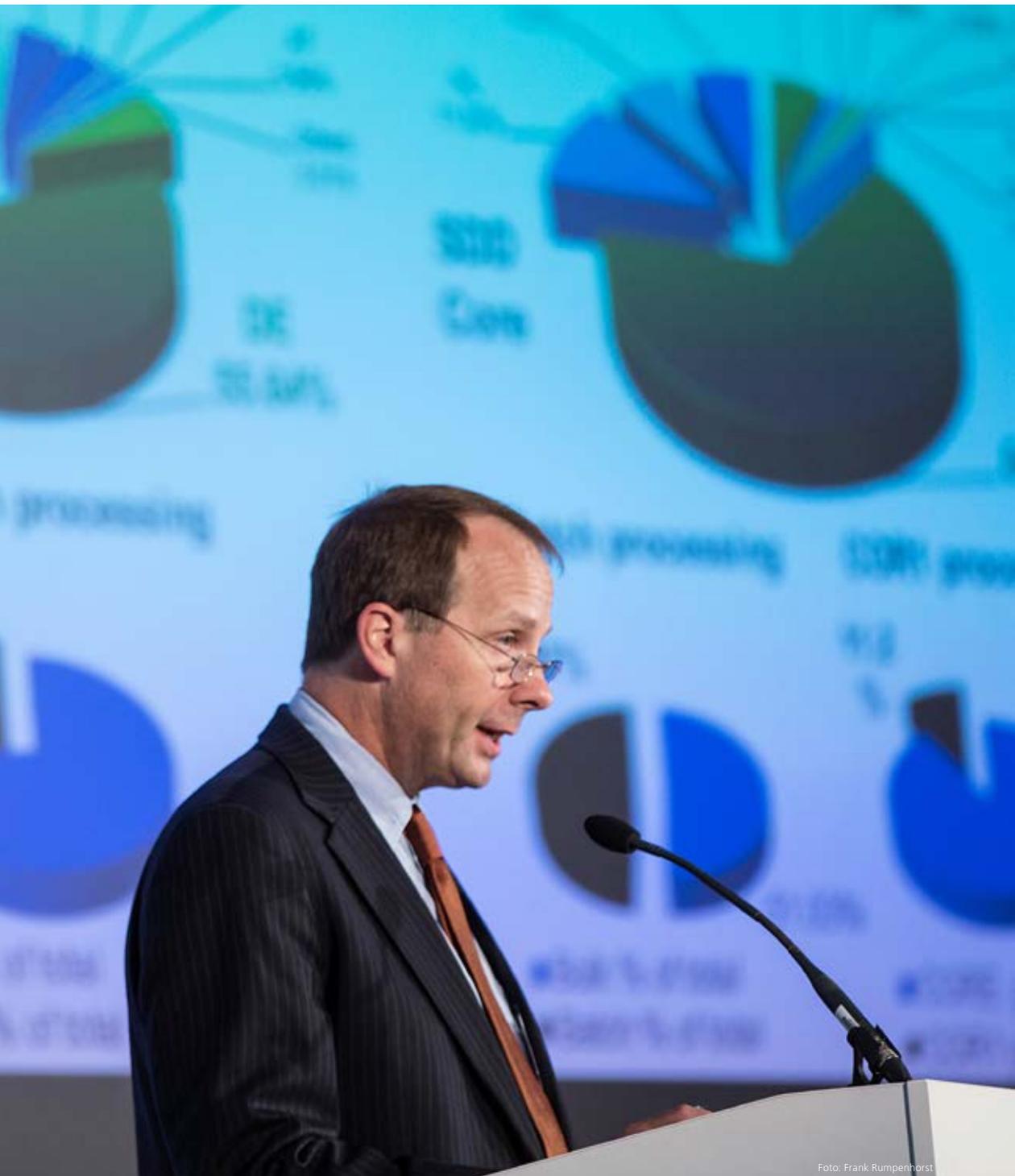
Dr. phil. Notker Wolf OSB

Dr. phil. Notker Wolf OSB, geb. 1940 in Bad Grönenbach/Allgäu, trat 1961 in die Benediktiner-Erzabtei St. Ottilien ein, studierte Philosophie an der Päpstl. Hochschule S. Anselmo in Rom, Theologie und Naturwissenschaften an der LMU München.

1968 wurde er zum Priester geweiht und 1971 als Dozent an die Benediktinerhochschule S. Anselmo nach Rom berufen. 1977 wurde er zum Erzabt von St. Ottilien gewählt und damit auch zum Abtpräses der weltweiten Ottilianer Benediktinerkongregation. Im Jahre 2000 wurde er zum Abtprimas der Benediktinerkonföderation gewählt, 2008 und 2012 wurde er für jeweils um weitere vier Jahre gewählt.

Daneben ist er Autor mehrerer Bestsellerbücher. Seine Hobbys sind Querflöte, E-Gitarre und Sprachen. Dienstreisen in zahlreiche Länder ermöglichen ihm die Erfahrung mit unterschiedlichsten Kulturen. Seit 2006 hat er eine Reihe an Büchern veröffentlicht, zeitkritische, z. B. „Worauf warten wir? Ketzerische Gedanken zu Deutschland“ ebenso wie religiöse, u.a. ein Jesus-Buch.

Jede Woche schreibt er in dem Magazin „Bild der Frau“ die Kolumne „Zwischen Himmel und Erde.“ Es sind Beobachtungen der Menschen mit den schmunzelnden Augen Gottes. Daraus sind auch Bücher entstanden wie „Die sieben Säulen des Glücks“ und „Gönn dir Zeit. Es ist dein Leben.“



Hays Littlejohn

Abwicklung von SEPA-Zahlungen – zentral, dezentral oder bilateral



Hays Littlejohn
Chief Executive Officer, EBA CLEARING



Sehr geehrter Herr Thiele, meine Damen und Herren,
es freut mich, vor Ihnen heute einen Vortrag über die verschiedenen Ansätze zur Abwicklung von Massenzahlungen halten zu dürfen – von zentral über bilateral zu dezentral.

Ich möchte meinen Vortrag mit einem detaillierteren Blick auf STEP2 beginnen, die Clearinglösung, für die sich die Hauptakteure im deutschen Zahlungsverkehr entschieden haben und die von EBA CLEARING betrieben wird. STEP2 ist eine zentrale paneuropäische Clearingplattform für SEPA-Transaktionen und andere Nachrichten im XML-Format, an deren Gestaltung und Weiterentwicklung Banken aus ganz Europa beteiligt waren.

Ich werde heute insbesondere auf die aktuelle Entwicklung der Plattform, ihre Bedeutung für den deutschen Markt und einige ihrer wichtigsten Grundbausteine eingehen. Danach werde ich Ihnen einen Überblick über bilaterale und dezentrale Clearing-Modelle geben und die Vorzüge und Nachteile der jeweiligen Ansätze im Vergleich zu einer zentralen Herangehensweise beleuchten.

Der Fairness halber möchte ich gleich am Anfang klarstellen, dass der Überblick und die Vergleiche, die mein Vortrag Ihnen bieten wird, von unserer Perspektive auf den europäischen Zahlungsverkehrsmarkt und seine Entwicklungsmöglichkeiten geprägt sind – und dass die EBA CLEARING Company und ihre Kunden den zentralen paneuropäischen Clearingansatz für das effektivste und kosteneffizienteste Modell halten, ist natürlich kein Geheimnis.

STEP2: eine zentrale systemrelevante Plattform für SEPA- und andere XML-Zahlungen in Deutschland und Europa

Wie angekündigt, nun ein paar einführende Worte zu STEP2 und dem aktuellen Stand der Plattform:

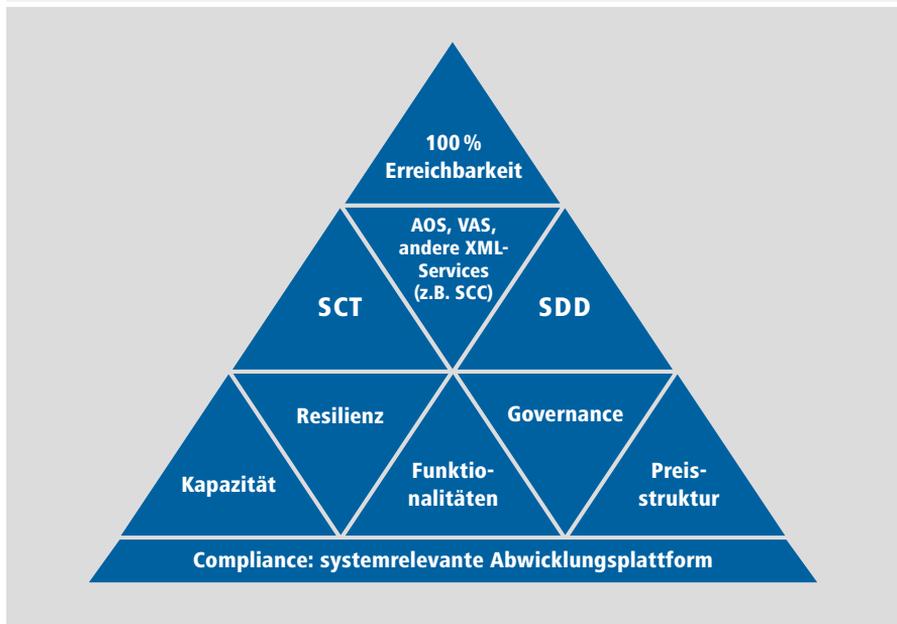
- STEP2 wurde als erste paneuropäische Plattform für Euro-Massenzahlungen 2003 in Betrieb genommen und seitdem kontinuierlich weiterentwickelt;
- Die Plattform wickelt seit Januar 2008 SEPA-Überweisungen („SEPA Credit Transfers“ – SCTs) und seit November 2009 SEPA-Lastschriften ab („SEPA Direct Debits“ – SDDs) und stellt den Teilnehmerbanken seit April 2015 einen Service für das Clearing von Kartenzahlungen zur Verfügung. STEP2 wurde als „Pan-European Automated Clearing House“ (PE-ACH) konzipiert, um sicherzustellen, dass es zumindest eine Plattform in Europa gibt, über die alle Banken, die SEPA-Überweisungen und/oder -Lastschriften anbieten, erreichbar sind: Alle diese Institute sind in den STEP2 Routing-Tabellen eingetragen. Diese hundertprozentige Erreichbarkeit aller Zahlungsdienstleister im Interbankenbereich für SEPA-Transaktionen ist mit Sicherheit der wertvollste Beitrag, den STEP2 für die europäische Zahlungsverkehrslandschaft leistet;
- Als eines von nur zwei Euro-Massenzahlungssystemen in Europa wurde STEP2 im letzten August als systemkritisches Zahlungsverkehrssystem (Systemically

Important Payment System – SIPS) klassifiziert. EBA CLEARING arbeitet zur Zeit an der Umsetzung der dadurch gewachsenen Anforderungen.

Neben der „SIPS Compliance“, beruht die STEP2-Plattform auf den folgenden zusätzlichen Grundpfeilern:

- Kapazität – schnelle, zuverlässige Abwicklung großer Teile des europäischen Massenzahlungsverkehrs dank einer robusten und flexibel ausbaufähigen Plattform;
- Resilienz – höchste Ausfallsicherung, mit drei Datenzentren und der Möglichkeit für die Teilnehmer bei Netzwerkproblemen den Nachrichtenkanal zu wechseln;

Abbildung 1: Grundbausteine der paneuropäischen Abwicklungsplattform STEP2



- Funktionalitäten – eng mit den Nutzern abgestimmte Funktionalitäten, die soweit wie möglich paneuropäisch ausgerichtet sind;
- Governance – eine länderneutrale Governance-Struktur;
- Preisstruktur – günstig durch Skaleneffekte.

Zusatzdienstleistungen, im SEPA-Kontext bekannt als „Additional Optional Services“ (AOS) und „Value-Added Services“ (VAS), die von einzelnen nationalen Teilnehmergruppen für den Inlandszahlungsverkehr genutzt werden, runden das SEPA-Serviceangebot der EBA CLEARING ab und tragen dazu bei, dass alle europäischen Banken über STEP2 erreichbar sind.

Auf einige der genannten Grundpfeiler möchte ich im Folgenden etwas genauer eingehen.

Lassen Sie mich Ihnen am Beispiel des STEP2 SEPA Credit Transfer (SCT) Services als erstes einen Eindruck davon vermitteln, was die paneuropäische Erreichbarkeit der STEP2-Plattform in Zahlen bedeutet: Derzeit sind 4.812 BICs von Zahlungsdienstleistern über STEP2 SCT erreichbar (2.432 davon allein in Deutschland). Diese Zahlen sind deckungsgleich mit den Institutionen, die das „SCT Adherence Agreement“ des European Payments Council unterzeichnet haben.

Ein Blick auf die Entwicklung der Transaktionszahlen in den vergangenen eineinhalb Jahren zeigt einen steilen Anstieg, der pünktlich zum SEPA-Migrationsendedatum im Februar 2014 eintrat. Wir erwarten in den kommenden fünf bis sieben Monaten eine weitere Zunahme der STEP2-Volumina um circa 8 Millionen Transaktionen pro Tag durch die Migration von Girocard- und ELV-Transaktionen aus Deutschland auf die STEP2 Card Clearing und Direct Debit Services.

