

EXTRA

BANKMAGAZIN

Für Führungskräfte der Finanzwirtschaft

Payment

Was sich SWIFT vorgenommen hat





Was dem Zahlungsverkehr mit dem Ausland bevorsteht

Das SWIFT-Netzwerk zeigt nicht nur in der derzeitigen Krisensituation Stärke, sondern investiert auch massiv in die Modernisierung seiner Infrastruktur. Zugleich dringen neue Marktteilnehmer mit teils disruptiven Ansätzen in den Paymentsektor vor.

Joachim Dorschel

Für Deutschland mit seiner exportorientierten Wirtschaft ist der Auslandszahlungsverkehr ein wesentlicher Bestandteil des Leistungsportfolios von Finanzinstituten. Den Banken und Sparkassen wiederum bieten Kundenzahlungen außerhalb der Single Euro Payments Area (SEPA) die Möglichkeit, Provisionserlöse zu generieren, die insbesondere bei höheren Transaktionszahlen und einer effizienten Abwicklung durchaus attraktive Margen abwerfen. Gemessen an den Transak-

tionsvolumina entfällt der überwiegende Anteil der Auslandsüberweisungen auf B2B-Zahlungen. Diese galten noch bis vor wenigen Jahren als sichere Domäne traditioneller Geldhäuser, die Non-SEPA-Zahlungen über ein etabliertes System aus Korrespondenzbeziehungen abwickeln, welche über das SWIFT-Netzwerk miteinander verbunden sind.

Disruptive Konkurrenz kommt auf

Mittlerweile versuchen alternative Anbieter verstärkt, sich auf dem B2B-Markt der Cross-Border-Zahlungen zu behaupten. Sie versprechen niedrigere Transaktionskosten, eine schnelle Abwicklung und einen besseren Kundenservice. Ripple als einer der prominentesten Vertreter der disruptiven Konzepte setzt dabei auf die Distributed-Ledger-Technologie (DLT) und mit XRP auf eine eigene Kryptowährung. Ripple verbindet laut eigenen Angaben mittlerweile einige Hundert globale Finanzdienstleister, darunter die Bank of America und Santander. Auch Paymentprovider, die eher mit C2C- oder Peer-to-peer-Zahlungen in Verbindung gebracht

Kompakt

- Der Auslandszahlungsverkehr ist im Umbruch.
- Mit Kundenzahlungen außerhalb des SEPA-Raums können Geldhäuser vergleichsweise hohe Provisionserlöse erzielen.
- Fraglich ist, welche Netzwerke die Abwicklung von Cross-Border-Transaktionen mittelfristig dominieren werden.

werden, bieten mittlerweile Lösungen für Unternehmen an. Als Alternativen zu den bestehenden Korrespondenten-Netzwerken haben sich etwa Western Union Business Solutions sowie der Online-Anbieter Wise positioniert.

Mit besserem Service punkten

Die SWIFT-Organisation arbeitet bereits seit einigen Jahren an der Weiterentwicklung ihrer Infrastruktur. Im Zuge dessen werden die Formate für den Nachrichtenaustausch weltweit auf den XML-basierten ISO 20022-Standard umgestellt. SWIFT hat mit der Guideline „CBPR+“ verbindliche Vorgaben veröffentlicht. Durch den Service „global payments innovation“, kurz SWIFT gpi, sollen eine schnellere Transaktionsabwicklung, ein Tracking von Transaktionen und mehr Gebührentransparenz erreicht werden. Für angeschlossene Institute bietet SWIFT Go überdies die Möglichkeit, Cross-Border-Überweisungen von bis zu 10.000 Euro zu festen Gebührensätzen und mit garantierten Transaktionslaufzeiten abzuwickeln.

