



RESEARCH

Benchmark

Adoption digitaler Vermögenswerte durch
französische Banken, Fintechs & Vermögensverwalter.

April 2026

Der Benchmark in 10 Kapiteln

Eine umfassende Analyse der Positionierung des französischen Finanzsektors bei digitalen Vermögenswerten: Banken, Fintechs, Vermögensverwalter.

- 01 _ **Editorial** – Das grosse Erwachen →
- 02 _ **Landschaft** – Die befragten Akteure →
- 03 _ **3 Trends** – Tempo, Tokenisierung, Budgets →
- 04 _ **Überblick** – Kennzahlen des Marktes →
- 05 _ **Fintechs** – Voll operativ →
- 06 _ **Banken** – Vom Abwarten zur Industrialisierung →
- 07 _ **Vermögensverwalter** – Zwischen Überzeugung und Vorsicht →
- 08 _ **On-Chain-Analyse** – Der institutionelle Stablecoin von SG-Forge →
- 09 _ **Exklusivinterviews** – Gespräche →

KAPITEL · 01

Editorial.

Wo der französische Finanzsektor heute steht.

01

EDITORIAL

Das grosse Erwachen



Grégory Raymond
Leiter Research

*“All der befragten Banken (7/7)
wollen ihre Bemühungen im Bereich
digitale Vermögenswerte verstärken”*

Im Jahr 2026 kann es sich kein bedeutender Finanzakteur mehr leisten, digitale Vermögenswerte zu ignorieren.

Bis heute hat sich jedoch niemand die Mühe gemacht, eine umfassende Bestandsaufnahme des französischen Finanzmarktes zu diesem Thema zu erstellen. Vorhanden waren vereinzelte Ankündigungen, vorsichtige Pressemitteilungen und schwache Signale aus Gesprächen.

Aber kein Gesamtbild. Kein Vergleichspunkt. Keine strukturierten Daten, die eine einfache Frage beantworten: Wo stehen wir tatsächlich? Dieser Benchmark wurde geschaffen, um diese Lücke zu schliessen. Über mehrere Wochen haben wir rund zwanzig Akteure der französischen Finanzlandschaft befragt (Banken, Fintechs und Vermögensverwalter mit einer aktiven Digital-Assets-Strategie). Zusätzlich nutzten wir Daten von The Big Whale.

Ziel war es, einen faktenbasierten, vergleichbaren Rahmen zu einem Thema zu schaffen, bei dem das Narrativ allzu oft der Realität vorauseilt.

De ergänzten diese Umfrage durch sieben Interviews mit Führungskräften, die heute Frankreichs Angebot im Bereich digitale Vermögenswerte aufbauen. Ihre Antworten, bisweilen bemerkenswert offen, erwecken die Zahlen zum Leben und bringen die Fragen ans Licht, die jedes Segment durchziehen.

Was wir festgestellt haben, hat uns durch seine Klarheit überrascht. Der Wandel ist im Gange und weiter fortgeschritten, als es den Anschein hat. Doch er verläuft auch sehr ungleichmässig. Fintechs befinden sich bereits in der Monetarisierungsphase, während einige Vermögensverwalter noch in der strategischen Beobachtungsphase verharren. Banken hingegen holen im Eiltempo auf. Das herausragende Ergebnis: einheitlich steigende Budgets und Hunderte von Neueinstellungen in Arbeit.

Dieser Benchmark soll zu einer wiederkehrenden Übung werden. Wir werden ihn wiederholen, erweitern und hoffen, dass er dazu beiträgt, die Diskussion für Marktteilnehmer und Beobachter gleichermaßen verständlicher zu machen.

KAPITEL · 02

Die Landschaft.

Französische Finanzakteure mit einer aktiven Digital-Assets-Strategie

02

Der französische Markt für digitale Vermögenswerte

Zusammen verwalten sie mehrere Billionen Euro an Vermögenswerten. Doch sie unterscheiden sich erheblich in Reifegrad und Umsetzung.

7 BANKEN

- BNP Paribas
- Société Générale
- Groupe BPCE
- Crédit Agricole
- Boursobank
- ODDO BHF
- Banque Delubac

5 FINTECHS

- Lydia
- Coinhouse
- Deblock
- Bitstack
- Finary

15 VERMÖGENSVERWALTER

- Amundi
- Natixis IM
- Ofi Invest
- Groupama AM
- Arkéa IS
- Rothschild & Co AM
- Eiffel Investment Group
- Melanion
- BNP Paribas AM
- Generali Investments
- LBP AM
- La Française
- Carmignac
- La Financière de l'Échiquier
- TOBAM
- Spiko

KAPITEL · 03

Three trends.

Drei prägende Dynamiken aus der Erhebung.

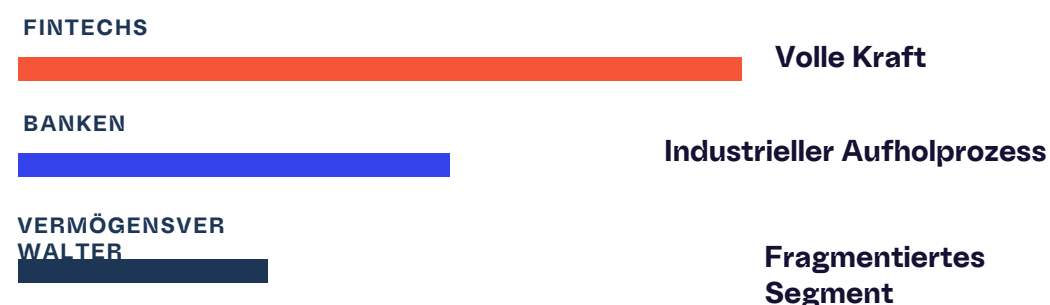
03

Was auffällt – in drei Trends.

01.

Breite Dynamik, aber unterschiedliches Tempo

Fintechs gehen voran, Banken industrialisieren, Vermögensverwalter finden ihre Nische.



02.

Tokenisierung vor Krypto

Für Banken ist dies die Finanzinfrastruktur der nächsten Generation. Zu beachten: Bislang läuft wenig On-Chain (ausser bei SG-Forge).

4/7

BANKEN: TOKENIZATION = "THE FUTURE OF FINANCE"

First "bankable" product: money market funds, cited as the #1 priority by most institutions.

03.

Budgets steigen

100 % der befragten Banken erhöhen ihre Digital-Assets-Budgets für 2026–2027.

100% BANKEN MIT STEIGERUNG

40% FINTECHS MIT STEIGERUNG

57% VV MIT STEIGERUNG

Bei Fintechs herrscht Stabilität. Ein Zeichen, dass ihr Modell bereits kalibriert ist.

KAPITEL · 04

Überblick.

Kennzahlen zur Dynamik 2026 der im Bereich digitaler Vermögenswerte aktiven Banken, Fintechs und Vermögensverwalter

04

Die Zahlen, die 2026.

BUDGETERHÖHUNG

100 %

der Banken mit einer Digital-Assets-Strategie erhöhen ihr Budget für 2026-2027

TECHNOLOGIE

47 %

bevorzugen öffentliche Blockchains (Ethereum, L2s etc.)

STRATEGISCHE BEDEUTUNG · BEWERTUNG /5

4.6 /5



FINTECHS

STABILCOINS

15 %

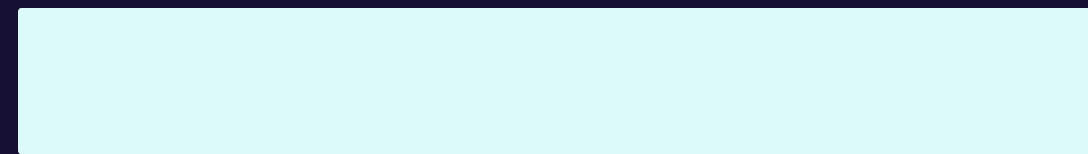
der Akteure berichten über eine aktive Stablecoin-Nutzung, darunter drei Banken.