Die hohen Volumina sorgen natürlich für attraktive Skaleneffekte – Ziel ist es, allen Nutzern einen perfekten Service zum niedrigsten Preis anbieten zu können.

Davon profitieren natürlich auch unsere deutschen Teilnehmer. Deutschland ist ein sehr wichtiger Markt für uns, wie Sie dem hohen Anteil der von deutschen Teilnehmern gesendeten Transaktionen in SCT und SDD entnehmen können: Über 55 Prozent aller SEPA-Überweisungen in STEP2 und fast 65 Prozent aller SEPA-Lastschriften, die das System im April 2015 abgewickelt hat, werden von deutschen Teilnehmerbanken gesendet; wie bereits erwähnt, kommen bis Anfang 2016 noch

Abbildung 2: Reichweite von STEP2 für SEPA-Überweisungen: Überblick über die erreichbaren Banken pro Land (April 2015)



8 Millionen Transaktionen aus Deutschland dazu, die zum Großteil über den neuen STEP2 Card Clearing (SCC) Service abgewickelt werden. Ein wachsender Anteil der Gesamtvolumina – 27 Prozent der Transaktionen in STEP2 SCT und etwas weniger als die Hälfte der Transaktionen in STEP2 SDD Core – werden dabei im Batch Processing-Modus abgewickelt, auf den ich im Folgenden noch näher eingehen werde.

Für STEP2 CC erwarten wir in den kommenden Monaten voraussichtlich zwei weitere Teilnehmer. Wir freuen uns, dass wir dem deutschen Markt durch die enge Kooperation mit der Deutschen Bundesbank von Anfang an eine hundertprozentige Erreichbarkeit für diese Zahlungen anbieten konnten.

So viel zu den Grundbausteinen der STEP2-Plattform und zur Entwicklung von STEP2 im europäischen und deutschen Markt.

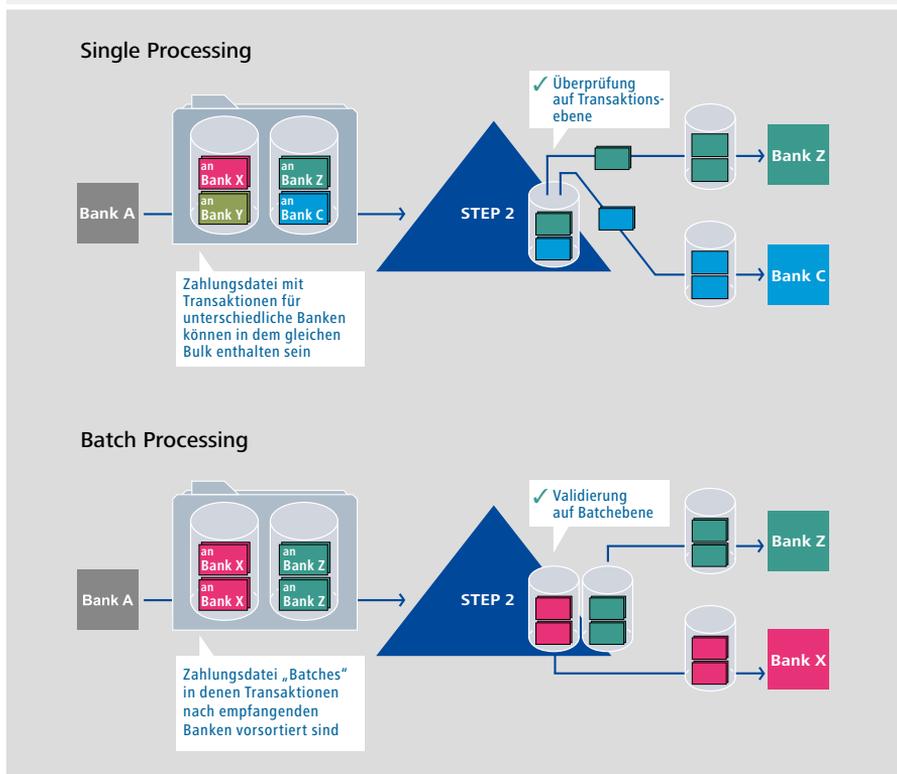
Im folgenden Kapitel werden Sie unter anderem erfahren, wie und warum eine zentrale Plattform ausgerechnet in einem Markt erfolgreich werden konnte, der das bilaterale Clearing optimiert und den Begriff „Garagenclearing“ dafür geprägt hat – einen Begriff und ein Modell, die über die deutschen Grenzen hinweg bekannt waren.

Zentral, dezentral, bilateral: entscheidende Merkmale der unterschiedlichen Abwicklungsmodi und die Positionierung von EBA CLEARING

Das Erfolgsrezept von STEP2 für den deutschen Markt besteht darin, dass EBA CLEARING mit einer Reihe hier angesiedelter Banken als Pionieren einen Abwicklungsmodus eingeführt hat, der die Vorzüge des bilateralen Austauschs mit denen einer zentralen Plattform verbindet: das STEP2 Batch Processing.

Wie funktioniert dieses Batch Processing? Der wesentliche Unterschied zur klassischen Einzelabwicklung („Single Processing“) in STEP2 ist, dass die Sender-Institute ihre Dateien nach Empfängerbank vorsortieren. Das bedeutet, dass STEP2 die Batches, in denen die Einzeldateien transportiert werden, nicht vollständig öffnen, überprüfen und neu verpacken muss, bevor die Batches an die Empfängerbanken weitergeschickt werden. Das System führt beim Batch Processing nur eine beschränkte Anzahl an Validierungen durch und reicht die Dateien dann so weiter, wie sie bereits vorsortiert waren.

Abbildung 3: Single Processing und Batch Processing im Vergleich



Der Batch Processing-Vorgang ermöglicht eine schnellere, effizientere und damit auch kostengünstigere Verarbeitung von Massenzahlungen. Seine Nutzung beruht auf bilateralen Verträgen zwischen den betroffenen Parteien und bietet den Teilnehmern eine optimale Kombination wichtiger Vorzüge beider Welten.

Die Vorteile der Nutzung einer zentralen paneuropäischen Plattform gegenüber dem rein bilateralen Austausch auf nationaler Ebene liegen dabei klar auf der Hand:

- Überwachungs- und Resilienz-Anforderungen können effizienter und kostengünstiger umgesetzt werden;
- Funktionalitäten können auf paneuropäischer Ebene finanziert, entwickelt und umgesetzt werden;
- Eine zentrale Plattform wie STEP2 bietet ihren Teilnehmern einen multilateralen Netting-Effekt, den diese nutzen können, um ihre Liquiditätssteuerung zu verbessern;
- Die Skaleneffekte sind, wie bereits erwähnt, wesentlich erhöht;
- Weniger Verarbeitungskanäle und Verträge müssen gemanagt und überwacht werden;
- Die Anbindung ist netzwerkunabhängig;
- Die Flexibilität des Systems ist höher, da bei Änderungen oft nur an einer Stelle angesetzt werden muss und die Kosten- und Risikotransparenz ist ebenfalls größer als bei einer Vielzahl von binären Verbindungen.

So viel zum Vergleich von zentralen und bilateralen Clearing-Modellen. Wenn wir uns jetzt als nächstes mit dem Vergleich zwischen zentraler und dezentraler Abwicklung beschäftigen, müssen wir uns erst einmal die Frage stellen, was wir unter dezentralem Clearing eigentlich verstehen.

Ein prominentes Beispiel im europäischen Raum ist die Interoperabilität zwischen verschiedenen, meist nationalen Clearingsystemen, die durch diese Zusammenarbeit paneuropäische Erreichbarkeit anbieten.

Die Vorteile sind dabei die folgenden:

- Es gibt keinen zentralen Knotenpunkt, dessen Zusammenbruch das ganze Ökosystem gefährden könnte;
- Es kann auf bereits existierende nationale Infrastruktur zurückgegriffen werden, was Investitionen spart;
- Spezifische nationale Bedürfnisse können schneller und einfacher bedient werden, da es z.B. eine kleinere Anzahl von Teilnehmern und damit weniger Abstimmungsschwierigkeiten gibt.

Aber auch die Nachteile liegen auf der Hand:

- Die dezentralen Komponenten, d.h. die einzelnen Systeme, dieses Ökosystems beruhen auf unterschiedlichen rechtlichen Grundlagen und haben verschiedene Aufsichtsbehörden;
- Es lassen sich keine Skaleneffekte erzielen und die erhöhte Komplexität verursacht zusätzliche Kosten;
- Weitere Risiken betreffen Übersetzungsfehler an Schnittschnellen, Unterschiede bei Standards und die Begünstigung solcher Unterschiede sowie mögliche Konflikte bezüglich Verantwortlichkeiten.

Aber es zeichnen sich derzeit auch neue dezentrale Clearingmodelle am Horizont ab, beispielsweise im Bereich der Kryptotechnologie, wo der Verzicht auf eine zentrale Instanz und technische Plattform wesentlicher Bestandteil der Technologie und ihrer Vorzüge ist.

Derzeit gibt es bereits erste praktische Anwendungsbereiche für Finanzinstitutionen, bei denen diese Technologie zum Einsatz kommt, aber generell befindet sie sich noch in einem Stadium des Erkundens, Austestens und Abwägens. Außerdem scheinen auch in diesem Kontext zentrale, geschlossene Systeme auf Basis der dezentralen Technologie im Moment am erfolgversprechendsten. Doch das ist

Zukunftsmusik (...). Sicherlich werden wir und andere Marktteilnehmer uns mit diesem Thema in den kommenden Jahren noch weiter auseinandersetzen.

In der Gegenwart und nahen Zukunft beschäftigt uns neben dem Tagesgeschäft jedoch vor allem ein anderes aufstrebendes Thema: die Einführung von Echtzeitzahlungen, sogenannten „Instant Payments“ auf paneuropäischer Ebene. Das Thema „Instant Payments“ ist derzeit in aller Munde und es gibt eine Reihe neuer, oft national ausgerichteter Initiativen auf diesem Gebiet.

Die EBA CLEARING und zahlreiche unserer Teilnehmerbanken sind davon überzeugt, dass auch im Bereich der Echtzeitzahlungen eine zentrale paneuropäische Euro-Clearingplattform die Anforderungen an Effizienz und Kostenminimierung am besten und zuverlässigsten erfüllen kann. Mit unseren Banken arbeiten wir daran, der Branche diese Plattform ab 2017 zur Verfügung zu stellen, damit die Zahlungsdienstleister über die nötige Infrastruktur verfügen, um ihren Kunden auf Basis dieser Infrastruktur eine reiche Vielfalt an Zahlungsprodukten in Echtzeit anbieten zu können.

■ Lebenslauf

Kurzvita

Hays Littlejohn

Chief Executive Officer, EBA CLEARING

Hays Littlejohn ist Geschäftsführer der EBA CLEARING, eines privatwirtschaftlichen Anbieters paneuropäischer Infrastrukturlösungen für Euro-Zahlungen. Zuvor war Herr Littlejohn in Führungspositionen im Global Transaction Banking für die UBS AG tätig, mit Schwerpunkten im Produktmanagement, Relationship Management sowie in den Bereichen Entwicklung und Finanzmarktinfrastrukturen. Zudem fungierte Hays Littlejohn als Aufsichtsratsmitglied für CLS und EBA CLEARING.



Werner Steinmüller

Strategische Schwerpunkte im Zahlungsverkehr setzen – welche Initiativen sind sinnvoll?



Werner Steinmüller
Mitglied des Group Executive Committee,
Head of Global Transaction Banking,
Deutsche Bank AG



Video-Beitrag
auf Youtube.com

Sehr geehrte Damen und Herren,
ich möchte mich bei der Deutschen Bundesbank für die Gelegenheit bedanken, heute hier zu sprechen. Der Zeitpunkt ist sehr gut gewählt um diese Ausgabe der Veranstaltungsreihe dem Zahlungsverkehr zu widmen, denn das Umfeld ist äußerst dynamisch, wie wir heute bereits gehört haben und verschiedene Entwicklungen stehen an, die das Marktumfeld nachhaltig verändern werden.

Mit der Einführung von TARGET2-Securities am 22. Juni steht das größte Ereignis unmittelbar bevor. Wir sind zuversichtlich, dass die Europäische Zentralbank diese äußerst komplexe, aber für die Integration Europas so wichtige Initiative, an dem die Deutsche Bundesbank maßgeblich beteiligt ist, zu einem erfolgreichen Start führen wird. Ich habe TARGET2-Securities von Anfang an – also seit 2006 – begleitet, mitgestaltet, habe die Höhen und Tiefen des Projekts miterlebt und noch sehr gut in Erinnerung. Daher wünsche ich den unmittelbar Verantwortlichen persönlich und auch im Namen und Interesse der Deutschen Bank – für die

T2S eine Wachstumsperspektive im Wertpapierbereich ist – dass sich die letzten offenen Fragen, die sich auf der Zielgerade üblicherweise ergeben, im besten Einklang mit allen Beteiligten lösen lassen.

