

Falls diese E-Mail nicht korrekt angezeigt werden kann, bitte [hier](#) klicken!

Um sicherzustellen, dass Sie den Newsletter nicht verpassen, fügen Sie bitte den Absender Ihrem E-Mail-Adressbuch hinzu.



MARKT UPDATE

Der monatliche Newsletter zum österr. Zertifikatemarkt - Ausgabe 6/2014

Sehr geehrte Leserinnen und Leser!

Editorial von Hartmut Knüppel

Die Vorteile von Zertifikaten liegen für Profis klar auf der Hand. Privatanleger haben hier leider noch Nachholbedarf. Stattdessen gibt es noch immer viele Vorurteile, die sich durch Fakten leicht widerlegen lassen. Viele meinen beispielsweise, Zertifikate seien teuer. Der Deutsche Derivate Verband (DDV) hat deshalb eine repräsentative Studie zu den tatsächlichen Kosten von Zertifikaten bei einem wissenschaftlichen Institut in Auftrag gegeben: Die Mutmaßungen, dass die Emittentenmarge von Zertifikaten bei einem zweistelligen Prozentsatz pro Jahr liege, wurden klar widerlegt. Sie beträgt in Wirklichkeit im Durchschnitt nur 0,36 Prozent.

Liebe Leserin, lieber Leser, Sie werden kaum ein anderes Anlageprodukt finden, das so kostengünstig ist wie Zertifikate. Keine andere Finanzanlage ist so flexibel, und nur wenige bieten von Anfang an ein festes Leistungsversprechen. Mit Zertifikaten können gerade Privatanleger in nahezu jeden Basiswert wie Aktien, Indizes, Rohstoffe und Währungen investieren – und das auch noch zugeschnitten auf das individuelle Risikoprofil. Doch den Anlegern sind die Vorteile von Zertifikaten nicht automatisch klar. Hier kommt den Beratern eine zentrale Rolle zu. Sie können Privatanleger mit am besten überzeugen, welchen Mehrwert Zertifikate im Vergleich zu anderen Finanzprodukten bieten.

Dr. Hartmut Knüppel
Geschäftsführender Vorstand
Deutscher Derivate Verband (DDV)



Dr. Hartmut Knüppel
Geschäftsführender Vorstand
Deutscher Derivate Verband
(DDV)

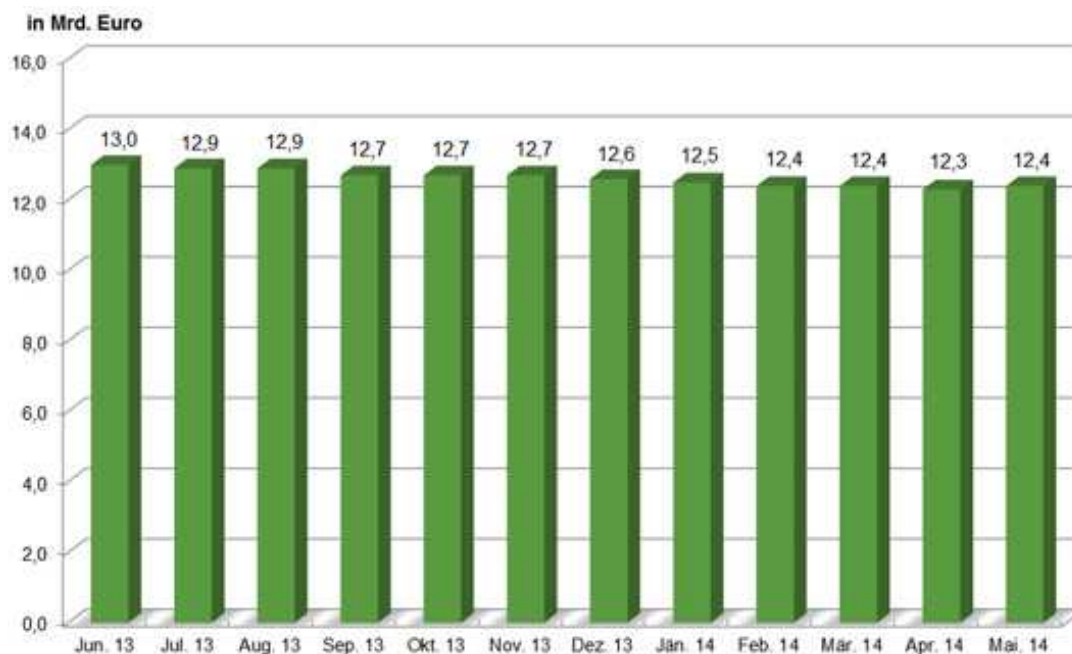
MARKTBERICHT MAI

Im Mai 2014 steigt das Gesamtmarktvolumen von strukturierten Anlageprodukten um 0,2 Prozent oder 25 Millionen Euro. Insgesamt ist der Gesamtmarkt in Österreich 12,4 Milliarden Euro schwer. Der Anstieg ist in erster Linie auf Teilschutz-Produkte wie etwa Bonuszertifikate zurückzuführen. Das Handelsvolumen bewegt sich weiterhin auf hohem Niveau, legt aber gegenüber dem extrem starken April eine Verschnaufpause ein und beträgt im Mai 171 Millionen Euro.

