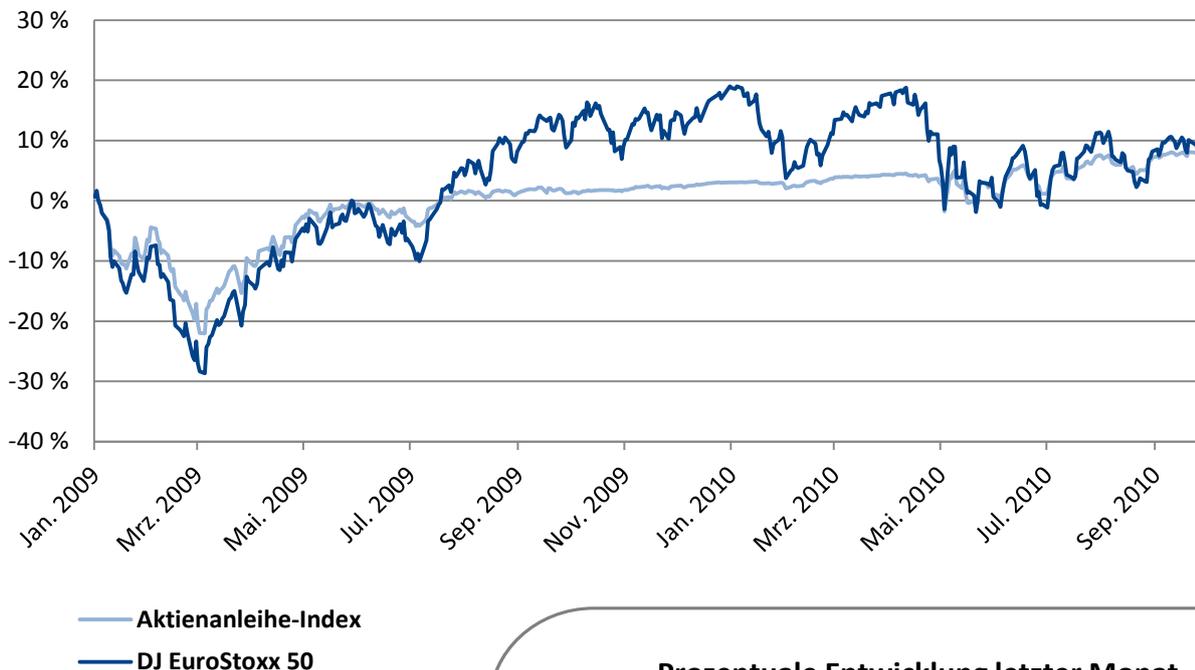


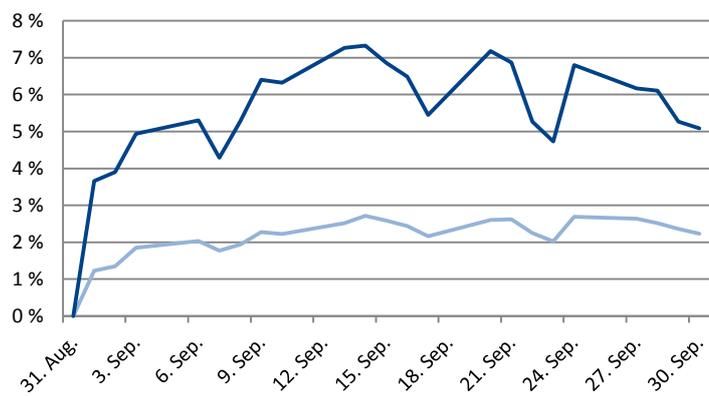
Prozentuale Entwicklung seit Auflegung



Der Aktienanleihe-Index. Näherung an den Discounter.

