



Rating Rationale

Scope bestätigt das AAA_{ZMR} Zertifikate Management Rating (ZMR) der DekaBank Deutsche Girozentrale („DekaBank“ / „Deka“) und bescheinigt der Bank somit weiterhin eine exzellente Qualität und Kompetenz als Emittent von Anlagezertifikaten im Primärmarkt.

Trotz einer vergleichsweise kurzen Historie als Emissionshaus von Retailzertifikaten im Primärmarkt – der Eintritt in das Retailgeschäft mit Sparkassen erfolgte erst im Januar 2013 – konnte sich die DekaBank gemessen am ausstehenden Marktvolumen von Anlagezertifikaten (ohne Hebelprodukte) mittlerweile als Nummer Zwei unter allen Anbietern sowie als größter Anbieter unter den Primärmarktanbietern etablieren. Nach Jahren des stärksten Wachstums im deutschen Zertifikatemarkt beläuft sich der Marktanteil im Bereich Anlageprodukte der Bank auf 17,7 Prozent (per 30.06.2018).

Der Zertifikatebereich der Deka profitiert von einem sehr starken Commitment der Bank, das durch die sich stetig verbessernden Kennziffern zu Absatz, Ertrag und Marktanteilen unterfüttert wird. Auf diese Weise wird den Produktverantwortlichen ein langfristiger Planungshorizont ermöglicht. Die deutschen Sparkassen sind alleiniger Eigentümer der DekaBank. Dies begründet eine enge Vernetzung mit Sparkassen-Gremien, -Entscheidern und -Vertriebseinheiten, woraus aus Sicht von Scope ein eindeutiger Wettbewerbsvorteil resultiert.

Positiv beeinflusst wurde das Ratingurteil insbesondere durch die hohe Qualität der Betreuungsinfrastruktur, der Qualifizierungsmaßnahmen sowie des Marketings, die das Ergebnis hoher und kontinuierlicher Investitionen in den Zertifikatebereich der Deka sind. Dabei kann die Deka von der hervorragenden Integration in das engmaschige Sparkassen-Vertriebsnetz profitieren - unter Einsatz leistungsstarker, individualisierbarer und aufeinander abgestimmter Reportingtools. Durch eine effiziente Emissionsstrategie, die in einem wöchentlichen Primärmarkt-Emissionskalender ihren Ausdruck findet, kann der Vertrieb vorausschauend seine Zertifikate-Vertriebsaktivitäten planen.

Positiv wird von Scope gesehen, dass auf Initiative der DekaBank keine Anlagezertifikate zu Basiswerten mit einer Verkaufsempfehlung des Research-Kooperationspartners NordLB oder des hauseigenen Research aufgelegt werden.

Scope würdigt die wiederaufgenommene Emissionstätigkeit der Deka im Bereich bonitätsabhängiger Schuldverschreibungen und die Initiierung von Kompensationsprodukten in Form von strukturierten Anleihen und Express-Zertifikaten. Hierdurch gelang es der Deka weiterhin ein relevantes Produktangebot bereitzustellen, als die Zukunft dieser Zertifikatekategorie von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) in Frage gestellt wurde.

Wünschenswert wäre aus Sicht von Scope, wenn die Bank die Anzahl der abgedeckten Basiswerte perspektivisch noch erhöhen würde.

Ratingergebnis

Zertifikate Management Rating	AAA_{ZMR}
Produktqualitätsrating	./.
Veröffentlichungsdatum:	20.08.2018

Lead Analyst

Harald Berlinicke, CFA
+49 30 27891 226
h.berlinicke@scopeanalysis.com

Back-up Analyst

Hosna Houbani
+49 69 6677389 55
h.houbani@scopeanalysis.com

Presse / Redaktion

André Fischer
+49 30 27891 147
an.fischer@scopeanalysis.com

Scope Analysis GmbH

Lennéstraße 5
10785 Berlin
Tel. +49 30 27891 0
Fax +49 30 27891 100

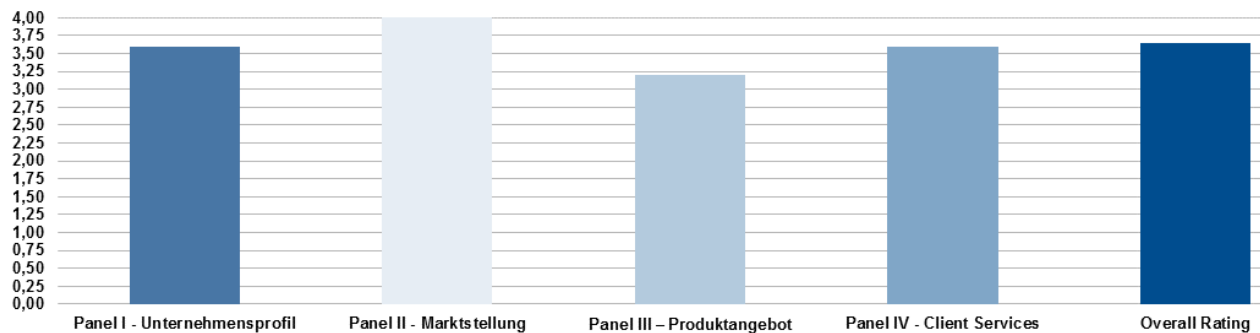
Neue Mainzer Str. 66-68
60311 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 6677389 0

info@scopeanalysis.com
www.scopeanalysis.com



Bloomberg: SCOP

Rating Scorecard Summary



Rating Driver

- + Höchster Marktanteil unter Primärmarktemittenten und zweiter Platz im Gesamtmarkt, nach Jahren des höchsten Marktanteilswachstums innerhalb der Branche
- + Strategisch hohe Bedeutung des Zertifikatebereiches für die DekaBank
- + Enge Verzahnung mit Sparkassen bundesweit und erstklassiger Vertriebsupport mit leistungsfähigen, auf einander abgestimmten Reportingtools sowie umfangreichem Weiterbildungsangebot
- + Kostengünstige Verwahrfähigkeit eines hohen Anteils der Deka-Zertifikate im DekaBank Depot schafft Kundenmehrwert
- Anzahl der abgedeckten Basiswerte in Abhängigkeit der Nachfrage der Vertriebskanäle weiter ausbaufähig

Panel I – Unternehmensprofil

Scope Credit Rating

NB: Das im Rahmen des Zertifikate-Managementratings von Scope durchgeführte Kreditrating der DekaBank erfolgte auf nicht-öffentlicher und vertraulicher Basis. Somit kann in diesem Ratingreport nicht die Ratingnote aufgeführt werden. Stattdessen sind wesentliche Ratingfaktoren zusammengefasst.

Transformationsprogramm mit starken Auswirkungen

Die wirtschaftlichen Ergebnisse der Deka Gruppe wurden in den letzten Jahren stark durch das Transformationsprogramm aus dem Jahr 2012 beeinflusst. Dessen Ziel war es, die Deka Gruppe verstärkt in die Geschäftsaktivitäten der Sparkassen innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe zu integrieren.

Anstieg bei Total Assets und Nettovertriebsleistung auf Rekordniveau

Die Summe der Total Assets betragen zum Jahresende 2017 erstmalig rund 283 Mrd. Euro, mit einer ausgewogenen Aufteilung zwischen Retail-Kunden (139 Mrd. Euro) und Institutionellen Kunden (144 Mrd. Euro). Die Nettovertriebsleistung im Fonds- und Zertifikatesgeschäft erzielte 2017 mit rund 25,7 Mrd. Euro einen Rekordwert. Das wirtschaftliche Ergebnis der Deka-Gruppe im Jahr 2017 betrug 448,9 Mio. Euro, was einer Steigerung um rund 8,1 Prozent gegenüber 2016 entspricht, allerdings hinter den Werten von 2014 und 2015 zurückbleibt.

