

Payment-Giganten der Zukunft nutzen die Blockchain

Von Julian Ventouris



Noch immer weisen digitale Zahlungsinfrastrukturen Ineffizienzen auf. Gleichzeitig boomt der Kryptosektor und lässt die Grenzen zwischen Fintechs und Kryptounternehmen verschwimmen. Diese Entwicklung sollten Banken und Payment-Dienstleister für sich nutzen, so der Autor. Anstatt Kryptowährungen als bloßes Retail-Investmentthema zu begreifen, gilt es, sie als komplementäre Zahlungsnetzwerke zu verstehen. Durch die Integration von Autorisierungs- und Settlement-Funktionalitäten über öffentliche Blockchain-Netzwerke als Bestandteil der Payment-Welt lasse sich die Bewegung von Geld im Backend revolutionieren und zugleich die Kundenreichweite durch Erweiterung der Zahlungsinfrastruktur vergrößern. Red.

Die aktuell fragmentierte Zahlungsinfrastruktur weist an vielen Stellen Verbesserungsbedarf auf. Die Digitalisierung und die Plattformökonomie haben die Anforderungen der Kunden nach einer nahtlosen Serviceerfahrung in die Höhe getrieben und Marktteilnehmer werden kontinuierlich vor große Herausforderungen gestellt, wie beispielsweise die Identifizierung von Kundenwünschen oder die technische Abwicklung.

Entgegen dem etablierten Narrativ, dass der Finanzsektor in Zukunft einen seiner Hauptakteure – Banken, traditionelle Fintechs und Kryptounternehmen – verlieren wird, erscheint eine Koexistenz aller drei Gruppen plausibler. Die Frage ist lediglich, wer sich in welcher Form positionieren wird und

was dies für den Payment-Sektor in Zukunft zu bedeuten hat.

Marktteilnehmer sollten die Eckpfeiler der Payment-Industrie in ihrer derzeitigen Entwicklung von einem interdisziplinären Standpunkt aus betrachten: die Wechselwirkungen der drei Hauptakteurgruppen untereinander (traditionelle Fintechs, Banken und Kryptounternehmen), mit der Regulierung sowie ständig ansteigender Kundenerwartungen.

Ineffiziente digitale Zahlungsinfrastrukturen

Die inhärente Problematik von Systemalllasten bei Finanzhäusern begünstigt

die Tatsache der aktuellen Komplexität und Ineffizienz der digitalen Zahlungsinfrastrukturen, sogenannte Payment-Rails. Da global betrachtet verschiedene Payment-Rails – noch – nicht nahtlos ineinandergreifen, müssen Kunden beispielsweise bei Überweisungen ins Ausland oder Transaktionen während der Feiertage weiterhin ein hohes Maß an Geduld aufbringen.

Trotz global vernetzter Echtzeit-Autorisierungsnetzwerke, wie beispielsweise die Kreditkartennetzwerke von Visa und Mastercard, gibt es weiterhin eine signifikante Verzögerung beim eigentlichen Geldtransfer (beziehungsweise dem sogenannten Settlement) vom Konto des Senders zum Konto des Empfängers.

Ein aktueller Report von Credit Suisse konstatiert, dass 2018 die jährlichen IT-Ausgaben der vier größten amerikanischen Banken bei knapp 40 Milliarden US-Dollar lagen. Dieser Betrag liegt lediglich knapp unter dem globalen Finanzierungsvolumen im Venture-Capital-Bereich von Fintechs. Somit scheinen Marktteilnehmer von der Wichtigkeit der Thematik überzeugt, jedoch bleiben bedeutsame Fortschritte noch aus.

Gleichzeitig bringt die digitale Transformation hohe Kundenansprüche an



Julian Ventouris,
mm1 Schweiz AG,
Zürich

Personalisierung und Bequemlichkeit mit sich. Oftmals kennen die Kunden aber ihre eigentlichen Bedürfnisse noch gar nicht: Seit der Ära Steve Jobs sollte klar sein, dass Unternehmen dies vor den Kunden herausfinden müssen, um wirklich an der Spitze von Innovation und Erfolg zu stehen.

Drei kritische Erfolgsfaktoren

Nicht zu übersehen ist, dass viele Fintech-Sterne wie beispielsweise die Neobanken N26 oder Monzo mit strengen Regulationsauflagen ihre Mühe haben und in Einzelfällen sogar ihre Kunden durch Kontenschließung verärgern müssen. Ebenso scheint der institutionelle Aufsichtsapparat in den meisten Ländern viel zu spät die Notwendigkeit von Regulationen im Kryptosektor erkannt zu haben: Bei einem derzeitigen Wert von über 3 Billionen Dollar ist dieser Sektor mehr als nur ein Ausdruck von Liberalismus oder antistaatlichen Bewegungen.

