

TRANSPARENZ SCHAFFT VERTRAUEN



Transparenz und Wissen sind der beste Anlegerschutz

→ Am 14. Februar 2011 ist es drei Jahre her, dass der Deutsche Derivate Verband (DDV) seine Arbeit aufnahm. Nachdem die ersten beiden Jahre sehr stark im Zeichen der Finanzkrise standen, entwickelte sich der Markt für Zertifikate 2010 vergleichsweise ruhig. Umso gezielter konnte unser Verband seine eigentlichen Aufgaben angehen.

Verband 2010 unter anderem eine Schulungsinitiative in Form eines dreistufigen Online-Lernprogramms, an dem sich inzwischen mehr als 1.300 Anleger beteiligt haben. Insgesamt haben wir unser Informationsangebot 2010 noch einmal erheblich ausgebaut. Näheres hierzu ab Seite 18.



Dr. Hartmut Knüppel

„NOCH MEHR AUFKLÄRUNG UND PRODUKTTRANSPARENZ ZÄHLTEN IM JAHR 2010 ZU DEN WICHTIGSTEN ANLIEGEN UNSERER ARBEIT.“

Zu nennen ist hier zunächst der intensive und kontinuierliche Dialog mit den politisch Verantwortlichen. Als Ansprechpartner für die Entscheider in Berlin und Brüssel beteiligt sich unser Verband an der politischen Meinungsbildung, wann immer es um Fragen geht, die unsere Branche betreffen. Zu den beherrschenden Themen auf der politischen Tagesordnung 2010 zählten Fragen der Regulierung. Auf nationaler wie auf europäischer Ebene ging es um neue Regeln, Kontrollen und Vorsichtsmaßnahmen für die Finanzmärkte. Womit sich der DDV im Rahmen der politischen Kommunikation im Jahr 2010 befasste, lesen Sie auf den Seiten 12 bis 14.

Die bestmögliche Transparenz der Zertifikatemarkte und ihrer Produkte war ebenfalls eines der Hauptanliegen des DDV. Hierzu haben wir Produktinformationsblätter entwickelt, mit denen wir Standards setzen und den Anlegerschutz entscheidend voranbringen. Denn wir sind überzeugt: Transparenz und Wissen sind der beste Anlegerschutz.



Lars Brandau

Der Erfolg des Verbands beruht ganz wesentlich auf der aktiven Unterstützung seiner Mitglieder. Für die gelungene Zusammenarbeit auch in diesem Jahr möchten wir an dieser Stelle unseren Mitgliedern und Förderern ausdrücklich danken.

Berlin/Frankfurt, im Februar 2011

Dr. Hartmut Knüppel
Geschäftsführender Vorstand

Lars Brandau
Geschäftsführer



MEINUNGSBILDUNG

Politische Kommunikation: Herzstück der Verbandsarbeit

Seite 12

Als Ansprechpartner für die Politik bündelt der DDV das Expertenwissen der Zertifikatebranche.



MITTENDRIN

Projekte 2010: Produkttransparenz und Anlegerinformation

Seite 18

Initiativen des Verbands schaffen noch
mehr Durchblick bei Zertifikaten.



MITEINANDER

Der Branchentreff: Deutscher Derivate Tag

Seite 28

Emittenten, Politiker und Journalisten
tauschen sich zu aktuellen Finanzthemen aus.

Inhalt

MARKT

Zertifikatemarkt 2010: Auf hohem Niveau stabil	6
Marktausblick 2011: Qualität und Service müssen stimmen	10

MEINUNGSBILDUNG

Politische Kommunikation: Herzstück der Verbandsarbeit	12
Europäischer Dachverband: Neue Mitglieder, neue Initiativen	15
Ausblick 2011: Spannende Zeiten in Berlin und Brüssel	16

MITTENDRIN

Projekte 2010: Produkttransparenz und Anlegerinformation	18
--	----

MITEINANDER

Der Branchentreff: Deutscher Derivate Tag	28
Herbstempfang des DDV: Parlamentarischer Abend in Berlin	32
Ausgezeichnet: DDV-Journalistenpreis	34
Eine runde Sache: Derivate Roundtable	35

MEDIEN

Öffentlichkeitsarbeit des DDV: Tragfähige Verbindungen schaffen	36
---	----

MANAGEMENT

Wie der DDV arbeitet: Organisation, Gremien und Personen	38
Mitglieder	42
Fördermitglieder	43
Impressum	43

Zertifikatemarkt 2010: Auf hohem Niveau stabil

Die Zertifikatebranche in Deutschland blickt auf ein gutes Jahr 2010 zurück, in dem auch das Marktvolumen leicht zugelegt hat. Die Anleger investieren kontinuierlich in Zertifikate, Aktienanleihen und Optionscheine.

→ Immer mehr Privatanleger nutzten im Jahr 2010 die zahlreichen Vorteile, die eine Investition in Zertifikate bietet. In jedem Monat lag das in Zertifikate investierte Volumen über 100 Milliarden Euro. Belief sich das Marktvolumen im Januar noch auf 103,5 Milliarden Euro, erreichte es im März bereits 106,1 Milliarden Euro und stieg bis Oktober auf den Jahreshöchstwert von 108,8 Milliarden Euro. Da zum Jahresende die Laufzeit vieler Produkte endete, schloss das Jahr im Rahmen der Erwartungen bei 106,2 Milliarden Euro.

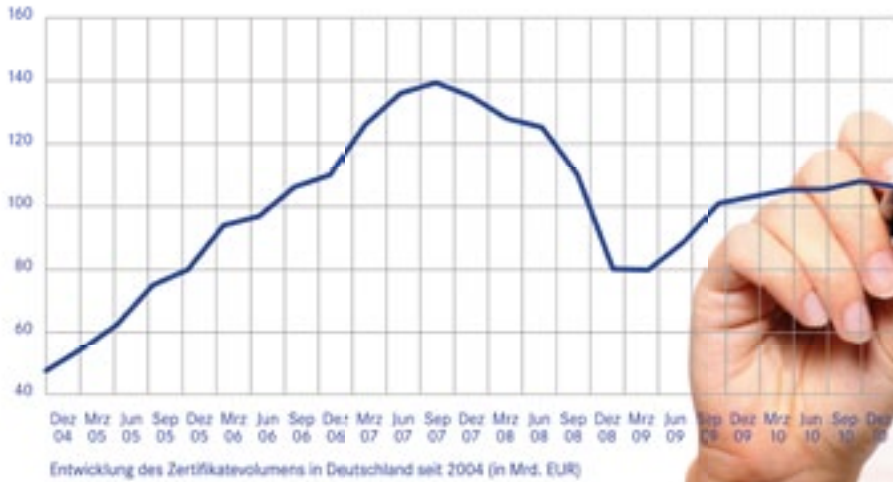
Dieser Erfolg kam nicht von ungefähr: Laut einer im Jahr 2010 veröffentlichten Statistik der European Derivatives Group, wiesen Zertifikate im Untersuchungszeitraum in 60 Prozent der Fälle weniger Risiko auf als die zugrunde liegenden Basiswerte wie beispielsweise Aktien. Noch viele weitere Gründe sprechen für eine Investition in strukturierte Wertpapiere. Zertifikate ermöglichen es gerade Privatanlegern, in nahezu alle Märkte zu investieren, was früher nur institutionellen Investoren vorbehalten war.

So können nun auch die privaten Anleger nicht nur in eine Vielzahl von Basiswerten, sondern auch in Strategien, Branchen oder Regionen investieren. Jeder kann aus dem großen Produktuniversum geeignete Zertifikate erwerben, die genau zu seiner Risikoneigung und seiner Markteinschätzung passen. Und: Zertifikate geben ein festes Leistungsversprechen, da der Anleger schon beim Kauf mit dem Auszahlungsprofil die Höhe der Auszahlung und deren Bedingungen kennt.

Sicherheit im Fokus

Ein kurzer Blick auf die Verteilung des Marktvolumens widerlegt ein gängiges Vorurteil der Zertifikate-Kritiker. Die Stabilisierung des Zertifikatemarkts ist nämlich keineswegs auf eine Rückkehr der Spekulanten zurückzuführen. Denn stets entfielen nur gut ein Prozent des Marktvolumens auf die risikoreichen Hebelpapiere. Dagegen machten Anlageprodukte, zu denen beispielsweise Kapitalschutz-, Index-, Bonus- oder Discount-Zertifikate zählen, 99 Prozent des Markts aus.

Zwei von drei Privatanlegern setzen auf Sicherheit und kaufen Zertifikate mit 100 Prozent Kapitalschutz.



In aller Regel werden Hebelprodukte auch nicht am Bankschalter verkauft, sondern von gut informierten und erfahrenen Privatanlegern direkt an der Börse oder direkt beim Emittenten erworben. Auch im Jahr 2010 entfielen zwei Drittel des gesamten Marktvolumens auf Produkte mit vollständigem Kapitalschutz. Hier können die Anleger darauf vertrauen, dass sie zumindest den Nennwert des Zertifikats zurückerhalten.

Die Produktklassen im Einzelnen

Im Verlauf des Börsenjahrs 2010 erholte sich der deutsche Aktienindex DAX® weiter und legte bis zum Jahresende um rund 16 Prozent zu. Diese Kurserholung beflügelte auch den Zertifikatemarkt und trug zur Steigerung des Marktvolumens in vielen Produktkategorien bei.

Die Nachfrage nach **Zertifikaten mit Kapitalschutz** blieb das ganze Jahr über groß: Ende Dezember waren mit 63,1 Prozent rund zwei Drittel des Open Interest der Anlageprodukte

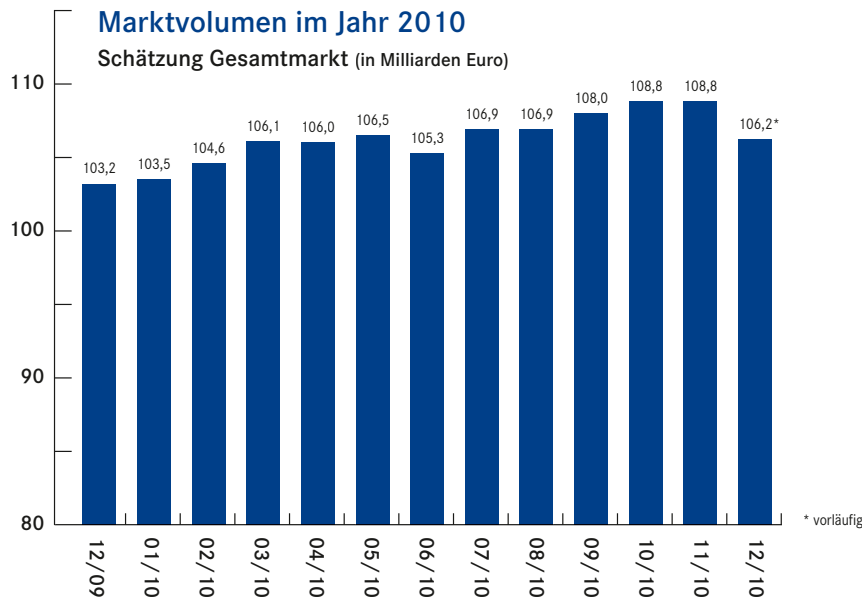
in dieser Kategorie investiert. Von Januar bis Dezember 2010 betrug ihr Anteil am Gesamtvolumen stets mehr als 60 Prozent.

Wie im Vorjahr waren **Express-Zertifikate** auch im Dezember 2010 die zweitgrößte Kategorie bei den Anlagezertifikaten. Ende Dezember waren hier 9,5 Prozent des Volumens der Anlageprodukte investiert.

Der Volumenanteil der **Discount-Zertifikate** betrug Ende Dezember 6,5 Prozent. Aufgrund der mitunter großen Kursschwankungen der Basiswerte im Jahr 2010 erreichte ihr Marktvolumen insbesondere im Frühjahr und Herbst bis zu 8 Prozent.

Gleichzeitig belief sich der Anteil des Marktvolumens der **Index- und Partizipationspapiere** im Jahr 2010 stets auf etwa 6 Prozent und war somit relativ stabil. Im Dezember 2010 erreichte diese Kategorie mit einem Anteil von 6,4 Prozent den höchsten Wert im Jahresverlauf.





Der Anteil der **Bonus-Zertifikate** lag im Jahr 2010 stets zwischen 5 und 6 Prozent und betrug Ende Dezember 5,1 Prozent. Damit belegte diese Kategorie im Dezember den fünften Platz.

Ihren Anteil am Marktvolumen konnten **Aktienanleihen** von 2,6 Prozent im Dezember 2009 auf 4,3 Prozent am Ende des Jahres ausbauen. Auch wenn sie damit zu den kleinsten Kategorien zählten, lagen sie noch vor den **Hebelprodukten**, auf die insgesamt 1,6 Prozent entfielen.

