

STRUKTURIERTE PRODUKTE UND DERIVATE SCHWEIZ 2007

Repräsentative Marktstudie



Präsentiert von:



Sponsoring-Partner:

dp payoff.ch
derivativepartners

scoach 
BY SWX GROUP AND DEUTSCHE BÖRSE

Mit freundlicher Unterstützung von:

SVSP | Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte
Swiss Structured Products Association
Associazione Svizzera per prodotti strutturati
Association Suisse Produits Structurés

Kaum auf dem Markt und sorgt schon für repräsentative Daten: Scoach – Die europäische Börse für strukturierte Produkte.



Die SWX Group und die Deutsche Börse bündeln ihre Stärken im Bereich strukturierte Produkte und gründen Scoach. Das schafft vertiefende Einblicke. Scoach fördert auch die erste repräsentative Marktstudie zu strukturierten Produkten in der Schweiz.

Gezieltes Handeln ist angesagt: www.scoach.ch



Nur Fragen bringen Erkenntnis



Rüdi Steiner
Chefredaktor CASH Gruppe



Daniel Manser
Chefredaktor payoff

Strukturierte Produkte haben in den vergangenen Jahren markant an Bedeutung gewonnen. In der Schweiz, dem weltgrössten Derivat-Markt, sind mittlerweile 341 Milliarden Franken oder 6,44 Prozent der gesamten Depotbestände in derivative Finanzprodukte investiert. Das ist wohl erst ein Anfang, denn der Markt wächst rasant. Allein in den letzten zwölf Monaten verzeichnete er eine Zunahme von 38 Prozent.

Doch wer investiert eigentlich in Strukturierte Produkte und weshalb? Und wie steht es ums Wissen über diese Anlagekategorie?

Diese Fragen beschäftigten uns, die Redaktionen von CASH daily und payoff, schon länger. Wir wollten es jetzt etwas genauer wissen. So haben wir uns zusammengetan und im Hinblick auf die erste Messe für Strukturierte Produkte eine repräsentative Umfrage über dieses Finanzvehikel durchgeführt.

Herausgekommen ist eine Studie, die einerseits einen umfassenden Überblick über das Anlageverhalten von Schweizer Anlegern gibt. Zum anderen wissen wir jetzt auch, wie Anleger Strukturierte Produkte nutzen und was sie von dieser Anlageklasse halten. So viel vorweg: Jeder zehnte Anleger in der Schweiz nutzt heute Strukturierte Produkte. Die grosse Mehrheit kennt die Anlageklasse, beim Wissen hapert es dagegen noch. Ein wichtiges Kriterium beim Kauf ist der Emittent des Produktes. Gehandelt wird am liebsten übers Internet.

Auf den folgenden Seiten sind die wichtigsten Erkenntnisse zusammengefasst und kommentiert. Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.

x-markets

X-markets, Ihr starker Partner für strukturierte Produkte



X-markets, Ihr Zugang zur weltweiten
Investment-Kompetenz der Deutschen Bank.
www.x-markets.ch
Hotline: +41 44 227 34 20
E-mail: x-markets.ch@db.com

Leistung aus Leidenschaft.

Deutsche Bank





dp payoff.ch
derivativepartners

scoach X
BY SWX GROUP AND DEUTSCHE BÖRSE

SVSP | Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte
Swiss Structured Products Association
Associazione Svizzera per prodotti strutturati
Association Suisse Produits Structurés

Inhalt

Impressum

| | |
|--------------------------|--|
| Herausgeber | Ringier AG, CASH Gruppe Dufourstrasse 23 8008 Zürich Derivative Partners AG Selnaustrasse 2 8001 Zürich |
| Geschäftsführung | Christoph Bauer (CASH Gruppe) Daniel Manser (Derivative Partners AG) |
| Projektleitung | André Michel (CASH Gruppe) |
| Redaktion | Rüdi Steiner (CASH Gruppe), Daniel Manser (Derivative Partners AG), Martin Plüss (Derivative Partners AG) |
| Layout, Grafik | Felix Hohl (Phoenix Visuals AG) |
| Anzeigenverkauf | Patrick Baumberger, Leitung (CASH Gruppe) Tommaso Porzio (CASH Gruppe) Elena Weber (Derivative Partners AG) |
| Leitung Verlagservice | Manuela Schranz (CASH Gruppe) |
| Marketing Service | Petra Zwyszig (CASH Gruppe) |
| Marktforschung | DemoSCOPE AG Klusenstrasse 17/18 6043 Adligenswil |
| Auflage | 10'000 (Druckauflage) pdf-Version auf www.payoff.ch und www.cash.ch/derivate |
| Bezugsquelle | Ringier AG, CASH Gruppe Dufourstrasse 23 8008 Zürich Derivative Partners AG Selnaustrasse 2 8001 Zürich |

| | |
|---|----|
| • Methodik | 6 |
| • Summary | 7 |
| • Bekanntheit Geldanlagen | 8 |
| • Nutzung Geldanlagen | 9 |
| • Begründung keine Geldanlage | 10 |
| • Wissensstand über Strukturierte Produkte | 11 |
| • Kenntnisse im Umgang mit Strukturierten Produkten | 13 |
| • Vertrauen in Strukturierte Produkte | 14 |
| • Nutzung | 15 |
| • Gründe für Nutzungsverzicht | 16 |
| • Das erste Mal Strukturierte Produkte gekauft | 17 |
| • Informationsverhalten | 18 |
| • Wichtigkeit Informationsquellen | 19 |
| • Informationsquellen Print | 20 |
| • Bekanntheit Informationsquellen Internet | 21 |
| • Nutzung von Internetportalen | 23 |
| • Wichtigkeit Emittent | 25 |
| • Kaufentscheid | 27 |
| • Anlagedauer | 29 |
| • Kanäle für Handel | 31 |
| • Banken für Börsengeschäfte | 32 |
| • Depot-Grösse | 33 |
| • Anteil Strukturierte Produkte | 35 |
| • Berufstätigkeit und Bildung | 37 |
| • Einkommen | 38 |

Methodik

Ziel der vorliegenden Studie war es, den Markt für Strukturierte Produkte vertieft zu durchleuchten, um Erkenntnisse über die Bekanntheit und Nutzung Strukturierter Produkte sowie über den Wissensstand der Anleger zu gewinnen. Die Studie soll also einerseits Auskunft über das Anlageverhalten und die Entscheidkriterien liefern, andererseits aufzeigen, wie sich die Anleger informieren und wie sie ihre Geschäfte mit Strukturierten Produkten abwickeln.

Die Umfrage über Strukturierte Produkte wurde vom 10. bis zum 31. August 2007 von DemoSCOPE anhand der CATI-Methode durchgeführt (CATI = Computer Assisted Telephone Interviewing). Gesamthaft wurden 1001 Personen im Alter von 20 bis 74 Jahren befragt. 75 Prozent der Befragten waren in der Deutschschweiz wohnhaft, die restlichen 25 Prozent kamen aus dem Welschland.

Die Studie wurde in eine Basis-Studie (852 Befragte) und eine Boost-Studie (149 Befragte) unterteilt. Die Boost-Studie wurde nur mit Personen durchgeführt, welche schon einmal Strukturierte Produkte erworben haben.

Die Erhebung erfolgte nach den Normen von vsms swiss interview institute sowie ESOMAR.



Summary

Die bekanntesten Anlageklassen neben dem Sparkonto sind Aktien und Obligationen. Von Strukturierten Produkten haben immerhin schon 75 Prozent der Befragten gehört, während nur 7 Prozent der Befragten diese Produkte spontan als Anlagemöglichkeit nannten.

Das Vertrauen, welches den derivativen Finanzinstrumenten entgegengebracht wird, ist tief. Nur ein geringer Prozentsatz der Befragten hat ein grosses oder sogar sehr grosses Vertrauen in diese Anlageinstrumente.

10 Prozent der Befragten haben bisher mindestens einmal ein Strukturiertes Produkt gekauft, wobei wir unter diesen Begriff auch Derivate, Optionen und Warrants, Zertifikate sowie Futures subsumieren. Von den übrigen Befragten können sich immerhin 8 Prozent vorstellen, in den kommenden zwölf Monaten in Strukturierte Produkte zu investieren.

Von den Personen, die schon einmal in solche Produkte investiert haben, gab fast die Hälfte an, gar keine oder nur geringe Kenntnisse zu haben. Nur 21 Prozent der Nutzer sagen, dass sie über gute oder Expertenkenntnisse verfügen. Mehr als die Hälfte der Befragten haben ihre erste Investition vor mehr als fünf Jahren getätigt.

Bei den aktiv handelnden Personen sind die Volumina relativ gering. Über 50 Prozent der Nutzer hatten im letzten Jahr maximal 10 Transaktionen durchgeführt. Dabei handeln sie hauptsächlich privat.

Für ein spezifisches Produkt entscheiden sich die Anleger zu 52 Prozent aufgrund der Empfehlung des Anlageberaters. 40 Prozent investieren anhand persönlicher Produktvergleiche.

Die durchschnittliche Haltedauer eines Strukturierten Produktes beträgt bei 39 Prozent der Befragten über ein Jahr. 22 Prozent halten die Produkte im Schnitt einige Monate, rund 10 Prozent halten sie nur über die kurze Zeit von wenigen Tagen bis sogar nur einige Stunden.

Das durchschnittliche Transaktionsvolumen beläuft sich bei 53 Prozent der Befragten auf bis CHF 25'000.–. Gut jeder fünfte Anleger, der schon einmal in Strukturierte Produkte investiert hat, hält mehr als 20 Prozent seines Depots in Strukturierten Produkten und 36 Prozent halten bis zu 10 Prozent ihres Depotwertes in solchen Anlageinstrumenten.

Zu den wichtigsten Informationsquellen gehören Internetportale, Zeitungen sowie der Anlageberater.

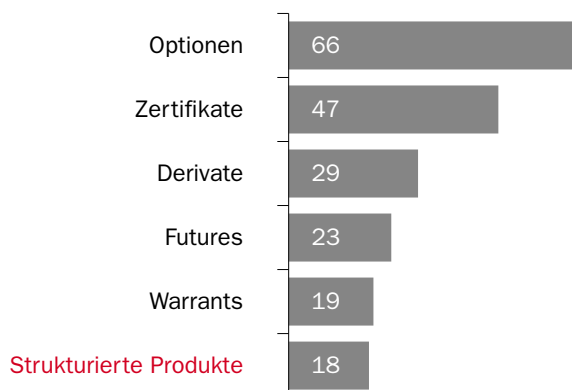
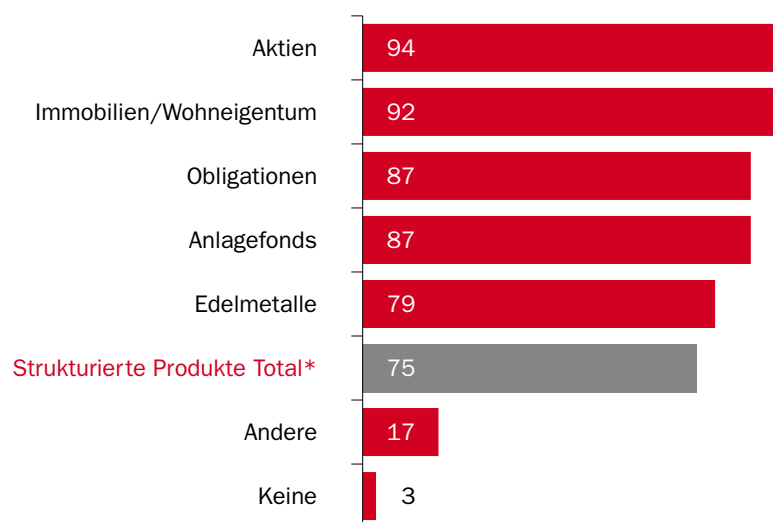


Welche Geldanlagen kennen Sie? Damit sind Geldanlagen ausser Bank- und Sparkonti gemeint.

