

PRESSEMITTEILUNG

ZFA führte Umfrage zu Beratung und Verkauf von Zertifikaten durch

- *Das denken Österreichs Anlageberater und ihre Kunden über Zertifikate*
- *Sorgfältige Erstberatung ist der Schlüssel für nachhaltige Veranlagung*
- *Renditechancen stehen im Vordergrund*

Wien, am 29. Oktober 2015

Im Sommer 2015 führte das Zertifikate Forum Austria eine Online-Befragung zum Thema „Beratung und Verkauf von Zertifikaten“ unter rund 4.000 Anlageberatern durch. Ziel der Befragung war, herauszufinden, was Österreichs Berater über Zertifikate denken, welche Erfahrungen sie im Vertrieb machen und welche Wünsche oder Anregungen sie zum Thema Zertifikate haben.

Befragt wurden die Berater der drei großen Filialbanken Österreichs (Raiffeisen, Erste Bank und Sparkassen, Bank Austria) sowie Berater anderer Banken und freie Berater. Die Rücklaufquote war mit mehr als 400 Antworten erfreulich hoch. Die Auswertung der Ergebnisse zeichnet ein durchaus positives Bild. Gleichzeitig ergeben sich aus der Umfrage Erkenntnisse, wie die Anbieter noch besser auf die Bedürfnisse von Anlegern und Beratern eingehen können.

Hohe Akzeptanz für Zertifikate bei Österreichs Anlageberatern

Berater schätzen Zertifikate als kundenorientierte Anlageprodukte

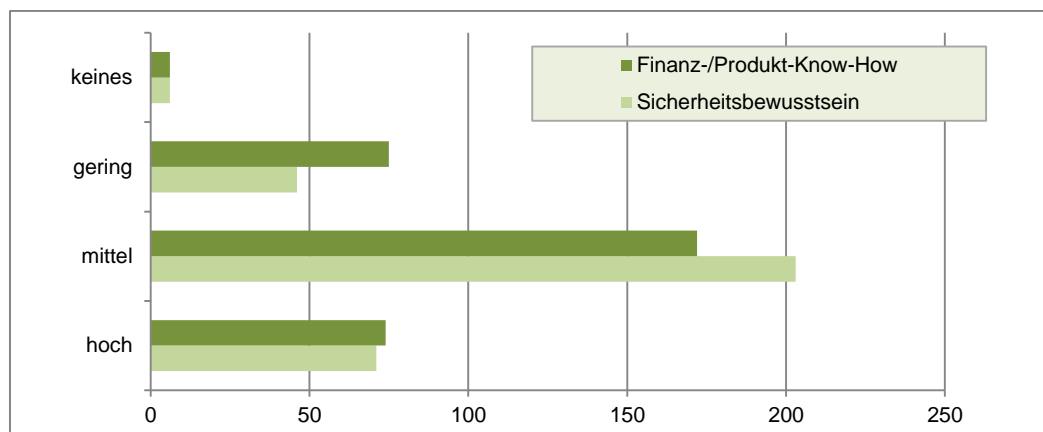
Die überwiegende Mehrheit der Berater, die die Umfrage beantworteten, verkauft aktiv Zertifikate. Die Erstberatung zum Investment in Zertifikate sei zwar relativ aufwendig, vor allem bei Anlegern, die über kein ausgeprägtes Finanz-Know-how verfügen. Hier sind die Erfahrungen jedoch besonders positiv: „Nach der Beratung ist der Kunde positiv gestimmt“, „Kunden sind verblüfft, welche Anlagemöglichkeiten es gibt“, „Zertifikate sind oft die beste Alternative“ – insbesondere in Zeiten niedriger Zinsen begeistern die Renditechancen.

Kunden, die anlageerfahren sind und eine ausführliche Erstinformation über Zertifikate erfahren haben, akzeptieren das Produkt und kaufen es immer wieder nach. Aber es gebe immer noch Anleger, die eine ausführliche Erstberatung ablehnen, weil „Zertifikate zu kompliziert“ seien.

Der typische Zertifikate-Investor

Durchschnittliches Sicherheitsbewusstsein – mittelfristiger Anlagehorizont

So sehen die Berater ihren typischen Zertifikatekunden: durchschnittliches Sicherheitsbewusstsein steht im Vordergrund, viele schätzen auch das Finanz-Know-how ihrer Kunden als durchschnittlich ein. Von der Struktur der Produkte ist auch erkenntlich, dass lediglich 0,6 Prozent des investierten Volumens in Hebelprodukte veranlagt werden, der Rest in Zertifikate mit längerer Laufzeit und geringerem bis abgesichertem Risiko.



Der typische Zertifikate-Investor

Gute Alternative mit attraktiven Produkteigenschaften

Ertragschancen, Risiko, Kapitalgarantie, Laufzeit

Zertifikate werden von den Anlegern als gute Alternative im Niedrigzinsumfeld wahrgenommen. Die Berater geben an, den Kunden sei wichtig, dass das Risiko begrenzt ist. Anleger mit ausgeprägtem Sicherheitsbewusstsein – das sind nach den Angaben der Berater oft jene, deren Finanz- und Produkt-Know-how nicht besonders hoch ist – interessieren sich sehr für die Kapitalgarantie; risikobereitere Investoren interessieren sich für die Barriere, orientieren sich an der Auszahlung und suchen kurze Laufzeiten. Produkte ohne Garantie mit Laufzeiten über fünf Jahre werden von den Beratern als schwer verkäuflich dargestellt – der Investor habe das Gefühl, eine so langfristige Entwicklung nicht einschätzen zu können. Viele Kunden wünschen sich Zertifikate mit jährlichem Kupon.