Meine Themen heute sind die strategischen Schwerpunkte im Zahlungsverkehr und welche Initiativen sinnvoll sind. Sie werden sicherlich gelesen haben, dass die Deutsche Bank in dem von mir geführten Geschäftsbereich ein Wachstumsfeld sieht und daher beschlossen hat, die Investitionen bis 2020 auf 1 Milliarde Euro zu erhöhen, um dieses Geschäftsfeld in noch größerem Umfang auszubauen als bislang geplant. Zu meinem Bereich gehören die Handelsfinanzierung, Dienstleistungen im Wertpapierbereich, das kurzfristige Kreditgeschäft, gemeinsam mit meinen Kollegen aus dem Privatkundenbereich die Verantwortung für das Mittelstandsgeschäft der Deutschen Bank und als Teil von Cash Management der Zahlungsverkehr. Wir beschäftigen uns also derzeit umso intensiver mit der Frage, welche Weichenstellung wir unter anderem im Zahlungsverkehr vornehmen müssen, um unseren Kunden und dem Gesamtmarkt in Zukunft noch besser zu dienen.

Die Deutsche Bank möchte dabei auch ihrer systemischen Verantwortung gerecht werden, die wir als weltweit größter Abwickler von Euro-Transaktionen und fünftgrößter Abwickler von US-Dollar-Zahlungen haben. Daher geht es bei meinen Ausführungen zu den strategischen Prioritäten im Zahlungsverkehr heute nicht nur um Innovation, Service und Wachstum, sondern auch um die Sicherheit und Zuverlässigkeit von Systemen und Prozessen.

Investitionen sind darüber hinaus auch notwendig, um mit einem immer komplexeren regulatorischen Umfeld und steigenden Anforderungen an Transparenz Schritt halten zu können. Damit meine ich nicht nur die Finanzmarktregulierung, sondern auch Compliance im weitesten Sinne, also Maßnahmen zur Prävention krimineller Energie oder deren Bekämpfung, wie das Einhalten von Sanktionen oder die Vermeidung von Geldwäsche.

Bei all diesen Themen geht es letztlich auch um die Verbesserung von bereits sehr leistungsfähigen IT-Plattformen, die erweiterte und neue Anforderungen erfüllen müssen. Daher ist die kontinuierliche Verbesserung der IT durch Investitionen ein wichtiger Schwerpunkt im Zahlungsverkehr, den man nicht aus den Augen verlieren darf.

Kurzum, Investitionen sind im Zahlungsverkehr zwingend erforderlich, um zukunftsfähig zu bleiben, auch wenn das niedrige Zinsniveau, die Bankenabgaben und die sinkenden Preisvorstellungen der Kunden aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs die Margen weiterhin unter Druck setzen. Die Budgets sind also begrenzt; strategische Weichenstellungen müssen wohl überlegt sein; wer im Wettbewerb nicht zurückfallen möchte, hat keine Zeit für Experimente im Kernbereich des Geschäfts – schon gar nicht bei einem Thema wie dem Zahlungsverkehr, das volkswirtschaftlich so wichtig ist.

Infrastrukturanbieter wie die Deutsche Bank müssen und werden in den Zahlungsverkehr investieren, weil auf ihnen die Erwartung liegt, dass sie Transaktionen nicht nur zuverlässig und sicher abwickeln, sondern auch neusten Standards entsprechen und den Zahlungsverkehr der Zukunft mit definieren. Viele Firmenkunden sind in diesem Bereich übrigens ausreichend gut aufgestellt. Ihre Bereitschaft zu weiteren Anpassungen ist daher überschaubar. Sie müssen sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und werden ihre Infrastruktur nur in einem gewissen Rahmen weiter modernisieren, der dadurch bestimmt wird, dass ihnen ausreichende Investitionsmöglichkeiten für Ertragswachstum bleibt. Daher ist es wichtig und im Interesse der Gesamtwirtschaft, dass sich etablierte Institutionen wie die Deutsche Bank weiterhin zur Modernisierung und Verbesserungen im Zahlungsverkehr bekennen.

Was sind also strategische Schwerpunkte und sinnvolle Initiativen im Zahlungsverkehr?

Aus meiner Sicht lassen sie sich in drei übergeordnete Bereiche einteilen, die zugleich die Spannungsfelder sind, in denen sich Investitionen bewegen werden:

1. Innovation und Wachstum
2. Regulatorische Konformität
3. Infrastruktur und deren Ausbau

Zu Punkt 3, dem Ausbau der IT-Infrastruktur, habe ich bereits einiges gesagt. Bei den beiden anderen Punkten möchte ich zwei Themen hervorheben: die Digitalisierung von Produkten und Prozessen und das anspruchsvolle regulatorische Umfeld.

Zur Digitalisierung: Die Deutsche Bank hat Ende April verkündet, bis 2020 bis zu 1 Milliarde Euro in dieses Feld über alle Geschäftsbereiche hinweg zu investieren. Unter „Digitalisierung“ verstehen aber nicht alle das Gleiche. Ich teile sie in zwei Schritte ein: die „Digital Basics“, also die notwendigen Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen, um digital arbeiten zu können; und die „Digital Assets“, also den digitalen Mehrwert und das digitale Vermögen von Banken, die auf diesem Fundament entstehen können.

Zu den Voraussetzungen, den „Basics“, gehört, analoge Fähigkeiten in eine digitale Umgebung übertragen zu haben oder Prozesse, die offline waren nun online abbilden zu können. Im Zahlungsverkehr geht es um die Automatisierung von Dienstleistungen und die durchgehende Verarbeitung von Transaktionen, also das „Straight Through Processing“. Daran sehen Sie, dass unsere Industrie das Fundament für die Digitalisierung gelegt und in konkreten Fällen wie SEPA

äußerst erfolgreich umgesetzt hat. Banken haben hier also bereits sehr viel erreicht – denken Sie zum Beispiel auch an die weitreichende Digitalisierung des Zahlungsverkehrs zwischen Kunden und ihren Banken oder zwischen Banken untereinander.

Nun geht es im Zahlungsverkehr um die „Digital Assets“, also dem digitalen Vermögen von Banken. Das sind zum Beispiel Daten aus der Verarbeitung von Transaktionen, intelligente Algorithmen zur Freigabe von Individualzahlungen, den Erhalt neuer Informationen. Es geht auch um den Grad der Vernetzung einzelner Produkte. Um dieses digitale Vermögen zu heben müssen Banken in Produkte, Prozesse und Technologien investieren, während die Kostenbasis weiterhin schlank gehalten und sogar weiter optimiert werden muss. Das ist kein Widerspruch, sondern durchaus machbar, wenn Synergien gehoben werden: Es gibt Überschneidungen im nationalen und internationalen Zahlungsverkehr, bei Anforderungen wie globale Limite, dem Risikomanagement und bei den hinterlegten Sicherheiten, dem Collateral. Echtzeitdaten erfüllen gleichsam regulatorische Berichtsanforderungen, Kundenanforderungen und sie machen das Risikomanagement effektiver.

Es ist also nicht nur im Sinne der Kunden, sondern auch im Sinne der Sicherheit der Märkte, wenn Banken mit dem digitalen Datenschatz, über den sie verfügen, im Rahmen dessen, was ihnen erlaubt ist, analytischer umgehen. Durch die Analyse digitaler Informationen entsteht der Mehrwert, der letztlich auch den Geschäftserfolg einer Bank maximieren wird. Die digitale Strategie ist damit im Zahlungsverkehr wie in anderen Geschäftsbereichen die betriebswirtschaftliche Antwort auf die Frage, wie wir unsere Geschäftsstrategie aufgrund dieser neuen Möglichkeiten und Technologien verändern können, sollen oder gar müssen.

Banken haben längst erkannt, dass sie im Bereich der Digitalisierung mit Blick auf ihre Kunden einiges mehr und einiges besser machen können. Ein Beispiel ist das Bezahlsystem „Pay Direkt“, das die Banken gemeinsam Ende dieses Jahres auf den Markt bringen werden, um das Wachstumsfeld der Online-Bezahlungen nicht

alleine den aufstrebenden Kräften zu überlassen und ihnen sogar Marktanteile streitig zu machen. Entgegen der weit verbreiteten Meinung ist die Beziehung von Banken, Fintechs und Startups ansonsten allerdings viel weniger von Wettbewerb, als von gegenseitigem Interesse und dem Willen zur Kooperation geprägt. Viele Banken suchen die Partnerschaft mit Fintechs und Startups, mit denen ja nicht nur die Deutsche Bank enger zusammenarbeiten will und wird. Für diese wiederum gilt, dass sie von den Stärken einer Bank profitieren können: von der internationalen Reichweite, einer etablierten Kundenbasis, den Investitionsmöglichkeiten.

Ich werte es positiv, dass wir im Bereich des Zahlungsverkehrs nun sehr viele neue Akteure sehen: Es zeigt, dass es sich um ein attraktives Geschäftsfeld handelt, es treibt den Innovationsdruck voran und eröffnet neue Möglichkeiten für Partnerschaften. Welchen Erfolg Produkte und Geschäftsmodelle haben werden, die aus dieser Zusammenarbeit entstehen, werden letztlich die Kunden der Banken entscheiden – und das mag regional unterschiedlich sein. Ich denke dabei an die Ergebnisse der jüngsten Marktumfrage der Deutschen Bundesbank zur Bedeutung von Bargeld im täglichen Zahlungsverkehr und die damit verbundene Relevanz von kulturellen Unterschieden, die man berücksichtigen muss, wenn man neue Angebote etablieren möchte.

Im Zahlungsverkehr gibt es mit den alternativen Währungen, den sogenannten „Kryptowährungen“, eine sehr interessante Entwicklung, die wir bei der Deutschen Bank seit geraumer Zeit mit Interesse verfolgen. Während einige dieser Währungen in Misskredit geraten sind, weil sie beispielsweise im Bereich der Geldwäsche und bei der Finanzierung von Drogengeschäften missbraucht wurden, sollte man sich davor hüten, die Kryptowährungen vorschnell zu verurteilen und abzuschreiben. Gelingt es einem Anbieter, dem Missbrauch vorzubeugen und die Anforderungen an Transparenz zu erfüllen, kann sich eine virtuelle Währung durchsetzen. Solche alternative Währung muss dann aber auch den gleichen Rahmenbedingungen und Regeln unterliegen wie etablierte Währungen.

Die Regulierung muss sicherstellen, dass ein fairer Wettbewerb zwischen allen Beteiligten möglich ist.

Im heutigen Zahlungsverkehr spielen Kryptowährungen nach wie vor noch keine bedeutende Rolle. Sie sind auch nicht neu; einige von Ihnen werden sich noch an ähnliche Versuche vor rund 15 Jahren mit den sogenannten „Cyber Coins“ oder mit „Digi Cash“ erinnern, die erfolglos blieben. Es bleibt also abzuwarten, ob und wo diese neuen Entwicklungen im Zahlungsverkehr wirtschaftlich sinnvoll eingesetzt werden können, ob sie in einem fairen und regulierten Wettbewerb nutzbar sind, und ob sie dann die etablierte Wertschöpfungskette nachhaltig verändern können.

Doch mit der fortschreitenden Digitalisierung der globalen Wirtschaft haben sich auch die Rahmenbedingungen und Voraussetzungen verändert, die heute ganz anders sind als zu Zeiten der ersten Internet- und E-Commerce-Welle Ende der 90er. Wir alle sehen die zunehmende Bedeutung von digitalen Produkten auch in anderen Branchen, ob bei den Medien, in der Musikindustrie, oder über konkrete Beispiele wie die enorme Konkurrenz von eReadern für das traditionelle Buch; Sie wissen um die enorme Verbreitung und Sättigung von Märkten mit Smartphones, die technisch immer mehr leisten können; und Sie kennen die neuen Kanäle im Bereich der Social Media, deren Potenzial wir besser ausschöpfen können. All diese Entwicklungen gab es vor 10 Jahren nicht; sie heute zu ignorieren wäre fahrlässig.

Beispiele anderer Industrien haben uns gelehrt, offen mit diesen neuen Alternativen umzugehen, sie ernst zu nehmen und sie, nach eigener Analyse, vielleicht sogar in die eigene Wertschöpfungskette zu integrieren. Wir schauen uns die Kryptowährungen mit einem dedizierten Projektteam derzeit sehr genau an, erkennen Stärken und Schwächen. Wir sehen auch, dass unsere angelsächsischen Kollegen in diesem Bereich etwas experimentierfreudiger sind als wir in Deutschland, was nicht nur für die Privatwirtschaft gilt. Allerdings habe ich Sympathie

mit dem Ansatz, neue Technologien erst dann einzusetzen, wenn das Potenzial für ihren Missbrauch überschaubar ist. Das ist bei den Kryptowährungen heute noch nicht der Fall.

Dass wir bei der Deutschen Bank den Zahlungsverkehr der Zukunft im Auge behalten und Trends erforschen ändert nichts daran, dass wir weiterhin in unsere bestehenden Plattformen investieren und ihre Entwicklung vorantreiben werden, wie ich eingangs ausgeführt habe.