DekaBank fest verankert in der Sparkassenfinanzgruppe

Einer der Hauptfaktoren, der zum Kreditrating der DekaBank beigetragen hat, ist die Mitgliedschaft der Deka im Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV). Durch die Integration in den Verband profitiert die Deka vom Haftungsverbund der Sparkassenorganisation, welcher zur Sicherung der Zahlungsfähigkeit der Mitglieder dient.

Gut integriertes „Sparkassen-Wertpapierhaus“

Weitere positive Treiber des Ratings sind die stabile Eigentümerstruktur der Deka und das in die Sparkassen-Umgebung integrierte Geschäftsmodell der Bank, welches die Deka zum „Wertpapierhaus“ der Sparkassen und damit zu einem schwer zu substituierenden Element macht. Die Kompetenzen des Sparkassenverbands in den Bereichen Vermögensverwaltung, Investment- und Fondsmanagement sowie der Beratungsprozess für Wertpapiergeschäfte sind in der Deka gebündelt. Die DekaBank vertreibt ihre Produkte über das umfangreiche Netzwerk der Sparkassen an ihre privaten und institutionellen Investoren sowie über weitere Vertriebspartner wie z. B. Drittbanken. Die enge Kooperation mit den Sparkassen zeigt sich auch in der Entsendung von Vertretern der Sparkassen-Finanzgruppe in den Verwaltungsrat und in sechs regionale Vertriebskomitees der DekaBank.

Provisionsergebnis als maßgeblicher Ergebnistreiber

Das Haupteinkommen erzeugt die Deka aus dem Asset Management Bereich; hier bietet die Bank ihren Kunden neben dem Wertpapiertransaktionsgeschäft auch die Führung von Depotkonten, das Asset Servicing sowie die Funktion als Verwahrstelle an. Die Deka erwirtschaftet Provisionseinnahmen aus Geschäften mit Wertpapier- und Immobilienfonds sowie Zinserträge aus der Finanzierung von Immobilien-, Transport- und Infrastrukturprojekten. Des Weiteren erzielt die Deka Einnahmen aus Vermögensverwaltungstätigkeiten und der Refinanzierung von Sparkassen.

Seit 2014 verzeichnet die Deka steigende Einnahmen aus Provisionen (mit Ausnahme der Jahres 2016, in dem es einen geringfügigen Rückgang gab), was auf die verbesserte Integration in die Sparkassen-Finanzgruppe sowie das positive Kapitalmarktumfeld und die Suche vieler Investoren nach Zinersatzprodukten in der gegenwärtigen Niedrigzinsphase zurückzuführen ist. Insgesamt betrachtet ist das Provisionsergebnis der maßgebliche Ergebnistreiber der DekaBank. Im Kontext des Geschäftsmodells der Sparkassen-Finanzgruppe ist das Kapitallevel der Deka als adäquat zu bezeichnen; zudem erfährt es eine Überwachung durch die EZB.

Ratingveränderungstreiber

Eine Veränderung des Ratings der Sparkassen hätte einen direkten Einfluss auf das Kreditrating der DekaBank; eine Abschwächung der Integration der Deka in die Sparkassen-Finanzgruppe würde als negativ betrachtet werden. Sollte die Profitabilität der DekaBank untypische und antizyklische negative Ergebnisse im Vergleich zu den Wettbewerbern aufweisen, würde es zu einer Überprüfung des Ratings kommen. Im Rahmen der Vermögensverwaltung bestehende Reputations- und Betriebsrisiken würden bei ihrem Auftreten ebenfalls zu einer Überprüfung des Ratings führen. Aufgrund der Abhängigkeit vom Wholesale Funding hätte eine Verschlechterung des Refinanzierungsmarktes einen negativen Einfluss auf das Rating.

16 Jahre Zertifikatesgeschäft, seit 2013 auch für Retailkunden**Historie und Commitment**

Die DekaBank verfügt über eine rund sechszehnjährige Erfahrung im Zertifikatesgeschäft mit institutionellen Kunden wie Vermögensverwaltungen und Drittbanken – die erste Emission eines DekaBank-Zertifikats erfolgte 2002. Im Herbst 2012 traf der Verwaltungsrat der DekaBank dann die grundlegende Entscheidung, das Retail-Zertifikatesgeschäft mit Sparkassen aufzubauen – der Eintritt in das Retailgeschäft erfolgte im Januar 2013. Bis zu diesem Zeitpunkt betrug das emittierte Zertifikatevolumen im Nicht-Retailbereich rund 3,6 Mrd. Euro. Das stichtagsbezogene (per 31.03.2018) ausstehende Zertifikatevolumen belief sich auf ca. 18,5 Mrd. Euro, wovon laut DDV Marktanteils-Statistik ca. 10,3 Mrd. Euro auf das Retailgeschäft entfielen.

Die Deka ist das Wertpapierhaus der Sparkassen, in deren Eigentum sich die Bank zu 100% befindet. Nahezu alle Sparkassen vertreiben aktiv DekaBank-Zertifikate, woraus der Stellenwert des Zertifikatebereichs für den Sparkassenvertrieb ersichtlich wird.

Signifikante Investitionen in Infrastruktur und Marketing

Retail-Zertifikate sind mittlerweile ein zentraler Bestandteil des Geschäftsmodells der DekaBank, und die Bank hat das selbstgesteckte Ziel erreicht, ein wesentlicher Anbieter von Zertifikaten im deutschen Markt zu werden. Um das Geschäftswachstum zu fördern, tätigte die DekaBank signifikante Investitionen in die Emissions-Infrastruktur, Qualifikations- und Betreuungsinfrastruktur, Marketing- und Media-Präsenz und in personelle Ressourcen. Geschaffen wurden unter anderem ein neues B2C-Portal, ein Zertifikate- und ein erweitertes Credit-Research, und es kam zum Aufbau eines Präsenzschulungsangebots.

Die beeindruckende Performance des Retail-Zertifikate-Geschäftes in den letzten drei Jahren hinsichtlich Absatz, Verbundleistung sowie Ertrag (2017 war das bislang erfolgreichste Jahr für den Zertifikatebereich der Deka) hat die Bedeutung des Bereiches innerhalb des Konzerns unterstrichen; ein andauerndes Commitment durch den Vorstand ist aus Sicht von Scope auf absehbare Zeit sichergestellt. Weitere Indikationen hierfür sind der wachsende Anteil an den Total Assets der Deka-Gruppe sowie eine weitere Konzentration der Mitarbeiterkapazitäten auf das wachsende Retail-Zertifikatesgeschäft.