Hieraus lassen sich drei kritische Erfolgsfaktoren für Teilnehmer am digitalen Zahlungsverkehr ableiten:

- Navigation durch regulatorische Anforderungen,
- Kongruenz der drei Hauptakteurgruppen untereinander sowie
- radikaler Fokus auf Kundenbedürfnisse.

Navigieren im regulatorischen Umfeld ist Bankenexpertise

Die Regulatorik auf der ganzen Welt verfolgt die Schaffung von Rahmenbedingungen, um Finanzdienstleistungen für Kunden kosteneffizienter, schneller und sicherer zu gestalten. Im Gegensatz zur marktgetriebenen amerikanischen Regulatorik wird in Europa erfreulicherweise primär innovationsfördernd reguliert. Analog zur Web-3-Maxime soll Open Banking dem Kunden die Kontrolle über seine Daten ermöglichen.

Open Banking bringt die Plattformökonomie in den Finanzsektor, durch zentral zusammenlaufende und harmonisierte Kundendaten, worauf Teilnehmer frei Zugriff haben (vergleiche

PDS2 – Open API Mandates). Die europäische Interchange-Regulierung sowie die Deckelung von Gebühren bei grenzüberschreitenden Kartenzahlungen bei Nicht-EU-Konsumenten, die in der EU Zahlungen tätigen, zeigen ebenfalls die Neigung des Regulators, den Endkunden zu beschützen.

Themen wie Strong Customer Authentication und 2-Faktor-Authentifizierung (vergleiche PDS2-Enhance customer security) sowie EU consumer data protection versammeln sich ebenfalls hinter dieser Maxime.

Regulatorik als Damoklesschwert des Kryptosektors

Regulatorik ist das Damoklesschwert des Kryptosektors und bringt regelmäßig zusätzliche Volatilität in den Markt. Offene Blockchain-Netzwerke stellen mit einer Stable Coin den Antagonisten einer Fiat-Währung dar. Zahlreiche Interventionen von Börsenaufsichten weltweit fahren stark gegen Stable-Coin-Netzwerke wie Tether (mit der Stable Coin USDT), MakerDAO (Dai), Binance (BUSD) oder Circle & Coinbase (USDC) auf.

Ebenso stehen Fintechs inzwischen vor den gleichen Herausforderungen, die dem Bankensektor stets Flexibilität entzogen haben: Neobanken wie Monzo oder N26 haben starke Probleme, die strengeren Auflagen in Bereichen wie beispielsweise dem

KYC von Bestandskunden nachzubessern, da diese Anforderungen mit jüngst erfolgten Akkreditierungen als lizenzierte Finanzhäuser einhergehen.

Blockchain-Technologien bei Zentralbanken im Test

Zentralbanken weltweit eruierten Blockchain-Technologien als integralen Bestandteil der eigenen Zahlungslandschaft: Allen voraus Entwicklungsländer wie El Salvador, wo der Bitcoin als offizielles Zahlungsmittel akzeptiert wird – weitere lateinamerikanische Länder wie Paraguay dürften folgen.

Blockchain-basierte Settlement/Clearing-Systeme (CBDC beziehungsweise Central Bank Digital Currency) zeigen ebenfalls Momentum, sei es mit abgeschlossenen Rollouts wie zum Beispiel in Nigeria (eNaira), auf den Bahamas (Sand-Dollar), oder mit Pilotphasen in Ghana, Schweiz oder Uruguay. Auch die EZB und das Fed eruierten seit einigen Monaten die Möglichkeiten durch dezentrale Netzwerke für digital gesteuerten Währungen.

China interveniert

In diesem Zusammenhang sind Interventionen in China interessant: Die chinesische Regierung geht regulatorisch streng gegen die zwei Fintech-Sterne Alipay und Wechat Pay vor.

Öffentlich-dezentrale Blockchain-Netzwerke im Zahlungsverkehr

Traditionelle und national-zentralisierte Zahlungsinfrastrukturen weisen oftmals fragmentierte Settlement-Infrastrukturen auf. Dies führt zu Verzögerungen beim eigentlichen Geldtransfer. Öffentlich-dezentrale Blockchain-Netzwerke hingegen offerieren nicht nur eine Alternative zu staatlich-etablierten Währungen (sogenannten Fiat Währungen), sondern ermöglichen im Bereich des Settlements auch eine signifikant schnellere und günstigere Transaktionsabwicklung mittels sogenannter Stable Coins, da diese nicht von internen Banknetzwerken abhängig sind.