Der Aktienanleihe-Index hat seinen Vorsprung gegenüber dem EuroStoxx 50 wieder eingebüßt. Seit Auflage im Januar 2009 liegt er nun wieder marginal hinter seinem Basiswert. Das war für einen Monat wie den September, in dem der EuroStoxx 50 mehr als 5% Performance macht, auch nicht anders zu erwarten. Dafür sieht man in dem Monats-Chart aber sehr schön die Vorteile dieser Struktur. Sie nimmt Volatilität raus. Das interessante dabei ist, dass selbst nach – oder eben wegen – einem „guten Monat“ wie dem September, die Kunden mit den Caps weiter runter kommen, also auf Sicherheit setzen. Für den Oktober sinkt der durchschnittliche gewichtete Cap des von der EDG entwickelten Aktienanleihe-Index auf 2420 Punkte. Das sind abermals 150 Punkte weniger als im Vormonat, in dem der durchschnittliche Cap auch schon gesunken war. Hier wird von den Investoren offensichtlich eine sehr defensive Strategie gewählt. Die Restlaufzeit steigt ein wenig auf 387 Tage (Vormonat 347) und der durchschnittliche gewichtete Kupon kommt runter auf etwa 6,5% (Vormonat 7,46%). Alles in allem wird der Aktienanleihe-Index somit dem Discount-Index immer ähnlicher. Dieses Verhalten der Investoren könnte vielleicht durch freierwandelndes Geld von Discountern erklärt werden, die noch vor der Abgeltungssteuer gekauft wurden. Jetzt, da Discounter und Aktienanleihen gleich behandelt werden, greift vielleicht der ein oder andere Anleger eher zum Kupon-Papier...