Sehr hohe Branchenerfahrung bei leicht unterdurchschnittlicher Betriebszugehörigkeit**Führungspersonal**

Die mittlere Branchenerfahrung der Geschäftsleitung von über 28 Jahren und Betriebszugehörigkeit von knapp sechs Jahren sind als sehr hoch und leicht unterdurchschnittlich einzustufen. Die leicht unterdurchschnittliche Betriebszugehörigkeit ist auch auf den vergleichsweise späten Einstieg der Deka in das Retail-Zertifikatesgeschäft zurückzuführen. Dabei ist positiv anzumerken, dass keiner der Führungskräfte eine Branchenerfahrung von unter 15 Jahren aufweist. Die folgenden Führungskräfte sind hervorzuheben:

- Hussam Masri, Managing Director, Leiter Produktmanagement, Product Sales und Produktmarketing, Dipl.-Betriebswirt und Finanzökonom (ebs); seit 2001 bei Deka, zuvor bei SEB Invest und accenture

- Stefan Schulz, Executive Director, Leiter Produktmanagement Zertifikate und Produktmarketing, Bankkaufmann, Dipl.-Betriebswirt (FH), MBA und CIIA; seit 2011 wieder bei Deka, zuvor u.a. bei DZ Bank, Dresdner Bank und im Sparkassenbereich
- Thorben Lühge, Managing Director, Leiter Handel & Strukturierung, Bankkaufmann, Dipl.-Betriebswirt (FH), CFA; seit 2010 bei Deka, zuvor u.a. bei HSH Nordbank, DZ Bank, HSBC, HypoVereinsbank
- Stephan Frerker, Managing Director, Leiter Strukturierung & Eigene Emissionen und Strategische Anlagen, Bankkaufmann, Master of Science; seit 2010 bei Deka, zuvor bei HSH Nordbank und DZ Bank

Zunehmende Konzentration von Mitarbeiterkapazitäten reflektiert Wachstum

Mitarbeiter

Zur Steuerung des umfassenden Produkt- und Vertriebsunterstützungsangebotes hält die DekaBank die erforderlichen Mitarbeiterkapazitäten im Zertifikatebereich vor. Die Deka verfügt über das größte Vertriebsteam unter den Primärmarktemittenten. Weitere Mitarbeiterkapazitäten befinden sich in den Einheiten Produkt- und Marktmanagement, Recht, Compliance, IT, Interne Dienste, Makro Research und Kapitalmarktgeschäft. Die Mitarbeiter im Zertifikatebereich weisen eine durchschnittliche Berufserfahrung in der Finanzbranche von über 13 Jahren auf.

Mitglied im DDV

Transparenz

Die Deka ist seit 2015 Mitglied im Deutschen Derivate Verband (DDV). Jedes Mitglied des DDV verpflichtet sich, den Fairness Kodex zu befolgen, der Regeln vorschreibt für das geschäftliche Handeln bei Strukturierung, Emission, Marketing und Handel von strukturierten Wertpapieren. Der Kodex beinhaltet Richtlinien für einen verantwortungsvollen Umgang mit dem Kapital und Vertrauen von Privatanlegern in Deutschland.

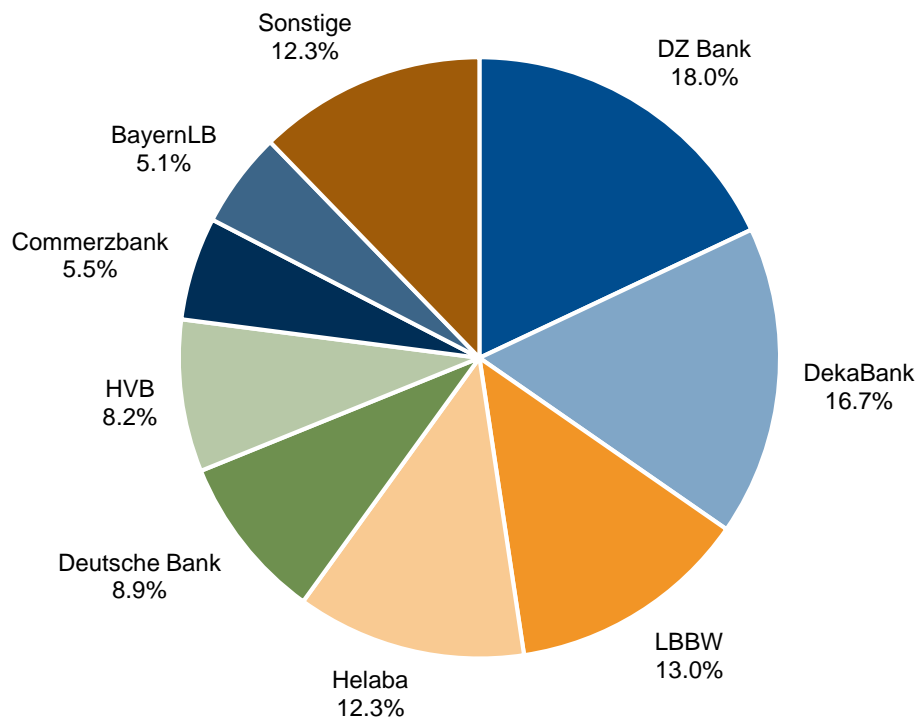
Stetig wachsender Marktanteil seit 2013; Nummer 1 unter den Primärmarktemittenten

Panel II – Marktstellung

Marktanteile und Zuwachs

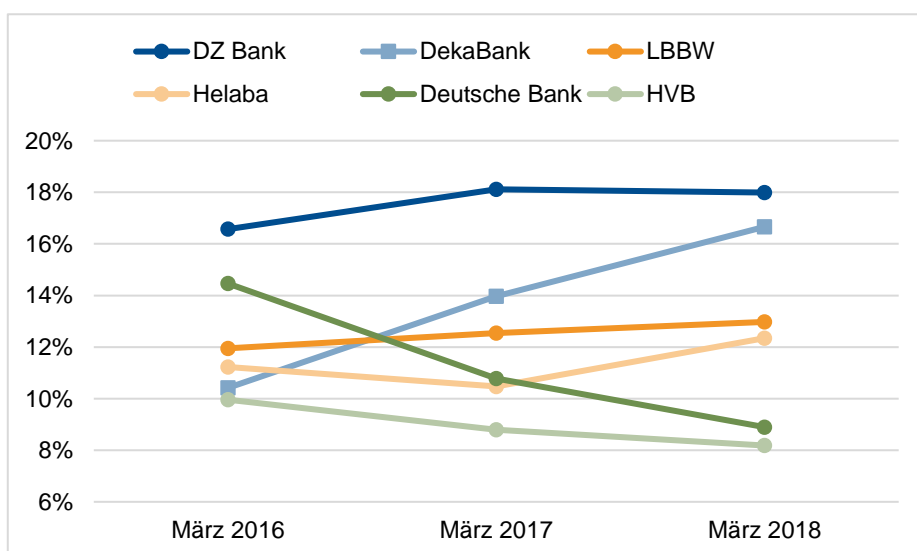
Die DekaBank lag am Ende des ersten Quartals 2018 in der Kategorie Anlageprodukte (ohne Hebelprodukte) bei einem Marktanteil nach Marktvolumen von 16,7 Prozent und einem Marktvolumen von 10,3 Mrd. Euro. Dabei gelang es der Bank, ihren Vorsprung in der Peergroup der Primärmarktanbieter gegenüber der zweitplatzierten LBBW (13,0 Prozent) weiter auszubauen. Innerhalb der letzten zwölf Monate entspricht dies einem Zuwachs von 2,7 Prozentpunkten. Die Bank weist in den letzten fünf Jahren mit plus 15 Prozentpunkten unter allen Emittenten den bei weitem höchsten Marktanteilszuwachs auf und konnte ihren Marktanteil seit 2013 jedes Quartal steigern. Mit Ausnahme des besonders starken Anstiegs im vierten Quartal 2015 (von 6,7 Prozent auf 9,7 Prozent), der auf die Integration der Zertifikatebestände der Landesbank Berlin AG (LBB) zurückzuführen war, ist das Wachstum aus eigener Kraft erfolgt.