Aktueller Marktbericht



Download
0,4 MB



Entwicklung des Open Interest des österreichischen Zertifikatemarktes inkl. Zinsprodukte in den vergangenen 12 Monaten

Die Wahrheit über Zertifikate – Acht wichtige Fragen und Antworten

Gibt es zu viele Zertifikate?

Die Vielfalt und die große Auswahl bieten für jeden Anleger die Chance, genau das Zertifikat zu finden, das seinem Anlage- und Risikoprofil entspricht. Zur besseren Orientierung gibt es einheitliche Produktklassifizierungen. Sorgfältige Anleger überprüfen ihre Anlageentscheidung beispielsweise mit einem Anlageberater.

Die Wahrheit über Zertifikate



Download
1,2 MB

Rückblick auf den Zertifikate Kongress 2014 – Teil 2

Vortrag Michael Hanke:

Was bringt ein Mehr an Information für den Investmenterfolg?

In seinem Vortrag im Rahmen des Zertifikate Kongress am 17. Mai 2014 widmete sich Dr. Michael Hanke, Professor für Finanzdienstleistungen an der Universität Liechtenstein, dem Wert der Information für den Anlegererfolg. Besonders ging er der Frage nach, ob es ein Maß an Information gibt, ab dem sie den renditesteigernden Nutzen für den Anleger verliert.

Allgemein gilt, dass ein Mehr an Information vorteilhaft und gewinnbringend ist. Tatsächlich können wir jedoch nur eine begrenzte Informationsmenge verarbeiten und speichern. Darüber hinaus ist die Beschaffung qualifizierter Information mit Kosten verbunden.

Es stellt sich also die Frage, ob mehr Information die Anlegerrendite erhöht. Hanke legte die Ergebnisse unterschiedlicher empirischer Studien vor. Alle zeigten ein einheitliches Ergebnis: Das Verhältnis zwischen Information und Rendite verläuft gemäß einer „J-Kurve“.

Das bedeutet, dass jene Anleger mit der geringsten Information eine durchschnittliche Rendite erwirtschaften, professionell informierte Anleger in den Genuss der höchsten Rendite gelangen und durchschnittlich informierte Anleger die schlechteste Performance haben. Das wird damit begründet, dass unwissende Anleger eher in



Prof. Dr. Michael Hanke
Institut für
Finanzdienstleistungen
Universität Liechtenstein

passive Produkte investieren. Anleger mit mittlerem Informationsstand neigen zur Selbstüberschätzung und investieren in risikoreichere Produkte. Da ihnen jedoch entscheidende Informationen fehlen, erleiden sie die höchsten Verluste. Anleger mit dem höchsten Informationslevel wählen ihre Produkte sorgfältig unter Ertrags- und Risikogesichtspunkten und kommen daher in den Genuss höchster Rendite.

Prof. Dr. Michael Hanke
Institut für Finanzdienstleistungen
Universität Liechtenstein

Vortrag Alexander Verweyen Mutprobe Vertrieb – zukünftiges Wachstum sichern

Alexander Verweyen, Geschäftsführer einer Münchner Beratungsgesellschaft, bereicherte den Zertifikate Kongress mit seinem Vortrag zum Thema Vertrieb. Sehr oft stehen dem Erfolg von Verkäufern innere Blockaden entgegen, die sie am erfolgreichen Vertrieb hindern: beispielsweise persönliche Widerstände oder Angst vor Enttäuschung und Ablehnung, vorgefertigte Meinungen über die eigene Erfolglosigkeit, das Fehlen eines strukturierten Vertriebsprozesses, unzureichendes Training und Coaching oder vorgefasste Meinungen über den Bedarf des Kunden.

Nach Meinung von Verweyen gilt es, die richtige Balance zwischen Verkaufs- und Kundenorientierung zu finden. Das Ziel muss sein, dem Kunden das zu verkaufen, was er wirklich braucht, und ihm bei seinem Kauf und auch danach ein Partner zu sein.

Es ist von Vorteil, die persönlichen Alleinstellungsmerkmale festzustellen und zu prüfen, wie man selbst beim Kunden ankommt. Erfolgreicher Vertrieb verlangt nach Authentizität und dem Mut, Fragen zu stellen – auch unangenehme. So kann man den Kunden etwa direkt um Feedback zum eigenen Verhalten bitten und sich Tipps geben lassen, wie man sich verbessern könnte. Verweyen fordert auf, mutig zu sein: Neues auszuprobieren, kreativ und offen zu sein und dort weiterzumachen, wo andere aufhören.

Alexander Verweyen
Geschäftsführer
alexander.verweyen BUSINESS CONSULTANTS



Alexander Verweyen
Geschäftsführer
alexander.verweyen
BUSINESS CONSULTANTS

Wir freuen uns auf Feedback, Anregungen und Fragen: office@zertifikateforum.at

[Impressum](#) | [Newsletter abbestellen](#)