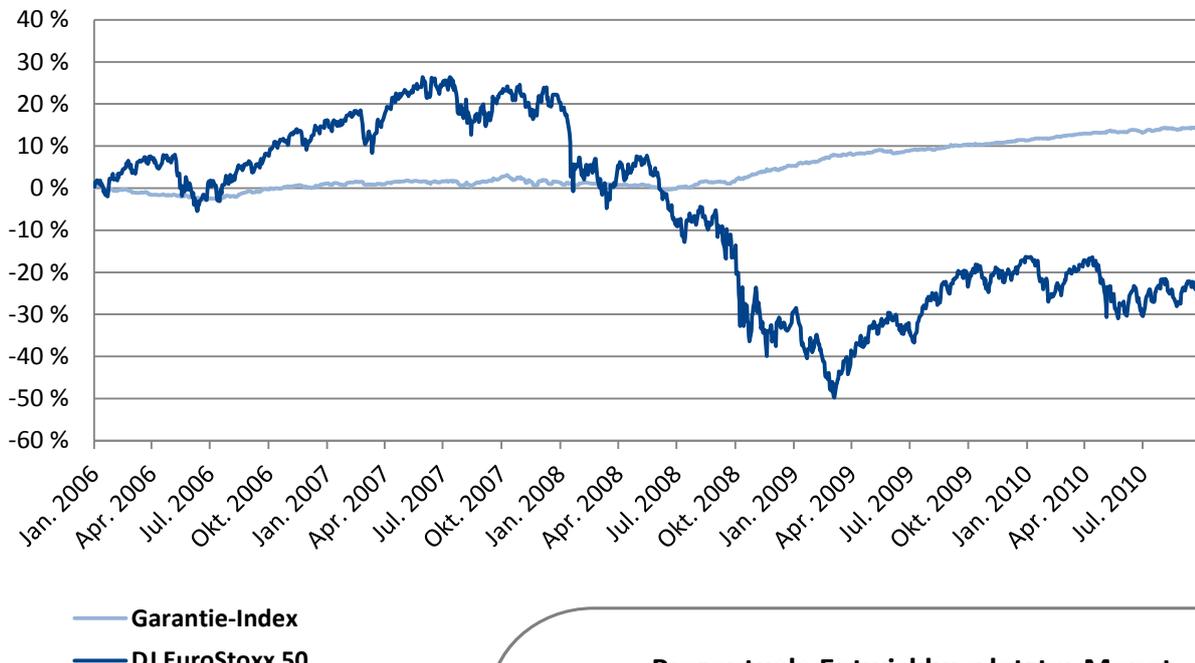
Prozentuale Entwicklung letzter Monat



Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

Wichtiger Hinweis: Ersteller sowie Herausgeber dieses Index-Reporting übernehmen trotz sorgfältiger Beschaffung und Bereitstellung der dargestellten Informationen keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität oder Genauigkeit dieser Publikation. Insbesondere wird keine Haftung für etwaige Verluste übernommen, die durch die Verwendung der hier veröffentlichten Informationen entstehen. Weder der Ersteller noch der Herausgeber haben alle Informationen, auf die sich dieses Index-Reporting stützt, selbst verifiziert. Die vorstehenden Informationen stellen keine Anlageberatung dar und sind nicht als Angebot zum Kauf bzw. Verkauf eines Wertpapiers zu verstehen. (Potenzielle) Anleger sollten vor einer Anlageentscheidung ein ausführliches Beratungsgespräch mit einem Finanz-, Rechts- und Steuerberater führen.

Prozentuale Entwicklung seit Auflegung

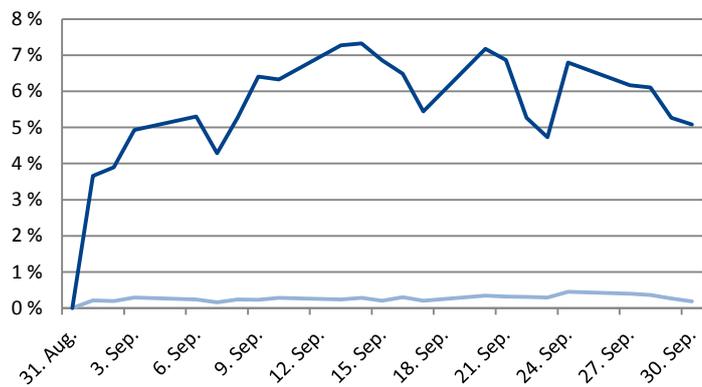


Der Garantie-Index. Bitte lächeln.

Der Dalai Lama ist ein bisschen anders. Er lächelt immer. Egal was gerade um ihn rum passiert, egal wie sehr seine Leute unter Druck geraten, egal was für eine grauenvolle Nachricht sein heiliges Ohr erreicht. Er schafft es tatsächlich immer, seinen jeweiligen Gegenüber anzulächeln. Der „ozeangleiche Lehrer“, wie Dalai Lama häufig übersetzt wird, kann wirklich jeder

noch so aussichtslosen Lage etwas Positives abgewinnen und verfällt nie in irgendeine unüberlegte Hektik. Planlosen Aktionismus überlässt er lieber anderen. Wenn der Dalai Lama sein Geld an der Börse investieren würde, dann würde er sich vermutlich ein Kapitalschutz-Zertifikat kaufen. Es kommt seinem Gemüt wahrscheinlich am nächsten. Man befreit sich von dem täglichen hin und her, von dem Nerven raubenden rauf und runter und kümmert sich um die wichtigen Dinge im Leben, anstatt vor dem Ticker zu hängen und auf wichtige Neuigkeiten zu warten. Es ist wahrscheinlich diese „Dalai Lama-hafte“ Tiefenentspannung, die Anleger zu Garantiepapieren greifen lassen. Ein Blick auf den großen Chart reicht, um zu verstehen, warum über die Hälfte des investierten Volumens in Zertifikaten in Garantie-Produkte fließt. Der von der EDG entwickelte Garantie-Index, der sich ja nach dem tatsächlich investierten Volumen bemisst, erklärt über seine Kursentwicklung auch, dass sich die Anleger nicht mehr um Finanzkrisen und ähnliches kümmern müssen, keinen unnötigen Aktionismus brauchen, sondern sich bei Kapitalmarktgesprächen mit einem schweigsamen Lächeln beteiligen können...

