

DIE DIGITALE BANK

Digitaler
Sonderdruck

„Digitale Assets spielen inzwischen
in allen Geschäftsbereichen eine Rolle“

Interview mit Sascha Dölker und Paul Utzat

DATEN
ALS
ASSET

„Digitale Assets spielen inzwischen in allen Geschäftsbereichen eine Rolle“

Interview mit Sascha Dölker und Paul Utzat



Der Bereich der digitalen Vermögenswerte entwickelt sich sehr dynamisch, Treiber dabei ist die Nachfrage im Retailbereich. In diesem dynamischen Markt will die dwpbank mit ihrer Kryptoplattform wpNex Banken die Möglichkeit geben, sich einen Marktvorteil zu verschaffen und das hohe Kundenvertrauen zu nutzen. Erster Kunde auf der Plattform ist MLP. Für die Zukunft gehen Sascha Dölker und Paul Utzat davon aus, dass ein Kryptodepot bei vielen Anlegern ganz selbstverständlich neben ein klassisches Wertpapierdepot treten wird. Dafür gelte es sich zu rüsten – mit einem Angebot, das direkt ans Konto andockt und keine Kryptowallet bei einem Drittanbieter erfordert. Red.

bm Wie wichtig ist es heute schon, sich im Handel mit digitalen Vermögenswerten zu positionieren? Ist das derzeit eher eine Investition in die Zukunft oder besteht bereits eine echte Nachfrage?

Paul Utzat: Es ist davon auszugehen, dass mit der Zeit neben dem klassischen Wertpapiergeschäft auch Blockchain und digitale Assets eine Rolle spielen werden, was gravierende Veränderungen in den Abwicklungsprozessen mit sich bringen kann. Spätestens dann wird dafür eine neue Infrastruktur erforderlich – und darauf wollen wir natürlich vorbereitet sein, indem wir uns mit entsprechenden Lösungen frühzeitig beschäftigen. Perspektivisch bietet der Weg über Digital Assets und die Blockchain neue Mög-

lichkeiten bei der Produktgestaltung, etwa über neue Vermögenswerte, einen direkteren und individuelleren Spielraum bei der Auswahl der Assets sowie die Möglichkeit, sich mit kleineren



Sascha Dölker, Leiter Digitalisierung, Deutsche WertpapierService Bank AG (dwpbank), Frankfurt am Main



Dr. Paul Utzat, Leiter Konto und Wertpapierabwicklung, MLP Banking AG, Wiesloch



Beträgen an sonst möglicherweise nicht zugänglichen Assets zu beteiligen.

bm Welche Voraussetzungen sind erforderlich, um Kunden den Handel mit digitalen Assets ermöglichen zu können?

Paul Utzat: Auf rein technischer Ebene wird die bereits erwähnte Infrastruktur für die Abwicklung inklusive Registerführung sowie für die Verwahrung benötigt. Ebenso sind ein adäquates Frontend auf Kundenseite und eine Handelsplattform erforderlich. Regulatorisch sind Digital Assets als Wertpapiere klassifiziert, entsprechend müssen auch alle Pflichten erfüllt sein. Grundsätzlich bedarf es dann natürlich auch intern neuer Prozesse und Strukturen sowie der notwendigen Expertise und Schulung, besonders für die Beratung sowie im Produktmanagement und bei der Abwicklung.

Sascha Dölker: Das Interesse und Vertrauen von Anlegerinnen und Anlegern in digitale Assets nimmt definitiv zu, wie aktuelle Studien zweifelsfrei belegen. Die Blockchain-Technologie ist für die Mehrheit jedoch nach wie vor nicht wirklich zugänglich und massentauglich – im Gegensatz zum klassischen Wertpapierhandel. Wer hier

investieren will, muss entweder eine eigene Kryptowallet haben oder ein neues Konto bei einem Neobroker eröffnen.

