

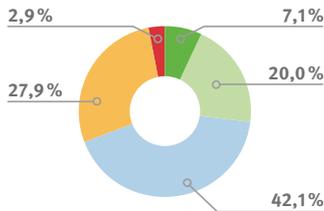


Aktuelle Lage am Zertifikatemarkt aus Sicht von Beratern und Emittenten

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

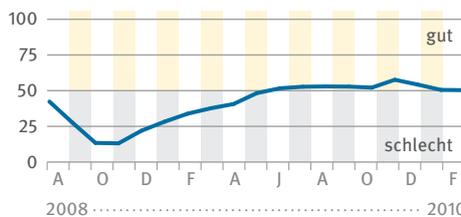
Berater

Aktuelle Lage



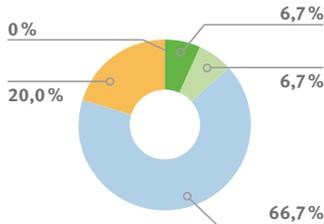
■ sehr gut ■ eher gut ■ zufriedenstellend ■ eher schlecht ■ sehr schlecht

Entwicklung seit August 2008 in Prozent



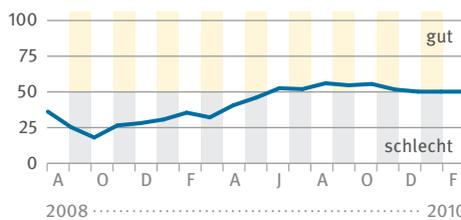
Emittenten

Aktuelle Lage



■ sehr gut ■ eher gut ■ zufriedenstellend ■ eher schlecht ■ sehr schlecht

Entwicklung seit August 2008 in Prozent



Stimmungsdämpfer zu Jahresbeginn

Mit der Börsenkorrektur hat sich zu Jahresbeginn auch die Stimmung im Vertrieb strukturierter Produkte eingetrübt. Der Index für die aktuelle Absatzerwartung der Anlageberater sank auf 50,2 von 100 möglichen Punkten und blieb damit gerade noch im positiven Bereich. Der Mittelwert bei 50 Punkten entspricht einer neutralen (zufriedenstellend) Bewertung. Werte über 50 Punkte signalisieren ein Übergewicht an positiven Nennungen (sehr gut, eher gut). Bei Werten unter 50 beurteilt die Mehrzahl der Berater die Absatzlage tendenziell negativ. Auch bei den Erwartungen für die kommenden drei Monate sind Berater und Emittenten nur verhalten optimistisch. Zwar erreichen die entsprechenden Indizes mit 55,4 (Berater) und 63,3 (Emittenten) höhere Werte als bei der aktuellen Lage; die Indexstände liegen aber am unteren Ende der in der Regel immer höheren Indexstände für die vorwärts gerichtete Markteinschätzung.

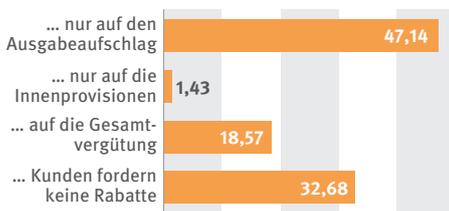
Offenlegung der Provision kein Problem

Einer der Gründe für die Zurückhaltung ist die seit Anfang 2010 greifende Verschärfung der Dokumentationspflicht in der Anlageberatung. Im Vormonat hatten beinahe 40 Prozent der Berater angegeben, dass sich die Anwendung der neuen Beratungsprotokolle tendenziell negativ auf den Zertifikateabsatz auswirken werde. Weniger dramatisch als oft unterstellt, wird dabei allerdings die Offenlegungspflicht der Vertriebsprovision gesehen. Hiermit haben die Berater kaum Probleme. Knapp die Hälfte gibt an, dass Kunden nur über den Ausgabeaufschlag diskutieren. Jeder dritte Berater sagt, dass Kunden keine Preisnachlässe auf die Vergütung für die Beratungsleistung fordern. Als angemessene Provision nennt die Mehrzahl 0,5 bis 0,7 Prozent je Laufzeitjahr.

Kunden stellen Vertriebsprovisionen selten in Frage

Agio/Innen-Fee – Die vom Kunden geforderte Rabatte beziehen sich ...

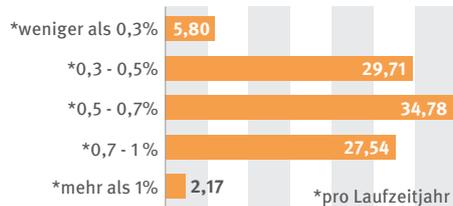
Berater



Anteil der Nennungen in %

Welche Vergütung finden Sie bei Zertifikaten im Primärmarkt angemessen?

Berater



Quelle: DZB

Die gefragtesten Anlagethemen der Berater im Februar

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

Anlagethema	Anteil	Garantie	Bonus/Express	Discount/Aktienanl.	Outperformance	Index/Basket	uninteressant
Standardindizes	61,9	33,6	27,3	20,0	0,9	14,5	3,6
Deutsche Aktien	61,9	20,4	15,5	52,4	2,9	5,8	2,9
Rohstoffe	57,6	42,9	16,5	1,1	4,4	25,3	9,9
Gold	41,0	28,4	16,2	1,4	10,8	24,3	18,9
Emerging Markets	30,2	28,8	12,1	4,5	1,5	33,3	19,7
Inflation	28,1	24,6	9,2	3,1	4,6	16,9	41,5
BRIC	25,2	33,8	10,8	9,2	3,1	24,6	18,5
Erneuerbare E./Solar	23,7	23,5	7,4	10,3	4,4	22,1	32,4

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 15 Emittenten und 140 Berater aus allen Institutgruppen beteiligt. Knapp die Hälfte der Teilnehmer stammt aus dem Genossenschaftssektor. Jeweils gut 20 Prozent entfallen auf den Sparkassensektor und Privatbanken. Die Übrigen kommen von Vermögensverwaltern und freien Vertrieben.