TOKENISIERUNG

45 %

der Banken sehen Tokenisierung als die Zukunft der Finanzwelt

3.7 /5



BANKEN

SENSIBILISIERUNG DES TOP-MANAGEMENTS

4/5

durchschnittlicher Sensibilisierungsgrad des Top-Managements bei Banken (niedriger als bei Fintechs, höher als bei VV)

VISION 2030

11 %

der Akteure erwarten, bis 2030 über 20 % tokenisierte Vermögenswerte zu verwalten

2.5 /5



VERMÖGENSVERWALTER

KAPITEL · 05

Fintechs.

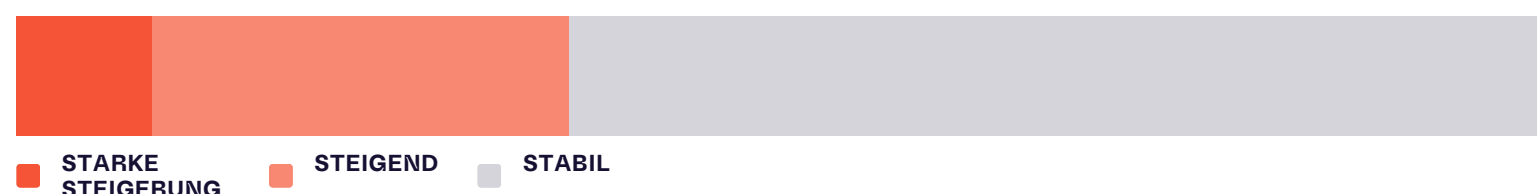
Bereits voll operativ und nun dem Wettbewerb ausgesetzt.

06

Wo stehen die Fintechs

Mutiger und schneller. Sie ebnen den Weg und konsolidieren nun ihr Geschäftsmodell.

BUDGETS 2026-2027 — DAS SCHWACHE SIGNAL



Mehrheit hält Budgets stabil

Eine Mehrheit der Fintechs mit einer Digital-Assets-Strategie meldet ein "voll operatives (Kauf/Verkauf/Verwahrung)" Angebot, was sie klar von den befragten Banken und Vermögensverwaltern unterscheidet, die sich grösstenteils noch im F&E- oder Pilotmodus befinden. Die Mehrheit meldet zudem "stabile" Budgets für 2026-2027. Nur einer (Bitstack) prognostiziert einen starken Anstieg (>20%). Dies deutet darauf hin, dass krypto-native Fintechs den Grossteil ihrer Infrastrukturinvestitionen bereits absorbiert haben und zur Monetarisierung übergehen, während traditionelle Akteure gerade erst beginnen zu investieren.

Die gemischten Auswirkungen von MiCA

Nahezu alle Fintechs haben die MiCA-Zulassung erhalten oder befinden sich im Zulassungsprozess. Die Einschätzungen zu den Auswirkungen gehen jedoch auseinander: Einige sehen darin einen Beschleuniger (einen beruhigenden Rahmen), während andere auf die Compliance-Kosten als Bremse verweisen. Ein interessantes Signal: Etabliertere Unternehmen spüren die Belastung stärker, während Neueinsteiger MiCA als Glaubwürdigkeitshebel betrachten.

Tokenisierung: starke Überzeugung, aber bisher begrenztes Engagement

Ein grosser Anteil betrachtet Tokenisierung als "die Zukunft der Finanzwelt." Dennoch bleiben konkrete Bemühungen sehr begrenzt: Keiner hat ein greifbares Produkt in diesem Bereich lanciert, auch wenn Deblocks Interesse an tokenisierten Aktien stark ist. Dies ist ein klassisches Muster prinzipieller Überzeugung ohne konkreten Business Case auf der Fintech-Seite.

HANDELSINFRA
STRUKTUR

Individuell

Proprietäre, intern entwickelte
Brücken

SENSIBILISIERUNG DES TOP-
MANAGEMENTS

4.6/5

Höchster Wert aller 3 Segmente

VISION 2030

60%

Erwarten 20 %+ tokenisierte
Vermögenswerte

KAPITEL · 06

Banks.

Vom Abwarten zur Industrialisierung: Budgets, Einstellungen, Positionierung.

05

Vom **Abwarten** zur Industrialisierung

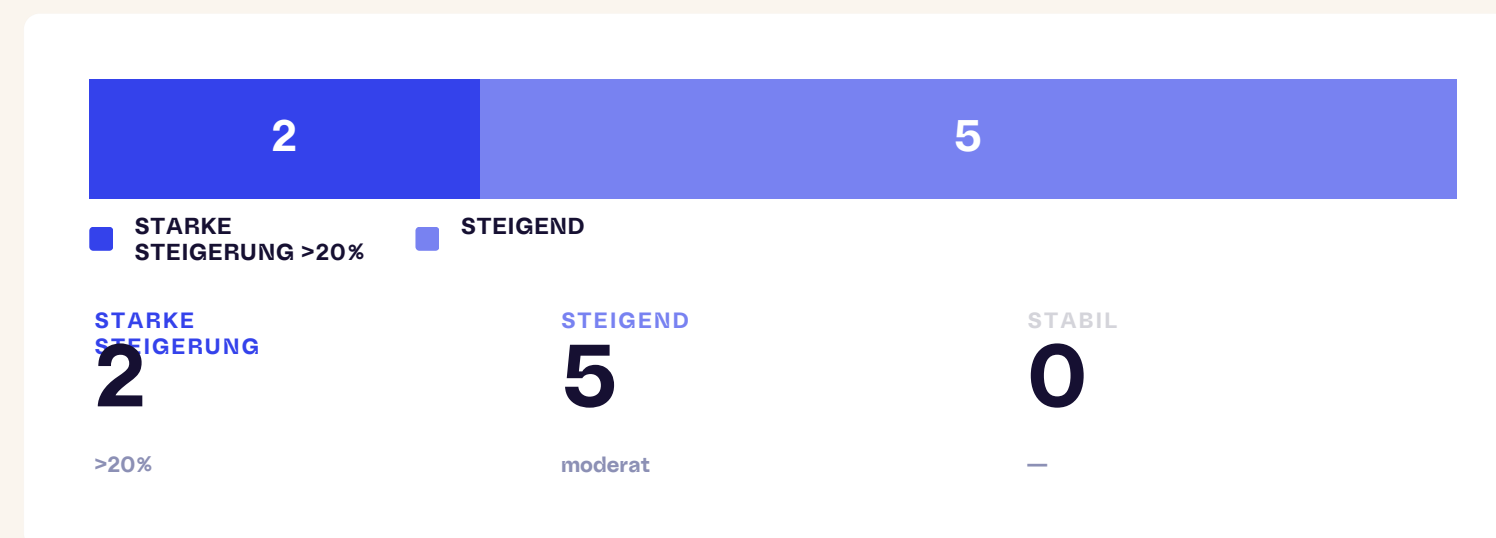
Budgets steigen flächendeckend, kein Status quo, keine Kürzungen. Ein eindeutiges Signal: Grossbanken vollziehen den Wandel.

7/7

Jede befragte Bank erhöht ihr Digital-Assets-Budget.

No cuts. No status quo. Two institutions report an increase **above 20%**, die übrigen fünf wachsen ebenfalls.

AUFSCHLÜSSELUNG DER STEIGERUNGEN



Compliance wird zum Wettbewerbsvorteil.