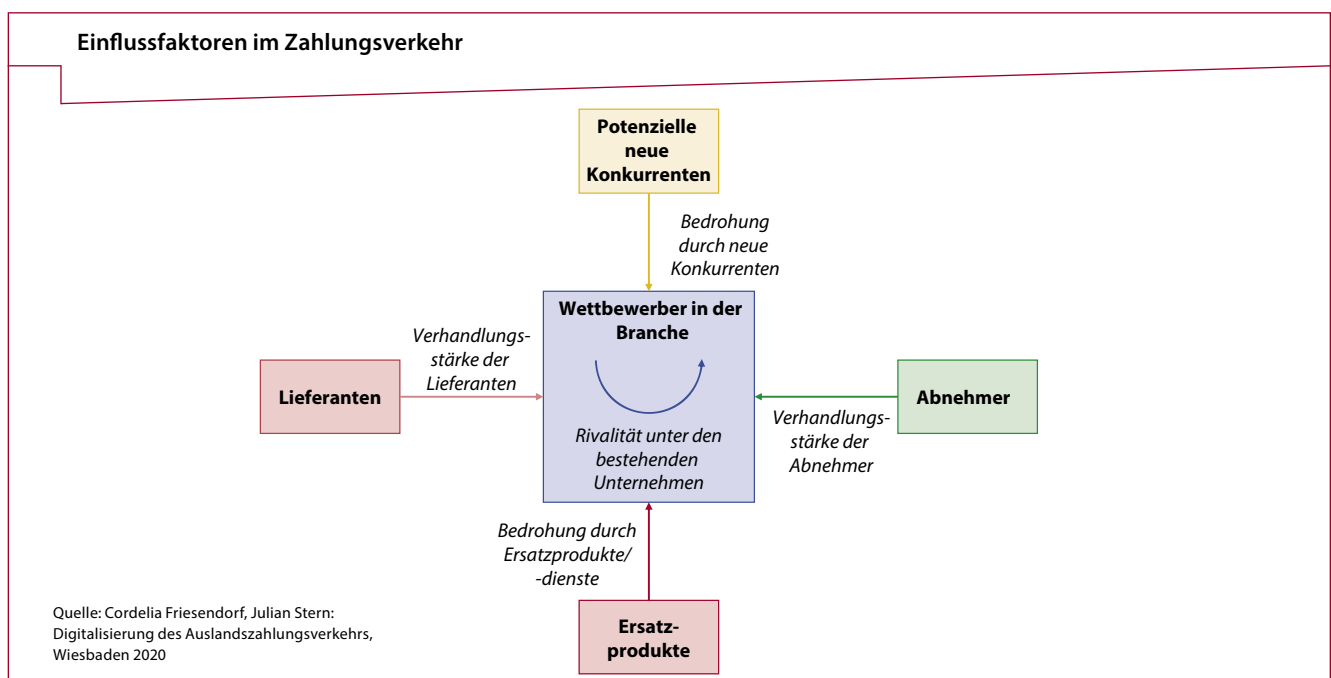
Für die Finanzwirtschaft stellt sich nun die Frage, welche Netzwerke für die Abwicklung von Cross-Border-Transaktionen mittelfristig dominieren werden. Tatsächlich hält SWIFT mit über 11.000 angeschlossenen Instituten in rund 200 Ländern ein faktisches Monopol bei der Bereitstellung der für den Auslandszahlungsverkehr notwendigen Netzwerk-Infrastruktur.