Traditionelle Banken haben jetzt die Chance, sich einen erheblichen Wettbewerbs- und Marktvorteil zu verschaffen, wenn sie ihren Kunden neben den klassischen Finanzprodukten auch den Handel mit neuen Assetklassen an-

»Es gilt, den Kunden den Handel so einfach und sicher wie möglich zu gestalten.«

Sascha Dölker

bieten. Denn sie genießen als Hausbank oft ein hohes Vertrauen bei ihren Kunden. Der Kunde kann in seiner gewohnten und sicheren Umgebung ohne weitere Know-Your-Customer-Prozesse oder Geldtransaktionen seinen Anlageinteressen nachgehen.

Wir empfehlen Instituten, mit einem initialen Basisangebot zu starten und dieses sukzessive auszubauen. Bitcoin und Ethereum sind nach wie vor die beliebtesten Kryptowährungen bei Investoren. Institute sollten deshalb mit diesem niedrigschwelligen Angebot starten. Es gilt, dem Kunden den Handel so einfach und sicher wie möglich zu gestalten. Der Kundennutzen muss stets im Mittelpunkt stehen. Daher sollte das neue Produktangebot in die bestehenden Regelprozesse integriert werden. Dennoch braucht es eine gewisse Flexibilität, um neue Entwicklungen im Kryptomarkt frühzeitig berücksichtigen und das Portfolio erweitern zu können.

Und auch wenn diese junge Assetklasse noch von starken Schwankungen geprägt ist, sollten sich die Institute beim Aufbau eines neuen Angebots nicht irritieren lassen und fokussiert bleiben. Aktuelle Entwicklungen wie zuletzt die Zulassung der Krypto-ETFs in den USA zeigen, dass der Markt immer mehr Aufwind bekommt und dadurch langfristig auch an Volatilität verlieren dürfte.

bm Ist der Handel mit digitalen Assets eher ein Thema für das institutionelle, das Firmenkunden- oder das Privatkundengeschäft?

Paul Utzat: Mit unserem Angebot, Kryptowährungen zu handeln, richten

wir uns an MLP-Privatkunden. Institutionelles Geschäft haben wir bei unserer Konzerntochter Feri. Aus beiden Perspektiven blicken wir im Rahmen unseres Vermögensmanagements auch auf die Entwicklung beim Thema Diversifizierung in Digital Assets.

Sascha Dölker: Digitale Assets spielen tatsächlich in allen Geschäftsbereichen inzwischen eine Rolle, jedoch treibt die

Retailnachfrage derzeit die Adaption im institutionellen Bereich voran.

Im Retailbereich dienen Kryptowährungen oft als Einstiegsinstrument. Banken lernen so die Vorteile anderer digitaler Assets kennen. Sie lernen die zugrunde liegenden Mechanismen technologisch und prozessual besser verstehen und können so weitere marktreife Angebote etablieren.

Auch auf institutioneller Seite etablieren sich Kryptowährungen zunehmend. Seit Inkrafttreten des Fondsstandortgesetzes (FoStoG) im August 2021 können institutionelle Fonds in Deutschland bis zu 20 Prozent an Kryptowährungen beimischen – sofern sie natürlich auch Zugang zu den Kryptowährungen bekommen und diese verwahren können.

Bei institutionellen Anlageprodukten im Bereich der Kryptowertpapiere beobachten wir bisher eine Reihe von explorativen Initiativen. So haben kürzlich zum Beispiel die KfW und die Privatbank Hauck Aufhäuser Lampe erstmals eine Inhaberschuldverschreibung dezentral über die öffentliche Polygon-Blockchain begeben.

