

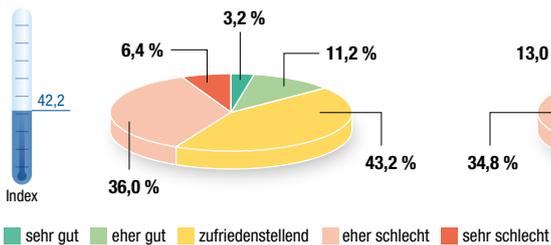
Lichtstreif am Horizont

Die Abgeltungssteuer und das desolate Marktumfeld bringen das Geschäft mit Zertifikaten mancherorts beinahe zum Erliegen. Aber es gibt Hoffnung. Dafür sorgen vor allem die Berater im Kundengeschäft. Ihr Bild von der aktuellen Lage ist weniger trüb als das der Produkthanbieter – Ergebnisse der ersten DZB-Marktumfrage

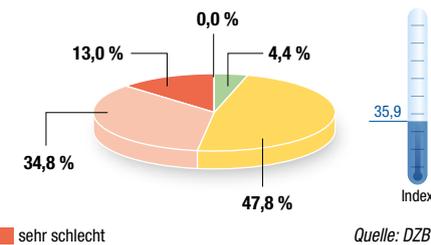
Aktuelle Lage am Zertifikatemarkt aus Sicht von Beratern und Emittenten

Wie beurteilen Sie die Vertriebsituation für Zertifikate in den vergangenen vier Wochen?

BERATER



EMITTENTEN

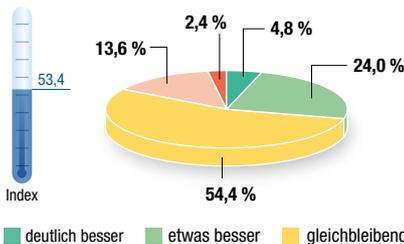


VIEL SCHLECHTER kann es kaum werden. Unter den 23 Emittentenvertretern, die sich Ende August an der ersten DZB-Markterhebung zur Stimmung im Zertifikatevertrieb beteiligt haben, findet sich nur ein einziger, der die aktuelle Vertriebsituation als „eher gut“ bezeichnet. Von einem „sehr guten“ Umfeld wagen die Produkthanbieter nicht einmal zu träumen. Knapp die Hälfte der Emittenten ringt sich zumindest noch zu einer neutralen Einschätzung durch, während ebenso viele die aktuelle Absatzlage als „eher schlecht“ oder sogar „sehr schlecht“ bewerten. Der daraus abgeleitete Stimmungsindeks für die Lage aus Emittentensicht erreicht damit gerade einmal 35,9 von 100 möglichen Punkten. Trost kommt von den Beratern. Sie malen bei dem neu eingesetzten Zertifikate-Plenum, das künftig einmal monatlich einberufen wird, ein etwas freundlicheres Stimmungsbild. Von den 125 teilnehmenden Beratern aus Genossenschaftsinstituten, Privatbanken, Sparkassen und freien Vermögensverwaltungen sprechen immerhin 14,4 Prozent aktuell von einer „eher guten“ und sogar „sehr guten“ Absatzsituation. Bei ihnen steht das aus den Umfrageergebnissen abgeleitete Stimmungsbarometer damit auf 42,9 und nähert sich dem positiven Terrain oberhalb der 50-Punkte-Marke. Das macht Mut. Vor allem weil beide Teilnehmergruppen deutlich optimistischer in die Zukunft blicken. Beinahe 30 Prozent der Berater und 26 Prozent der Emittenten gehen davon aus, dass sich die Lage im Zertifikatevertrieb in den kommenden drei Monaten wieder verbessern wird. Per Saldo steigt der Stimmungsindeks damit in beiden Zielgruppen auf mehr als 53 Punkte.

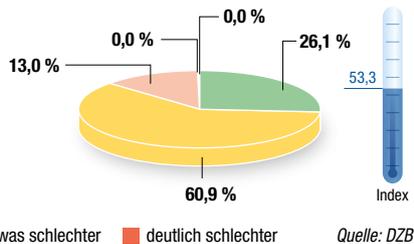
Erwartung zur künftigen Entwicklung aus Sicht von Beratern und Emittenten

Wie beurteilen Sie die Vertriebsituation für Zertifikate in den kommenden drei Monaten?