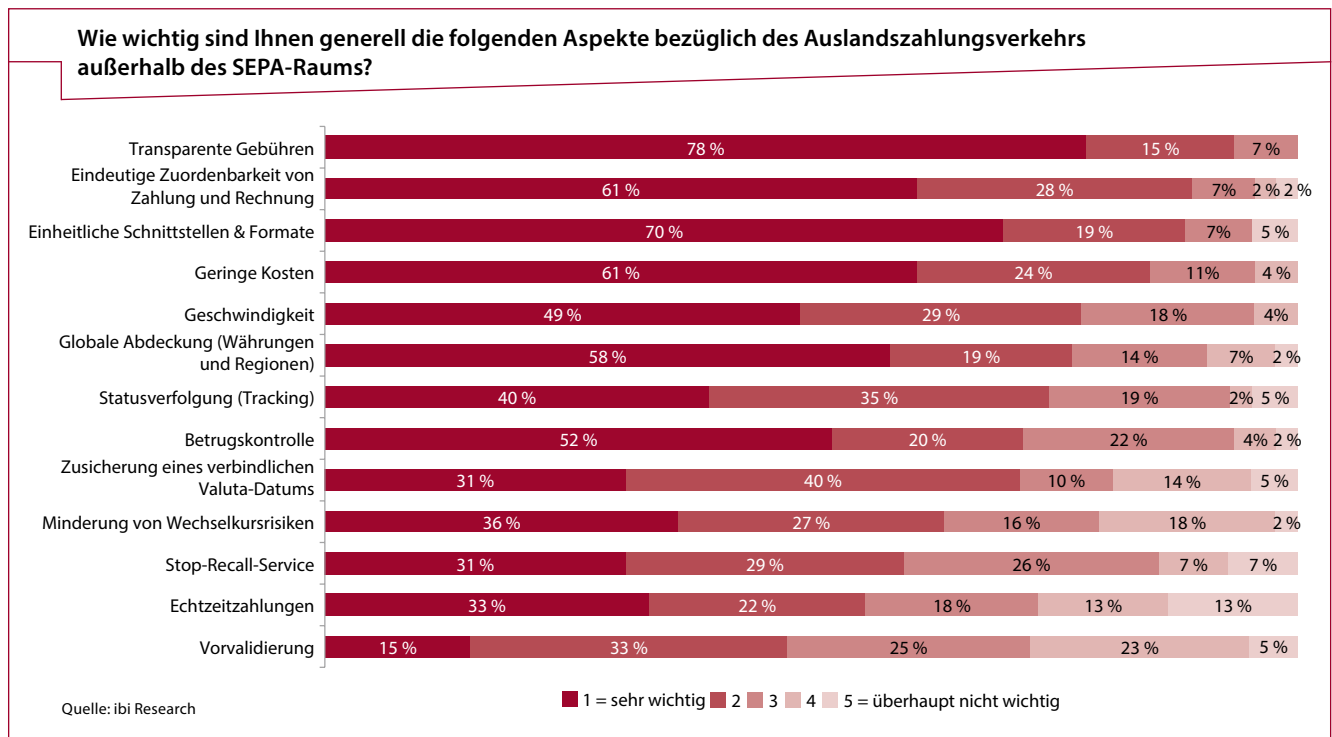
Um die Erfahrungen, Präferenzen und Erwartungen von Firmenkunden an Cross-Border-Zahlungssysteme zu ermitteln, hat die DPS Gruppe gemeinsam mit ibi Research eine Studie durchgeführt. Befragt wurden deutsche Unternehmen, die regelmäßig Zahlungen außerhalb des SEPA-

Raums leisten oder entgegennehmen. Die Untersuchung bestätigte zunächst die Wahrnehmung, dass im B2B-Zahlungsverkehr, anders als bei B2C- und C2C-Zahlungen, die Hausbanken als Dienstleister dominieren. 83 Prozent der befragten Unternehmen nutzen für Auslandszahlungen ausschließlich oder überwiegend die eigenen Hausbanken. 38 Prozent greifen zumindest für einen Teil der Transaktionen auf andere Zahlungsdienstleister zurück. Dabei fällt auf, dass je größer ein befragtes Unternehmen ist, desto geringer die Bereitschaft, andere Dienstleister als traditionelle Geldhäuser zu nutzen. Ein Grund dafür dürfte die höhere Integration der Zahlungsdienste in die eigenen Transport-Management-Systeme (TMS) und Enterprise-Resource-Planning-(ERP)-Anwendungen sein, die große Konzerne im Vergleich zu mittelständischen Unternehmen aufweisen.

Die Bedeutung der Hausbanken im Auslandszahlungsverkehr scheint zumindest auf den ersten Blick nicht infrage zu stehen. 71 Prozent der befragten Unternehmen gaben an, derzeit keine Absichten zu hegen, den Zahlungsdienstleister zu wechseln. Dieses Ergebnis überrascht, da auf der anderen Seite eine signifikante Unzufriedenheit mit den bestehenden Services festzustellen ist. Zu den aus Sicht der befragten Unternehmen wichtigsten Aspekten zählen:

- einheitliche Schnittstellen und Formate,
- transparente Gebühren,
- Zusicherung eines verbindlichen Valuta-Datums,
- eindeutige Zuordenbarkeit von Zahlung und Rechnung,
- Geschwindigkeit,
- geringe Kosten und
- Statusverfolgung, auch Tracking genannt.





