

From: daniel.bruchatz@accenture.com
Sent: Wednesday, April 4, 2012 3:03 PM
To: patrickwinzenried@gmx.ch; olivier.grossmann@gmail.com;
maximilian.steinbach@gmail.com; christian.guenther@uzh.ch
Cc: sigrid.unseld@scilla.com; david.asal@accenture.com
Subject: Auswertung Team 1 - Banking (Strukturierte Produkte)

Hallo Team,

ich möchte mich noch einmal entschuldigen, dass ich aufgrund eines Termins ab 16 Uhr nicht mehr an der Fragerunde teilnehmen konnte. Aus diesem Grund möchte ich auf diesem Weg noch einmal mein Feedback geben.

Meine Fragen:

1. Ich habe nicht nachvollziehen können: Warum stellen die 5% den Worst Case dar? Wie ist die Zahl abgesichert?
2. Wie wird der Preis der Produkte generiert? Wie würden ggf. andere Banken das Tool anwenden / einsetzen / kopieren?
3. Die Ableitung Eurer Fee dauerte lange und blieb aufgrund der vielen Annahmen vage. Hier konnte ich mir nicht vorstellen, dass ggf. ein Wettbewerber zu einer „anderen“ Preiskalkulation kommt. Wie sichert ihr ab, dass Euer Preis mit dem von Euch definierten Qualitätsniveau wettbewerbsfähig ist?

Aus meiner Sicht bin ich trotz toller Idee, einem weiteren Kundenklientel strukturiert Produkte anzubieten, wahrscheinlich nicht bereit, die Investition zu tätigen. Hierfür setze ich noch mehr „Biss“ voraus (Fakten, durch Quellenangaben abgesichert).

Einzelfeedback (gem. Eurer Präsentationsreihenfolge):

1. Max: Solide Präsentation

PERSEPHONE GmbH - Exhibit 1006

- * Solide Präsentation (es stach nichts heraus, sowohl negativ wie positiv)
- 2. Patrick:
 - * Bitte Gedanken zu Ende formulieren, ehe ein neuer Gedankengang / Beispiel aufgenommen wird.
 - * Damit hängt zusammen, dass das Ziel anvisiert und der Fokus geschärft wird (kurz und knapp und zielgruppengerecht halten)
- 3. Olliver
 - * Mehr Energie zeigen ;)
- 4. Christian
 - * Positiv: Motivierte Präsentation schafft Aufmerksamkeit
 - * Negativ: Viele Zahlen wurden nur verbal gesagt (Hin-/Ab-/Herleitung fehlt), diese Infos gehen schnell verloren. Dies darf nur geschehen, wenn die Zahlen unwichtig sind. Wenn das der Fall ist, gehören sie nicht in die Präsentation.
 - * Nicht im Excel präsentieren, maximal anhand Excel veranschaulichen, dass man sich viele Gedanken zu dem Thema Business Case gemacht hat. Quintessenz bei Bedarf in Präsentation aufnehmen (Schaubild vom Excel, etc.), sofern Ihr denkt, dass es notwendig ist.

Meine Ausführungen sind ein kurzes Feedback, wie ich die Präsentation wahrgenommen habe. Dies spiegelt meine Sichtweise wider. Sollten Fragen bestehen, bitte per E-Mail an mich.

Viele Grüsse,

Daniel

Daniel Bruchatz

Accenture AG

Fraumünsterstrasse 16

8001 Zürich

Switzerland

Mobile: +41 79540-5749

Phone: +41 44 219-5749

Fax: +41 44 219-4749

Email: daniel.bruchatz@accenture.com

This message is for the designated recipient only and may contain privileged, proprietary, or otherwise private information. If you have received it in error, please notify the sender immediately and delete the original. Any other use of the email by you is prohibited.

TRANSLATION

From: daniel.bruchatz@accenture.com
Sent: Wednesday, April 4, 2012 3:03 PM
To: patrickwinzenried@gmx.ch; olivier.grossmann@gmail.com;
maximilian.steinbach@gmail.com; christian.guenther@uzh.ch
Cc: sigrid.unseld@scilla.com; david.asal@accenture.com
Subject: Auswertung Team 1 - Banking (Strukturierte Produkte)

Hello Team,

I would like to apologize again, that I could not further participate in the Q&A because of an appointment at 4 p.m. Therefore I'd like to give you my feedback here via email.

My questions:

1. I could not comprehend: Why is 5% the worst case? How is this number founded?
2. How is the price of the products calculated and generated? How, if applicable, would other banks apply / execute / copy the tool?
3. The derivation of your fee takes too long and stays vague because of the many assumptions. Here I could not comprehend, that another competitor could come up with "another" price calculation. How do you make sure, that your price according to your defined quality standards is competitive?

From my point of view, despite your great idea, I am not willed and probably not poised, to offer new and other clients structured products and am not willed to do the investment for the idea and the case. I would need and require further "teeth/bite" (facts and numbers, verified by references).

Separate feedback (according to the meeting sequence):

1. Max: - Solid presentation (nothing special either positive or negative)
2. Patrick:
 - Please complete and formulate your thoughts, before starting a new train of thought/ example
 - in conjunction to that, aiming for the aim and sharpen the focus (succinctly and talking to a target group)
3. Oliver: - show more energy ;)
4. Christian:
 - positive: motivating/passionate and authentic presentation attracts attention

- negative: many numbers only told orally (derivation/deduction missing), this information gets lost quickly. This may only occur, if the numbers are not important. If that's the case, they do not belong to the talk.
- do not present within Excel, max illustrate with the help of Excel, that you have thought and built up many thoughts and aspects in regard to the Business Case. Quintessentially if required include into the presentation (chart or figure of the Excel spreadsheet, et cetera), if you deem it fit and necessary.

My remarks are a short feedback, how I perceived the presentation. This reflects my point of view. If you have questions please email them to me.

Many greetings,

Daniel

Daniel Bruchatz

AccentureAG

Fraumünsterstrasse16

8001 Zürich

Switzerland

Mobile:+41 79540-5749

Phone: +41 44 219-5749

Fax: +41 44219-4749

Email: daniel.bruchatz@accenture.com

This message is for the designated recipient only and may contain privileged, proprietary, or otherwise private information. If you have received it in error, please notify the sender immediately and delete the original. Any other use of the email by you is prohibited.