

Stephan Zimmermann: «Die Schweiz hat den Begriff RTGS geprägt»

Stephan Zimmermann, Leiter Geschäftsbereich Operations der UBS AG, übergab Ende Mai sein Mandat als Verwaltungsratspräsident der Swiss Interbank Clearing AG an Bruno Pfister von der Credit Suisse. Als Verwaltungsratspräsident der Telekurs Holding AG stellt er sein Wissen und seine Erfahrung weiterhin dem Gemeinschaftswerk zur Verfügung. ClearIT hatte die Gelegenheit, mit Stephan Zimmermann kurz nach der Stabsübergabe zu sprechen.

ClearIT: Herr Zimmermann, die Entwicklung von Swiss Interbank Clearing wurde in den letzten sechs Jahren auch massgeblich von Ihnen geprägt. Heute steht das SIC-System als eines der transaktionsstärksten Echtzeit-Bruttosysteme der Welt da – welche Assoziationen weckt dies bei Ihnen?

Stephan Zimmermann: Diese Zeit wird mir in sehr guter Erinnerung bleiben. Es war äusserst angenehm, mit einem professionellen und pragmatischen Management sowie Verwaltungsrat die relevanten Themen im schweizerischen Zahlungsverkehr sachlich und zielgerichtet anzugehen. Ich möchte dabei drei Punkte speziell hervorheben:

- Mit SIC hat die Schweiz den Begriff RTGS geprägt, bevor dieser Begriff zum Merkmal für alle modernen Clearingsysteme wurde.
- Die Zusammenarbeit zwischen der Schweizerischen Nationalbank und den Geschäftsbanken, egal ob gross oder

klein, ist exemplarisch und es lassen sich ökonomische Modelle rasch realisieren.

- Die «Economies of Scale» wirken, das heisst, SIC hat sich sowohl für grosse wie für kleine Beträge bewährt. Das SIC-System ist ein globaler «Kostenführer» – dies soll auch in den nächsten Jahren so bleiben.

Emotional bleibt mir dabei vor allem der zweite Punkt in ausgezeichneter Erinnerung. Die USA benötigen für Änderungen in ihrem RTGS-System CHIPS bis zu 1^{1/2} Jahre. In der Schweiz genügt dazu eine morgendliche Sitzung, an der alle Parteien, einschliesslich der SNB, am Tisch sitzen und die Beschlüsse protokolliert werden. Dies ist einzigartig.

ClearIT: Wie sehen Sie die Zukunft von SIC?

Stephan Zimmermann: Auch Clearingsysteme müssen sich laufend den wirtschaftlichen Veränderungen anpassen. Die wichtigsten Anpassungen in unserem Clearingsystem werden mit SIC³ adressiert und sind teilweise auch bereits implementiert. remoteGate, Mehrwährungsfähigkeit, LSV-Erneuerung sowie die weitere Öffnung des Systems, auch grenzüberschreitend, sind Beispiele dafür.

Dabei spielt natürlich auch Postfinance eine wichtige Rolle. Postfinance ist ein Teilnehmer am SIC-System wie alle anderen auch. Eine Beteiligung als Aktionär der Swiss Interbank Clearing AG ist derzeit in Verhandlung. Entscheidend für die Zukunft ist in erster Linie die volle Integra-

tion aller Marktteilnehmer in die zukünftigen Entwicklungen. Dies ist aus Akzeptanz- und Umsetzungsgründen unbedingt erforderlich.

Wichtig ist bei zukünftigen Entwicklungen aber immer auch, den Zweck des SIC-Systems nie zu vergessen: dem Finanzplatz Schweiz ein effizientes, kostengünstiges und sicheres Clearingsystem zur Verfügung zu stellen. Nicht mehr und nicht weniger.

ClearIT: Mit der Einführung des Euro-Bargeldes sowie den neuen Clearingsystemen RTGS^{plus} und Step 2 befindet sich die Zahlungsverkehrslandschaft in Europa in einem Veränderungsprozess. Welche Entwicklungspotenziale sehen Sie dabei für euroSIC?