Zunächst als liberale und antistaatliche Antwort auf das globale Finanzsystem gedacht, haben sich Lösungen in diesem Bereich in den vergangenen vier Jahren rasant zu einem Parallelsystem an Payment Rails entwickelt, die in Zukunft als integrativer Bestandteil der Paymentwelt betrachtet werden sollten. Hieraus ergibt sich auch die Definition einer Stable Coin: es handelt sich dem Grunde nach lediglich um eine neue Repräsentation von Fiat-Geld, dass auf einem neuen Payment Rail prozessiert und gesettled wird – nämlich auf einer Blockchain.

– Der Börsengang von Alibaba's Fin-tech Ant Financial (Alipay) im Jahr 2020 wurde vonseiten der chinesischen Regierung blockiert.

– Ebenfalls sind das Betreiben von öffentlichen Blockchain-Netzwerken – das sogenannte Mining – und der Besitz von Kryptowährungen in China verboten.

Angesichts der anstehenden Umsetzung einer chinesischen digitalen Zentralbankwährung nach den diesjährigen olympischen Winterspielen lässt sich mutmaßen, dass hierbei die Kontrolle der Zahlungslandschaft über marktwirtschaftliche Mechanismen gestellt werden.

Regulatorik – ein Heimspiel für traditionelle Banken

Die Situation der traditionellen Bankhäuser ist dementsprechend günstig:

– Auf der einen Seite zeigen Fintechs die Perfektion der Kundengewinnung am Markt auf und

– auf der anderen Seite werden effiziente öffentliche Blockchain-Netzwerke zur Verfügung gestellt.

Erfolgreiche Banken der Zukunft sind in der Lage, die derzeitigen Erfolgsrezepte bei der Kundengewinnung in Produkte zu übersetzen, die sich des regulatorischen Zuspruchs bedienen und gleichzeitig dessen Anforderungen genügen. Der Kunde und dessen Nutzen stehen hier eindeutig im Vordergrund.

Kein Grund, sich zurückzulehnen

Jedoch sollten sich Banken nicht zurücklehnen, da das Bestreben von Kryptounternehmen zur Einhaltung

regulatorischer Anforderungen groß ist: Mitte Januar dieses Jahres bestätigt Coinbase die Übernahme von FairX, einer von der CFTC (Commodities Futures Trading Commission) regulierten Derivatebörse. Durch diese Übernahme fällt Coinbase unter die Regulierung der CFTC und signalisiert hierdurch, bald regulierte Kryptoderivate auf den Markt zu bringen.

Ein weiterer Meilenstein in der Mainstream Adoption von Krypto ist die Nachricht, dass Sequoia Capital (ein großer Technologie-Venture-Capital-Fonds, der bereits früh in Apple und Facebook investiert war) gemeinsam mit der kryptofokussierten Investment-Firma Paradigm knapp 1,15 Milliarden US-Dollar in Citadel Securities investiert – einen der größten Market Maker an der Wallstreet, über den knapp 30 Prozent des gesamten Aktienvolumens an der Wallstreet abgewickelt werden.

Hierdurch soll der Kryptomarkt über den Wertpapierweg erschlossen werden: Finanzvehikel wie zum Beispiel ETP's und ETN's sind attraktive Möglichkeiten für institutionelle Investoren, in den Kryptosektor zu investieren.

Fintechs inkludieren in Zukunft den Kryptobereich

Kryptounternehmen wie Coinbase, Binance, Robinhood oder Kraken sind längst keine reinen Handelsplattformen mehr, sondern bieten ihren Kunden traditionelle Finanzdienstleistungen wie Debit- und Credit-Card-Issuing, Kreditvergabe oder Versicherungsleistungen an. Durch offizielle Lizenzen beziehungsweise Akkreditierungen fungieren sie als Krypto-originäre Neobanken, also als Treuhandbanken für digitale Assets. Die Grenze zwischen Kryptounternehmen und traditionellen Fintechs wird immer weicher.

Reziprok lässt sich diese Entwicklung beispielsweise bei Jack Dorsey's Firma Square Inc. beobachten, die sich in Block Inc. umbenennen ließ – eine Hommage an die Speicherarchitektur von Blockchain-Netzwerken. Fintechs zeichneten sich stets durch Kundennähe und Innovation aus, bekommen jedoch nun starke Konkurrenz durch die einstigen Kryptohandelsplätze, die vor allem durch starke Kundenbeziehungen

unter Millenials und der Generation Z brillieren.