Die bekannteste Anlageklasse bilden die Aktien, noch vor Immobilien und Obligationen. Von Strukturierten Produkten haben immerhin schon drei Viertel der Umfrageteilnehmer gehört. Unter diesen sind die Optionen mit 66 Prozent deutlich bekannter als die Zertifikate (47 Prozent). Es zeigt sich ein überraschend grosser Unterschied zwischen der deutschen Schweiz, wo Strukturierte Produkte bei 82 Prozent der Umfrageteilnehmer bekannt sind, und der Romandie, wo die Quote nur 53 Prozent beträgt. Der Unterschied zwischen den Geschlechtern fällt dagegen deutlich geringer aus mit 80 Prozent (Männer) gegenüber 71 Prozent (Frauen).

Erwartungsgemäss sind alle Geldanlagen mit zunehmendem Bildungsniveau der Befragten auch bekannter. Dies zeigt sich bei den Strukturierten Produkten deutlich. Diese waren nur 61 Prozent der Befragten mit niedriger Bildung bekannt, bei jenen mit höherer Bildung betrug dieser Anteil aber 81 Prozent.

Ähnlich ist der Unterschied bei den verschiedenen Einkommenskategorien. Bei Personen mit tieferem Monatseinkommen kennen nur 72 Prozent die Strukturierten Produkte. Dagegen sind diese bei 89 Prozent der Teilnehmer mit mehr als CHF 15'000.– Monatseinkommen bekannt.



* Unter dem Begriff Strukturierte Produkte werden in dieser Studie folgende Anlageformen zusammengefasst: Strukturierte Produkte, Zertifikate, Derivate, Optionen, Warrants, Futures.

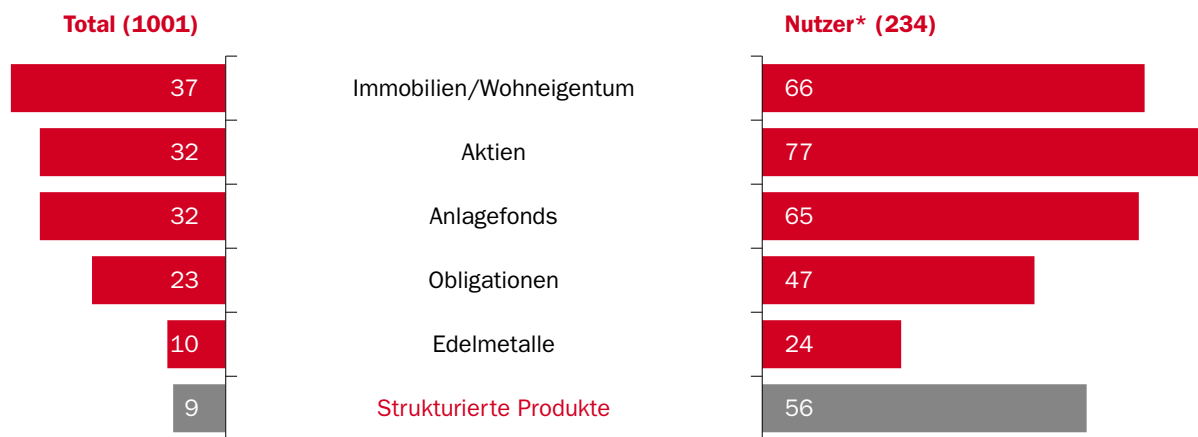
Welche Geldanlagen nutzen Sie zurzeit persönlich?

Rund ein Zehntel der Befragten besitzt aktuell Strukturierte Produkte. Massive Unterschiede gibt es hier bei den Einkommenskategorien. Bei unteren Einkommen (bis CHF 8000.– monatlich brutto) beträgt der Anteil 4 Prozent, bei hohen Einkommen (mehr als CHF 15'000.– pro Monat) aber 33 Prozent. Dieser Unterschied ist wesentlich grösser als bei den Aktien, wo die entsprechenden Werte 23 und 59 Prozent betragen.

Während die meisten Anlagekategorien umso stärker vertreten sind, je grösser das Depot ist, ist dies interessanterweise bei Anlagefonds

nicht der Fall. 76 Prozent der Depots mit einem Wert zwischen CHF 50'000.– und 250'000.– enthalten Anlagefonds. Übersteigt der Depotwert CHF 250'000.–, so sinkt dieser Anteil auf 63 Prozent.

Bei den Nutzern von Strukturierten Produkten sind auch die anderen Geldanlagen klar stärker vertreten als im Durchschnitt aller Umfrageteilnehmer. So besitzen 77 Prozent Aktien und 24 Prozent Edelmetalle, dies im Vergleich zu 32 beziehungsweise 10 Prozent aller Befragten.



* Anleger, die mindestens schon ein Mal ein Strukturiertes Produkt gekauft haben.

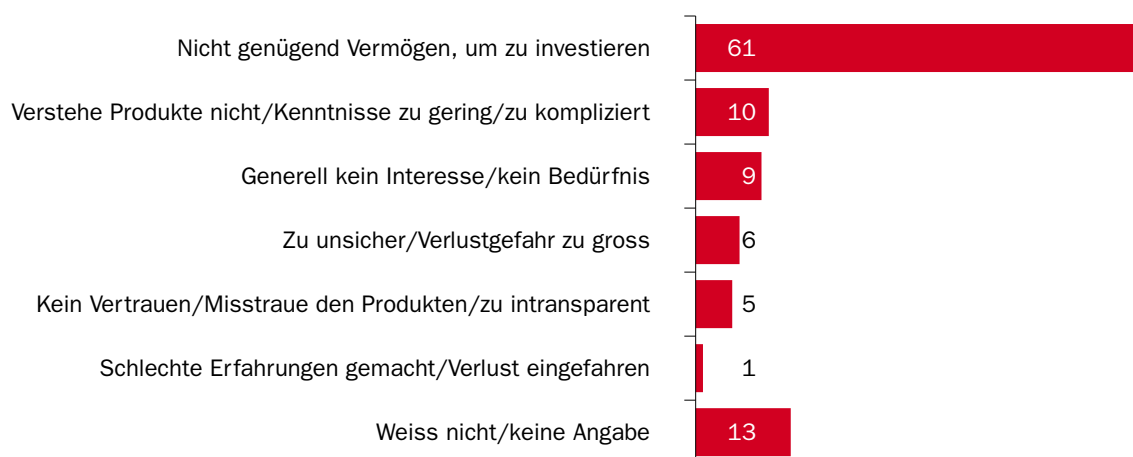
Warum haben Sie keine Geldanlage?

Filter: Hat keine Geldanlage.

Es fehlt schlicht am Geld. Dies ist der mit Abstand wichtigste Grund dafür, dass rund ein Drittel aller Befragten keine Geldanlagen tätigt. Mangelnde Kenntnisse, Angst vor Verlusten oder gar Misstrauen haben dagegen eine wesentlich geringere Bedeutung. Allerdings

ergeben sich hier deutliche Unterschiede zwischen den Landesteilen. Die Argumente «Verstehe Produkt nicht/Kenntnisse zu gering», «Verlustgefahr zu gross» und «Misstrauen den Produkten» vereinigen in der deutschen Schweiz 24 Prozent der Aussagen, in der West-

schweiz aber nur 14 Prozent. Nicht genügend Vermögen zum Investieren haben in der Deutschschweiz nur 58 Prozent der Befragten, in der Romandie beträgt dieser Wert dagegen 69 Prozent.



Basis: 330 Befragte, Angaben in Prozent.

Ich lese Ihnen jetzt ein paar Aussagen zu Strukturierten Produkten vor und Sie sagen mir bitte jeweils, ob die Beschreibung Ihrer Meinung nach richtig oder falsch ist.

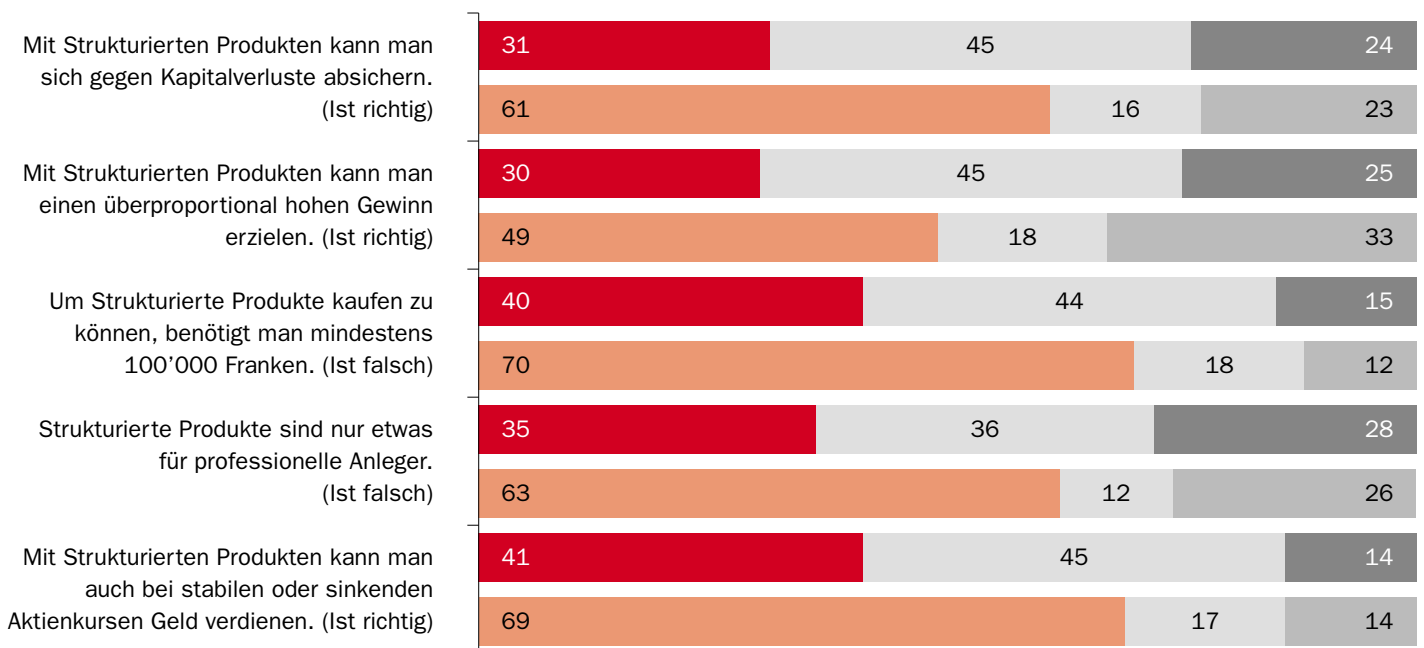
Filter: Begriff Strukturierte Produkte schon mal gehört.

Anleger, die in Strukturierte Produkte investieren, wissen – im Gegensatz zur Gesamtbevölkerung – einigermaßen Bescheid über diese Anlagekategorie. Trotzdem ist es aber erstaunlich, dass auch unter den Nutzern Strukturierter Produkte drei falsche Meinungen weit verbreitet sind: 33 Prozent wussten nicht, dass mit Strukturierten Produkten überproportio-

nale Gewinne möglich sind; 23 Prozent wussten nicht, dass man sich damit gegen Kapitalverluste schützen kann und 26 Prozent glaubten, dass Strukturierte Produkte nur etwas für professionelle Anleger seien. Bei der letzten Aussage fällt auf, dass die Fehlerquote mit höherem Einkommen steigt. In der höchsten Einkommensklasse unterlagen 59 Prozent aller

Teilnehmer diesem Irrtum, bei den unteren Einkommen waren es lediglich 30 Prozent.

Generell ist das Wissen über Strukturierte Produkte bei Frauen weniger verbreitet. Bei vier von fünf Fragen antworteten mehr als 50 Prozent der Frauen mit der Aussage «Ich weiss es nicht.»



Befragt wurden 792 Personen, davon 234 Nutzer von Strukturierten Produkten.

Richtige Antworten
■ Total (792)
■ Nutzer (234)

Weiss nicht/keine Angaben
■

Falsche Antworten
■ Total
■ Nutzer

Basis: Anzahl Befragte in Klammern, Angaben in Prozent.

Besuchen Sie uns
an der **Strukturierte
Produkte Messe**
17. & 18. Oktober 2007
Kongresshaus Zürich
Stand E8,
Erdgeschoss



EXCELLENCE IN STRUKTURIERTEN PRODUKTEN. TRENNT DIE SPREU VOM WEIZEN.

