



DZ BANK
Die Initiativbank

DZ BANK Insights

Frankfurt am Main, 23. Oktober 2024

Martin Hanner, Vertriebsprozessmanager
Kapitalmarkt Privatkunden, M/PKVG

 **DZ BANK**
Die Initiativbank

Das Team PKVG auf einen Blick

Wir sind für unsere Kunden da – zentral und regional vor Ort!



Ihre Ansprechpartner für Vertriebsprozesse

Privatkunden-Wertpapiergeschäft in der Region Bayern

Martin Hanner

DZ BANK AG
Vertriebsprozessmanagement
Türkenstraße 16
80333 München
T +49 89 2134-2662
H +49 172 6610241
martin.hanner@dzbank.de



Marcus Voigt

DZ BANK AG
Vertriebsprozessmanagement
Am Tullnaupark 4
90402 Nürnberg
T +49 911 2016 147
M +49 151 26872855
marcus.voigt@dzbank.de



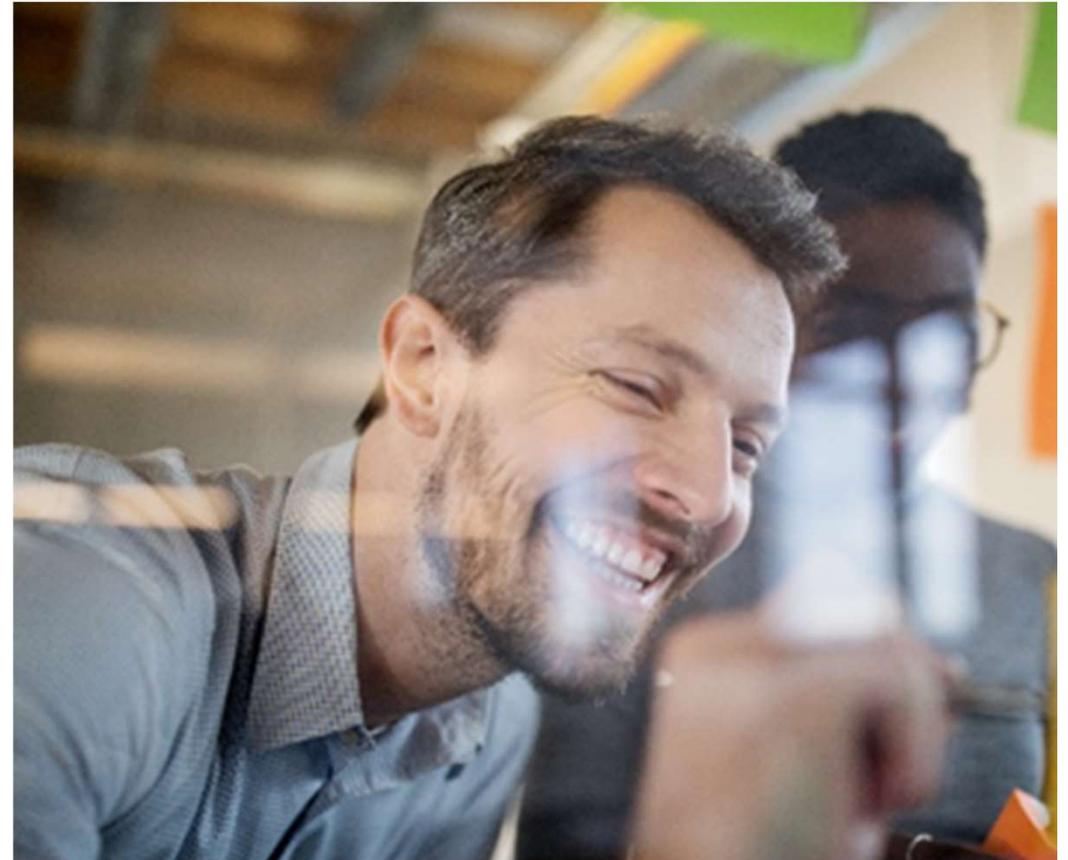
DZ BANK Angebot für Junge Kunden

Agenda

Gesamtüberblick

Marktbearbeitungskonzept
Junge Kunden

Best Practice Kompendium



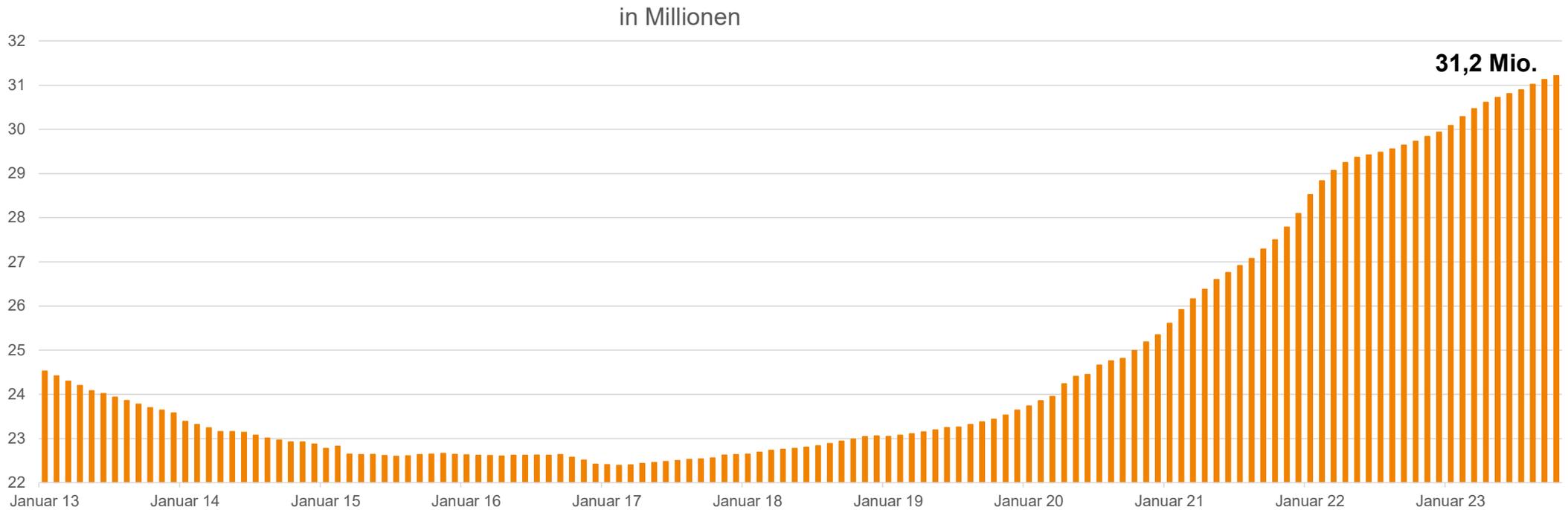
A group of five young adults (three men and two women) are sitting outdoors in a garden-like setting, laughing and talking. They are dressed in casual, modern clothing. The background shows green foliage and a building.

Fokus Zukunft: Junge Kunden & Depots

Trend intakt – Zahl der Depots steigt weiterhin

Die Kunden setzen auf das Wertpapiergeschäft

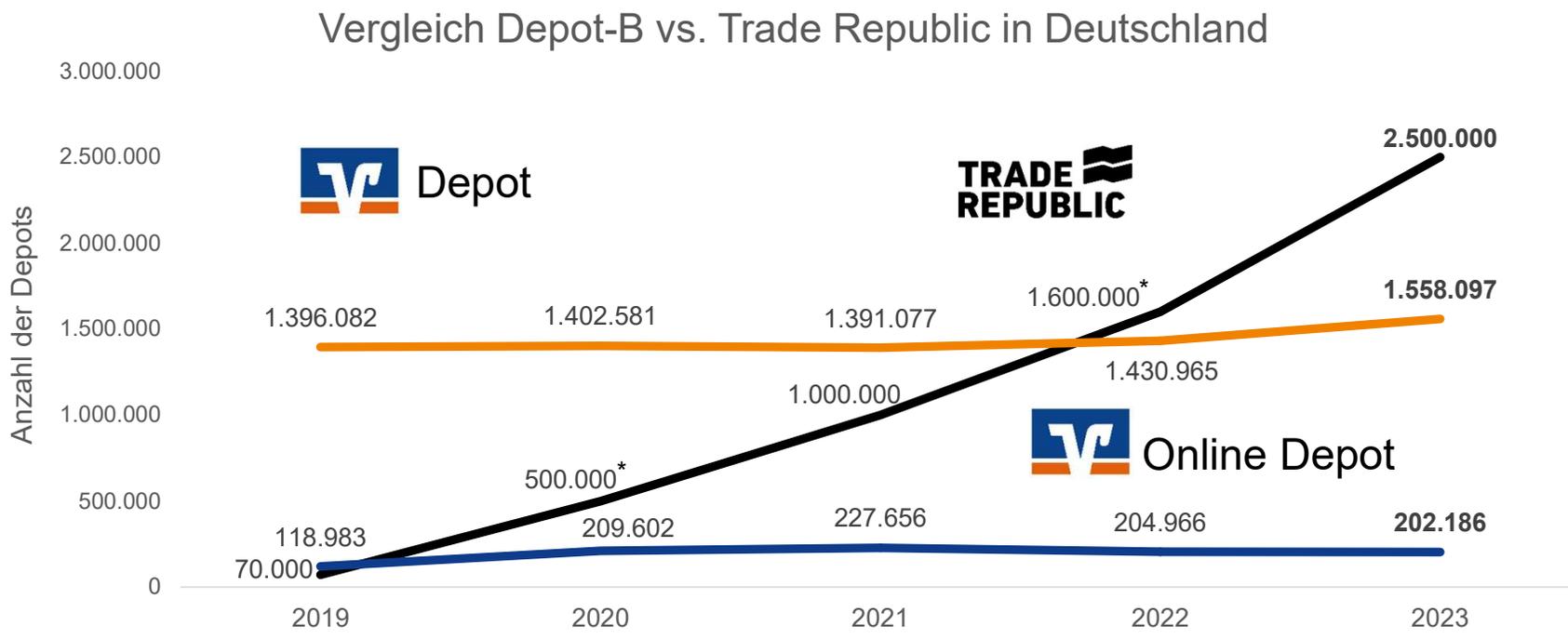
Wertpapierdepots in Deutschland



Quelle: eigene Darstellung, Daten von der Bundesbank, Stand: Januar 2024

Der genossenschaftliche Finanzverbund kann diesen Trend nutzen – jedoch mit geringerer Dynamik

- Trade Republic hat ein **exponentielles Kundenwachstum**. Im 4. Quartal 2023 konnten im Schnitt mehr als **100.000 Kunden pro Monat** gewonnen werden.
- Trade Republic hat insgesamt **4 Millionen Kunden** in 17 Ländern der Eurozone

