



Checklist de tokenização para instituições financeiras

Como instituições financeiras que se aproximam das tendências de tokenização e venda de tokens de segurança podem se organizar



Sumário executivo

Seguindo os insights técnicos e de mercado fornecidos em artigos anteriores sobre tokenização e tokens de segurança, este conteúdo visa fornecer um checklist conciso e prático para as instituições financeiras que se aventuram nessas novas tecnologias. O objetivo é fornecer orientação para aqueles que buscam uma abordagem estruturada para navegar no cenário dinâmico dos títulos tokenizados.

Ao fazer isso, este artigo apresenta uma série de perguntas pertinentes e instigantes para cada tópico de interesse, incluindo a lógica por trás do desejo de tokenizar, a seleção de tokens de segurança, a implementação da solução, considerações regulatórias, estrutura organizacional e preocupações de custódia. Em conclusão, o artigo descreve brevemente a rede atual da Deloitte operando no campo de tokens de segurança e tokenização. Esta última seção pode ser de interesse para instituições que buscam recomendações práticas ou orientações de implementação para seus esforços de tokenização.

Checklist de tokenização para instituições financeiras

O que é e para quem serve?

Esse checklist é uma ferramenta prática a ser empregada por instituições que buscam expandir seu portfólio de produtos/ativos para o reino digital dos tokens de segurança. O objetivo é levantar uma lista não exaustiva de questões provocativas e pontos de atenção a serem considerados e exigir que decisões sejam tomadas, mantendo a objetividade e sem sugerir uma direção preferível.

Estrutura do checklist

Esse checklist foi estruturado de forma cronológica, para que a instituição siga um caminho lógico a fim de atingir o objetivo final desejado: distribuir tokens de segurança no mercado.

Visão geral da estrutura da lista de verificação

Por que tokenizar?	O interesse em tokenização e títulos digitais é movido apenas pela curiosidade ou há uma visão de longo prazo?
Seus clientes estão interessados?	O esforço de tokenização visa capturar a atenção dos clientes atuais ou expandir sua base de clientes?
O que oferecer?	Entre os muitos tipos de tokens de segurança existentes, como ter certeza do adequado para oferecer para o seu negócio?
Como implementar?	Começar a operar com uma nova tecnologia pode ser assustador. O que sua organização deve considerar na implementação?
Marco regulatório	O marco regulatório que sua organização opera favorece a criação de tokens de segurança/tokenização?
Estrutura organizacional	Sua organização está estruturada de forma a criar sinergias para a geração de tokens de segurança?
Custódia: interna ou externa?	Sua organização deve investigar a custódia? Esse esforço deve ser estendido aos tokens de 3ª parte?

FLUXO DO CHECKLIST DE ESTRATÉGIA





1 Por que tokenizar?

- Qual é a intenção por trás da decisão de tokenizar/adicionar tokens de segurança ao portfólio da sua instituição?
- Seus concorrentes diretos estão entrando nos mercados de tokenização e token de segurança?
- Quais as ambições relacionadas à tokenização e distribuição de tokens na sua instituição?
- O interesse na tokenização e em tokens de segurança está impulsionado a partir de **bottom-up** (clientes e mercado) ou **top-down** (executivos, liderança)?

2 Seus clientes estão interessados?

- Qual o grau de maturidade digital da base de clientes atualmente atendida?
- Qual é a rentabilidade atual dos produtos digitais em comparação com os ativos tradicionais na sua instituição?
- Qual(is) produto(s) do portfólio da sua instituição geram maior rentabilidade proporcional (KPIs)?
- Quão bem seus clientes atuais aceitariam a distribuição de ativos tokenizados?
- Quais são as expectativas de crescimento da base de clientes quando considerar o lançamento de tokens de segurança?
- Que novos tipos de clientes sua instituição atrairia por meio da distribuição de tokens de segurança?

3 O que oferecer?

- Com base em insights anteriores, quais tokens comumente distribuídos sua instituição deve comercializar?
- Quão fragmentada deve ser cada segurança? (com base, por exemplo, em uma avaliação de sensibilidade ou elasticidade da demanda)
- Qual dos produtos selecionados tem maior prioridade na agenda estratégica da sua instituição?
- Qual deve ser o plano de implantação e cronograma para o(s) produto(s) prioritário(s) selecionado(s)?