Interessante Ansatzpunkte für die Digitalisierung gibt es auch, wenn wir den Zahlungsverkehr nicht isoliert betrachten. Denn der Zahlungsverkehr und die Handelsfinanzierung gehören zusammen – deshalb finden Sie diese Bereiche bei der Deutschen Bank unter einem Dach, integriert, in einem Geschäftsbereich. Der Zahlungsverkehr ist der Blutkreislauf unserer Wirtschaft, die Infrastruktur, die Wachstum überhaupt ermöglicht. Über den Zahlungsverkehr versorgen Banken die Wirtschaft mit Liquidität zum Beispiel für die Handelsfinanzierung und das global. Die Übergänge zwischen Zahlungsverkehr und Handelsfinanzierung sind fließend und liegen in Produkten wie dem Akkreditiv oder der Forderungsfinanzierung. Die Veranstaltung heute ist dem Zahlungsverkehr gewidmet, daher möchte ich hier nicht weiter ins Detail gehen. Hervorheben möchte ich aber, dass die Deutsche Bank durch ihre strategische Ausrichtung und Aufstellung in meinem Bereich in der Lage ist, den Zahlungsverkehr nicht nur als Abwicklungsprozess zu verstehen, sondern in einen Kontext zu stellen, der volkswirtschaftlich nachhaltig und relevant ist.

Damit komme ich zum zweiten Thema, auf das ich genauer eingehen wollte, nämlich der regulatorischen Konformität. Und ich möchte hier auf drei verschiedene Stoßrichtungen eingehen:

1. Regulierung, die international notwendige Standards setzt
2. Regulierung, die den Markt zu Innovationen antreibt
3. Regulierung, die über das Ziel hinausgeht.

Regulierung ist sicherlich oftmals ein Innovationstreiber in einer hochgradig vernetzten und globalen Industrie wie unserer, in der nationale Insellösungen dem Markt nicht dienen, etwa bei neuen Pflichten zur lokalen Datenhaltung, welche letztlich den globalen Wirtschaftskreislauf stören. Im globalen Umfeld sehen wir einen steigenden Bedarf an staatlicher Kontrolle, Transparenz und Kriminalitätsbekämpfung. Daher gilt im globalen Zahlungsverkehr, dass gleiches Geschäft den gleichen Regeln unterliegen muss – und das für sämtliche Anbieter von Zahlungsdiensten. Das wird nirgends konkreter und dringlicher als in der Kriminalitätsbekämpfung, die in einem globalen Wirtschaftskreislauf an Ländergrenzen nicht haltmachen kann. Es geht also um eine globales „Level Playing Field“ in Bereichen wie der Bekämpfung von Geldwäsche oder dem Verständnis von Kundenbeziehungen (Know Your Customer, KYC). Während Banken hier bereits sehr stark reguliert sind, muss sich nicht jeder in diesem Marktumfeld den gleichen, strikten – und richtigen – Regeln unterwerfen. Das führt zu einem verzerrten Wettbewerb; die hohen Anforderungen an Banken müssen zum Marktstandard werden. Und auch bei der Digitalisierung, von der ich vorhin sprach, profitieren viele Unternehmen gerade im Ausland von regulatorischen Freiräumen – und nutzen diese zu ihrem Vorteil.

Im Bereich der Korrespondenzbanken spielt die Regulierung ebenfalls eine wichtige Rolle und es gibt Beispiele, wie aus einer regulatorischen Herausforderung ein strategischer Vorteil werden kann. Bei der globalen Abwicklung des Zahlungsverkehrs durch Drittbanken ist das Reporting an die Bankenaufsicht von untertägigen Liquiditätspositionen in Zukunft zwingend. Die Auswirkungen werden jedoch wohl über das reine Reporting hinausgehen und mögliche Änderungen der untertägigen Zahlungsflüsse zwischen Banken oder der verbindlichen Zusage von untertägigen Linien gegen entsprechende Sicherheiten sind wahrscheinlich. Das alles müssen wir unter strategischen Gesichtspunkten bewerten und in unseren Produktentwicklungszyklus einbauen. Indem wir die Analyse strikt nach Komponenten durchführen, können wir sehr nah am Bedarf der Kunden zusätzlich Synergien etwa für das Verwahrgeschäft, die Handelsfinanzierungen und das Cash Management für Firmenkunden heben. Den Stein des Anstoßes setzt hier somit der Regulator; die sinnvolle und marktgerechte Umsetzung liegt bei den handelnden Akteuren.

Das Beispiel veranschaulicht das positive Potenzial, das in der Regulierung und der gemeinsamen Erarbeitung von Rahmenbedingungen liegt. Die Bewertung über das unmittelbar betroffene Produkt hinaus ist außerdem für den Dialog mit den Regulatoren wichtig, um aufzuzeigen, welche Nebenwirkungen einzelne geplante Regulierungen für das gesamte Transaktionsbankgeschäft und unsere Kunden – und damit für die Realwirtschaft – haben und dass das regulatorische Portfolio insgesamt zu bewältigen sein muss. Regulierung ist notwendig, aber sie muss finanzierbar und umsetzbar bleiben und muss die Möglichkeit bieten, in das Kerngeschäft und damit in Wachstum zu investieren. Alleine in Europa müssen derzeit mehrere Vorgaben fast zeitgleich umgesetzt werden: TARGET2-Securities, Intraday Liquidity Management Reporting, PSD2, ISO2022 für TARGET2 und EBA, eventuell Instant Payments und die Funds Transfer Regulation sowie Secure Pay. Ich erspare Ihnen weitere Abkürzungen, aber alleine an diesen Beispielen sehen Sie, dass das Potenzial für regulatorische Arbitrage sehr groß ist.

Regulierung hat also in vielen dieser Bereiche den Fortschritt angestoßen und überhaupt erst möglich gemacht; aber es gibt auch Beispiele, in denen regulatorische Initiativen in unserer Industrie dem Fortschritt im Weg stehen. Deshalb ist die Wahl angemessener regulatorischer Maßnahmen durch Aufseher und Gesetzgeber so wichtig. Lassen Sie mich daher im europäischen Zahlungsverkehr auf eine Frage zu sprechen kommen, die uns wohl alle beschäftigt: Kommt nach SEPA nun die Entwicklung zu „Instant Payments“?

Die Herausforderung für den Regulator, das Eurosystem und die Marktteilnehmer liegt darin, die mühsam und über mehr als ein Jahrzehnt erreichte SEPA-Integration des Euro-Zahlungsverkehrs in Form von gesetzlichen Rahmenbedingungen, Standards und Marktinfrastrukturen zu erhalten. Die Frage stellt sich, wie es bei den Instant Payments zu einer effizienten, effektiven und ökonomisch sinnvollen Lösung für die Eurozone kommen kann.

Wie gelingt es, den wirklichen Marktbedarf zu erfüllen?

Wie kann man vermeiden, dass entweder durch zahlreiche nationale und teilweise protektionistische Initiativen oder durch ein weiteres europäisches Großprojekt Budgets und Ressourcen beansprucht werden, die anderweitig sinnvoller eingesetzt wären – sei es für Kundenprodukte, Investitionen in Plattformen oder dem bereits erwähnten digitalen Fortschritt?

Wie kann sichergestellt werden, dass ein wirklich innovatives Ergebnis erreicht wird, ein echter Fortschritt, und nicht ein Kompromiss auf europäischem Durchschnitt?

Wie gehen wir damit um, dass von unseren niederländischen Kollegen bereits die Parole „within five seconds in 2019“ ausgegeben wird, also aus Sicht der Endkunden eine Finalität binnen fünf Sekunden erreicht werden soll, während die Europäische Zentralbank – was ich richtig finde – auf einen Standard pocht, der für die gesamte Eurozone gilt, und der auf SEPA basiert?

Welches Marktproblem soll durch Instant Payments überhaupt gelöst werden – gibt es einen realen Bedarf?

All diese Fragen müssen beantwortet werden, bevor verantwortungsvoll investiert werden kann.

Erlauben Sie mir abschließend noch eine Anmerkung zu einem anderen Zukunftsthema, dem Renminbi, der durch die stetig voranschreitende Liberalisierung und Internationalisierung der Währung ein enormes Potenzial hat. Die chinesische Regierung treibt diesen Prozess in großen Schritten voran und ich glaube, dass der Renminbi noch in diesem Jahr in gewissen Bereichen frei konvertierbar werden könnte, beispielsweise mit einem Deckelbetrag für Unternehmen. Der Internationale Währungsfonds wird nun im November entscheiden, ob er den Renminbi in seinen Währungskorb aufnimmt und somit zur Weltwährung erhebt.

Wir müssen uns am Finanzplatz Frankfurt immer wieder vor Augen führen, dass wir einer von sehr vielen Bausteinen in den Plänen der chinesischen Regierung sind, den Renminbi als Weltwährung zu etablieren. Nach einer anfänglichen Euphorie ist bei diesem Thema hier in Deutschland und Frankfurt nun ein wenig Ernüchterung eingetreten. Nachvollziehbar – aber zu Unrecht. Die Deutsche Bundesbank hat eine entscheidende Rolle darin gespielt, dass alle Beteiligten hier am Finanzplatz auf ein gemeinsames Ziel hingearbeitet haben, so dass es uns gemeinsam gelungen ist, in Frankfurt als erstem europäischen Standort ein Abwicklungszentrum für Renminbi zu eröffnen und die Liquidität nicht an andere europäische Finanzplätze zu verlieren. Wir haben damit ein starkes Zeichen gesetzt und konnten dem Wunsch der chinesischen Regierung entsprechen, Frankfurt als Abwicklungszentrum für Renminbi zu positionieren.

Die Deutsche Bundesbank hat bei der Renminbi-Initiative wie bei vielen anderen Beispielen eine entscheidende Rolle darin gespielt, den Finanzplatz zusammenzubringen und die Interessen des Standorts Deutschland zu wahren – gepaart

mit einem echten europäischen und internationalen Weitblick. Das Forum heute ist ein weiterer wichtiger Beitrag der Deutschen Bundesbank dazu, dass Frankfurt und Deutschland bei Zukunftsthemen wie dem Zahlungsverkehr auch in Zukunft abgestimmt und auf Augenhöhe mit internationalen Entwicklungen vorgehen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

■ Lebenslauf

Werner Steinmüller

Managing Director

Head of Global Transaction Banking

Mitglied des Group Executive Committee seit 2009 Deutsche Bank

Werner Steinmüller ist Mitglied des Group Executive Committee und Head of Global Transaction Banking. Er ist weltweit verantwortlich für die Bereiche Cash Management, Trade Finance und Trust & Securities Services, sowie für das deutsche Firmenkundengeschäft mitverantwortlich.

Steinmüller studierte an der Technischen Universität in Darmstadt und erwarb dort den Abschluss als Diplom-Wirtschaftsingenieur. Von 1979 bis 1991 war er in verschiedenen Funktionen für die Citibank Deutschland tätig, zuletzt als Head of Corporate Finance für deutschsprachige Länder.

Werner Steinmüller kam 1991 als Direktor Corporate Finance zur Deutsche Bank AG. In dieser Funktion war er für das Emissionsgeschäft im Investmentbanking sowie die Durchführung von ECM-Transaktionen für ausgewählte internationale Unternehmen verantwortlich. Nach seiner Tätigkeit als Co-Head des Unternehmensbereichs Investment Banking für Deutschland wurde er 1998 Head of Corporate Relationship Management für Kontinentaleuropa. Von 2003 bis 2004 war er als Chief Operating Officer für die Unternehmensbereiche Global Banking und Global Transaction Banking verantwortlich. Seit 2004 ist Steinmüller Head of Global Transaction Banking. In 2009 wurde Werner Steinmüller in das Group Executive Committee (GEC) der Deutsche Bank AG berufen.

Werner Steinmüller ist Mitglied im Aufsichtsrat der Deutsche Postbank AG und Vorsitzender des Aufsichtsrates der Deutsche Bank Niederlande N.V.



Foto: Frank Rumpenhorst

Jochen Metzger

Frankfurt – der erste Renminbi-Clearing-Hub außerhalb Asiens



Jochen Metzger
Zentralbereichsleiter,
Zahlungsverkehr und Abwicklungssysteme,
Deutsche Bundesbank



Video-Beitrag
auf Youtube.com

Guten Tag meine Damen und Herren,
ich freue mich sehr, im Rahmen unseres Zahlungsverkehrssymposiums Ihnen Frankfurt als ersten Renminbi-Clearing-Hub außerhalb Asiens vorstellen zu können.

Nutzung des Renminbi im weltweiten Zahlungsverkehr

Aber lassen Sie mich zunächst auf die Entwicklung der chinesischen Währung eingehen. Ich finde es nämlich sehr spannend, den rasanten Bedeutungszuwachs der chinesischen Währung zu beobachten.

Auch wenn der US-Dollar derzeit noch mit 80% die meistgenutzte Währung für den Handel mit China ist, hat die Nutzung des Renminbi (RMB) als Rechnungswährung in den letzten Jahren deutlich zugenommen. In der Handelsfinanzierung hat die chinesische Währung den Euro abgehängt und liegt jetzt auf dem zweiten Platz direkt hinter dem US-Dollar.

Anteil des Renminbi im weltweiten Zahlungsverkehr

Die Bedeutung des RMB zeigt sich auch im stetigen Wachstum des Zahlungsverkehrs in RMB. Inzwischen hat sich der RMB auf Platz fünf der meist genutzten Währungen hochgearbeitet. Gut 2% der weltweiten Zahlungen werden in RMB abgewickelt. Noch vor ungefähr zwei Jahren lag das Volumen der RMB-Zahlungen im weltweiten Vergleich bei gerademal circa 0,6%. Die europäischen RMB-Aktivitäten haben derzeit übrigens einen Anteil von 10%.