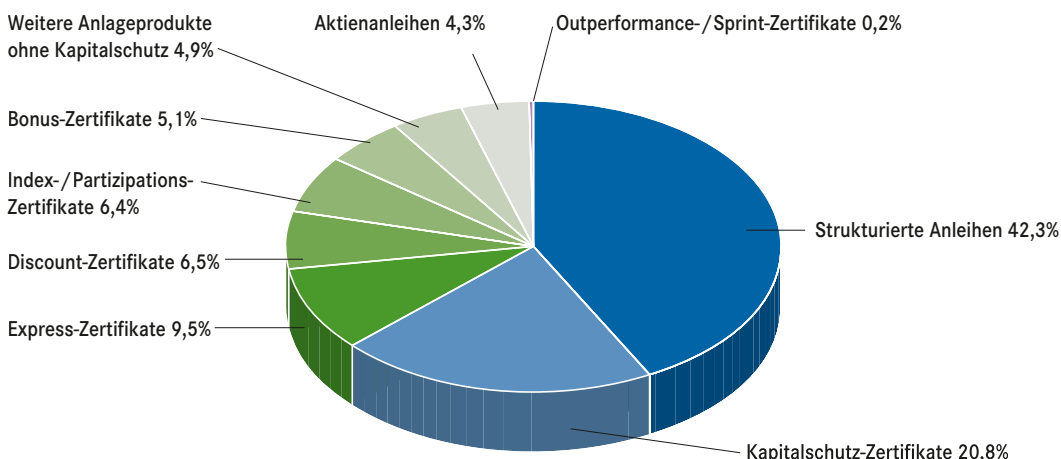
Transparenz und Anlegeraufklärung als weitere Wachstumsbedingungen

Der Zertifikatemarkt wird nur dann weiter wachsen, wenn die Anleger gut beraten werden, sich fair behandelt fühlen und mit ihrem Investment insgesamt zufrieden sind. Nur zufriedene Anleger investieren erneut in Zertifikate. Anlegerschutz und Anlegeraufklärung sowie Transparenz und gute Verständlichkeit von Zertifikaten liegen daher im ureigenen Interesse der Zertifikatebranche.

Doch jeder Anleger muss sicherlich ein wenig Zeit aufwenden, um sich mit Zertifikaten vertraut zu machen. Je nachdem, welche Informationsform er dabei bevorzugt, stehen ihm viele Möglichkeiten offen. Der DDV und seine Mitglieder bieten auf ihren Webseiten eine große Palette von Informationen. Darüber hinaus kann sich der interessierte Anleger über Magazine und Newsletter, aber auch bei Messen und Veranstaltungen informieren.



Anlageprodukte nach Produktkategorien



Stand: Dezember 2010

GUTE GRÜNDE FÜR ZERTIFIKATE

→ Renditechancen in jeder Marktsituation

Mit einer Investition in Anlage- oder Hebelprodukte kann ein Anleger sowohl an steigenden als auch an fallenden Kursen des Basiswerts gewinnbringend partizipieren. Auch im Falle seitwärts tendierender Kurse können positive Renditen erzielt werden. So lassen sich die individuellen Erwartungen in Bezug auf die weitere Entwicklung des zugrunde liegenden Werts in einem entsprechenden Produkt umsetzen. Der Anleger kann somit in jeder Marktphase attraktive Renditen erzielen.

→ Große Auswahl an Basiswerten und Anlageklassen

Bei derivativen Wertpapieren hat der Anleger die Möglichkeit, aus einer Vielzahl verschiedener Basiswerte auszuwählen. Neben Aktien kommen hier auch Rohstoffe oder Indizes in Frage. Das war bis vor wenigen Jahren ausschließlich institutionellen Anlegern vorbehalten. Nunmehr können auch Privatanleger mit nur einem strukturierten Produkt in eine Strategie, Branche oder Region investieren.

→ Passende Produkte für jede Risikoneigung

Verbriefte Derivate kommen für Anleger jeder Risikoneigung in Frage. So stellen Zertifikate oder Strukturierte Anleihen mit 100%igem Kapitalschutz eine eher konservative Anlageform dar, da hier bei Rückzahlung am Laufzeitende zumindest der Nennwert zurückge-

zahlt wird. Bei Hebelprodukten stehen den ausgesprochen hohen Gewinnchancen auch ausgesprochen hohe Risiken gegenüber. Diese Produkte sind somit nur für sehr risikobereite Anleger geeignet. Grundsätzlich gilt: Je größer die Chance, desto größer auch das Risiko.

→ Handelbarkeit

Derivative Wertpapiere sind sowohl börslich als auch außerbörslich handelbar. Der börsliche Handel bietet dem Anleger einen regulierten und durch die Handelsüberwachungsstelle überwachten Markt. Zudem besteht für den Kunden die Möglichkeit einer Orderausführung auch innerhalb der vom Emittenten gestellten Quotierung. Darüber hinaus können Limit- und Stop-Orders platziert werden. Im außerbörslichen Handel gibt es dagegen längere Handelszeiten. Außerdem entfällt die Maklercourtage bzw. das Transaktionsentgelt.

→ Umfassendes Informationsangebot

Vor einer möglichen Anlage in derivative Wertpapiere, sollten sich Anleger zunächst über die entsprechenden Produkte informieren. Dazu stellen die Emittenten ausführliches Informationsmaterial bereit, das sowohl in gedruckter Form als auch online eingesehen werden kann. Darüber hinaus veröffentlicht der DDV allgemeine Informationen rund um das Thema verbiefte Derivate unter www.derivateverband.de.

Marktausblick 2011: Qualität und Service müssen stimmen

Die Zertifikatebranche zeichnet sich seit jeher durch eine enorme Innovationskraft aus. Dies wird auch in Zukunft so bleiben, auch wenn sich der Fokus verändern dürfte. Denn der Innovationswettbewerb um immer neue Zertifikateformen mit ausgeklügelten Auszahlungsprofilen gehört wohl der Vergangenheit an. Bei der Kundengewinnung zählen verstärkt Serviceleistungen wie erweiterte Informationsangebote und Produktqualität.

Die positive Entwicklung der Finanzmärkte und die damit steigende Nachfrage der Anleger nach Zertifikaten, Aktienanleihen und Optionscheinen stimmen die Branche optimistisch. Das zeigen auch die Ergebnisse der am Jahresende durchgeführten Emittenten-Umfrage des DDV. An ihr beteiligen sich alle wichtigen Emittenten, die 95 Prozent des Gesamtmarkts in Deutschland repräsentieren. Drei Viertel der befragten Zertifikateanbieter gehen in dieser Umfrage davon aus, dass sich der Markt für Anlage- und Hebelprodukte im ersten Halbjahr 2011 weiter positiv entwickeln wird.

Scharfer Wettbewerb um Anlegergunst

Allerdings sind einige wichtige Veränderungen zu beobachten. Die Bemühungen der Anbieter in Sachen Handelsqualität und Transparenz stehen unter noch strengerer Beobachtung der Kunden und auch der Medien. Zugleich verbessern sich die Vergleichsmöglichkeiten in Bezug auf Service und aufgelegte Produkte. Das alles sorgt für einen scharfen Wettbewerb

um die Gunst der Anleger. Ein Trend, der sich nach Ansicht der meisten Emittenten im Jahr 2011 fortsetzen wird. Sie gehen laut Umfrage davon aus, dass sich der Wettbewerb in den Bereichen Service und Qualität konzentrieren wird. Dabei hält die Hälfte der Befragten den Ausbau von Dienstleistungen für ausschlaggebend, während ein Drittel davon ausgeht, dass die Produktqualität der bestimmende Erfolgsfaktor sein wird.

Einfach statt komplex

Gleichzeitig haben die Emittenten aus der Kritik an der Struktur der Produkte gelernt und auf das veränderte Nachfrageverhalten der Anleger reagiert. So sind sich zwei Drittel der Umfrageteilnehmer einig, dass einfach strukturierte Zertifikate das Produktangebot künftig bestimmen werden. Eine Entwicklung, die sich auch mit Blick auf die Namensgebung der Produkte zeigt. In der Vergangenheit wollten viele Anbieter von Zertifikaten durch sehr spezielle Eigenamen eine Differenzierung von Wettbewerbern erreichen. Dieser Trend scheint gebrochen.

„Schärferer Wettbewerb und der Trend zu einfachen Produkten sind Anzeichen dafür, dass die Zertifikatebranche einen Reifeprozess durchläuft. Bei den Anbietern stehen künftig vor allem die Optimierung und Weiterentwicklung der Serviceleistungen für die Anleger im Vordergrund.“

Lars Brandau, DDV-Geschäftsführer



Gleichzeitig hat sich die Branche auf eine einheitliche Produktklassifizierung und eine Vereinheitlichung der Fachbegriffe zur Beschreibung der Produkte geeinigt.

Klassiker dominieren

Bei den Anlagezertifikaten werden 2011 klassische Produkttypen den Markt dominieren. So dürften Kapitalschutz-Zertifikate nach Ansicht von mehr als einem Drittel der Emittenten die gefragtesten Produkte sein. Jeder Fünfte erwartet hingegen eine verstärkte Nachfrage nach Bonus-Zertifikaten, während ebenso viele Emittenten in den Aktienanleihen die beliebteste Produktkategorie sehen. Mehr als 70 Prozent der Emittenten schätzen, dass Indizes als Basiswert in der Anlegergunst am höchsten stehen werden. Damit werden die Banken vor allem die seit vielen Jahren bekannten und bewährten Standardprodukte anbieten. Bereits jetzt handelt es sich bei nahezu 98 Prozent der börsengehandelten Anlagezertifikate um Kapitalschutz-, Index-, Discount- und Bonus-Zertifikate sowie Aktienanleihen.

Passendes Produkt für jeden Anleger

Nach Einschätzung von etwas mehr als der Hälfte der Befragten wird es im Jahr 2011 deutlich mehr als 500.000 Produkte geben. Dieses große Produktuniversum ist für die Anleger kein Nachteil, sondern ein riesiger Vorteil. Jeder Privatanleger findet ein Wertpapier, das seinem persönlichen Chance-Risiko-Profil und seiner Markterwartung entspricht, und der starke Wettbewerb zwischen den Emittenten sorgt dafür, dass ihm das gewünschte Produkt zu einem fairen Preis angeboten wird.

Insgesamt lassen der zunehmende Wettbewerbsdruck und der Trend zu weniger Komplexität bei strukturierten Produkten den Schluss zu, dass die Zertifikatebranche von der Wachstums- in die Reifephase übergeht. Zweifelsohne profitieren die Privatanleger unmittelbar von dieser Entwicklung durch noch besseren Service und höhere Produktqualität bei gleichbleibenden Preisen.

Politische Kommunikation: Herzstück der Verbandsarbeit

Keine Frage: 2010 war ein herausforderndes Jahr für den DDV. Ob in puncto Produktregulierung oder Anlegerschutz – viele der Themen, die für den Verband und seine Mitglieder von zentraler Bedeutung sind, standen weit oben auf der politischen Agenda. Das Jahr war geprägt von zahlreichen Gesetzesinitiativen und einer dramatischen Zunahme der staatlichen Regulierung. Eine Bestandsaufnahme.

→ Im vergangenen Jahr kümmerte sich der DDV um ein breites Spektrum politischer Themen und beteiligte sich intensiv an der politischen Meinungsbildung. Der Verband analysierte Parlamentsinitiativen und Regierungsvorhaben, erstellte hierzu Berichte, verfasste Stellungnahmen und machte Eingaben. In größerem Kreis

ebenso wie in zahlreichen Einzelgesprächen mit den politischen Entscheidern vertraten die Verbandsführung und die Vorsitzenden der zuständigen DDV-Ausschüsse die Positionen der Zertifikatebranche. Dabei ging es und geht es dem DDV nicht nur um die Interessen der Emittenten, er hat stets auch die Privatanleger im Blick.

Die Themen des Jahres 2010

Die wichtigsten Punkte der politischen Agenda in Stichworten:

Anlegerschutz

- Gesetz zur Vorbeugung gegen missbräuchliche Wertpapier- und Derivategeschäfte
- Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts

Produkttransparenz

- Produktinformationsblatt, Key Information Document (KID), „Beipackzettel“

Steuern

- Jahressteuergesetz 2010
- Mögliche Einführung einer Finanztransaktionssteuer

Weitere Themen

- BaFin-Schreiben zu Mindestanforderungen an die Compliance-Funktion und

- die weiteren Verhaltens-, Organisations- und Transparenzpflichten nach §§ 31 ff. WpHG für Wertpapierdienstleistungsunternehmen (MaComp): Darstellung vergangener Wertentwicklungen
- Änderung der Vermögensanlagen-, Verkaufsprospektgebührenverordnung und der Wertpapierprospektgebührenverordnung
- Runder Tisch des Bayerischen Staatsministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz zum Thema „Finanzen, Verbraucher, Vertrauen“

Öffentliche Anhörungen des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages

- Anhörung zur Finanzmarktregulierung / Finanztransaktionssteuer am 17. Mai
- Anhörung zum Entwurf eines Gesetzes zur Vorbeugung gegen mißbräuchliche Wertpapier- und Derivategeschäfte am 16. Juni

- Anhörung zum Entwurf eines Jahressteuergesetzes 2010 am 29. September
- Anhörung zum Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Anlegerschutzes am 1. Dezember

Weitere Anhörungen

- Anhörung des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) zum Diskussionsentwurf für ein Gesetz zur Stärkung der Stabilität der Finanzmärkte am 27. Mai
- Anhörung des BMF zum Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Anlegerschutzes am 31. Mai

Europa

- Konsultation zu legislativen Schritten für die Umsetzung der Initiative zu Anlageprodukten für Kleinanleger (Packaged Retail Investment Products, PRIIPs)
- Konsultation zur Überprüfung der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID)



Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise bestimmten im vergangenen Jahr nach wie vor das Regierungshandeln. Konfrontiert mit einem Vertrauensverlust der Bürger und einig in dem Wunsch, die Lasten der Finanzmarktkrise nicht nur dem Steuerzahler aufzubürden, sahen sich die politischen Entscheider gezwungen, auch gegen den Rat von Experten Maßnahmen mit hoher Symbolkraft vorzunehmen. Der Finanzindustrie blies dadurch ein scharfer Wind ins Gesicht. Hiervon war auch die Zertifikatebranche betroffen.