BERATER



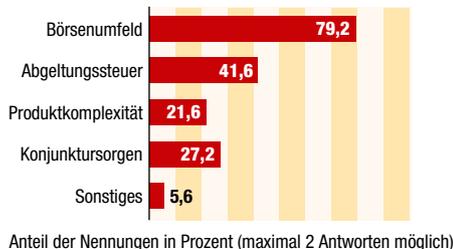
EMITTENTEN



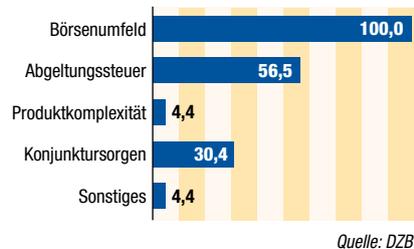
Die wichtigsten Störfaktoren aus Sicht von Beratern und Emittenten

Welcher der folgenden Gründe hemmt derzeit am stärksten den Absatz von Zertifikaten?

BERATER



EMITTENTEN



Harmlose Abgeltung

Auf den ersten Blick kommt die Zuversicht überraschend. Schließlich geraten Zertifikate in den verbleibenden Monaten des Jahres mehr und mehr ins abgeltungssteuerliche Abseits. Doch die Steuer ist nach einhelliger Meinung von Beratern und Emittenten nur ein zweitrangiges Problem für Zertifikate. Gravierender ist das momentane Börsenumfeld, in dem Anleger – Steuer hin, Steuer her – einfach nicht für eine Geldanlage zu gewinnen sind. Und schon gar nicht für Anlageformen, die mit Kapitalrisiken verbunden sind. Dies basiert nach Einschätzung des Plenums zum einen auf der allgemeinen Verunsicherung hinsichtlich Konjunktur und Börse. Zum anderen aber auch auf dem wieder deutlich attraktiveren Renditeniveau risikoloser Anlagen im Zinsmarkt, mit denen Zertifikate nur schwer konkurrieren können.

Von der stärkeren Fokussierung auf Zinsen konnte der vermeintliche Steuerprofiteur „Aktienleihe“ bislang aber noch nicht profitieren. Denn während bei den Emittenten die Nachfrage für die „Kupon-Schwester“ des Discount-Zertifikats mittlerweile zunimmt, verzeichnen die Berater bislang kein gesteigertes Kundeninteresse für diesen Produkttyp. Sowohl mit Blick auf die aktuelle Absatzlage als auch im Ausblick für die kommenden Monate sehen nur wenige Anlageberater in diesem Segment neue Absatzchancen. Dominiert wird die Nachfrage erwartungsgemäß von Garantieprodukten, die bei den Emittenten offenbar auch im Direktgeschäft mit den Retailkunden eine immer größere Bedeutung einnehmen. Immerhin 73 Prozent der Emittenten geben an, dass sie in diesem

Segment zuletzt eine steigende Nachfrage wahrgenommen haben. Gut 80 Prozent gehen davon aus, dass sich dieser Trend in den kommenden Monaten fortsetzt. Im Vertrieb dominiert der Kapitalschutzsektor zwar ebenfalls, er erreicht aber nicht annähernd so hohe Werte wie bei den Emittenten. Gute Absatzpotenziale sehen die Vertriebsmitarbeiter in den kommenden Monaten auch bei Bonus- und Discount-Zertifikaten, die von 39,5 beziehungsweise 34,7 Prozent der Teilnehmer als aussichtsreichstes Segment genannt werden.

Rohstoffe bleiben gefragt

Beim Blick auf die gefragtesten Anlage-themen stehen Rohstoffe bei den Vertriebsmitarbeitern nach wie vor an erster Stelle. Das gilt sowohl für den Rohstoff-Sektor im Ganzen, als auch für wichtige Teilmärkte wie Öl oder Gold. Bei allen drei Themen werden Garantiestrukturen von den Beratern als ideale „Verpackung“ genannt. Speziell beim Gold werden aber auch Teilschutzstrukturen wie Bonus- oder Expresszertifikate als interessant eingestuft.

