

DIGITAL ASSET BANKING FORUM

Digital-Assets-Angebot: Ausbau und Differenzierung

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 5. Oktober 2023 zusammen.

TAKE-AWAYS

Banken haben ihren Platz im Bereich digitale Vermögenswerte gefunden und verteidigt. Die zunehmende Regulierung ist dabei Chance und Herausforderung zugleich.

„Krypto ist im Endeffekt ein Trainingslager mit welchem zudem auch Geld verdient werden kann.“

DIE NEUE STARKE ROLLE DER BANKEN

Nach zahlreichen Skandalen a la FTX, der wiederholten Offenbarung von Schwächen seitens Krypto-nativer Dienstleister und dem dadurch verspielten Vertrauen müssen Marktteilnehmer nicht mehr von der Notwendigkeit einer professionellen Drittpartei überzeugt werden, welche sowohl traditionelle als auch digitale Vermögenswerte offeriert. Hinzukommt die Einsicht, dass Banken ihre Kernkompetenz – die sichere Verwahrung von Vermögenswerten – voll ausspielen können.

Damit hat sich das anfängliche Narrativ der Kryptoszene grundlegend gewandelt: «Kill the banks» ist Geschichte. Vielmehr gehen zunehmend jene Banken als Gewinner aus den genannten Entwicklungen hervor und etablieren sich als vertrauenswürdiger Zugangskanal für diese neue Asset-Klasse.

KEINE DIVERSIFIKATION OHNE INTERNE EXPERTISE

Am Anfang ihrer Reise muss sich eine Bank fragen, welche Bedürfnisse ihre Bestandskunden haben, wie viel Risiko und Investitionen sie tragen möchte und wie sie sich positionieren will. Oftmals beginnt die Digital-Asset-Strategie dann mit Custody und dem Handel von Kryptowährungen. Letztere sind neben NFTs, DeFi und Tokenisierung bis heute der relevanteste Business Case. Als logischer nächster Schritt wird Staking der bereits verwahrten Kryptowährungen gesehen, sobald die regulatorischen Voraussetzungen geklärt sind.

So bieten Kryptowährungen und ihr Handel heute die Gelegenheit, die notwendige Technologie aufzubauen und Profit zu generieren, um den weiteren Ausbau zu finanzieren. Trotzdem ist sich das Panel einig, dass Experimentierfreude von Beginn an und über alle Business Cases hinweg hilfreich ist, internes Wissen aufzubauen – dieses muss an erster Stelle stehen, um Risiken unter Kontrolle zu halten und ist zugleich ein wichtiger Treiber des zukünftigen Ausbaus des eigenen Portfolios.

Dieses kann dann mehr oder weniger exotische Services beinhalten von Lending über Asset Management, DeFi, VC Exposure und Tokenisation bis hin zu Banking-as-a-Service oder Payment Network Services. Dabei sollte sich die Bank möglichst schon zu Beginn fragen, welche Strategie sie verfolgen will, auf welche Kundensegmente sie sich fokussiert und wie sie sich später differenzieren möchte.

REGULIERUNG ALS CHANCE

Die neue Rechtssicherheit – allen voran durch MiCA – erlaubt es europäischen Banken, sich klar zu positionieren und kann somit als einmalige Chance gesehen werden, darin ist sich das Panel einig. Hinzukommen Regionen wie die VAE mit ihrem Virtual Assets Law u.a., welche sich als regulierte Hotspots etablieren wollen. Traditionelle Institute wie Banken können dabei ihre Erfahrung in den Bereichen Governance, Compliance und Risikomanagement ausspielen.

Trotz aller Euphorie steckt der Teufel auch hier im Detail und es bedarf genauer Abklärung. So unterliegen Schweizer Banken ebenfalls dem europäischen MiCA-Regime, sobald sie einen Kunden mit EU-Domizil bedienen. Damit erhöhen sich die Eintrittsbarrieren für Schweizer Banken. Ebenso stellt sich bspw. die Frage, ob Stablecoins im Rahmen von Regulierungen wie MiCA, PSD oder e-Money Directive sind. Mit fortschreitender Regulierung sehen sich Schweizer Banken ergo mit immer neuen Herausforderungen konfrontiert, ihre Dienstleistungen zu exportieren. Allerdings merkt das Panel auch an, dass Regulation stets langsam ihre Wirkung entfaltet und mahnt zur Geduld.

AUSBLICK

Angesichts der zunehmenden Bedeutung digitaler Vermögenswerte ist die Nachfrage nach einer globalen und sicheren Infrastruktur offensichtlich. Anleger erwarten das gleiche (institutionelle) Serviceniveau wie im traditionellen Bereich. Darüber hinaus verlangen institutionelle Akteure ein zuverlässiges Servicing des gesamten Lebenszyklus digitaler Vermögenswerte. Ein solches Ökosystem hat folgende Merkmale:

- ✓ Vertrauen: Marktteilnehmer erwarten das gleiche Mass an Risikomanagement, Compliance und Sicherheitsstandards, wie sie für traditionelle Vermögenswerte gelten.
- ✓ Expertise: Skalierbarkeit, Transparenz und umfassender Support sollten stets Kernanspruch der Banken sein. Multi-jurisdiktionales Reporting tragen zudem stark zur Diversifikation bei.
- ✓ Integration: Marktteilnehmer wünschen sich eine zentrale Anlaufstelle, welche die zunehmenden Anwendungsfälle digitaler Vermögenswerte unterstützt und über deren gesamten finanziellen Lebenszyklus einen Mehrwert bietet.

Diese Merkmale erfordern eine enge Zusammenarbeit innerhalb der Branche und darüber hinaus. Banken, Produktspezialisten, Technologieentwickler, Anbieter von Infrastrukturlösungen etc. sowie Interessengruppen entlang der gesamten Wertschöpfungskette müssen integrierte Lösungen entwickeln, um Märkte zu etablieren und das Kundenerlebnis zu verbessern.

KONTAKT

Wyden AG

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

Metaco SA

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

Synpulse Schweiz AG

David Steiger
Associate Partner
david.steiger@synpulse.com