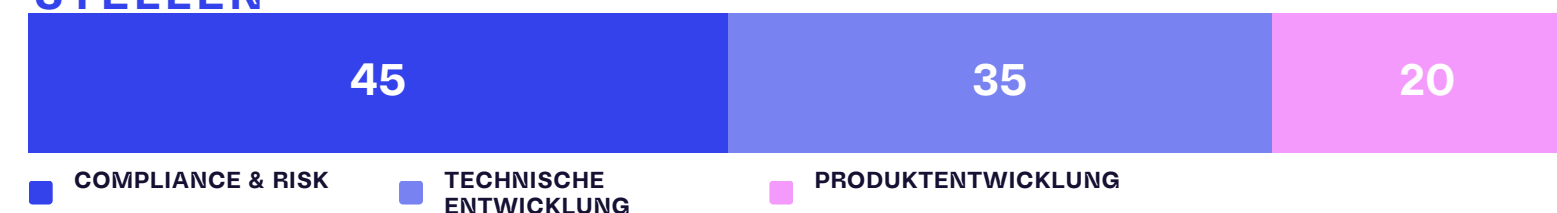
Ein Einstellungsmarkt öffnet sich

~300

OFFENE STELLEN BEI FRANZÖSISCHEN BANKEN

Ein Volumen, das die **industrielle Konsolidierungsphase** widerspiegelt: Banken sind über isolierte Experimente hinausgegangen und stellen nun ein, um Sicherheit, Integration und Skalierung zu gewährleisten. Die meisten Neueinstellungen erfolgen in der Compliance-Abteilung.

AUFSCHLÜSSELUNG DER OFFENEN STELLEN



- Compliance & Risk 45 %
- Technische Entwicklung 35 %
- Produktentwicklung 20 %

KAPITEL · 07

Vermögensverwalter.

Zwischen Überzeugung und Vorsicht – das
kontrastreichste Segment des Marktes.

07

Zwischen conviction und Vorsicht

Das kontrastreichste Segment: einige überzeugte Akteure, die schnell voranschreiten, eine Mehrheit wartet noch ab.

PRODUKTREIFE — EIN FRAGMENTIERTES SEGMENT

Ein Pure Player voraus, ein Marktführer in Produktion, eine Mehrheit noch beobachtend



Amundi und Spiko (Europas führender Anbieter tokenisierter Geldmarktfonds) lancierten im März 2026 einen tokenisierten Treasury-Fonds (SAFO), der einen Total-Return-Swap-Mechanismus mit BNP Paribas nutzt, um Renditen oberhalb traditioneller Geldmarktfonds zu erzielen (2,2 % in EUR, 4 % in USD), zugänglich ab 1€ und rund um die Uhr verfügbar. Amundi lancierte zudem im April 2026 ein Bitcoin-ETP.

LAGER 1 · DIE ÜBERZEUGTEN

+20 % tokenisierte Vermögenswerte bis 2030

Eine Minderheit der VV erwartet eine rasche Verschiebung.

LAGER 2 · DIE VORSICHTIGEN

Weniger als 5 % bis 2030

Die Mehrheit erwartet, dass der Markt marginal bleibt.

Budgets im Aufwärtstrend

Nahezu alle befragten Vermögensverwalter planen, ihre Investitionen in digitale Vermögenswerte 2026–2027 zu erhöhen – einschliesslich jener ohne kommerzielles Angebot. Budgetzuweisungen gehen dem Einsatz voraus, was einen Wendepunkt signalisiert: Das Asset-Management wechselt von einer Beobachtungshaltung in eine Vorindustrialisierungsphase.

Gezielte Tokenisierungssegmente

Anders als Fintechs, die bezüglich ihrer Tokenisierungsambitionen vage bleiben, zielen Vermögensverwalter auf spezifische Segmente: Private Credit, Geldmarktfonds, Stablecoins. Jeder Verwalter positioniert sich in der Vertikale, die seiner DNA am nächsten liegt. Die Überzeugung ist stark ("die Zukunft der Finanzwelt"), aber Projekte verbleiben im Absichtsstadium.

Kein VV setzt auf einen kurzfristigen Boom, was Nachzüglern ein komfortables Zeitfenster lässt.

KAPITEL · 08

On-Chain-Analyse.

Ein Tiefenblick auf den EURCV von SG-FORGE, einen institutionellen Stablecoin.

08

Der **EURCV**-Stablecoin von **SG-FORGE**



Lange unter dem Radar hat EURCV seit dem 1. Januar 2026 einen echten Aufschwung erlebt. Er ist nun der zweitgrösste Euro-gebundene Stablecoin auf dem Markt (hinter Circle). Nur eine weitere französische Bank, ODDO BHF, emittiert einen bankfähigen Stablecoin auf dem europäischen Markt.

EMITTENT
Société Générale-
FORGE

SG-Tochtergesellschaft

STATU
E-Geld-Token

MiCA-
Regime

BASIS-CHAIN
Ethereum

+ Solana, Stellar, XPRL (Ripple)

GESAMTANGEBOT
~100 M€

multichain · Apr. 2026

ETHEREUM-INHABER
3.346 Adressen

eindeutige
Wallets

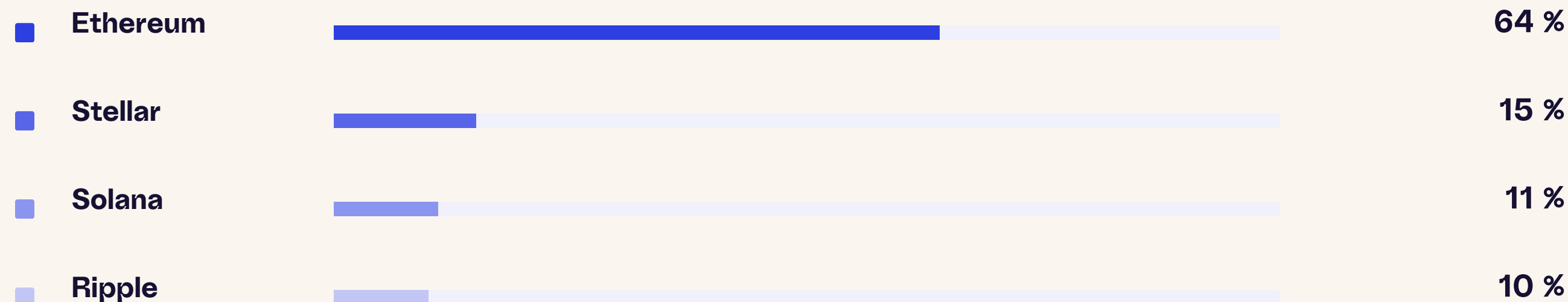
+52 %

UMLAUFANGEBOT SEIT 1. JANUAR 2026

66M → 100M EURCV in vier Monaten. Eine nahezu flache Kurve über drei Jahre, dann ein vertikaler Anstieg, ausgelöst durch den Start des Morpho × Deblock Pools Mitte März.

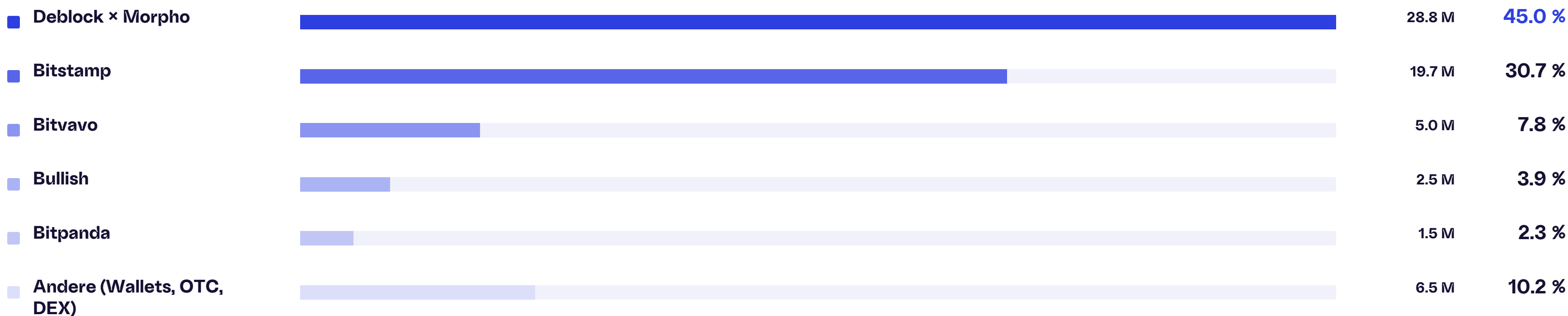
Vier Blockchains, Dominanz von Ethereum

EURCV ist auf vier öffentlichen Blockchains verteilt. Doch nahezu zwei Drittel des Angebots befinden sich auf Ethereum, wo die eigentliche Adoption stattfindet.