Mit strukturierten Produkten von Julius Bär schaffen Sie die besten Voraussetzungen für eine ertragreiche Ernte. Egal, ob Sie die erste oder hundertste Million anstreben. Unsere Produkte können von jedermann gezeichnet oder an der Börse erworben werden. Als führender Schweizer Vermögensverwalter entwickeln wir zudem regelmässig neue Anlageinstrumente und beraten unsere Partner täglich. Eine Übersicht zu den einzelnen Produktkategorien finden Sie gleich hier.

- **Hebel-Produkte:** Julius Baer Warrants
Für Anleger, die mit wenig Einsatz viel bewegen möchten.
- **Partizipations-Produkte:** Julius Baer Baskets, Julius Baer Cushion Certificates, Julius Baer Outperformance Certificates
Eine Möglichkeit, gezielt am Erfolg eines bestimmten Marktsektors zu profitieren.
- **Renditeoptimierungs-Produkte:** Julius Baer ICE Units auf einem oder mehreren Basiswerten mit oder ohne Knock-In, Julius Baer Trigger ICE Units mit Knock-In, Julius Baer ToY und Double ToY Units, Julius Baer ToP Units
Diese Anlageinstrumente bieten auch bei ruhigen Märkten ansprechende Renditechancen.
- **Kapitalschutz-Produkte:** Julius Baer Exchangeable Units, Julius Baer Pro Units
Geeignet für Wachstumsstrategien bei minimalem Risiko.

www.juliusbaer.com/stp
Bloomberg/Reuters: JBSTP
Telekurs: 85,JB

 **STRUKTURIERTE PRODUKTE**
MESSE 2007

Weltweit an über 30 Standorten. Von Zürich (Hauptsitz), Buenos Aires, Dubai, Frankfurt, Genf, Hongkong, London, Lugano, Zug, Nassau, New York, Singapur bis Tokio. Weitere Informationen zu unserem Angebot an strukturierten Produkten finden Sie unter www.juliusbaer.com/stp oder bei unseren Derivate-Spezialisten unter Tel. +41 (0)58 888 81 81.

Julius Bär
COMMITTED TO EXCELLENCE

Wie schätzen Sie Ihre Kenntnisse im Umgang mit Strukturierten Produkten ein?

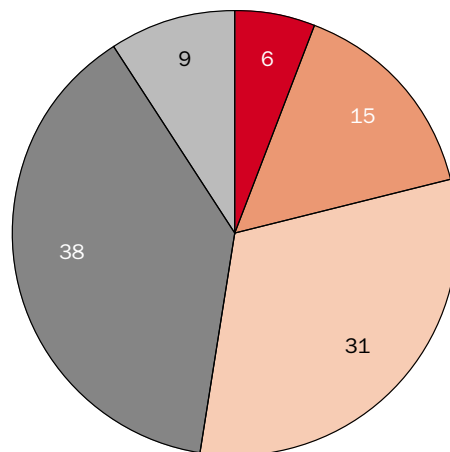
Filter: Hat schon mal in Strukturierte Produkte investiert.

Diese Frage richtete sich ausschliesslich an Personen, die schon einmal in Strukturierte Produkte investiert haben. Davon gab fast die Hälfte an, gar keine oder nur geringe Kenntnisse zu haben. Erwartungsgemäss wissen Umfrageteilnehmer mit höherer Schulbildung besser über Strukturierte Produkte Bescheid. Daneben sticht der Unterschied zwischen der

deutschen und französischen Schweiz stark ins Auge. In der Romandie betrachten sich 10 Prozent als Experten, in der deutschen Schweiz aber nur 4 Prozent.

Bei fortgeschrittenen Kenntnissen lautet das Verhältnis 21 Prozent zu 14 Prozent zugunsten der Romandie. Dies erstaunt, nutzen

doch in der Deutschschweiz mehr Personen Strukturierte Produkte als in der Westschweiz (9 Prozent gegenüber 6 Prozent). Daraus lässt sich folgern, dass unsere französisch sprechenden Landsleute vorsichtiger sind und vermehrt nur dann investieren, wenn sie die Geldanlage auch verstehen.



- Ich bin Experte.
- Ich habe fortgeschrittene Kenntnisse.
- Ich habe durchschnittliche Kenntnisse.
- Ich habe wenig Kenntnisse.
- Ich habe keine Kenntnisse.

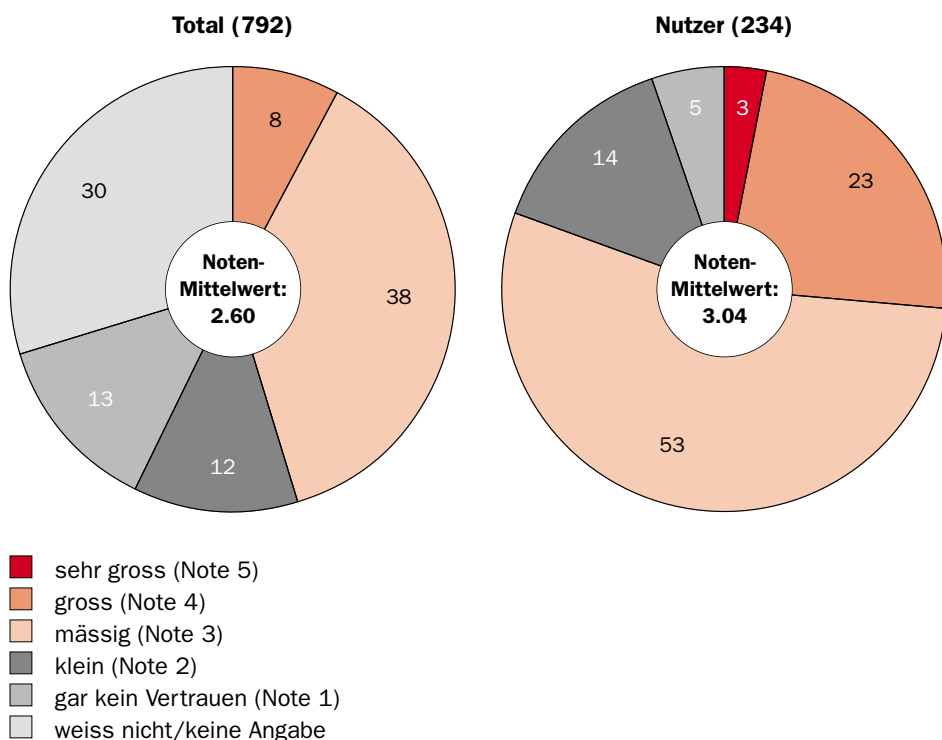
Wie gross ist Ihr Vertrauen in Strukturierte Produkte?

Filter: Begriff Strukturierte Produkte schon mal gehört.

Das Vertrauen, welches den Strukturierten Produkten entgegengebracht wird, erweist sich als bescheiden. Bei einem Viertel der Befragten ist es nur klein oder sie haben sogar überhaupt kein Vertrauen in Strukturierte Produkte, während ganze 30 Prozent hierzu keine

Meinung haben. Mit 49 Prozent ist der Anteil derjenigen Umfrageteilnehmer, welche zu dieser Frage gar keine Meinung haben, in der Westschweiz mehr als doppelt so hoch wie in der deutschen Schweiz mit 24 Prozent.

Erstaunlicherweise scheinen auch die Nutzer von Strukturierten Produkten diesen nicht so recht zu trauen. Nur gerade 3 Prozent der Befragten haben grosses Vertrauen in die Produkte.



Basis: Anzahl Befragte in Klammern, Angaben in Prozent.

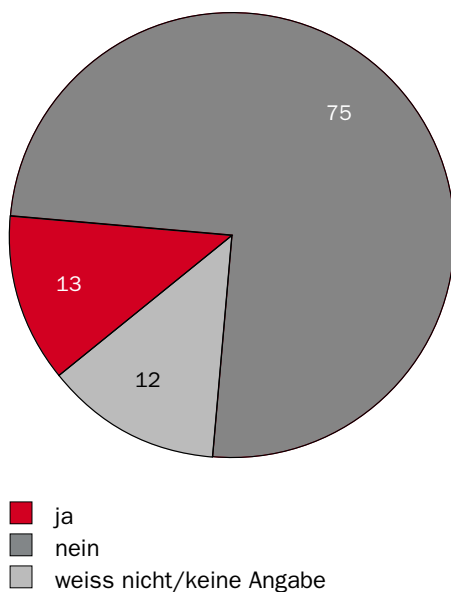
Haben Sie schon mal in Strukturierte Produkte, Derivate, Optionen, Warrants, Futures oder Zertifikate investiert?

Filter: Begriff Strukturierte Produkte schon mal gehört.

Selbst unter jenen Befragten, welche angegeben haben, Strukturierte Produkte und Ähnliches zu kennen, beträgt der Anteil derjenigen, die schon einmal in diese Anlagekategorie investiert haben, nur 13 Prozent. Bei dieser Frage zeigten sich markante Unterschiede bezüglich Schulbildung einerseits und Einkommen an-

dererseits. Während bei den Einkommen unter CHF 8000.– nur 5 Prozent mit «ja» antworteten, waren es bei den höchsten Einkommen 53 Prozent. Bei der Schulbildung steigt der Anteil von 4 Prozent (geringe Schulbildung) über 9 Prozent (mittlere Schulbildung) auf 21 Prozent (hohe Schulbildung).

Von denjenigen, die schon in Strukturierte Produkte investiert haben, gaben 91 Prozent an, ihre Transaktionen für sich selbst vorzunehmen. Nur wenige waren für die eigene Firma oder für Kunden tätig.



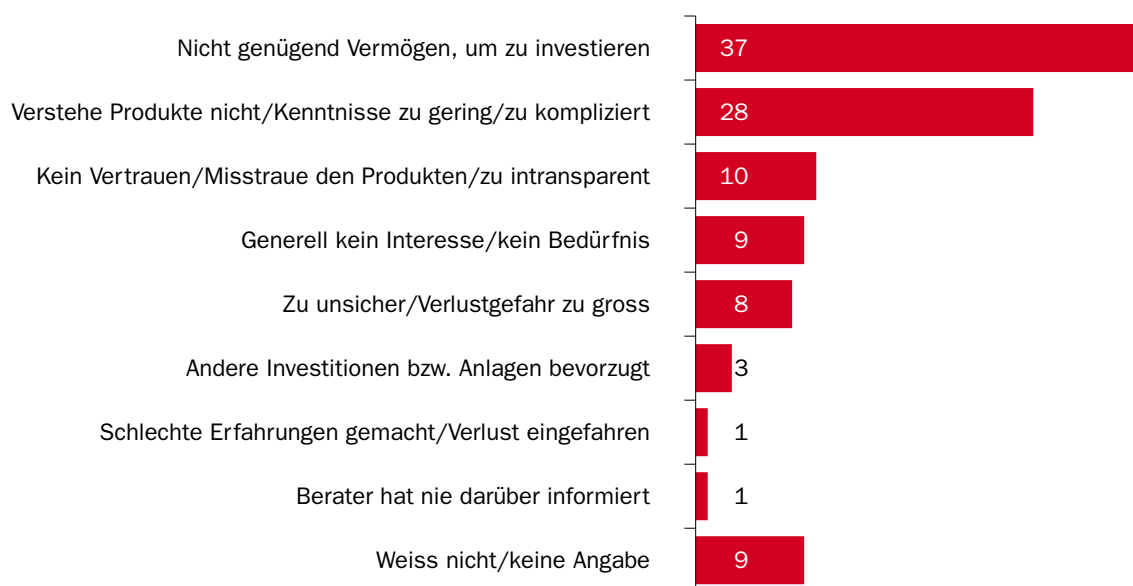
Warum haben Sie bis jetzt nicht in Strukturierte Produkte investiert?

Filter: Begriff Strukturierte Produkte schon mal gehört.
Filter: Hat bisher nicht in Strukturierte Produkte investiert.