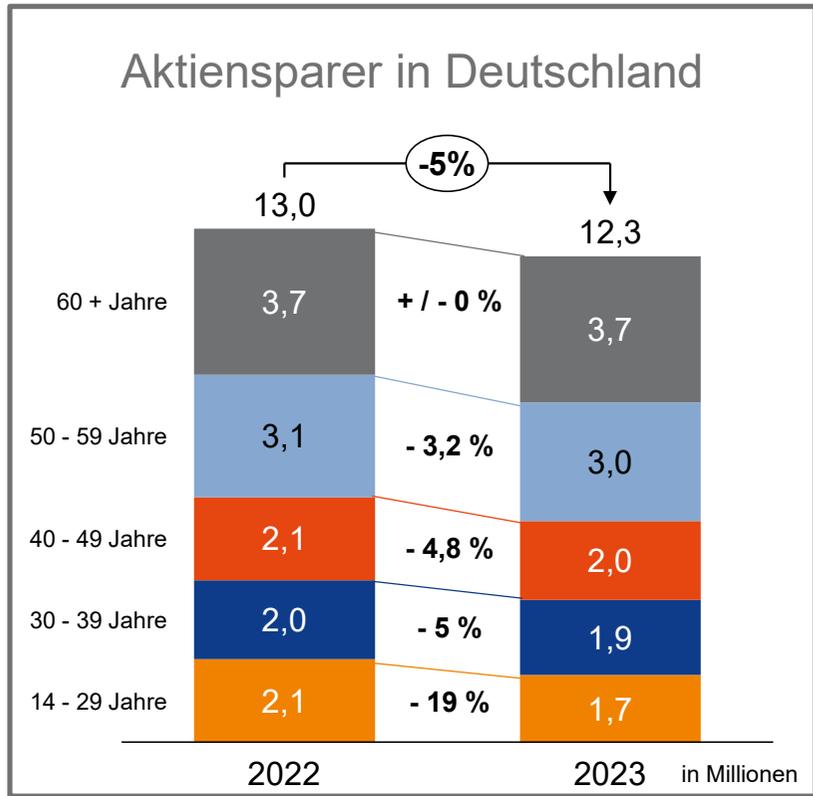


> Trade Republic hat bereits eine Banklizenz
 > Scalable beantragt diese gerade für sich

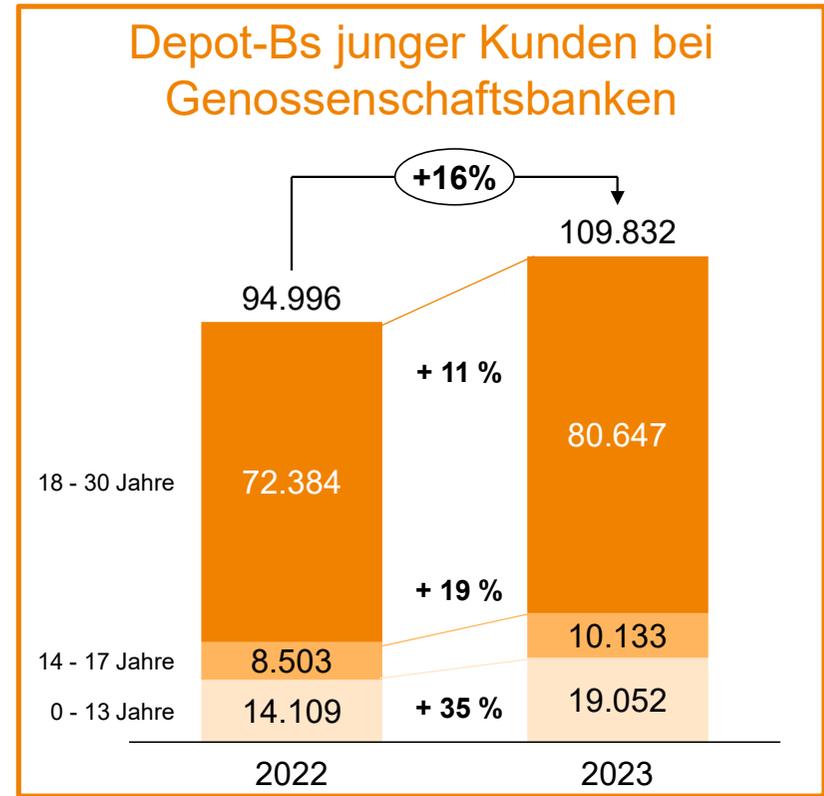
Quellen: eigene Darstellung; Handelsblatt: 11.01.2024 „Trade Republic – Europa ist unser natürlicher Markt“, *Zahl geschätzt; Online Depots = Depots mit Onlineumsatz im entsprechenden Jahr

Ihre Vertriebsaktivitäten machen den Unterschied

Neu 143.000 Depots
per 09/2024



Wir gewinnen junge Depotkunden „gegen“ den Trend!



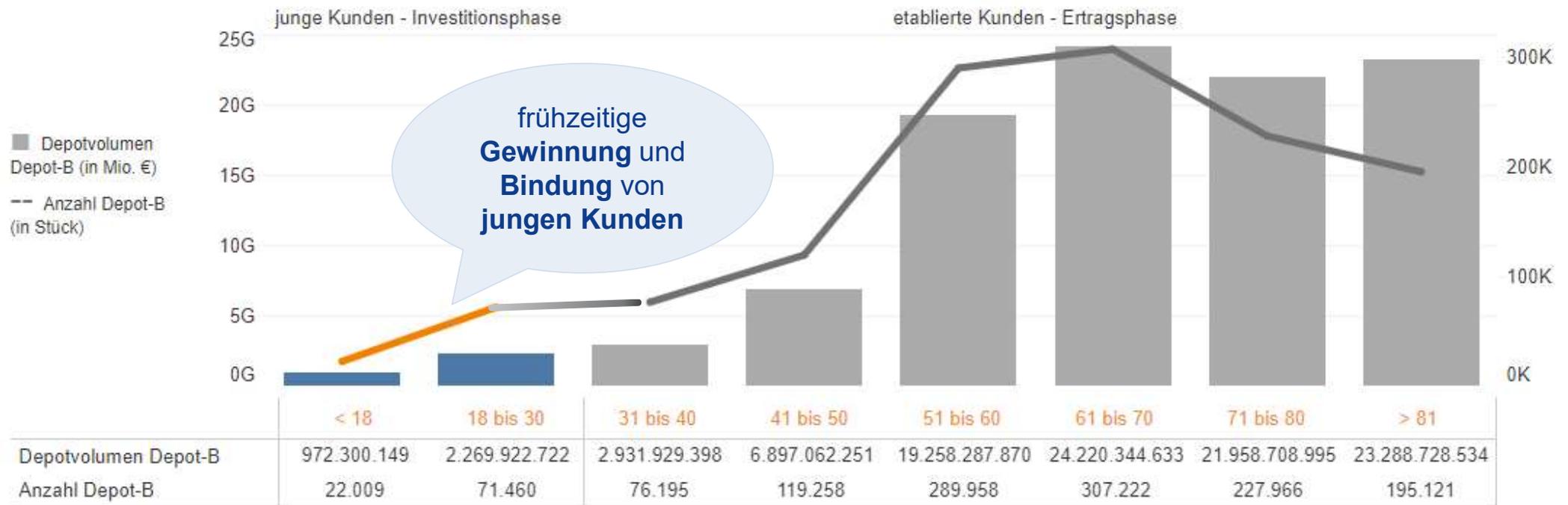
Quelle: eigene Darstellung; Deutsches Aktieninstitut; Aktionärszahlen 16.01.2024; Aktiensparer: Kunden mit Aktien, aktienbasierten ETFs oder Aktienfonds

Quelle: eigene Berechnung, Anzahl Depots in den Altersklassen bis 30 Jahre per 12/2022 und 12/2023

Bundesweite Altersstruktur der Depots

Herausforderung aber auch großes Potenzial liegt beim „Aufbau“ junger Kunden

Depot-B nach Altersstruktur



Stand: 30.11.2022, Quelle: WP Depot-B mit Bestand, ohne Depot-B von juristischen Personen und Personengemeinschaften ohne hinterlegtes Geburtsdatum

ExKurs Neobroker

Die Neobroker Revolution



WHITE PAPER

DIE NEOBROKER-REVOLUTION

Wie neue Player die jungen Zielgruppen für das Thema Finanzen begeistern

10 Insights von
Julia Eymann
Senior Research Manager



GIM | RELEVANCE COUNTS.

INHALT

Intro & Methode.....

Gegenwartsbezogene Insights

Insight 1: Begeisterungsfaktoren

Wie Neobroker die jungen Zielgruppen begeistern.....

Insight 2: Finanzbildung

Wie die jungen Zielgruppen sich über das Thema Finanzen informieren

Insight 3: Peer-Groups

Wie sich das Thema Finanzen in den Peer-Groups verankert.....

Insight 4: Zielgruppenbetrachtung

Zielgruppenbetrachtung jenseits der „Zocker-Kids“

Insight 5: Werte der Zielgruppen

Wie das Börsen-Interesse zu den Werten der jungen Zielgruppen passt

Insight 6: Rolle des Smartphones

Wie das Smartphone das Thema Finanzen in den Alltag integriert

Insight 7: Finanzprodukte

Wie klassische Finanzprodukte an Attraktivität verlieren.....

Zukunftsbezogene Insights

Insight 8: Nachhaltigkeit

Wie das Interesse an nachhaltigen Anlageprodukten wachsen könnte.....

Insight 9: Markenbindung

Wie Aktienbesitz sich positiv auf die Markenbindung auswirken kann.....

Insight 10: Ausblick

Weshalb das Interesse am Investieren auch nach COVID-19 bleiben wird.....

KONTAKT

Wenden Sie sich jederzeit gern an uns

Autorin des Whitepapers:

Julia Eymann
Senior Research Manager
Telefon: +49 (0) 6221 8328 685
E-Mail: j.eymann@g-i-m.com

GIM Finance

Weitere Informationen über das Forschungsangebot von GIM Finance finden Sie online unter www.g-i-m.com/finance oder über den QR-Code



GIM Gesellschaft für Innovative Marktforschung mbH
Goldschmidtstr. 4-6 | 69115 Heidelberg
Telefon: +49 (0) 6221 8328 0 | Fax: +49 (0) 6221 8328 33
info@g-i-m.com | www.g-i-m.com



GIM | RELEVANCE COUNTS.

Begeisterungsfaktoren und Finanzbildung

INSIGHT 1: BEGEISTUNGSPAKTOREN

Neobroker schaffen, was herkömmliche Finanzanbieter seit Jahrzehnten vergeblich versuchen: Junge Zielgruppen für Finanzprodukte zu begeistern!

Durch Trading-Apps entsteht ein niederschwelliger Zugang zur Börse, die intuitive Bedienung macht Spaß. Finanzprodukte werden nicht länger als kompliziert und langweilig wahrgenommen.