So wollte die Regierung ungedeckte Leerverkäufe ohne Einschränkungen verbieten. Damit hätte sie den Emittenten die Möglichkeit genommen, notwendige Absicherungsgeschäfte zu tätigen. Wäre der erste Entwurf des entsprechenden Gesetzes in Kraft getreten, so hätte dies das Aus für größere Teile der Zertifikatebranche bedeutet. Trotz eines extremen Zeitdrucks, mit dem der Gesetzgeber das Gesetz durch alle parlamentarischen Instanzen brachte, gelang es dem DDV, diesen unbeabsichtigten Kollateralschaden abzuwenden.

Auch das Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts hat erhebliche Auswirkungen auf die Zertifikatebranche. Die Einführung von Produktinformationsblättern wird die Produkttransparenz und den Anlegerschutz erheblich verbessern. Der DDV setzte sich hier u. a. für eine angemessene und ein-

heitliche Umsetzungsfrist dieser sogenannten Beipackzettel ein. Der DDV und seine Mitglieder haben zwar schon Muster-Produktinformationsblätter für alle elf Produktkategorien erstellt, doch die Umsetzung und der damit verbundene technische und organisatorische Aufwand bei den Mitgliedsbanken sollte nicht unterschätzt werden. Eine zentrale Forderung des DDV war im Übrigen, die Pflicht zur Erstellung eines Produktinformationsblatts auf den Fall der Anlageberatung zu beschränken. Eine andere Regelung hätte die Branche mit Kosten in Millionenhöhe belastet, ohne dass damit der Anlegerschutz verbessert worden wäre.

Der DDV befasste sich im Berichtsjahr auch mit zahlreichen steuerlichen Themen. Beispielhaft genannt seien hier die Finanztransaktionssteuer sowie das Jahressteuergesetz 2010. Bei allen diesen Steuerfragen geht es dem DDV in aller Regel nicht so sehr darum, zusätzliche Belastungen der Branche abzuwehren. Der DDV bemüht sich vielmehr um sachgerechte steuerliche Lösungen für den Anleger, um damit auch die Attraktivität des Finanzprodukts Zertifikat zu erhalten.

Die parlamentarischen Gesetzesverfahren wurden auch 2010 von einer Vielzahl von Öffentlichen Anhörungen begleitet, zu denen der DDV eingeladen wurde. Hier stellte er sein Expertenwissen zur Verfügung und vertrat die Position der Branche in mündlichen und schriftlichen Stellungnahmen.





Neuer Informationsdienst für politische Entscheider

Seit November 2010 erscheint ein neues Informationsmedium, das sich speziell an die politischen Entscheider und Hauptstadt-Journalisten richtet. INFORUM heißt der Newsletter des DDV, der künftig mehrmals pro Jahr über die Zertifikatebranche berichten und dabei klar Stellung beziehen wird.

Nicht nur Parlament und Regierung, sondern auch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ist für den DDV ein wichtiger Ansprechpartner. Im vergangenen Jahr war für die Branche die Änderung der Wertpapierprospektgebührenverordnung von zentraler Bedeutung. Hier hat sich der DDV dafür eingesetzt, dass die Gebührenbelastung für die Branche dem tatsächlichen Arbeitsaufwand der Aufsichtsbehörde angepasst wurde. Nach einer sehr gründlichen und umfangreichen Erfassung ihres Arbeitsaufwandes senkte die BaFin die Hinterlegungsgebühr je Wertpapierkennnummer spürbar. Das bedeutet für die Zertifikatebranche eine enorme Kostenentlastung – und das nicht nur einmalig, sondern nachhaltig.

Auch wenn die politische Kommunikation mit den Entscheidern auf Bundesebene für den DDV im Vordergrund steht, so ist er ebenfalls auf Landesebene und in Europa aktiv. So beteiligten sich die DDV-Vertreter an den intensiven Gesprächen des Runden Tisches des Bayerischen Staatsministeriums der Justiz und für

Verbraucherschutz zum Thema „Finanzen, Verbraucher, Vertrauen“. Auf der anderen Seite unterstützte der DDV den europäischen Dachverband eusipa bei der politischen Kommunikation in Brüssel, die für die Zertifikatebranche immer wichtiger wird. DDV-Vertreter führten zahlreiche persönliche Gespräche mit Abgeordneten des Europäischen Parlaments und mit Beamten der EU-Kommission zu aktuellen europäischen Regulierungsvorhaben.

Im Jahr 2010 veröffentlichte der DDV erstmals seinen Informationsdienst für politische Entscheider INFORUM. Mit diesem beteiligt sich der DDV an der politischen Diskussion und Meinungsbildung. Kurz und verständlich wird dem Leser mehrmals im Jahr das Wichtigste aus der Welt der Zertifikate und der Branche nähergebracht. Dabei berichtet der Newsletter nicht nur über Aktuelles aus dem Verband, sondern auch über Daten und Fakten, die die Branche betreffen. Jede Ausgabe wird ein eigenes Schwerpunktthema haben. Das erste lautete „Transparenz – der Königsweg?“.

Politische Kommunikation auf Landes-, Bundes- und Europaebene

Europäischer Dachverband: Neue Mitglieder, neue Initiativen

Nicht nur in Deutschland ist der DDV aktiv. Auch in Europa vertritt er zusammen mit den Partnerverbänden im europäischen Dachverband eusipa die Interessen der Branche gegenüber Europäischem Parlament, Europäischer Kommission und der neuen Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA.



→ Damit die nationalen Märkte zu einem europaweiten Derivatemarkt zusammenwachsen können, setzt sich die European Structured Investment Products Association (eusipa) für attraktive und faire Rahmenbedingungen in Europa ein. Der europäische Dachverband begleitet Parlamentsinitiativen und Regulierungsvorhaben der Kommission und nimmt Stellung zu allen Fragen, die für die europäische Zertifikatebranche von Bedeutung sind. Immer wichtiger wird der Aufbau und die Pflege der Kontakte zur European Securities and Markets Authority (ESMA), der neuen europäischen Wertpapieraufsichtsbehörde.

Neben der politischen Interessensvertretung haben es sich die Mitglieder von eusipa zur Aufgabe gemacht, Marktstandards zu schaffen, mit kodifizierten Selbstverpflichtungen den Anlegerschutz zu stärken sowie mit Rating-Initiativen die Produkttransparenz zu erhöhen.

Seit Anfang des Jahres 2010 sind neben Italien, Deutschland, Österreich und der Schweiz nun auch Frankreich und Schweden Mitglieder im europäischen Dachverband.

eusipa: Mitglieder und Gremien

Mitglieder

Associazione Italiana Certificati e Prodotti di Investimento (ACEPI)
 Association Française des Produits Dérivés de Bourse (AFPDB)
 Deutscher Derivate Verband (DDV)
 Swedish Exchange Traded Investment Products Association (SETIPA)
 Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte (SVSP)
 Zertifikate Forum Austria (ZFA)

General Assembly

Mag. Heike-Dietlind Arbter (ZFA)
 Tommy Fransson (SETIPA)
 Ugo Giordano (ACEPI)
 Thibault Gobert (AFPDB)
 Klaus Oppermann (DDV)
 Roger Studer (SVSP)

General Secretary

Dr. Ralf Fischer zu Cramburg

Board of Directors

Reinhard Bellet (Präsident)
 Roger Studer (Vize-Präsident)
 Tommy Fransson (SETIPA)
 Ugo Giordano (ACEPI)
 Thibault Gobert (AFPDB)
 Dr. Hartmut Knüppel (DDV)
 Eric Wasescha (SVSP)
 Frank Weingarts (ZFA)

Ausblick 2011: Spannende Zeiten in Berlin und Brüssel

Im Interview äußert sich der geschäftsführende Vorstand Dr. Hartmut Knüppel zum Anlegerschutzgesetz, zur Selbstregulierung und den künftigen Herausforderungen für die Zertifikatebranche auf nationaler sowie europäischer Ebene.

Herr Dr. Knüppel, das Jahr 2010 stand für die Finanzbranche in Deutschland, aber auch in Europa im Zeichen einer zunehmenden staatlichen Regulierung. Eine nachvollziehbare Entwicklung?

Dr. Knüppel: Natürlich steht die Politik angesichts der tiefgreifenden Auswirkungen der Finanzmarktkrise unter enormen Handlungsdruck. In diesem Zusammenhang hat sie auch den Anlegerschutz und die Transparenz von Finanzprodukten in Deutschland und Europa weit oben auf die politische Agenda gesetzt. Auch der DDV und seine Mitglieder verfolgen diese Ziele, denn nur zufriedene Anleger investieren immer wieder neu in Zertifikate. Als Verband setzen wir – wo immer möglich – auf Selbstregulierung. Damit sind wir schneller und erzielen im Zweifel bessere Ergebnisse.

Ein wichtiges Regulierungsvorhaben im Jahr 2011 ist das Anlegerschutzgesetz. Kann die Branche damit leben?

Dem Anspruch, mit Augenmaß zu regulieren, ist die Regierung beim Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz – jedenfalls mit Blick auf die Zertifikatebranche – gerecht geworden. Erstmals werden künftig auch Produktinformationsblätter für die Anlageberatung zur Pflicht. Diese so genannten Beipackzettel für Finanzprodukte sind sicherlich ein Meilenstein für mehr Produkttransparenz im Sinne der Anleger.

Kritiker behaupten, dass die Selbstregulierung bei den Produktinformationsblättern nicht funktioniert habe...

Die Zertifikatebranche braucht sich diesen Schuh sicherlich nicht anzuziehen. Sie hat

schon lange vor den Überlegungen des Gesetzgebers eine Transparenz-Initiative gestartet und in diesem Zusammenhang Muster-Produktinformationsblätter für alle elf Zertifikatekategorien erstellt. Diese beschreiben auf drei Seiten die wesentlichen Eigenschaften eines Zertifikats und helfen dem Anleger, aus der Flut der Finanzinformationen die für ihn entscheidenden Fakten schnell zu erfassen. Dabei erfüllen die DDV-Produktinformationsblätter nicht nur die Vorschriften des Anlegerschutzgesetzes, sondern bereits jetzt die sich abzeichnenden Richtlinien auf europäischer Ebene – und sie gehen mit der Option eines Zertifikate-Ratings sogar noch darüber hinaus.

Sind die Produktinformationsblätter nicht bloß ein zusätzlicher bürokratischer Aufwand für die Banken?

Natürlich ist die Einführung der Produktinformationsblätter mit einem gewaltigen Arbeits- und Kostenaufwand für die Banken verbunden. Doch sie bieten auch eine Chance: Bei den Anlegern hat es in der Vergangenheit eine ganze Reihe vermeidbarer Enttäuschungen gegeben. Das lag auch daran, dass die Anleger in manchen Fällen über die Funktionsweise sowie die Chancen und Risiken der erworbenen Produkte nicht hinreichend informiert waren. Hier schaffen Produktinformationsblätter Abhilfe und werden sicherlich mit dazu beitragen, wieder neues Vertrauen aufzubauen.

Klingt als wären die Produktinformationsblätter das Allheilmittel?

Über eines sollte sich jeder im Klaren sein: Kein Produktinformationsblatt, kein Gesetz und

„Kein Gesetz und keine Selbstverpflichtung können dem Anleger Gewinne am Kapitalmarkt garantieren oder ihn vor Verlusten schützen, wenn er Risiken eingeht. Der Anleger ist auch in Finanzdingen ein mündiger Bürger und trägt selbst die Verantwortung für seine finanziellen Entscheidungen. Ihn hierbei mit verständlichen und verlässlichen Informationen zu unterstützen, sieht der DDV als wichtige Aufgabe an.“

Dr. Hartmut Knüppel



keine Selbstverpflichtung können dem Anleger Gewinne am Kapitalmarkt garantieren oder ihn vor Verlusten schützen, wenn er Risiken eingeht. Der Anleger ist auch in Finanzdingen ein mündiger Bürger und trägt selbst die Verantwortung für seine finanziellen Entscheidungen. Ihn hierbei mit verständlichen und verlässlichen Informationen zu unterstützen, sehen der DDV und seine Mitgliedsbanken als wichtige Aufgabe an. Aber letztlich entscheidet der Anleger immer selbst.

Sind die Produktinformationsblätter ein nationaler Alleingang oder tut sich hier auch etwas in Brüssel?