Im Gegensatz zum Retailbereich fehlen auf institutioneller Seite teilweise noch die nötigen Strukturen und eine funktionierende Wertschöpfungskette. Dies ist auch aufgrund der komplexeren Strukturen und der Vielzahl an Marktteilnehmern, die sich aufeinander abstimmen müssen, deutlich schwieriger zu realisieren. Der angekündigte digitale Wohlesale-Euro ist ein Beispiel für so eine DLT-Infrastruktur, um die Tokenisierung über die gesamte Wert-

schöpfungskette und ein Echtzeit-Settlement von Stücken und Geld zu realisieren. Aktuell findet die Abwicklung von Kryptowerten gegen Euro oft noch nach dem T+1-Settlement-Standard statt. Technologisch wäre aber T+0, also Echtzeit, schon längst möglich.

bm wpNex soll die Brücke vom klassischen Wertpapierhandelsgeschäft zum Handel mit digitalen Vermögenswerten schlagen. Könnten Sie das etwas näher erklären?

Sascha Dölker: Als Dienstleister, der für drei Viertel der Banken und Sparkassen in Deutschland die Wertpapierprozesse und -services abwickelt, verfügen wir über ein breites Wissen um die vielfältigen Details innerhalb der klassischen Wertpapierabwicklung. Ebenso stellt die Digitalisierung einen wesentlichen Faktor für die Zukunft des Wertpapiergeschäfts dar. Das bietet Instituten, Service-Dienstleistern und nicht zuletzt den Investoren große Chancen für verbesserte Kundenerlebnisse und für umfassende digitale Lösungen und Services rund um das Depot und das Wertpapier. Daher befassen wir uns bereits seit einiger Zeit mit den neuesten technologischen Entwicklungen, insbesondere mit DLT- und Blockchain-Technologie. Im Jahr 2016 haben wir gemeinsam mit Partnern mit Finledger unsere erste Blockchain-basierte Plattform entwickelt, um Schuldscheindarlehen komplett digital abzuwickeln.

Bei wpNex war es uns zunächst wichtig, ein integriertes Angebot für den Retailmarkt zu entwickeln, damit Institute diese neue Assetklasse ihren traditionellen Hausbankkunden in einem einheitlichen und sicheren Rahmen zugänglich machen können – nicht zuletzt, weil traditionelle Institute in den vergangenen Jahren viele Geldabflüsse in Richtung Kryptobörsen verzeichnen. Die Plattform bietet Banken den Zugang zur Welt digitaler Assets, sei es zu Börsen, Verwahrstellen, Daten oder Produktanbietern. Dabei müssen sie selbst keine langen und aufwendigen Projekte selbst stemmen.

Ein besonderes Augenmerk haben wir darauf gelegt, kein synthetisches oder neues, komplexes Finanzprodukt zu schaffen, sondern direkte Investments

in digitale Assets zu ermöglichen. Die Institute müssen dafür weder ihre Prozesse noch Infrastruktur anpassen, da wpNex auf unserer bestehenden Wertpapierplattform aufbaut. Kauft ein Kunde beispielsweise Bitcoins, werden diese in ein von der dwpbank verwaltetes Kryptokonto eingebucht und direkt mit dem entsprechenden Geldkonto verbunden. So können zum Beispiel die MLP-Kunden ihre Orders in Euro-Währung ohne vorherige Überweisung auf ein separates Zahlungskonto aufgeben. Das Pre-Funding für den Endkunden wird dadurch obsolet.

Zudem kann der Kunde alle traditionellen wie digitalen Assets an einem zentralen Ort verwalten und einsehen, ohne unterschiedliche Anbieter und Plattformen nutzen zu müssen. Wir gehen davon aus, dass mittelfristig sowohl ein traditionelles Depot als auch ein Kryptokonto nebeneinander existieren werden. Mit wpNex profitieren die Institute zeitnah von Weiterentwicklungen, indem sie ihr Portfolio um neue Assetklassen wie beispielsweise tokenisierte Sachwerte sukzessive erweitern können. Dies stärkt die Kundenbindung und eröffnet die Möglichkeit, neue Zielgruppen in dem hart umkämpften Retailmarkt zu gewinnen. Eine Zielgruppe wie Krypto-Natives, die eher auf Selbstverwahrung setzen, wird man mit diesem Basisangebot sicherlich nicht erreichen. Dafür ist es aber auch nicht ausgelegt.

bm Im März vergangenen Jahres hat die dwpbank die Plattform wpNex für den Handel mit Kryptowährungen gelauncht und mit MLP als ersten Kunden im Juni das erste Produktangebot an den Markt gebracht. Was war für die Entwicklung der Plattform und den zügigen Markteintritt erfolgsentscheidend?