Neben den klassischen Zertifikatestrukturen haben sich in den vergangenen Wochen vor allem Twin-Win-Zertifikate als sehr beliebt erwiesen. Auf diese Spezialform entfallen mit weitem Abstand die meisten Nennungen bei einer freien Abfrage nach Produkten, mit denen Berater zuletzt besonders gute Erfahrungen gemacht haben. Auf Rang zwei folgen Express (Maxi-Rend, miniMax)-Zertifikate, sowie Kreditderivate (Credit Linked Notes). Emittenten nennen hier vor allem einfache Garantieprodukte mit fester Zinszahlung und solche mit Rohstoffbezug. *DZB*

DZB Zertifikate-Plenum

Das Zertifikate-Plenum basiert auf einer anonymisierten Marktumfrage, die ab sofort einmal monatlich unter Emittenten und Anlageberatern durchgeführt wird. Die Teilnahme an der Online-Befragung steht grundsätzlich allen Lesern des *Zertifikateberater* offen, wobei aber nur die Berater angeschrieben werden, die aktiv ihre Bereitschaft zur Mitgliedschaft im Zertifikate-Plenum bekundet haben. Bei der Ersterhebung im August dieses Jahres haben sich 125 Berater aus allen vier relevanten Institutgruppen daran beteiligt. Jeweils ein Drittel der Teilnehmer gehörten dem Genossenschaftssektor beziehungsweise Privatbanken an. Etwa ein Viertel kommt aus Sparkassen und Landesbanken. Die übrigen Teilnehmer sind freien Vermögensverwaltungen, Finanzvertrieben und anderen Beratungsdienstleistern zuzuordnen. Das nächste Plenum wird Mitte September einberufen. Wenn Sie künftig ebenfalls daran teilnehmen möchten, melden Sie sich bitte unter Nennung Ihrer Lesernummer über info@zertifikateberater.de an.

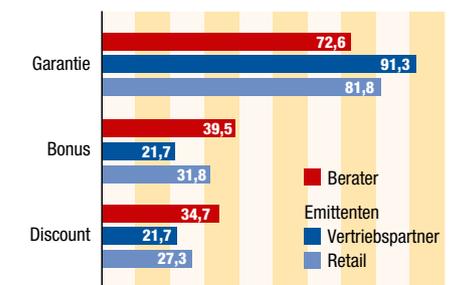
ABSATZFAVORITEN IM VERGLEICH

Bei welchen Zertifikaten erwarten Sie in den kommenden drei Monaten das beste Absatzpotenzial?

Produkttyp	Berater	Emittenten	
		Vertrieb	Retail
Garantie	72,6	91,3	81,8
Bonus	39,5	21,7	31,8
Discount	34,7	21,7	27,3
Aktienanleihen	6,5	8,7	18,2
Express	15,3	13,0	9,1
Outperf./Sprint	5,7	13,0	9,1
Index	21,0	8,7	18,2
Themen/Strat.	14,4	21,7	18,2
Hedge Fonds	4,0	8,7	0,0

(max. 3 Nennungen möglich, in Prozent) *Quelle: DZB*

Top 3 nach Vertriebskanal Bei welchen Zertifikatetypen erwarten Sie das beste Absatzpotenzial?



(mehrere Nennungen möglich, in Prozent) *Quelle: DZB*

Gefragteste Anlagetrends im Vertrieb

Welche Investmentthemen sind für Kunden interessant?

Basiswerte	in %	Bevorzugt als
Standardindizes	54,5	Garantie
Deutsche Aktien	42,3	Discount/Aktienanl.
Internat. Aktien	17,9	Garantie
Dt. Nebenwerte	4,1	Discount/Aktienanl.
Rohstoffe	60,2	Garantie
Öl	48,8	Garantie
Gold	35,8	Garantie
Inflation	27,6	Garantie
Klima	22,0	Index/Bask./Strat.
Emerging Markets	19,5	Index/Bask./Strat.
Agrar	15,5	Garantie
China	8,1	Index/Bask./Strat.
Alpha	6,5	Index/Bask./Strat.
Hedgefonds	6,5	Index/Bask./Strat.
sonstige	1,6	z.B. BRIC, Asien

(mehrere Nennungen möglich) *Quelle: DZB*