

Strategische Positionierung & Business Cases

Aufgrund der fortschreitenden, institutionellen Adaption digitaler Vermögenswerte fördert das «Digital Asset Banking Forum» den Austausch und Wissenstransfer innerhalb der Finanzplätze Schweiz und Liechtenstein. Das Paper fasst die Meinungen und Trends der Ausgabe vom 2. Februar 2023 zusammen.

TAKE-AWAYS

Digitale Vermögenswerte haben grossen Einfluss auf die Cost-Income-Ratio der Bank, dieser ist aber von vielen Faktoren abhängig.

„Als Bank befinden wir uns in der Lernphase – damit wir auch morgen sprachfähig und relevant bleiben.“

AUF DER ERTRAGSSEITE...

...bieten digitale Vermögenswerte neue Einnahmequellen sowie einen Hebel zur Intensivierung der Kundenbeziehung bis hin zur Bildung von Lock-in Effekten. Mögliche Produkte und Services sind:

- ✓ Tokenisierung von physischen Objekten wie Autos und Uhren ist emotional getrieben und intensiviert Kundenerlebnis und -beziehung, zudem erleichtert die Abbildung und Aufteilung illiquider Assets die Vermögensübertragung.
- ✓ Kryptowährungen als Anlageklasse ermöglichen der Bank als Spezialistin für Handel, Verwahrung und Reporting aufzutreten – im regulierten Rahmen und mit einer für den Kunden vertrauten Convenience. Beratung und Sicherheit gehören somit auch im Bereich digitaler Vermögenswerte zur Kernkompetenz, welche die Bank verteidigen muss. Aufgrund des Wandels hin zur Commodity werden die Margen bei Kryptowährungen zukünftig jedoch sinken.
- ✓ NFTs und deren Verwahrung bieten zwar Ertragspotenzial und die Möglichkeiten zur emotionalisierten Kundenbindung, allerdings sollte ein solches Pilotprojekt in die übergeordnete Digital-Asset-Banking-Strategie eingebunden sein und nicht als isolierte Marketingkampagne verstanden werden.

AUF DER KOSTENSEITE...

...bieten digitale Vermögenswerte und die Blockchain im weiteren Sinn beinahe disruptives Potenzial. Insbesondere im Settlement von bspw. Wertschriften, Fonds oder PE sind aufgrund der Tokenisierung und Digitalisierung der Wertschöpfungsketten grosse Effizienzsprünge zu erwarten. Dies bedingt eine industrieweite Standardisierung, erste Vorstösse wie die CMTA stimmen jedoch zuversichtlich.

FAZIT

Finanzinstitute haben unterschiedliche Beweggründe für die Implementation einer Digital-Asset-Banking-Strategie – vom Ertrags- und Kostenpotenzial über die Akquise neuer Kundensegmente bis zum Imagewandel. Zentral sind in jedem Fall Investitionen in den Wissenstransfer und die Infrastruktur, um eine steile Lernkurve zu erzielen und sprachfähig zu bleiben. Aufgrund des Commodity-Charakters lassen sich Banken nicht von der Volatilität der Kryptomärkte abschrecken.

KONTAKTIEREN SIE UNS

Wyden AG

Christian Bock
Head of Sales EMEA
christian.bock@wyden.io

Metaco SA

Zarah Estermann
Markets Director CH/LIE
zarah.estermann@metaco.com

Synpulse Schweiz AG

David Steiger
Associate Partner
david.steiger@synpulse.com