Für die Fondsindustrie gibt es schon ganz konkrete europäische Vorgaben, die bis Mitte des Jahres auch in Deutschland umgesetzt werden müssen. Es ist absehbar, dass in Europa im Rahmen der so genannten PRIPs-Initiative mit vergleichbaren Vorgaben für andere Finanzprodukte und damit auch für Zertifikate zu rechnen ist. Eine große Herausforderung ist jetzt, die unterschiedlichen Regulierungsvorhaben in Berlin und Brüssel aufeinander abzustimmen, damit es nicht zu Doppelarbeit und überflüssigen Belastungen unserer Branche kommt.

Inwieweit kann der DDV in Europa auf die Unterstützung anderer Zertifikateverbände zählen?

Zertifikate sind zwar als deutsche Innovation sehr jung – jünger noch als die Deutsche Einheit – aber sie sind zu Recht in immer mehr europäischen Ländern sehr erfolgreich. Hierzu zählen die Schweiz, Österreich, Frankreich, Italien und auch die skandinavischen Länder.

Und dort gibt es auch Branchenverbände, die sich im europäischen Dachverband eusipa mit Sitz in Brüssel zusammengefunden haben. In Abstimmung mit eusipa besteht ein reger Informations- und Meinungsaustausch mit der Europäischen Kommission und dem Europäischen Parlament. Darüber hinaus will der DDV über eusipa Kontakte zur neuen Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA in Paris aufbauen und pflegen und sie mit dem Fachwissen unserer Experten unterstützen.

Was hat sich der DDV für 2011 noch vorgenommen?

Wir sind eine politische Interessensvertretung, die sich auch für mehr Transparenz, Aufklärung und Anlegerschutz stark macht. Daher werden unsere Transparenz- und Ausbildungsinitiativen für die privaten Anleger auch 2011 eine zentrale Rolle spielen. Wir werden künftig auch immer dann klar Position beziehen, wenn Vorhaben der politischen Entscheider auf nationaler und europäischer Ebene nicht dem Anleger nutzen und gleichzeitig bei unseren Mitgliedern einen unangemessenen Aufwand verursachen. Generell gilt: Wir sind strikt gegen gläserne Bürger und gläserne Bankkunden, aber gleichzeitig setzen wir auf gläserne Finanzprodukte und eine gläserne Interessenvertretung.

Das Interview führte Prof. Dr. Klaus Gourgé.

Projekte 2010: Produkttransparenz und Anlegerinformation

Wer mit Zertifikaten erfolgreich sein will, muss verstehen, wie diese Finanzprodukte funktionieren. Daher gehört es zu den wichtigsten Aufgaben des Verbands und seiner Mitglieder, die Privatanleger mit allgemein verständlichen und transparenten Produktinformationen zu versorgen. Hierzu hat der Verband 2010 erneut verschiedene Initiativen gestartet.

Auch für Informationen gilt: Qualität vor Quantität

→ Wie viele und welche Informationen braucht ein Anleger, um fundiert entscheiden zu können? Manchmal ist weniger mehr. Dieses Erkenntnis setzt sich inzwischen auch beim Thema Anlegerschutz durch. Denn oft sieht sich der Privatanleger einem Zuviel an Informationen gegenüber und kann so das eigentlich Wissenswertes und Nützliche kaum noch aufnehmen. Der DDV hat daher zusammen mit seinen Mitgliedsbanken Produktinformationsblätter für jede der elf Zertifikatekategorien

erarbeitet. Sie enthalten auf nur drei Seiten alle wichtigen Fakten, die der Privatanleger für seine Investitionsentscheidung braucht.

Eine weitere Initiative, die ebenfalls dem besseren Verständnis von Zertifikaten dient, war 2010 die Einführung einheitlicher Fachbegriffe. Mehr dazu wie auch zur DDV-Ausbildungsinitiative und unseren weiteren Aktivitäten des Jahres 2010 finden Sie auf den folgenden Seiten dieses Kapitels.



Noch mehr Transparenz bei den Produkten einerseits, Schulung und Aufklärung der Anleger andererseits – das waren 2010 die Schwerpunkte der Arbeit des DDV. Hierzu zählten:

PRODUKTTRANSPARENZ


- Produktinformationsblätter
- Einheitliche Fachbegriffe

SCHULUNG UND AUFKLÄRUNG

- Ausbildungs-Initiative des DDV:
Online-Schulung für Zertifikate
- Buch: „Discount-Zertifikate – Die Klassiker“
- Stark erweitertes Informationsangebot auf der Webseite mit vielfältigen Informationsmöglichkeiten für Anleger

Produktinformationsblatt

Stand: 1. Oktober 2010



Bonus-Zertifikat bezogen auf Aktien der Z-AG

Dieses Dokument gibt einen Überblick über wesentliche Charakteristika, insbesondere die Struktur und die Risiken der Anlage. Eine aufmerksame Lektüre dieser Information wird empfohlen.

1. Produktbezeichnung/WKN/ISIN
 Bonus-Zertifikat bezogen auf Aktien der Z-AG/XYN34R/DE000XYN34R4

2. Emittent
 XY-Bank

3. Produktbeschreibung

Produktart
 Bonus-Zertifikat / Inhaberschuldverschreibung

Markterwartung bei Ausgabe des Zertifikats (optional)
 Das Bonus-Zertifikat richtet sich an Anleger, die davon ausgehen, dass der Kurs der Aktie leicht steigt oder zumindest während des Beobachtungszeitraums oberhalb der Barriere bleibt.

Allgemeine Darstellung der Funktionsweise

Eckdaten
 Erläuterungen zu den Begriffen finden Sie unter [www.derivateverband.de](#) unter der Rubrik „Wissen“.

Basiswert (WKN/ISIN)	Aktie der Z-AG (123456/DE0001234561)
Währung des Bonus-Zertifikats	EUR
Währung des Basiswerts	EUR
Ausgabebetrag	2. März 2010
Anfänglicher Ausgabepreis	EUR 26,71
Kurs der Aktie bei Ausgabe des Zertifikats	EUR 26,71
Bonusbetrag	EUR 35,52 (133%)
Barriere	EUR 16,03 (60%)
Beobachtungszeitraum	2. März 2010 – 28. Juni 2013
Referenzpreis	Schlusskurs der Aktie (Xetra) am Bewertungstag
Bewertungstag	28. Juni 2013
Fälligkeitstag	Drei Bankgeschäftstage nach dem Bewertungstag
Bezugsverhältnis	1,0
Kleinste handelbare Einheit	1 Zertifikat
Börsennotierung	Stuttgart (EUWAX), Frankfurt (Sococh Premium)
Letzter Börsenhandelstag	27. Juni 2013

Bei diesem Bonus-Zertifikat erhält der Anleger am Fälligkeitstag einen Auszahlungsbetrag, dessen Höhe von der Kursentwicklung der Aktie abhängt.

a) Notiert die Aktie im Beobachtungszeitraum nie auf oder unter der Barriere, entspricht der Auszahlungsbetrag dem Referenzpreis, mindestens aber dem Bonusbetrag.

b) Notiert die Aktie im Beobachtungszeitraum mindestens einmal auf oder unter der Barriere, entspricht der Auszahlungsbetrag nicht mehr mindestens dem Bonusbetrag, sondern immer dem Referenzpreis.

Während der Laufzeit erhält der Anleger keine laufenden Erträge (z. B. Dividenden oder Zinsen).

5. Risiken

Allgemeine Risikokennzahl nach DDV (optional)

1	2	3	4	5
			X	

Bedeutung der Risikokennzahl/Anlegerprofil
 1 sicherheitsorientiert
 2 begrenzt risikobereit
 3 risikobereit
 4 vermeintlich risikobereit
 5 spekulativ

Die Risikokennzahl ist ein Indikator für die mögliche Wertentwicklung des Bonus-Zertifikats und das Risiko in Bezug auf das Zertifikat. Das Risikoprofil wird unter Verwendung historischer Daten auf Basis der Wahrscheinlichkeit eines Kursrückgangs für das Bonus-Zertifikat bestimmt. Die oben angegebene Zahl wurde von einer unabhängigen Institution auf Basis der Angaben vor Ausgabe des Bonus-Zertifikats berechnet. Die Risikokennzahl des Bonus-Zertifikats kann sich jedoch ändern. Bitte unter [www.beispielseite.de](#) prüfen, ob sich die Risikokennzahl geändert hat. Informationen zur Risikokennzahl unter [www.derivateverband.de](#) unter der Rubrik „Transparenz“.

Laufzeitende
 Die Beobachtungszeitraum mindestens einmal auf oder unter der Barriere und liegt der Schlusskurs der Aktie am Tag unter dem Kaufpreis des Bonus-Zertifikats, erleidet der Anleger einen Verlust. Ungünstigster Fall: Totalverlust des Kapitals, wenn die Aktie am Bewertungstag wertlos ist.

Risiko während der Laufzeit
 Bonus-Zertifikats während der Laufzeit kann insbesondere durch die unter Ziffer 3 genannten marktpreisbestimmenden Faktoren beeinflusst werden und auch deutlich unter dem Kaufpreis liegen.

Risiko / Kreditrisiko (an den jeweiligen Emittenten anzupassen)
 Das Risiko einer Insolvenz und somit einer Zahlungsunfähigkeit des Emittenten ausgesetzt. Angaben zum maßgebenden Rating unter [www.beispielseite.de](#). Das Bonus-Zertifikat unterliegt als Inhaberschuldverschreibung keiner Pfändung.

Vertriebsvergütungen
 Die Kosten für den Erwerb und die Veräußerung des Bonus-Zertifikats fallen in der Regel Transaktionskosten, Börsenplatzentgelte sowie Gebühren an, deren Höhe der Anleger bei seiner Bank erfragen kann.

Provisionen (vom Emittenten an die Vertriebsstelle gezahlt)
 Provision: 1,0% des Kaufpreises
 Revision: keine

sonstige Hinweise
 Bitte lesen Sie zur Klärung individueller steuerlicher Auswirkungen des Erwerbs, Haltens und der Veräußerung bzw. Rückzahlung des Zertifikats einen Steuerberater einschalten.

Wichtige Hinweise
 Das Produktinformationsblatt enthaltenen Produktinformationen sind keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf des Bonus-Zertifikats und können eine individuelle Beratung durch die Bank oder einen Berater des Anlegers nicht ersetzen. Dieses Produktinformationsblatt enthält nicht alle relevanten Informationen für das Bonus-Zertifikat. Für vollständige Informationen, insbesondere über die Bedingungen und zu den mit einer Investition in das Bonus-Zertifikat verbundenen Risiken, sollten potenzielle Anleger den Wertpapierprospekt lesen, der neben den Endgültigen Bedingungen und eventueller Nachträge bei der XY-Bank kostenlos erhältlich ist unter [www.xy-bank.de](#) herunter geladen werden kann.

Das Produktinformationsblatt enthaltenen Informationen gelten zum 1. Oktober 2010.

Alles Wichtige auf drei Seiten

PRODUKTTRANSPARENZ

Produktinformationsblätter für alle Produktkategorien

Seit Oktober veröffentlicht der Deutsche Derivate Verband Muster-Produktinformationsblätter für alle elf Kategorien der DDV-Produktklassifizierung auf seiner Webseite.

Mit diesen Kurzinformationen, auch Beipackzettel genannt, kann der Anleger die für ihn relevanten Fakten rund um ein Finanzprodukt sehr schnell erfassen. Auf nur drei Seiten beschreibt jedes der elf DDV-Produktinformationsblätter die wesentlichen Eigenschaften des jeweiligen Zertifikats. Der Anleger erhält damit eine wichtige Entscheidungsgrundlage, wenn er ein Produkt sucht, das seiner Markterwartung und seiner Risikoneigung entspricht. Dabei erfüllen die Produktinformationsblätter des Verbands bereits die Vorschriften des künftigen Anleger-schutzgesetzes sowie die sich abzeichnenden Vorgaben auf europäischer Ebene. Der DDV geht über diese gesetzlichen Vorgaben sogar

Zertifikatebranche greift Anlegerschutzgesetz vor

noch hinaus. So haben die Mitglieder des DDV bei der Gestaltung ihrer Produktinformationsblätter zwei zusätzliche Optionen: zum einen die Veröffentlichung einer allgemeinen Risikokennzahl für das jeweilige Zertifikat, berechnet von einer unabhängigen Institution mit fünf Risikoeinstufungen von 1 = sicherheitsorientiert bis 5 = spekulativ und zum anderen die allgemeine Bewertung des jeweiligen Zertifikats anhand eines Produktratings mit null bis fünf Sternen.

Mit seinen Muster-Produktinformationsblättern setzt der Verband die zu Recht gestellte politische Forderung nach mehr Produkttransparenz in die Tat um. Er zieht hier mit seinen 18 Mitgliedern gemeinsam an einem Strang. Diese übersichtlichen Anlegerinformationen sind ein wesentlicher Bestandteil der langfristig angelegten Transparenz-Initiative. Damit setzt der DDV auch einen neuen Marktstandard.

