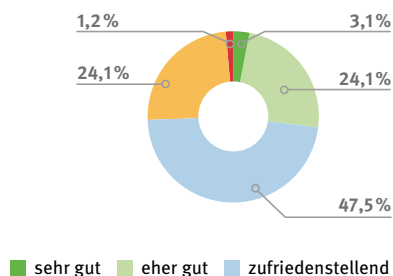


## Aktuelle Lage am Zertifikatemarkt aus Sicht von Beratern und Emittenten

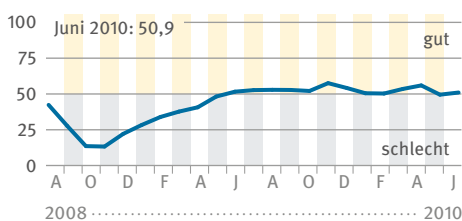
Wie beurteilen Sie die Vertriebssituation für Zertifikate in den vergangenen vier Wochen?

### Berater

#### Aktuelle Lage

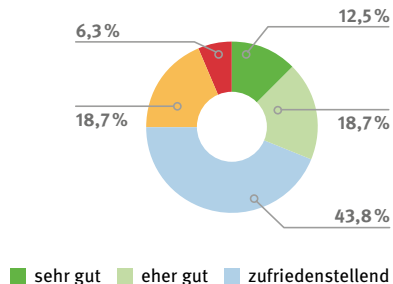


#### Entwicklung seit August 2008 in Prozent

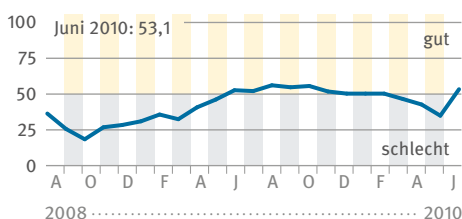


### Emittenten

#### Aktuelle Lage



#### Entwicklung seit August 2008 in Prozent



## Kräftige Nachfrageerholung im Juni

Der Zertifikatemarkt meldet sich kraftvoll zurück. Nach einem scharfen Einbruch im Vormonat hat sich die Absatzlage bei strukturierten Anlageprodukten in den vergangenen Wochen wieder deutlich erholt. Der Emittenten-Index für die aktuelle Absatzlage sprang um beinahe 20 Punkte in die Höhe und erreichte im Juni wieder 53,1 von maximal 100 Zählern. Der Stimmungsindex der Berater blieb derweil nahezu unverändert, hatte zuvor aber auch nur einen moderaten Rückgang verzeichnet. Trotzdem überwand auch der Berater-Index wieder die 50-Punkte-Schwelle. Sie markiert den Wendepunkt zu überwiegend positiven Einschätzungen der aktuellen Absatzlage bei Zertifikaten.

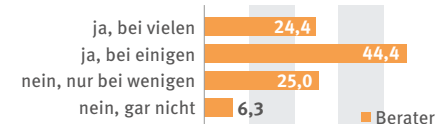
## Gold bleibt Top-Thema bei Bankkunden

Bei den wichtigsten Anlagethemen der Privatkunden im Beratungsgeschäft der Banken behauptet Gold die im Vormonat erreichte Spitzenplatzierung. Trotz eines relativ starken Rückgangs gegenüber dem Rekordwert im Mai (73,3%) gehört das Edelmetall auch im Juni für beinahe zwei Drittel der Berater zu den Top-Themen bei den Beratungsrunden.

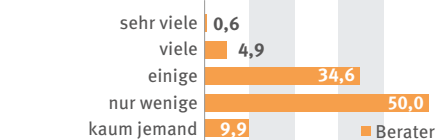
Dessen ungeachtet ist die tatsächliche Anlagequote in Gold-Produkten vergleichsweise gering. Lediglich 5,5 Prozent der Berater geben an, dass „sehr viele“ oder „viele“ ihrer Kunden bereits in Gold investiert haben. Knapp 60 Prozent sagen, dass nur wenige Kunden in das Edelmetall investiert haben. Dabei favorisieren Bankkunden nach Einschätzung der Berater den physischen Zugang über Münzen und Barren (jeweils gut 68%). Nur ein Drittel der Kunden setzt auf die börsengehandelten Gold-ETC, die ihrerseits von den Beratern als bester Zugangsweg für Gold-Investments angesehen werden. Als sinnvolle Alternative sehen Berater auch Garantierprodukte auf Gold oder Goldminen.

## Gold: Alle reden darüber, aber nur wenige handeln

### Ist Gold bei Ihren Kunden derzeit ein Anlagethema?

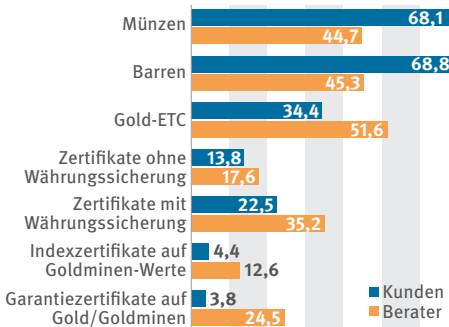


### Wie viele Ihrer Kunden haben bereits in Gold investiert?



Anteil der Nennungen in Prozent

### Bevorzugte Zugangswege bei der Anlage in Gold



Mehrfachnennungen möglich; Quelle: DZB

## Die gefragtesten Anlagethemen der Berater im Juni

Welche Investmentthemen sind für ihre Kunden interessant und welcher Zertifikatetyp ist dabei besonders geeignet?

Anlagethema	Anteil	vs. Vormonat	Garantie	Bonus/Express	Discount/Aktienanl.	Outperformance	Index/Basket	uninteressant
Deutsche Aktien	64,8	+12,3	17,1	22,8	45,5	3,3	7,3	4,1
Gold	63,6	-9,7	31,0	12,4	6,2	4,4	33,6	12,4
Rohstoffe	54,9	+2,4	41,3	12,8	2,8	1,8	28,4	12,8
Standardindizes	52,5	+5,0	30,6	27,4	19,4	0,8	15,3	6,5
Inflation	52,5	+1,7	35,1	9,3	7,2	-	23,7	24,7
Emerging Markets	43,2	+6,5	24,5	12,2	7,1	6,1	36,7	13,3
BRIC	35,2	+10,2	30,5	12,6	2,1	1,1	29,5	24,2
Währung./Devisen	22,2	-2,8	20,3	6,3	3,8	5,1	26,6	38,0

Mehrere Nennungen möglich, Anteil der Nennungen in Prozent

Quelle: DZB

## DZB Zertifikate-Plenum

Das DZB Zertifikate-Plenum basiert auf einer monatlichen Umfrage unter Anlageberatern und Zertifikateemittenten, die in anonymisierter Form durchgeführt wird. Am aktuellen Plenum waren 16 Emittenten und 162 Berater aus allen Institutstypen beteiligt. Knapp 40 Prozent der Teilnehmer stammen aus dem Genossenschaftssektor. Jeweils gut 25 Prozent entfallen auf den Sparkassensektor und Privatbanken. Die Übrigen kommen von Vermögensverwaltern und freien Vertrieben.