Abbildung 1: Marktanteil Anlagezertifikate (ohne Hebelprodukte) nach Marktvolumen



Quelle: DDV, erstellt von Scope; Stand: 31.03.2018

Abbildung 2: Veränderung des Marktanteils Anlagezertifikate (ohne Hebelprodukte) nach Marktvolumen; Top 6 Anbieter in 1Q2018



Quelle: DDV, erstellt von Scope; Stand: 31.03.2018

Hohe Marktanteile in wichtigen Produktgruppen

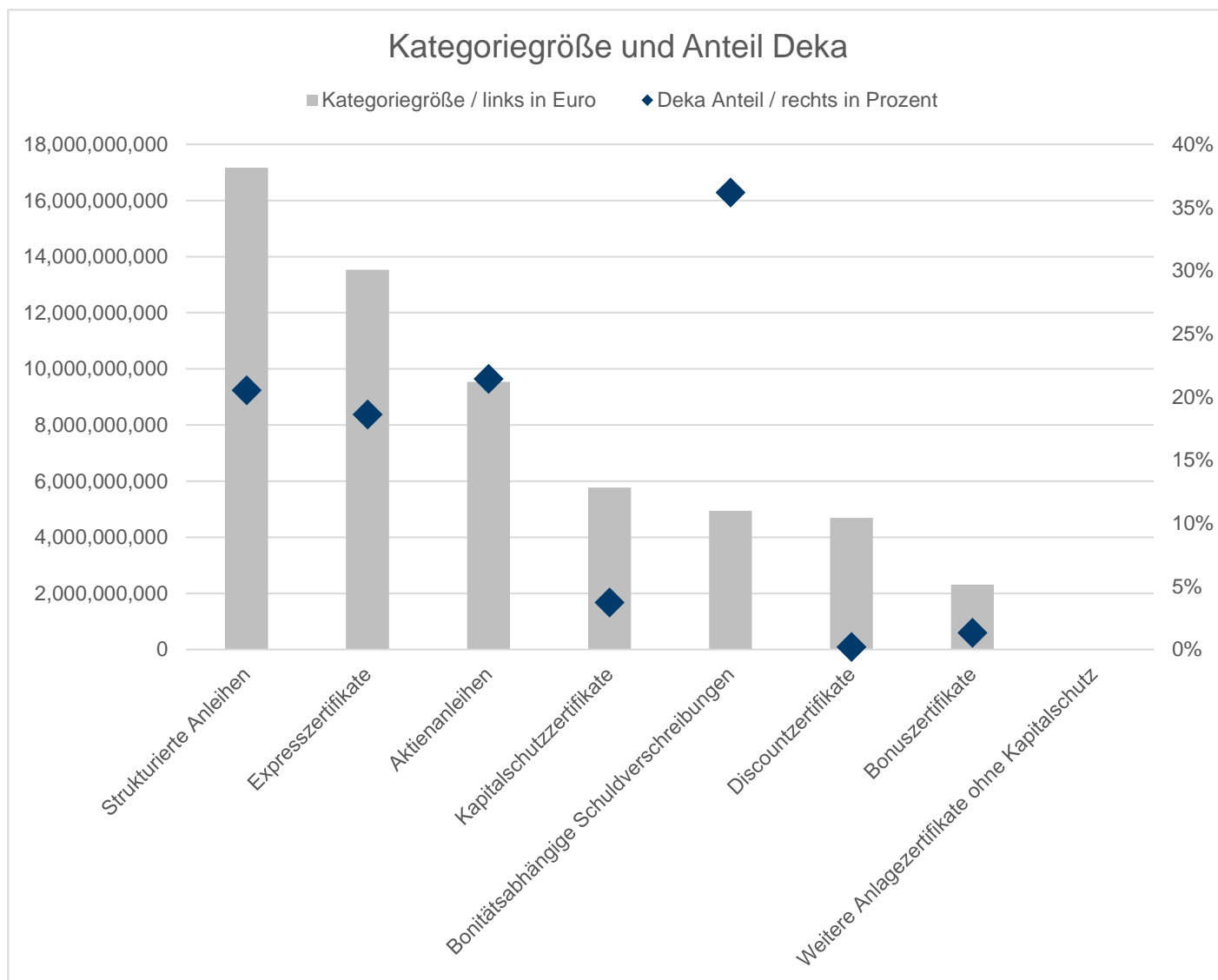
Bei Aktienanleihen nahm die Deka den Spitzenplatz ein mit einem Anteil von 21,4 Prozent. Bei Express-Zertifikaten und Strukturierten Anleihen erreichte die Deka einen Marktanteil von 18,6 respektive 20,5 Prozent – dies entspricht Platz 3 bzw. Platz 2, nach deutlichen Marktanteilszugewinnen in diesen beiden Produktkategorien (von 2,9 bzw. 5,7 Prozentpunkten) innerhalb der letzten zwölf Monate. Zum Stichtag 31.03.2018 erzielte die Deka bei bonitätsabhängigen Schuldverschreibungen den zweithöchsten Anteil aller Emittenten; sie hatte dort einen Anteil von 36,2 Prozent am Gesamtvolumen. Weiterhin keine nennenswerten Marktanteile weist die Deka bei Discount- und Bonus-Zertifikaten (lediglich 0,2 Prozent bzw. 1,3 Prozent Marktanteil) sowie Index-/Partizipations-Zertifikaten und Outperformance/Sprint-Zertifikaten (zuletzt kein ausstehendes Bestandsvolumen bzw. 0,2 Prozent Marktanteil) auf. Im Vergleich zum Hauptwettbewerber im Primärmarkt ist das Produktportfolio der Deka straffer aufgestellt, mit noch deutlicheren Schwerpunkten auf den vorgenannten größten Produktgruppen.

Vertriebsverbot von bonitätsabhängigen Schuldverschreibungen abgewendet

Durch eine proaktive und transparente Herangehensweise der Deka und anderer Emittenten konnte das lange drohende Vertriebsverbot von bonitätsabhängigen Schuldverschreibungen abgewendet werden. Die Bafin hatte im Sommer 2016 bemängelt, dass Privatanleger die mit diesen Wertpapieren verbundenen Risiken nicht angemessen einschätzen könnten und ein Vertriebsverbot solcher Produkte für diese Kundengruppe in Aussicht gestellt. Vor diesem Hintergrund haben sich die Emittenten einer umfassenden Selbstregulierung unterworfen. Da die DekaBank seit jeher ihren Fokus im Rahmen der Emissionsstrategie fast ausschließlich auf Basiswerte mit Investment Grade Rating gelegt hat, musste die Bank nur kleinere Anpassungen bei Neuemissionen innerhalb dieser Produktkategorie vornehmen.

Inzwischen ist es der Deka gelungen, rund 80 Mio. Euro Neuvolumen von bonitätsabhängigen Schuldverschreibungen zu emittieren. Obwohl nicht damit zu rechnen ist, dass diese Produktkategorie in absehbarer Zeit ihre vergangene Bedeutung wiedererlangen wird, wertet Scope diese erste Wiederbelebung des Segmentes positiv – ebenso wie den Umstand, dass es der DekaBank gelungen ist, insbesondere durch strukturierte Anleihen und Express-Zertifikate erfolgreich Kompensationsprodukte zu initiieren.

Abbildung 3: Ausstehendes Volumen aller Anbieter in EUR und Gesamtmarktanteil Deka je Produktkategorie



Quelle: DDV, erstellt von Scope; Stand: 31.03.2018

Alleinstellungsmerkmale

Die Deka weist die folgenden Alleinstellungsmerkmale innerhalb ihrer Peergruppe auf:

1. Vollständige Eigentümerschaft der Sparkassen an der DekaBank ermöglicht bestmöglichen Zugang zu Sparkassengremien, -entscheidern und -vertriebswegen. Als Wertpapierhaus der Sparkassen hat die Deka innerhalb ihrer Peergroup der Primärmarktemittenten eine Sonderstellung.
2. Enge Verzahnung der Investment-, Beratungs- und Controlling-Prozesse mit den Sparkassen bundesweit. So wird unter anderem die Produktauswahl und Vertriebsplanung gemeinsam entwickelt, und die Vertriebspartner werden durch umfangreiche, teilweise individualisierbare Reportingtools optimal unterstützt. Die Deka verfügt über die größte bundesweite Vertriebsabdeckung im Sparkassenbereich; hinzu kommen Produktspezialisten für Zertifikate im Produktmanagement.

