

Interview vom 12.04.2012 mit Thomas Imhasly, Head of Structured Products bei Credit Suisse AG, Schweiz

Ich hatte soeben das Vergnügen mich mit Head of Structured Products Herrn Imhasly auf dem Trading Floor zu treffen und einige Fragen zu stellen.

Vorab: er findet unsere Idee ziemlich cool – es gibt bei ihnen ebenfalls bereits interne Diskussionen, so etwas zu realisieren. Jedoch sollten wir uns ein wenig vom „Tailoring“ – also dem individuellen Erstellen von SPs entfernen und eher versuchen, die allgemeinen Markttendenzen und Kundenwünsche zu erfassen. Also über die Plattformen gewisse Trends abzufangen und die dann unseren Kunden anzubieten. Als Stichwort hier zu verwenden wäre „Crowd Sourcing“ – finde ich definitiv eine coole Idee. Eventuell auch etwas à la Amazon („Hey, andere Kunden die dieses SP gekauft haben, haben auch SP xy erworben“).

Die aktuelle Plattform SPIRIT steht zurzeit nur Kundenberater zur Beratungsunterstützung zur Verfügung.

Herr Imhasly denkt, dass man sehr viel über eine Online Plattform abwickeln kann und dass die breite Masse effektiv als Zielpublikum angeschaut werden kann. Jedoch denkt er, dass man keine reine Online Abwicklung hinbekommt – mindestens ein Kundenkontakt sollte via Berater erfolgen. Wichtig ist vor allem abschätzen zu können, wie viel Knowhow der Kunde über SP im Allgemeinen und über das Tool im spezifischen hat. Es gibt z.B. die Idee, dass man einen Test macht um festzustellen, wie gut der Kunde sich auskennt. Erlangt er die „Zertifizierung“, wird er im Tool aufgeschaltet. Das deckt sich in etwa mit unseren Überlegungen – er würde auch meinen, dass drei Kundengruppen (Anfänger, Intermediate, Experte) sinnvoll wären.

Herr Imhasly hat mir via SPIRIT demonstriert, wie schnell man ein neues Produkt strukturieren kann. Fazit: innert 20 Sekunden. Es braucht keinerlei weiteren Abklärungen etc. Das Produkt wird erstellt und der Vertrag ist sofort gültig.

Ich habe ihm nachfolgende Fragen noch zusätzlich gestellt:

Was soll ich tun: ich habe von SP gehört, habe aber keine vertiefte Kenntnisse. Ich möchte mit SP handeln. (Berater, Kapital, Schulung)

Mit Berater Kontakt aufnehmen. Schulungen besuchen oder sich damit auseinander setzen. Online Plattformen bieten aktuell nur beschränkt Hilfestellungen oder interaktive Führung.

Ich habe 20'000 CHF auf der hohen Kante. Sind SP eine interessante Investitionsmöglichkeit? Definitiv! Man kann bereits mit 1000 CHF ein SP erwerben. Interessant wird es sicherlich aber erst ab etwa 20'000 – 50'000 CHF.

Wer ist aktuell die Zielgruppe von SP? (High Net Worth, Firmen)

Gegenwärtig sicherlich Leute mit sehr hohem Einkommen oder High Net Worth Individuals, die aber ihre persönlichen Berater haben.

Gibt es Interesse, SP online zu erstellen?

Ja, Diskussionen sind im Gange. Technisch ist es möglich, regulatorisch ebenfalls.

Könnte ein Berater komplett durch ein Online Tool ersetzt werden?

Wahrscheinlich nicht. Es ist aber vorstellbar, dass man einen Kundenberater erst gegen Bezahlung hinzuzieht, falls Fragen auftauchen oder zB. der Berater einen Kunden auf das Tool freischaltet.

Kann die breite Masse als Target verwendet werden? Welches Kapital muss bei der Privatperson verfügbar sein?

Ja, Kunden mit einem kleinen bis mittleren Vermögen können als Zielgruppe für eine Online Plattform angesehen werden. Ab 1000 CHF kann man SP erwerben, ab 20'000 CHF macht es richtig Spass :-P

Wie schnell kann ein neu strukturiertes Produkt erstellt werden?

Sofort, also innert wenigen Sekunden.

Könnten Konkurrenten eine entsprechende Plattform problemlos kopieren?

Ja, einziger Faktor ist lediglich die „kritische Masse“. Eine Kleinbank hat zu wenig Kunden als das sich die Investition für eine Plattform wohl lohnen würde. Es braucht einiges an Marketing, um die Kunden auf die Plattform zu bringen.

Gibt es regulatorische Einschränkungen die eine Online Lösung beeinträchtigen würden?

Aktuell keine akute Bedrohungen vorhanden. Wichtig ist aber, dass der Kunde der Plattform auch Kunde der Bank ist. Nebst dem Domizil sind auch andere Faktoren wie Einkommen relevant.

Sind regulatorische Einschränkungen in naher Zukunft absehbar?

Aktuell keine akute Bedrohungen vorhanden.