Stephan Zimmermann: Dazu muss zuerst erwähnt werden, dass euroSIC sicherlich keine Konkurrenz zu RTGS^{plus} oder Step 2 ist. Dies wäre eine völlig falsche Perzeption. euroSIC und die SECB Swiss Euro Clearing Bank GmbH sind aber mittlerweile am Markt sehr gut eingeführt und bieten den Schweizer Finanzinstituten mit swisseuroGate eine kostengünstige Lösung zur Abwicklung ihrer Euro-Zahlungen. Die diesjährige Zunahme der Transaktionsvolumen stimmt mich für die Zukunft optimistisch.

Wenn wir einen Blick in die fernere Zukunft wagen, so wird Europa sicherlich nicht 15 Clearingsysteme brauchen. Ein homogener Markt benötigt nur ein gutes Clearingsystem. Es wird aber mit ziem-

Stephan Zimmermann arbeitet seit seiner KV-Lehre bei der UBS AG beziehungsweise dem Schweizerischen Bankverein. Nach der Ausbildung zum Wirtschaftsinformatiker leitete er während 13 Jahren als Operations Manager in London, Singapur und Frankfurt die dortigen Verarbeitungszentren. Stephan Zimmermann ist seit 1996 Mitglied der Geschäftsleitung. Zur Zeit führt er den Geschäftsbereich Operations und ist Mitglied des Group Managing Board der UBS AG. Daneben ist er Präsident des Verwaltungsrats der Telekurs Holding AG sowie Verwaltungsratsmitglied von CHIPCo (US Clearing House), SIS SEGAINTERSETTLE AG, SWIFT sowie der SWX Schweizer Börse.

licher Sicherheit auch in ferner Zukunft noch mehr als ein System geben.

ClearIT: Im letzten Interview vor zwei Jahren (siehe ClearIT Nr. 6) erwähnten Sie als grösste Herausforderung die richtige Vernetzung und Einbettung in die europäische Entwicklung sowie die weitere Öffnung des SIC-Systems. Wie weit ist Ihrer Meinung nach diese Integration fortgeschritten?

Stephan Zimmermann: Jede Bank der Welt kann heute am SIC-System teilnehmen, sofern sie die Zulassungskriterien erfüllt. Die technischen Voraussetzungen dazu sind durch remoteGate sowie die generische Systemplattform bereits gegeben. Die Öffnung des Systems wird immer wichtiger, um global agierenden Finanzinstituten den Zutritt zu gewähren.

Die Direktteilnahme am SIC-System ist ein ganz spezieller Anreiz für jedes Finanzinstitut, welches die Vorteile der Swiss Value Chain, zum Beispiel den Delivery-versus-Payment-Mechanismus im Rahmen von Wertschriftentransaktionen, ausschöpfen will.

Was die Entwicklung im Euro-Raum betrifft, so steht diese erst am Anfang.

Mit euroSIC wurde eine Plattform geschaffen, die den Schweizer Banken eine unkomplizierte Möglichkeit schafft, nicht nur Euro-Zahlungen innerhalb der Schweiz zu verrechnen, sondern gleichzeitig den Schweizer Banken einen komfortablen Anschluss für Zahlungen in den Euro-Raum bietet. Gleichzeitig wurde damit ein neuer Weg für EU-Banken geöffnet, Euro in die Schweiz zu transferieren.

ClearIT: Als ehemaliger VR-Präsident von Swiss Interbank Clearing waren Sie interessiert an möglichst kostengünstigen Systemen und an einem hohen Volumen an Zahlungen, als Verantwortlicher der UBS hingegen lassen Sie Crossborder-Zahlungen Ihrer Bank in Euro nicht über euroSIC, sondern über eine proprietäre Verbindung an das deutsche Clearingsystem abwickeln. Wie erklären Sie diese unterschiedlichen Blickwinkel?

Stephan Zimmermann: Die UBS ist eine der bedeutendsten Banken im Devisen- und Handelsgeschäft. Die Frage, ob ein Direktzugang zu einem System notwendig ist oder nicht, hängt nicht zuletzt von dem institutsindividuellen Risiko des Engagements in einer bestimmten Währung ab. Falls eine Bank die direkte Steuerung der Liquidität in bestimmten Währungen als notwendig erachtet, ergibt sich daraus in der Konsequenz die Notwendigkeit für einen direkten Zugangs zu den entsprechenden Märkten. Deshalb ist die UBS Self-Clearer im Euro sowie in anderen bedeutenden Währungen wie Dollar oder Yen.