Sonderstellung als Wertpapierhaus der Sparkassen

Enge Verzahnung mit den Sparkassen

**Günstige Verwahrung in
DekaBank Depot**

3. Mit dem DekaBank Depot („DBD“) ermöglicht die DekaBank ihren Kunden eine kostengünstige Verwahrungsmöglichkeit sowie einen Bruchteilerwerb. Es werden keine Ordergebühren bei Zeichnung, Kauf und Verkauf von DBD-Zertifikaten berechnet. Gegenwärtig nehmen über 4 Mio. Kunden das DBD-Angebot an.

Panel III – Produktangebot

Produktvielfalt

Zweitgrößte Produktbreite

Die Deka als Primärmarkt-Emittent von Anlageprodukten bietet am Markt neun Produktgattungen (nach Definition des DDV) mit insgesamt 76 Subkategorien (nach Definition der Deka) an – die zweithöchste Abdeckung innerhalb der Peergruppe, wenn man die vergleichsweise geringe Präsenz der Deka in den Produktgruppen Discount- und Bonuszertifikate berücksichtigt. Gemäß der Produktklassifizierung des DDVs setzt sich die Deka-Produktpalette aus Aktienanleihen, bonitätsabhängigen Schuldverschreibungen, Bonus-Zertifikaten, Discount-Zertifikaten, Express-Zertifikaten, Kapitalschutz-Zertifikaten, Outperformance-/Sprint-Zertifikaten, Strukturierten Anleihen und weiteren Anlageprodukten ohne Kapitalschutz zusammen.

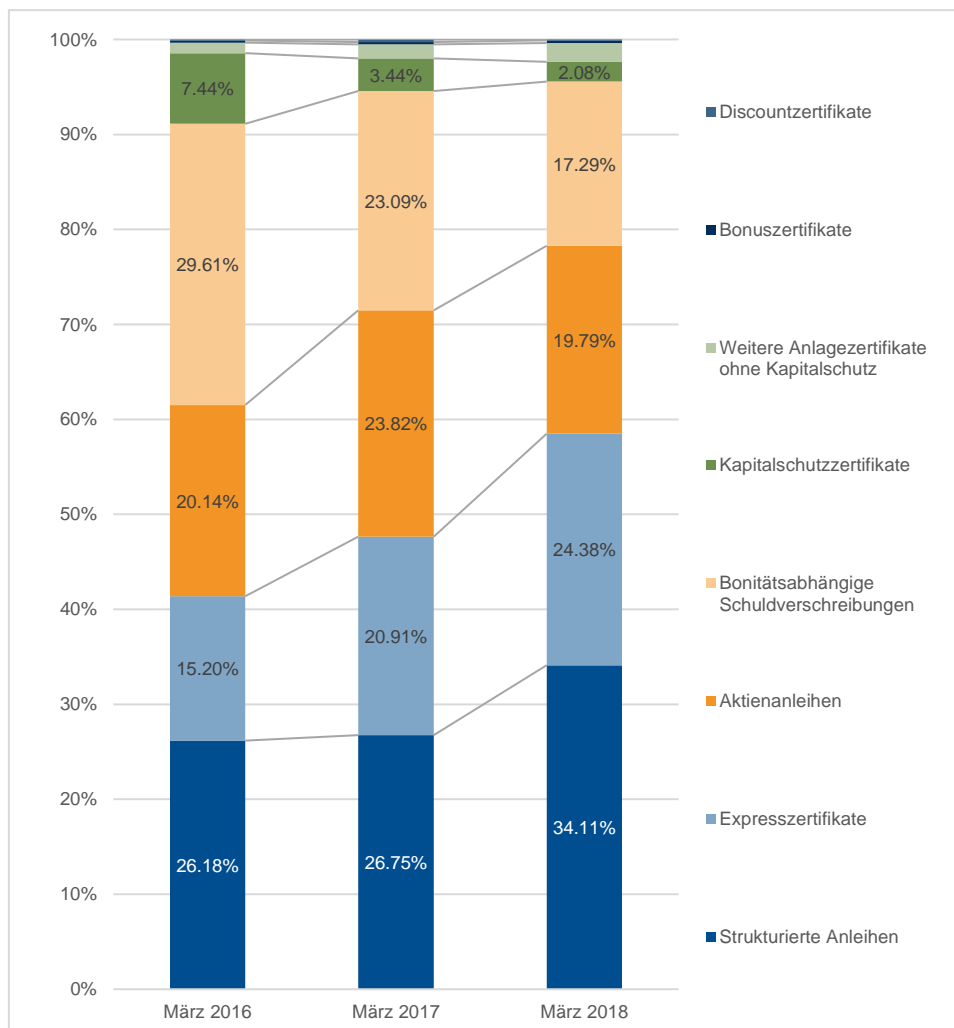
Zweitgrößte Produkttiefe

In ihrer Peergroup ist die Deka der Emittent, der seinen Kunden die zweithöchste Anzahl an Basiswerten anbieten kann. Zusammengefasst unter den Bereichen Aktien, Index, Fonds, ETF, Referenzsatz, Währungen und Referenzschuldner stellt Deka den Anlegern insgesamt 146 Basiswerte (ohne Doppeltzählung von Referenzschuldnern und Aktienbasiswerten, die sich auf dasselbe Underlying beziehen) zur Verfügung. Im Berichtszeitraum wurde das Basiswertuniversum um derzeit sechs Sektorindizes erweitert.

**Stringente Vorauswahl von
Basiswerten**

Die selbstauferlegte Restriktion, nach der die Deka auf ihre Initiative hin für ihre Vertriebspartner nur Zertifikate mit Basiswerten auflegt, die vom Research des Kooperationspartners NordLB oder des hauseigenen Researchs mit einer Halte- oder Kaufempfehlung, nicht aber einer Verkaufsempfehlung belegt sind, wird von Scope positiv gesehen. Allerdings wäre eine gewisse Ausweitung des Basiswerteuniversums aus Sicht von Scope vorteilhaft einzuschätzen.

Abbildung 4: Produktgruppenzusammensetzung der Deka-Zertifikate



Quelle: DDV, erstellt von Scope; Stand: 31.03.2018

Wachsende Produktvielfalt

Produktinnovationen

Die Deka hat in den vergangenen Jahren zahlreiche Produkte mit neuen Strukturen und zu aktuellen Themen eingeführt, um ihre Marktposition zu stärken. Hierunter fallen unter anderem die Erweiterung des Produktangebotes um Teilschutz-Zertifikate mit Express-Funktionalität, Duorendite-Aktienanleihen mit Publikumsfonds als Basiswert und Express-Zertifikate VarioZins Spezial mit fallenden Tilgungsschwellen. In den letzten neun Monaten kamen u.a. Zinsdifferenz-Anleihen mit Zielzins, Festzins-Tilgungsanleihen Flex, Geldmarktanleihen auf Fremdwährung sowie Strukturen auf Sektorindizes hinzu. Die seit Kurzem im Angebot stehenden Neuemissionen von bonitätsabhängigen Schuldverschreibungen auf mehrere Referenzschuldner unterstreichen die wachsende Produktvielfalt und nachhaltige Innovationsfähigkeit. Durch letztere Produktvariante verringert sich für Anleger das Klumpenrisiko gegenüber einzelnen Referenzschuldnern und somit effektiv das erforderliche Gesamtvermögen, um in diese Produktgattung zu investieren.

