



# Ein Jahr Flaute

Foto: Panthermedia

Aktuelle Umfrage bestätigt die Sorge um das Zertifikatesgeschäft 2008. Aufgrund der steuerlichen Änderungen steht dem Markt eine längere Durststrecke bevor. Die Zukunft lässt aber hoffen. Berater beginnen ihre Anlagestrategie anzupassen

.....  
**Bei fast allen Produkttypen ist die Absatzerwartung seit dem vergangenen Jahr deutlich eingebrochen**  
.....

AN DER BEFÜRCHTETEN Absatzdelle im letzten Jahr vor Einführung der Abgeltungssteuer geht für die Zertifikateanbieter vermutlich kein Weg vorbei. Dies bestätigt das aktuelle „Trendbarometer“, für das HSBC Trinkaus und die Steinbeis Hochschule in den vergangenen Wochen rund 150 Kundenberater bei Banken, Sparkassen und freien Vermögensverwaltern befragt haben. Deren Aussagen folgend, zeichnet sich für 2008 die erwartete Zurückhaltung beim Verkauf klassischer Zertifikatelösungen ab. Bei den Schätzungen für die kurzfristigen Absatzchancen verzeichnen nahezu alle Produkttypen deutliche Abschlüsse gegenüber den Umfrageergebnissen des Vorjahres. Den stärksten Einbruch verbuchen Bonuszertifikate, von

denen sich nur noch 57 Prozent der befragten Kundenbetreuer steigende oder stark steigende Absatzzahlen versprechen. Vor einem Jahr hatten noch vier von fünf Befragten mit einer Zunahme im Bonussegment gerechnet. Ähnlich dramatische Abschlüsse gibt es für Expresszertifikate. Bei dieser im Vertrieb eigentlich sehr beliebten Produktklasse geht nur noch jeder dritte Berater von einem Anstieg aus. 2007 hatten noch knapp 54 Prozent ein Wachstum bei diesem Produkttyp erwartet. Einziger Gewinner bei den Absatzprognosen sind Garantiezertifikate, die zu den wenigen Derivategruppen gehören, bei denen sich die steuerlichen Rahmenbedingungen im Zuge der Abgeltungssteuer verbessern werden. Dies spiegelt sich auch in den

Absatzerwartungen wider. Während vor einem Jahr nur jeder zweite Berater von einem steigenden oder stark steigenden Geschäft mit Kapitalschutzprodukten ausging, sehen jetzt mehr als 62 Prozent hier wachsende Verkaufsmöglichkeiten.

**Trend zu kürzeren Laufzeiten**

Über das Krisenjahr 2008 hinaus bleibt der Aufwärtstrend des Derivatemarktes nach Einschätzung der Umfrageteilnehmer aber intakt. Knapp 60 Prozent der Befragten erwarten im Zertifikatemarkt für die kommenden fünf Jahre – trotz Abgeltungssteuer – ein jährliches Wachstum zwischen fünf und 15 Prozent. Beinahe 19 Prozent können sich sogar noch deutlich darüberliegende Wachstumsraten vorstellen. Bezogen auf die eigenen Kundendepots spiegelt sich dies allerdings nur zum Teil wider. Zwar erwarten die Teilnehmer hier weiterhin Zuwächse, aber der Anstieg am Depotanteil von Zertifikaten fällt deutlich geringer aus als die allgemein für den Zertifikatemarkt prognostizierten Zahlen. Im Schnitt wird erwartet, dass der Depotanteil von Zertifikaten in drei Jahren bei 14 Prozent und damit um ein Prozent höher liegen wird als heute. Ebenfalls im Aufwind sind ETFs, deren Anteil ebenfalls um einen Punkt auf dann zehn Prozent anziehen soll. Größter Verlierer bleibt wie im Vorjahr die Direktanlage in Aktien. Hier gehen die befragten Anlageberater in den kommenden drei Jahren von einem Rückgang von jetzt 19 auf dann nur noch 16 Prozent aus. Bewegung gibt es aber auch innerhalb des Zertifikateportefeuilles. Wie schon bei den Erwartungen zu den verbesserten Absatzchancen bei Garantiezertifikaten stellen sich die Berater auch bei Laufzeiten der verwendeten Produkte offenkundig auf die anstehenden Ände-

