

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.

TRANSLATION

Interview on April 12 2012 with Thomas Imhasly, Head of Structured Products at Credit Suisse
Switzerland AG, Switzerland

Seconds ago I had the opportunity to meet the Head of Structured Products, Thomas Imhasly, Credit Suisse Switzerland on the Trading Floor and ask him a few questions.

To begin with: He thinks our idea is great - there are some sort of internal discussions to do something similar. However we should step away a little from the "Tailoring" – namely the individual structuring of structured products and rather try to gather general market tendencies and consumers' wishes. Therefore catching certain trends over the platform and then offer those to the client. One keyword would be "Crowd Sourcing" – certainly a good idea. Maybe also something like Amazon ("Hey, other clients who bought this SP, also bought SP XY").

The current platform SPIRIT is momentarily only available to customer consultants as a supporting tool for consultancy assistance.

Mr Imhasly thinks, that very much could be handled via an Online-Platform and that the many could effectively be targeted as target audience. Though he thinks, that a pure Online-Platform with every step online wouldn't be possible – at least one consumer contact should be done via consultant. Important would be primarily, how much know-how the client has about SP and the tool specifically. There is for instance the idea, that one has to pass a test in order to determine, whether the client has sound knowledge or not. If he get the "certification" he gets access to the tool. That's exactly what we have been thinking about. He also thinks, that three client segments (Beginner, Intermediate and Expert) would be meaningful.

Mr Imhasly demonstrated SPIRIT to me and how quickly one can structure a new product. Conclusion: within 20 seconds. No more further clarifications are needed et cetera. The product is generated and the contract is valid immediately.

I've asked him the following questions additionally:

What should I do: I've heard about SP, but I don't have any good knowledge. I would like to trade with SP (Consultant, Capital, Training).

Contact your consultant. Attend trainings or deal with it on your own. Online platforms offer only limited help at the moment or interactive leadership.

I have CHF 20'000 on the side. Are SP an interesting investment opportunity?

Definitively! One can buy a SP already with CHF 1000. For sure it becomes interesting not until the amount reaches roughly CHF 20'000 – 50'000.

Who is currently the target group for SP? (High Net Worth, Companies)

At the moment surely people with very high income or High Net Worth Individuals, but those have their own personal consultant.

Is there interest to generate SP online?

Yes, discussions are about to start. Technically it's possible also on the regulatory side.

Could a consultant completely be replaced with an Online Tool?

Probably not. However it's conceivable, that a consultant comes only into play after payment is done and if questions arise or the consultant grants access to the tool for the consumer.

Can the many be deemed as target group? How much capital should a private client have available?

Yes, clients with low to middle income can be deemed fit for an online platform. Starting with CHF 1'000 a SP can be purchased, from CHF 20'000 and up the real fun starts. :-P

How fast can a new structured product be generated?

Instantly, meaning within seconds.

Could competitors copy a correspondent platform?

Yes, only factor is solely the “critical mass”. A small bank does not have enough clients so that the investment for a platform would be profitable. There’s a lot of marketing needed in order to acquire clients for the platform.

Are there regulatory constraints which would impair an Online Solution?

At the moment there are no threats present. Important is however, that the client of the platform is also client of the bank. Besides the domicile also other factors like income are relevant.

Are there regulatory constraints imminent on the horizon?

At the moment there are no acute threats in existence.