4 Como implementar?

- Qual o volume esperado de tokens a serem distribuídos no primeiro ano? E nos próximos cinco anos?
- Qual é a política da sua instituição com confidencialidade de dados relativos a valores mobiliários? (isso pode direcionar a decisão da sua instituição para a tokenização interna ou de 3ª parte)

Se a intenção é tokenizar internamente:

- Sua instituição possui a capacidade tecnológica necessária? E produto know-how para suportar o processo de tokenização de títulos?
- O grau de cibersegurança da sua instituição está permitindo ou dificultando seu desejo de tokenizar internamente?
- Você pode aproveitar os produtos digitais relacionados existentes para diminuir os esforços de tokenização da sua instituição?
- Sua instituição está prevendo comercializar os tokens de segurança com qual plataforma STO?
- Existem restrições impeditivas para tokenizar internamente?

Se a intenção é permitir que entidades de terceiros tokenizem:

- **Qual tokenizador de terceiros** em sua jurisdição regulatória **tem o melhor ajuste** em termos de produtos previamente tokenizados em comparação com os títulos que sua instituição está disposta a comercializar?
- **Qual parceiro em potencial promete números mais rápidos de time-to-market?**
- **Qual é a estrutura de custos proposta** da entidade tokenizadora? É uma taxa fixa ou um pagamento variável por “emissão” ou “venda”?
- **Qual seria o grau de envolvimento da sua instituição** no processo de tokenização? (se o objetivo é desenvolver uma prática interna de tokenização, um parceiro que sua instituição possa seguir de perto pode ser mais adequado)
- **Há alguma restrição impeditiva para delegar formalmente o controle** sobre títulos a um tokenizador de terceiros?

5

Marco regulatório

- **Quais são as normas e regulamentos vigentes?** Eles estão favorecendo ou desafiando a agenda de tokenização da sua instituição?
- Se é no Brasil, **qual é o quadro atual proposto pela CVM?** Como sua instituição pode cumpri-lo?
- **Sua instituição possui uma equipe jurídica dedicada e com experiência** no acompanhamento de temas regulatórios? É especializada em títulos e ativos digitais?

6

Estrutura organizacional

- Qual é a **estrutura organizacional desejada** para aproveitar ao máximo a tokenização dentro de sua instituição?
- Ao analisar a agenda de tokens de segurança de sua instituição, faz mais sentido **manter a tokenização e a distribuição** de securities como uma **questão multifuncional** ou é melhor abrir uma linha de serviço dedicada?
- Quais **recursos** devem se concentrar na tokenização e quais na venda de tokens?
- Qual é o **tamanho mínimo viável** da equipe para iniciar uma prática de tokenização dentro de sua instituição?
- A **agenda de tokens de segurança** permite a contratação de **especialistas externos** para acompanhar seus esforços?

7

Custódia: interna ou externa?

- **Quais são as aspirações da sua instituição em relação à custódia** de tokens de segurança? (inclui tokens proprietários e externos)
- **Qual a importância da custódia para a sua instituição como serviço oferecido atualmente?** (inclui tanto ativos físicos quanto títulos digitais)
- Na sua instituição, a **custódia atual de títulos digitais é um assunto tratado com softwares e equipes internas ou algo que foi terceirizado para um custodiante?**
- **Você pode aproveitar as práticas de custódia existentes em sua instituição para aliviar os esforços necessários** para a custódia de tokens de segurança? (isso pode incluir, se aplicável, o fortalecimento dos laços com os atuais guardiões terceirizados)
- **Que tipo de custódia melhor se encaixa nos tokens de segurança esperados a serem armazenados** de sua base de clientes atuais e futuros esperados? **Sua instituição estaria disposta a diversificar entre carteiras quentes e frias para acomodar diversos perfis de clientes?**
- **Sua instituição está planejando tornar a custódia uma peça central** de sua agenda de tokens de segurança?

Apoio da Deloitte

Atualmente, a Deloitte oferece suporte global a instituições financeiras e não financeiras que exploram esforços em tokenização, venda de tokens de segurança por meio de mercados primários (STOs), bem como a custódia de tokens de segurança dos clientes (proprietários ou não).

Para apoiar clientes e organizações a expressarem seu máximo potencial e desbloquearem totalmente seus canais digitais, a Deloitte auxiliou em inúmeros projetos com diversos escopos diferentes, que vão desde mera **assessoria estratégica** até a **implementação completa** de uma **solução de tokenização**. As credenciais de projeto a seguir corroboram o estado de desenvolvimento de nossa estratégia e práticas tecnológicas.

