

## Liebe Leserin, lieber Leser,

in ein paar Tagen ist Schluss. Ab Juli gibt es für Anleger mit Zertifikaten keine steuerfreien Gewinne mehr. Ein wichtiges Verkaufsargument fällt damit weg und in den kommenden Monaten wird es bei den Emittenten vermutlich etwas ruhiger. Nicht so im Vertrieb. Für den läuft die Schluss-offensive gerade erst an, wobei bis zum Jahresende gesetztesbedingt erst einmal wieder Fonds oder Rentenpolicen im Mittelpunkt stehen werden, die gegenüber Zertifikaten besser gestellt worden sind.

Frei von Sorgen sind die Asset-Manager aber trotzdem nicht. Denn abgesehen von der kleinen Sonderkonjunktur im Vorfeld der Abgeltungssteuer sieht es im klassischen Fondsgeschäft alles andere als rosig aus. Das liegt nicht zuletzt an der jetzt verstärkt aufkommenden Konkurrenz durch den ETF, der sich als viel gefährlicherer Gegner erweisen könnte, als es die bisweilen von der Fondsseite angefeindeten Zertifikate je gewesen sind (ab Seite 6).

Kummer bereitet der ETF-Boom aber vor allem den Mitarbeitern im Produktvertrieb. Für sie wird es zwischen provisionsfreien Börsenfonds auf der einen und Discountbrokern auf der anderen Seite immer schwieriger. Um sich in dem ruppiger werdenden Markt zu behaupten, wird es damit immer wichtiger, neue Nischen zu erschließen, in denen dem Kunden ein Mehrwert geboten werden kann, der ihn hält und bindet. Dies könnte sich für die jetzt vorübergehend ins Abseits gestellten Zertifikate durchaus als Chance erweisen. Denn sie können mehr, und deshalb können sie auch dem Berater helfen, seine Position gegenüber dem Kunden zu stärken. Sei es durch den mutigen Schritt in die Beratung zu Hebelprodukten (Seite 12) oder durch das Nutzen eines neuen „Baukastenangebots“ mit dem ganz individuell und kundengerecht Bonuszertifikate nachgebaut werden können (Seite 48).

Zu guter Letzt möchte ich Sie um Ihre Unterstützung bitten, damit auch wir weiter kundengerecht arbeiten können. Mit dieser Ausgabe erhalten Sie einen Fragebogen, um dessen Beantwortung ich Sie herzlich bitte. Ihre Antworten helfen uns bei der Weiterentwicklung des Magazins, weil sie uns zeigen, wo wir gut sind und wo wir besser werden müssen. Als kleines Dankeschön für Ihre Kooperation werden wir, wie schon im vergangenen Jahr, 25 Teilnehmer der Umfrage nach Berlin einladen, worauf ich mich schon jetzt sehr freue.

Mit den besten Wünschen für einen erfreulichen Ausgang der Fußball-Europameisterschaft, eine kraftspendende Urlaubszeit und ein baldiges Ende des momentan wenig erbaulichen Börsenumfelds,

Ihr 



## IN EIGENER SACHE

Am 1. April hat der Gesellschafter Tobias Kramer mit seinem Wechsel von finanztreff.de und der vwd group zur Zertifikateberater GmbH die Geschäftsführung des von ihm mitgegründeten Verlags übernommen. Ganz frei von Geschäftskontakten, die unsere Unbefangenheit und Neutralität theoretisch beeinflussen könnten, sind wir aber trotzdem nicht. So kann der Geschäftsführer und Herausgeber dieses Magazins künftig in beratender Funktion für einzelne Unternehmen (Informationsdienstleister und Emittenten) tätig sein. Auch beim Chefredakteur bleiben die bisherigen potenziellen Interessensüberschneidungen bestehen. So zählen unverändert die Zeitungen der Welt-Gruppe und finanztreff.de zu seinem festen Kundenstamm, und auch die langjährige Kooperation mit der Zertifikate-Journal AG im Zusammenhang mit der Verleihung der Zertifikate Awards bleibt von den Änderungen innerhalb der Zertifikateberater GmbH unberührt. Dessen ungeachtet versichern wir Ihnen wie bisher, dass wir bei der journalistischen Berichterstattung jederzeit größtmögliche Objektivität und Neutralität wahren und jegliche Einflussnahme von Dritten strikt zurückweisen.