Mangelnde Kenntnisse sind einer der Hauptgründe dafür, dass selbst jene Befragten, welche den Begriff Strukturierte Produkte schon einmal gehört haben, bisher nicht in diese Anlageform investiert haben. Hier zeigt sich ein deutlicher Unterschied zur Frage «Warum haben Sie keine Geldanlage?». Während dort nur 10 Prozent angeben, über zu geringe Kennt-

nisse zu verfügen, sind es bei den Strukturierten Produkten 28 Prozent. Weitere 10 Prozent geben an, dass sie zu diesen Produkten kein Vertrauen haben. Entsprechend können sich nur 8 Prozent der Befragten vorstellen, in den nächsten zwölf Monaten in ein Strukturiertes Produkt zu investieren. Diese Resultate offenbaren, zusammen mit den Antworten auf die

Frage «Wie gross ist Ihr Vertrauen in Strukturierte Produkte?», dass bezüglich der Strukturierten Produkte noch ein grosser Aufklärungsbedarf besteht. Emissionsbanken, Kundenberater und die Finanzpresse haben hier eine wichtige Aufgabe zu erfüllen.

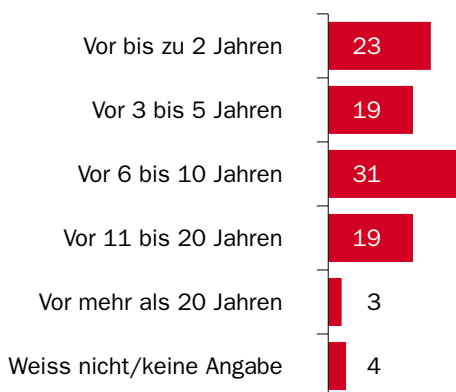


Basis: 484 Befragte, Angaben in Prozent.

Vor wie vielen Jahren haben Sie das erste Mal Strukturierte Produkte gekauft?

Filter: Hat schon mal in Strukturierte Produkte investiert.

Unter den Käufern von Strukturierten Produkten gibt es offensichtlich viele «alte Hasen». Mehr als die Hälfte der Befragten hat ihre erste Investition vor mehr als fünf Jahren getätigt. Bei der Altersgruppe von 20 bis 39 Jahren beträgt dieser Anteil sogar 55 Prozent. Offensichtlich sind hier viele schon in relativ jungem Alter eingestiegen. Bei den 3 Prozent, die schon mehr als 20 Jahre dabei sind, dürfte es sich vor allem um Käufer von Optionen handeln, da die übrigen Typen von Strukturierten Produkten damals noch nicht bekannt waren.

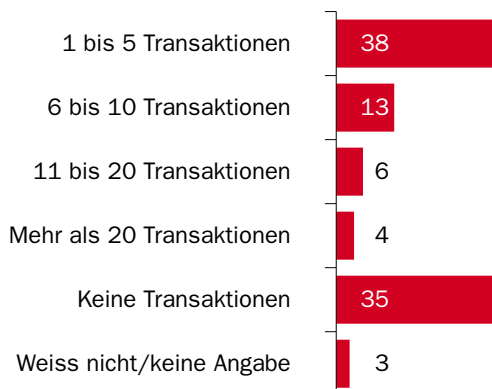


Basis: 234 Befragte, Angaben in Prozent.

Wie viele Transaktionen mit Strukturierten Produkten haben Sie im letzten Jahr getätigt?

Filter: Hat schon mal in Strukturierte Produkte investiert.

Die Transaktionshäufigkeit ist allgemein verhältnismässig gering, in der Romandie allerdings etwas höher als in der Deutschschweiz. Zwischen den Kunden der verschiedenen grossen Bankinstitute (UBS, Credit Suisse und Kantonalbanken) ist kein grosser Unterschied festzustellen.



Basis: 234 Befragte, Angaben in Prozent.

Wie oft informieren Sie sich über die Börse im Allgemeinen?

Wie oft informieren Sie sich über Strukturierte Produkte?

Filter: Hat schon mal in Strukturierte Produkte investiert.

Anleger, die schon einmal in Strukturierte Produkte investiert haben, informieren sich häufiger über das Börsengeschehen als andere. Bei mehr als der Hälfte ist dies mindestens einmal pro Tag der Fall. Dieser Anteil steigt mit höherem Alter, höherer Schulbildung und höherem Einkommen. Ausserdem ist er bei Männern mit 66 Prozent deutlich höher als bei den Frauen mit 44 Prozent.

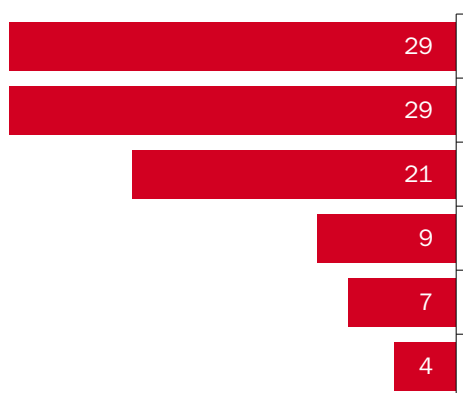
Über Strukturierte Produkte informieren sich

die Anleger wesentlich weniger häufig als über die allgemeine Börsenentwicklung. Weniger als die Hälfte der Befragten tun dies mindestens einmal wöchentlich. Hier bestehen erhebliche Unterschiede zwischen den Landesteilen und zwischen den verschiedenen Altersklassen. In der Deutschschweiz sind es 19 Prozent, welche sich mindestens einmal pro Tag über diese Produkte informieren, in der Westschweiz dagegen 35 Prozent, 27 Prozent sogar mehrmals täglich. Diese Resultate decken sich mit jenen zur Frage

«Wie schätzen Sie Ihre Kenntnisse im Umgang mit Strukturierten Produkten ein?».

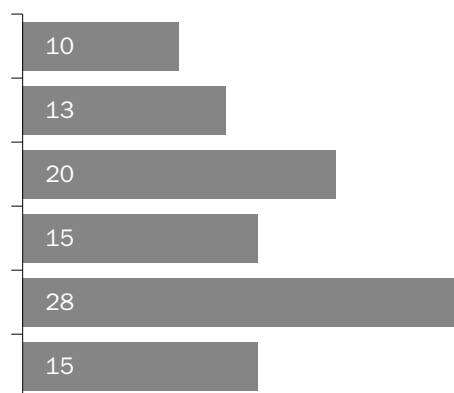
Ein klarer Unterschied besteht zwischen den verschiedenen Alterskategorien. Bei den Jüngsten ist der Anteil derjenigen, die sich täglich über Strukturierte Produkte informieren, fast doppelt so hoch (27 Prozent) wie bei der ältesten Alterskategorie (15 Prozent).

Über die Börse im Allgemeinen



mehrmals täglich
ein Mal täglich
ein Mal bis mehrmals pro Woche
ein Mal bis mehrmals pro Monat
seltener als ein Mal pro Monat
nie

Über Strukturierte Produkte



Wichtigkeit der Informationsquellen

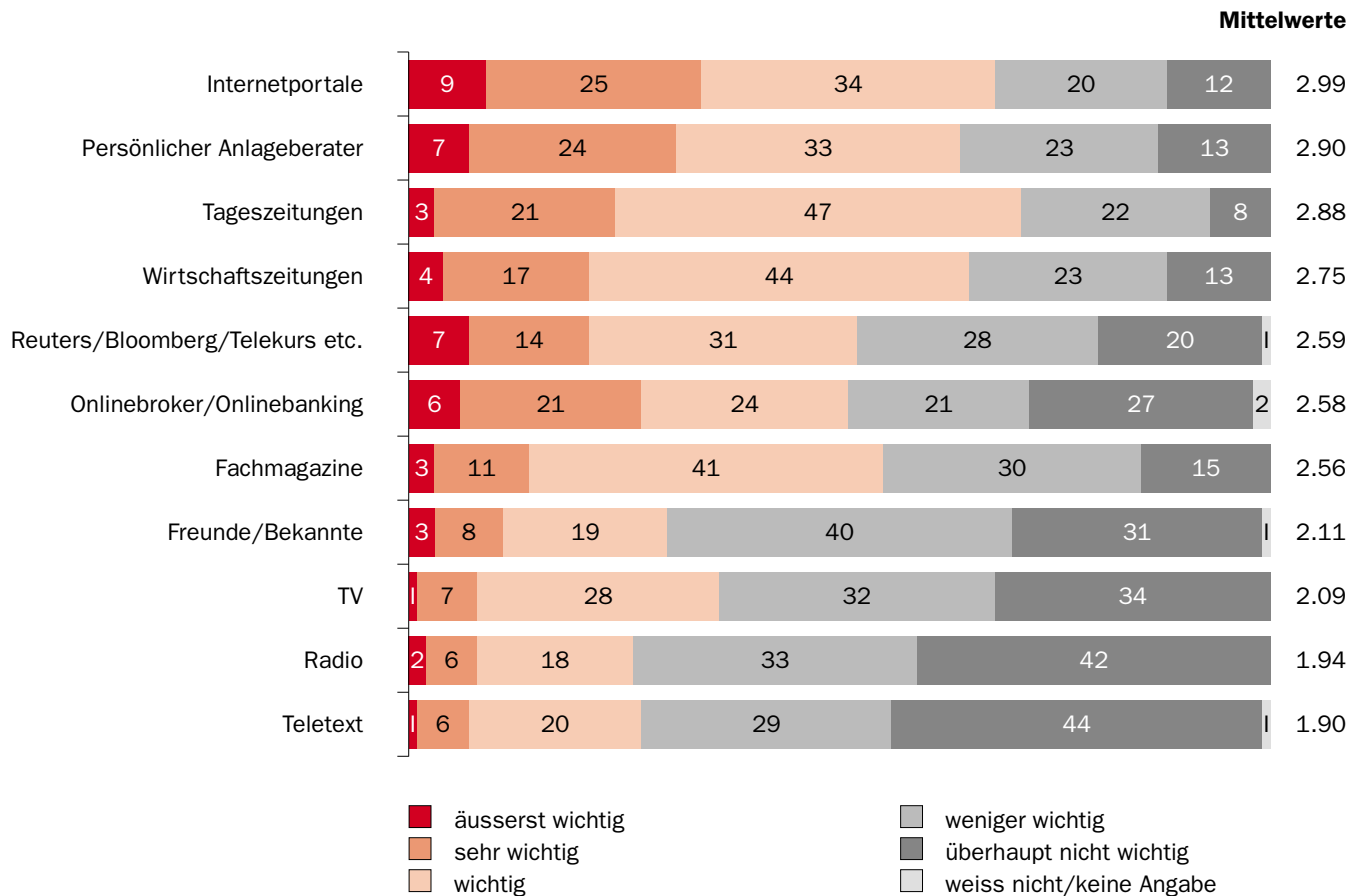
Filter: Informiert sich über Strukturierte Produkte.

Als Informationsquelle nutzen die Anleger hauptsächlich Internetportale oder den persönlichen Anlageberater. Während bei niedrigeren Einkommen Tageszeitungen wichtiger sind als Wirtschaftszeitungen, ist es bei höheren Einkommen umgekehrt. Fachmagazine er-

reichen nur eine Minderheit der Anleger, wobei sich innerhalb der Kategorien Landesteil, Geschlecht, Alter und Einkommen kaum signifikante Unterschiede ergeben.

Auffallend ist dagegen, dass Internetportale,

Onlinebroker und Anlageberater bei den Befragten mit niedrigerer Schulbildung deutlich tiefere Werte erzielen. Das dürfte daran liegen, dass diese Bevölkerungsgruppe oft keinen persönlichen Anlageberater hat und das Internet generell weniger fleissig nutzt.