Kryptonetze als komplementäre Zahlungsinfrastruktur

Die Payment-Industrie sollte Kryptowährungen, -unternehmen und deren jeweiligen öffentlich-dezentralen Netzwerke nicht als Retail-Investment-Manie abtun. Die Nutzung von Network-Native-Coins wie Ethereum oder Bitcoin als Zahlungsinstrument lässt sich schnell ad absurdum führen. Jedoch bieten diese Netzwerke diverse Payment Rails, die durch angehängte Stable Coins einen beeindruckenden Nutzen für die Zahlungsabwicklung haben.

Wer sich die Technologie genau anschaut, wird den Nutzen von Kryptonetzen als komplementären Zahlungsinfrastrukturbestandteil erkennen. Ein öffentlich-basiertes Blockchain-Netzwerk ist im Vergleich zum konventionellen Bankennetzwerk jederzeit und alltagsungebunden für ein Settlement verfügbar. Dies ermöglicht einen reibungslosen digitalen Zahlungsverkehr über Partnerschaftsnetzwerke und Landesgrenzen hinweg.

Banken können schnell in eigenen Settlement Reports einsehen, ob und wie viele ihrer Kundengelder das Fiat-Ökosystem zugunsten der Kryptowelt verlassen – beispielsweise am abgeflossenen Volumen zu Ramp-Up-Provider-Konten oder am Clearing-Volumen von Krypto-basierten Debit oder Kreditkarten. Idealerweise betrachtet man das Volumen an mit Kryptogeld gesicherten Debit- und/oder Kreditkarten. Zentral im Fokus aus Sicht der Banken sollte die Anbindung an öffentlich-dezentrale Payment Rails sein, um mit diesen eine Kompatibilität auf Zahlungssystemebene sicherzustellen.

Integration zur Kryptowelt sicherstellen

Banken sollten eine nahtlose Integration zur Kryptowelt sicherstellen und sich der Technologie zur eigenen systemseitigen Prozessoptimierung bedienen. Hier liegt eine große Chance für den Finanzsektor und vor allem für Banken, die sich die Infrastruktur im aufkommenden neuen Fintech-Segment genau anschauen sollten: Fintech

Beilagenhinweis

Dieser Ausgabe liegt das Sachregister 2021 der Zeitschrift **cards KARTEN cartes** bei.

könnte als Frontend zur Kundeninteraktion fungieren, mit Blockchain-Netzwerken als Settlement-Backend. Kryptotrohänder besetzen immer stärker die Nische als Brücke zwischen Fintechs und großen Institutionen.

Die Kryptolandschaft ist bereits sehr fragmentiert, da verschiedene Netzwerke mit verschiedensten Protokollen in kurzer Zeit entstanden sind. Stablecoins sind derzeit über verschiedene Blockchain-Netzwerke verfügbar (die Stable Coin USDT beispielsweise über Ethereum, Stellar, Algorand, Solana, Optimism oder Arbitrum). Hieraus ergibt sich für Händler die Problematik, gleichnamige Stablecoins auf verschiedensten Wallets akzeptieren zu können: Fintechs wie Visa arbeiten an der Kompatibilität dieser Settlement-Netzwerke mit eigenen Bestandsprodukten (zum Beispiel Visa-Click-to-pay) und bieten dadurch mehr Flexibilität. Letztlich interessiert es die Kunden nicht, über welche Payment Rails das Geld überwiesen wird.

Kundenfokus anstelle von Wettbewerbsfokus

Unglücklicherweise neigen Marktteilnehmer oftmals dazu, sich primär auf ihren Wettbewerb zu fokussieren: Innovative Geschäftsmodelle werden als Gefahr oder gar Utopie bekämpft, anstatt eine Koexistenz für möglich zu befinden. Letztlich entscheidet der Kunde darüber, welche Services sich am Markt durchsetzen.

Befangenen Entwicklungsprognosen wie der Wegfall von traditionellen Finanzhäusern durch innovativere Fintechs oder den abrupten Wegfall von Kryptowährungen sollten nicht allzu viel Beachtung geschenkt werden. Die Payment-Industrie interagiert und beansprucht sich gegenseitig, da dieser Sektor immanent von Fortschritt, Entwicklung und Technologie abhängt.

Fintechs werden Banken nicht ersetzen, sondern lediglich in Teilsegmenten zusätzliche Ebenen anfügen. Jene Produkte und Dienstleistungen werden sich durchsetzen, die der Kunde präferiert. Daher sollte der Fokus weniger auf dem Wettbewerb liegen, sondern bei den Kunden. Aus Sicht von Banken bedeutet dies konkret, durch den Kunden adaptierte Produkte am Markt zu identi-

fizieren und in die eigene Produktwelt zu integrieren.