Fachbegriffe für Zertifikate, Aktienanleihen und Optionsscheine

Standards und Definitionen

Die Zahlen hinter den Produktkategorien entsprechen den Nummern der Produktklassifizierung des europäischen Dachverbands esu. Weitere Informationen unter www.esuipa.org.
Stand: Oktober 2010

	Referenzpreis	Reference Price
Beschreibt den zur Berechnung des Auszahlungsbetrags heranzuziehenden Preis/Kurs/Stand des Basiswerts an dem Bewertungstag	The price of the Underlying on one or more Valuation Dates which is used to calculate the Cash Amount.	The price of the Underlying on one or more Valuation Dates which is used to calculate the Cash Amount.
Der Basispreis ist ein bei Emission der Zertifikate festgelegter Kurs des Basiswertes; wird der Basispreis am Bewertungstag vom Marktpreis des Basiswertes überschritten, geht die (prozentuale) Überschreitung des Basiswertes multipliziert mit dem Partizipationsfaktor in die Berechnung des Auszahlungsbetrags ein.	The Strike is a level of the Underlying predetermined in the terms and conditions; if the market value of the Underlying exceeds the Strike on the Valuation Date, the difference between the market value of the Underlying and the Strike (expressed as a percentage) multiplied with the Participation Factor is contained in the calculation of the Cash Amount.	A special form of currency hedging where a (foreign) currency is converted into the issue currency of the Financial Instrument at a predetermined rate (usually at a 1:1 ratio).
Der maximale Betrag, der bei Fälligkeit gezahlt wird.	Maximum amount payable at Maturity.	Amount paid by the issuer at Maturity.
Festgelegter Kurs des Basiswertes bis zu dem der Anleger an den Kursentwicklungen des Basiswertes partizipiert. Erreicht der Marktwert des Basiswertes den Cap, wird der Höchstbetrag gezahlt.	Predetermined level of the Underlying up to which the investor participates in the price development of the Underlying. If the market value of the Underlying reaches the Cap, the Maximum Amount shall be payable.	Variable used in the calculation of the Cash Amount to increase/decrease the participation in the performance of the Underlying.
Kaufoption, die dem Käufer das Recht einräumt (den Käufer aber nicht verpflichtet), eine bestimmte Menge des zugrunde liegenden Basiswertes am Ausübungstag zum festgelegten Basispreis zu kaufen.	Option which entitles (but does not obligate) the purchaser to buy on the Exercise Date a fixed amount of an Underlying at a fixed Strike.	Predefined minimum Cash Amount payable at maturity which is equal to the capital invested for the purchase of the Capital Protection Certificate (regardless of fees or other costs) at issue (alternatively, the term "Minimum Amount" can be used).
Anstelle des Bezugs des Basiswertes tritt bei Call-Optionsscheinen mit Barausgleich ein Barbetrag, der der Differenz entspricht, um die der aktuelle Preis des Basiswertes am Ausübungstag den Basispreis überschreitet.	In the case of a Call Warrant with cash settlement the Warrant Holder will receive, instead of the delivery of the Underlying against payment of the Strike, a Cash Settlement Amount equal to the difference between the Strike and the exceeding market price of the Underlying on the Exercise Date.	see general Definitions
Verkaufsoption, die dem Käufer das Recht einräumt (den Käufer aber nicht verpflichtet), eine bestimmte Menge des zugrunde liegenden Basiswertes am Ausübungstag zum festgelegten Basispreis zu verkaufen.	Option which entitles (but does not obligate) the purchaser to sell an Underlying at a fixed Strike on the Exercise Date.	see general Definitions
Anstelle der Lieferung des Basiswertes tritt bei Put-Optionsscheinen mit Barausgleich ein Barbetrag, der der Differenz entspricht, um die der aktuelle Preis des Basiswertes am Ausübungstag den Basispreis unterschreitet.	In the case of a Put Warrant with cash settlement the Warrant Holder will receive, instead of the payment of the Strike against delivery of the Underlying, a Cash Settlement Amount equal to the difference amount by which the Strike exceeds the market price of the Underlying on the Exercise Date.	see general Definitions
Bei Optionsscheinen mit physischer Lieferung bezeichnet der Basispreis den Preis, zu dem der Basiswert bei Ausübung des Optionsscheins gekauft/verkauft werden kann.	Price on the basis of which the intrinsic value of the Warrant is calculated or the price at which the Underlying can be purchased/sold in case of exercise.	see general Definitions
Bei Optionsscheinen mit Barausgleich dient der Basispreis der Berechnung des Auszahlungsbetrags, der dem mit dem Bezugsverhältnis multiplizierten Betrag entspricht, um den der Preis des Basiswertes am Ausübungstag den Basispreis (bzw. Call-Optionsschein) bzw. unterschreitet (Put-Optionsschein).	In the case of cash settled Warrants the Strike is used for the calculation of the Cash Settlement Amount which is determined as the difference amount multiplied with the ratio by which the Strike is exceeded by (in the case of Call Warrants) or exceeds (in the case of Put Warrants) the price of the Underlying on the Exercise Date.	see general Definitions

Ein Sachverhalt – ein Begriff

Einheitliche Fachbegriffe für Zertifikate und Optionsscheine

Die Transparenz und Verständlichkeit der Produkte stetig zu verbessern, ist ein wesentliches Anliegen des Deutschen Derivate Verbands und seiner Mitglieder. Nachdem die Branche mit der Einführung einer Produktklassifizierung, der Derivate Liga, bereits einen wichtigen Standard geschaffen hatte, wurde 2010 ein weiterer Meilenstein erreicht. Die Emittenten und die Börsen verständigten sich auf einheitliche Definitionen der wichtigsten Fachbegriffe für Zertifikate, Aktienanleihen und Optionsscheine. Bisher hatte jedes Emissionshaus seine Zertifikate mit jeweils „hauseigener“ Terminologie beschrieben. Die damit verbundene sprachliche Kreativität und Vielfalt machte es jedoch für Anleger nicht immer einfach, Produkte miteinander zu vergleichen. Ein Beispiel: Bislang war bei Bonus-Zertifikaten von Kick-out-Level, Protect-Level, Kursschwelle, Barriere-Betrag oder Grenzwert die Rede. Gemeint war aber

stets das Gleiche: die Barriere. Dabei handelt es sich um einen bestimmten Kurs des Basiswertes, der während der Laufzeit des Zertifikats nicht berührt oder unterschritten werden darf, damit der Bonusbetrag zur Auszahlung kommt.

Die Vereinheitlichung der Fachbegriffe ist ein weiterer wichtiger Schritt der Zertifikatebranche zu mehr Produkttransparenz und damit auch zu mehr Anlegerschutz. Es besteht zwar für die Emittenten kein Zwang, die einheitlichen Fachbegriffe zu verwenden. Aber da diese Normierung im Interesse aller Anleger ist, haben die meisten Mitglieder mit der Umsetzung bereits begonnen. Sie dürfte Ende des Jahres 2011 nahezu abgeschlossen sein. Eine Publikation des DDV erläutert die Begriffe sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch. Insgesamt umfasst das neue Regelwerk 47 zentrale Begriffe. Die Liste der Fachbegriffe ist unter www.derivateverband.de und dort in der Rubrik „Wissen“ abrufbar.

Wichtiger Marktstandard setzt sich durch



Zertifikate-Rating: Fünf Sterne für die Besten

PRODUKTTRANSPARENZ



Unverzichtbarer Kompass: Das Zertifikate-Rating

Der Deutsche Derivate Verband hat sich von Beginn an für ein wissenschaftlich fundiertes Rating von Anlagezertifikaten und Hebelprodukten stark gemacht. Es muss die entscheidungsrelevanten Faktoren wie Kosten, Handelsqualität, Emittentenbonität und Informationsbereitstellung beinhalten. Die Produkt-Ratings sind ein Meilenstein auf dem Weg zu noch mehr Produkttransparenz: Als objektiver Qualitätsmaßstab ermöglichen sie dem Anleger, verschiedene Angebote zu vergleichen, das Produktuniversum einzugrenzen und so das jeweils am besten geeignete Finanzprodukt auszuwählen. Diese Ratings bieten Privatanlegern und Kundenberatern gleichermaßen Orientierung und unterstützen sie bei ihren Investitionsentscheidungen. Damit ist das Rating zugleich ein

tragendes Element für die effiziente Selbstregulierung des Zertifikatemarkts.

Wer sich darüber hinaus über die Bonität eines Emittenten informieren möchte, kann hierzu die Credit Spreads nutzen, die der DDV tagesaktuell auf seiner Webseite veröffentlicht. Hier gilt ganz einfach: Je geringer der Spread, desto geringer das Ausfallrisiko und desto besser die Bonität.

Auf der neu strukturierten Webseite des DDV sind mehr als 160.000 Zertifikate-Ratings der Rating-Institute EDG, Scope und IZA denkbar einfach zu finden: Unter der Rubrik „Transparenz“ auf das erste Stichwort „Zertifikate-Ratings“ klicken und dort die Wertpapierkennnummer des gewünschten Zertifikats eingeben.



In dem markanten Bürogebäude der DZ BANK, entworfen vom Stararchitekten Frank O. Gehry, befindet sich auch die Berliner Geschäftsstelle des DDV.

DDV-Kurzporträt

Gegründet am 14. Februar 2008 in Frankfurt am Main; Geschäftsstellen in Frankfurt und Berlin; Branchenvertretung der 18 führenden Emittenten derivativer Wertpapiere in Deutschland; repräsentiert etwa 95 Prozent des Gesamtmarkts; als politischer Interessenverband in Berlin und Brüssel aktiv.

Politische Kommunikation

Der intensive Meinungsaustausch mit politischen Entscheidern und die Begleitung von Gesetzesinitiativen zählen zu den Hauptaufgaben des Verbands. Der DDV ist Ansprechpartner der Politik in allen Fragen zur Zertifikatenbranche und stellt sein Expertenwissen zur Verfügung. So wirkt er in Deutschland, aber auch in Europa am politischen Meinungsbildungsprozess mit. Darüber hinaus pflegt er das intensive Gespräch mit den Regulierungsbehörden wie der Bundesanstalt für Dienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Deutschen Bundesbank.

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

In seiner Presse- und Öffentlichkeitsarbeit informiert der DDV über allgemeine und aktuelle Themen des Zertifikatenmarkts. Er gibt Pressemitteilungen heraus, führt Pressegespräche und stellt allen Interessierten ein vielfältiges Informationsangebot zur Verfügung. Da sich das Internet immer mehr als Leitmedium etabliert, erweitert der DDV sein Online-Angebot stetig. Darüber hinaus sind die Veranstaltungen des DDV ein gefragtes Forum für den persönlichen Meinungsaustausch.

Weitere Aufgaben

Mehr Anlegerschutz und mehr Transparenz und Verständlichkeit der Produkte sind weitere wichtige Anliegen des Verbands. Gemeinsam mit seinen Mitgliedern und Fördermitgliedern setzt er sich hier für Branchenstandards ein. Die verschiedenen Maßnahmen aktiver Selbstregulierung sollen und können entsprechende staatliche Regulierungsvorhaben überflüssig machen.





SCHULUNG UND AUFKLÄRUNG

Ausbildungsinitiative: Halbwissen reicht nicht

Zur Ausbildungsinitiative des DDV gehört seit 2010 ein dreistufiges Lernprogramm. Vom interessierten Anfänger bis hin zum erfahrenen Selbstentscheider haben Anleger die Möglichkeit, unter <http://schulung.derivateverband.de>, ihr Wissen über Zertifikate zu erweitern und das Gelernte zu überprüfen.

Neben der Verbesserung der Produkttransparenz und dem Anlegerschutz zählt die Aufklärung der Anleger zu den wesentlichen Zielen des Verbands. Mit der Ausbildungsinitiative zeigt der DDV: Die Zertifikatebranche setzt auf den mündigen und aufgeklärten Anleger. Je mehr die Anleger über Chancen und Risiken wissen, umso besser können sie mit innovativen Finanzprodukten wie Zertifikaten, Aktienanleihen und Optionsscheinen umgehen. Mit dem DDV-Schulungsprogramm will der Verband einen konkreten Nutzwert für alle Anleger schaffen.

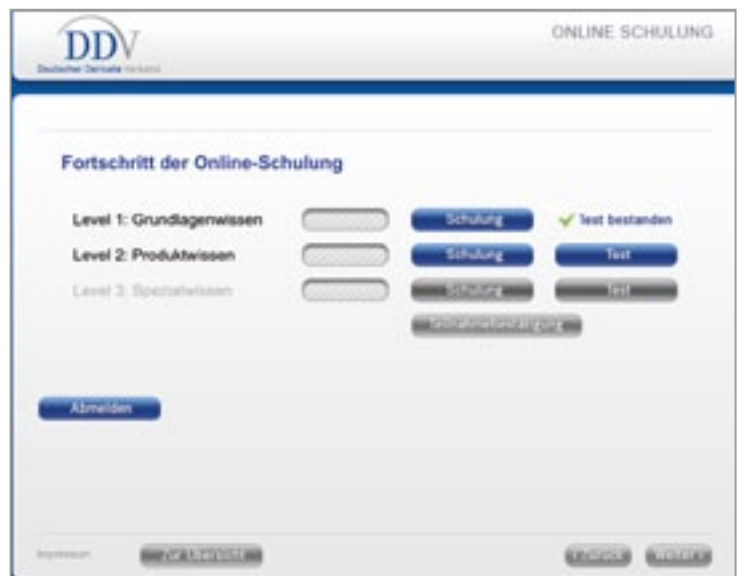
Im ersten Schulungsmodul werden Basisinformationen vermittelt. Teil 2 beschreibt verschiedene Anlageprodukte wie etwa Bonus-Zertifikate. Anhand von Kurzbeschreibungen werden die besonderen Eigenschaften einzelner Zertifikatetypen vermittelt. Darüber hinaus erwartet die Teilnehmer zu jedem Produkt ein kurzer Film, der sich an der Produktklassifizierung des DDV, der Derivate-Liga, orientiert. Mit dem zweiten Teil des Schulungsprogramms will der Verband den Anlegern die speziellen Merkmale der einzelnen Anlageprodukte näher bringen. Denn auch für Zertifikate gilt der allgemeine Grundsatz: Kaufe nur das Produkt, das Du auch verstehst.