Wir könnten folgende Begeisterungsfaktoren von Neobrokern im Vergleich zu Online-Banken/Brokern identifizieren:

Depoteröffnung

✔ Erfolgt schnell und unkompliziert (papierlos mit Video-Ident-Verfahren)

versus

✘ Langwieriger Eröffnungsprozess mit mehreren Briefen

Usability

✔ Einfache Nutzung via App, intuitive Bedienung, übersichtliche Struktur, modernes Design

versus

✘ Altbackenes Web-Design von Online-Banken/Brokern, das mit Inhalten überladen, schwer zu navigieren / nicht intuitiv zu verstehen ist

Gebührentransparenz

✔ Klares Nachvollziehen von Gebühren (z.B. kostenfreier ETF-Sparplan, 1€ pro Trade)

versus

✘ Komplizierte Gebührenmodelle bei anderen Anbietern (z.B. Gebühren berechnen sich in % am Transaktionsvolumen)



TAKE-AWAY FÜR SIE

Andere Finanzanbieter wie Online-Banken/Broker oder Versicherungen sollten sich diese Begeisterungsfaktoren genauer anschauen und davon lernen. Die jungen Zielgruppen werden künftig höhere Erwartungen an Finanzanbieter stellen – nicht zuletzt hinsichtlich Usability und Konditionen.

Kosten

✔ Neobroker bieten Depots ohne Grundgebühr und Negativzins auf das Cash-Konto

versus

✘ Depotgebühren und teilweise andere komplexe Kostenregelungen (z.B. ab wann Negativzins auf Guthaben auf dem Cash-Konto anfällt)

Fun-Factor

✔ Ansprechende Visualisierung der eigenen Performance schafft guten Überblick und motiviert bei Kursgewinnen. Die Übersicht wird gerne auch per Screenshot mit Freunden geteilt

versus

✘ Fehlende Übersichten über die eigene Performance, keine ansprechende grafische Darstellung der eigenen Performance

Verständlichkeit

✔ Im Vergleich einfach erfassbare Finanzprodukte (wie Aktien, ETFs und Sparpläne) erleichtern den Einstieg ins Investieren an der Börse

versus

✘ Komplexe Finanzprodukte, die nicht verstanden werden (wie Riesterrente oder Optionsscheine)

INSIGHT 2: FINANZBILDUNG

Beim Thema Finanzbildung spielen Schule und Eltern für die jungen Zielgruppen praktisch keine Rolle.

Entscheidend sind hier vielmehr die Nutzung von Social Media sowie der Austausch in der Peer-Group. Junge PrivatanlegerInnen eignen sich autodidaktisch Wissen zum Thema Finanzen an.

Nach Angaben unserer InterviewteilerInnen sind Themen wie Finanzen und Investieren nicht Teil des vermittelten Schullehrstoffs. Sie finden jedoch, dass dieses Thema mehr Raum im Unterricht haben sollte. Zudem berichteten junge AnlegerInnen in unseren Interviews, dass sie von ihren Eltern eher „konservative“ Werte vermittelt bekommen (und diese auch verinnerlicht) zu haben, wonach z.B. Schulden oder „Geld verschwenden“ vermieden werden sollte. Praktische Tipps zu den einschlägigen Finanzthemen gab es hingegen keine: „Von meinen Eltern habe ich praktisch nichts über Geldanlage gelernt“, so eine Studienteilerin.



TAKE-AWAY FÜR SIE

Anbieter von Finanzprodukten könnten bei den jungen Zielgruppen durch niederschwellig zu konsumierende Weiterbildungsangebote rund um das Thema Finanzen punkten. Dabei ist zu beachten, dass es bei jungen PrivatanlegerInnen ganz unterschiedliche Wissensstände zu adressieren gilt: von Anfängern über gut informierte Laien bis zu Fortgeschrittenen (z.T. mit Wirtschaftsstudium).

Wenn junge AnlegerInnen mit wenig Wissen zu Kunden von (Neo-) Brokern werden, liegt es auch an Letzteren, Finanzprodukte gut zu erklären und Risiken deutlich auszuweisen. Das gilt v.a. dann, wenn es um Produkte geht, bei denen ein hohes Totalverlustisiko oder sogar eine Nachschusspflicht besteht. Depot-Plattformen so zu gestalten, dass NutzerInnen nicht aus Versehen ein Produkt kaufen, dessen Risiko sie als niedriger eingeschätzt haben, hat deshalb eine hohe Priorität.

Für (Neo-) Broker lohnt es sich in diesem Kontext auch darüber nachzudenken, mit welchen Tipps sie gerade Newcomer vor größeren Fehlern schützen können. Eine gute Aufklärung bedeutet eine Win-Win-Situation: junge PrivatanlegerInnen machen weniger große Anfangsfehler und (Neo-) Broker haben die Chance, Kunden längerfristig an sich zu binden. Denn eines ist klar: junge AnlegerInnen, die durch eine Fehlinvestition eine große Summe Geld gleich zu Anfang verlieren, neigen dazu, das Thema Investieren für sich zu verwerfen und löschen die Trading-App auch schnell wieder.

Somit erschließt man sich das Thema eben autodidaktisch: über Gespräche mit Freunden, Social-Media-Beiträge (v.a. Erklärvideos auf YouTube), Finanznachrichten aus dem Internet sowie teilweise über Bücher wie z.B. *Rich Dad, Poor Dad*. Inzwischen geben sogar einige an, dass sie ihre Eltern bei Finanzentscheidungen beraten, weil diese sich mit den neuen Produkten überfordert fühlen. Zudem ist das Thema Finanzen stellenweise zum Hobby geworden: sich zu informieren über Akteure und Entwicklungen fasziniert, man freut sich darüber, die komplexen Zusammenhänge zu verstehen.

Bewertung des Markttrends der „Neobroker“

Beispiel Scalable und Trade Republik



https://www.swr3.de/podcasts/highlights-anhoeren-100.html#utm_source=E-Mail&utm_medium=share&utm_campaign=swr3.de

GenoVerbund (DZ BANK)

Wesentlicher Aufwand liegt bei DZ BANK

Entwicklung und Überwachung kompletter Prozess

Umfangreiche Hotline- und Supportleistungen

Erfüllung aufsichtsrechtlicher Prüfungsanforderungen

Laufender Dialog DZ / dwpBank wegen Hebung Kostensenkungspotenziale

DZ BANK Derivate ohne Stückkostenberechnung

Integrierter Vollsortimentansatz –
“alle“ Produktklassen +
Ausführungsplätze incl. Best Ex

Benchmark ist Comdirect
Grundentgelt 4,90 + 0,25 % + Entgelt Börsen; Mind. 9,90 Max. 59,90 Euro

NeoBroker

Eingeschränktes Produkt-/Handelsuniversum auf Aktien/ETF; Bsp. nur 4000-5000 Aktien

Eingeschränkte Support-Leistungen; tw. Nichterreichbarkeit im Notfall

Kontakt nahezu ausschließlich online

Ausführungsplatz „nur“ ein „Market Maker“ (Baader Bank bzw. Lange & Schwarz)

keine Best Ex Ausführung
keine börsliche Ausführung (Trade Republic)
nur zwei Börsenplätze bei Scalable Capital (Entgelte wie Provisionen; Fremkostenpauschalen; hohe Pauschalen bei manuellem Dienstleistungen)

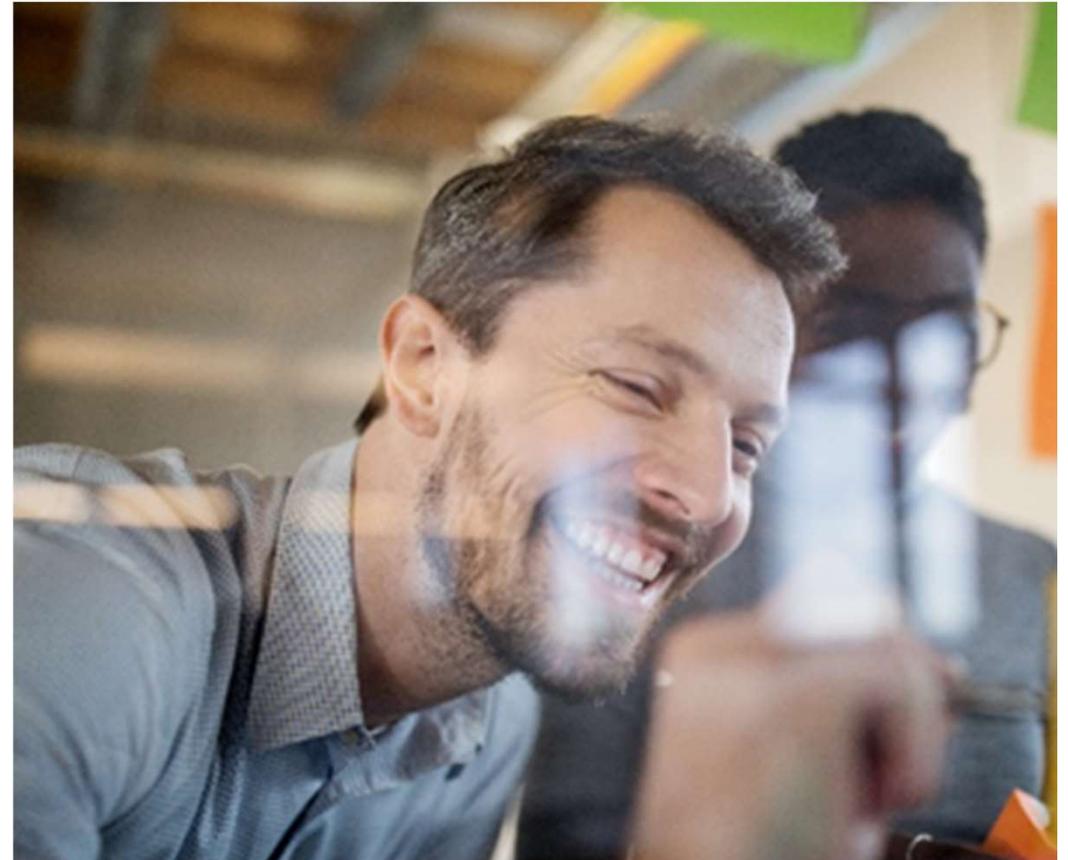
Kein oder begrenztes Rentenangebot

Agenda

Gesamtüberblick

**Marktbearbeitungskonzept
Junge Kunden**

Best Practice Kompendium



Top-Argumente für junge Kunden

Alle meine
Finanzthemen
aus einer Hand!

Einfach bei meiner Bank
– Konto & Depot &
Sparplan & Kreditkarte

Alles in einer App!

„Ach so“ - Effekt
→ Regional und bei
Social Media greifbar!

Top
Leistung und
gleichzeitig
günstig!

Mein persönliches
Beraterteam auf Augenhöhe!