Realwirtschaftliche Beziehungen zwischen China und Deutschland

Handel zwischen China und Deutschland

Der RMB ist ein Brückenpfeiler in der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas. In 2014 hat eine Zeitenwende der Weltwirtschaft stattgefunden. Niemand spricht mehr davon, dass der RMB unterbewertet ist. China ist an den USA vorbeigezogen und zur größten Volkswirtschaft in der Welt aufgestiegen. China hat mit einem Bruttoinlandsprodukt von 17,6 Billionen US-Dollar die USA knapp überholt. Die USA kamen in 2014 nur auf 17,4 Billionen US-Dollar.

Im Jahr 2014 exportierten deutsche Unternehmen Waren für 74 Milliarden Euro. Daraus ergab sich ein Plus von circa 11% gegenüber dem Vorjahr. Die deutschen Einfuhren lagen im Jahr 2014 bei circa 79 Milliarden Euro und damit gut 6% über Vorjahresniveau. Mit einem Handelsvolumen von über 150 Milliarden Euro im Jahr 2014 ist Deutschland mit Abstand Chinas größter Handelspartner in Europa und steht in der Rangfolge der weltweiten Handelspartner Chinas auf Platz sechs (ohne Hongkong und Taiwan). China ist Deutschlands wichtigster Handelspartner in Asien und drittwichtigster Handelspartner weltweit.

China ist bekannt für überraschende und dynamische Entwicklungen. So will sich das Land von der Werkbank der Welt zu einem nachhaltigen und innovations-

getriebenen Wirtschaftsstandort wandeln. Außerdem soll der Binnenkonsum gestärkt werden.

Ein lahrendes Wirtschaftswachstum und steigende Löhne machen das alte Modell der billigen Massenproduktion immer schwieriger. Deswegen tritt China die Flucht nach vorn an. Ab 2025 soll die Marke „Made in China“ nicht mehr für billige Massenware, sondern für Innovation, Qualität und Effizienz stehen.

Dies bedeutet für Deutschland eine Herausforderung. Die Neuausrichtung der chinesischen Wirtschaftspolitik bietet aber auch große Chancen für deutsche Unternehmen und den weiteren Ausbau der Zusammenarbeit zwischen China und Deutschland. Im Januar letzten Jahres wurde in Berlin die erste chinesische Handelskammer in Europa eröffnet. Sie soll den Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen und Investitionen weiter fördern.

■ Die Frankfurter Renminbi Clearing-Bank

Auch die Bundesbank arbeitet am Ausbau der bereits guten Beziehung zur chinesischen Zentralbank. So haben die Bundesbank und die chinesische Zentralbank anlässlich des Besuchs des chinesischen Staatspräsidenten in Berlin Ende März letzten Jahres eine Absichtserklärung (Memorandum of Understanding) zum Clearing in der chinesischen Währung am Finanzplatz Frankfurt unterzeichnet. Wir haben uns auf die Rahmenbedingungen für die Geschäftstätigkeit einer Clearing-Bank verständigt und die Intensivierung der Zusammenarbeit bei der Abwicklung von RMB-Zahlungen vereinbart.

Mitte Juni letzten Jahres wurde dann die Niederlassung der Bank of China in Frankfurt durch die chinesische Zentralbank, die People's Bank of China, als RMB Clearing-Bank für Frankfurt benannt. Frankfurt verfügt mit der Bank of China über

eine sehr gut vernetzte Clearing-Bank. Sie hat langjährige Erfahrung mit Auslandszahlungen und betreibt bereits sehr erfolgreiche Clearing-Bank-Lösungen in Hongkong und Taipeh und anderen Orten. Sie nimmt aktiv am europäischen und chinesischen Zahlungsverkehr teil.

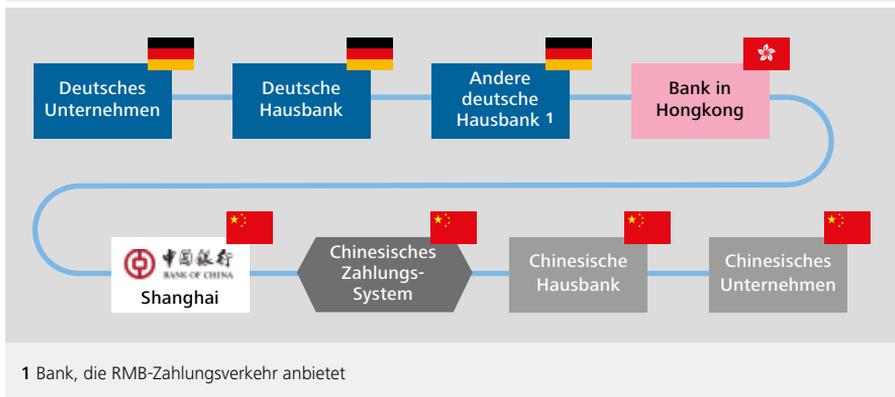
Die Aufgaben und Funktionen der RMB-Clearing-Bank umfassen die Kontoführung, die Zahlungsabwicklung, das Liquiditätsmanagement sowie die Steuerung und Kontrolle. Die Clearing-Bank führt Konten in der chinesischen Währung für deutsche und europäische Banken sowie Wirtschaftsunternehmen. Über diese Konten werden RMB-Zahlungen zwischen den RMB-Kontoinhabern der Clearing-Bank und grenzüberschreitende RMB-Zahlungen mit Mainland China oder Hongkong abgewickelt. Die Bank of China in Frankfurt hat hierzu einen direkten Zugang zum Echtzeitbruttosystem der chinesischen Zentralbank.

Dr. Joachim Nagel und Carl-Ludwig Thiele bei der Unterzeichnung des MoU

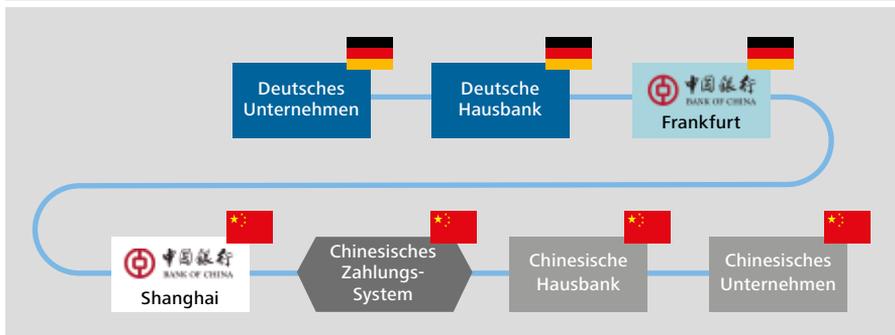


Die RMB-Clearing-Bank bietet Liquiditätsmanagement an. Sie bietet ihren Konto-inhabern beispielsweise RMB-Einlagen, -Kreditlinien und -Devisengeschäfte (An- und Verkauf gegen EUR) an. Im Rahmen ihres Liquiditätsmanagements könnten deutsche Kunden beziehungsweise ihre Hausbanken verzinsliche RMB-Einlagen auf den Konten der Clearing-Bank halten und bei wiederkehrenden Handelsaktivitäten mit China für weitere Transaktionen einsetzen. Der dafür notwendige RMB-

Herkömmliche Zahlungswege



Mit der RMB Clearing-Bank in Frankfurt



Liquiditätszugang beziehungsweise Marktzugang in Mainland China (Shanghai) sind in der Clearingvereinbarung zwischen der People's Bank of China (PBoC) und der Bank of China, Frankfurt fixiert.

Zahlungswege nach China über Hongkong und direkt nach Mainland China

Mit der Clearing-Bank können Zahlungen in der chinesischen Währung künftig ohne Umwege über andere Finanzplätze und damit verbundene Kosten direkt abgewickelt werden.

Kleinere und mittelgroße Unternehmen können durch die Verrechnungsmöglichkeit in RMB von Deutschland aus den chinesischen Markt überhaupt erst beziehungsweise leichter erschließen. Unsicherheiten und Unkenntnisse im RMB-Zahlungsverkehr mit China werden durch das Know-How und die Erfahrung der Clearing-Bank ausgeglichen. Zahlungen in der chinesischen Währung können aus der eigenen Zeitzone heraus abgewickelt werden. Diese Vorteile bleiben auch bestehen, wenn das zukünftige chinesische RTGS-System (CIPS – China International Payment Platform) für Auslandszahlungen und für die Teilnahme ausländischer Banken geöffnet wird. Es ist natürlich klar, dass der Business Case der Clearing-Bank stark von der Ausrichtung des CIPS-Systems abhängen wird. Die Vorteile des RMB-Clearings in Frankfurt müssen gegen den Vorzug eines direkten Zugangs zu CIPS abgewogen werden.

■ Überblick über weltweite Offshore Clearing-Banken

Die chinesische Regierung stärkt derzeit die RMB Offshore-Märkte. Sie ermöglicht damit den Importeuren außerhalb Chinas die Bezahlung in RMB. Durch dieses Vor-

gehen gelingt es China seine Währung international zu positionieren und gleichzeitig das heimische Finanzsystem zu schützen, bis aus Sicht der chinesischen Regierung der heimische Kapitalmarkt genug Luft zum Atmen und die nötige Tiefe für eine komplette Liberalisierung aufweist.

■ RMB Offshore Clearing-Banken in Europa

Seit Juni 2014 hat die PBoC vier RMB Clearing-Banken in Europa ernannt. Konkret sind dies Clearing-Banken in Frankfurt, London, Paris und Luxemburg.

Der Finanzplatz Frankfurt sieht sich im Wettbewerb mit den anderen Euro-Finanzplätzen gut positioniert. Der Frankfurter Finanzplatz hat stets seine enge Bindung zur Realwirtschaft beibehalten. Er ist seiner wichtigsten Aufgabe, der Zufuhr von Kapital- und Investitionsbedarf zur Unterstützung von Wachstum, immer nachgekommen.

Die vier Finanzplätze haben ihre Schwerpunkte auf komplementären Geschäftsfeldern. Das Clearing in Frankfurt wird vom realwirtschaftlich geprägten Handel gespeist, Luxemburg profitiert als Fondsstandort eher von der Rolle des RMB als Anlagewahrung. In Paris und vor allem in London findet hingegen in erster Linie Investmentbanking statt. Darüber hinaus ist Frankfurt führend in der Bereitstellung von Abwicklungs- und Clearing-Dienstleistungen, beispielsweise bei dem Clearing von Zahlungen und Sicherheiten sowie der geldlichen Verrechnung von Wertpapieren.

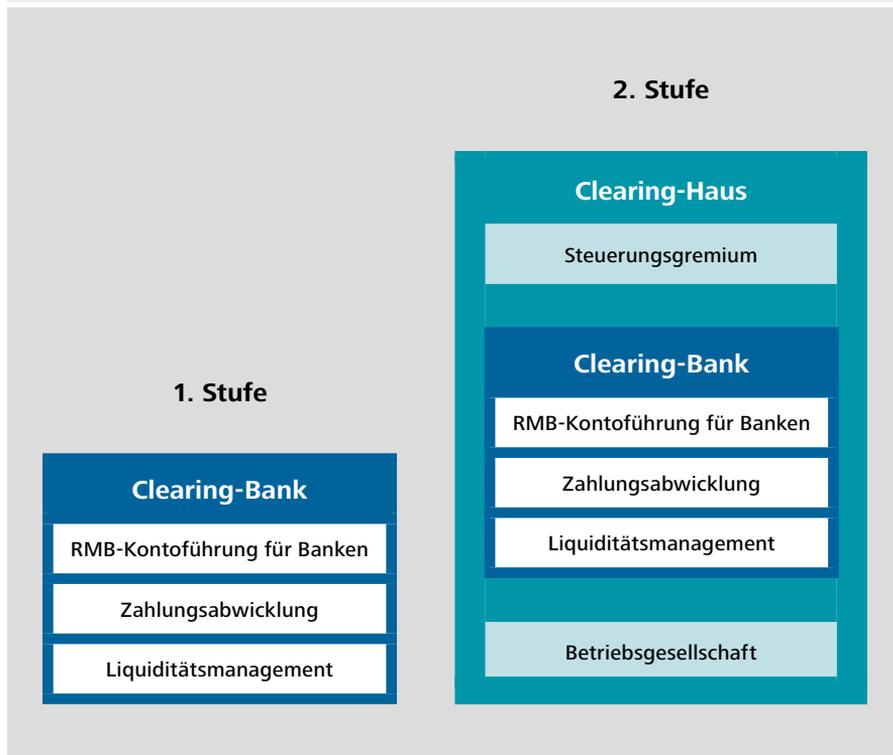
■ Mögliche zukünftige Entwicklungen

Darstellung der Liquiditäts- und Zahlungsbrücke

In Frankfurt soll als nächster Schritt eine Brücke zwischen der EUR-Abwicklung und der Abwicklung in RMB aufgebaut werden.

Zunächst soll diese Brücke nur für Liquiditätstransfers genutzt werden. Liquidität in RMB, die auf dem RMB-Konto bei der Bank of China in Frankfurt zur Ausführung

Ziel ist, Frankfurt als bedeutendsten RMB-Clearing-Hub in der europäischen Zeitzone zu etablieren



von RMB-Zahlungen benötigt wird, soll in EUR beauftragt werden können und als RMB-Liquidität auf dem Konto gutgeschrieben werden. Wenn eine Bank die RMB-Liquidität auf dem Konto bei der Bank of China nicht mehr benötigt beziehungsweise ihre Liquiditätsbestände in EUR konzentrieren möchte, so könnte sie dies ebenfalls zukünftig durch einen Liquiditätstransfer tun. Die Bank of China, Niederlassung Frankfurt würde, in ihrer Clearing-Bank-Funktion die Konvertierung zwischen den beiden Währungen vornehmen.