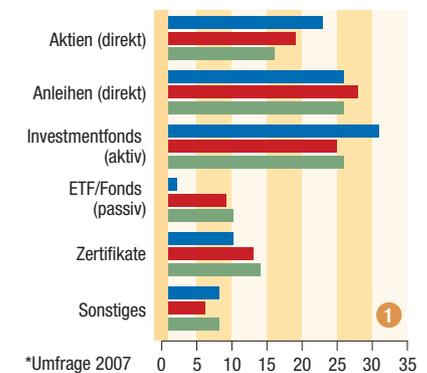
rungen nach Einführung der Pauschalsteuer ein. Während bislang noch mehr als 63 Prozent in Zertifikaten mit langer Laufzeit investiert sind, wird dieser Anteil bis 2011 auf etwas über 50 Prozent abnehmen, um im Gegenzug kurzlaufende Papiere stärker in die Portfolios einzubeziehen. Mehr als 50 Prozent der Vermögensverwalter und immer noch gut 37 Prozent der Berater in Banken und Sparkassen sehen in den bislang steuerlich unwirtschaftlichen Laufzeitbereichen unter einem Jahr künftig das größte Potenzial.

**Mifid ohne große Bedeutung**

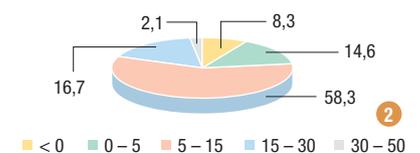
Während sich die Abgeltungssteuer sehr deutlich im Anlageverhalten und den Absatzerwartungen niederschlägt, hat die Mifid inzwischen an Schrecken verloren. Der offenbar überwiegend reibungslose Übergang hat dafür gesorgt, dass die Mehrzahl der Berater deren Auswirkung mittlerweile als neutral einschätzt. Bei Zertifikaten liegt dieser Wert mit 53 Prozent allerdings nach wie vor unter denen für das Geschäft mit Fonds (59 Prozent) und denen der Direktanlage (61 Prozent). Gleichzeitig kommt es hier zu den höchsten Anteilen der negativen Erwartungen (34 Prozent). Als größte mit der Mifid verbundene Herausforderung für die Emittenten sehen die Befragten eine verbesserte Kostentransparenz und einen deutlichen Ausweis der Provisionen. Diesen Aspekt halten mehr als 87 Prozent der Berater für wichtig oder sehr wichtig. Befragt nach den eigenen Präferenzen zur Art der Provisionsveröffentlichung ergibt sich indes eine deutliche Verschiebung gegenüber den Umfrageergebnissen des Vorjahres. Während 2007 noch die Mehrzahl (56,2 Prozent) für einen Ausweis im Verkaufsprospekt plädierte, findet sich

**→ AUSGEWÄHLTE ERGEBNISSE**

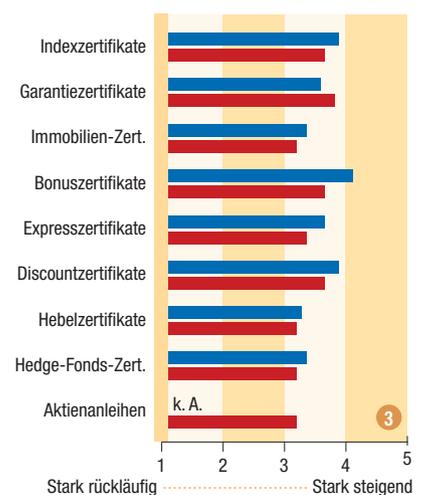
Wie viel Prozent machen ... an den von Ihnen betreuten Portfolios aus? 2007\* Heute In 3 Jahren



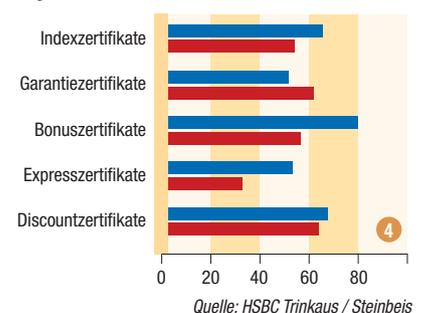
Wie hoch schätzen Sie die Wachstumsrate des Zertifikatemarktes in den nächsten fünf Jahren ein? In Prozent