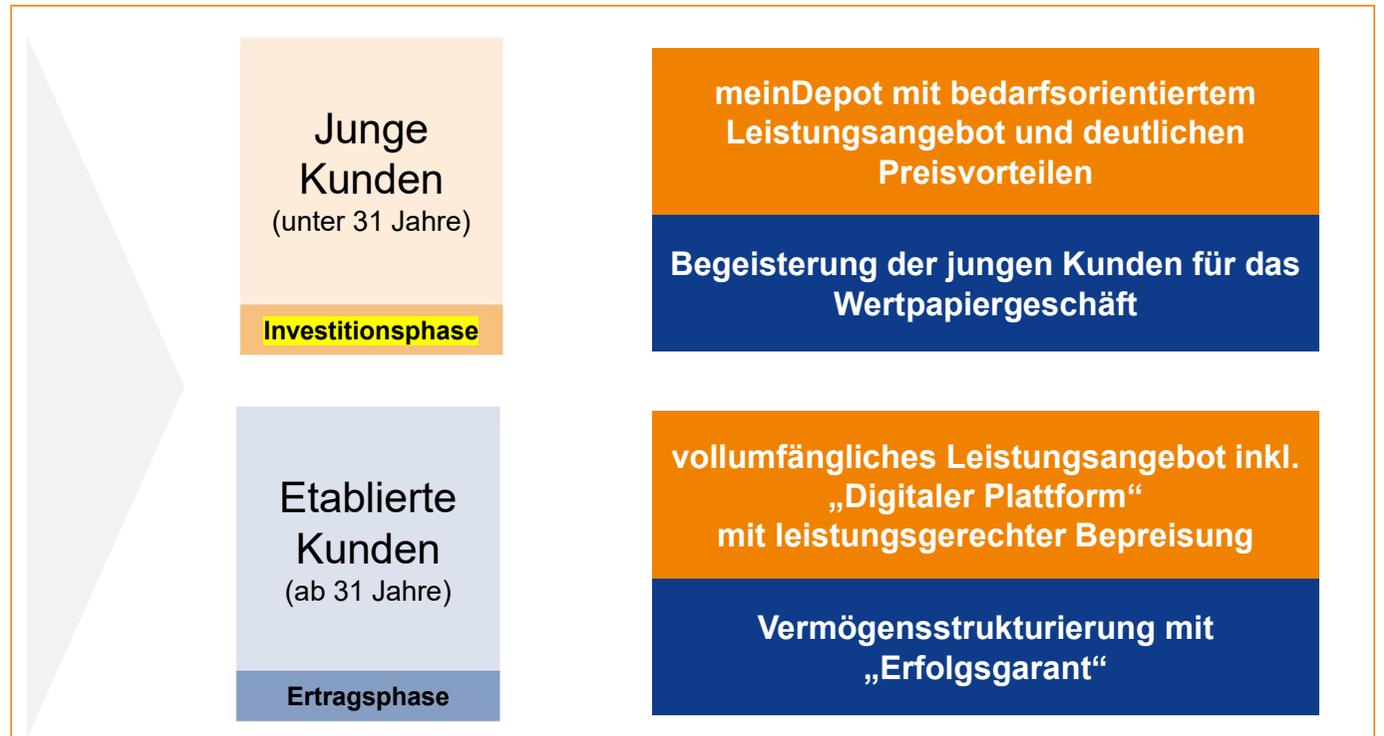
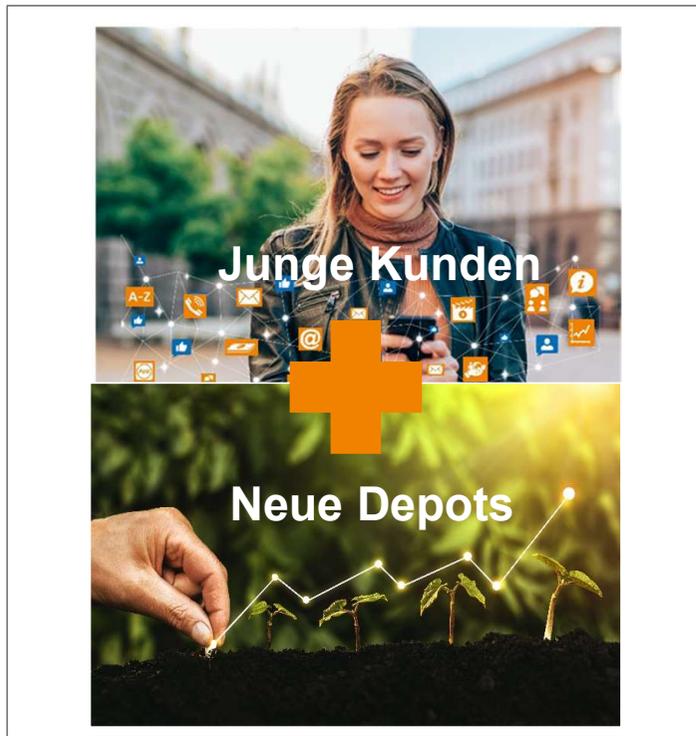
Zu jedem Konto gehört ein Depot!

Genossenschaftliche Wertpapierkultur etablieren.

Für Ihr Wachstum im Depot-B

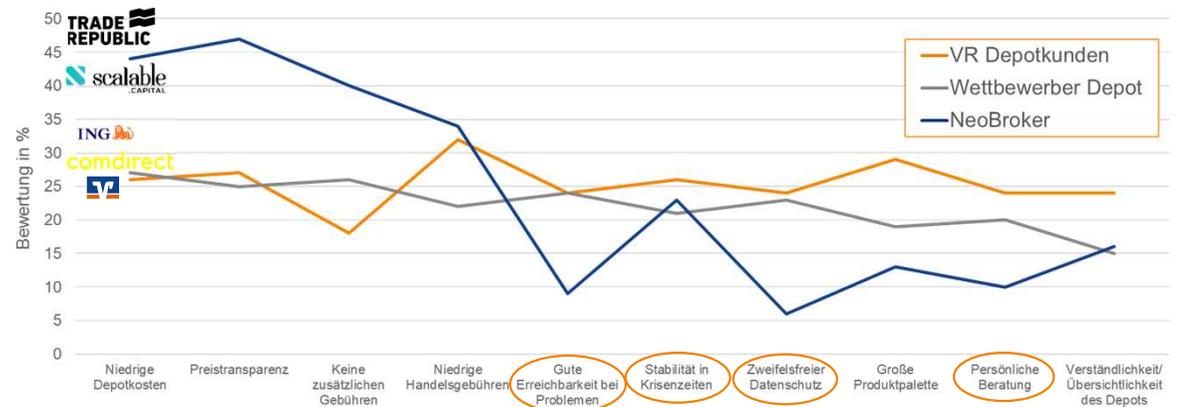
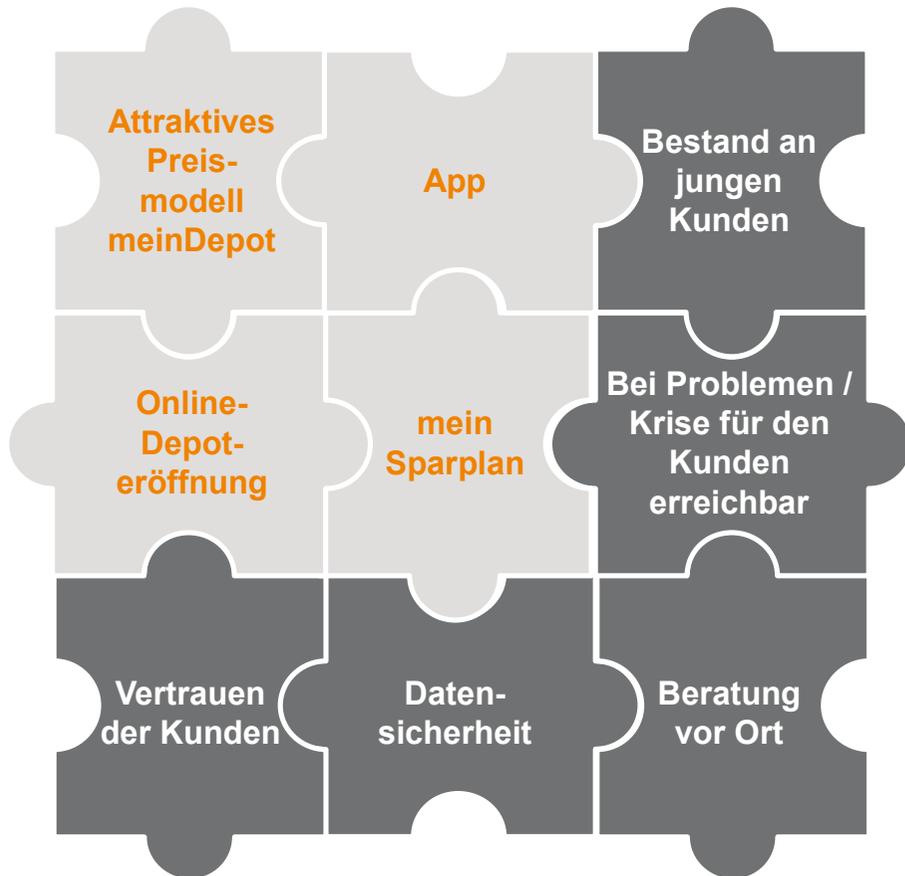
Zwei Marktbearbeitungskonzepte für die Zukunft

Aktuelle Marktbearbeitungskonzepte



Ihre starke Ausgangsbasis kombiniert mit den neuen Bausteinen

Sie haben jetzt das Fundament, um die jungen Kunden zu erobern



Quelle: Kantar Kundenumfrage (2021), S.18



Marktbearbeitungskonzept „Junge Kunden“

Drei Säulen, um junge Kunden zu Wertpapierkunden zu entwickeln!

Prozesse und Strukturen



Finanz-Knowhow

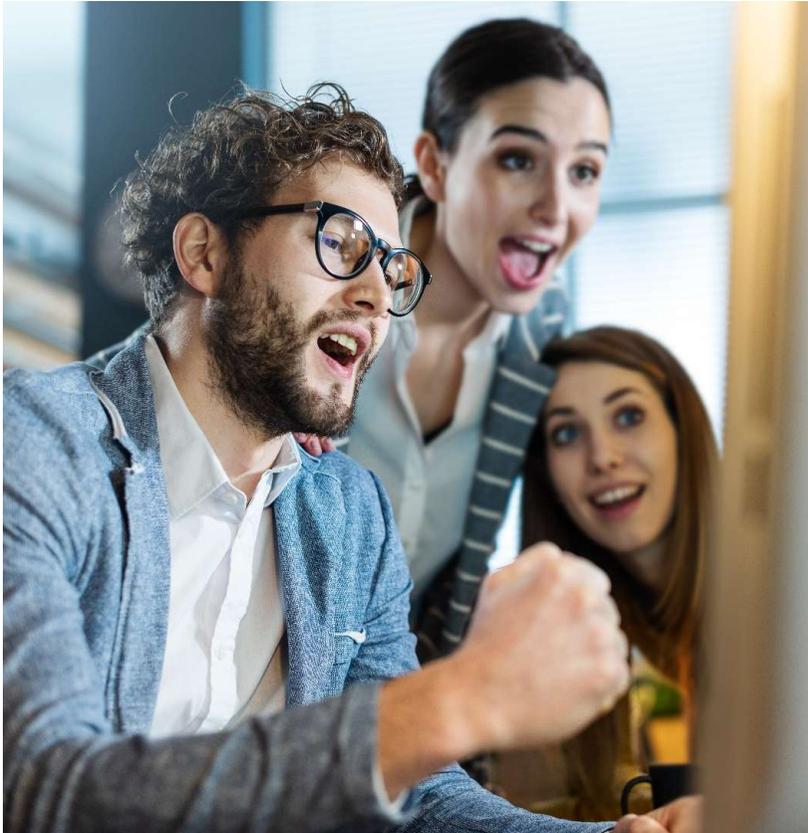


Begeisterung



meinDepot: Unsere gemeinsame Investition in die Zukunft

Attraktives Depotmodell für junge Kunden unter 31 Jahren



Depotentgelte	meinDepot	Ihre Einkaufskonditionen bei Umsetzung meinDepot
Depotführung	0,00 €	0,00 €
Börsenorderentgelte	meinDepot	Ihre Einkaufskonditionen bei Umsetzung meinDepot
Orderpauschale Quotrix & Tradegate	4,95 €	4,00 €
Handel von DZ BANK Derivaten	4,95 €	0,00 €
Fonds, ETF- und Aktiensparpläne	0,00 € ggf. Ausgabeaufschläge	0,00 €

Komplettes Depotmodell inkl. Leistungsspektrum und weiterer Preise werden im Rahmen der Umsetzung des Preismodells besprochen.