Hinsichtlich des Themas „Zertifikate-on-demand“ hat die Deka aktuell weder ein eigenes Angebot, noch sich an einer Plattform beteiligt. Stattdessen fokussiert die Bank weiterhin ihre Ressourcen auf das Kerngeschäft. Es erfolgt allerdings laufend eine Überprüfung

des Angebotes. Da zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch keine ausreichende Nachfrage von Vertriebspartnern und Endkunden vorhanden ist, kann Scope die diesbezügliche Entscheidung der Deka nachvollziehen.

Anstelle von „Zertifikaten-on-demand“ bietet die Deka im B2B-Geschäft ihren Vertriebspartnern die Möglichkeit an, Individualemissionen aufzulegen. Dabei kann die jeweilige Individualemission neben dem initiiierenden Vertriebspartner auch anderen Vertriebspartnern zum Mitvertrieb zur Verfügung gestellt werden. Scope wertet es trotz der absolut gesehen immer noch beträchtlichen Mindestvolumina positiv, dass die Deka den Vertriebspartnern bei Individualemissionen keine Abnahmeverpflichtung für das avisierte Emissionsvolumen auferlegt.

Drei Schulungsbausteine

Produktspezifische Wissensvermittlung

Insgesamt bietet die DekaBank die folgenden drei Schulungsbausteine an:

1. Präsenzs Schulungen: Diese umfassen Einstiegsschulungen für neue Vertriebsbetreuer, Zertifikate-Trainings für Vertriebsbetreuer, maßgeschneiderte Schulungen nach individuellem Bedarf, einen Expertentag in Frankfurt mit Besuch der Fachabteilungen, regelmäßige Vertriebs-Schulungen im Rahmen bestehender Jour Fixe sowie wöchentliche Telefonkonferenzen.
2. Web-based Trainings: Hier steht die digitale Vermittlung von Grund- und Aufbauwissen sowie Schulungen zu allen relevanten Zertifikatetypen im Mittelpunkt, abgerundet durch Module zu den Themen provisionierter Sekundärmarkt und MiFID-Sachkunde-Nachweis.
3. Informationsunterlagen: Diese verschaffen sowohl Kunden als auch Mitarbeitern innerhalb des Sparkassenverbundes eine Übersicht über den Zertifikatemarkt und die angebotenen Produkte und deren Eigenschaften. Der Umfang des Broschüren- und Flyerangebotes, obwohl bereits sehr umfangreich, wird regelmäßig erweitert.

Im Rahmen der Einführung der überarbeiteten Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (2004/39/EG) – kurz: MiFID II – hat die DekaBank ihre Vertriebspartner im Zertifikatebereich optimal unterstützt und die fristgerechte Einführung aller notwendigen Massnahmen sichergestellt. So wurden zahlreiche Schulungen angeboten, um die Wertpapierberater der Vertriebspartner auf dem Laufenden zu halten und die benötigten Qualifizierungen (Stichwort: Sachkunde-Nachweis) zu erwerben.

Panel IV – Client Services

Betreuungszeiten und -formen

Die Deka stellt den drei Zielgruppen (Sparkassenentscheider, -berater und -kunden) vielfältige Kontakt- und Kommunikationsmöglichkeiten zur Verfügung. Für Vertriebspartner bietet die Deka mit „DekaNet“ eine geschlossene Online-Plattform, die der interne Bereich der B2B-Plattform ist. Weitere Kontaktmöglichkeiten befinden sich auf der Webseite von Deka Investments und der Zertifikate-Webpage. Für Vertriebspartner sind börsentäglich von 08:00 bis 18:00 Uhr Experten über eine Hotline erreichbar, bei der jedem Anrufer ein persönlicher Ansprechpartner zugeordnet wird. Für Anleger stehen gleichzeitig Berater und ein Retail Call-Center bereit, welches durch eigene Mitarbeiter besetzt ist – der Verzicht auf ein externes Call-Center wird von Scope positiv gewürdigt. Anlässlich der Umstellung auf MiFID II wurden von der Deka die Servicekapazitäten zwischenzeitlich erhöht. Weitere Kontaktmöglichkeiten sind das Online-Kontaktformular und E-Mail, über die das Zertifikate Produktmanagement Team für die Vertriebspartner

„DekaNet“ Plattform für den Vertrieb

Kein externes Call-Center, sondern eigene Produktexperten

zu erreichen ist. Für den persönlichen Kontakt vor Ort stehen den Sparkassen-Vertriebspartnern die Vertriebsmitarbeiter der DekaBank zur Verfügung.

Onlineauftritt

Den unterschiedlichen Zielgruppen bietet die Deka umfangreiche Online Portale, die auf ihre spezifischen Bedürfnisse abgestimmt sind:

- 1.) Die B2B-Plattform „DekaNet“ ist die zentrale Vertriebsplattform, durch die eine gezielte Vertriebssteuerung ermöglicht wird. Hierüber werden allen Vertriebssteuerern, Produktentscheidern und Beratern sowie Vertriebseinheiten der DekaBank sämtliche relevante Markt-, Produkt- und Vertriebsinformationen (einschließlich Research) für das Zertifikate- (und Fonds-) Geschäft zur Verfügung gestellt.
- 2.) B2B2C sind die Website deka-institutionell.de und die Deka Zertifikate-Informationsplattform (ZIP). Mit deka-institutionell.de wurde für institutionelle Kunden eine eigenständige Website geschaffen, auf der Investoren unter anderem mehr über Produktlösungen, Services und aktuelle Themen erfahren können. ZIP ist ausgerichtet auf Vertriebspartner und Retail-Endkunden; es lassen sich alle verfügbaren Zertifikate suchen und der Nutzer kann sich über Zertifikate informieren. Nutzer finden dort auch kurze Erklärungen der Produktkategorien, ein Börsenlexikon, die FAQ und das aktuelle Schulungsangebot. Einmal wöchentlich wird dort eine Zertifikate-Kolumne veröffentlicht und der Marktüberblick informiert über Marktnachrichten, die Zinsentwicklung und aktuelle Top-Aktien.
- 3.) Für das klassische B2C Geschäft gibt es die Konzernwebsite auf deka.de, die der erste Anlaufpunkt aller Kundengruppen darstellt, sowie – mit ausschließlichem Zertifikatefokus – die Webseite zertifikate.deka.de.

Die Deka zeigt seit einiger Zeit Präsenz in den sozialen Netzwerken Xing, Facebook und YouTube. Darüber hinaus können Endkunden Zertifikate-Neuigkeiten über einen neu eingerichteten Twitter-Kanal verfolgen.

Eine große Rolle im On- und Offline-Auftritt der Deka spielt die um einen Bullen und Bären entworfene Werbekampagne, bei der die beiden Figuren sinnbildlich für die unterschiedlichen Anlegertypen und deren Börsenerwartungen stehen. Jedem Anlegertyp werden eine passende Anlagestrategie mit den entsprechenden Zertifikaten empfohlen. Mit der Marketingstrategie erreicht die Zertifikate-Plattform der Deka bundesweite Medienpräsenz; ein besonderer Fokus liegt auf Anzeigen auf einschlägigen Webseiten mit den Themen Nachrichten, Wirtschaft und Finanzen. Deka bietet auch Zertifikate-Marketingpakete „on demand“ und exklusiv für Vertriebspartner an, zugeschnitten auf einzelne Produkte oder Kundensegmente, für die gesamte Sparkasse oder auch auf Bundesländerebene.

Seit der letzten Ratingaktualisierung verfolgt die Deka eine Ausweitung der Medienpräsenz in marktführenden Finanzportalen, insbesondere auf Onvista, finanzen.net, wallstreet.online, Ariva und Der Zertifikateberater. Neben Bannerschaltungen werden auf diesen Portalen regelmäßig eine aktuelle Zertifikatekolumne sowie Produktinformationen und Beiträge zur volkswirtschaftlichen Entwicklung veröffentlicht.