Wie wird sich der Absatz in den nächsten drei Jahren entwickeln? 2007 2008



Anteil der Nennungen bei steigend/stark steigend Angaben in Prozent 2007 2008

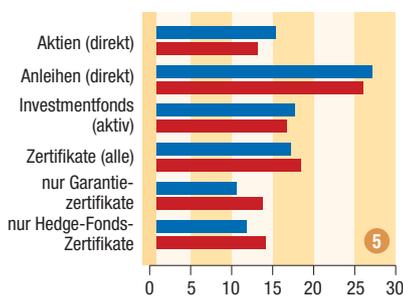


**→ TRENDBAROMETER ZERTIFIKATE**

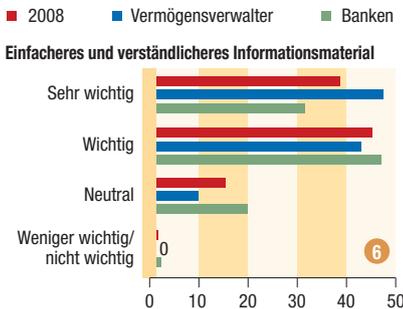
Das einmal jährlich erstellte „Trendbarometer Zertifikate“ basiert auf einer deutschlandweiten Umfrage unter 151 Kundenberatern, Produktverantwortlichen und Wertpapierspezialisten bei Banken, Sparkassen und Vermögensverwaltern. Die Befragungen für das Barometer 2008 fanden im März dieses Jahres statt. Etwas mehr als die Hälfte der im Jahr 2008 Befragten arbeitet bei Geschäfts- und Genossenschaftsbanken oder im Sparkassensektor. Etwa 45 Prozent kommen von unabhängigen Vermögensverwaltern. Initiatoren sind HSBC Trinkaus & Burkhardt und das Research Center for Financial Services der Steinbeis Hochschule in Berlin, sowie als exklusive Medienpartner das „Handelsblatt“ und *Der Zertifikateberater*.

➔ AUSGEWÄHLTE ERGEBNISSE

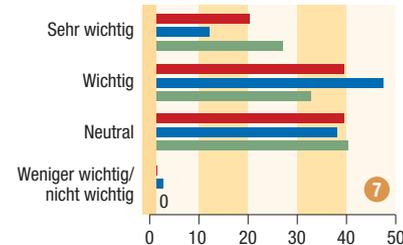
Welchen Betrag legen Ihre Kunden je Geschäftsfall durchschnittlich an? In Tausend Euro



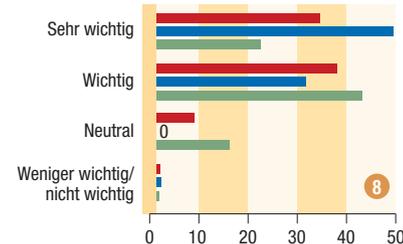
Worauf müssen Emittenten im Zusammenhang mit Mifid verstärkt achten? Nennungen in Prozent



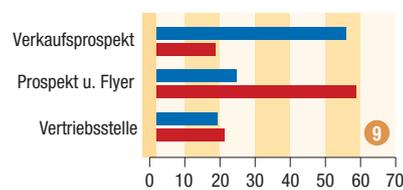
Besserer Pre- and After-Sales-Service



Mehr Transparenz durch deutliche Provisionsausweisung



Welchen Weg zur geforderten Provisionsanzahl bevorzugen Sie? In Prozent



Quelle: HSBC Trinkaus / Steinbeis

nun eine breite Mehrheit für eine Offenlegung, die schon im Produktflyer beginnt. Dafür votieren beinahe 60 Prozent der Befragten, dabei liegt die Zustimmung bei Vermögensverwaltern noch leicht über der bei Beratern im Filialgeschäft.