»Private Anleger können im besten Fall im Online-Banking bei ihrer Hausbank in Kryptoassets investieren.«

Sascha Dölker

Sascha Dölker: Bereits im Jahr 2021 hatten wir beschlossen, unser Geschäftsmodell neben dem klassischen Wertpapiergeschäft um eine Plattform für digitale Vermögenswerte zu erweitern. Von der strategischen Entscheidung bis zum marktreifen Angebot verging lediglich zweieinhalb Jahre. Die

schnelle Umsetzung war insbesondere dank einer kundenorientierten, agilen und fokussierten Arbeitsweise möglich. Von Beginn an wurde auf die Entwicklung eines Minimal Viable Products hingearbeitet. Unter Berücksichtigung verschiedener Optionen wie einem

eigenen Kryptowährungsmarktplatz oder Staking identifizierten wir jedoch den Kauf, die Verwahrung und den Verkauf einer Kryptowährung wie Bitcoin als die für den Retailmarkt geeignete Lösung zum Start.

Nach der ersten erfolgreichen Bitcoin-Transaktion unter Laborbedingungen im Dezember 2022 begann die Testphase mit der MLP. Zunächst wurde der Service im Rahmen einer neunmonatigen „Friends-and-Family“-Phase ausgewählten MLP-Mitarbeitenden zur Verfügung gestellt, die erste Kauf- und Verkaufsaufträge aufgeben konnten. Dabei wurden die Orders jeweils auf Kleinstbeträge limitiert. Anschließend wurde der Kundenkreis um mehrere Dutzend Personen erweitert und das Geschäftsvolumen pro Ausführung auf einen vierstelligen Betrag erhöht. Dies war vor dem offiziellen Start im Juni 2024 sehr wertvoll, um neue Erkenntnisse zu gewinnen und nachzujustieren. Dank dieser stufenweisen, agilen Vorgehensweise waren wir nah an den Bedürfnissen von MLP als unseren Pilotkunden dran und jederzeit anpassungsfähig.

Für die erfolgreiche Umsetzung der neuen Plattform für digitale Assets war natürlich auch Klarheit über den

regulatorischen Rahmen des Kryptoverwahrungsgeschäfts sehr entscheidend. Das elektronische Wertpapiergesetz (eWpG) und die neue EU-Verordnung MiCA (Markets in Crypto Assets Regulation) geben inzwischen den nötigen juristischen Rahmen vor. Die Herausforderung bestand darin, die alle-

meinen Verordnungstexte auf den konkreten Anwendungsfall herunterzubrechen. Hier war es für uns auch erfolgsentscheidend, die richtigen Partner ins Boot zu holen. Mit Bankhaus Scheich und Tangany sind zwei regulierte Partner für die Börsenan-

»Mittelfristig werden ein traditionelles Depot und ein Kryptokonto nebeneinander existieren.«

Sascha Dölker



bindung und die Verwahrung an unserer Seite.

bm Im Markt gibt es bereits einige Finanzinstitute, die innerhalb von Pilotprojekten erste Produkte und Dienstleistungen testen. Wie kann sich wpNex hier differenzieren?