Der dritte Teil des Schulungsmoduls vermittelt Spezialwissen rund um das Thema Zertifikate. So erfahren Anleger beispielsweise mehr über die Faktoren, die den Wert eines Zertifikats beeinflussen, und wie sich beispielsweise eine Kursänderung des Basiswerts auf das jeweilige Zertifikat auswirkt. Darüber hinaus erläutert



Teil 3 die verschiedenen Risikoklassen und zeigt, wie ein Anleger entsprechend seiner Risikoneigung ein für ihn geeignetes Produkt identifizieren kann.

Das gesamte Lernprogramm wird auch in Form einer Lern-CD kostenlos zur Verfügung gestellt. Die drei Lerneinheiten bauen aufeinander auf. Teilnehmer erreichen nur dann die nächste Stufe, wenn sie die Testfragen der vorherigen Stufe richtig beantwortet haben. Anleger, die alle drei Module der Online-Version erfolgreich abschließen, können sich das in Form einer kleinen Urkunde bestätigen lassen.

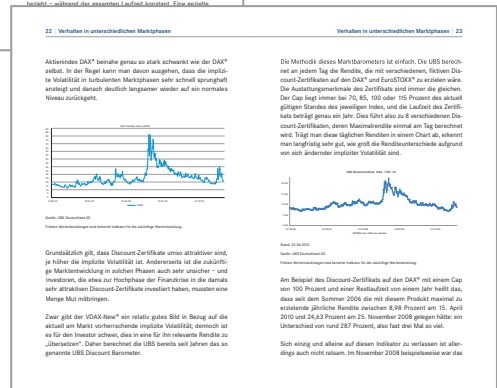
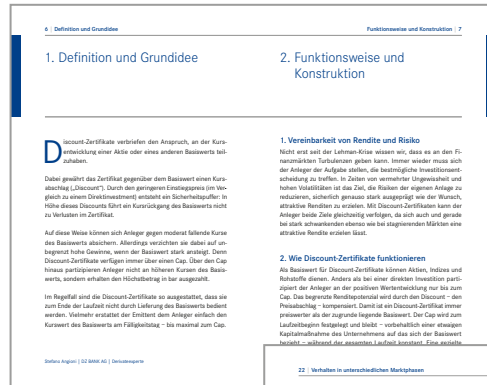


Einfach anmelden und los geht's. Wer alle drei Teile der Schulung besteht, bekommt das auch per Urkunde bestätigt.

ZUR ONLINE-SCHULUNG DES DDV:

→ <http://schulung.derivateverband.de>

WWW



Geballtes Wissen in Buchform

Praxiswissen von Experten



„Discount-Zertifikate – Die Klassiker“

2010 feierte eine der erfolgreichsten Zertifikatengattungen Geburtstag. Vor 15 Jahren wurden erstmals Discount-Zertifikate in Deutschland gehandelt. Heute zählen sie zu den umsatzstärksten Anlagezertifikaten, die an den Börsen gehandelt werden. Auch im Jahr 2010 waren sie bei den Anleger stark nachgefragt.

Unter dem Titel „Discount-Zertifikate – Die Klassiker“ hat der DDV dazu ein Buch herausgegeben. Es richtet sich insbesondere an all diejenigen, die selbst noch kaum Erfahrungen mit Zertifikaten gemacht haben. Die Vielfalt der Beiträge stammt von Experten aus den DDV-Mitgliedsinstituten. Das Buch bietet daher sehr viel Praxiswissen, und die Discount-Zertifikate werden unter ganz unterschiedlichen Aspekten betrachtet. Somit ist sichergestellt, dass der Leser an fast jeder Stelle im Buch einsteigen und sich den Themen widmen kann, die ihn besonders interessieren.

Die steile Karriere einer Produktidee

Als geistiger Vater des Discount-Zertifikats gilt Dr. Thomas Zwirner. Auszug aus einem Gespräch mit dem DDV.

Herr Dr. Zwirner, was hat Sie damals dazu gebracht, die neue Produktklasse der Discount-Zertifikate zu entwickeln?

„Gern würde ich sagen: Unter der Dusche hatte ich die zündende Idee. Aber die Story ist weniger spannend. Um ehrlich zu sein, haben wir nach einem Weg gesucht, die Anlage für unsere Kunden steuerlich zu optimieren. Im Team wurde die Idee dann zu Ende gesponnen. Das Ergebnis: Der Kauf eines Basiswerts bei gleichzeitigem Verkauf eines Calls in einem Papier.“

Das gesamte Interview mit Thomas Zwirner gibt es in dem auf dieser Seite vorgestellten Buch.



Der neu gestaltete Webauftritt des Verbands bietet jede Menge Services. Und wem das Online-Angebot noch nicht weit genug geht, kann im Bestell-Center kostenlos weitere Lektüre ordern.

Noch mehr Durchblick im Internet

2010 hat der Verband sein Online-Angebot noch übersichtlicher und anwenderfreundlicher gestaltet. Die klare Struktur des neuen Internetauftritts erleichtert es, unter den vielen Informationen und Services schnell das Gesuchte zu finden. Hinzu gekommen ist u. a. der Kalender mit den politischen Terminen in Berlin und Brüssel. Er kann mit wenigen Klicks in den persönlichen elektronischen Kalender übertragen werden. Sehr praktisch ist das vor allem für die Planung von Veranstaltungen und Terminen mit politischen Entscheidern.

Neu ist auch die Rubrik „FAQ“. Experten beantworten hier häufig gestellte Fragen von Privatanelegern. Jede Woche wird die Rubrik um eine Frage ergänzt. Die vorangegangenen Fragen und Antworten bleiben per Archivfunktion erhalten und können so jederzeit abgerufen werden.

Auch neue Services wie das Bestell-Center werden eifrig genutzt: Besucher haben hier schon mehr als 6.000 Publikationen bestellt.

DDV-Webseite:
Einfach mehr wissen

WEITERE INFORMATIONEN:

→ www.derivateverband.de





Der Branchentreff: Deutscher Derivate Tag

Die Themen Regulierung und Anlegerschutz beherrschten Vorträge, Podiumsdiskussionen und Gespräche beim Deutschen Derivate Tag.

Neues Vertrauen: Produkttransparenz und Anlegeraufklärung

Am 4. Oktober fand in der Villa Kennedy in Frankfurt der Deutsche Derivate Tag als Treffpunkt für Emittenten, Politiker und Journalisten aus Deutschland und Europa statt. Dieser Kongress des DDV hat inzwischen Tradition. Er ist gleichermaßen Branchentreff wie Forum für die Diskussion aktueller Themen rund um den Finanzmarkt, wobei innovative Finanzprodukte wie Zertifikate eine wichtige Rolle spielen. Mehr als 300 Gäste hatten Gelegenheit, interessante Vorträge renommierter Experten zu hören, mit den Teilnehmern zu diskutieren und dabei ihre Sicht der Dinge einzubringen.

Ein besonderes Augenmerk lag in diesem Jahr auf der Finanzpolitik und den Anforderungen von Politik und Regulierungsbehörden. In seinem Einführungsvortrag betonte Dr. Hartmut

Knüppel: „Die Herausforderung neues Anlegervertrauen zu gewinnen, haben wir mit unserer Transparenz- und Ausbildungsinitiative angenommen. Wir haben hier sehr viel erreicht, es bleibt aber auch noch viel zu tun.“ Dass der DDV dabei den Vorgaben der Politik an manchen Punkten sogar voraus ist, bestätigte im Anschluss Michael Sell, Exekutivdirektor der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht in seinem Vortrag „Anlegerschutz in der Finanzindustrie – Was kommt auf die Branche zu?“

Einen ganz besonderen Höhepunkt des Deutschen Derivate Tags bildeten am Nachmittag die Ausführungen des ehemaligen Hessischen Ministerpräsidenten Roland Koch zu Fragen der Finanzmarktregulierung zwischen nationalen Interessen und globalen Herausforderungen. Anschließend diskutierten Finanzexperten des Deutschen Bundestags sehr kontrovers zum Thema „Finanztransaktionssteuer – überfällig



1 Dr. Hartmut Knüppel dankt Roland Koch für seinen gelungenen Vortrag, der die Zuhörer beeindruckte. // 2 Michael Sell, Exekutivdirektor der BaFin, im Gespräch mit dem Börsenkorrespondenten Holger Scholze



oder überflüssig?“. An dem Streitgespräch beteiligten sich die Bundestagsabgeordneten aus dem Finanzausschuss Ralph Brinkhaus (CDU), Frank Schäffler (FDP) und Dr. Carsten Sieling (SPD).

Als weiterer prominenter Gast sorgte Felix Magath für Abwechslung. Der Vorstandssprecher und Cheftrainer des FC Schalke 04 erläuterte im Gespräch mit Lars Brandau, warum er in Wertpapiere wie Aktien, Fonds und Zertifikate investiert.



Streitgespräch zur Finanztransaktionssteuer zwischen den Finanzexperten der Bundestagsfraktionen. V.l.n.r. Dr. Carsten Sieling (SPD), Frank Schäffler (FDP), Ralph Brinkhaus (CDU)

„Zertifikate haben einen Platz in meinem Depot“

Auf dem Deutschen Derivate Tag beleuchtete der ehemalige Hessische Ministerpräsident Roland Koch unter anderem die Finanzmarktregulierung zwischen nationalen Interessen und globalen Herausforderungen. Danach äußerte er sich in einem Interview auch zu Finanzprodukten und insbesondere zu Zertifikaten.



Roland Koch war von 1999 bis 2010 Ministerpräsident des Landes Hessen.

Herr Koch, empfinden Sie die Finanzprodukte für Privatanleger als transparent?

Koch: Es gibt zahlreiche Alternativen an Finanzprodukten für Privatanleger, die hinreichend transparent sind. Voraussetzung ist, sich auch ausführlich darüber zu informieren und Informationsangebote zu nutzen. Ich würde davon abraten, renditegetrieben oder abenteuerlustig in Produkte zu investieren, die man selbst nicht genau versteht.

Sehen Sie Defizite im Bereich der Anlageberatung der Privatanleger?

Wenn eher wenig erfahrene Privatanleger sich in die Hände von Anlageberatern begeben,

dann müssen sie darauf vertrauen können, dass die Beratung nicht margenorientiert, sondern produktorientiert am langfristigen Wohl des Kunden ausgerichtet ist. Dieses Vertrauen ist zum Teil zerstört worden. Das verloren gegangene Vertrauen ist nicht allein durch Beratungsprotokolle aufzubauen, sondern nur durch ein Umdenken der Banken.

Welche Haltung haben Sie zu Zertifikaten?

Die Zertifikatekultur hat in Deutschland ihren Ursprung und genießt weltweit Respekt. Was innovative Privatanlegerprodukte aus Deutschland angeht, dürfen wir durchaus mit unseren Vorteilen und Erfahrungen offensiv umgehen und stolz darauf sein.

Sind Zertifikate Bestandteil Ihres Depots?

In der Vergangenheit habe ich mich mehr um politische Fragestellungen als um die unterschiedlichen Formen der Kapitalanlage gekümmert. Dennoch lautet die Antwort ja. Allein für das Erleben und Verstehen von wirtschaftlichen Prozessen und um Sachverhalte zu beurteilen, darf ich mich damit nicht nur theoretisch befassen, sondern muss auch in der Praxis Erfahrung sammeln. Auch aus diesem Grund haben Zertifikate in meinem Depot einen Platz. Ich persönlich bin von dieser Anlageform noch nicht enttäuscht worden. Für mich gehören Zertifikate zu den renditeorientierten, mittelfristigen Anlagen.

„Zertifikate sind eine gute Möglichkeit zur Absicherung“

Felix Magath, Vorstandssprecher und Cheftrainer des FC Schalke 04, erklärte auf dem Deutschen Derivate Tag, warum er in Wertpapiere wie Aktien und Zertifikate investiert, aber die Finger von Fußballaktien lässt.

Herr Magath, was haben Fußball und Börse gemeinsam?

Magath: Fußball und Börse haben einiges gemeinsam: beides ist ein schnelllebiges Geschäft, bei dem immer etwas Unerwartetes passieren kann. Und: Als Fußballtrainer und bei der Geldanlage muss man Entscheidungen treffen, auch wenn die Gefahr besteht, dass man Fehler macht.