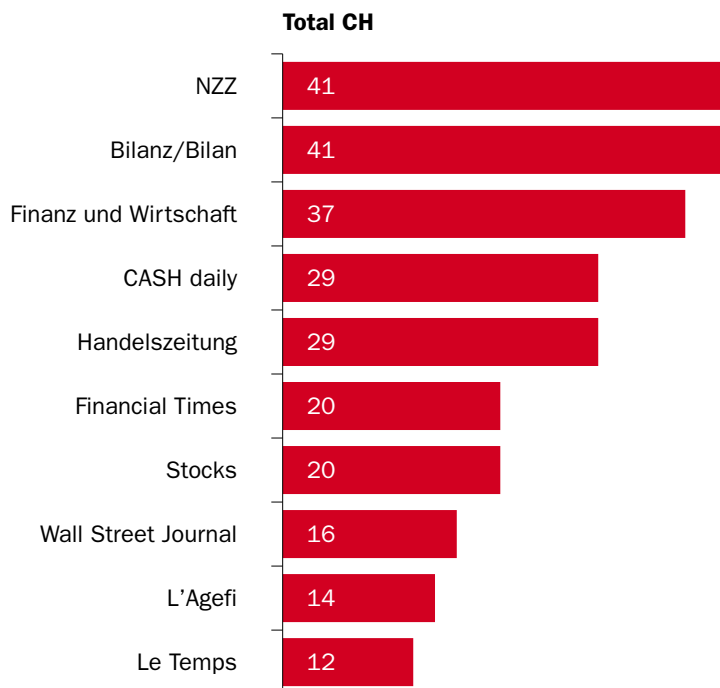


Basis: 199 Befragte, Angaben in Prozent.

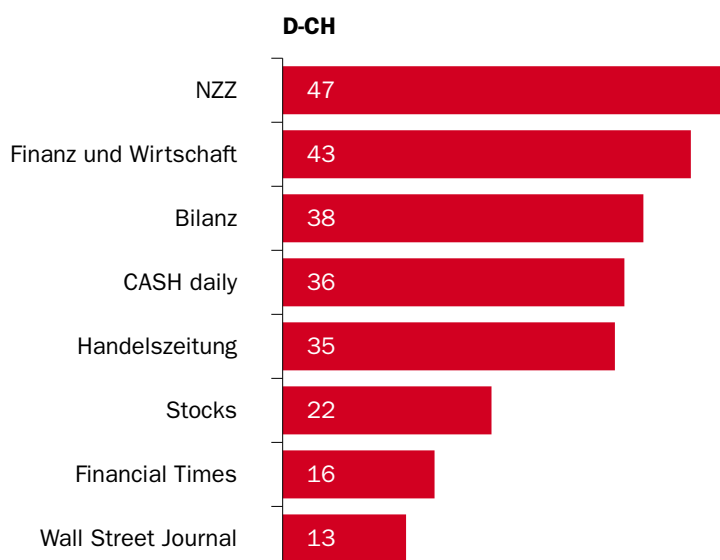
Welche Wirtschaftszeitungen oder Wirtschaftsmagazine lesen Sie, um sich über Strukturierte Produkte zu informieren?

Filter: Informiert sich über Strukturierte Produkte.

Anleger, die in Strukturierte Produkte investieren, lesen am häufigsten die NZZ und die Bilanz. Letztere verdankt ihren Spitzenplatz vor allem der Tatsache, dass sie von mehr als der Hälfte der Befragten aus der Romandie gelesen wird (Bilan). Auch die verhältnismässig hohen Anteile der englischsprachigen Publikationen Financial Times und Wall Street Journal kommen vor allem durch den Beitrag der Westschweiz zustande. Die NZZ und Bilanz sind die einzigen Publikationen, die von Frauen und Männern etwa gleich häufig genannt wurden. Bei Finanz und Wirtschaft, Cash daily und Handelszeitung ist der Anteil bei den Männern dagegen jeweils ein Drittel höher als bei den Frauen.



Basis: 199 Befragte, Angaben in Prozent.



Basis: 157 Befragte, Angaben in Prozent.

Welche Informationsquellen für Strukturierte Produkte kennen Sie im Internet?

Filter: Hat schon mal in Strukturierte Produkte investiert.

Im Internet sind die Seiten von UBS, Swissquote, CASH, Credit Suisse und NZZ für Käufer von Strukturierten Produkten die wichtigsten Informationsquellen. Da in der Romandie die Seiten der deutschsprachigen Zeitungen und Zeitschriften weniger bekannt sind, ergeben sich markante Unterschiede zwischen den Landesteilen. In der Westschweiz belegen die drei Bankenseiten ubs.com, swissquote.ch und credit-suisse.com die ersten drei Ränge, während sie in der deutschen Schweiz von cash.ch und nzz.ch überflügelt werden. Allgemein sind alle Informationsquellen bei Männern bekannter als bei Frauen. Ebenso kennen sich die jüngeren Befragten besser aus als die älteren, und diejenigen mit höherem Einkommen besser als diejenigen mit niedrigem Einkommen.



Sie denken an
Vermögensschutz.

Wir auch an
sichere
strukturierte
Produkte.

Beste Bank
in der Schweiz.

Euromoney
Awards for
Excellence
2007.

Investment Banking • Private Banking • Asset Management

Dank mehr als 150 Jahren Erfahrung mit Investment-Lösungen ist die Credit Suisse Ihr verlässlicher Partner für strukturierte Produkte.

Für weitere Informationen rufen Sie uns an:
Institutionelle Anleger, Firmen und Banken +41 (0)44 335 76 00*
Privatpersonen +41 (0)44 333 32 55*
Unabhängige Vermögensverwalter +41 (0)44 332 20 20*
www.credit-suisse.com/structuredproducts

Neue Perspektiven. Für Sie.

CREDIT SUISSE 

Die Credit Suisse ist einer der offiziellen Hauptsponsoren der Finanzmesse für Strukturierte Produkte am 17./18. Oktober 2007 im Kongresshaus Zürich.

 **STRUKTURIERTE PRODUKTE**
MESSE 2007

*Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass alle Telefongespräche aufgezeichnet werden. Bei Ihrem Anruf gehen wir davon aus, dass Sie mit dieser Geschäftspraxis einverstanden sind. Besondere Risiken im Zusammenhang mit Anlagen in strukturierte Produkte sind in der entsprechenden Produktdokumentation aufgeführt.

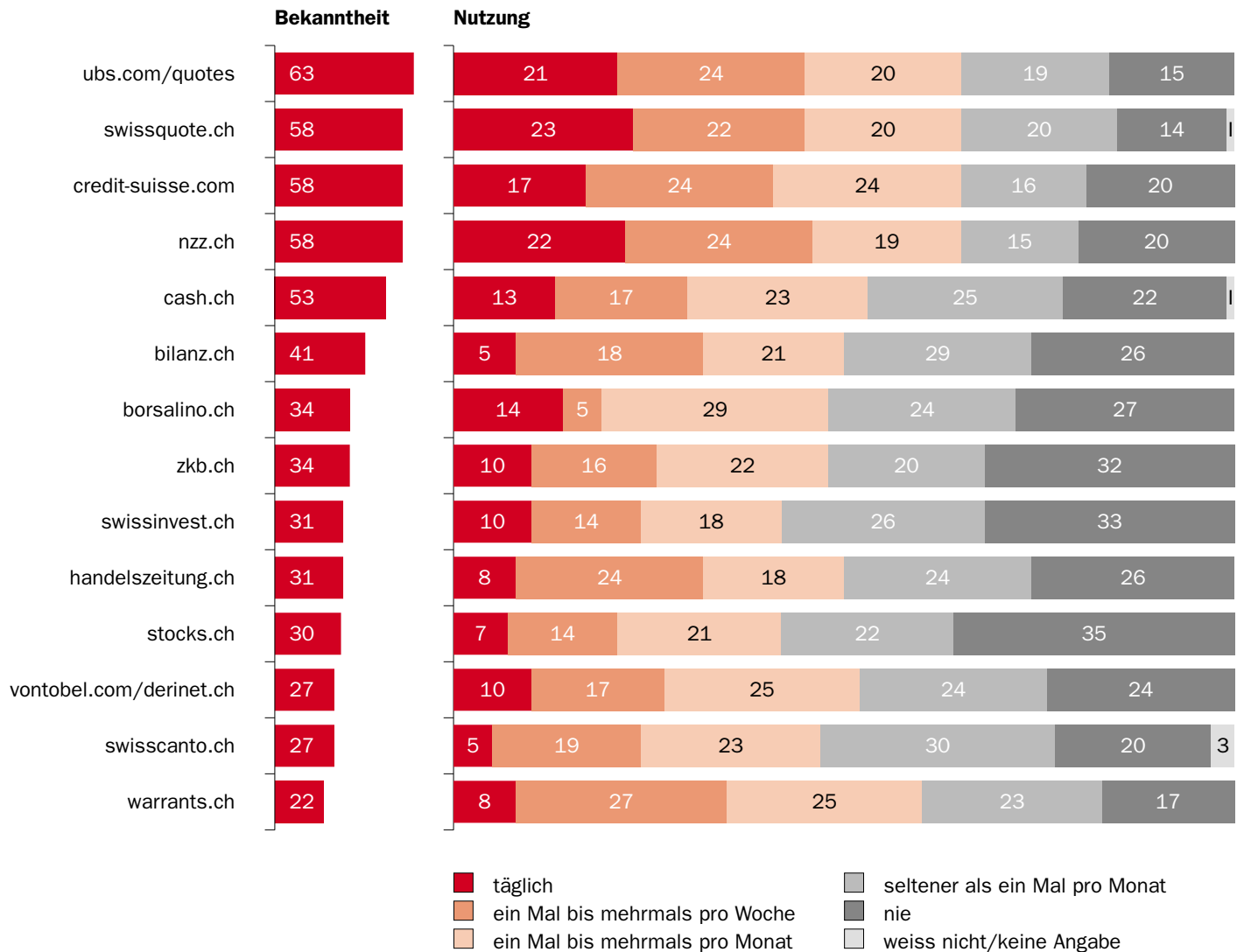
Wie oft nutzen Sie die Internetportale?

Filter: Hat schon mal in Strukturierte Produkte investiert.

Bei dieser Frage geht es darum, ob die Internetportale, welche den Umfrageteilnehmern bekannt sind, auch genutzt werden. Dabei sind wieder die gleichen Namen an der Spitze wie bei der vorhergehenden Frage. Die Seiten der

beiden Grossbanken, von Swissquote und der NZZ sind also nicht nur bekannt, sie werden auch intensiv genutzt (jeweils von mehr als 40 Prozent mindestens einmal wöchentlich). Bei den übrigen Informationsquellen fällt auf,

dass jene Investoren, welche die für Strukturierte Produkte spezialisierte Seite warrants.ch kennen, diese auch überdurchschnittlich häufig nutzen.



Basis: 234 Befragte, Angaben in Prozent.

anspruchsvoll?



Zertifikate | Warrants

Trainieren Sie Ihre Finanzen

**Bestellen Sie kostenlos unser umfangreiches Informationsmaterial.
Für Privatanleger, Berater und Vermögensverwalter.**

„Warrants, Zertifikate und strukturierte Produkte“

Interessieren Sie sich für Alternativen zu Direktanlagen in Aktien und Fonds? Dann sichern Sie sich dieses von Fachpublikationen empfohlene 220 Seiten starke Standardwerk. Das Handelsblatt meint: „Das werbefreie Standardwerk eignet sich für private Anleger ebenso wie für Finanzintermediäre.“

Handeln Sie Zertifikate und Warrants vom SWX-Mitglied und Zertifikatepionier. Aktuell emittierte Reverse Convertibles, Warrants, Mini Future Zertifikate auf Schweizer Blue Chips und mehr finden Sie unter www.hsbc-zertifikate.ch.



Jetzt kostenlos anfordern:

Telefax: +49 (0) 2 11/9 10-19 36

Infoline: +49 (0) 2 11/9 10-46 36

E-Mail: hsbc-tip@hsbctrinkaus.de

Internet: www.hsbc-zertifikate.ch/buch

Kreuzen Sie bitte für eine Bestellung per Fax die gewünschten Materialien an.

- Magazin Str. Produkte
- „Warrants, Zertifikate und strukturierte Produkte“ (Buch)
 - „Marktbeobachtungen“ (Magazin)
 - „Discountzertifikate“ (Broschüre)
 - „Bonus-Zertifikate“ (Broschüre)

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

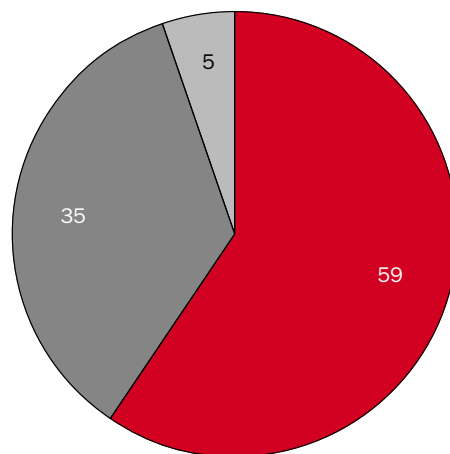
HSBC

Achten Sie darauf, welcher Emittent das Strukturierte Produkt ausgegeben hat?