Sascha Dölker: Im Retailbereich haben wir mit wpNex den Handel mit digitalen Assets erfolgreich in die Mitte deutscher Banken und Finanzdienstleister gerückt. Der größte Nutzen für die Institute entsteht dank der nahtlosen Integration dieses neuen Angebots an digitalen Assets in ihr bestehendes Leistungsportfolio. Private Anlegerinnen und Anleger können im besten Fall im Online-Banking bei ihrer Hausbank in Krypto-Assets investieren. Das schafft einen sofortigen Wiedererkennungswert, Vertrauen und Sicherheit für die Endkunden.

bm MLP ist Pilotkunde für die Kryptoplattform der dwpbank. Wie ist das Angebot bisher bei der Kundschaft angekommen?

Paul Utzat: Die bisherigen Reaktionen waren durchweg positiv und auch die Transaktionszahlen liegen im Bereich unserer Erwartungen. Im Anschluss an das erfolgreiche „Silent GoLive“ sind wir nun bereit, unsere Marketingaktivitäten zu intensivieren, um das Angebot noch präsenter zu machen.

bm Lässt sich die Kundengruppe, die sich für den Handel mit digitalen Assets interessiert, konkret umreißen? Oder ist das Interesse breit gestreut?

Sascha Dölker: Insbesondere in der Altersgruppe der 18- bis 35-Jährigen

sehen wir seit zwei bis drei Jahren ein stabiles Interesse an digitalen Assets. Mit steigender regulatorischer Sicherheit und Angeboten von traditionellen

Sascha Dölker: Im Hinblick auf die Kundenbindung, die Erschließung neuer Kundenzielgruppen und die Realisierung von Up- und Cross-Selling-Potenzien



»Institute sollten das Geschäft nicht Kryptobörsen oder Neobrokern überlassen.«

Sascha Dölker

Banken wird es aber auch für alle Altersgruppen relevanter. Makroökonomische Faktoren, wie die Inflation, die Zinspolitik und die geopolitische Lage, beeinflussen ebenfalls die Nachfrage und Akzeptanz digitaler Werte sowie die Kursstabilität. Sie bieten insbesondere die Möglichkeit, zur Diversifikation des eigenen Portfolios. Für Anlegerinnen und Anleger wird sicherlich der Bitcoin erst einmal der Star unter den digitalen Assets bleiben.

Paul Utzat: Interesse gibt es sicherlich in der gesamten MLP-Kundengruppe, wobei es gerade beim Thema Kryptowährungen Kunden mit hoher Affinität ebenso wie solche mit deutlicher Skepsis geben wird. Bei jüngeren Kunden gehen wir von einer höheren Akzeptanz aus, dies haben uns auch die MLP-Beraterinnen und -Berater signalisiert.

bm Welche strategische Bedeutung hat es für Banken, den Handel mit Kryptowährungen oder anderen digitalen Vermögenswerten selbst

an ist es für die Institute essentiell, sich mit der Frage eines Digital-Assets-Angebots zu befassen. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, sich der Welt der Blockchain-basierten Vermögenswerte zu nähern. Dazu gehören der Aufbau eigener DLT-Anbindungen und Infrastruktur (Bank-Custody-Modell), Kooperationen mit anderen Marktteilnehmern und die Nutzung bestehender Plattformen oder sich nur als Vermittler im Rahmen eines Sub-Custody-Modells zu engagieren. Für größere Institute oder Bankengruppen ist eine gebündelte Lösung sicherlich die empfehlenswerte Vorgehensweise. Die verschiedenen Optionen bringen jeweils Vor- und Nachteile mit sich, beispielsweise hinsichtlich der Flexibilität, Kosten, Interoperabilität und Skalierungseffekte.

Aus unserer Sicht wird Krypto, sei es Kryptowährungen, Token und Kryptowertpapiere, mittelfristig eine wichtige Rolle neben dem bestehenden Angebot an klassischen Finanzprodukten spielen. Wir beobachten bei den Kryptoplattformen wie Bitpanda oder Bison



»Interesse gibt es in der gesamten MLP-Kundengruppe.«

Paul Utzat

anzubieten, um Kunden an dieser Stelle nicht an den Wettbewerb wie Neobanken zu verlieren?