29% aller EURCV über alle Chains hinweg sind im Morpho-Pool über die Deblock-Partnerschaft eingezahlt.

Drei Unternehmen halten 83 % der EURCV auf Ethereum



USER
Deblock
fintech · deposits
EURCV



KREDITV
ERGABE
Pool Morpho EURCV
28.8M EURCV
deposited



ERGEBNIS
On-Chain-Rendite
yield distributed to users

Eine Abwicklungsschiene für Institutionen

Über die Retail-DeFi-Rendite via Deblock hinaus bahnt sich EURCV zwei weitaus institutionellere Wege, die den Token in die europäische Bankeninfrastruktur einbetten.

INTERBANKEN-ABWICKLUNG

SWIFT

EURCV wird zur Abwicklung **tokenisierter Anleihe**transaktionen in Verbindung mit dem **SWIFT**-Netzwerk eingesetzt und positioniert den Token als **Interbanken-Abwicklungsschiene** statt als Verbraucher-Zahlungs-Stablecoin.

ÖFFENTLICHE FÖRDERBANK

Bpifrance

Die **Bpifrance** wird EURCV als **Abwicklungsinstrument** für mehrere blockchain-basierte Operationen einsetzen: Kapitalmärkte, Krypto-Asset-Transaktionen, **Treasury- und Liquiditätsbedürfnisse** der öffentlichen Förderbank, ihrer Fonds und verbundener Einheiten.

KAPITEL · 09

Interviews mit Führungskräften.

Sieben exklusive Gespräche

09

Sieben Stimmen, drei Abschnitte

Gespräche mit den Führungskräften, die heute die französische Digital-Assets-Landschaft gestalten.

03 **03** **01**

BANKEN

FINTECHS

VERMÖGENSVERWALTER

01 _

Julien Clause · BNP Paribas

HEAD OF ASSETFUNDRY

BANK

02 _

Paul Bureau · Banque Delubac

LEITER DIGITAL ASSETS

BANK

03 _

Guy de Leusse · ODDO BHF

STELLVERTRETENDER COO

BANK

04 _

Nicolas Louvet · Coinhouse

CEO

FINTECH

05 _

Alexandre Roubaud · Bitstack

CEO

FINTECH

06 _

Jean Meyer · Deblock

CEO

FINTECH

07 _

Yves Chouefaty · Tobam

CEO

VERMÖGENSVERWALTER

INTERVIEW · BANK

„Wir gehen Schritt für Schritt vor, und das ist konsistent mit unserem Status als systemrelevante Bank“

Der Leiter digitale Vermögenswerte bei BNP Paribas CIB blickt auf sechs Jahre Tokenisierungsexperimente zurück, erklärt, wie sich Europas grösste Bank angesichts des amerikanischen Vorstosses positioniert, und teilt seine Einschätzung, dass diese Transformation noch ein Jahrzehnt dauern wird.



Julien Clausse

HEAD OF ASSETFUNDRY (BNP PARIBAS)

Q1.

Welche Lehren haben Sie aus Ihren verschiedenen Digital-Assets-Experimenten gezogen?

Wir haben verschiedene Formate getestet — Projektfinanzierung, Schuldinstrumente, Geldmarktfonds — und an den Experimenten der EZB zu digitalen Zentralbankwährungen im Grosskundengeschäft (Wholesale CBDC) teilgenommen. All das hat uns geholfen, ein deutlich tieferes Verständnis der sich formierenden neuen Wertschöpfungsketten zu entwickeln. Man spricht oft über die Fähigkeit der Blockchain, einen Vermögenswert von Punkt A nach Punkt B zu bewegen. Was für uns zählt, ist das, was vor A und nach B an den Finanzmärkten geschieht. Mit jedem Experiment bauen wir in Produktion und fügen neue Bausteine hinzu. Ein grosser Teil des Lernprozesses war rechtlicher Natur: die Haftung verschiedener Akteure, das Kontrahentenrisikomanagement. Denn die Blockchain beseitigt diese Herausforderungen nicht — es gibt immer jemanden, der den auf dem Netzwerk verbuchten Vermögenswert garantiert. Den unmittelbarsten Mehrwert sehen wir bei der On-Chain-Abwicklung mit atomarer Abwicklung. Die Geschwindigkeitsgewinne und die Reduzierung des operativen Abwicklungsrisikos sind besonders überzeugend.

Q2.

Amerikanische Banken scheinen das Tempo zu erhöhen. Wie positionieren Sie sich?

Der Markt steckt noch in den Kinderschuhen. Tokenisierte Geldmarktfonds repräsentieren heute rund 10 Milliarden Dollar an verwaltetem Gesamtvermögen. Das eigentliche Differenzierungsmerkmal wird die Architektur sein. Es gibt geschlossene Architekturen — auch bei einigen amerikanischen Banken —, die aufgrund eines bestehenden Netzwerkeffekts funktionieren. Und dann gibt es offenere, interoperable Architekturen, die dem ursprünglichen Geist der Blockchain näher sind. Offene Architekturen gewinnen bei bestimmten Anlageklassen an Zugkraft, und Europa hat auf der regulatorischen Seite einen Vorsprung. Der regulatorische Rahmen ist heute besser definiert. Ich glaube nicht, dass es eine strukturelle Lücke gibt. Es sind zwei Ansätze, zwei Trajektorien in einem Markt, der noch im Aufbau ist. Auch Asien macht Fortschritte. Bei BNP Paribas gehen wir Schritt für Schritt vor, was mit unserem Status als systemrelevante Bank konsistent ist. In einem Markt, der noch begrenzt ist, spielt es in diesem Stadium keine grosse Rolle, ob man Marktführer oder schneller Nachfolger ist.

Q3.

Stellen Ihre institutionellen Kunden bereits konkrete Anforderungen?

Es ist ein recht klassisches Muster: Die Mehrheit der Kunden ist noch nicht engagiert, einige wollen das Terrain sondieren und verstehen, und eine kleinere Gruppe hat bereits konkrete Anwendungsfälle identifiziert. Wir sehen Nachfrage insbesondere rund um Treasury-Management. Tokenisierte Fondsanteile wecken Interesse, da die Menschen eine kontinuierlichere Welt anstreben. Aber seien wir klar — der Token selbst kann rund um die Uhr zirkulieren, aber die breitere Infrastruktur und das Ökosystem funktionieren noch nicht so. Wir sprechen von einer langfristigen Transformation auf dem Niveau anderer grosser technologischer Umbrüche, die typischerweise rund zwanzig Jahre dauert. Wenn man ungefähr 2015 als Ausgangspunkt nimmt, befinden wir uns noch in einer Zwischenphase. Der Markt lernt, aber alles, was wir heute testen, dient dazu, die Grundlage für zukünftige Produkte zu legen — Baustein für Baustein.

INTERVIEW · BANK

“Unsere Firmenkunden kommen mit konkreten Problemen zu uns”

Banque Delubac’s head of digitale Vermögenswerte discusses the bank’s crypto strategy, its growth in discretionary mandates, and stablecoin usage.



Q1.