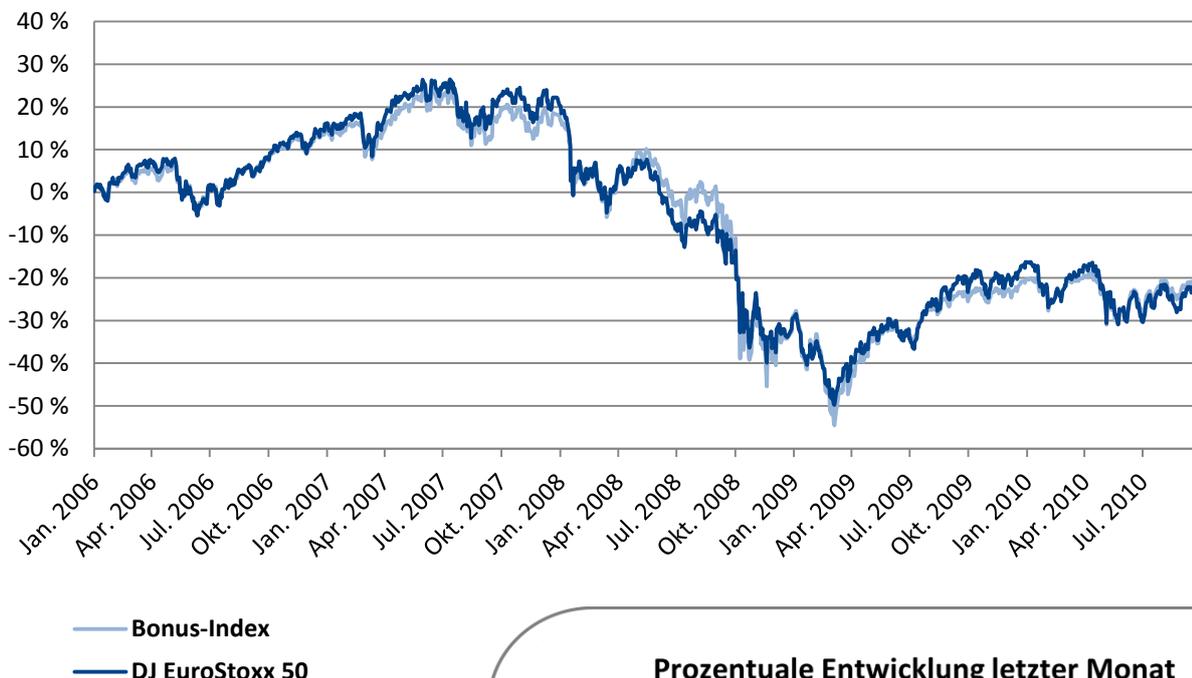
Prozentuale Entwicklung letzter Monat



Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

Wichtiger Hinweis: Ersteller sowie Herausgeber dieses Index-Reporting übernehmen trotz sorgfältiger Beschaffung und Bereitstellung der dargestellten Informationen keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität oder Genauigkeit dieser Publikation. Insbesondere wird keine Haftung für etwaige Verluste übernommen, die durch die Verwendung der hier veröffentlichten Informationen entstehen. Weder der Ersteller noch der Herausgeber haben alle Informationen, auf die sich dieses Index-Reporting stützt, selbst verifiziert. Die vorstehenden Informationen stellen keine Anlageberatung dar und sind nicht als Angebot zum Kauf bzw. Verkauf eines Wertpapiers zu verstehen. (Potenzielle) Anleger sollten vor einer Anlageentscheidung ein ausführliches Beratungsgespräch mit einem Finanz-, Rechts- und Steuerberater führen.