Paul Utzat: Das ist sicherlich ein wichtiger Aspekt, aber für uns nicht unbedingt der entscheidende. Wesentlich ist, ob ein Thema für das Gros unserer Kunden von Relevanz ist. Wenn ja, bieten wir – unabhängig von möglichen Wettbewerbern – diese Dienstleistung an. So können unsere Kundinnen und Kunden weiterhin alle Lösungen aus einer Hand erhalten; Dreh- und Angelpunkt für die Kundenbeziehung bleibt der MLP-Berater oder die -Beraterin.

eine Tendenz, zunehmend auch Investments in traditionelle Wertpapiere anzubieten. Dies verschärft die Dynamik im Markt und den Wettbewerb. Dieser Entwicklung sollten sich die Institute stellen und nicht Kryptobörsen oder Neobrokern das Geschäft überlassen. Wenn man Nutzer aktivieren will, sollte man den Mehrwert einer zentralen Plattform für alle Assetklassen nicht unterschätzen.

bm Zunächst wird nur der Handel mit Bitcoin angeboten. Und was soll auf der Plattform als nächstes folgen?

Sascha Dölker: Wie bereits erwähnt, ist Bitcoin die Währung mit der höchsten Nachfrage und Marktkapitalisierung. Aktuelle Erhebungen der DZ Bank und von Bloomberg zeigen: Im April dieses Jahres lag sie bei 1 250 Milliarden US-Dollar. Damit übertrifft Bitcoin Ether mit 372 Milliarden US-Dollar klar. Deshalb haben wir uns bewusst für diesen Coin entschieden, um mit wpNex zu starten. Dennoch ist es unerlässlich, das Spektrum für die Anlegerinnen und Anleger schrittweise zu erweitern.

Ab Herbst 2024 wird Ether, die zweitgrößte Digitalwährung, folgen und somit die Grundlage für ERC-20-Token schaffen. Mittelfristig werden für wpNex auch Kryptowertpapiere eine wichtige Rolle spielen. Das sind traditionelle Wertpapiere, die auf die neue Blockchain-Infrastruktur überführt werden – mit dem entscheidenden Vorteil, dass sie reguliert sind.

Mit der modularen und interoperablen Plattform sind wir bestens aufgestellt, um auf künftige Entwicklungen und Kundeninteressen reagieren zu können. Hier macht sich letztlich eine Lösung bezahlt, die ausbaufähig ist.

bm MLP will den Kryptohandel als beratungsfreies Geschäft anbieten. Weshalb? Bräuchten Kunden nicht gerade auf diesem neuen Gebiet Beratung – auch damit die digitalen Vermögenswerte in das Gesamtkonzept der Vermögensanlage passen?

Paul Utzat: Natürlich werden wir unseren Kunden wie gewohnt alle notwendigen Informationen zu dieser neuen Assetklasse und ihrer Funktionsweise zur Verfügung stellen. Hierfür sind unsere Berater auch speziell geschult. Lediglich eine Anlageberatung wird nicht erfolgen, etwa in Form konkreter Empfehlungen zu Kauf oder Verkauf. Der Kunde entscheidet darüber selbstständig.

Dabei bleiben Kryptowährungen nur eine Ergänzung im MLP-Vermögensmanagement, in dem die Beratung die zentrale Rolle spielt, dann inklusive einer Umsetzung mit Fonds und Vermögensverwaltern. Bei digitalen Assets, also über die Kryptowährungen hinaus, würde ich deutlich mehr Ansatzpunkte für die Einbindung in eine umfassende Anlageberatung sehen, da der konkrete Vermögenswert stärker im Vordergrund steht.

bm Wie wichtig ist es für den Markterfolg, dass das Kryptokonto des Kunden eingebucht direkt mit dem entsprechenden Geldkonto verbunden ist, sodass Orders in Euro-Währung unmittelbar aufgegeben werden können – ohne Überweisung auf ein separates Zahlungskonto (Pre-Funding). Macht dies digitale Assets erst für den Massenmarkt tauglich?