Banco internacional (Alemanha)

A Deloitte identificou, analisou e priorizou casos de uso em torno da tokenização para enfrentar os desafios atuais do mercado. Cliente pretende explorar os benefícios da tokenização de ativos do mundo real com o novo quadro jurídico estabelecido na União Europeia.

Banco Central Europeu

A Deloitte foi escolhida como uma das poucas empresas de consultoria que auxiliam o BCE no desenvolvimento do Euro Digital.

Banco internacional (Estados Unidos)

A Deloitte projetou e conduziu um workshop de blockchain e tokenização discutindo as implicações estratégicas, operacionais e legais para as operações do banco com visão a curto, médio e longo prazo.

Conclusão

As instituições financeiras que entram no mundo da tokenização e dos tokens de segurança podem experimentar uma sensação de **paralisia e indecisão** devido à **novidade da tecnologia** e a aparentemente vasta gama de soluções disponíveis. Para lidar com essa incerteza e oferecer orientação estruturada, a Deloitte introduz uma **lista de verificação de sete etapas** com esta publicação, apresentando **perguntas relevantes** que visam instigar a deliberação entre os tomadores de decisão..

Considere esse checklist como **um passo preliminar** para que as instituições financeiras declarem sua intenção de participar da transformação. Quando as organizações se sentem prontas para abraçar este desafio, a Deloitte posiciona-se como um **parceiro estratégico**, fornecendo uma gama abrangente de soluções de serviços profissionais. Essas soluções abrangem desde **laboratórios de estratégia** até a **implementação e monitoramento** de aplicações de tokenização tecnológica.

A inovação está enraizada no DNA de muitas empresas modernas, e a tokenização apresenta outra oportunidade para organizações em todo o mundo se distinguirem da concorrência. No entanto, cada instituição é única, diferenciando-se em termos de portfólio de produtos, segmentos de clientes e várias outras dimensões. Considerando essa diversidade, as próximas publicações adotarão uma abordagem mais prática, examinando setores com desenvolvimentos recentes em práticas de tokenização e token de segurança.

Contatos



Sergio Biagini

Sócio-líder da indústria de Serviços Financeiros



Luiz Caselli

Sócio

Strategy & Business Design – Consultoria Empresarial



Roberto Cacopardo

Consultor Sênior

Strategy & Business Design – Consultoria Empresarial



Sobre esta publicação

Esta publicação contém apenas informações gerais e nenhuma das firmas Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), sua rede global de firmas-membro ou suas entidades relacionadas (coletivamente, a “organização Deloitte”) está, por meio desta comunicação, prestando aconselhamento ou serviços profissionais. Antes de tomar qualquer decisão ou medida que possa afetar suas finanças ou sua empresa, você deve procurar um consultor profissional qualificado.

Nenhuma representação, garantia ou compromisso (expresso ou implícito) é dado quanto à precisão ou integridade das informações contidas nesta comunicação e nenhuma das firmas DTTL, suas firmas-membro, entidades relacionadas, profissionais ou agentes devem ser responsabilizados por qualquer perda ou dano que ocorra direta ou indiretamente em conexão com qualquer pessoa que confie nesta comunicação. A DTTL, cada uma de suas firmas-membro e suas entidades relacionadas são legalmente separadas e independentes.

Sobre a Deloitte

A Deloitte refere-se a uma ou mais empresas da Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), sua rede global de firmas-membro e suas entidades relacionadas (coletivamente, a “organização Deloitte”). A DTTL (também chamada de “Deloitte Global”) e cada uma de suas firmas-membro e entidades relacionadas são legalmente separadas e independentes, que não podem se obrigar ou se vincular a terceiros. A DTTL, cada firma-membro da DTTL e cada entidade relacionada são responsáveis apenas por seus próprios atos e omissões, e não entre si. A DTTL não fornece serviços para clientes. Por favor, consulte www.deloitte.com/about

A Deloitte fornece serviços de auditoria e asseguarção, consultoria tributária, consultoria empresarial, assessoria financeira e consultoria em gestão de riscos para quase 90% das organizações da lista da Fortune Global 500® e milhares de outras empresas. Nossas pessoas proporcionam resultados mensuráveis e duradouros para ajudar a reforçar a confiança pública nos mercados de capitais e permitir aos clientes transformar e prosperar, e lideram o caminho para uma economia mais forte, uma sociedade mais equitativa e um mundo sustentável. Com base nos seus mais de 175 anos de história, a Deloitte abrange mais de 150 países e territórios. Saiba como os cerca de 457 mil profissionais da Deloitte em todo o mundo causam um impacto importante em www.deloitte.com.