Attraktives Preismodell ist das Fundament

Wettbewerbsvergleich

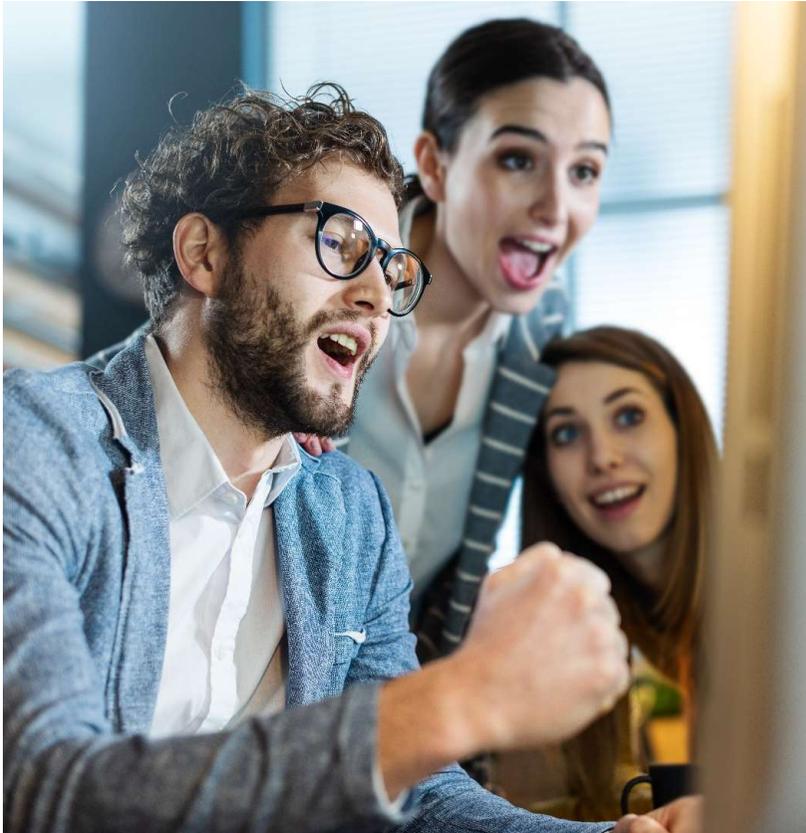


Bank	Depotmodell	Depotführung	Ordergebühr	Ausführungskosten Sparplan	Anzahl Sparpläne	Anzahl Börsenplätze
VR Bank	meinDepot	0,00 €	4,95 €	0,00 €	> 1.000 ETFs, ca. 500 Aktien	Alle (2 zu 4,95 €)
Trade Republik	Depot	0,00 €	1,00 €	0,00 €	> 2.400 ETF, 2.600 Aktien, 50 Kryptos	1
Scalable Capital	FREE Broker	0,00 €	0,99 €	0,00 €	> 2.500 ETFs / davon 2.500 kostenfrei	2
comdirekt	Depot	0,00 € (für die ersten 3 Jahre)	3,90 € (nach 12 Monaten 9,90 €)	0,00 € bei ausgewählten ETFs 1,50 % der Sparrate (bei Fonds reduzierter AA)	ca. 2.000 ETF / davon ca. 250 kostenlos ca. 1.500 Aktien	Alle
S-Broker	Depot	0,00 € (1 Order p. Q. / Vermögensstand mind. 10.000 €, sonst 3,99 €)	4,99 € + 0,25% vom Orderwert zzgl. Handelsplatz- /Abwicklungsentgelt	0,00 € bei ausgewählten ETFs / Fonds 2,50 % der Sparrate	> 1.600 ETFs / davon ca. 650 kostenlos > 1.000 Aktien	Alle
Consorsbank	Depot	0,00 €	0,95 € (in den ersten 12 Monaten, zzgl. marktüblicher Spreads), danach 4,95 €	0,00 % (in den ersten 12 Monaten, zzgl. marktüblicher Spreads), danach 4,95 €	> 1.700 ETFs / davon ca. 450 kostenlos > 5.000 Aktien	Alle (1 zu 0,95 €)
ING	Direkt-Depot	0,00 €	4,90 € zzgl. 0,25 % des Ordervolumens	0,00 € bei ETFs 1,75 % der Sparrate bei Aktien	> 1.000 ETFs > 550 Aktien	Alle
DKB	DKB-Broker	0,00 €	Ab 10 € abhängig vom Ordervolumen	1,50 € (2,50 € bei Namensaktien)	> 2.000 ETFs / davon 450 im Aktionszeitraum (bis Ende 2025) kostenlos > 40 Aktien	9
flatex	Flatex Depot	0,00 €	5,90 € + 2,00 € ¹ pauschale Handelsplatzgebühr	0,00 €	> 1.500	Alle

Quelle: eigene Darstellung; Finanzen.net „Depot-Vergleich 2024“ Stand 11.06.2024; Handelsblatt „Neun bekannte Online-Broker 2024 im Vergleich“ Stand 21. Juni 2024

meinDepot ist wettbewerbsfähig

Ihre Argumente!



Persönliche und kompetente Ansprechpartner auf Augenhöhe!

(online / telefonisch / vor Ort)

Content und Vorlagen für Ihren **Social Media – Auftritt!**

(Posts, Reels, Fit4Trading Videos + Podcast)

Wettbewerbsfähige Preisgestaltung

(Flat: 4,95 €)

meinSparplan

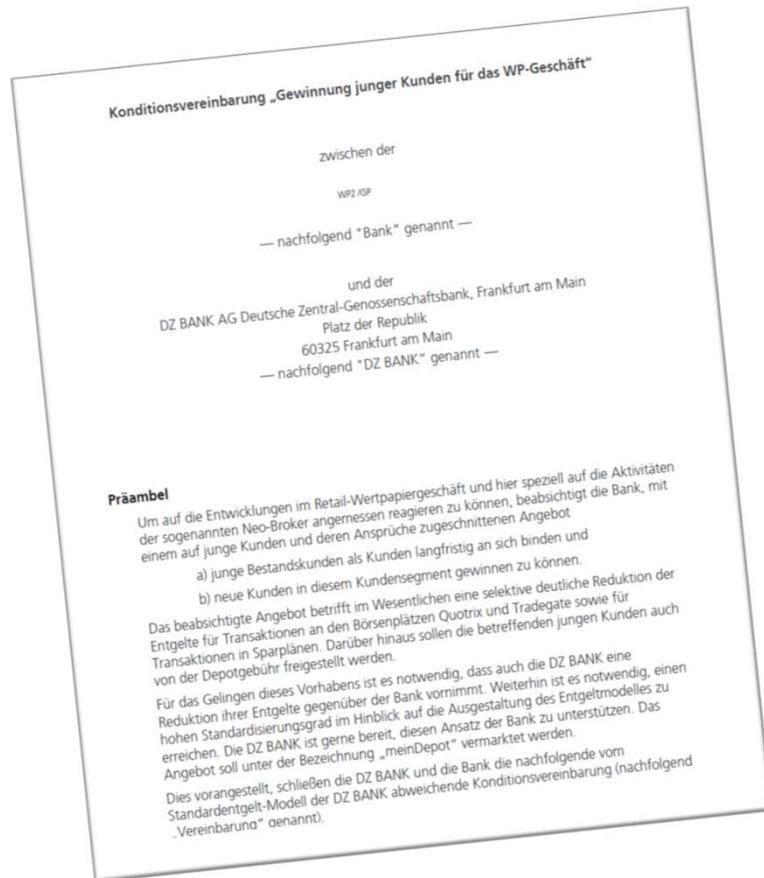
(Aktien / ETFs / Fonds)

Attraktive **VR Banking App**

→ Mobiles Brokerage

meinDepot: Unsere gemeinsame Investition in die Zukunft

Bindung und Gewinnung junger Kunden / Rahmenvertrag mit DZ BANK notwendig



- **Privatkunden**, die **maximal 30 Jahre alt** sind
- Entgeltmodell zu Transaktionskosten und Depotgebühren
- **Transaktionskosten:** Orders der Handelsplätze **Tradegate** und **Quotrix** (alle darüber handelbare und über die DZ BANK abwickelbare Produktgruppen)
- **Depotgebühren:** Freistellung von Depotgebühren
- **Grundlaufzeit der Vereinbarung:** **bis 31.12.2024 mit jährlicher automatischer Verlängerung**

Das Fundament, um Junge Kunden zu gewinnen

Passgenau auf den Bedarf der jungen Zielgruppe

**günstig und leistungsstark -
einheitlicher Vermarktungsauftritt**

meinDepot - das Depot für junge Leute bis 30 Jahren

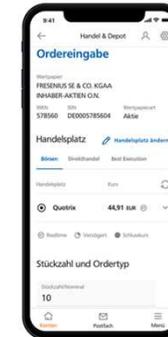
Depotentgelte	
Depotführung	0,00 €
Orderplattform VR-ProfiBroker	inklusive
Börsenorderentgelte	
Orderpauschale Quotrix & Tradegate	4,95 €
Orderkosten weiterer Börsenplätze	via VR-ProfiBroker
ETF-Sparpläne	0,00 €

Wertpapierdepot online beantragen

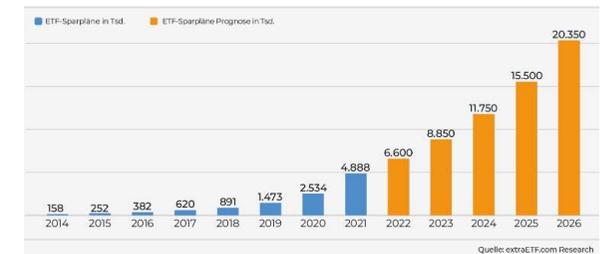
Beantragen Sie Ihr Wertpapierdepot bequem online über den untenstehenden Button. Die Vertragsunterlagen werden Ihnen innerhalb weniger Tage per Post zugeschickt.