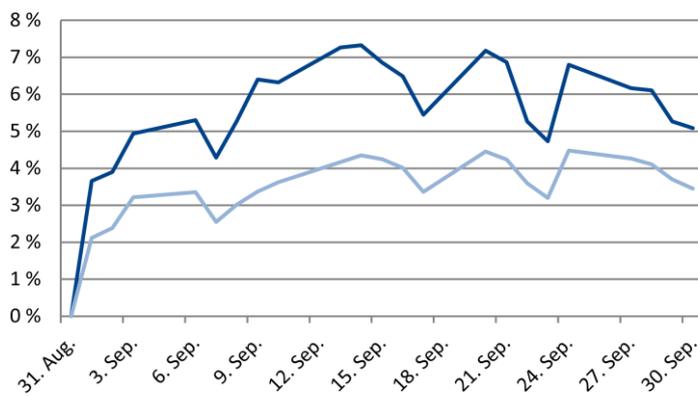
Prozentuale Entwicklung seit Auflegung



Der Bonus-Index. Länge läuft.

Der Bonus-Index avanciert immer mehr zum Langläufer, der ohne viel Risiko und Ressourcen schonend versucht, sein Ziel durch konstante Leistung zu erreichen. Kurzfristige Sprints sind nicht so sein Ding. Dieses Bild prägte sich in den vergangenen Monaten immer deutlicher aus. Die durchschnittliche gewichtete Restlaufzeit des Index liegt mittlerweile bei üppigen 626 Tagen, also nochmals rund vierzig mehr als im Vormonat. Es hat den Anschein als würde der Bonus-Käufer eine ziemlich trockene buy-and-hold Strategie verfolgen, und dabei durch den Bonusmechanismus versuchen, einen Mehrwert auf sein Aktieninvestment in europäische Blue-Chips zu generieren. Der durchschnittliche gewichtete Bonus-Level von 3675 zeigt dabei die Erwartung die der Anleger an sein Geld hat. Rund 25% soll ihm sein Investment bringen, in den kommenden 20 Monaten. Im September ist er seinem Ziel schon 3,45% näher gekommen. An der Barriere von durchschnittlich 1523 Punkten hat er im Übrigen so gut wie nichts geändert. Es scheint als würde der Bonus-Käufer trotz steigendem Markt und dem Anspruch auf eine vernünftige Rendite dieses „sleep-well-level“ brauchen. Recht hat er, denn wer einen Marathon vor sich hat kann keine unnötigen Stressfaktoren auf der Strecke brauchen, die ihm Zwischenspurts abverlangen und somit vorzeitig Nerven und Energie auf dem Weg zum Ziel kosten...

