

Ausbildungsstand bei Schweizer Bankberatern im Bereich Strukturierte Produkte

Bachelorarbeit

in

Banking & Finance

am

**Institut für schweizerisches Bankwesen
der Universität Zürich**

bei

PROF. DR. ALEXANDER WAGNER

Verfasser: FABIAN FORRER

Abgabedatum: 06.03.2009

Executive Summary

Ausgangslage und Fragestellung

Das Volumen der Strukturierten Produkte ist in der Schweiz in den vergangenen Jahren konstant gestiegen. Zwischenzeitlich waren über 6% der Depotbestände bei Schweizer Banken in diesem Anlageinstrument investiert, weshalb die Strukturierten Produkte heute als volkswirtschaftlich relevanter Faktor betrachtet werden können. Diese zeichnen sich durch vielfältige Ausgestaltungsmöglichkeiten aus und sind einer dynamischen Entwicklung ausgesetzt, was als Herausforderung für Banken angesehen werden kann. Denn Kunden möchten von diesem neuen Anlageprodukt profitieren und verlangen aufgrund der zunehmenden Komplexität dieser Instrumente nach einer stetig umfangreicheren Beratung.

In der vorliegenden Arbeit soll deshalb in einem ersten Schritt untersucht werden, welches Wissen ein Bankberater für eine kompetente Beratung im Bereich der Strukturierten Produkte benötigt. Dabei gilt es zu Beginn die theoretischen Grundlagen zu erarbeiten, um auf dieser Basis die relevanten Aspekte herauszuarbeiten. Ausgehend von diesen Erkenntnissen ist in einem nächsten Schritt der Ausbildungsstand im Bereich der Strukturierten Produkte in Schweizer Bankinstituten empirisch zu analysieren, insbesondere in Anbetracht der rasanten Entwicklung dieses Finanzinstrumentes. Abschliessend ist in Erfahrung zu bringen, wie Banken mit dieser Thematik umgehen und entsprechend ihr Ausbildungsprogramm für Bankberater gestalten.

Vorgehen

In einem ersten Schritt galt es die Rahmenbedingungen für diese Thematik zu erarbeiten. In diesem Zusammenhang wurde das Gebilde „Strukturiertes Produkt“ genauer betrachtet, fokussiert auf den Schweizer Markt. Im Anschluss wurde der Financial Planning Prozess analysiert, um ein Verständnis dafür zu entwickeln, in welchen Situationen ein Bankberater mit Strukturierten Produkten aktiv in Kontakt kommt. Im Bereich der Strukturierten Produkte mit Fokus auf die Schweiz wurde primär mit Marktreports des SVSP und mit diverser weniger theoretischen Literatur gearbeitet. Der Aspekt des Financial Planning Prozesses wurde jedoch auf theoretischer Ebene abgehandelt.

Im Anschluss galt es die verschiedenen Aspekte der Fragestellung konkret aufzugreifen und zu bearbeiten. Zu Beginn der empirischen Arbeit wurde ein Framework entwickelt, das allen zu beachtenden Kriterien für den Kauf eines Strukturierten Produktes Rechnung trug. Anhand dieser Erkenntnisse wurde zusammen mit den theoretischen Grundlagen aus dem vorherigen Teil das notwendige Wissen eines Bankberaters für eine kompetente Beratung abgeleitet.

Unabhängig davon galt es gleichzeitig durch die Auswertung von Fragebögen den Ist-Zustand des Ausbildungsprozesses bei Schweizer Banken zu untersuchen. Dabei lag der Schwerpunkt jedoch nicht primär darauf zu evaluieren, was Bankinstitute von Beratern erwarten, sondern wie die Gewichtung und Selbsteinschätzung von Banken in Bezug auf Strukturierte Produkte aussieht. Zu diesem Zweck wurden 135 Deutschschweizer Banken telefonisch kontaktiert, um sie für eine Umfrage zu gewinnen. Dieser Effort wurde mehrheitlich durch eine hohe Teilnahmequote belohnt.

Um die daraus gewonnenen Resultate besser interpretieren und untermauern zu können, wurde das Gespräch mit Fachexperten aus der Praxis gesucht. Dabei wurde insbesondere auch der bis anhin unabhängige Teil der theoretischen Anforderungen an den Bankberater mit in die Diskussion einbezogen. Mit diesem Vorgehen wurde versucht zu eruieren, was Banken von ihren Bankberatern fordern und durch Gegenüberstellen der Aussagen ein Trend zu definieren. Nach den Interviews wurden schliesslich die Daten der Studie auf deskriptiver Basis ausführlich analysiert.

Abschliessend wurde internes Ausbildungsmaterial von zwei unterschiedlichen Bankinstituten analysiert, um dieses den theoretischen Anforderungen gegenüberzustellen.

Theoretische Grundlagen

Zwei Bücher spielten für das Verfassen dieser Arbeit eine zentrale Rolle. Zum einen Tilmes, der den Financial Planning Prozess vorzüglich schildert (Tilmes, R.: Financial Planning im Private Banking, 2002). Zum anderen aber auch das Buch von Rüthemann im Bereich der Strukturierten Produkte (Rüthemann, P./ Hutter, B./ Tolle, S. et al.: Strukturierte Produkte in der Vermögensverwaltung, 2007). Diese beiden Fachbücher ergänzten sich optimal, um den Financial Planning Prozess auf die Strukturierten Produkte anzuwenden und zu untersuchen. Aufgrund der Thematik der Strukturierten Produkte wurde aber auch viel Material aus Fachzeitschriften und den Printmedien zur Hilfe beigezogen.

Resultate

Im Rahmen dieser Arbeit liessen sich auf zwei verschiedene Methoden wichtige Resultate erzielen. Zum einen konnten zentrale Ergebnisse durch die empirische Studie erzielt werden, insbesondere zu den Themen Selbsteinschätzung und Gewichtung der Strukturierten Produkte im Ausbildungsprozess. Auf der anderen Seite liessen sich aber auch aufgrund der Interviews und der abschliessenden Analyse der Ausbildungsmaterialien Erkenntnisse gewinnen:

Die Studie hat vor allem eines gezeigt: Die Strukturierten Produkte sind in der Ausbildung der Banken tief verwurzelt. Dies zeigt sich unter anderem in der hohen absoluten Stundenanzahl, die in dieses Thema investiert wird. Es gilt jedoch zwischen den Bankengruppen zu differenzieren, da sich diese in ihrem Ausbildungsverhalten unterscheiden. In diesem Zusammenhang sei die Gruppe der Emittenten genannt, welche sehr viel Zeit in die Ausbildung ihrer Bankberater im Bereich der Strukturierten Produkte investiert. Ausserdem ist die Tatsache bemerkenswert, dass sich die Banken bei ihrer Ausbildung im Bereich der Strukturierten Produkte bescheiden bewerten. Doch auch hier gilt es je nach Bankengruppe eine differenzierte Haltung einzunehmen.

In Bezug auf die Diskussionen und die Anforderungen der Bankinstitute gegenüber ihren eigenen Bankberatern lässt sich festhalten, dass hier sehr grosse Divergenzen bestehen. Insbesondere bezogen auf die Verständnistiefe bestehen ganz unterschiedliche Vorstellungen. Die Devise lautet aber unisono: Verstehen Ja, rechnen Nein.