In der Befragung gaben jeweils maximal 45 Prozent der Unternehmen an, mit den Leistungen ihres Zahlungsdienstleisters zufrieden oder sehr zufrieden zu sein. Beim Thema Kosten lag dieser Wert bei gerade einmal 28 Prozent. Das legt den Schluss nahe, dass die derzeitige Treue der Unternehmenskunden zu ihrer Hausbank im Bereich Auslandszahlungsverkehr eher in dem Mangel an verfügbaren oder ausreichend bekannten Alternativen denn in den bestehenden Services begründet liegt.

Bemerkenswert ist, dass die Unternehmen selbst insbesondere den disruptiven Anbietern kaum Marktchancen einräumen. Lediglich acht Prozent der befragten Unternehmen glauben, dass Clearing- und Settlement-Systeme auf Basis von Distributed-Ledger-Technologien in fünf Jahren den Markt dominieren werden.

Wesentliche Kundenbedürfnisse

Im Auslandszahlungsverkehr gibt es aus Sicht von Unternehmenskunden fünf Pain Points:

1. Hohe Kosten und geringe Gebührentransparenz
2. Mangelnde Abwicklungsgeschwindigkeit und fehlende Zusicherung von Transaktionslaufzeiten
3. Mehr Einheitlichkeit bei Schnittstellen und Formaten
4. Bessere Zuordnung von Zahlungen und Rechnungen
5. Zuverlässiges Tracking

Quelle: Eigene Recherche

Die Studienergebnisse legen auf den ersten Blick nahe, dass die Grundpfeiler des heutigen Auslandszahlungsverkehrs – die über Korrespondenzbanken vernetzten Hausbanken aus Zahlungsdienstleister und SWIFT mit gpi als zentrale Netzwerk-Infrastruktur – auf mittlere Sicht keine Konkurrenz zu fürchten haben. Ein genauerer Blick zeigt jedoch ein differenzierteres Bild. Denn SWIFT gpi existiert bereits seit fünf Jahren und laut eigenen Angaben wurden bereits 2019 rund 65 Prozent aller Auslandszahlungen über SWIFT gpi abgewickelt. Das Ergebnis der DPS-Studie offenbart also, dass die Zufriedenheit der befragten Unternehmen gerade bei denjenigen Aspekten besonders schlecht ist, die gpi zu verbessern sucht.

Eine Erklärung dürfte in den Banken selbst zu suchen sein. Die Backend-Systeme der großen Universalbanken wie auch der zentralen IT-Dienstleister sind geprägt von historisch gewachsenen Mainframe-Strukturen. Viele Service-Verbesserungen sind zwar mit der Umsetzung von gpi möglich, es fehlen jedoch entsprechende Serviceangebote aufseiten der Banken. Vor allem große Institute waren und sind mit der Umstellung ihrer Großbetrags- und Auslandszahlungsverkehrssysteme auf ISO 20022 mehr als ausgelastet. Dies gilt umso mehr, als sich diese mit der TARGET2/T2S-Konsolidierung zeitlich und inhaltlich überschneidet. Für die Integration von gpi-Services fehlen Zeit und Ressourcen. Kurz gesagt: Statt mit der Verbesserung der Services in Richtung Kunde sind die Institute vor allem damit beschäftigt, die Anforderungen der CBPR+-Spezifikation umzuset-

zen und die Funktionsfähigkeit des Auslandszahlungsverkehrs nach dem neuen Standard sicherzustellen.

SWIFT gpi hat, zumindest in Deutschland, bislang auch zu keiner aus Sicht der Unternehmen zufriedenstellenden Gebührenstruktur und -transparenz geführt. Auch hier dürften die Gründe vielschichtig sein. Einer Untersuchung von McKinsey aus dem Jahr 2016 zufolge sind wesentliche Kostentreiber bei Auslandszahlungen die bestehende Struktur der Nostrokonten und die notwendige Vorhaltung von Liquidität in unterschiedlichen Währungen. Eine große Rolle spielt auch der hohe Anteil manueller Eingriffe, die insbesondere auch durch die unzureichende Validierung von Nachrichten am Anfang einer Transaktion erforderlich werden. Weiterhin ist zu bedenken, dass sich die Gesamtkosten einer Transaktion aus den Kosten zusammensetzen, die bei den einzelnen Korrespondenzbanken entstehen, sich also im Laufe der Transaktion kumulieren.