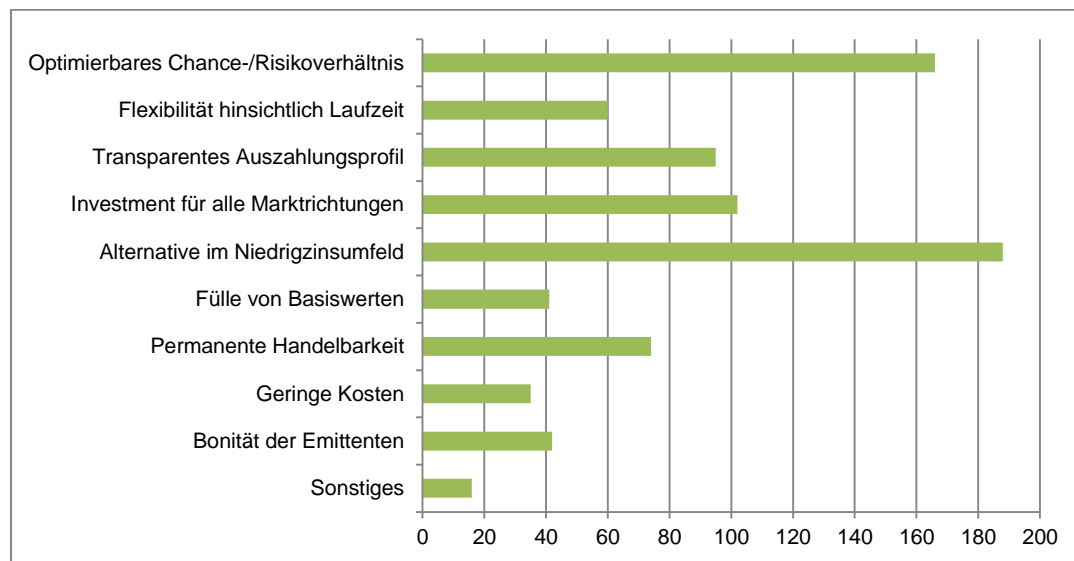
„Wenn einmal die Anfangshürde genommen ist und ein Grundverständnis dafür geschaffen wurde, wie einfach Zertifikate funktionieren und welchen Nutzen sie dank ihrer Konstruktion bieten, kaufen die Anleger fast wie von selbst immer wieder nach.“ erklärt Frank Weingarts, Vorstandsmitglied des Zertifikate Forum Austria, die Wirkung von Zertifikaten auf aufgeklärte Anleger.

Die Anlageentscheidung – Renditechancen stehen im Vordergrund

Das persönliche Gespräch ist durch nichts ersetzbar

Die Mehrheit der Investoren informiert sich primär im Internet über Anlageprodukte. Die Meinungsbildung in herkömmlichen Medien findet vor allem durch die Lektüre von Tageszeitungen statt. Das Gespräch zwischen Anleger und Bankberater nimmt jedoch nach wie vor einen hohen Stellenwert ein, hier wird letztlich über Anlagestrategie und Kauf entschieden.

Das Hauptargument, das die Berater einsetzen und das bei den Kunden wirkt, ist die Alternative zu herkömmlichen Anlagen im Niedrigzinsumfeld. An zweiter Stelle steht die Möglichkeit, das Chancen-Risiko-Verhältnis zu optimieren und selbst zu wählen. Dass Zertifikate ein Investment für jede Marktsituation sind und dass das Auszahlungsprofil transparent ist, wird – wenn auch mit deutlichem Abstand – als Unterstützung für die Kaufentscheidung genannt. Darüber hinaus scheint die permanente Handelbarkeit ein wichtiges Argument zu sein.



Der Erfolg von Verkaufsargumenten für Zertifikate

„Zertifikate sind für jeden Anlegertyp und für jede Marktsituation geeignet.“ In der Vielfalt sieht Markus Kaller, Vorstand des ZFA, die Vorteile dieser Produkte, jedoch müsse der Anleger sich ein wenig damit beschäftigen und seine Ziele formulieren können.

Fazit: Es braucht immer noch viel Aufklärungsarbeit

Die Vorteile von Zertifikaten müssen verstärkt bekannt gemacht werden, die breite Masse der Anleger sei, so die Erfahrung der Anlageberater, immer noch nicht damit vertraut. Als wichtigste Hebel zur Förderung von Bekanntheit und Akzeptanz werden intensivierte Medienpräsenz, lokale Informationsveranstaltungen und nicht zuletzt die Aus- und Weiterbildung der Anlageberater genannt.

„Seit 2006 leistet das Zertifikate Forum Austria als Verband der Emittenten wichtige Ausbildungs- und Informationsarbeit“, sagt Heike Arbter, Vorsitzende des Vorstands des Zertifikate Forums. „Aus der Umfrage wissen wir jetzt, wie sehr dies von den Beratern und den Kunden geschätzt wird.“

Rückfragehinweis:

Mag. Heike Arbter
Zertifikate Forum Austria
Tel. +43 1 515 20-407
heike.arbter@zertifikateforum.at
www.zertifikateforum.at

Über das Zertifikate Forum Austria:

Das Zertifikate Forum Austria wurde im April 2006 gegründet. Aktuell sind die Raiffeisen Centrobank AG, Volksbank AG, Erste Group Bank AG, UniCredit Bank Austria AG und Royal Bank of Scotland Mitglieder des Forums. Ziel des Zertifikate Forum Austria ist die Förderung und Entwicklung des Zertifikatemarktes in Österreich.