Filter: Hat schon mal in Strukturierte Produkte investiert.

Für mehr als die Hälfte der Anleger ist die Emissionsbank ein wichtiges Kriterium für einen Kaufentscheid. Besonders hoch ist der Anteil bei den Anlegern der höchsten Einkommenskategorie (72 Prozent), bei denjenigen mit einem Gesamtdepot von mehr als

CHF 250'000.– (73 Prozent) sowie in der Westschweiz (73 Prozent). Dies dürfte damit zusammenhängen, dass Investoren mit höherem Einkommen und grösserem Depot von ihrer Bank umfassender betreut werden als andere Anleger.

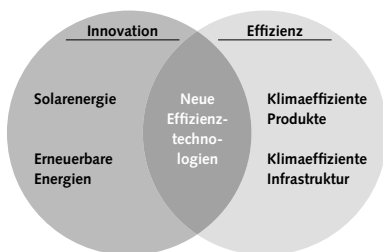


- ja, für mich ist es wichtig, wer der Emittent ist
- nein, es spielt mir keine Rolle, wer der Emittent ist
- weiss nicht/keine Angabe

Voncert auf
einen Klima-
schutz-Index

In Klimaschutz investieren.

Innovation und Effizienz bilden eine wichtige
Grundlage für den Klimaschutz-Index



Produktinformation

| | |
|------------------|----------------------------|
| Basiswert | Vontobel Klimaschutz-Index |
| Kursbasis | CHF 100 |
| Laufzeit | Open End |
| CH-Valorennummer | 296 1429 |
| Symbol | KLIMA |

Ihre Idee:

Menschliches Handeln hat seit 1750 zu einer Erwärmung des Klimas beigetragen. Vor allem durch die Verbrennung fossiler Brennstoffe wie Kohle und Erdöl wurde Kohlendioxid (CO₂) freigesetzt, das sich kontinuierlich in der Atmosphäre angereichert hat. Aber auch die Rodung der Regenwälder und eine veränderte Landnutzung in der Landwirtschaft haben dazu beigetragen, dass CO₂ freigesetzt wurde. Sie möchten über ein transparentes Produkt in Unternehmen investieren, die aktiv eine Reduktion von CO₂-Ausstoss fördern. Über Ihre Investition leisten Sie indirekt einen Beitrag zur Bekämpfung des Klimawandels.

Unsere Lösung:

Unser Voncert auf den Klimaschutz-Index ermöglicht es, mit einer einzigen Transaktion eine langfristige und nachhaltige Investition zu tätigen. Für die Zusammenstellung des Anlageuniversums wurde die unabhängige Nachhaltigkeits-Ratingagentur INrate (www.inrate.ch) zugezogen. Es werden Unternehmen aus fünf verschiedenen Wirkungsbereichen gegen die Ursachen des Klimawandels berücksichtigt. In der Auswahl wurde hoher Wert auf Innovation und Effizienz gelegt. Die Unternehmen sind in einem Index zusammengefasst, der fortlaufend täglich vom Indexanbieter Dow Jones Indexes berechnet, aktualisiert und publiziert wird. Der Voncert auf den Klimaschutz-Index partizipiert eins zu eins an der Wertentwicklung des Index und ermöglicht Anlegern, im wahrsten Sinne des Wortes eine Investition für die Zukunft zu tätigen.

Die 5 Investitionskategorien des Klimaschutz-Index

- **Solarenergie:** Kann sowohl zur Wärmegewinnung als auch zur Stromproduktion genutzt werden.
- **Erneuerbare Energien:** Windenergie, Gezeitenenergie, Energie aus der Nutzung von Abfällen und Biomasse werden zur Produktion von Elektrizität, Wärme und zur Herstellung von Treibstoffen genutzt.
- **Klimaeffiziente Infrastruktur:** Für Produktion, Handel und Versorgung mit klimaeffizienter Energie wird eine entsprechende Infrastruktur benötigt. Ausserdem wird Wasserversorgung und -aufbereitung bei zunehmender Klimavariabilität an Bedeutung zunehmen.
- **Klimaeffiziente Produkte:** Zu dieser Kategorie zählen eine klimaeffiziente Mobilität (z.B. Bahn- und Schiffstransporte), Energieeffizienzsteigerungen im Gebäudebereich (z.B. dank energieeffizienter Bauweise oder guter Wärmedämmung) und energieeffiziente Geräte und Maschinen (z.B. Haushaltgeräte mit geringem Stromverbrauch).
- **Neue Effizienztechnologien:** Energieeffizienz kann mittels neuer Technologien oder Finanzierungsmechanismen auch künftig weiter gesteigert werden.



Private Banking
Investment Banking
Asset Management &
Investment Funds

Telefon +41 (0)58 283 78 88
www.derinet.ch

INrate
for sustainable investments

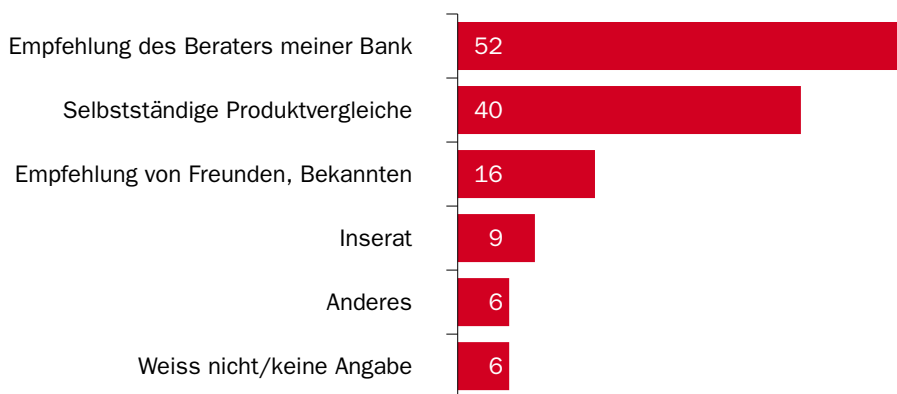
Aufgrund welcher Informationsquellen treffen Sie Ihren Kaufentscheid für Strukturierte Produkte?

Filter: Hat schon mal in Strukturierte Produkte investiert.

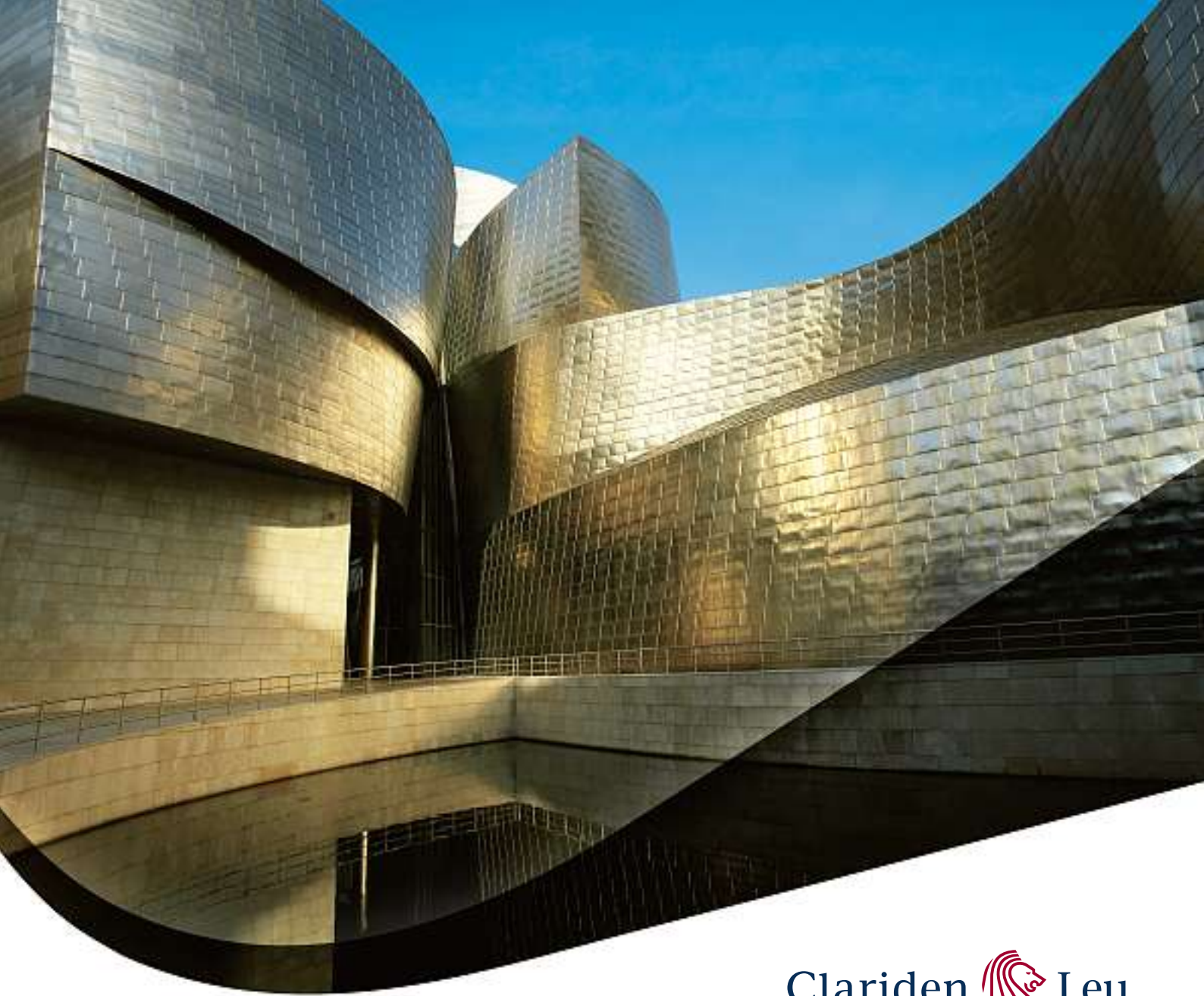
Die Anleger vertrauen primär dem Berater ihrer Bank. Immerhin 40 Prozent der Befragten stellen aber auch selbstständige Produktvergleiche an. In der Westschweiz überwiegt diese Informationsquelle sogar den Kundenberater. Wie schon in früheren Fragen zeigt sich,

dass in der Romandie vor allem jene Anleger in Strukturierte Produkte investieren, die selbst über ein grosses Wissen in dieser Materie verfügen. Die Wichtigkeit des Kundenberaters nimmt mit höherem Alter deutlich zu, von 38 Prozent in der jüngsten bis zu 62 Prozent in der

ältesten Kategorie. Immerhin für einen Sechstel sind Empfehlungen von Bekannten und Freunden wichtig. Bemerkenswert ist hier der Unterschied zwischen Mann (12 Prozent) und Frau (24 Prozent) sowie zwischen Deutschschweiz (13 Prozent) und Westschweiz (29 Prozent).



Basis: 234 Befragte, Angaben in Prozent.



Clariden  Leu

Clariden Leu Structured Products Room for Your Development.

Clariden Leu offeriert Ihnen eine schnelle Umsetzung Ihrer Anlageziele mittels massgeschneiderten und innovativen Lösungen auf Aktien, Indizes, Währungen, Rohstoffen und Anlagefonds. Gerne beraten wir Sie.

Informationen und Handel: Tel. +41 (0) 844 844 002*
www.claridenleu.com/strukturierteprodukte

*Bitte nehmen Sie zur Kenntnis, dass diese Telefonlinie aufgezeichnet wird. Wir gehen von Ihrer Zustimmung aus.

Wie lange halten Sie eine Anlage in Strukturierte Produkte durchschnittlich?