Die Liquiditätsbrücke soll in einem weiteren Schritt zu einer Zahlungsbrücke ausgebaut werden. Zahlungen, die in EUR in Auftrag gegeben werden, sollen ohne manuelle Intervention, im Wege des Straight-Through-Processing, möglichst schnell an den Empfänger in China weitergeleitet und dort in der chinesischen Währung gutgeschrieben werden.

■ Zwei-Stufen-Ansatz von der Clearing-Bank zum Clearing-Haus

Aber wir haben auch noch weitergehende Ziele. Frankfurt soll zum bedeutendsten RMB-Clearing-Hub in der europäischen Zeitzone werden und das gelingt nur, wenn wir die RMB-Clearing-Bank zu einem Clearing-Haus ausbauen.

Vereinfacht besteht das Clearing-Haus aus einer Clearing-Bank sowie einer Steuerungs- und Betriebskomponente. Die nutzenden Banken sind Miteigentümer und bestimmen die Geschäftspolitik. Durch die Basisliquidität eines Clearing-Hauses würden Anreize zum Einbringen weiterer Transaktionen für deutsche Banken und Niederlassungen der drei chinesischen Banken geschaffen, die als Clearing-Bank nicht zum Zuge gekommen waren.

Um eine Clearing-Lösung schnell bereitstellen zu können, hatten wir uns zunächst für die Inbetriebnahme der Clearing-Bank entschieden. Konfuzius sagt hierzu:

„Auch der weiteste Weg beginnt mit einem ersten Schritt.“ Deshalb soll erst in einer zweiten Stufe die Clearing-Bank zu einem Clearing-Haus ausgebaut werden.

Hierzu sind die Stückzahlen derzeit noch zu gering. Die Clearing-Bank hat inzwischen circa 50 RMB-Konten eröffnet. Im April hat sie etwas mehr als 1.400 Zahlungen im Gesamtwert von circa 96 Mrd. RMB abgewickelt. Den Löwenanteil hatten dabei die Kundenzahlungen von Deutschland nach Mainland China.

Unabhängig von der Entwicklung der Clearing-Bank hat sich der RMB-Hub in Frankfurt aber positiv entwickelt. Ein Feuerwerk an positiven Nachrichten untermauert diesen Trend:

- Seit Juli 2014 können sich deutsche institutionelle Investoren für eine individuelle RQFII-Quote bewerben und damit direkt in China investieren.

**RMB-Devisentransaktionen sind sehr volatil
von saisonalen Einflüssen geprägt – RMB-Einlagen und -Kredite
deutscher Finanzmarktakteure relativ konstant**

	Q3 2014	Q4 2014	Q1 2015
Von deutschen MFIs gehaltene Einlagen	11,6 Mrd. RMB 1,70 Mrd. EUR	12,7 Mrd. RMB 1,86 Mrd. EUR	11,7 Mrd. RMB 1,71 Mrd. EUR
Von deutschen MFIs vergebene Kredite in RMB	12,6 Mrd. RMB 1,84 Mrd. EUR	11,9 Mrd. RMB 1,74 Mrd. EUR	11,5 Mrd. RMB 1,68 Mrd. EUR
Von deutschen Banken durchgeführte RMB-Devisengeschäfte ¹	989 Mrd. RMB 144,68 Mrd. EUR	1.415 Mrd. RMB 207,00 Mrd. EUR	311 Mrd. RMB 45,50 Mrd. EUR
Ausstehende RMB-Wertpapiere in Deutschland	4,7 Mrd. RMB 0,69 Mrd. EUR	8,8 Mrd. RMB 1,29 Mrd. EUR	21,7 Mrd. RMB 3,17 Mrd. EUR

EUR-RMB Wechselkurs vom 02.06.2015: 1 EUR = 6,8358 RMB (Quelle: EZB)

¹ Hierbei handelt es sich im Gegensatz zu den anderen Bestandszahlen um Flussgrößen

- Im September 2014 hat die PBoC den direkten Handel zwischen RMB und EUR erlaubt. Damit gehört der EUR – neben dem USD, dem australischen und neuseeländischen Dollar, dem britischen Pfund und dem japanischen Yen – zu den sechs bedeutenden Währungen, bei denen ein direkter Austausch zum Onshore-RMB möglich ist.
- Seit November 2014 wurden eine Reihe von RMB-Bonds („Goethe bonds“) von Banken emittiert und an der Frankfurter Börse gelistet.
- Im April hat die Agricultural Bank of China in Frankfurt das erste RMB-denominierte Schuldscheindarlehen begeben.
- Auf Infrastrukturebene verkündeten die Börsenbetreiber im Mai ein weiteres deutsch-chinesisches Joint-Venture.
- Im September wird das an der Frankfurter Goethe Universität beheimatete „Sino-German Center of Finance and Economics“ eröffnet. Vorstandsmitglieder der chinesischen Zentralbank und der Bundesbank werden im Kuratorium sitzen.

■ RMB-Statistiken

Auch die uns von Banken gemeldeten Umsatz- oder Bestandszahlen zum RMB-Geschäft bestätigen die positive Entwicklung. Die Einlagen in RMB betragen seit September letzten Jahres relativ konstant circa 12 Mrd. RMB (circa 1,8 Mrd. EUR). Die Kreditvergabe am Interbankenmarkt sowie an Nichtbanken beträgt ebenfalls rund 12 Mrd. RMB. Die Umsatzzahlen zu RMB-Devisentransaktionen sind sehr volatil und auch von saisonalen Einflüssen geprägt. Sie betragen in den letzten drei Quartalen zwischen 300 Mrd. RMB bis 1,4 Bio. RMB. Die in Deutschland emittierten Wertpapiere sind seit dem vergangenen Frühjahr deutlich gewachsen. Durch die Emission der bereits erwähnten „Goethe bonds“ und anderer Schuldverschreibungen vervierfachte sich der Bestand von knapp 5 Mrd. RMB auf über 21 Mrd. RMB.

An dieser Stelle möchte ich erneut Konfuzius zitieren: „Es kann dir jemand die Tür öffnen, aber durchgehen musst du selbst“. Viele Banken in Deutschland sowie deutsche und europäische Unternehmen nutzen bereits die Chance eines vereinfachten RMB-Clearings. An einer breiteren Nutzung müssen alle Finanzplatzteilnehmer weiter arbeiten. Die Nutzung wird aber auch durch die zunehmende Internationalisierung des RMB weiter ansteigen.

Diesmal möchte ich keine chinesische, sondern eine afrikanische Weisheit zitieren: „Das Gras wächst nicht schneller, wenn man daran zieht.“ Und deshalb verkneife ich mir an dieser Stelle, die deutschen Banken zu einer stärkeren Nutzung der RMB Clearing-Bank aufzufordern.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

■ Lebenslauf

Jochen Metzger

Zentralbereichsleiter, Deutsche Bundesbank

* 16. April 1960 in Heilbronn

verheiratet, 3 Kinder

seit 2013

Vorsitzender der Arbeitsgruppe „Aufbau eines Renminbi-Clearing-Hauses“

seit 2013

Mitglied der Renminbi-Initiativgruppe, die vom hessischen Wirtschaftsministerium geleitet wird

seit 2009

Mitglied des TARGET2-Securities Programme Board beziehungsweise T2S Boards

seit 1. Oktober 2006

Leiter des Zentralbereichs Zahlungsverkehr
und Abwicklungssysteme in der Deutschen Bundesbank

seit 2006

Mitglied des CPSS bei der BIZ in Basel

2005 – 2006

Leiter der Abteilung Wertpapierabwicklung und Depot
in der Deutschen Bundesbank

2004 – 2005

Stellv. Leiter der Abteilung Marktanalyse, Portfolios in der Deutschen Bundesbank

2000 – 2004

Referent und Mitglied des Sekretariat Finanzstabilitätsforum bei der BIZ in Basel

1997 – 2000

Repräsentant der Deutschen Bundesbank in Buenos Aires

1990 – 1997

Analyst im Zentralbereich Märkte der Deutschen Bundesbank

1988 – 1990

Referendar bei der Deutschen Bundesbank

1982 – 1988

Studium der Volkswirtschaft in Mannheim (Diplom-Volkswirt)

1979 – 1982

Ausbildung in der Landesgirokasse in Stuttgart

1979

Abitur



Marc Bayle

T2S im Zusammenspiel mit TARGET2



Marc Bayle
Generaldirektor Marktinfrastrukturen
und Zahlungsverkehr, EZB



Sehr geehrte Damen und Herren,
vielen Dank für die Einladung zum diesjährigen Zahlungsverkehrssymposium der Deutschen Bundesbank. Es freut mich sehr, hier heute und auf Deutsch zu Ihnen zu sprechen. Normalerweise halte ich meine Vorträge in der Amtssprache der EZB, also in Englisch, aber ich stelle mich gerne der Herausforderung.

Heute möchte ich Ihnen etwas über den Stand von TARGET2-Securities (T2S) und sein Zusammenspiel mit TARGET2 erzählen. Und ich möchte die Gelegenheit nutzen für einen kurzen Ausblick auf die Zukunft dieser beiden Systeme.

Bevor ich beginne, noch ein Satz zu meiner Person: Ich leite das Generaldirektorat Marktinfrastrukturen und Zahlungsverkehr bei der Europäischen Zentralbank seit etwa einem Jahr und war zuvor unter anderem als T2S-Projektmanager tätig. T2S

liegt mir persönlich sehr am Herzen. Ich habe das Projekt im Jahr 2006 mit initiiert und war in allen Projektphasen aktiv involviert.

Als wir das T2S-Projekt 2008 als Antwort auf die Fragmentierung des Wertpapier-Settlement in Europa aus der Taufe gehoben haben, schwebte uns genau das vor, was mit TARGET2 im Zahlungsverkehr bereits gelungen war: die Schaffung einer gemeinsamen und harmonisierten europäischen Infrastruktur. Mit T2S wird das Wertpapier-Settlement in Europa effizienter, sicherer und auch kostengünstiger. Außerdem bilden TARGET2 und T2S eine infrastrukturelle Grundlage der Kapitalmarktunion und leisten somit einen wichtigen Beitrag zu ihrem „Single Rulebook“.

Eine weitere Gemeinsamkeit von T2S und TARGET2 ist die Tatsache, dass die Nutzer – in erster Linie Banken und Zentralverwahrer (also CSDs) – an ihrer Entwicklung von Anfang an aktiv mitgewirkt haben. Sei es etwa bei der Festlegung der funktionalen Anforderungen und einheitlichen Nutzungsregeln für die beiden Systeme, oder auch durch die Beteiligung an den umfangreichen Tests sowie Migrations- und Betriebssimulationen. Das hat zur Effizienz, Nutzerorientierung und Sicherheit dieser Marktinfrastrukturen erheblich beigetragen, und nur so kann auch in Zukunft ihre notwendige Weiterentwicklung sichergestellt werden, auf die ich gleich noch zu sprechen komme.

T2S wird in einer Woche Wirklichkeit sein. Ich möchte daher die Gelegenheit nutzen, Ihnen einen kurzen Statusbericht zu geben. Unzählige Testtage liegen hinter uns. Seit Mitte letzten Jahres hat zuerst die EZB die T2S-Plattform für das gesamte Eurosystem getestet. Und danach haben es die CSDs beziehungsweise seit März diesen Jahres auch die Banken der ersten Migrationswelle auf Herz und Nieren geprüft.

In den vergangenen Wochen hat es öffentliche Spekulationen über den Go-live-Termin am 22. Juni 2015 gegeben. Ich kann Ihnen versichern, dass T2S startklar ist.

Wenn zum jetzigen Zeitpunkt auch nicht die letzte Unzulänglichkeit ausgemerzt ist, was bei einem Projekt dieser Größe und Komplexität nicht verwunderlich ist, so bin ich doch sicher, dass wir die verbleibenden Dinge baldmöglichst beheben werden. Wir sind uns der massiven Veränderungen bewusst, die T2S für den Kapitalmarkt bringen wird, und damit der enormen Wichtigkeit einer reibungslosen Migration.

Für das Go-live am kommenden Montag reicht es aber natürlich nicht aus, dass die T2S-Plattform und das Eurosystem startklar sind, auch die migrierenden CSDs und deren Kunden müssen bereit sein.

Von den fünf Märkten der ersten Migrationswelle haben vier Länder grünes Licht für den 22. Juni gegeben, nämlich Griechenland, Malta, Rumänien und die Schweiz.

Für den fünften Markt, Italien, gibt es einen Vorschlag des italienischen CSD und dessen Klienten für ein spezifisches Migrationsszenario. Dieser Vorschlag, der von allen an T2S teilnehmenden CSDs vollumfänglich unterstützt wird, sieht vor, dass der italienische Markt zwei zusätzliche Monate für verbleibende Testaktivitäten erhält und somit ab dem 31. August 2015 mit Settlement-Aktivitäten beginnen wird. Das „T2S Board“ des Eurosystems, dem ich als Chairman vorstehe, unterstützt diesen Vorschlag ebenfalls. Am kommenden Mittwoch wird das Governing Council der EZB hierüber abschließend entscheiden.