Wie kommt es, dass Sie sich als Fußballexperte so intensiv mit Geldanlage beschäftigen?

Anfang der 80er-Jahre war ich beim Hamburger Sportverein. Im Umfeld der Spieler gründete damals jemand einen Aktienklub. So kam ich zur Aktienanlage.

Welcher Anlegertyp sind Sie?

Ich bin aktienorientiert. Damit habe ich in den 80er-Jahren angefangen und bin dabei geblieben. Auch Fonds und Zertifikate kaufe ich, aber kaum Rentenpapiere.

Und welchen Anteil haben die unterschiedlichen Wertpapiere in Ihrem Depot?

Zwei Drittel habe ich in Aktien investiert, den Rest in Immobilien und Edelmetallen.

Das ist ein hoher Aktienanteil. Sie setzen gerne aufs Risiko?

Nein. Ich würde Aktien nicht generell als risikoreich bezeichnen. Wenn ich eine Aktie ins Depot lege und mich durch den Kauf einer Option gegen den Kursverfall absichere, sind die Risiken kalkulierbar. Ähnliches trifft auf Discount-Zertifikate zu.

Sind Sie in Ihrer Eigenschaft als Trainer und Manager risikobereit, beispielsweise bei Investitionen in neue Spieler?

Es gelten im Fußball ähnliche Gesetzmäßigkeiten wie auch bei der Geldanlage. Ich gehe zwar Risiken ein, aber sie müssen immer überschaubar sein.

Worin sehen Sie die Vorteile von Zertifikaten?

Zertifikate sind eine gute Möglichkeit zur Absicherung – oder zum Erzielen einer höheren Rendite, wenn man zu einem Markt eine klare Meinung hat.

„ICH GEHE ZWAR RISIKEN EIN, ABER SIE MÜSSEN IMMER ÜBERSCHAUBAR SEIN.“

Felix Magath

Legen Sie auch in Fußballaktien an wie zum Beispiel Borussia Dortmund?

In Gelsenkirchen wäre etwas los, wenn ich als Schalke-Vorstand Aktien der Borussia kaufen würde. Aber unabhängig von der speziellen Konkurrenzsituation darf ich als Vorstand und Trainer ohnehin keine Fußballaktien besitzen, um mich nicht dem Verdacht der Manipulation auszusetzen. Selbst wenn es erlaubt wäre, würde ich aber die Finger davonlassen.

Als leidenschaftlicher Schachspieler können Sie Ihr strategisches Denken bestimmt für die Börse nutzen, oder?

Schach ist für mich das zweit schönste Spiel. Ich habe dabei viel für die Strategie beim Fußball gelernt, es bringt aber nichts für die Geldanlage.



Felix Magath im Gespräch mit Lars Brandau.

Herbstempfang des DDV: Parlamentarischer Abend in Berlin

Traditionell lädt der DDV im Herbst in Berlin zu einem Parlamentarischen Abend ein. Dabei steht jede Veranstaltung unter einem speziellen politischen Thema, zu dem eine renommierte Persönlichkeit Stellung bezieht.



Thema 2010: „Wer regiert eigentlich die Republik?“

Der Herbstempfang fand am 26. Oktober 2010 im Ulrich-von-Hassell-Haus über den Dächern von Berlin statt. Nach einer kurzen Begrüßung von Dr. Hartmut Knüppel stellte sich der Medienwissenschaftler und Philosoph Professor Dr. Norbert Bolz den Fragen von Henning Krumrey, Leiter des Hauptstadtbüros der Wirtschaftswoche.

Diesmal lautete das Thema „Wer regiert eigentlich die Republik?“ Professor Dr. Norbert Bolz und der Journalist Henning Krumrey zogen das Publikum mit schnellen Fragen und überraschenden Antworten in ihren Bann. Dabei fanden die klaren Worte von Norbert Bolz bei diesem Parlamentarischen Abend großen Zuspruch. Danach tauschten sich die Mitglieder des DDV in lockerer Atmosphäre mit Vertretern aus Politik, Verbänden und Medien aus.

Für Interessierte gibt es auf der Webseite des DDV eine Bildergalerie des Parlamentarischen Abends. Das im Anschluss geführte Interview mit Prof. Dr. Norbert Bolz kann im Video-Center auf der DDV-Webseite unter www.derivateverband.de angesehen werden.

1 Dr. Hartmut Knüppel begrüßt die zahlreichen Gäste // 2 Herbert Jütten, Bankenverband, und DDV-Vorstand Stefan Armbruster, Deutsche Bank // 3 Tobias Kramer, Der Zertifikateberater, mit Werner Brinkhoff, HSBC Trinkaus // 4 Juliane Bürger, HypoVereinsbank, mit DDV-Vorstand Klaus Oppermann, Commerzbank // 5 Ministerialdirektor Dr. Christian Grugel im Gespräch mit den DDV-Vorständen Rupertus Rothenhäuser, Macquarie, und Jan Krüger, LBBW

„Stets auf Nummer sicher zu gehen ist eine hochriskante Entscheidung“

Professor Dr. Norbert Bolz ist Philosoph und Professor für Medienwissenschaften an der Technischen Universität Berlin. In den vergangenen Jahren hat er sich immer wieder sehr pointiert in die gesellschaftspolitischen Debatten über Fragen von Demokratie und Wirtschaft und zur speziellen Rolle der Medien eingemischt.

Herr Professor Bolz, Sie sagen, das Eingehen von Risiken sei für jede Gesellschaft notwendig. Gleichzeitig aber konstatieren Sie ein großes Sicherheitsbedürfnis der Bürger. Wie passt das mit Blick auf Finanzprodukte zusammen?

Bolz: Finanzprodukte müssen gewissermaßen in einer Art Verkleidung an die Bürger herangetragen werden. Denn die Anleger wollen das Versprechen, bei einer Investition könne nichts schiefgehen. Gleichzeitig sollen die Produkte aber hoch lukrativ sein. Beides zusammen geht bekanntlich nicht. Renditen zu erzielen, ohne ein Risiko einzugehen, war noch nie möglich.

Brauchen die Menschen in Deutschland eine neue Risikokultur, was ihre Finanzen angeht?

Ja, die Menschen müssten sich damit anfreunden, dass Anlageentscheidungen – wie alle wichtigen Entscheidungen des Lebens – mit Risiken verbunden sind. Von einer Kultur des Risikos sind viele noch weit entfernt. Zu glauben, es gebe die Option, gar kein Risiko einzugehen, gerade darin verbirgt sich das allergrößte Risiko: Stets auf Nummer sicher zu gehen ist eine hochriskante Entscheidung.

Sollte der Finanzsektor stärker reguliert werden?

Politiker sind in Finanzfragen nicht kompetenter als Finanzexperten. Deshalb würde ich allgemein in Fragen der Wirtschaft der Selbstregulierung den Vorrang vor staatlichen Eingriffen geben. Forderungen nach Regulierung von



Der Medienwissenschaftler Professor Dr. Norbert Bolz und der Journalist Henning Krumrey zogen das Publikum mit schnellen Fragen und überraschenden Antworten in ihren Bann.

außen kommen ja vor allem in Krisen, weil es dann kein Vertrauen mehr in die handelnden Personen gibt. Immer dann, wenn ein System gut funktioniert, regulieren sich seine Teilsysteme am besten selbst.

Verbraucherschutz versus mündige Bürger – gibt es die goldene Mitte?

Immer mehr Menschen erkennen, dass ihnen die Kompetenz fehlt, ihr Geld erfolgreich selbst anzulegen. Daher müssen sie auf Experten aus dem Bankensektor vertrauen können. Je komplexer die Welt, desto mehr sind wir auf Vertrauen angewiesen. Den Finanzdienstleistern muss es in ihrer Kommunikation gelingen, so viel Vertrauen zu schaffen, dass die Bürger bereit sind, ein gewisses Risiko einzugehen.

Ausgezeichnet: DDV-Journalistenpreis

Gute Journalisten als Multiplikatoren sind in unserer Informationsgesellschaft notwendiger denn je. So haben gerade auch kompetente und kritische Berichte zur hohen Akzeptanz von Zertifikaten bei Privatanlegern beigetragen. Um die Journalisten auszuzeichnen, die inhaltlich fundiert, sprachlich prägnant und gut verständlich über strukturierte Produkte und den Zertifikatemarkt berichtet haben, verleiht der Verband jährlich den DDV-Journalistenpreis.



Dr. Armin Schmitz Journalist des Jahres 2010

Im April am Vorabend der Anlegermesse INVEST hat der Verband den Wirtschaftsredakteur Dr. Armin Schmitz als „Journalist des Jahres“ ausgezeichnet. Er wurde für seine kontinuierliche, hochklassige Berichterstattung in der Börsen-Zeitung geehrt. Die Jury hatte sich einstimmig für Schmitz entschieden. Er verfüge nicht nur über eine langjährige journalistische Erfahrung und umfangreiche Branchenkenntnisse, sondern habe auch gezeigt, dass man ebenso fundiert wie kritisch auf konstruktive Weise über Zertifikate schreiben kann. Die Preisverleihung fand in feierlichem Rahmen im Kunstmuseum Stuttgart statt und wurde in enger Zusammenarbeit und mit Unterstützung der Börse Stuttgart, von Scoach und OnVista durchgeführt.



Preisträger und Moderatoren (v.l.n.r.):
Georg Meck, Hermann Kutzer, Andreas Kock,
Dr. Armin Schmitz, Lars Brandau, Jürgen Röder,
Joachim Spiering, José Macias, Wolfgang Raum

Jedes Jahr prämiert eine Expertenjury im Rahmen des DDV-Journalistenpreises die besten journalistischen Leistungen in den Kategorien Print (Tageszeitung und Magazin), Online-Medien sowie Audio/Video. Kriterien für die

Bewertung sind die sprachliche Qualität, die Originalität der Herangehensweise und insbesondere die Verständlichkeit für den Leser bzw. Anleger. Mit diesen Preisen will der DDV auch andere Journalisten ermutigen, sich in komplexe Themen rund um Zertifikate einzuarbeiten, sie anlegergerecht aufzubereiten und dabei eine klare Position zu beziehen.



Gäste von europäischen Partnerverbänden: Tommy Fransson (SETIPA, links) und Frank Weingarts (ZFA)

Eine runde Sache: Derivate Roundtable

Der DDV bringt Journalisten und Finanzexperten an einen Tisch und hat hierzu den Derivate Roundtable ins Leben gerufen. Dabei stehen den Finanzjournalisten in einer lockeren Gesprächsrunde wissenschaftliche Experten und Branchenvertreter zu ausgewählten Themen Rede und Antwort.

Zwei Zertifikate-Jubiläen bildeten 2010 den Anlass für Gesprächskreise in der Frankfurter Geschäftsstelle. Unter dem Motto „20 Jahre Index-Zertifikat – Made in Germany. Wie ein deutsches Produkt die Welt erobert“, fand im März der vierte Roundtable des Deutschen Derivate Verbands statt. Steffen Scheuble, Vorstand der Structured Solutions AG, hielt einen spannenden Impulsvortrag, an den sich eine lebhaftige Diskussion anschloss. Am Beispiel des ersten Index-Zertifikats, das vor 20 Jahren die Wertentwicklung des Deutschen Aktienindex DAX® 1:1 abbildete, erklärte er eindrucksvoll die Funktionsweise und Einsatzmöglichkeiten dieser passiven Finanzprodukte. Mit ihnen konnten erstmals auch Privatanleger die Anlagestrategien professioneller Anleger umsetzen.

„Wer sich mit passiv strukturierten Finanzprodukten auseinandersetzen will, kommt an Index-Zertifikaten nicht vorbei“, ist Steffen Scheuble überzeugt. Der einfache Zugang zu einer Vielzahl von Märkten auch mit kleinen Beträgen oder die geringen Gebührenstrukturen machen die Index-Zertifikate seit zwanzig Jahren bei den Anlegern beliebt.

Im Juli erinnerte der fünfte Derivate Roundtable „Discount-Zertifikate – Die Klassiker“ an deren 15-jähriges Bestehen. Hier thematisierte Professor Dr. Lutz Johanning von der WHU – Otto Beisheim School of Management die Geschichte der Discount-Zertifikate und beschrieb ebenfalls ihren Nutzen für private Anleger. „Die Erfindung des Discount-Zertifikats hat dafür gesorgt, dass

Bisherige Roundtables des DDV

1. Derivate Roundtable am 20. März 2009 in Frankfurt:
Die Rolle der Informationsdistribution im Retail-Derivate-Markt
2. Derivate Roundtable am 15. Juni 2009 in Stuttgart:
Gute Zertifikate? Gibt es das?
3. Derivate Roundtable am 9. Juli 2009 in München:
Crash Test – Chancen und Risiken in turbulenten Märkten
4. Derivate Roundtable am 25. März 2010 in Frankfurt:
**20 Jahre Index-Zertifikat – Made in Germany
Wie ein deutsches Produkt die Welt erobert**
5. Derivate Roundtable am 28. Juli 2010 in Frankfurt:
**15 Jahre Discount-Zertifikate: Geschichte,
Hintergründe, Einsatzbereiche**

private Investoren einen vereinfachten Zugang zu Optionsmärkten erhalten und kostengünstig in attraktive Produkte investieren können“, so Lutz Johanning.