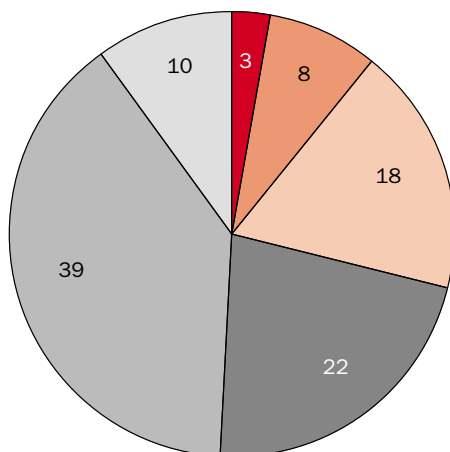
Filter: Hat schon mal in Strukturierte Produkte investiert.

Die Mehrheit betrachtet Strukturierte Produkte als zumindest mittelfristige Anlage und hält sie im Durchschnitt einige Monate oder sogar mehr als ein Jahr. Rund 10 Prozent jedoch halten sie nur für wenige Tage oder sogar nur für ein paar Stunden. Hier dürften wohl vor allem Hebelprodukte gehandelt werden. Das zeigt sich auch daran, dass bei extrem kurzer Halte-

dauer fast ausschliesslich Transaktionsvolumen von unter CHF 10'000.- vorkommen.

Bei dieser Frage sind erneut gewichtige Unterschiede zwischen den Landesteilen festzustellen. Eine kurze Haltedauer (bis einige Tage) geben in der deutschsprachigen Schweiz nur 7 Prozent der Befragten an, in der Romandie

dagegen 27 Prozent. Ähnlich gross sind die Unterschiede zwischen den verschiedenen Einkommenskategorien. Das dürfte daran liegen, dass bei kleineren Einkommen Hebelprodukte eine grössere Bedeutung haben. Deshalb geben hier 13 Prozent eine kurze Haltedauer an, in der höchsten Einkommenskategorie aber nur 4 Prozent.



- einige Stunden
- einige Tage
- einige Wochen
- einige Monate
- über 1 Jahr
- weiss nicht/keine Angabe

Individualität
nehmen wir
genau.

Setzen Sie Ihre persönlichen Anlageziele um. Ab einem Betrag von CHF 50 000 schneiden wir Ihnen in wenigen Minuten Ihr eigenes strukturiertes Produkt. Statt eine Anlage von der Stange zu wählen, entscheiden Sie sich einfach für einen Basiswert. Über 150 Basiswerte stehen Ihnen zur Verfügung – von Aktien und Aktienindizes über Devisen und Zinsen bis hin zu Rohstoffen aller Art. Sie bestimmen die Höhe des jährlichen Zinses, die Laufzeit und den gewünschten Kapitalschutz. Und schon ist Ihr persönliches strukturiertes Produkt bereit.

Besuchen Sie uns an der Messe Strukturierte Produkte im Kongresshaus Zürich (17./18. Oktober 2007) am Stand E7 und kreieren Sie sich mit unserem Tool Ihr eigenes Produkt.

Wettbewerb
Gewinnen Sie an
unserem Stand einen
von 10 Massanzügen

Welche der folgenden Kanäle benützen Sie zum Handel mit Strukturierten Produkten?

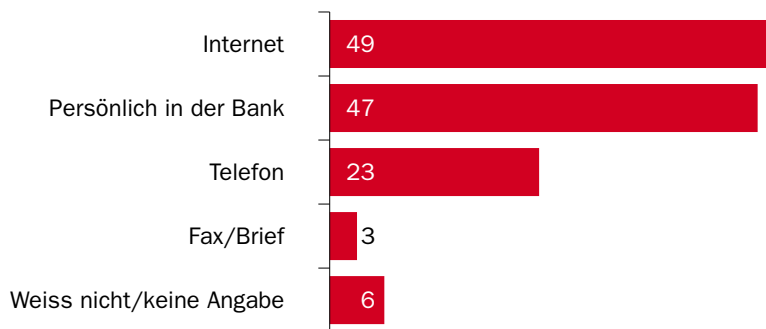
Filter: Hat schon mal in Strukturierte Produkte investiert.

Für den Handel mit Strukturierten Produkten hat das Internet bereits die Spitze übernommen. Fast die Hälfte aller Anleger, welche in Strukturierte Produkte investieren, tätigen zumindest einen Teil ihrer Transaktionen online. Damit ist der telefonische Handel stark in den

Hintergrund getreten. Immer noch eine wichtige Rolle spielt aber die persönliche Auftragserteilung an die Bank.

Bei der Nutzung des Internets ergeben sich die gleichen Unterschiede, die sich schon in frühe-

ren Fragen gezeigt haben. Dieses Medium wird von Jüngeren mehr genutzt als von Älteren, von Männern mehr als von Frauen, in der Westschweiz mehr als in der Deutschschweiz und von Anlegern mit höherer Schulbildung mehr als von denjenigen mit niedrigerer Schulbildung.



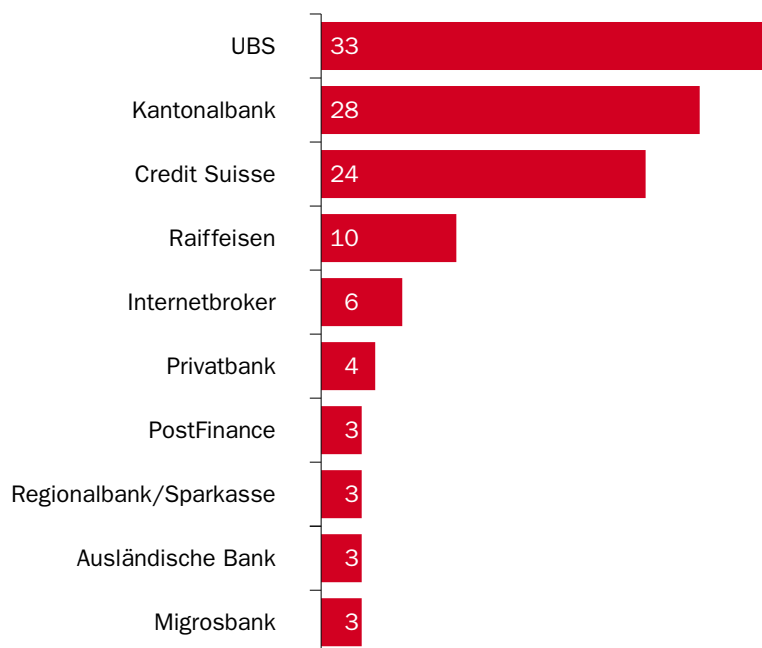
Über welche Bank wickeln Sie Ihre Börsengeschäfte ab?

Filter: Hat schon mal in Strukturierte Produkte investiert.

Für Anleger, welche in Strukturierte Produkte investieren, liegen in der Deutschschweiz die UBS und die Kantonalbanken deutlich vor der Credit Suisse. In der Romandie spielen die Kantonalbanken eine wesentlich geringere Rolle. Erstaunlich dagegen ist der kleine Anteil der

Internetbroker. Bei den Frauen beträgt er sogar nur 1 Prozent. Am stärksten vertreten sind die Internetbroker bei jenen Anlegern mit kleinerem durchschnittlichem Transaktionsvolumen (bis CHF 10'000.-). Hier kommen sie immerhin auf 10 Prozent, bei den grössten Transakti-

onsvolumen (über CHF 250'000.-) aber nur noch auf 2 Prozent. Auffallend ist die überlegene Position der UBS bei den höchsten Einkommen. Hier liegt die grösste Schweizer Bank bei 50 Prozent gegenüber 28 Prozent der Credit Suisse und 22 Prozent der Kantonalbanken.



Basis: 234 Befragte, Angaben in Prozent.

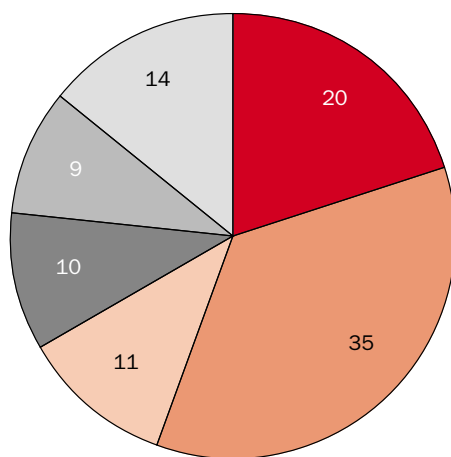
Wie hoch ist Ihr Gesamt-Depotwert?

Filter: Hat schon mal in Strukturierte Produkte investiert.

Bei mehr als der Hälfte der Befragten liegt der Wert des Depots unter CHF 250'000.-. Dabei haben Anleger mit höherem Einkommen, höherer Schulbildung und höherem Alter auch mehr Geld in Wertpapiere investiert. Bei

den höchsten Einkommen verfügen immerhin 24 Prozent über ein Depot mit einem Wert von mehr als einer Million Franken. Wie aufgrund der vorherigen Frage zu erwarten war, sind vermögende Anleger bei der UBS über-

durchschnittlich stark vertreten. Hier beträgt der Anteil derjenigen, deren Depot mehr als CHF 500'000.- wert ist, 27 Prozent, bei den Kantonalbanken dagegen 17 Prozent, bei der Credit Suisse 15 Prozent.



- bis CHF 50'000.-
- CHF 50'000.- bis CHF 250'000.-
- CHF 250'000.- bis CHF 500'000.-
- CHF 500'000.- bis 1 Million CHF
- mehr als 1 Million CHF
- weiss nicht/keine Angabe

dp payoff magazine

derivativepartners

Sonnenaufgang im Depot
dank Astronomie-Titeln 3

Strukturierte Produkte
für den Bärenmarkt 5

US-Hypotheken-Krise
Einbruch lockt Schnäppchenjäger 8

Interview mit
Claude Nicollier 14

payoff
druckfrisch
ins Haus
geliefert!

payoff magazine

payoff, das führende Derivatmagazin der Schweiz, liefert monatlich das Wichtigste aus dem Markt für Strukturierte Produkte, **payoff** analysiert, kommentiert, kritisiert und empfiehlt!

payoff magazine kann als kostenlose Online-Version oder neu auch in gedruckter Form abonniert werden. Profitieren Sie von unserer Einführungsaktion und abonnieren Sie die Print-Version zum Spezial-

preis von CHF 79.- inkl. Versand und MwSt. (Standardpreis CHF 129.-) Mit diesem Abo erhalten Sie alle zwölf Montasausgaben sowie ausgewählte **payoff specials** frei Haus geliefert.

Ja, ich will payoff!

Bestellung unter www.payoff.ch (Rubrik payoff magazine)

Wie viel Prozent vom Gesamtdepot halten Sie in Strukturierten Produkten?

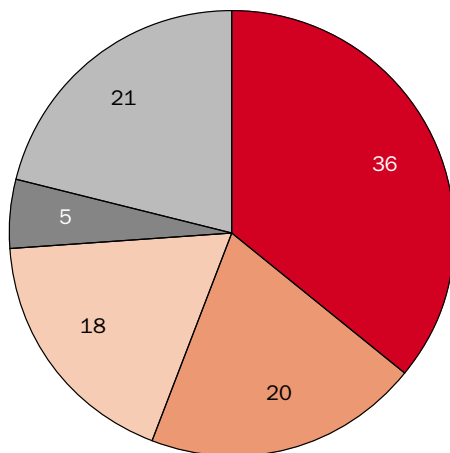
Filter: Hat schon mal in Strukturierte Produkte investiert.

Gut jeder fünfte Anleger, der schon einmal in Strukturierte Produkte investiert hat, hält mehr als 20 Prozent seines Depots in dieser Anlageklasse. Während bezüglich Alter, Geschlecht und Einkommen keine signifikanten Unterschiede festzustellen sind, fällt die hohe Korrelation mit dem Transaktionsvolumen auf:

Liegt dieses über CHF 50'000.–, so finden sich in 46 Prozent der Depots mehr als 20 Prozent Strukturierte Produkte. Bei Investoren mit kleineren Transaktionsvolumen beträgt dieser Anteil dagegen nur 20 Prozent.

Unterschiede zeigen sich auch zwischen den

verschiedenen Banken. Die Anteile der Anleger, deren Depotwert zu mehr als 20 Prozent aus Strukturierten Produkten besteht, beträgt bei den Kunden der Credit Suisse 32 Prozent, bei den Kantonalbanken 25 Prozent und bei der UBS 19 Prozent.