Ich bin überzeugt, dass T2S in ein paar Jahren rückblickend als mindestens genauso großer Erfolg wie TARGET2 beurteilt werden wird. Als ein Erfolg für die Eurozone und für ganz Europa, denn ich gehe davon aus, dass dann neben dem Euro weitere Währungen „an Bord“ sein werden!

Für den Erfolg und Nutzen von T2S ist das Zusammenspiel mit TARGET2 entscheidend. Zusammengenommen erlauben beide Systeme den Banken und anderen Kunden, ihr grenzüberschreitendes Liquiditäts- und Sicherheitenmanagement

zu optimieren und europaweit auszubauen. Ich denke dabei vor allem an die verschiedenen Innovationen in T2S und die Verknüpfung der T2S-Geldkonten mit den TARGET2-Geldkonten. So kommt zum Beispiel die Liquiditätsbrücke zwischen T2S und TARGET2 nicht nur bei der flexiblen Übertragung von Zentralbankgeldsalden zum Tragen, sondern auch bei der automatischen Selbstbesicherung (auto-collateralisation) und der Rückführung von Innertageskrediten. Auto-collateralisation ist das Gegenstück des Innertageskredits auf der TARGET2-Seite und sozusagen das funktionale „Sahnehäubchen“ von T2S. Sie ist vielseitig konfigurierbar und erlaubt sowohl teilnehmenden Banken als auch ihren Kunden, die Anzahl fehlgeschlagener Instruktionen zu reduzieren und erhebliche Wertpapier- und Liquiditätsersparnisse zu erzielen.

Hinzu kommt die Tatsache, dass T2S eine weitreichende Harmonisierung von Marktstandards und -usancen ausgelöst hat, von der die Banken profitieren, und die ohne T2S so wahrscheinlich nicht stattgefunden hätte. Ich denke da vor allem an die europaweite Einführung des Abwicklungszyklus „T+2“, den T2S-Kalender mit harmonisierten Abwicklungszeiten, die einheitlichen Standards für Corporate Actions und nicht zuletzt an den ISO20022-Nachrichtenstandard, den T2S als weltweit erste große Marktinfrastruktur verwendet. Auch für TARGET2 wird die Implementierung dieses neuen Nachrichtenstandards angestrebt.

Dies bringt mich zu meinem Zukunftsausblick. Natürlich steht für uns derzeit das reibungslose Gelingen von T2S im Vordergrund. Wir denken aber auch über Möglichkeiten nach, wie TARGET2 und T2S betrieblich, wirtschaftlich und entwicklungstechnisch optimiert und damit zukunftsfähig gemacht werden können. So überlegen wir zum Beispiel, ob durch T2S weitere Effizienzgewinne in Bezug auf das Sicherheitenmanagement erzielbar wären. Und auch durch die fortschreitende Globalisierung der Kapitalmärkte – als Stichwort sei hier nur der vor der Pause diskutierte chinesische Renminbi genannt – durch die Vernetzung der ihnen zugrundeliegenden Marktinfrastrukturen, und durch Innovationen im

Massenzahlungsverkehr bieten sich für T2S und TARGET2 Herausforderungen und Chancen zugleich.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

■ Lebenslauf

Kurzvita

Marc Bayle

Generaldirektor Marktinfrastrukturen und Zahlungsverkehr, EZB

Marc Bayle leitet die Generaldirektion Marktinfrastrukturen und Zahlungsverkehr der Europäischen Zentralbank (EZB).

Zuvor koordinierte er als T2S Programme Manager das Target2-Securities-Programm. Bereits in der Vergangenheit hatte er Funktionen im Zusammenhang mit der Förderung von Marktintegration und der Gestaltung des Handlungsrahmens des Eurosystems bekleidet, wobei der Schwerpunkt auf Fragestellungen zu Zahlungssystemen und Marktinfrastrukturen lag. Marc Bayle ist Autor mehrerer Publikationen zum Prozess der Integration von Marktinfrastrukturen und damit verwandten Themen wie dem Repomarkt des Euroraums. Als aktives Mitglied sowie Vorsitzender europäischer und internationaler Arbeitsgruppen auf diesem Gebiet unterhält er enge Kontakte zur Branche.

Bevor Marc Bayle zur EZB kam, arbeitete er zehn Jahre bei SICOVAM S.A. (jetzt Euroclear France), unter anderem als Berater des Senior Managements.

An der CERAM Business School erwarb er einen Masterabschluss in Finanzwesen mit den Schwerpunkten Auditing und Post-Market-Infrastruktur.

Übersetzung: Deutsche Bundesbank



Fotos: Frank Rumpenhorst



Zusammenfassung der Diskussion:

SEPA vollendet – ein Blick zurück



Video-Beitrag
auf Youtube.com

Teilnehmer:

Carl-Ludwig Thiele,

Mitglied des Vorstands der Deutschen Bundesbank

Frank-Christian Pauli, Referent Team Finanzen,

Verbraucherzentrale Bundesverband e. V.

Dr. Axel Wehling,

Mitglied der Hauptgeschäftsführung,

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.

Dr. Hans-Joachim Massenbergl,

Mitglied der Hauptgeschäftsführung, Bundesverband deutscher Banken e. V.

Die Einführung des einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums (kurz „SEPA“) im Jahr 2014 bezeichneten die Teilnehmer der Diskussionsrunde „SEPA vollendet – ein Blick zurück“ grundsätzlich als Erfolg. Kleinere Schwierigkeiten seien bei einem solchen Großprojekt nie gänzlich zu vermeiden, so der Konsens. Mit SEPA waren im vergangenen Jahr neue, europaweit einheitliche Verfahren für den bargeldlosen Zahlungsverkehr für Überweisungen und Lastschriften eingeführt worden. Diese sind für Euro-Zahlungen in den 28 EU-Staaten sowie Island, Liechtenstein, Norwegen, Monaco, der Schweiz und San Marino nutzbar.

Als (einen) Schlüssel für die erfolgreiche Planung und Umsetzung von SEPA bezeichneten die Teilnehmer den auf Initiative von Bundesbankvorstand Carl-Ludwig Thiele eingeführten SEPA-Rat. Dieser habe den Austausch aller Beteiligten über die Bedürfnisse von Finanzinstituten und Nutzern im Rahmen von SEPA ermöglicht.

Axel Wehling, Vertreter des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), lobte in diesem Zusammenhang die sogenannte Mandatsumdeutung als unbürokratische Lösung, die im Zuge der Mandatsumstellung im Lastschriftverfahren gefunden worden sei.

Die Teilnehmer diskutierten auch die Verschiebung des Starttermins für den einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraum. SEPA war am 1. August 2014 eingeführt worden – und damit sechs Monate später als ursprünglich geplant. Nach Meinung von Wehling wäre diese Verschiebung aus Sicht der Versicherer nicht notwendig gewesen. Auch die Bundesbank hätte gerne auf die von der EU-Kommission veranlasste Verschiebung verzichtet, sagte Carl-Ludwig Thiele – nicht zuletzt aus Gründen der Planungssicherheit für die beteiligten Marktakteure. Die Verschiebung habe SEPA aber letztendlich nicht geschadet.

Frank-Christian Pauli, Vertreter der Verbraucherzentrale des Bundesverbandes (vzbv), übte im weiteren Verlauf der Diskussion Kritik an der Kommunikation der Veränderungen, die sich durch SEPA für die Verbraucher ergeben. Diese seien zu spät über SEPA informiert worden, sagte er. So sei es erst im Zuge einer medialen Diskussion um die 22-stellige neue Kontonummer IBAN zu einer breiteren Aufmerksamkeit innerhalb der Bevölkerung gekommen. Diese habe dann letztlich zu einer genaueren Betrachtung der Verbraucherinteressen durch die EU-Kommission geführt, sagte er. Die Umstellung auf die neuen, internationalen Nummern sei gerade für ältere und hilfsbedürftige Menschen eine Herausforderung, so Pauli.

In diesem Zusammenhang erinnerte Carl-Ludwig Thiele daran, dass die Verbraucher ab Februar 2016 auch für inländische SEPA-Überweisungen nicht mehr ihre ursprüngliche Kontonummer und Bankleitzahl verwenden dürften. Das sei noch nicht allen Verbrauchern bekannt, mahnte Thiele. Bislang werden die Kontonummern und Bankleitzahlen von den Kreditinstituten noch in die IBAN konvertiert.



Muss das denn sein?

Bei dieser langen Nummer kann man sich ja ganz leicht verschreiben!

Aber das sind doch **nur vier neue Stellen**.
Und damit bist Du sogar vor Zahlendrehern geschützt.

Aus dieser Nummer kommen Sie nicht raus ...

... und das ist auch gut so, denn sie bringt viele Vorteile. Überweisungen und Lastschriften werden auf europaweite Verfahren (SEPA) umgestellt. Statt Bankleitzahl und Kontonummer benötigen Sie dann die IBAN, die beide zusammenführt. Ihre IBAN finden Sie auf Ihrem Kontoauszug und Ihrer Bankkundenkarte.



www.bundesbank.de/sepa

Bereits über 80 % aller Überweisungen erfolgten aber bereits unter Angabe der IBAN, entgegnete Hans-Joachim Massenbergl als Vertreter des Bankenverbandes. Er sei zuversichtlich, dass sich die verbleibende Lücke bis Februar 2016 nochmals verringern werde.

Neben SEPA-spezifischen Fragestellungen wurden weitere Themen diskutiert, die im einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraum eine wesentliche Rolle spielen. Zu diesen gehörten die Interchange-Fee-Regulierung und der Eintritt neuer Marktakteure im Zahlungsverkehr, etwa durch sogenannte „dritte Zahlungsdienstleister“. Auch über die Schaffung gleicher Wettbewerbsbedingungen für alle Marktteilnehmer durch die Regulierung wurde gesprochen. Die Zahlungsdienst-Richtlinie „Payment Services Directive 2“ (PSD 2) schaffe einheitliche europäische Bedingungen im Zahlungsverkehrsmarkt, sagte Thiele. Damit seien die Voraussetzungen für ein „Level Playing Field“ gegeben. Hans-Joachim Massenbergl pflichtete Vorstandsmitglied Thiele zwar insofern bei, als europaweit gleichwertige Wettbewerbsverhältnisse auf Ebene des einzelnen Unternehmens geschaffen würden. Er kritisierte allerdings den aus seiner Sicht massiven Wettbewerbsnachteil, der den Kreditinstituten gegenüber dritten Zahlungsdienstleistern entstehe. Dass Drittanbieter die Infrastruktur von Banken kostenlos nutzen könnten, habe seiner Meinung nach nichts mit gleichen Wettbewerbsbedingungen zu tun.

Zusammenfassung der Diskussion: T2S im Dialog



Video-Beitrag
auf Youtube.com

Teilnehmer:

Marc Bayle, Director General Market Infrastructure and Payments,
Europäische Zentralbank

Dr. Udo Milkau, Leiter Geschäftsfeldsteuerung Operations /Services, DZ BANK

Mathias Papenfuß, Head of Operations, Clearstream Banking Frankfurt AG

Der neue europäische Wertpapierabwicklungsservice TARGET2-Securities (T2S) ist am 22. Juni 2015 planmäßig gestartet. T2S steht für das Projekt des Eurosystems, das darauf abzielt, eine harmonisierte und zentrale Wertpapierabwicklung in Zentralbankgeld anzubieten. Die Teilnehmer der von Jochen Metzger moderierten Diskussionsrunde waren sich wenige Tage vor dem Starttermin einig, dass T2S weit mehr als eine hocheffiziente europäische Wertpapierabwicklung bedeutet. Das System bietet seinen Teilnehmern vor allem ein erhebliches Optimierungspotential im Liquiditätsmanagement, so der Konsens unter den Experten.

Udo Milkau von der DZ BANK sagte, dass er den Hauptnutzen von T2S in der Optimierung im Bereich Liquidität und Collateral nicht nur wertpapierseitig, sondern auch im Zusammenspiel mit dem OTC-Geschäft sehe. Auch komme es mit T2S zu einer viel engeren Synchronisation von Geld- und Stückeseite, so der Leiter der Geschäftsfeldsteuerung Operations/Services. Ein signifikanter Vorteil liege zudem in der vertikalen Differenzierung zwischen Abwicklung und Verwahrung, welche Wettbewerb zulasse und eine individuelle Anbieterauswahl ermögliche. Somit kommen Milkau zufolge heute Vorteile von T2S zum Tragen, die man am Anfang noch nicht so gesehen habe. Mit Blick auf die primären Verantwortlichkeiten einer genossenschaftlichen Zentralbank im Treasury-Bereich werde es bei der

DZ BANK künftig darum gehen, Verwahrung und Abwicklung zu optimieren sowie die Risiken durch Verkürzung der Verwahrketten zu reduzieren.