[Depot online eröffnen >](#)

sofort starten



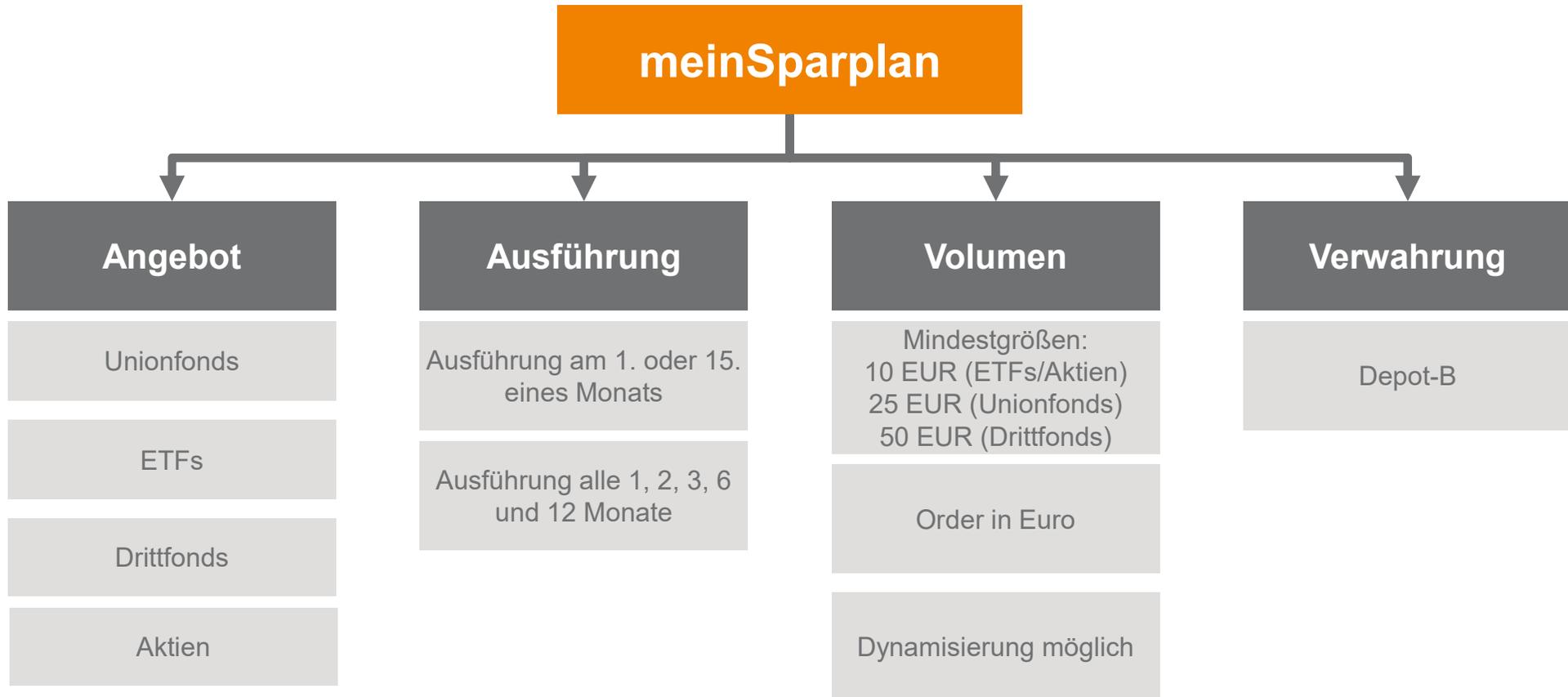
**Trading –
Einfach. Immer. Überall.**



Das **Ankerprodukt** für junge Kunden

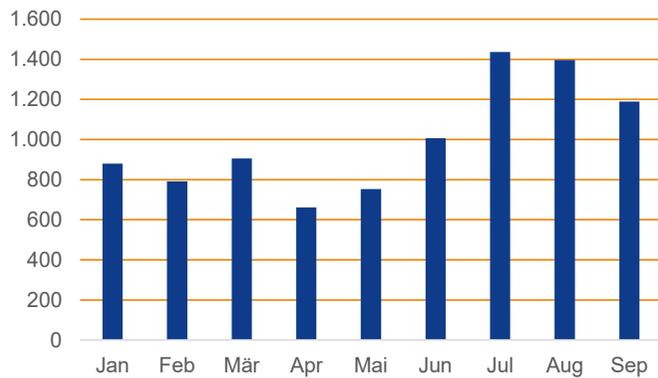
Ankerprodukt: meinSparplan

Die Sparplanlösung für das Depot-B

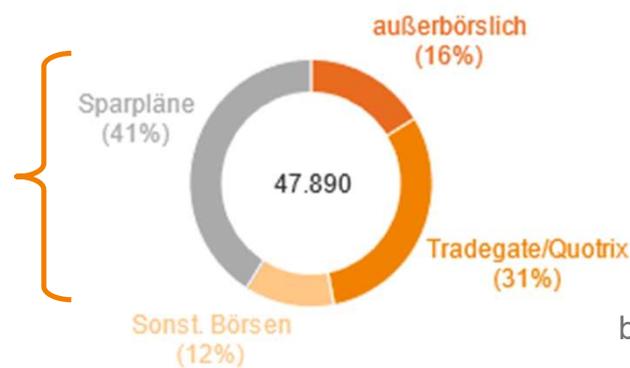


Entwicklung junge Kunden, meinSparplan und meinDepot im Detail

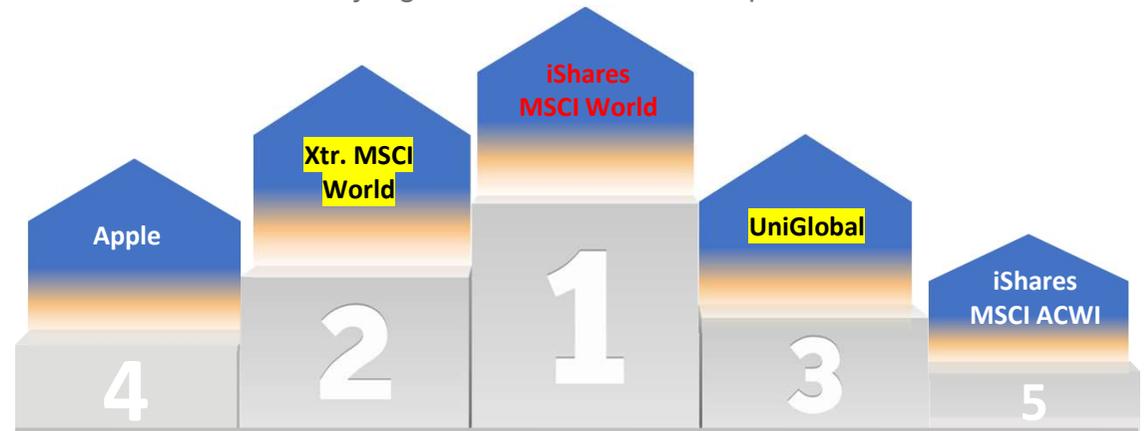
Anzahl neue Sparpläne Depot-B (brutto) von Jungen Kunden* nach Monaten



Anteil Abrechnungen Junge Kunden mit meinDepot nach Börsenplätzen



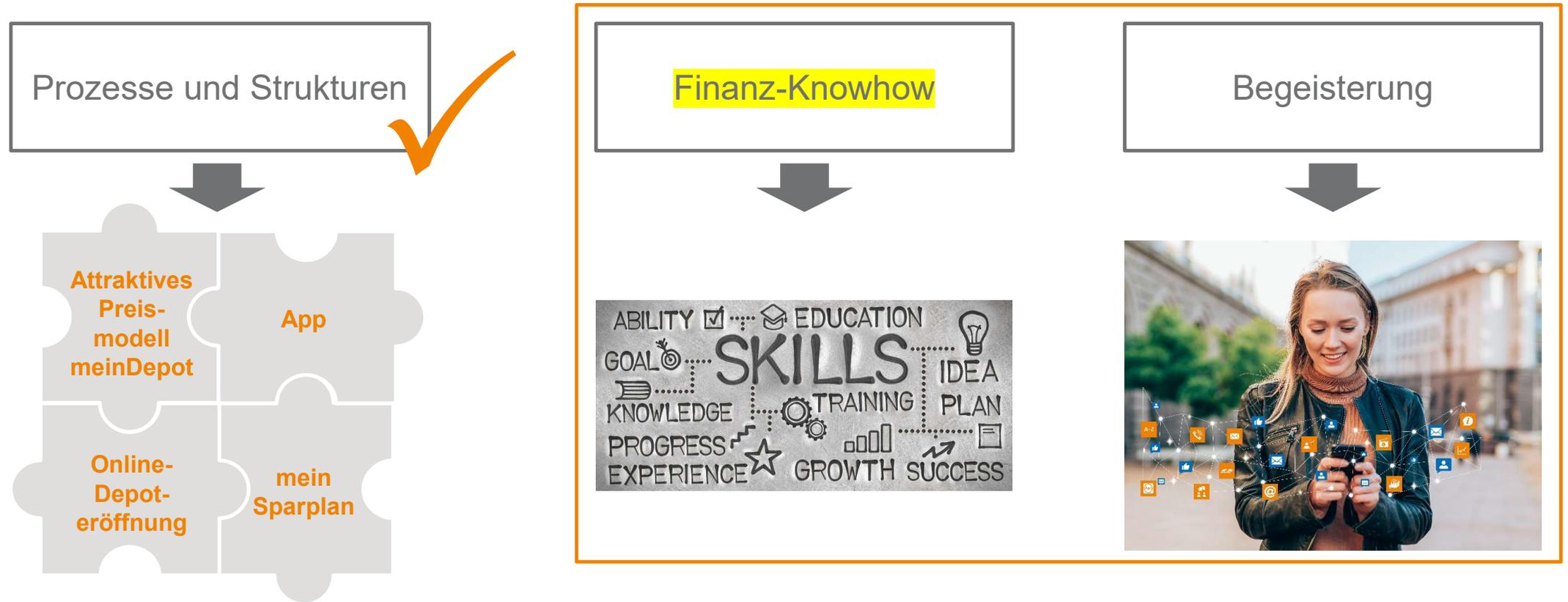
Top 5-Sparplan-Produkte bei jungen Kunden mit meinDepot



*Kunden mit einem Alter <= 30, Stand: Oktober 2023

Marktbearbeitungskonzept „Junge Kunden“

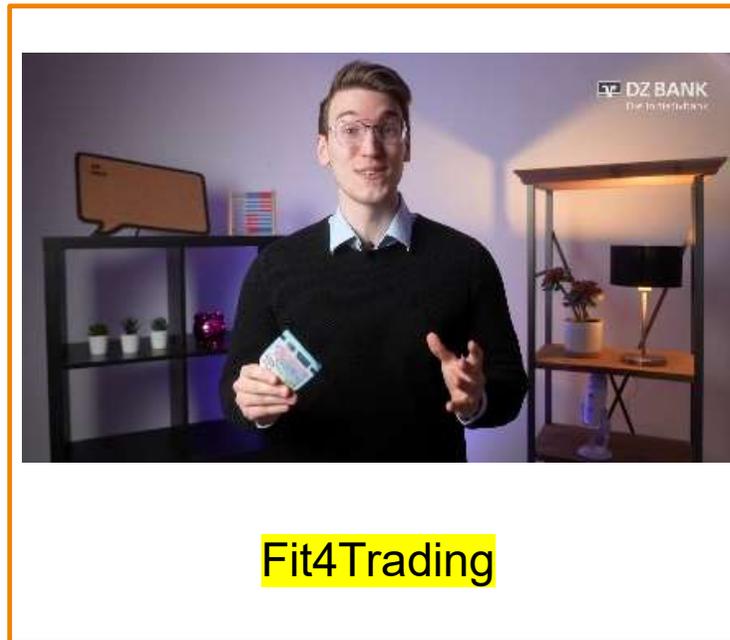
Die erste der drei Säulen haben Sie bereits umgesetzt?