Sascha Dölker: Man darf das nicht generalisieren, da es verschiedene Motivationen und Bedarfstypen unter Investoren gibt. Junge Menschen und Kryptoenthusiasten sind oft noch risikofreudiger, einkommensstarke Anleger achten auf eine hohe Rendite bei geringen Handelsgebühren und erfahrene Anleger haben die Altersvorsorge und den langfristigen Aufwärtstrend im Blick. Bei letztgenannten wird Krypto zur Diversifikation eine immer wichtigere Rolle spielen. Für sie ist daher ein Angebot aus einem Allfinanz-Blick attraktiv, am besten bei der eigenen Hausbank und mit einer guten Customer Experience.

Paul Utzat: Unser Ziel war es, den Kryptohandel vollständig in die Kundenansicht zu integrieren – gewissermaßen als natürliche Erweiterungen unseres Vermögensmanagements. Dazu gehört auch, dass unsere Kunden ihre Transaktionen im vertrauten und sicheren Banking-Umfeld durchführen können, komfortabel und ganz ohne Einschaltung einer Fremdbank. Das allein macht den Kryptohandel vermutlich nicht unmittelbar massentauglich, wirkt sich aber definitiv positiv auf die Akzeptanz durch die Kunden aus.

bm Wie groß ist derzeit das Interesse von Banken zur Zusammenarbeit mit der dwpbank im Bereich Kryptohandel? Wann ist mit einer breiten Nachfrage vonseiten der Banken zu rechnen?

Sascha Dölker: Was wir bisher sagen können, ist dass sich der Markt kontinuierlich entwickelt. Viele Banken beschäftigen sich tatsächlich strategisch mit der Frage, ein Angebot an digitalen Assets zu etablieren und suchen das Gespräch mit uns. Dabei geht es um Kryptowährungen als Basisangebot ebenso wie den weiteren Ausbau entlang tokenisierter Werte und Kryptowertpapieren. Unser Anspruch ist klar: Wir wollen die

Institute aus allen drei Säulen des deutschen Bankensystems mit einer ausgereiften Lösung partnerschaftlich auf ihrem Weg begleiten.

bm Und wagen Sie eine Prognose, wann der Handel mit digitalen Vermögenswerten so selbstverständlich wird wie der mit klassischen Wertpapieren?

Sascha Dölker: Eine Prognose in einem so neuen Marktsegment ist natürlich immer mit Vorsicht zu genießen. Aber wir sehen bereits heute eine hohe Investorenquote in Krypto, die nahezu auf dem Niveau von Aktienanlagen liegt.

Wir sind überzeugt, dass sich diese Assetklasse mittelfristig etabliert und wir eine vielfältige Produktwelt sehen wer-

den. Und dank nationaler beziehungsweise europäischer Regelwerke wie MiCA und eWpG sind die Weichen dafür bereits gestellt.

Paul Utzat: Wir haben leider auch keine Glaskugel, aber so viel lässt sich bereits zum jetzigen Zeitpunkt sagen: Momentan entwickelt sich der Bereich der digitalen Vermögenswerte sehr

»Transaktionen im vertrauten Banking-Umfeld wirken sich positiv auf die Akzeptanz durch die Kunden aus.«

Paul Utzat

dynamisch. Dabei sind auch noch einige Herausforderungen zu lösen, zum Beispiel Handelsplätze mit ausreichend vielen Teilnehmern und hoher Liquidität zu schaffen oder die Verrechnung unter den Marktteilnehmern durchzuführen. Das wird zwar noch etwas Zeit in Anspruch nehmen – aber sobald es praktikable Lösungen gibt, könnten sich Digital Assets auch sehr schnell etablieren. ■