Schulungsangebote

Die Weiterbildung des Vertriebs erfolgt sowohl über Präsenzs Schulungen als auch über Web-Seminare. So gibt es Einstiegsschulungen, um allen neuen Mitarbeitern die Grundlagen des Zertifikategeschäfts zu vermitteln. Regelmäßig gibt es je nach regionaler Anpassung dann weiterführende Vertriebs Schulungen und auf Anfrage können auch

Drei Online-Plattformen für B2B, B2C und B2B2C

Wirkungsvolle Werbekampagne mit bundesweiter Präsenz

Präsenz- und Webschulungen auch nach individuellem Bedarf

Zentrale Schulungen sowie Coaching für Filialberater

maßgeschneiderte Schulungen nach individuellem Bedarf geplant werden. Zusätzlich findet allwöchentlich eine Telefonkonferenz statt, um über aktuelle Themen zu informieren. Um sich untereinander austauschen zu können, gibt es einen Expertentag in Frankfurt, bei dem die Fachabteilungen zusammenkommen, und sogenannte „Vertriebscamps“.

Pro Jahr werden zahlreiche Termine / Schulungen (zentral, regional und hausindividuell) durchgeführt, darunter eine hohe Zahl an Beraterschulungen und Großveranstaltungen. Die zentralen und regionalen Schulungs- und Informationsveranstaltungen sowie Veranstaltungen in den Sparkassen werden von den zentralen Produktspezialisten der DekaBank durchgeführt. Angeboten werden auch anlassbezogene Coaching-Termine für Filialberater durch die Vertriebsmitarbeiter vor Ort ohne zentrale Planung.

Ergänzt werden die Präsenzs Schulungen durch webbasierte Trainingsmaßnahmen, durch die Grund- und Aufbauwissen vermittelt wird. Zusätzlich gibt es Online-Schulungen zu allen angebotenen Zertifikatetypen.

Tools

Umfangreiche Tools für Controlling und After-Sales

Zur Unterstützung der Vertriebspartner Sparkassen stellt die Deka verschiedene aufeinander abgestimmte Reportingtools zur Verfügung. Hierbei handelt es sich um die folgenden drei Tools:

1. DekaBank-Zertifikate-Reporting:

- Erstellung individualisierter Reports in PDF-Format für die Vertriebssteuerer bzw. Zertifikate-Ansprechpartner der jeweiligen Sparkasse; automatisiert monatlich oder ad-hoc
- Kontinuierliche Überwachung der Absatz- und Ertragsentwicklung, Ranking innerhalb der Peergroup, Durchschnittsmarge und Fälligkeiten
- Detailliertes und individualisiertes Ad-hoc-Reporting basierend auf dem zentralen, umfassenden Vertriebs-Data-Warehouse der DekaBank, in dem alle Daten zu Wertpapierumsätzen, -beständen und -erträgen sowie Wertpapierstammdaten enthalten sind

2. DekaBank After-Sales-Service Reporting (AFS):

- Kontinuierliches, regelbasiertes Zertifikate-Reporting an Sparkassen-Vertriebspartner
- Bestandsbezogenes Reporting über Produktereignisse, z. B. den Abstand des Basiswertes zur Barriere, Cap, Bonuslevel o. ä.
- Neuerdings können Vertriebspartner AFS-Regeln individuell konfigurieren.

3. Beratungsimpulse:

- (Teil)Rückzahlungs-, Fälligkeits-, Barriere-, Kreditereignis- und Wertentwicklungsimpulse für Deka-Zertifikate auf Ebene Endkunde
- Individualisierbar auf Sparkassenebene
- Täglich automatisch generierte Impulse direkt an den Beraterplatz

4. Webshop-Plattform für Marketing-Einsatzmittel on demand

- Mit wenigen Klicks können Vertriebspartner alle Einsatzmittel bequem sortieren und on demand bestellen - physische Artikel per Lieferung, Dateien per Download.

- Seit Lancierung im März 2017 ist dies bereits über 200.000 Mal erfolgt.

Aus Sicht von Scope erzielt das eingesetzte Reporting in Verbindung mit der neuen Webshop-Plattform einen sehr hohen vertriebstechnischen Nutzen und unterstützt das fortwährende Geschäftswachstum in optimaler Weise.

Research

Neben Veröffentlichungen zu den jeweiligen Anlageprodukten stellt die Deka dem Vertrieb und ihren Kunden neun Research-Bausteine zur Verfügung:

1. Das Research zum Investmentprozess analysiert auf monatlicher Basis die Konjunktur und die Auswirkung auf das Soll-Portfolio sowie die Zertifikate-Produktkörbe.
2. Das Makro-Research gibt dem Anleger sowohl Informationen zu aktuellen Entwicklungen der Konjunktur und den Märkten, als auch zu den volkswirtschaftlichen Top-Themen.
3. Im Fonds-Research arbeiten Deka und Scope Analysis (ehemals FERI EuroRating Services, die zum 01.08.2016 von der Scope Group übernommen wurden) zusammen, um eine gemeinsame Marktmeinung zu entwickeln, und geben eine qualitative Einschätzung und Handlungsempfehlung.
4. Das Private-Banking-Research beinhaltet Einschätzungen der DekaBank für den Beratungsprozess im Private Banking, wobei die Anlageklassen Liquidität, Renten, Aktien, Immobilien, Rohstoffe, Hedgefonds und Private Equity betrachtet werden.
5. Im Treasury-Research werden täglich Konjunktur- und Marktentwicklungen kommentiert.
6. Das Zertifikate-Research gibt regelbasierte Empfehlungen und Prognosen zu allen DekaBank und ehemaligen LBB Zertifikaten ab und wird börsentäglich aktualisiert.
7. Das Aktien-Research deckt rund 200 Einzeltitel ab, die alle potenzielle Basiswerte für Zertifikate sind (Research durch Kooperationspartner NordLB).
8. Im neuaufgelegten Sektor-Research erfolgen Einschätzungen für 19 EuroStoxx-Subindizes und 19 Subindizes aus dem Universum Stoxx600.
9. Im Anleihen-/Credit-Research werden 130 Unternehmen, Staaten und staatsnahe Emittenten analysiert (Research durch Kooperationspartner NordLB).

Umfangreiches Research,
teilweise durch Partner NordLB

I. Ratingskala

AAA_{ZMR}	exzellente Qualität und Kompetenz	4,00	entspricht institutionellen Standards
		3,60	
AA_{ZMR}	+	3,30	
	sehr gute Qualität und Kompetenz		
	-	2,70	
		2,40	
A_{ZMR}	+	2,10	
	gute Qualität und Kompetenz		
	-	1,50	
		1,20	
BBB_{ZMR}	+	0,90	
	zufriedenstellende Qualität und Kompetenz		
	-	0,30	
C_{ZMR}	entspricht nicht institutionellen Standards		



Wichtige Hinweise und Informationen

Die Scope Analysis GmbH (im Folgenden ‚Scope Analysis‘) veröffentlicht Bewertungen als sog. Management-Ratings zu Asset Management Companies, Fonds- und Zertifikate-Emittenten. Diese Management-Ratings stellen kein „Rating“ im Sinne der Verordnung (EG) Nr. 1060/2009 über Ratingagenturen in der Fassung der Änderungsverordnungen (EU) Nr. 513/2011 und (EU) Nr. 462/2013 dar.