Mathias Papenfuß von der Clearstream Banking Frankfurt AG hob hervor, dass der deutsche Zentralverwahrer Clearstream seine Kunden bereits seit langem in ihrem Liquiditätsmanagement mit einem umfassenden Serviceangebot im Bereich Liquiditäts- und Collateral Management unterstütze. T2S werde die Wertpapierabwicklung innerhalb Europas grundlegend harmonisieren und es ermöglichen, dass Wertpapiere flexibler, sicherer und schneller an die richtige Stelle zur Abdeckung von Risiken übertragen werden können. Da auch künftig nicht ausschließlich in Zentralbankgeld abgewickelt werden wird, sei zudem die Verzahnung von Zentralbank- und Geschäftsbankengeld von besonderer Bedeutung, um den unterschiedlichen Kundenbedürfnissen Rechnung tragen zu können. Neben der Nutzung aller sich aus der harmonisierten Abwicklung in T2S ergebenden Vorteile strebe Clearstream an, künftig risikomindernd ein deutlich effizienteres Collateral Management anbieten zu können. Dabei spielten der Umfang der vom Eurosystem angebotenen Dienstleistungen und die Reichweite von T2S eine maßgebliche Rolle. Durch weiteres Wachstum in T2S, beispielsweise durch die Hinzunahme weiterer Währungen, könnte das Eurosystem diese Bemühungen flankieren. Zu berücksichtigen sei allerdings auch, dass das Collateral Management nicht nur eine europäische, sondern auch eine globale Dimension hat, so Papenfuß.

Bayle stellte heraus, dass das Eurosystem mit T2S eine effiziente Wertpapierabwicklung für ganz Europa zur Verfügung stelle, die allen Finanzmarktakteuren über die bekannten direkten Vorteile hinaus eine Reihe weiterer Nebeneffekte bringe. Dabei sei T2S konzeptionell von Anfang an multiwährungsfähig ausgestaltet worden. So werde die dänische Krone als erste Fremdwährung ab 2018 für die Abwicklung in T2S bereitstehen. Weiterhin hätten der schwedische und norwegische Markt grundsätzliches Interesse an einer Teilnahme signalisiert.

Vornehmlich mit Blick auf anfallende Doppelinvestitionen würde aber die Mehrzahl der EU-Länder außerhalb der Eurozone mit einer T2S-Teilnahme eher bis zu ihrem Beitritt zum Euro-Währungsgebiet warten.

Während bislang das Wertpapiergeschäft in Europa überwiegend national geprägt war, ist zu erwarten, dass mit T2S das grenzüberschreitende Geschäft doch erheblich an Fahrt gewinnen wird. Papenfuß legte dar, dass Clearstream bereits seit vielen Jahren international aufgestellt und aktuell mit mehr als 50 Märkten auch über Europa hinaus verlinkt sei. Im künftigen T2S-Umfeld erwarte er auf der Bankenseite starke Veränderungen in Bezug auf die Positionierung, mit welchen und vor allem auch mit wie vielen Dienstleistern man zusammenarbeiten werde. Mit T2S werde es möglich sein, alle angeschlossenen Märkte über einen Zugang zu erreichen. Auch werde Clearstream die aktuell nur in Geschäftsbankengeld abgewickelten Eurobonds für die Abwicklung in Zentralbankgeld auf T2S zulassen. Die jeweiligen Akteure würden dann darüber entscheiden, wo und wie sie diese internationalen Anleihen abwickeln wollen. Wenn sichergestellt werde, dass beide Abwicklungsverfahren gut miteinander verzahnt sind, dürfte dies aus Sicht von Mathias Papenfuß zudem innerhalb von Europa zu mehr Investmentzuflüssen führen.

Für Milkau ist aus Sicht der DZ BANK die Herausnahme von derzeit vorhandenen Komplexitäten und Redundanzen im horizontalen und vertikalen Bereich entscheidend. Dies sei nicht nur aus operativer Sicht zu begrüßen, sondern auch mit Blick auf die zu erwartende zunehmende Bedeutung des europäischen Geschäfts. Wenn dies gelinge, seien völlig neue Innovationen zu erwarten, an die man heute noch gar nicht denke.

Mit Blick auf die Migration des deutschen Marktes in der dritten Welle im September 2016 verbleibt den Banken zwar noch etwas Zeit für ihre Vorbereitungen. Allerdings führte Mathias Papenfuß aus, dass Clearstream zum einen unter technischen Anpassungsgesichtspunkten bereits seit geraumer Zeit mit jedem Release

T2S-relevante Komponenten implementiere. Zum anderen habe Clearstream bereits vor drei Jahren ein sogenanntes Readiness-Programm zur umfassenden Vorbereitung seiner Kunden aufgesetzt. Damit sollte sichergestellt werden, dass der deutsche Zentralverwahrer gemeinsam mit seinen Kunden im September 2016 über die Ziellinie gehen kann.

Auch die DZ BANK fühle sich, so Udo Milkau, mit Blick auf die umfassende Vorbereitung des Zentralverwahrers sehr gut für T2S gerüstet. Gleichzeitig erwartet Milkau jedoch eine generelle Änderung des Wertpapierökosystems in Europa. Dies sei bedingt durch Themen wie Segregation sowie die Securities Law Legislation. Die DZ BANK versuche daher nicht nur T2S-Aspekte, sondern auch andere mit der Wertpapierabwicklung in Zusammenhang stehende Themen bereits jetzt anzudenken, um für die künftigen Herausforderungen gut aufgestellt zu sein.

Bayle blickt zurück auf die Giovannini-Berichte und betont, dass es mit Bereitstellung der einheitlichen Abwicklung in T2S gelungen sei, eine grundlegende Harmonisierung der Abwicklung voranzutreiben. Daneben sei T2S aber auch Katalysator für eine weitergehende Harmonisierung im Nachhandelsbereich. Mit der künftigen, von der EU-Kommission angestrebten Kapitalmarktunion werde die EU noch den entscheidenden letzten Schritt in Richtung eines effizienten integrierten Finanzmarktes gehen.

Mit Blick auf die Erfahrungen aus der Vergangenheit geht Papenfuß nicht davon aus, dass sich die Anzahl der Zentralverwahrer gravierend ändern wird. Beispielsweise habe man erwartet, dass sich infolge regulatorischer Initiativen, wie zum Beispiel MiFID, deutliche Konsolidierungen ergeben. Heute gebe es aber deutlich mehr Börsen und Handelsplätze als zuvor. Dagegen könne man aber davon ausgehen, dass die Zentralverwahrer künftig ganz andere Geschäftsschwerpunkte haben. Insbesondere infolge des Wegfalls des Abwicklungsgeschäfts durch die Einführung von T2S müsse man sich neue Nischen suchen. Denkbar

seien hier durchaus auch stärkere Kooperationen und Outsourcing. Clearstream sei aufgrund der bereits vorhandenen breiten Servicepalette gut für die Zukunft positioniert und sehe daher keine Notwendigkeit einer stärkeren Neuorientierung, sagte Papenfuß. Angestrebt werde künftig eine bessere Verzahnung der verschiedenen Services. Zudem wolle man die Dienstleistungen für Emittenten deutlich ausweiten.

Für Milkau ist die künftige Entwicklung im Wesentlichen durch drei Elemente gekennzeichnet. Erstens werde die Abwicklung harmonisierter und damit zur „Commodity“. Zweitens ergebe sich die Chance, Verwahrung und Abwicklung getrennt zu betrachten, was zu mehr Wettbewerb führe und Zentralinstituten erlaube, mit mehreren Anbietern individuelle Lösungen für spezielle Kunden zu diskutieren. Und drittens sei nicht auszuschließen, dass auch ganz neue Technologien künftig eine Rolle spielen: Schlagworte sind hier „Block Chain“ und „Distributed Ledger“, also die technologischen Entwicklungen, die zwar durch virtuelle Währungen wie Bitcoins bekannt geworden sind, aber als „verteilte Buchführung“ auch im Wertpapierbereich interessante Perspektiven für die Zukunft bieten.

Marc Bayle stellte klar, dass man im Eurosystem bereits heute an die Zukunft denke. Dabei spiele auch eine Rolle, dass Marktinfrastrukturprojekte aufgrund der vielen Akteure komplex seien und daher langfristig angelegt sind. In unserer sich verändernden Welt sei der Trend zur zunehmenden Digitalisierung auch für den Finanzsektor eine treibende Kraft. Aber auch die Globalisierung, beispielsweise im Sinne von Verbindungen zu anderen internationalen Zahlungsverkehrssystemen oder der Entwicklung einer Technologie zur Abwicklung von „Instant Payments“, würde die Überlegungen zur künftigen strategischen Ausrichtung von Marktinfrastrukturen beeinflussen. Zunächst gehe es aber darum, T2S sicher an den Start zu bringen, sagte Bayle.

Programm

Montag, 15. Juni 2015

08.30 – 09.00 Anmeldung der Teilnehmer, Kaffee zum Empfang

09.00 – 09.20 Eröffnung

Dr. Jens Weidmann

(Präsident der Deutschen Bundesbank, Mitglied des EZB-Rates)

09.20 – 09.30 Begrüßung

Moderator: **Philipp Otto**

(Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen)

09.30 – 09.50 *Zahlungsverkehr –*

Herausforderungen aus Sicht der Bundesbank

Carl-Ludwig Thiele

(Mitglied des Vorstands, Deutsche Bundesbank)

Thema 1: Zahlungsverkehr der Zukunft

09.50 – 10.10 *Innovationen im Zahlungsverkehr –*

was will der Kunde wirklich?

Ludger Gooßens

(Geschäftsführendes Vorstandsmitglied,

Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V.)

10.10 – 10.30 *Wir sind nicht ängstlich?*

Banken im Wettstreit

mit anderen Zahlungsverkehrs-Dienstleistern

Dr. Andreas Martin

(Mitglied des Vorstands, Bundesverband
der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V.)

10.30 – 10.50 Pause

10.50 – 11.10 *Wie sicher sind Online-Zahlungen?*

Dr. Hans-Joachim Massenber

(Mitglied der Hauptgeschäftsführung,
Bundesverband deutscher Banken e. V.)

11.10 – 11.30 *Zahlen mit dem Handy in deutschen Supermärkten*

Thomas Stagat

(Head of Business Development & Sales, YAPITAL)

11.30 – 12.10 *Podiumsdiskussion:*

„SEPA vollendet – ein Blick zurück“

Moderator: **Philipp Otto**

(Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen)

Carl-Ludwig Thiele

(Mitglied des Vorstands, Deutsche Bundesbank)

Michael Findeisen

(Ministerialrat, Bundesministerium der Finanzen)

Frank-Christian Pauli

(Referent Team Finanzen, Verbraucherzentrale
Bundesverband e. V.)

Dr. Axel Wehling

(Mitglied der Hauptgeschäftsführung, Gesamtverband der
Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.)

Dr. Hans-Joachim Massenberg

(Mitglied der Hauptgeschäftsführung,
Bundesverband deutscher Banken e. V.)

12.10 – 13.50 Mittagspause

13.50 – 14.10 *Sondervortrag:*

*Eigen- und Mitverantwortung –
die Grundpfeiler einer gelingenden Gesellschaft*

Abtprimas Dr. Notker Wolf

(OSB, Ordo Sancti Benedicti)

Thema 2: Zukünftige Abwicklungsinfrastruktur – ein Ausblick

14.10 – 14.30 *Abwicklung von SEPA-Zahlungen – zentral, dezentral oder bilateral*

Hays Littlejohn

(Chief Executive Officer, EBA CLEARING)

14.30 – 14.50 *Strategische Schwerpunkte im Zahlungsverkehr setzen – welche Initiativen sind sinnvoll?*

Werner Steinmüller

(Mitglied des Group Executive Committee,
Head of Global Transaction Banking, Deutsche Bank AG)

14.50 – 15.10 *Frankfurt – der erste Renminbi-Clearing-Hub außerhalb Asiens*

Jochen Metzger

(Zentralbereichsleiter, Deutsche Bundesbank)

15.10 – 15.30 Pause

Thema 3: TARGET2-Securities (T2S) - am Start

15.30 – 15.50 *T2S im Zusammenspiel mit TARGET2*

Marc Bayle

(Director General, European Central Bank)

15.50 – 16.30 *T2S im Dialog – Interview*

Jochen Metzger

(Deutsche Bundesbank) interviewt ...

Dr. Udo Milkau

(Leiter Geschäftssteuerung, Operations/Services, DZ Bank)

Mathias Papenfuß

(Chief Operating Officer, Clearstream Banking AG)

Marc Bayle

(Director General, European Central Bank)

16.30 Schlusswort

Carl-Ludwig Thiele

(Mitglied des Vorstands, Deutsche Bundesbank)

im Anschluss Empfang



Fotos: Frank Rumpenhorst

Impressum

Deutsche Bundesbank
Zentralbereich Zahlungsverkehr und Abwicklungssysteme

Wilhelm-Epstein-Straße 14
60431 Frankfurt am Main
Telefon: 069 9566-3512
E-Mail: info@bundesbank.de

Nachdruck nur mit Genehmigung.
Stand: Juli 2015

Layout und Konzeption: Deutsche Bundesbank
Satz: Fred Kämmerer

Druck: Heinrich Lauck GmbH, Flörsheim am Main

Der besseren Lesbarkeit halber verwenden wir bei der Nennung von Personengruppen meist die kürzere Form (z.B. „Mitarbeiter“ statt „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“). In der Regel sind damit Frauen und Männer gleichermaßen gemeint.

978-3-95729-203-2 (Print)

978-3-95729-204-9 (Online)