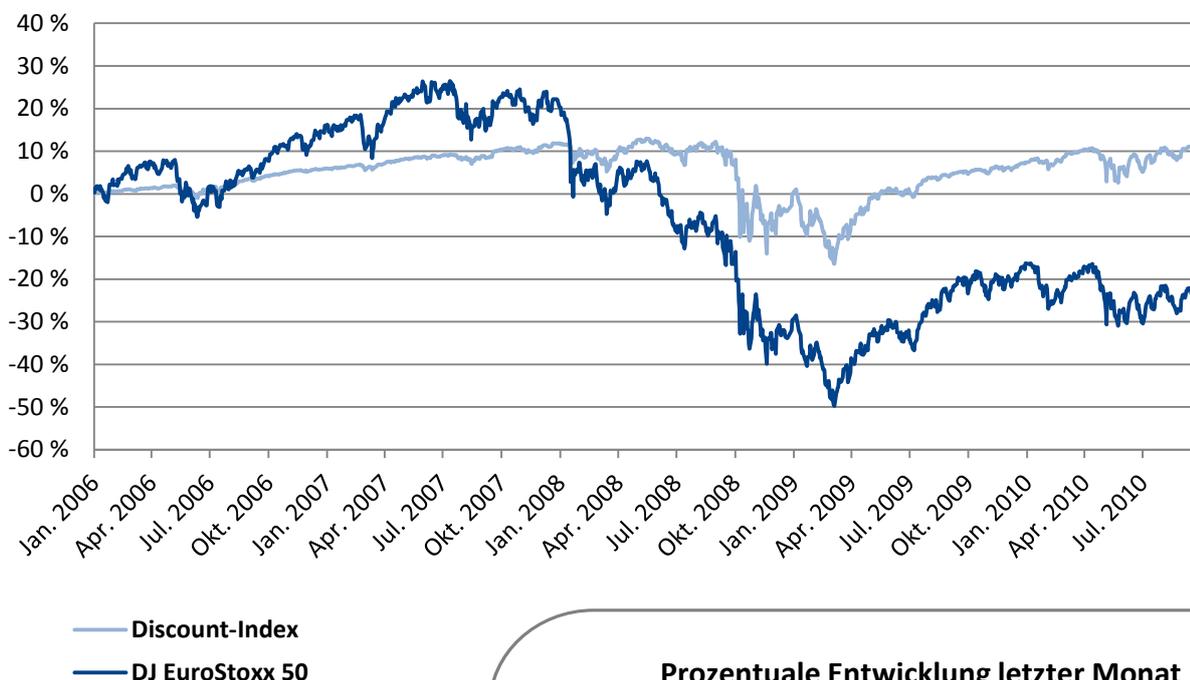
Prozentuale Entwicklung letzter Monat



Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

Wichtiger Hinweis: Ersteller sowie Herausgeber dieses Index-Reporting übernehmen trotz sorgfältiger Beschaffung und Bereitstellung der dargestellten Informationen keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität oder Genauigkeit dieser Publikation. Insbesondere wird keine Haftung für etwaige Verluste übernommen, die durch die Verwendung der hier veröffentlichten Informationen entstehen. Weder der Ersteller noch der Herausgeber haben alle Informationen, auf die sich dieses Index-Reporting stützt, selbst verifiziert. Die vorstehenden Informationen stellen keine Anlageberatung dar und sind nicht als Angebot zum Kauf bzw. Verkauf eines Wertpapiers zu verstehen. (Potenzielle) Anleger sollten vor einer Anlageentscheidung ein ausführliches Beratungsgespräch mit einem Finanz-, Rechts- und Steuerberater führen.

Prozentuale Entwicklung seit Auflegung

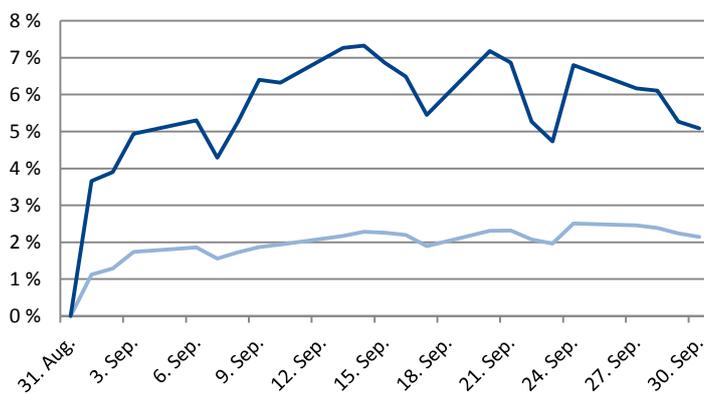


Der Discount-Index. Ein Jahr, zehn Prozent.

Manche Investoren scheinen sich das Leben einfach machen zu wollen. Einfache Struktur, einfache Rechnung. Das Discount-Zertifikat bietet sich da an. Es hat ein klares Auszahlungsprofil, seine Funktionsweise hat sich bewährt und seinem Aktieninvestment wird durch die Struktur unnötige Volatilität genommen. Das Leben – und das Anlegen von Geld – kann so einfach sein.