Die von der Scope Analysis GmbH verfassten Management-Ratings sind ferner keine Empfehlungen für den Erwerb oder die Veräußerung von Finanzinstrumenten, welche die Asset Management Company, der Investment Fonds- bzw. Zertifikate-Emittent emittiert bzw. ausgegeben hat und beinhalten kein Urteil über den Wert solcher Finanzinstrumente. Die Bewertungen der Scope Analysis stellen ferner keine individuelle Anlageberatung dar und berücksichtigen nicht die speziellen Anlageziele, den Anlagehorizont oder die individuelle Vermögenslage der einzelnen Anleger. Mit der Erstellung und Veröffentlichung von Bewertungen wird die Scope Analysis gegenüber keinem Kunden als Anlageberater oder Portfolioverwalter tätig.

Sofern nachfolgend der Begriff Asset Management Company verwendet wird, umfasst dieser sowohl Kapitalverwaltungsgesellschaften, Investmentgesellschaften, Verwaltungsgesellschaften als auch Investmentberatungsgesellschaften.

Verantwortlichkeit

Verantwortlich für die Erstellung und Verbreitung des vorliegenden Management-Ratings ist als Herausgeber die Scope Analysis GmbH, Berlin, Amtsgericht Berlin (Charlottenburg) HRB 97933 B, Geschäftssitz: Lennéstraße 5, 10785 Berlin, Geschäftsführer: Dr. Sven Janssen.

Das vorliegende Management-Rating wurde erstellt und verfasst von: Harald Berlinicke, CFA, Director, Lead Analyst.

Management-Ratinghistorie

20.08.2018 | Affirm | AAA_{ZMR}

07.03.2017 | Initial Rating | AAA_{ZMR}

Es erfolgte keine Aktualisierung des vorliegenden Management-Ratings innerhalb der letzten zwölf Monate.

Angaben über Interessen und Interessenkonflikte

Eine Beschreibung der von der Scope Analysis getroffenen Vorkehrungen, insbesondere etwaiger von ihr zur Verhinderung und Vermeidung von Interessenkonflikten im Zusammenhang mit der Erstellung und Verbreitung von Management-Ratings, ist in der „Richtlinie zum Umgang mit Interessenkonflikten“ der Scope Analysis GmbH abrufbar unter www.scopeanalysis.com.

Das Management-Rating wurde von Scope Analysis unabhängig jedoch entgeltlich auf Grundlage einer Vereinbarung mit dem Zertifikate-Emittenten über die Erstellung dieses Management Ratings erstellt.

Die Anbieterin des bewerteten Finanzinstruments hat eine Nutzungsmöglichkeit der Scope Analysis GmbH- Analysedatenbanken im Bereich Alternative Investments entgeltlich erworben.

Über den Zertifikate-Emittenten hat Scope Ratings GmbH ein Kreditrating erteilt. Scope Analysis GmbH und Scope Ratings GmbH sind beide Tochterunternehmen der Scope Corporation AG.

Wesentliche Quellen des Management-Ratings

Bei der Erstellung des Management Ratings wurden folgende wesentlichen Informationsquellen verwendet: Webpage des Asset Management Unternehmens - Angeforderte Detailinformationen - Jahresabschlüsse - Halbjahresabschlüsse - Datenlieferungen von externen Datenlieferanten - Interview mit dem Zertifikate-Emittenten - Externe Marktberichte - Presseberichte/sonstige öffentliche Informationen

Die in den Bewertungen enthaltenen Informationen stammen aus Quellen, die Scope Analysis für zuverlässig hält; sie wurden nach bestem Wissen zusammengestellt. Allerdings kann Scope Analysis die Richtigkeit der verwendeten Informationen nicht garantieren und kann keine Gewähr für deren Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität oder Genauigkeit übernehmen.



Vor Veröffentlichung wurde dem Auftraggeber die Möglichkeit gegeben, das Rating und die maßgeblichen Faktoren der Ratingentscheidung (Ratingtreiber) einzusehen, inklusive der für das Rating zugrundeliegenden zusammenfassenden Begründungen des Ratings (Rating Rationale). Die Ratingnote wurde nach dieser Einsichtnahme nicht geändert.

Methodik

Das Management-Rating bezieht sich auf die Bewertung der Qualität des Zertifikate-Emittenten in seiner Funktion als Produktmanager und Emittent von Finanzinstrumenten im Sinne der von Scope Analysis veröffentlichten Methodiken. Die jeweils gültige Methodik ist abrufbar unter <https://www.scopeanalysis.com/#rating-and-research/asset-management-rating/methodologies>. Informationen zur Bedeutung der für die Bewertung verwendeten Rating-Skala ist auf der Website der Scope Analysis GmbH unter <https://www.scopeanalysis.com/#methodology/rating-scales> abrufbar.

Nutzungsbedingungen / Haftungsausschluss

Die Scope Analysis erstellt mit der gebotenen fachlichen Sorgfalt ihre unabhängige und objektive Bewertung zu einem bestimmten Stichtag, an dem die Bewertung veröffentlicht wird. Daher sind künftige Ereignisse als ungewiss anzusehen. Deren Vorhersage beruht dabei auf Einschätzungen, so dass eine Bewertung keine Tatsachenbehauptung darstellt, sondern lediglich eine Meinungsäußerung, die sich anschließend auch wieder ändern und in einer geänderten Bewertung niederschlagen kann. Scope Analysis haftet folglich nicht für Schäden, die darauf beruhen, dass Entscheidungen auf einer von ihr erstellten Bewertung gestützt werden

Im Falle einfacher oder leichter Fahrlässigkeit der Scope Analysis, eines ihrer gesetzlichen Vertreter, eines ihrer Mitarbeiter oder eines ihrer Erfüllungsgehilfen ist die Haftung bei der Verletzung vertragswesentlicher Pflichten beschränkt auf den vorhersehbaren und typischerweise eintretenden Schaden. Im Übrigen ist die Haftung bei einfacher oder leichter Fahrlässigkeit ausgeschlossen; dies gilt nicht im Falle einer Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit.

Sollte es sich bei dem jeweiligen Rating um ein beauftragtes Rating handeln, so besteht ebenfalls keine Haftung der Scope Analysis nach den Grundsätzen des Vertrags mit Schutzwirkung zugunsten Dritter. Die Bewertung sollte von den beteiligten Akteuren nur als ein Faktor im Rahmen ihrer Anlageentscheidungen betrachtet werden und kann eigene Analysen und Bewertungen nicht ersetzen. Die Bewertung stellt somit nur eine Meinungsäußerung zur Qualität dar und beurteilt unter keinem Umstand das Rendite-Risiko-Profil eines Investments und trifft auch keine Aussage dahingehend, ob die beteiligten Akteure einen Ertrag erzielen, das investierte Kapital zurückerhalten oder bestimmte Haftungsrisiken durch die Beteiligung an einem Investment eingehen. Der Inhalt der Ratings sowie der Ratingberichte ist urheberrechtlich sowie anderweitig durch Gesetze geschützt. Bei den dort genannten Produkt- und/oder Firmennamen kann es sich um eingetragene Marken handeln. Es darf eine Kopie der durch die Scope Analysis auf ihrer Website veröffentlichten Ratings bzw. Ratingberichte auf einem einzigen Computer für den nicht-kommerziellen und persönlichen internen Gebrauch gespeichert werden. Jede darüber hinausgehende unberechtigte Verwendung wie die Änderung, Reproduktion, Übermittlung, Übertragung, Verbreitung, Weiterveräußerung oder Speicherung für eine spätere Verwendung der Inhalte der Ratings bzw. Ratingberichte ist strengstens untersagt. Die unberechtigte Verwendung kann zu Schadensersatz- und Unterlassungsansprüchen führen.

Kontakt

Scope Analysis GmbH

Lennéstraße 5
10785 Berlin

Telefon +49 30 27891 0

Fax +49 30 27891 100

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer DE 814638226