Neben der Kostentransparenz bleibt die Verständlichkeit der Produkte das dringendste Anliegen. Rund 85 Prozent wünschen sich einfacheres und verständlicheres Informationsmaterial. Auch bei der Frage nach den wichtigsten Erfolgsfaktoren zählt die Einfachheit der Produkte

neben dem Rendite-Risiko-Verhältnis zu den Aspekten, denen die größte Bedeutung beigemessen wird (Zustimmung: 90,5 Prozent). Dazu passt, dass eine hohe Produktkomplexität (Zustimmung 86,5 Prozent) eines der größten Hemmnisse für das Wachstum des Zertifikatemarktes darstellt. Außerdem wünschen sich wie schon 2007 beinahe 60 Prozent eine Reduzierung der Anzahl aufgelegter Produkte. An Bedeutung zugenommen hat in den vergangenen Monaten aber auch die Bedeutung der Bonität, die in der aktuellen Befragung von 75 Prozent der Berater als wichtig oder sehr wichtig eingestuft wird. Dies ist auch auf verstärkte Nachfragen der Kunden zurückzuführen, die den Aspekt der Emittentenqualität im Vorjahr noch weitgehend vernachlässigt hatten. Aktuell nennt jeder vierte Berater die Bonität als eine der am häufigsten von Kunden angesprochenen Fragestellungen.

**Zertifikate aktivieren hohe Beträge**

Bemerkenswerte Veränderungen gibt es auch bei den durchschnittlichen Anlagesummen, die bei Geschäftsabschlüssen mit den unterschiedlichen Anlageprodukten investiert werden. Während 2007 Investmentfonds beim Volumen pro Abschluss noch den zweiten Platz hinter Anleihen belegten, sind Zertifikate in der aktuellen Umfrage am Fonds vorbeigezogen. Mit durchschnittlich rund 18.500 Euro je Transaktion liegen sie inzwischen weit vor allen anderen aktiennahen Produkten. Da-

bei wird der Schnitt durch die deutlich darunter liegenden Ordergrößen bei defensiven Zertifikaten (Garantie / Hedge Fonds) sogar noch ausgebremst und würde ohne diese einen noch deutlicheren Vorsprung gegenüber Aktien und Fonds aufweisen. Bei den erwarteten Provisionen ergaben sich keine nennenswerten Unterschiede.

**Bei der Offenlegung von Provisionen plädiert eine breite Mehrheit für den Ausweis im Produktflyer**

Nach wie vor setzen Berater in Banken die angemessene Vergütung bei Aktienfonds am höchsten an (Abschluss: 3 Prozent, Bestand: 0,7 Prozent p.a.). Bei Zertifikaten liegt die Zielprovision für Zeichnungsprodukte bei 2,4 Prozent. Für die laufende Vergütung werden von den Beratern 0,4 Prozent pro Jahr erwartet. Für Produkte im Sekundärmarkt wird die als angemessen bezeichnete Entlohnung von Bankberatern auf 1,2 Prozent beziffert. Die Anforderungen der Vermögensverwalter liegen mit Ausnahme der Bestandsvergütungen durchweg deutlich darunter, wobei die Reihenfolge (Aktienfonds, Zertifikate, Rentenfonds) aber die gleiche bleibt.

**Jähes Ende für Anlagetrend Alpha**

Befragt nach Markttrends werden künftig vor allem beim Komplex der Erneuerbaren Energien und dem gerade in den vergangenen Monaten viel diskutierten Preisauftrieb bei Agrarrohstoffen gute Absatzchancen gesehen. Bei beiden Themen erwarten mehr als 80 Prozent der Befragten steigende oder stark steigende Nachfrage. Auf großes Interesse stoßen aber auch die Anlagethemen Infrastruktur (75 Prozent), Wasser (73) und allgemein Rohstoffe (71,8). Schwellenländer haben nach den starken Kurskorrekturen hingegen etwas an Interesse eingebüßt und werden nach hohen Zuspruchsraten im Vorjahr jetzt nur noch von gut zwei Dritteln der Befragten als wachsendes Segment angesehen. Eine klare Absage erteilen die Kundenberater der noch 2007 alles überlagernden Alpha-Thematik. Nur 18,8 Prozent der Umfrageteilnehmer sehen bei den marktneutralen Strategien derzeit einen Trend mit steigender Bedeutung. ZB