

Liebe Leserin, lieber Leser,

wie Sie sehen, sehen Sie mich. In Zeiten wie diesen ist ja schon dies allein eine gute Nachricht. Sie besagt, dass *Der Zertifikateberater* Ihnen auch in diesem für Banken und Medien gleichermaßen schwierigen Umfeld weiterhin zur Seite stehen wird. Mehr noch. Wir begreifen die derzeitige Krise als Chance und haben uns für das neue Jahr einiges vorgenommen. Den ersten Beleg dafür, dass wir das ungemütliche Jahr 2009 offensiv angehen, finden Sie auf Seite 21, auf der wir Ihnen mit der **DZB Akademie** unser neues praxisbezogenes Schulungskonzept für Anlageberater vorstellen wollen.

Es ist der Auftakt für weitere Initiativen, mit denen wir auf die sich abzeichnenden Veränderungen im Zertifikate- und im Beratermarkt reagieren werden. Eine dieser Änderungen ist seit dem Jahreswechsel schon Realität. Mit Einführung der Abgeltungssteuer haben sich die Rahmenbedingungen für Anleger drastisch geändert, wobei amüsanterweise gerade die im vergangenen Jahr so gescholtenen Zertifikate zu den größten Nutznießern gehören könnten. Denn in kaum einem anderen Anlagesegment ergeben sich durch die Umstellungen im Steuerrecht so viele neue Möglichkeiten wie bei Strukturierten Produkten. Welche das sind und wie Sie Ihre Kunden davon profitieren lassen, zeigen wir in unserer Titelseite, in der wir ganz bewusst den Auftakt einer besseren Zeit für Anleger heraufbeschwören.

Aber weil auch eine noch so goldene Zukunft in einer trüben Gegenwart nicht viel hilft, haben wir uns auch mit den Möglichkeiten zur Absicherung von Kundendepots beschäftigt. Auch deshalb, weil Berater hier ganz besonders ihre Kompetenz unter Beweis stellen und damit verlorenes Vertrauen bei den Kunden zurückgewinnen können. Um Vertrauen geht es auch im ersten Beitrag unserer neuen Rubrik „Vertrieb & Praxis“, in der wir künftig regelmäßig erfahrene Kommunikations-Profis zu wichtigen Themen abseits der neuesten Zertifikatestruktur zu Wort kommen lassen wollen. Schließlich kommt es in der Praxis häufig eher darauf an, wie etwas vermittelt wird als darauf, was vermittelt werden soll.

Zu guter Letzt ist es Zeit, Danke zu sagen. Und zwar den 370 Beratern, die an unserem aktuellen Zertifikate-Plenum teilgenommen haben. Durch Ihre Mitwirkung ist unsere regelmäßige Erhebung zur Stimmung im Vertrieb mit einem Rekord ins Jahr gestartet. Ein gutes Omen und ein Beispiel, dem auch die Börse in diesem Jahr gerne folgen darf.

Aller Krisenstimmung zum Trotz, wünscht Ihnen ein erfolgreiches Jahr

Ralf Andrey



IN EIGENER SACHE

Der Zertifikateberater ist eine eigenständige und unabhängige Publikation, die im Eigenverlag erscheint. Alleinige und gleichberechtigte Gesellschafter sind Verlagsgeschäftsführer Tobias Kramer und DZB-Chefredakteur Ralf Andrey. Die starke Position der Redaktion unterstreicht, dass sich der Verlag von Beginn an ohne Wenn und Aber den journalistischen Maximen von Neutralität und Unabhängigkeit unterworfen hat. Nichtsdestotrotz kann nicht vollständig ausgeschlossen werden, dass es aufgrund anderer Tätigkeiten der beiden Eigentümer zu Interessenkollisionen kommen kann, die ihre Unbefangenheit beeinflussen könnten. So ist Tobias Kramer in beratender Funktion für einzelne Informationsdienstleister und Emittenten tätig. Ralf Andrey zählt die Zeitungen der Welt-Gruppe und finanztreff.de zu seinem festen Kundenstamm. Wir versichern aber, dass wir dessen ungeachtet bei der Berichterstattung stets größtmögliche Objektivität wahren und jegliche Einflussnahme von Dritten strikt zurückweisen.

Themen

6 Langer Weg in eine neue Zeit

Die Abgeltungssteuer ist da. Mit ihr kommt es zu vielen grundlegenden Änderungen bei den Regeln für die Kapitalanlage. Für Zertifikate ergeben sich dabei auch einige Verbesserungen die es zu nutzen gilt

12 Abgesichert durch die Börsenkrise

Der Derivatemarkt bietet verschiedene Möglichkeiten zur Ansicherung von Depots. Berater, die die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Puts kennen, können sich jetzt besonders profilieren

16 Ausblick 2009

Die Emittenten haben sich für das neue Jahr viel vorgenommen. Mit welchen Ideen für neue Produkte und Serviceleistungen sie Berater und Vertriebspartner überzeugen wollen



Fotos: Panthermedia, picture-alliance/KPA

21 NEU: DZB Akademie

Der DZB startet in diesem Frühjahr ein eigenes praxisnahes Angebot für die Aus- und Weiterbildung für Zertifikateberater und die, die es werden wollen. Termine, Konzepte und Anmeldeinfos

48 NEU: Vertrieb & Praxis

Die Krise nutzen und Vertrauen zurück gewinnen – In einer neuen Rubrik geben erfahrene Kommunikationsprofis Tipps für den Beratungsalltag und die richtige Strategie im Umgang mit Kunden

46 Liebesgrüße aus Berlin

Die Große Koalition plant eine Stärkung der Verbraucherrechte. Sie soll noch vor der Wahl im September über die Bühne gehen. Für Anlageberater wird die Arbeit dadurch kaum einfacher werden

Rubriken

- 3 Editorial/In eigener Sache
- 20 Markt kompakt
- 21 Short Cuts
- 40 Zeichnungskalender
- 41 Impressum
- 42 Der Blick zurück
- 52 Steuern & Recht
- 54 Watchlist
- 58 Das Letzte

Der Zertifikate Check

- 29 Der andere Blick
- 30 Check 1: GS WTI OIL A1 Strategy
- 32 Check 2: BNP Dax Sprint 4x
- 34 Check 3: BLB Best Entry Garant
- 36 Check 4: CS Memory Express 4
- 38 Check 5: DBK Dax Reverse Express



Der Zertifikateberater wird ermöglicht durch die Unterstützung von:



boerse-stuttgart

COMMERZBANK
CORPORATES & MARKETS

HSBC Trinkaus

J.P.Morgan

LB BW
Landesbank Baden-Württemberg

RBS
The Royal Bank of Scotland

UBS Investment Bank

Private Banking
Investment Banking
Asset Management
Leistung schafft Vertrauen

WestLB

WGZ BANK
Die Initiativbank

Der Zertifikateberater arbeitet mit Daten von:

finanztreff.de:
part of the vwd group

SCOPE

vwdgroup:
excellence in financial solutions