Und warum sollte man sich das Leben, oder die Geldanlage, kompliziert machen wenn es auch einfach geht. Die Discount-Investoren setzen der Simplizität nun die Krone auf. Ein Jahr, zehn Prozent. Das, so könnte man meinen, ist die einfache Devise die von den Investoren derzeit über den von der EDG entwickelten Discount-Index verbreitet werden soll. Die durchschnittliche gewichtete Restlaufzeit von 351 Tagen entspricht ziemlich genau einem Jahr. Der durchschnittliche, gewichtete Cap beträgt 2175 Punkte (Vormonat 2113). Ein derart ausgestaltetes Zertifikat bringt im Moment eine Rendite von rund 10%. Zwar ist anzunehmen, dass die Anleger ihr Investment eher an dem „Puffer“ von 25% zum Markt ausrichten, aber der Gedanke, dass sie einfach mit dem Ziel „10% Rabatt“ ihre Aktienmarktposition aufbauen ist auch irgendwie drollig. Wie sie es auch machen, Discount-Investoren haben es in der Vergangenheit richtig gemacht und es gibt keinen Grund anzunehmen, dass sich daran in der Zukunft was ändert...

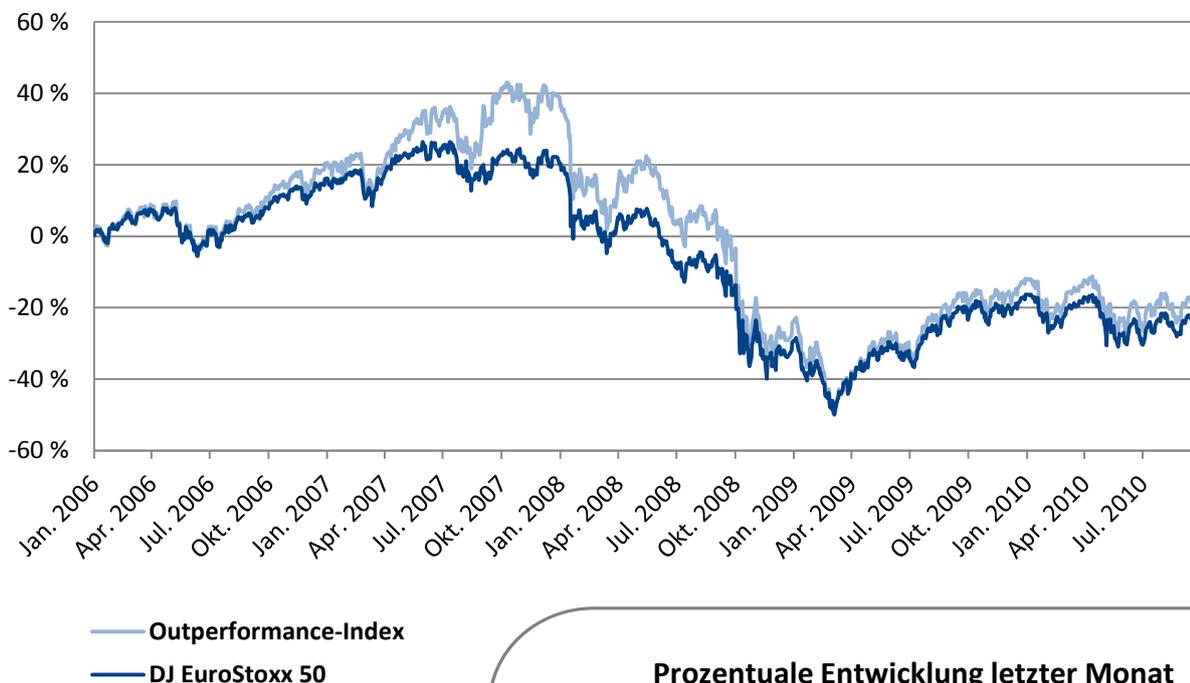
Prozentuale Entwicklung letzter Monat



Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

Wichtiger Hinweis: Ersteller sowie Herausgeber dieses Index-Reporting übernehmen trotz sorgfältiger Beschaffung und Bereitstellung der dargestellten Informationen keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität oder Genauigkeit dieser Publikation. Insbesondere wird keine Haftung für etwaige Verluste übernommen, die durch die Verwendung der hier veröffentlichten Informationen entstehen. Weder der Ersteller noch der Herausgeber haben alle Informationen, auf die sich dieses Index-Reporting stützt, selbst verifiziert. Die vorstehenden Informationen stellen keine Anlageberatung dar und sind nicht als Angebot zum Kauf bzw. Verkauf eines Wertpapiers zu verstehen. (Potenzielle) Anleger sollten vor einer Anlageentscheidung ein ausführliches Beratungsgespräch mit einem Finanz-, Rechts- und Steuerberater führen.