Damit auch eine etwas größere Öffentlichkeit an den Ergebnissen der Derivate Roundtables teilhaben kann, nutzt der DDV zusätzliche Informationskanäle. So werden die wichtigsten Erkenntnisse in Interviews festgehalten, die den Anlegern dann in gedruckter Form oder als Podcasts auf der Webseite zur Verfügung stehen.

Öffentlichkeitsarbeit des DDV: Tragfähige Verbindungen schaffen

Im Zentrum jeder gelungenen Kommunikation stehen schlüssige und prägnante Botschaften. Damit sie möglichst viele Menschen erreichen und überzeugen, sind Medien als Partner unverzichtbar und moderne Kommunikationskanäle unerlässlich. Der Deutsche Derivate Verband betreibt eine aktive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit und nutzt zur Ansprache der verschiedenen Zielgruppen moderne ebenso wie traditionelle Kommunikationsinstrumente.

→ Das A und O der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des DDV ist der kontinuierliche und glaubwürdige Dialog mit Multiplikatoren aus Politik, Medien und Verbänden, mit Anleger-schützern und natürlich mit den Anlegern selbst. Dabei gilt es, über den jeweils geeigneten Kommunikationskanal die Verbindung aufzunehmen, zu pflegen und zu vertiefen.

Neue Medien gezielt einsetzen

Neue Medien und insbesondere das Internet bestimmen heute das Kommunikationsverhalten von weiten Teilen der Bevölkerung und sind auch als Bestandteil der Verbandskommunikation nicht mehr wegzudenken. Unter www.derivateverband.de bietet der DDV Statistiken zum Zertifikatemarkt wie Marktvolumen, Marktanteile und Börsenumsätze. Sehr stark nachgefragt werden auch Daten zur Emittentenbonität, zu Risikokennzahlen von mehr als 420.000 Produkten oder die Ratings von mehr als 160.000 Anlagezertifikaten. Durch Newsletter, Podcasts und Online-Kolumnen erhalten gerade auch jüngere Zielgruppen zahlreiche Informationen rund um das Thema strukturierte Produkte.

Dabei versucht der DDV, seine Themen so lebensnah und verständlich wie möglich zu vermitteln. So erklärt die „Derivate-Liga“ die Zertifikate-Kategorien, indem sie die elf Grundtypen der Zertifikate mit den elf Spielpositionen einer Fußballmannschaft vergleicht. Mit einer Auflage von mehr als 30.000 Stück gehört die entsprechende DVD zu den Top-Favoriten des Online-Bestellcenters. An der Online-Zertifikate-Schulung des Verbands nahmen in kurzer Zeit schon mehr als 1.300 Anleger teil. Zusätzlich wurden 2.000 Schulungs-CDs versandt. Mehr als 3.500 Privatanleger beantworteten im Schnitt auf führenden Online-Portalen die Trendumfragen des DDV. Die jeweiligen Ergebnisse liefert der Verband in anschaulicher Form als Pressemeldung und als Podcast und kommentiert sie in Kolumnen.

Traditionelle Medien klug nutzen

Die klassischen Instrumente der Pressearbeit wie Pressemitteilungen, Gastbeiträge und Interviews in den Printmedien behalten für den DDV ihren zentralen Stellenwert, um die verschiedenen Zielgruppen zu erreichen und zu informieren. Allein im Jahr 2010 hat der DDV



die Medien mit mehr als 60 Pressemitteilungen versorgt, über wichtige Marktentwicklungen und Branchenentscheidungen informiert und zu aktuellen politischen Themen Stellung genommen. Über die Anforderungen der Pressearbeit erklärt Lars Brandau: „Journalisten erwarten von uns vor allem ehrliche und hilfreiche Informationen mit Mehrwert für die Leser. Wir legen großen Wert darauf, dass die Redakteure wissen, wer hinter den Informationen des DDV steht. Deshalb ist uns der persönliche Kontakt auch besonders wichtig.“

Bei dem Deutschen Derivate Tag, dem Parlamentarischen Abend oder den DDV-Roundtables können im persönlichen Gespräch Fakten zur Zertifikatebranche aufgezeigt, Argumente ausgetauscht und das gegenseitige Verständnis gefördert werden. Die Geschäftsführung des DDV steht auch bei Podiumsdiskussionen und Streitgesprächen Rede und Antwort und hält außerdem zahlreiche Vorträge. Anstrengungen, die sich auszahlen: Die Anfragen nach Hintergrundinformationen, Interviews, Kolumnen oder Gastbeiträgen sind auch im vergangenen Jahr stetig gestiegen.

Angebot schafft Nachfrage: Immer mehr Journalisten greifen die Themenangebote des DDV auf, um über die Zertifikatebranche zu berichten.

Wie der DDV arbeitet: Organisation, Gremien und Personen

Vom Vorstand bis zu den Ausschüssen sind die Gremien des Verbands in konkreten Fragestellungen aktiv. Fast jede Woche setzen sich die Verantwortlichen in unterschiedlichen Konstellationen zusammen. Ein Blick in den Kalender 2010 zeigt allein neun Vorstandssitzungen, zwölf Treffen in den drei Ausschüssen sowie acht Arbeitskreissitzungen. Hinzu kommen noch Mitgliederversammlungen, Sitzungen des Wissenschaftlichen Beirats, des Beirats für den Derivate Kodex sowie des europäischen Dachverbands eusipa.

→ Mitgliederversammlungen

- 6. MV am 23. Februar 2010
- 7. MV am 4. Oktober 2010

→ Vorstandssitzungen

- 25. Januar 2010
- 15. März 2010
- 22. April 2010
- 28. Mai 2010
- 16. Juni 2010
- 12. Juli 2010
- 2. September 2010
- 26. Oktober 2010
- 10. Dezember 2010

→ Wissenschaftlicher Beirat

- 2. Sitzung am 11. Juni 2010

→ Beirat für den Derivate Kodex

- 1. Sitzung am 18. Januar 2010
- 2. Sitzung am 29. März 2010
- 3. Sitzung am 30. April 2010
- 4. Sitzung am 4. Juni 2010
- 5. Sitzung am 9. August 2010
- 6. Sitzung am 13. Dezember 2010

→ Jour Fixe

- 3. Jour Fixe am 3. Februar 2010
- 4. Jour Fixe am 16. September 2010

→ eusipa Board Meeting

- 1. Juni 2010, Stockholm

→ Ausschusssitzungen

Steuerausschuss

- 12. Sitzung am 2. Juni 2010
- Regelmäßige Telefonkonferenzen

Ausschuss Regulierung

- 8. Sitzung am 4. Februar 2010
- 9. Sitzung am 15. April 2010
- Sondersitzung am 5. Mai 2010
- 10. Sitzung am 24. Juni 2010
- 11. Sitzung am 16. September 2010
- 12. Sitzung am 18. November 2010

Ausschuss Prospektrecht

- 9. Sitzung am 4. Februar 2010
- 10. Sitzung am 15. April 2010
- 11. Sitzung am 24. Juni 2010
- 12. Sitzung am 16. September 2010
- 13. Sitzung am 18. November 2010

→ Arbeitskreissitzungen

AK Key Information Document/ Produktinformationsblatt

- 3. Sitzung am 24. Februar 2010
- 4. Sitzung am 5. März 2010
- 5. Sitzung am 29. April 2010
- 6. Sitzung am 11. Mai 2010
- 7. Sitzung am 8. Juni 2010
- 8. Sitzung am 25. Juni 2010
- 9. Sitzung am 3. August 2010

AK Risikoklassen

- 1. Sitzung am 6. Dezember 2010

→ Ausschüsse

Steuerausschuss

- Vorsitzender:
Ronny Klopffleisch

Stellv. Vorsitzender:

Thilo Danz

Koordination:

Mathias Kolbeck

Ausschuss Regulierung

- Vorsitzender:
Dr. Dominik Neundörfer

Stellv. Vorsitzende:

Andrea Korte

Jürgen Wohlfarth

Ausschuss Prospektrecht

- Vorsitzender:
Dr. Klaus Künzel

Stellv. Vorsitzender:

Dr. Dominik Neundörfer

→ Arbeitskreise

AK Key Information Document/ Produktinformationsblatt

Leiter: Christian Vollmuth

AK Risikoklassen

Leiter: Christian Vollmuth

→ Vorstand

Stand: Dezember 2010



Stefan Armbruster

ist als Managing Director bei der Deutschen Bank AG für den Vertrieb und das Marketing von Zertifikaten und Optionsscheinen zuständig.



Jan Krüger

leitet bei der Landesbank Baden-Württemberg AG den Bereich Equity Sales und verantwortet dort den Vertrieb und die Vermarktung von strukturierten Retailprodukten sowie die Betreuung institutioneller Kunden im Aktienderivategeschäft.



Klaus Oppermann

leitet bei der Commerzbank AG im zentralen Geschäftsfeld Corporates & Markets den Bereich Public Distribution und ist für den öffentlichen Vertrieb verbriefteter Derivate in Deutschland und Europa zuständig.



Rupertus Rothenhäuser

ist Managing Director bei Macquarie Capital (Europe) Limited und leitet dort den Vertrieb und das Marketing für strukturierte Produkte und Zertifikate in Europa.



Dr. Hartmut Knüppel

ist geschäftsführender Vorstand des Deutschen Derivate Verbands. Zuvor war er in verschiedenen Funktionen in Politik und Wirtschaft tätig.



→ Strategic Board

Klemens Breuer
WestLB AG
Mitglied des Vorstands



Dirk Schmitz
Deutsche Bank AG
Managing Director
Head of Coverage Germany & Austria



Frank Burkhardt
Société Générale S. A.
Mitglied der Geschäftsleitung



Joachim von Schorlemer
BNP Paribas S. A.
Country Head Germany



Lars Hille
DZ BANK AG
Mitglied des Vorstands



Patrick Sollinger
UniCredit Bank AG
Managing Director



Philip Holzer
Goldman Sachs International
Partner



Hans-Joachim Strüder
Landesbank Baden-Württemberg AG
Mitglied des Vorstands



Frank Langer
Macquarie Capital (Europe) Limited
Senior Managing Director
Head of Derivatives Europe



Roger Studer
Bank Vontobel AG
Head of Investment Banking



Michael Reuther
Commerzbank AG
Mitglied des Vorstands



Stefan Winter
UBS Deutschland AG
Mitglied des Vorstands



Carola Gräfin von Schmettow
HSBC Trinkaus & Burkhardt AG
Mitglied des Vorstands



Stand: Dezember 2010

→ **Wissenschaftlicher Beirat**



Prof. Dr. Sigrid Müller (Vorsitzende)
Humboldt-Universität zu Berlin



Prof. Dr. Lutz Johanning
WHU – Otto Beisheim School of Management



Prof. Dr. Christian Koziol
Universität Hohenheim



Prof. Dr. Bernd Rudolph
Ludwig-Maximilians-Universität München



Prof. Dr. Dirk Schiereck
Technische Universität Darmstadt

Stand: Dezember 2010

Mitglieder



J.P.Morgan



LB BW
Landesbank Baden-Württemberg



Stand: Dezember 2010

Fördermitglieder



Stand: Dezember 2010

IMPRESSUM

Herausgeber:

Deutscher Derivate Verband e. V.
Vereinsregisternummer: VR 13943

Konzeption und Beratung:

Prof. Dr. Klaus Gourgé
IFU Institut für Unternehmenskommunikation GmbH
Feldbergstraße 36 | 60323 Frankfurt am Main
www.ifu-online.com

Gestaltung:

Liebchen+Liebchen
Visuelle Unternehmenskommunikation GmbH
Alt-Fechenheim 103 | 60386 Frankfurt am Main
www.lplus.de

Druck:

MT Druck
Carl-Friedrich-Gauß-Straße 6 | 63263 Neu-Isenburg
www.mt-druck.de

Bildnachweis:

DDV-Kurzporträt, S. 23: DZ BANK
Deutscher Derivate Tag, S. 28–31: Frank Mashofer
Herbstempfang, S. 32–33: Michael Fahrig
DDV-Journalistenpreis, S. 34: Konstantin Tschovikov
Portraits, S. 3, 11, 17 und 39: Michael Hudler

Titel: Helder Almeida

S. 4 und 13 links: Shipov Oleg
S. 13 rechts: Xavier Pironet
S. 18 – 19: Zsolt Nyulaszi
S. 22: sgame
S. 25: Konstantin Chagin
S. 41: Nadezda

Stand: Februar 2011

Geschäftsstellen

Frankfurt am Main

Deutscher Derivate Verband
Feldbergstraße 38
60323 Frankfurt am Main
Telefon +49 (69) 244 33 03-60
Telefax +49 (69) 244 33 03-99
info@derivateverband.de

Berlin

Deutscher Derivate Verband
Pariser Platz 3
10117 Berlin
Telefon +49 (30) 4000 475-15
Telefax +49 (30) 4000 475-66
politik@derivateverband.de

www.derivateverband.de