Trotzdem hat sich die UBS von Beginn weg ganz im Sinne des Gemeinschaftsgedankens für den Finanzplatz Schweiz eingesetzt und massgeblich an der Ausgestaltung und Implementierung von euroSIC mitgewirkt. Obwohl sie immer wusste, dass sie nur Teile davon auch effektiv selber benutzen wird.

ClearIT: Grosse, globale Projekte wie CLS oder WATCH wurden mit einer deutlichen Verspä-

tung oder gar nicht realisiert. Sind dies Anzeichen, dass die Finanzwelt noch nicht reif ist für weltumspannende Kooperationen?

Stephan Zimmermann: Diese beiden Projekte können nicht verglichen werden. Es stehen ganz unterschiedliche Gründe hinter den Problemen. WATCH war schliesslich ökonomisch zu wenig lukrativ. Aus diesem Grunde kamen auch die notwendige Teilnehmerzahl sowie das entsprechende Zahlungsvolumen nicht zusammen.

Anders sieht es bei CLS aus. Globale Infrastrukturen sind etwas vom Komplexesten, was es gibt. Bei CLS sehen wir typische Anzeichen globaler Projekte. Diese folgen vorhandenen und sich entwickelnden globalen Märkten und dauern deswegen fast immer länger und werden deutlich teurer als ursprünglich angenommen. Zudem haben viele personelle Wechsel stattgefunden – von den Initianten ist



Stephan Zimmermann
Foto: UBS

so gut wie niemand mehr dabei. Dies ist bei langjährigen globalen Projekten normal, macht die Situation aber nicht einfacher. Zudem ist CLS inhaltlich sehr anspruchsvoll: Liquidität über 24 Stunden immer am richtigen Ort zu haben, setzt globale Bücher voraus – eine nicht einfach zu lösende Herausforderung.

Für die Durchsetzung am Markt ist aber auch noch ein anderer Punkt entscheidend: Die primäre Idee hinter CLS ist die Eliminierung von Erfüllungsrisiken, dem so genannten Herstatt-Risiko, und ist eine Antwort auf die Aufforderung der Regulatoren. Solange aber keine Strafgebühr bei Nichtbehandlung von Settlement-Risiken erhoben wird, gibt es keinen Druck, CLS auch wirklich zu nutzen, und billigere Wege werden weiterhin gesucht.

CLS wird kommen und Erfolg haben. Dieses neue globale Zahlungssystem werden wir jedoch erst in einigen Jahren richtig schätzen lernen.

ClearIT: SWIFT versucht seit einiger Zeit, sich mit neuen Produkten am Markt neu zu positionieren. Die geringe Akzeptanz von e-payments-Plus erweckt den Anschein, dass dies möglicherweise nicht ein Schritt in die richtige Richtung war. Wohin geht die Entwicklung von SWIFT?

Stephan Zimmermann: Im Leben einer Unternehmung gibt es immer wieder Situationen, in denen sich verändernde Markttendenzen, deren Eintreffen ungewiss ist, durch Produktentwicklungen antizipiert werden müssen. Am Internet-Bubble kam niemand vorbei, auch SWIFT konnte sich dem nicht entziehen. Nachdem diese Blase geplatzt ist, stehen wieder andere Herausforderungen im Mittelpunkt.

Das Kerngeschäft und zugleich die grosse Stärke von SWIFT ist das Messaging, das heisst die Übermittlung von Finanztransaktionen zwischen Banken über das weltweit sicherste Netzwerk. Diese Kernkompetenz soll weiter perfektioniert werden.

Zum Teilnehmerkreis von SWIFT zählt die gesamte Finanzindustrie. Dies macht SWIFT zu der idealen Institution, um die globale Standardisierung im Finanztransaktionsbereich voranzutreiben. Neue Standards werden gemäss neuen Erkenntnissen implementiert. Die Standardisierung im Wertschriftenbereich gewinnt an Tempo. Es besteht aber nicht immer die Notwendigkeit, bereits vorhandene Meldungstypen ohne erkennbare zusätzliche Wertschöpfung neuen Erkenntnissen oder neuen Technologien anzupassen. Zumal jede Innovation Systemanpassungen bei den teilnehmenden Banken zur Folge hat. Deshalb gibt es beispielsweise noch keinen MT103 im XML-Format.

*Christian Schwinghammer,
Swiss Interbank Clearing AG,
christian.schwinghammer@sic.ch*

*André Gsponer,
Enterprise Services AG,
andre.gsponer@eps-ag.ch*