Kunden verschiedener Alterssegmente haben verschiedene Bedürfnisse. Obgleich das Online Banking für die Generation Baby Boomer und älter ausreichend zu sein scheint, haben jüngere Generationen in atemberaubender Zeit die durch Nutzung von Handelsplattformen (Etoro, Binance, Coinbase, Robinhood, SOFI Capital) die Begeisterung für finanzielle Altersvorsorge und Investitionen entdeckt.

Sogenannte DeFi Services (siehe Kasten) ermöglichen dem Konsumenten ertragsreiche Finanzdienstleistungen, da der Mittelsmann (Bank oder Broker) durch ein automatisiertes Netzwerkprotokoll ersetzt wird. Hieraus wird ersichtlich, dass beide Finanzsysteme koexistieren können, jedoch nahtlos

Decentralized Finance (DeFi) in Kürze

Mit dem Begriff Decentralized Finance (= DeFi) sind im weitesten Sinne kleine Computerprogramme gemeint (auch Smart Contracts genannt), die auf der respektiven virtuellen Maschine des korrespondierenden Blockchain-Netzwerks bei vordefinierten Kriterien (gemäß einem Netzwerkprotokoll) automatisch ausgeführt werden. Somit ist es möglich, Finanzdienstleistungen zu automatisieren: Diese aggregiert betrachteten DeFi-Protokolle können einzelne Finanzdienstleistungen – wie zum Beispiel Wertpapierhandel, Asset-Tokenisierung, Kreditvergabe, Payments, Versicherungen, Derivate, oder Stable-Coin-Generierung – lediglich durch Computercode-Ausführung simulieren.

miteinander verknüpft sein sollten. Konkret bedeutet dies die Integration des neuen Ökosystems im Krypto-Universum und seiner Kunden, die nahtlos zwischen beiden Zahlungsuniversen wechseln können sollten.

Beispiel Web3

Die idealistische Welt eines Blockchain-Maximalisten ist das Web3. Es handelt sich hierbei um die Weiterentwicklung der globalen Internetkommuni-

kation durch Wertbeteiligung und Mitbestimmungsrecht der Endkonsumenten. Kryptounternehmen haben diese Wertvorstellung in ihrem Segment umgesetzt: Kryptobanken ermöglichen nicht nur die Herausgabe und den Handel von Kryptowährungen wie Bitcoin oder Ethereum, sondern geben ihren Kunden Rewards in Form von Tokens, deren Wert an die Nutzung und den Erfolg des zugrunde liegenden Netzwerks (beziehungsweise Protokolls) gekoppelt ist.

Aktive Beteiligung auf der Handelsplattform, sei es der Konsum von Services oder das Anschauen von Lehrmaterial zum Thema Blockchain, bedeutet mehr Reward Tokens. Man spricht auch von sogenannten Bootstrapping-Effekten: Durch die Tokenisierung der Plattform wird der User Community eine Plattform geboten, an deren Erfolg sie direkt beteiligt werden.

Als Fazit ergeben sich konkrete Handlungsempfehlungen für die Finanzbranche. Für Online-Händler heißt es, Payment Acceptance Points in ihrem Checkout zu integrieren, die dem Kunden die Zahlungsabwicklung von digitalen Währungen (Stable Coins) ermöglichen.

Banken sollten die Integration von Autorisierungs- und Settlement-Funktionalitäten über öffentliche Blockchain-Netzwerke als integralen Bestandteil der Payment-Welt betrachten. Die Bewegung von Geld im Backend kann durch öffentliche Blockchain-Netzwerke revolutioniert werden. Gleichzeitig lässt sich auch die Kundenreichweite durch Erweiterung der Autorisierungsinfrastruktur vergrößern. Die derzeitige Ausgestaltung der europäischen Zahlungsregulatorik kann bei kundenorientierter Produktausgestaltung denselben Effekt erzielen, dessen sich der Kryptosektor derzeit so erfreut.

Payment-Anbieter sollten die Kryptowelt somit nicht als neue Tulpen-Manie abtun, sondern dem Kunden Kryptobasierte Zahlungssysteme zum Online-Bezahlen zur Verfügung stellen beziehungsweise sie ins Produktportfolio aufnehmen, also zum Beispiel kryptobesicherte Kredit- und Debitkarten und DeFi-Services wie Staking, Lending, oder Yield Farming per Wallet-Integration im eigenen Produktuniversum integrieren. ■