- bis 10% vom Depot
- 10 - 20% vom Depot
- 20 - 50% vom Depot
- mehr als 50% vom Depot
- weiss nicht/keine Angabe



www.cash.ch/derivate Die innovative, führende Plattform für strukturierte Produkte und Warrants.

- Umfassende Information: Neu mit über 15'000 Derivaten auf einen Klick
- Breites Sortiment und grosse Auswahl: Produkte für Gambler und vorsichtige Anleger
- Topaktuell: dynamisch, kompetent und übersichtlich
- Klare Navigation: Alles einfach auffindbar – dank Filter- und Sortierfunktionen
- Höchste Objektivität: Unabhängig und bestechend unbestechlich
- Der cleverste Derivate-Guide: Kurse, Kennzahlen und Daten klar strukturiert



Partner:

Julius Bär

Clariden  LeuCREDIT SUISSE 

x-markets

Deutsche Bank Goldman
SachsSAL. OPPENHEIM
seit 1789VONTobel Private Banking
Investment Banking
Asset Management &
Investment Funds Zürcher
Kantonalbank

Berufstätigkeit – letzter Schulabschluss

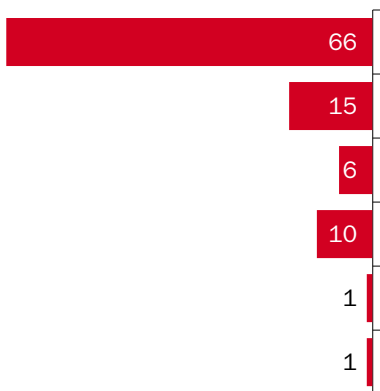
Anleger, die in Strukturierte Produkte investieren, zeichnen sich im Vergleich zur Gesamtbevölkerung durch eine überdurchschnittlich hohe Schulbildung und durch eine überdurchschnittlich gute berufliche Position aus. Fast zwei Drittel der Befragten, die schon ein-

mal in ein Strukturiertes Produkt investiert haben, verfügen über einen Universitätsabschluss oder über eine höhere Fach- und Berufsausbildung.

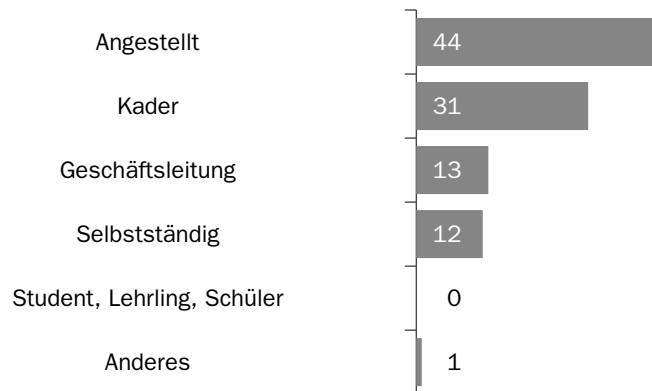
44 Prozent der Nutzer von Strukturierten Pro-

dukten sind beruflich Mitglied der Geschäftsleitung oder des Kaders, weitere 12 Prozent sind selbstständig. Die gemessen an der Gesamtbevölkerung grösste Gruppe, jene der Angestellten, ist unter den Nutzern von Strukturierten Produkten nur unterproportional vertreten.

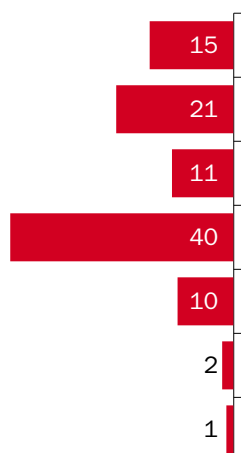
Total berufstätig (722)



Nutzer berufstätig (188)



Total (1001)



Nutzer (234)



Basis: Anzahl Befragte in Klammern, Angaben in Prozent.

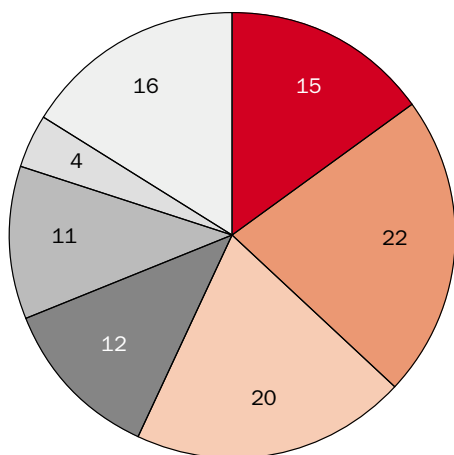
Brutto-Monatseinkommen des Haushaltes

Je höher das Einkommen, desto wahrscheinlicher ist die Nutzung von Strukturierten Produkten. So sind von den gesamthaft 234 Nutzern beachtliche 68 Prozent aus der Gruppe der gut Verdienenden, mit einem monatlichen Einkommen von CHF 8000.– und mehr. Allein 29

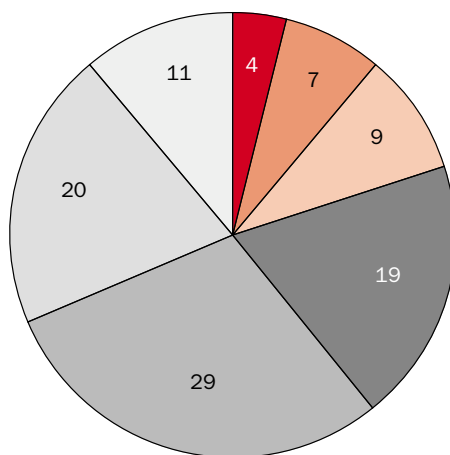
Prozent der Nutzer von Strukturierten Produkten gehören zu der Gruppe mit einem monatlichen Einkommen zwischen CHF 10'000.– und CHF 15'000.–. Der ausschlaggebende Punkt, dass schlechter verdienende Umfrageteilnehmer keine Strukturierten Produkte nut-

zen oder kennen, liegt wohl hauptsächlich daran, dass sie über zu wenig Kapital verfügen. Da Strukturierte Produkte aber nicht nur für Grossverdiener geeignet sind, liegt es hier an den Emittenten, Aufklärungsarbeit zu leisten.

Total (1001)



Nutzer (234)



- bis CHF 4000.–
- CHF 4000.– bis CHF 6000.–
- CHF 6000.– bis CHF 8000.–
- CHF 8000.– bis CHF 10'000.–
- CHF 10'000.– bis CHF 15'000.–
- mehr als CHF 15'000.–
- weiss nicht/keine Angabe

Basis: Anzahl Befragte in Klammern, Angaben in Prozent.





Hintergründe

KnowHow

Unsere monatliche Kundenzeitschrift bietet Ihnen fundiertes Wissen und aktuelle Informationen rund um alle Märkte.



Volatilitäts-Kompass

Entdecken Sie eine neue Anlageklasse! Der Volatilitäts-Kompass zeigt, wie Anleger Volatilität in ihren Portfolios einsetzen können.



BRICs-Kompass

Die Welt im Jahr 2050 – mit aktuellen Länderprofilen für Brasilien, Russland, Indien und China.

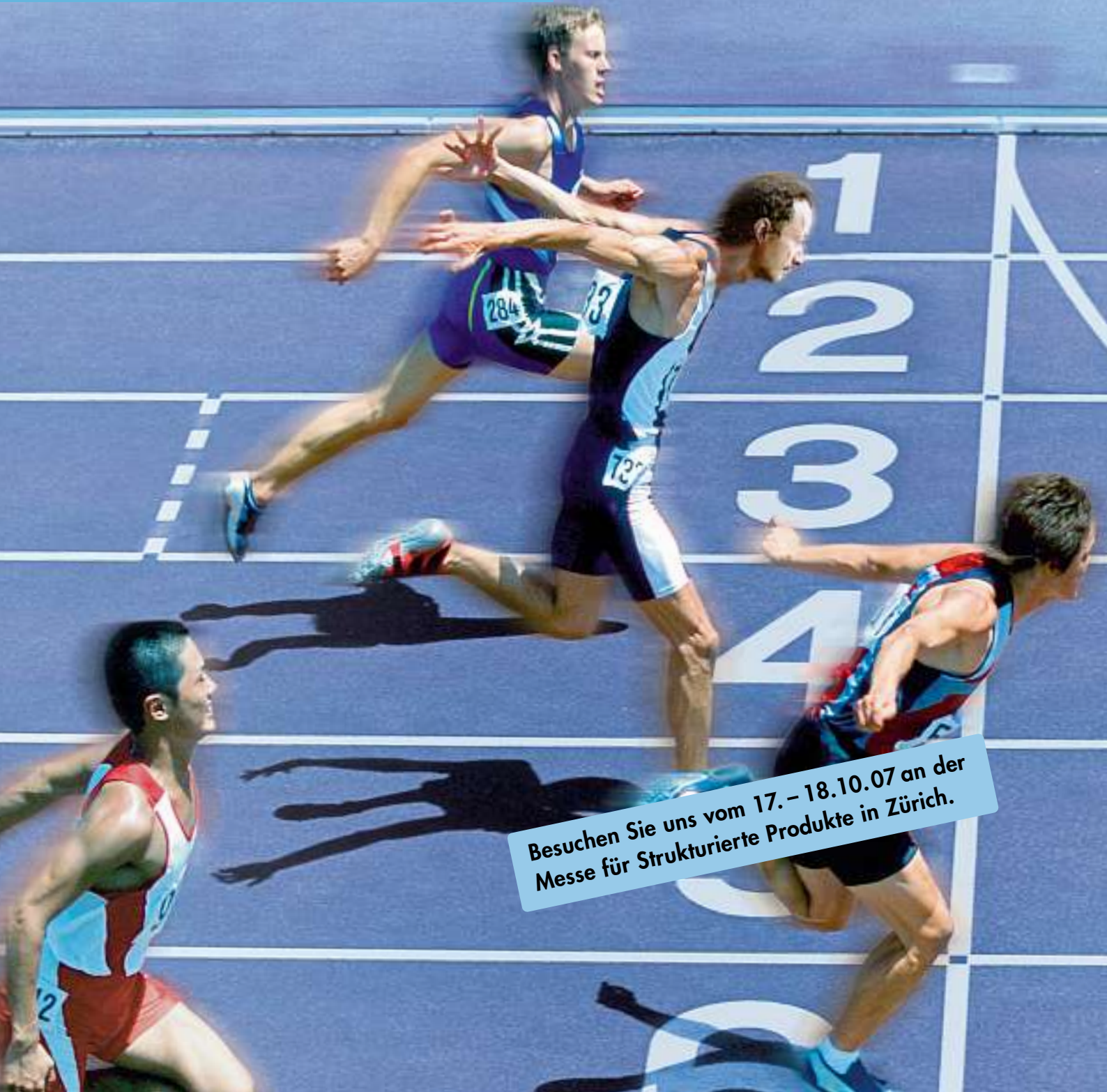


Rohstoff-Kompass

Der Rohstoff-Kompass präsentiert Ihnen übersichtlich und klar die Grundlagen des Rohstoff-Handels.

Kostenlose Bestellmöglichkeiten sowie weitere Informationen finden Sie auf unserer Webseite www.goldman-sachs.ch oder direkt unter **044 224 1144**. Wir senden Ihnen umgehend Ihre Auswahl kostenfrei direkt ins Büro oder zu Ihnen nach Hause.

Mit den Strukturierten Produkten der ZKB erreichen Sie Ihre Anlageziele schneller.



Besuchen Sie uns vom 17. – 18.10.07 an der
Messe für Strukturierte Produkte in Zürich.

Mit Strukturierten Produkten der ZKB investieren Sie zielgerichtet. Unsere erfahrenen Spezialisten entwickeln laufend neue, auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Anlagemöglichkeiten. Damit machen Sie das Rennen. Lassen Sie sich von uns unverbindlich Möglichkeiten zur gezielten Renditeoptimierung Ihres Portfolios aufzeigen. Sie erreichen uns unter Telefon +41 (0)44 293 66 65 oder per E-Mail derivate@zkb.ch.

www.zkb.ch/aktienprodukte

Die nahe Bank



Zürcher
Kantonalbank