Ihr Angebot der diskretionären Vermögensverwaltung scheint ein Erfolg zu sein. Was hat sich dadurch für Sie verändert?

Es ist unser Wachstumstreiber. Für einen Vermögensberater ist die diskretionäre Verwaltung ein Produkt, das er in- und auswendig kennt: Reporting, Retrozessionen, ausgewogene Mandate, dynamische Mandate — das Vokabular ist vertraut. Wir bieten Krypto-Diversifizierung mit institutionellem Service und Verwahrung durch eine lizenzierte französische Bank. Darüber hinaus haben wir Vertriebsvereinbarungen mit grossen Vermögensverwaltungsgesellschaften unterzeichnet, die unser Angebot nun in ihre Allokationen integrieren. Es ist gebundenes Kapital: Kunden investieren jeden Monat, das verwaltete Vermögen wächst, und wir partizipieren an der Performance. 2025 haben wir etwa 300 % Wachstum sowohl beim verwalteten Vermögen als auch bei der Kundenzahl erzielt. Das Markt-Timing half nicht, da wir die MiCA-Zulassung erst Ende Oktober erhielten, aber die Dynamik ist da.

Q2.

Wie nutzen Sie Stablecoins innerhalb der Bank?

Es geht um grenzüberschreitende Transaktionen und Handelsfinanzierung, ganz einfach. Unsere Firmenkunden kommen mit realen Problemen zu uns: Treasury-Rückführung aus einer Tochtergesellschaft in Gabun, Suche nach einem Transferweg in Ländern, in denen das traditionelle Bankensystem langsam oder teuer ist. Wir identifizieren einen lokalen Partner, strukturieren die Lösung, und der Stablecoin wird zur Zahlungsschiene. Es gibt kein Rendite-Spiel — das interessiert die Kunden nicht. Was sie wollen, ist Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit. Unser Vorteil ist, dass wir die Sprache dieser Märkte sprechen: Wir können lokale Intermediäre herausfordern und neue Routen eröffnen.

Q3.

Sie sagen, Sie konzentrieren Ihre Tokenisierungsbemühungen auf Geldmarktfonds. Wie positionieren Sie sich in diesem Segment?

Wir sind bereits auf IZNES verfügbar, was eine Form der Tokenisierung ist, auch wenn es keine native Tokenisierung auf einer öffentlichen Blockchain ist. Parallel arbeiten wir an einem echten Tokenisierungsprojekt auf einer Layer 1, die nicht Ethereum ist. Das Ziel ist konkret: 90 % unserer Kunden sind Unternehmen, die ihre Treasury optimieren müssen. Ein tokenisierter Geldmarktfonds ermöglicht T+0 oder zumindest T+1 und die Erfassung von Rendite auf ungenutztem Kapital. Wir hatten bereits einen automatisierten Treasury-Platzierungsalgorithmus für Firmenkunden. Tokenisierung wird uns ermöglichen, eine V2 zu entwickeln, weit granularer. Die Idee ist, die SG-Forge-Schiene für die On-Chain-Abwicklung zu nutzen, mit CACEIS als Verwahrstelle unseres bestehenden Geldmarktfonds. Alle Teile sind an Ort und Stelle.

INTERVIEW · BANK

“Wir haben eine starke Überzeugung bezüglich der Tokenisierung von Finanzanlagen”

Guy de Leusse (ODDO BHF) skizziert die Digital-Assets-Strategie der Gruppe: einen Euro-Stablecoin in der Frühphase, ein Krypto-Angebot, das auf den richtigen Zeitpunkt wartet, und eine feste Überzeugung bezüglich Tokenisierung.



Guy de Leusse

ODDO BHF, STELLVERTRETERENDER COO

Q1.

Wie vereinbaren Sie Ihre langfristige Überzeugung mit der heute noch explorativen Positionierung?

Wenn wir heute von strategischer Bedeutung sprechen, beziehen wir uns auf den Reifegrad bei Krypto-Assets als Anlageklasse. Andererseits zeichnet sich eindeutig ein Trend zur Tokenisierung von Finanzanlagen ab. Intern sehen unsere Vertriebsteams (insbesondere im Private Banking), dass Kunden beginnen, Bitcoin anzusprechen. Das Thema ist in die Gespräche eingeflossen, und alle erkennen an, dass ein strukturiertes Angebot erforderlich sein wird. Auf der Seite von Asset-Management und Brokerage ist die Vorstellung, dass reale Vermögenswerte tokenisiert werden und dass Börsen selbst es auch könnten (wie wir bei NYSE, Nasdaq und LISE-Projekten sehen), reifer.

Q2.

Wo stehen Sie mit Ihrem Euro-Stablecoin und wie sieht die Roadmap aus?

Wir haben vor sechs Monaten begonnen. Der Stablecoin ist auf Bit2Me gelistet, und wir führen Gespräche mit mehreren Börsen, um die Distribution auf der zentralisierten Seite auszuweiten. Entscheidend war, einen Akteur mit signifikanten Euro-Stablecoin-Volumen und konkreten Anwendungsfällen in diesem Markt zu finden. Bit2Me ist der Marktführer in Spanien und Portugal und stand kurz davor, seine MiCA-Lizenz zu erhalten, um seine Expertise auf europäischer Ebene einzusetzen. Wir kamen zum Schluss, dass es der richtige Partner war, um deren europäische Expansion zu unterstützen und gleichzeitig einen ersten Anwendungsfall für unseren Stablecoin zu schaffen. Parallel dazu führen wir interne Schulungsmassnahmen durch und eröffnen Gespräche mit unseren Compliance-Teams über dezentralisierte Finanzwelt. Die Marktkapitalisierung bleibt vorerst bescheiden: rund 5 Millionen Euro.

Q3.

Welcher Faktor könnte digitale Vermögenswerte zu einer strategischen Priorität erheben?

Klare, bestätigte Kundennachfrage. Es ist auch eine Generationenfrage. Unsere Private-Banking-Kunden sind keine 20- bis 25-Jährigen — es sind Menschen, die Vermögen aufgebaut haben, daher tendenziell älter. Derzeit sind sie neugierig und stellen Fragen. Die Entschlossensten haben eigenständig Konten bei Brokern oder Börsen eröffnet. Einige kaufen ETPs oder ETNs. Wir bieten diesen Zugang sehr diskret an, ohne ihn zu vermarkten. Unsere primäre Zielgruppe ist der vermögende Privatanleger. Institutionelle Kunden sind gross genug, um eigenständig zu handeln: Wenn sie Krypto-Exposure wollen, haben sie es bereits. Wir haben ein grosses Aktienbrokeragegeschäft — wir sprechen mit Hedgefonds, Versicherern, Fondsmanagern. Hedgefonds sind seit langem im Kryptobereich; sie brauchen uns nicht und warten nicht auf uns.

INTERVIEW · FINTECH

“Wir werden **Unternehmen akquirieren**, akquiriert werden oder **fusionieren müssen**”

Der CEO von Coinhouse spricht über die strategische Positionierung von Frankreichs Pionier-Kryptoplattform, seine Vision für die Marktkonsolidierung und seine Ambition, eine "Krypto-Bank" zu werden.



Nicolas Louvet
COINHOUSE, CEO

Q1.

Coinhouse gehört zu den reifsten Akteuren in diesem Benchmark. Wie erklären Sie, dass so wenige französische Akteure diesen Reifegrad erreicht haben?

Es gibt tatsächlich einige. Ich habe einen recht paneuropäischen Blick auf das Spieler-Ranking nach Umsatz. Und entgegen dem, was man denken könnte, gibt es in dieser Phase nicht so viele rein französische Akteure. Bitstack ist auf einem vergleichbaren Niveau wie wir. Aber wir liegen deutlich hinter anderen europäischen Ländern zurück, in denen der lokale Akteur (ich spreche nicht von Coinbase, Binance oder Kraken) deutlich grösser ist. Ich würde die Frage sogar umkehren: Warum haben wir keinen Akteur, der zumindest dem lokalen spanischen, niederländischen oder deutschen entspricht? Nehmen Sie CoinMerce in den Niederlanden oder Bit2Me in Spanien: sehr lokale Plattformen, ausserhalb ihres Marktes kaum bekannt, aber im Umfang weit grösser.