## Themen

- 6 ETF: Fondsmarkt im Umbruch**  
Passive Investments erleben einen nie gekannten Boom. Der Aufschwung der ETFs kann auch das Beratungsgeschäft durcheinander wirbeln
- 12 Hebelprodukte: Wer wagt, gewinnt**  
Optionsscheine und Turbo-Zertifikate werden von Beratern zu Unrecht vernachlässigt. Viele Chancen bleiben so ungenutzt
- 18 Öl: Rutschgefahr für Berater**  
Worauf beim Vertrieb von Produkten auf den Ölpreis zu achten ist, um Fehler zu vermeiden
- 48 Bonus: Zertifikate Marke Eigenbau**  
Neue Produktpalette ermöglicht eine individuelle Zusammenstellung von Bonusstrukturen
- 52 Serie: Zertifikatepraxis – Teil 3**  
Zehn Thesen für die richtige Auswahl von Produkten für den Einsatz im Filialvertrieb
- 56 Mifid: Wie läuft die Umsetzung?**  
Erfahrungen aus der Wirtschaftsprüfungs-Praxis zeigen, wo Banken noch Nachholbedarf haben



## Rubriken

- 3** Editorial / In eigener Sache
- 20** Markt Kompakt
- 21** Short Cuts
- 28** Trendumfrage
- 42** Zeichnungskalender
- 45** Der Blick zurück
- 58** Rating-View
- 60** Watchlist
- 66** Das Letzte

## Der Zertifikate Check

- 31** Der andere Blick
- 32** Check 1: DZ Bulle & Bär Öl Garant 5
- 34** Check 2: HSH Inflation Protect
- 36** Check 3: TB USD Bull Garant
- 38** Check 4: UBS One Step Protect
- 40** Check 5: SG Dax Korridor Bonus



### DAS LETZTE MAL NICHT GENUTZT? IHR KOSTENLOS-ABO-KUPON FÜR DER ZERTIFIKATEBERATER

☒ Ja, ich arbeite für einen/als Finanzdienstleister und möchte *Der Zertifikateberater* künftig **kostenlos** erhalten. Meine Daten werden nicht weitergegeben und ausschließlich für die Heftzustellung und evtl. zusätzlicher Produktangebote der Zertifikateberater GmbH verarbeitet und gespeichert.

Anrede Herr ☐ Frau ☐

Kundennummer (falls vorhanden) \_\_\_\_\_

Namenszusatz \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Nachname \_\_\_\_\_

Instituts-/Firmenname \_\_\_\_\_

zusätzliche Angaben (Abtlg., Poststellenhinweis, etc.) \_\_\_\_\_

Straße, Hausnummer \_\_\_\_\_

Postleitzahl \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse \_\_\_\_\_

Vorwahl / Telefonnummer \_\_\_\_\_

Institutsart	<input type="checkbox"/> Sparkasse/Landesbank <input type="checkbox"/> Volks-/Raiffeisenbank	<input type="checkbox"/> Geschäftsbank <input type="checkbox"/> Privatbankhaus	<input type="checkbox"/> freie Vermögensberatung <input type="checkbox"/> freie Vermögensverwaltg.	<input type="checkbox"/> Investmentbank <input type="checkbox"/> Rechts- & Steuerberatung	<input type="checkbox"/> Börse/Makler <input type="checkbox"/> Sonstiges
Bereich	<input type="checkbox"/> Anlage-/Vermögensberatung <input type="checkbox"/> Vermögensverwaltung	<input type="checkbox"/> Private Banking <input type="checkbox"/> Unternehmensführung	<input type="checkbox"/> Investmentfonds <input type="checkbox"/> Derivate/strukt. Prod.	<input type="checkbox"/> Marketing/Vertrieb <input type="checkbox"/> Pressestelle	<input type="checkbox"/> Recht/Steuern <input type="checkbox"/> Sonstiges
Position	<input type="checkbox"/> freie Mitarbeit <input type="checkbox"/> selbstständig	<input type="checkbox"/> Angestellte/r <input type="checkbox"/> Filialleitung	<input type="checkbox"/> Team-/Abteilungsleitung <input type="checkbox"/> Prokurist/in	<input type="checkbox"/> Bereichs-/Gruppenleitung <input type="checkbox"/> Geschäftsführung/Vorstand	<input type="checkbox"/> Aufsichtsrat <input type="checkbox"/> Sonstiges

☐ Ja, ich kann mir vorstellen an einer regelmäßigen Umfrage zur Stimmung im Zertifikatevertrieb teilzunehmen.

#### Jetzt anmelden

WEB: [www.zertifikateberater.de](http://www.zertifikateberater.de)

TEL.: 0180 5 / 1 10 33 33 (0,14 Euro/Min. aus DTAG-Netz)

FAX: 0180 5 / 1 10 33 37 (0,14 Euro/Min. aus DTAG-Netz)

POST: Charlottenstraße 68, 10117 Berlin

X

Datum, Unterschrift & Stempel der Geschäftsstelle