Moderne Systeme müssen mehr bieten

Doch ein moderner Auslandszahlungsverkehrsservice für Unternehmenskunden, der die aktuellen Markterwartungen aufgreift, benötigt mehr als eine Modernisierung der SWIFT-Infrastruktur. Ein Abgleich der zentralen Pain Points (siehe Kasten oben) mit den vorhandenen Lösungsangeboten lässt ein Nebeneinander unterschiedlicher Komponenten mittelfristig wahrscheinlicher erscheinen als eine disruptive Verdrängung der bestehenden Strukturen und Services durch ein gänzlich neues System.

Eine wesentliche Ursache für die Defizite im heutigen Auslandszahlungsverkehr, darunter Fehler und Inkonsistenzen in Nachrichten ebenso wie in Formaten, wird durch die verpflichtende Einführung von ISO 20022 und die mit gpi mögliche Vorvalidierung von Nachrichten direkt adressiert. Services wie SWIFT Go und Anbieter wie Western Union oder Wise können für bestimmte Transaktionstypen, Währungen und Regionen kostengünstige Alternativen zu bestehenden Korrespondenznetzen sein.

Ob es Lösungen wie Ripple Net gelingt, über eine eigene DLT-basierte Infrastruktur tragfähige Alternativen zu dem bestehenden System aus Nostrokonten zu schaffen, bleibt abzuwarten. Noch gelten der Einsatz der eigenen, volatilen Kryptowährung XRP und eine allgemeine Skepsis gegenüber der Blockchain-Technologie als Hinderungsgründe für eine weitere Verbreitung. Ohne eine umfassende Modernisierung der eigenen Auslandszahlungsverkehrssysteme können keine dauerhaft wettbewerbsfähigen Zahlungsverkehrsprodukte angeboten werden. Bei der Strategiefindung in Bezug auf die Infrastruktur und deren Anbieter dürfte ein „Sowohl als auch“ zielführender sein als ein „Entweder oder“. Je nach Kundentyp, Überweisungsbetrag, Währung und Zielland kann eine andere Lösung für Unternehmenskunden günstiger sein. Ein modernes Auslandszahlungsverkehrssystem sollte daher verschiedene Infrastrukturen integrieren und – ähnlich der heutigen Leitwegermittlung – automatisch für jede Transaktion den optimalen Weg ermitteln. ■



Autor

Joachim Dorschel

ist Rechtsanwalt und Managing Partner bei der DPS Gruppe. Die im Beitrag genannte Studie kann kostenfrei angefordert werden unter <https://xborder-umfrage.de/>.



Auslandszahlungsverkehr

- Stefan Terliesner: Zukunftstechnologie besteht Realitätscheck, in: Bankmagazin 9/2021: www.springerprofessional.de/link/19610260
- Barbara Bocks, Angelika Breinich-Schilly: Mit spezialisierten Services Firmenkunden überzeugen, Wiesbaden 2021 www.springerprofessional.de/link/19398930
- Angelika Breinich-Schilly: Auslandsgeschäft von Firmenkunden fordert Banken, Wiesbaden 2021: www.springerprofessional.de/link/19700858
- Cordelia Friesendorf, Julian Stern: 5-Forces des Auslandszahlungsverkehrsgeschäfts, in: Digitalisierung des Auslandszahlungsverkehrs, Wiesbaden 2020: www.springerprofessional.de/link/18729790

FOLGEN SIE UNS:



click here

IMPRESSUM
 Sonderausgabe 2022 in Kooperation mit DPS Engineering GmbH,
 Mergenthalerallee 79 – 81, 65760 Eschborn;
 Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, Postfach 1546, 65173 Wiesbaden,
 Amtsgericht Wiesbaden, HRB 9754, USt-IdNr. DE811484199

GESCHÄFTSFÜHRER: Stefanie Burgmaier | Andreas Funk | Joachim Krieger
PROJEKTMANAGEMENT: Anja Trabusch
TITELBILD: © Malte Knaack