Q2.

Wie planen Sie sich weiterzuentwickeln?

Wir waren nie eine Börse, daher ergibt das Infrastruktur-Spiel für uns keinen Sinn. Unsere Richtung ist die Bereitstellung von Anlagedienstleistungen, digitalen Vermögensservices für Kunden. Wir müssen uns viel schneller in Richtung tokenisierter Vermögenswerte bewegen. Ich muss meinen Kunden Lebensversicherungen anbieten können — das ist essenziell. Eines Tages wird die Lebensversicherung tokenisiert sein. Es gibt bereits über Tokenisierung zugängliche Produkte (bestimmte Geldmarktfonds, bestimmte interessante Vehikel usw.). Wir müssen einfache Brücken für Sparer bauen. Das eigentliche Modell ist ein Trade Republic oder ein Revolut, aber tokenisiert. Und wir kommen Schritt für Schritt dorthin.

Q3.

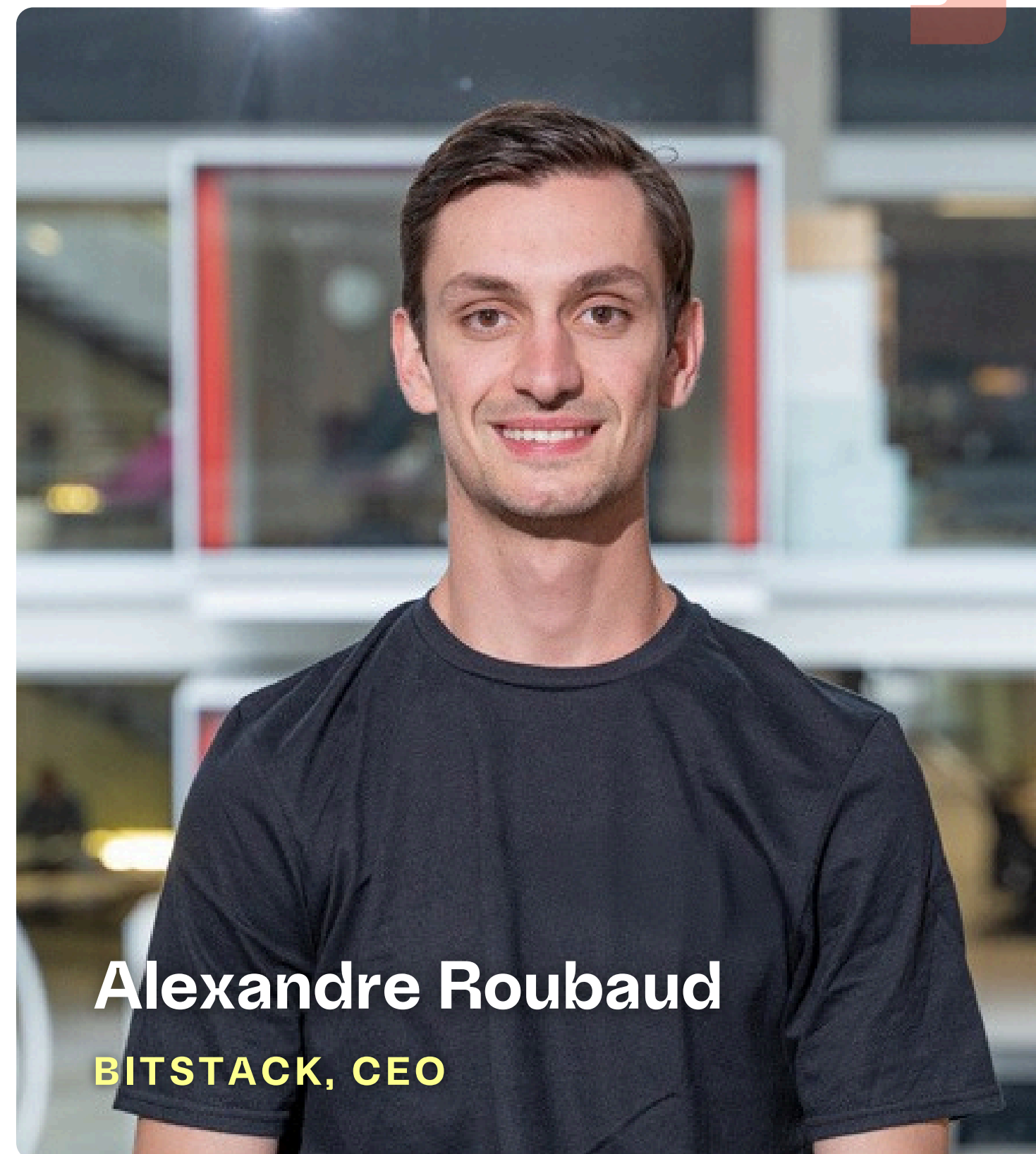
Sie beschreiben ein Modell, das sehr nach Bankwesen aussieht. Umfasst die Zukunft von Coinhouse eine Banklizenz?

Die Akteure, die ich erwähne, sind entweder Banken oder streben das Bankmodell an. Unser eigentliches Modell ist das, was ich seit 2019 die "Krypto-Bank" nenne: ein Akteur, der das Geld seiner Kunden, ihre Investitionen, ihre Ersparnisse tatsächlich verwaltet, aber über Blockchain-basierte Infrastruktur. Werden wir irgendwann eine Lizenz erhalten? Ja, sehr langfristig. Ich kann nicht sagen, wie lange. Und niemals allein. Wir werden es nie allein schaffen. Es wird Unternehmensübernahmen erfordern, übernommen werden, fusionieren. Build-up-Operationen, Konsolidierung, strategische Partnerschaften, wahrscheinlich mit anderen Marktteilnehmern.

INTERVIEW · FINTECH

“Wir haben das **beste Produkt** und die **stärkste Marke** rund um **Bitcoin in Frankreich**”

Der CEO von Bitstack, Frankreichs führender Bitcoin-Spar-App mit über 300.000 Nutzern, erklärt, wie sich das Fintech auf die Ankunft der Banken vorbereitet.



Alexandre Roubaud
BITSTACK, CEO

Q1.

Ihr Budget steigt stark. Wo investieren Sie zuerst?

Wir haben eine Series-A-Runde über 15 Millionen Dollar abgeschlossen, ergänzt durch eine Crowdequity-Finanzierung von 4,5 Millionen Dollar. Mit diesen Mitteln sind unsere zwei Prioritäten Produkt und Wachstum. Wir investieren in Produktteams zur Entwicklung neuer Funktionen (Visa-Karte mit Cashback, Euro-Konto mit IBAN) und zum Rollout der Karte an die 200.000 Vorbesteller. Parallel verstärken wir das Growth-Marketing, um unsere Expansion in rund zehn europäische Länder zu unterstützen, die wir seit Jahresbeginn erschlossen haben. Zweitens stellen wir für Support-Funktionen ein, insbesondere Compliance, um mit dem Wachstum Schritt zu halten und unseren MiCA-Pflichten nachzukommen. Wir sind derzeit Agent von Xpollens (einer Tochtergesellschaft der Groupe BPCE), aber dies könnte sich in Zukunft entwickeln.

Q2.

Sie haben erklärt, dass Sie bei Stablecoins im Beobachtungsmodus sind und Tokenisierung als einen zu bewertenden Vorteil betrachten. Warum die Vorsicht?