Marktbearbeitungskonzept „Junge Kunden“

Finanz-Knowhow fördern

Finanz-Knowhow



Fit4Trading



Research –
kurz und prägnant

Fit4Trading im Überblick

Aufbau von Wertpapier-Wissen innerhalb der Zielgruppe

Begleitende Mailings & Social Media Posts zum Start und Abschluss der Videoreihe

- **Modularer Aufbau**
- **Dezentrale Durchführung** durch Sie
- **Begeisterung** für das Wertpapiergeschäft wecken
- Detailvideos zur **Wissensvermittlung**
- **Kontaktpunkte** mit jungen Kunden sichern



Ziel: Junge Kunden gewinnen und binden

Fit4Trading

Unterstützung durch die DZ BANK

Fit4Trading

by  DZ BANK
Die Initiativbank



LetsGetStarted Musterpräsentation für Ihre Auftaktveranstaltung



Finanz-Knowhow-Videos über DZ YouTube Kanal oder zum Einbinden in eigenen Kanal



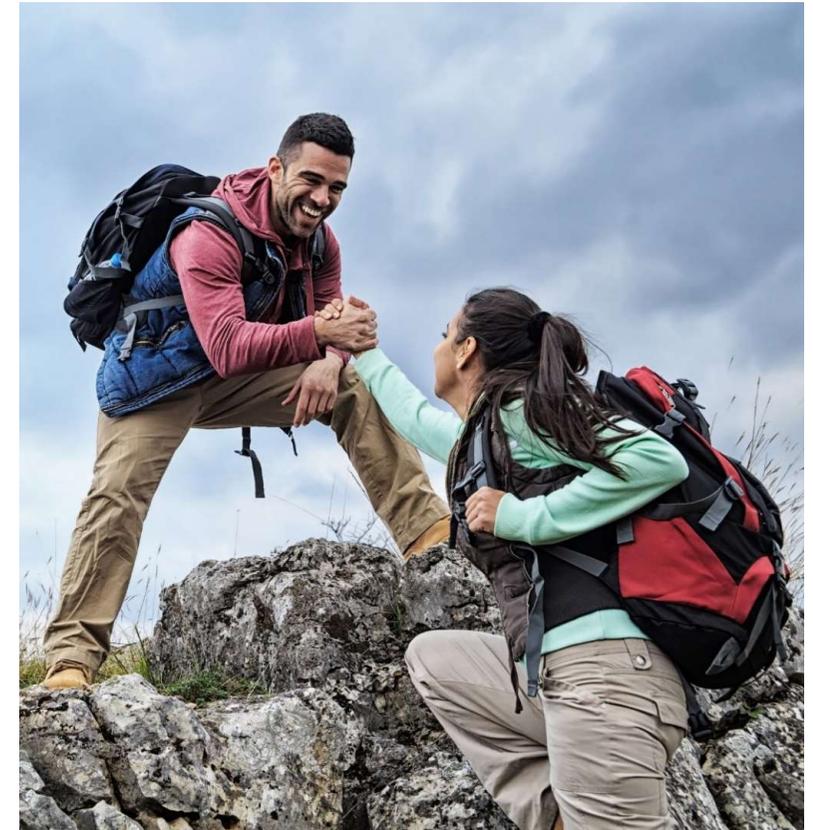
Landingpage im webBank+ Katalog zu meinDepot und Fit4Trading



Teaservideos zur Vermarktung der Fit4Trading Videos



Kommunikationsvorlagen für Start-, Zwischen- und Abschlusskommunikation



Landingpages im webBank+ Katalog für Ihren Internetauftritt meinDepot und Fit4Trading

Volksbank Musterstadt eG

Suche Kontakt Login

Privatkunden Firmenkunden Mitgliedschaft Wir für Sie Banking & Service Startseite

meinDepot

Trading – einfach immer überall. Mit meinDepot sind Aktien-Trades schon ab 4,95 Euro möglich.

[Jetzt online eröffnen >](#)

meinDepot

Traden ab 4,95 Euro

Du möchtest traden ohne Wenn und Aber? Preisgünstig, jederzeit und überall? Dann ist meinDepot genau das Richtige für dich. Ab 4,95 Euro kannst du mit meinDepot an der Börse traden. Leg gleich los: meinDepot direkt online eröffnen und einfach, immer und überall traden.

[meinDepot jetzt online eröffnen >](#)

<https://www.webbankplus-katalog.de/kampagnen/dz-bank/meindepot.html>

Volksbank Musterstadt eG

Suche Kontakt Login

Privatkunden Firmenkunden Mitgliedschaft Wir für Sie Banking & Service Startseite

Fit4Trading

- ✓ Die Fit4Trading-Challenge
- ✓ Alles rund ums Investieren
- ✓ 20 Tage, 20 Videos

Die Fit4Trading-Challenge

20 Tage, 20 Videos

Von Kapitalmarkt, Börse & Co. zwar schon viel gehört, aber dir fehlt noch der Überblick? Interesse am Investieren, bist aber noch Neuling in Sachen Finanzmarkt? Dann ist die Fit4Trading-Challenge genau das Richtige für dich. Leon erklärt in 20 Kurzvideos einige Grundlagen rund um das Investieren. Er beantwortet Fragen von "Was ist eigentlich ein Wertpapier?" bis "Was ist eigentlich Börsenpsychologie?". Wenn du nach einigen Videos die Basics kennengelernt hast, holt er in den weiteren Videos auch noch einen Kapitalmarkt-Experten dazu.

So wirst du Schritt für Schritt fit für den Kapitalmarkt – ganz egal, ob mit einzelnen Bausteinen oder der kompletten Fit4Trading-Challenge. Hier kannst du gleich loslegen.

Neues Wissen nimmt man am besten in kleinen Häppchen auf

Unser Tipp: Nimm dir nur ein paar Minuten täglich Zeit für eines der Videos und werde so fit4trading!

1. Inflation

Fit4Trading
by DZ BANK

<https://www.webbankplus-katalog.de/kampagnen/dz-bank/fit4trading.html>

Fit4Trading – Der Podcast

Für Ihre „Junge Kunden“-Ansprache

- ✓ Marktthemen, Trends und aktuelle Entwicklungen an den Kapitalmärkten
- ✓ Auf allen gängigen Streamingportalen abzurufen
- ✓ Informationen und Werbeunterlagen im VR-BankenPortal QuickCode **DZPKPOD4**



Social Media Posts zum Einbinden in Ihre Social Media Kanäle.



Spotify



Deezer



Amazon Music



Apple Podcasts

**Fit4Trading -
Der Podcast**
by  **DZ BANK**
Die Initiativbank

Marktbearbeitungskonzept „Junge Kunden“

Junge Menschen von der Börse begeistern – Drei wesentliche Bausteine

Begeisterung



Social Media



Junge Berater als
Botschafter



Bonusaktion

Begeisterung schaffen – ergänzend mit Social Media Content

Unterstützung für Ihre Social Media Kanäle

Bereitstellung von Content für Ihre Social Media Kanäle:

- „meinDepot“
- „meinSparplan“
- Teaservideos zur „Fit4Trading“-Reihe
- Fit4Trading – Der Podcast
- Posts unseres Instagram Kanals:
@dzbank_wertpapiere zur Verwendung* im eigenen Account
- weitere Themen werden sukzessive ergänzt

*Abrufbar per Mail - B2C_Vermarktung@dzbank.de



Begeisterung schaffen mit Social Media Content – Beispiel Weltsparwoche

Content-Angebot für eine zielgerichtete Ansprache über Ihre Social Media Kanäle

Was ist ein eigentlich ein Sparplan?

Sparplan - wie du richtig sparen kannst

DZ BANK Wertpapiere
4 Videos 9 Aufrufe Heute aktualisiert

Alle ansehen Zufallsmix

Geld anlegen an der Börse - klingt kompliziert ist es aber gar nicht. Bereits mit kleinen Summen kannst du über ETF-Sparpläne langfristig vom Auf- und Ab der Börse profitieren und dir so langfristig ein Portfolio aufbauen. Wie das geht, erklären wir dir in unserem Sparplan-Special.

- 1 **Was ist ein eigentlich ein Sparplan?** Wertpapiersparplan - Was ist ein Sparplan? DZ BANK Wertpapiere • 30 Aufrufe • vor 10 Tagen 2:23
- 2 **Was kann ich eigentlich besparen?** Wertpapiersparplan - Was kannst Du alles besparen? DZ BANK Wertpapiere • 18 Aufrufe • vor 10 Tagen 4:31
- 3 **Was sind eigentlich Themeninvestments?** Wertpapiersparplan - Was sind Themeninvestments? DZ BANK Wertpapiere • 14 Aufrufe • vor 10 Tagen 3:23
- 4 **Was sind eigentlich Dividenden?** Wertpapiersparplan - Was ist eine Dividende? DZ BANK Wertpapiere • 9 Aufrufe • vor 4 Tagen 3:35



Alle Infos und Content-Links finden Sie im VR-BankenPortal

[VR-BankenPortal](#) > [DZ BANK](#) > [Privatkunden](#) > [meinSparplan](#) > [Social Media](#) > Social Media - Weltsparwoche

Kleine Beträge, große Wirkung
Jetzt schon in die Zukunft investieren
SWIPE TO LEARN #LassMachen

Früh mit der Geldanlage zu starten lohnt sich!
Schon mit kleinen monatlichen Sparbeträgen kann über Jahre ein Vermögen aufgebaut werden
• Ohne große finanzielle Belastung schafft ihr für eure Kinder ein solides Startkapital für Studium oder Ausbildung
• Es gilt das Motto: Je früher, desto besser – jeder Monat zählt!
SWIPE #LassMachen

Aktien statt Sparbuch?
Definitiv. Ein Sparbuch reicht bei hoher Inflation nicht mehr aus, um Vermögen aufzubauen
• Aktien, ETFs und Fonds sind langfristig lukrativer
• Eine breite Streuung sorgt trotz Kursschwankungen für Sicherheit
DOW JONES DAX S&P 500 EURO STOXX SWIPE #LassMachen

Kleine Beträge, große Wirkung
Jetzt schon in die Zukunft investieren. Wieso sich frühes Investment am Ende auszahlt? Wir erklären es dir.