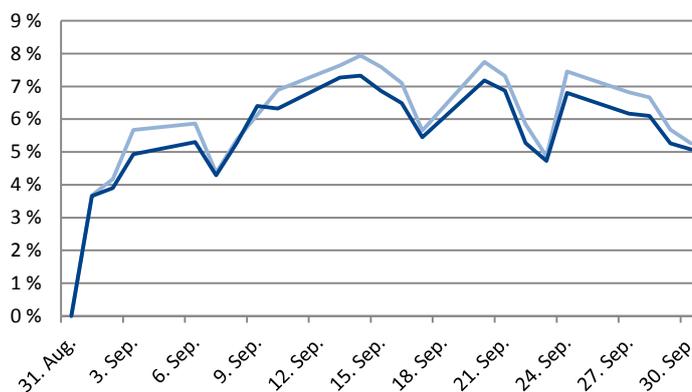
Prozentuale Entwicklung seit Auflegung



Der Outperformance-Index. Guter Sport braucht gutes Material.

Sie kennen das aus dem Wintersport. Sie sind ein guter Skifahrer, kommen nicht nur sturzfrei sondern bei Bedarf auch recht zügig den Berg hinunter. Sie sind vielleicht nicht Hermann Maier, der Herminator, aber Sie gehen roten und schwarzen Pisten auch nicht aus dem Weg. Dennoch brauchen Sie, um eine wirklich gute Leistung abliefern zu können, regelmäßig eine neue Ausrüstung. Vielleicht nicht jede Saison, aber nach zwei bis drei Jahren ist mal wieder ein neuer Ski fällig. Ganz ähnlich verhält sich das mit den Outperformance-Zertifikaten. Es sind keine Produkte für Voll-Profis, die kaufen Optionsscheine und Turbo-Zertifikate, aber es sind Produkte für Anleger die gekonnt den Rest vom Markt outperformen wollen. Und dafür brauchen Sie regelmäßig neues Material. Ein guter Skifahrer wird auf einem guten neuen Ski eine bessere Performance hinlegen, als auf einem Brett, das schon 1000 mal den Berg runter ist. Bei den Outperformance-Zertifikaten ist das nicht anders. Zwar wird in dem von der EDG entwickelten Outperformance-Index monatlich der Strike ein bisschen angepasst (jetzt 2894, Vormonat 2922), aber eine spürbare Verbesserung durch generell neues Material bleibt aus. Mit einer Restlaufzeit von über 700 Tagen und einem 1,6er Hebel ab Strike läuft der Index zwar besser als der Markt, aber für die wirkliche Outperformance müssten die Anleger ihre eingesetzten Instrumente grundsätzlich auf den neuesten Stand bringen...

Prozentuale Entwicklung letzter Monat



Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

Wichtiger Hinweis: Ersteller sowie Herausgeber dieses Index-Reporting übernehmen trotz sorgfältiger Beschaffung und Bereitstellung der dargestellten Informationen keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität oder Genauigkeit dieser Publikation. Insbesondere wird keine Haftung für etwaige Verluste übernommen, die durch die Verwendung der hier veröffentlichten Informationen entstehen. Weder der Ersteller noch der Herausgeber haben alle Informationen, auf die sich dieses Index-Reporting stützt, selbst verifiziert. Die vorstehenden Informationen stellen keine Anlageberatung dar und sind nicht als Angebot zum Kauf bzw. Verkauf eines Wertpapiers zu verstehen. (Potenzielle) Anleger sollten vor einer Anlageentscheidung ein ausführliches Beratungsgespräch mit einem Finanz-, Rechts- und Steuerberater führen.