Es geht auf unsere Mission zurück: Menschen beim langfristigen Sparen zu helfen. Die Tokenisierung realer Vermögenswerte (Aktien, Geldmarktfonds mit Akteuren wie Spiko) bietet interessante Anwendungsfälle, aber sie bedienen nicht dasselbe Bedürfnis wie langfristiges Sparen. Bitcoin erfüllt diese Rolle. Alles andere, so relevant es sein mag, adressiert nicht das Problem, das wir lösen. Bei Stablecoins ist es differenzierter. Es gibt echte Synergien zwischen Bitcoin und Stablecoins. Unsere Nutzer bitten manchmal darum, ihre Bitcoin in Stablecoins statt in Euro umzuwandeln. Sie wollen die Möglichkeit, später wieder in Bitcoin zu wechseln, auf DeFi-Produkte zuzugreifen oder Zahlungen zu leisten. Das sind komplementäre Anwendungsfälle zu unserem Kernwertversprechen. Das Thema wird geprüft, aber es gibt eine regulatorische Einschränkung: Die neue Richtlinie verlangt, dass wir ein Zahlungsinstitut sind, um diesen Service anzubieten. Wir benötigen die doppelte CASP- und Zahlungsinstitutlizenz.

Q3.

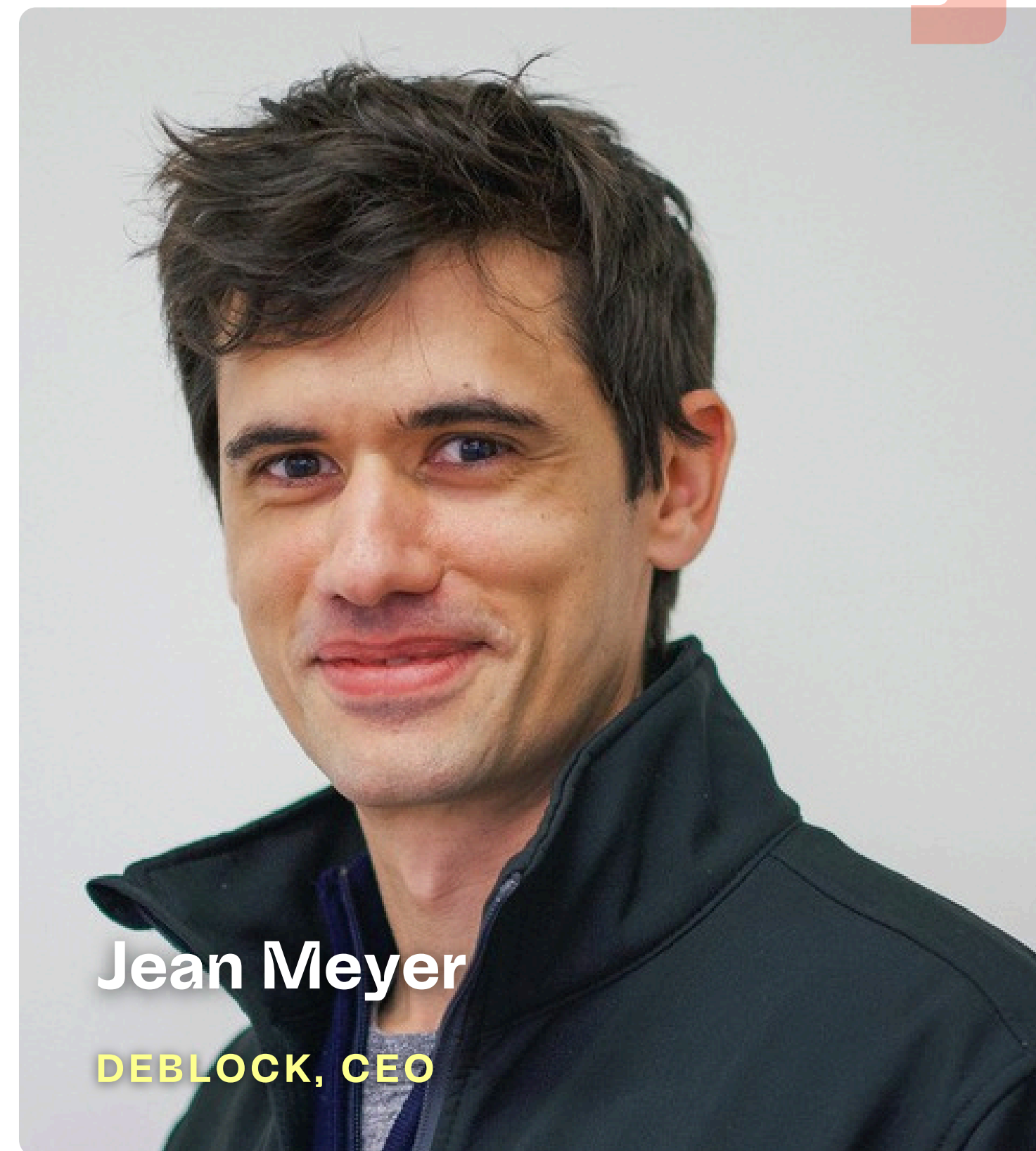
Banken beginnen, Angebote zu lancieren. Wie sehen Sie diesen Wettbewerb?

Ich sehe zwei Dinge. Erstens ist es eine gute Nachricht: Es bestätigt, dass es echte Kundennachfrage gibt. Banken haben diese Produkte entwickelt, weil ihre Kunden danach fragten. Es validiert auch die institutionelle Überzeugung: Bitcoin ist eine Anlageklasse, es gibt einen regulatorischen Rahmen und ein Geschäftsmodell. Wenn BlackRock sagt, es sei ihr profitabelster ETF aller Zeiten, regt das zum Nachdenken an. Der zweite Punkt ist, dass wir trotz dieses verstärkten Wettbewerbs sehr optimistisch sind. Bitstack hat ein bankunabhängiges Produkt geschaffen: Jeder Kunde bei jeder Bank konnte seit Jahren in Bitcoin sparen, ab einem Euro. Da noch nicht alle Banken es anbieten, bleiben wir ein universeller Einstiegspunkt. Und wo wir weiterhin konkurrieren werden, ist mit dem Vorsprung, den wir aufgebaut haben. Wir haben das beste Produkt, die stärkste Marke rund um Bitcoin in Frankreich. Wenn die Leute an Bitcoin denken, denken sie an Bitstack. Und wir sind bei den Gebühren weit wettbewerbsfähiger als das, was die Banken angekündigt haben.

INTERVIEW · FINTECH

“Die **Bank von morgen** wird an der Schnittstelle von DeFi und TradFi stehen”

Der Mitgründer von Deblock, dem ersten französischen Fintech mit MiCA-Zulassung, erklärt, wie sein kryptonatives Girokonto dezentrale Finanzwelt mit traditionellen Bankdienstleistungen verschmelzen will.



Jean Meyer

DEBLOCK, CEO

Q1.

Deblock positioniert sich als krypto-natives Girokonto mit IBAN. Wie differenzieren Sie sich von einer Neobank wie Revolut oder von Coinbase?

Unsere Vision ist einfach: Die Zukunft des Bankwesens liegt an der Schnittstelle von DeFi und TradFi. TradFi ist für manches besser. Mit Apple Pay bezahlen zum Beispiel: Nichts ist einfacher. Und DeFi ist für anderes besser: sofortige Abwicklung, internationale Überweisungen, Tokenisierung von Vermögenswerten. Wir bauen eine Fusion aus beidem, und wir glauben, das wird die Bank von morgen sein. Das Muster ist im Rückblick recht klar: In den 2000er-Jahren ersetzten Online-Banken die Filiale. Zwischen 2010 und 2015 übernahmen Neobanken. Und die Welle 2025–2030 wird die Verschmelzung von Blockchain und dem Revolut-artigen Bankerlebnis sein. Genau das baut Deblock.

Q2.

Welche Stablecoins nutzen Sie und wie wählen Sie diese aus?

Zunächst brauchen wir einen regulierten Stablecoin. Das ist Gesetz. Dann haben wir unter den soliden Akteuren Circle und SG-Forge mit EURCV betrachtet. Die Entscheidung war teilweise ideologisch: Wir sind ein französisches Unternehmen, und wenn wir zum TVL eines Stablecoins beitragen, können wir genauso gut einen französischen unterstützen. Heute repräsentiert Deblock mehr als ein Drittel des EURCV-TVL. Unser Ziel ist es, 50 % zu überschreiten.

Q3.

Sie schätzen, dass bis 2030 über 20 % der Vermögenswerte tokenisiert sein werden. Für ein Fintech wie Deblock, was ist der konkrete Anwendungsfall?

Unsere Nutzern tokenisierte Aktien anbieten. Heute benötigt man für den Aktienhandel eine MiFID-Zulassung, die insbesondere die Erhebung der Steuer-ID jedes Nutzers erfordert. Das ist eine erhebliche Hürde. Mit tokenisierten Aktien umgeht man diese Komplexität. Und es gibt zwei Dinge, die der Markt unterschätzt: Erstens die Investition in Aktien direkt in USDC. Viele halten Stablecoins und wollen investieren, ohne zurück in Fiat zu konvertieren. Zweitens die nahezu sofortige Abwicklung. Wenn ich eine Aktie auf einer traditionellen Plattform verkaufe und meine Mittel reinvestieren will, warte ich drei Tage. Bei tokenisierten Vermögenswerten dauert es Sekunden. Wir rechnen damit, diesen Service in den kommenden Wochen zu lancieren.

INTERVIEW · VERMÖGENSVERWALTER

“Wir könnten unsere eigenen Fonds tokenisieren – 2026 oder 2027”

Der Gründer von TOBAM, einem der weltweit ersten Vermögensverwalter, der 2017 ein Bitcoin-Vehikel aufgelegt hat, reflektiert über zehn Jahre Krypto-Investment, den Schwenk zu Bitcoin-Treasury-Unternehmen und die Tokenisierung der eigenen Fonds.



Yves Chouefaty

TOBAM, CEO

Q1.

Ihr Flaggschiff-Fonds hat sich von einem passiven Fonds zu einem Vehikel gewandelt, das in Bitcoin-Treasury-Unternehmen investiert. Wie kam es zu dieser Transformation?

Unser Fonds, ursprünglich Bitcoin CO2 genannt, wurde in Bitcoin Enhanced umbenannt. Er ist überhaupt nicht mehr passiv: Er investiert hauptsächlich in Wertpapiere von Bitcoin-Treasury-Unternehmen. Diese Neupositionierung erfolgte im Q1 2025. Unsere Logik ist einfach: TOBAM tritt nie direkt gegen BlackRock an. Wir betreten Räume, in denen BlackRock noch nicht ist. Wir wärmen den Raum auf, und wenn BlackRock kommt, treten wir beiseite. Bei einem passiven Produkt werden Investoren, wenn sie zwischen TOBAM und BlackRock wählen müssen, immer BlackRock wählen. Deshalb positionieren wir uns bei dem, was wir für die nächste Generation des Bitcoin-Investierens halten. Wir sind in Strategy, Capital B, Metaplanet und andere investiert. Wir verfolgen alle, stehen mit allen in Kontakt und wählen diejenigen aus, die in ihrer Region die seriöseste Arbeit leisten.

Q3.

Wie sieht das Investorenprofil für dieses Vehikel aus?

Staatsfonds, Universitätsstiftungen, Family Offices und vermögende Privatpersonen (professionelle Investoren, ab 100.000 Euro Mindestanlage). Zwei Ereignisse haben diese institutionelle Adoption vorangetrieben: die Notierung von Bitcoin-Futures an der CME, die Hedgefonds den Markteintritt in grossem Massstab ermöglichte, und die Spot-ETFs, die allen klar machten, dass Bitcoin unvermeidlich ist. Wenn man ein Komplettanbieter ist und kein Bitcoin-Angebot hat, sagt man seinen Kunden: "Ich mache nicht alles — schauen Sie woanders."

Q3.

Sie erwarten, dass bis 2030 über 20 % der Vermögenswerte tokenisiert sein werden, und erwägen, Ihre eigenen Fonds zu tokenisieren. Was sind Ihre Überzeugungen zu diesem Thema?

Ich denke zuerst an Fonds, Aktien und Perpetuals. TOBAM könnte seine eigenen Fonds dieses oder nächstes Jahr tokenisieren. Der Wertpapiermarkt ist komplex: schwere Logistik, inkonsistente Regulierungen zwischen Ländern und eine erschreckende Anzahl von Intermediären. Tokenisierung wird es uns ermöglichen, neue Kundensegmente zu deutlich geringeren Kosten als über traditionelle Kanäle zu erreichen. Was die Infrastruktur angeht, habe ich ehrlich gesagt keine feste Überzeugung. Öffentliche Blockchains dominieren heute, aber Infrastrukturen konkurrieren stets miteinander. Ich glaube nicht, dass eine einzige Blockchain sich durchsetzen wird. Am Anfang werden viele scheitern, und die natürliche Selektion wird ihren Lauf nehmen.

KAPITEL · 10

Methodik

09

Methodik

Dieser Benchmark basiert auf einem proprietären Fragebogen, der von The Big Whale entwickelt und an führende traditionelle Finanzakteure in Frankreich (Banken, Vermögensverwalter, Fintechs) verteilt wurde, die aktiv im Bereich digitaler Vermögenswerte tätig sind oder sich in der Aufbauphase befinden.

Der Fragebogen umfasst rund zwanzig Fragen, die um sieben Kernthemen strukturiert sind: strategische Positionierung (Bedeutung digitaler Vermögenswerte, dediziertes Personal, Budgetentwicklung, Angebotsreife); Regulierung (MiCA-Lizenzierung, Auswirkungen auf laufende Projekte); operative Infrastruktur (Verwahrarchitektur, Handelsinfrastruktur, Renditeservices); Tokenisierung (wahrgenommenes Potenzial, Prioritätssegmente, Blockchain-Netzwerkpräferenzen); Stablecoins (Integration in Geschäftsabläufe, proprietäre Stablecoin-Initiativen); interne Governance (Sensibilisierung der Geschäftsleitung, identifizierte Haupthindernisse); und Ausblick (prognostizierter Anteil tokenisierter Finanzanlagen bis 2030).

Die Antworten wurden von leitenden Entscheidungsträgern (CEOs, Leiter für digitale Vermögenswerte, Strategiedirektoren) innerhalb jeder Organisation erhoben. Für jede Frage stand eine "Kein Kommentar"-Option zur Verfügung, die die Zuverlässigkeit des Datensatzes sicherstellt, indem Standardantworten herausgefiltert wurden.

Die Ergebnisse wurden mit proprietären Daten abgeglichen und ergänzt, die durch die Market-Intelligence-Aktivitäten von The Big Whale gesammelt wurden (Insights, Interviews, Sektormonitoring), um selbst berichtete Antworten in einen zusätzlichen Kontext zu stellen und die Analyse dort zu stärken, wo öffentliche Daten allein nicht ausreichen.

— BENCHMARK

Lassen Sie uns über das weitere Vorgehen sprechen.

Um an der nächsten Ausgabe teilzunehmen, mehr über die erhobenen Daten zu erfahren oder sich mit unseren Analysten auszutauschen, nehmen Sie Kontakt auf.

RESEARCH

Grégory Raymond

graymond@thebigwhale.io

Leiter Research

PARTNERSCHAFTEN

Benoît de Jessey

benoit@thebigwhale.io

Institutioneller
Leiter

WEB

thebigwhale.io

Market-Intelligence-
Plattform