Unsere Unterstützungsleistungen für Ihre Vermarktung

meinDepot

Social Media

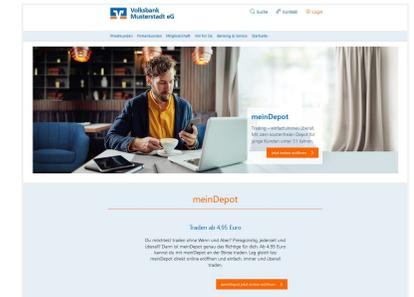
Instagram:
DZ BANK Wertpapiere



Content für Ihre Social
Media Kanäle



Landingpages im webBank+ Katalog



Fit4Trading – Videoreihe & Podcast



Flyer



Musteranschriften



Bereitstellung im VR-BankenPortal – QuickCode DZPKJUKU

Fit4Trading Materialien und Social Media Content

Marktbearbeitung Junge Kunden

VR-BankenPortal Themen News Newsletter Alerts Abo Anwendungen Hilfe Sandra Jauch (XN03058) Logout

DZ BANK Die Initiativbank

Suchbegriff / QuickCode
QuickCode-Übersicht

Meine Lesezeichen

Vorstand Eigengeschäft Privatkunden Firmenkunden Marktfolge Research Ausland Marketing meinGIS Services Geschäftspartner

VR-BankenPortal > DZ BANK > Privatkunden > Webkonferenz & Top-Themen > Marktbearbeitung Junge Kunden

Privatkunden

Privatkunden-Webkonferenzen

Idee des Monats

Marktbearbeitung Junge Kunden

Fit4Trading

Social Media

Webkonferenzen für Vertriebssteuerer

Marktbearbeitung Junge Kunden

meinDepot

QuickCode: DZPKJUKU

meinDepot Trading - einfach, immer, überall

Artikel & Co. günstig handeln und langfristig Vermögen aufbauen - das geht jetzt einfach und schnell mit dem kostenfreien meinDepot für junge Leute im Alter von 18 bis 30 Jahren. Für die Gewinnung junger Kunden stellen wir Ihnen begleitende Kommunikations- und Werbematerialien zur Verfügung.

Kommunikationsmittel & Werbematerial:

- Musterschriften meinDepot
- VR-NetWorld Landingpage "meinDepot"

Junge Menschen von der Börse begeistern – die wichtigsten Bausteine:

Fit4Trading

VR-BankenPortal Themen News Newsletter Alerts Abo Anwendungen Hilfe Sandra Jauch (XN03058) Logout

DZ BANK Die Initiativbank

Suchbegriff / QuickCode
QuickCode-Übersicht

Meine Lesezeichen

Vorstand Eigengeschäft Privatkunden Firmenkunden Marktfolge Research Ausland Marketing meinGIS Services Geschäftspartner

VR-BankenPortal > DZ BANK > Privatkunden > Webkonferenz & Top-Themen > Marktbearbeitung Junge Kunden > Fit4Trading

Privatkunden

Fit4Trading

Fit4Trading-Videos

Social Media

Fit4Trading

Durch Finanzbildung die jungen Kunden gewinnen!

Artikel gehört zum Thema Wertpapiere / Handel

- > Depot
- > Wertpapierhandel
- > Marketing / Vertrieb
- > Vertriebsunterstützung
- > Online-Medien
- > Werbung
- > Digitalisierung
- > Themen-Akt

Let's Get Started! (Auffaktpräsentation)

Starten Sie individuell in Ihrem Geschäftsgebiet mit einer Auftaktveranstaltung persönlich oder digital. Als Unterstützung finden Sie [hier](#) einen passenden roten Faden für Ihre Veranstaltung.

Kommunikationsmittel

- Musterschriften Fit4Trading Einladungs schreiben
- Musterschriften Fit4Trading Zwischenkommunikation
- Musterschriften Fit4Trading Abschlusskommunikation
- VR-NetWorld Landingpage "Fit4Trading"

Fit4Trading Videos

Artikel & Co. günstig handeln und langfristig Vermögen aufbauen - das geht jetzt einfach und schnell mit dem kostenfreien meinDepot für junge Leute im Alter von 18 bis 30 Jahren. Für die Gewinnung junger Kunden stellen wir Ihnen begleitende Kommunikations- und Werbematerialien zur Verfügung.

Social Media

VR-BankenPortal Themen News Newsletter Alerts Abo Anwendungen Hilfe Sandra Jauch (XN03058) Logout

DZ BANK Die Initiativbank

Suchbegriff / QuickCode
QuickCode-Übersicht

Meine Lesezeichen

Vorstand Eigengeschäft Privatkunden Firmenkunden Marktfolge Research Ausland Marketing meinGIS Services Geschäftspartner

VR-BankenPortal > DZ BANK > Privatkunden > Webkonferenz & Top-Themen > Marktbearbeitung Junge Kunden > Social Media

Privatkunden

Privatkunden-Webkonferenzen

Idee des Monats

Marktbearbeitung Junge Kunden

Fit4Trading

Social Media

Webkonferenzen für Vertriebssteuerer

Social Media

Begeisterung für junge Kunden im Wertpapiergeschäft!

Finanzen müssen erlebbar sein und Spaß machen! Durch eine zielgerichtete Social Media Ansprache Ihrer jungen Kunden, wecken Sie Begeisterung für das Wertpapiergeschäft und schaffen Transparenz über die aktuellen Themen.

Bitte beachten Sie:

- Posts dürfen nur mit den dazugehörigen Textbausteinen in der Beschreibung veröffentlicht werden.
- Berücksichtigen Sie bitte, dass Sie die Posts nur verwenden, sofern Sie diese Leistungen/Konditionen in Ihrem Angebot haben.

Hier können Sie Posts zu meinDepot downloaden:

meinDepot

- ✓ Kostenfreie Depotführung
- ✓ Sparpläne ab einer Sparrate von 10 €
- ✓ Aktien-Trades ab 4,95 €

... und wenn du noch Fragen hast, sind wir für dich da!

• Einfach, immer, überall: meinDepot

Artikel gehört zum Thema Wertpapiere / Handel

- > Depot
- > Wertpapierhandel
- > Vertriebsunterstützung
- > Online-Medien
- > Werbung
- > Digitalisierung
- > Themen-Akt

Tipps & Tricks für Ihren Social-Media-Auftritt (PDF 54 kB)

Fit4Trading-Challenge

verfügbar über ihre Homepage sowie Social Media

Fit4Trading

by **DZ BANK**
Die Initiativbank



Fit4Trading – Podcast

Für Ihre Ansprache junger Kunden

- ✓ Marktthemen, Trends und aktuelle Entwicklungen an den Kapitalmärkten
- ✓ Interviews mit Analysten zur aktuellen Research-Studien
- ✓ Bei allen gängigen Streaming-Plattformen verfügbar



Spotify



Apple Podcasts



Amazon Music

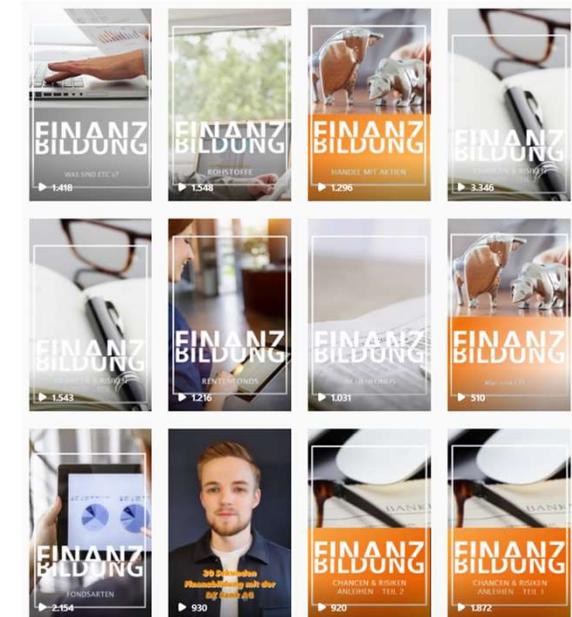


Deezer

Fit4Trading -
Der Podcast
by  DZ BANK
Die Initiativbank



dzbank_wertpapiere



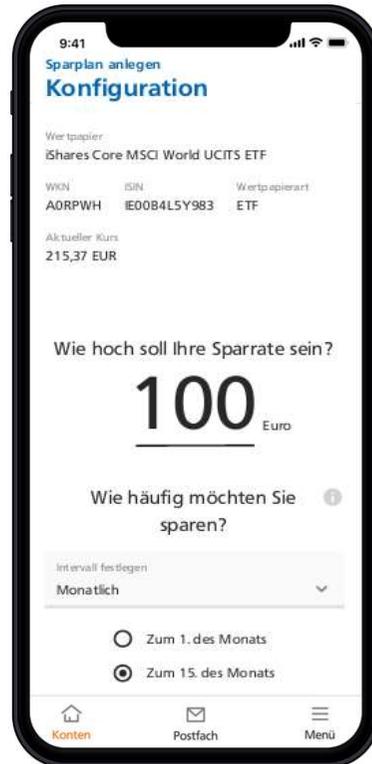
Visualisierung der Depot-B Sparplan Anlagestrecke

Mobile Ansicht

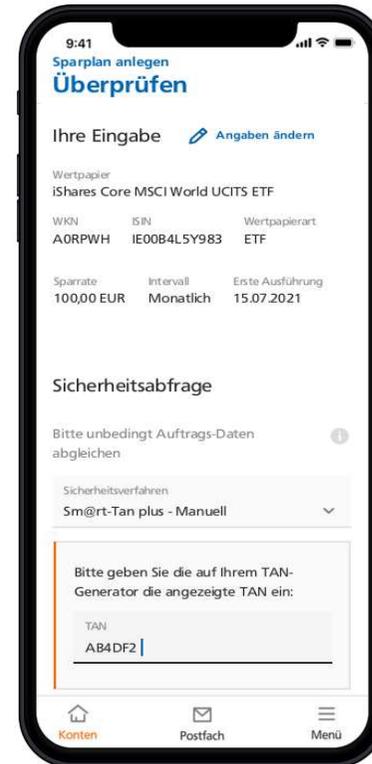
Wertpapierauswahl



Konfiguration



Überprüfung

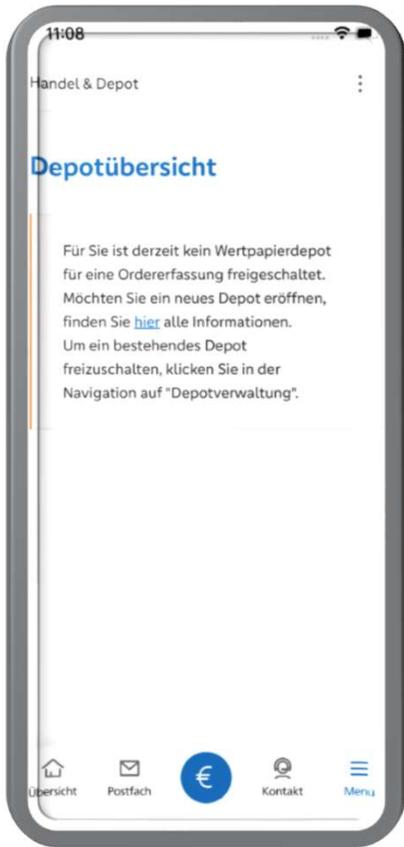


Bestätigung

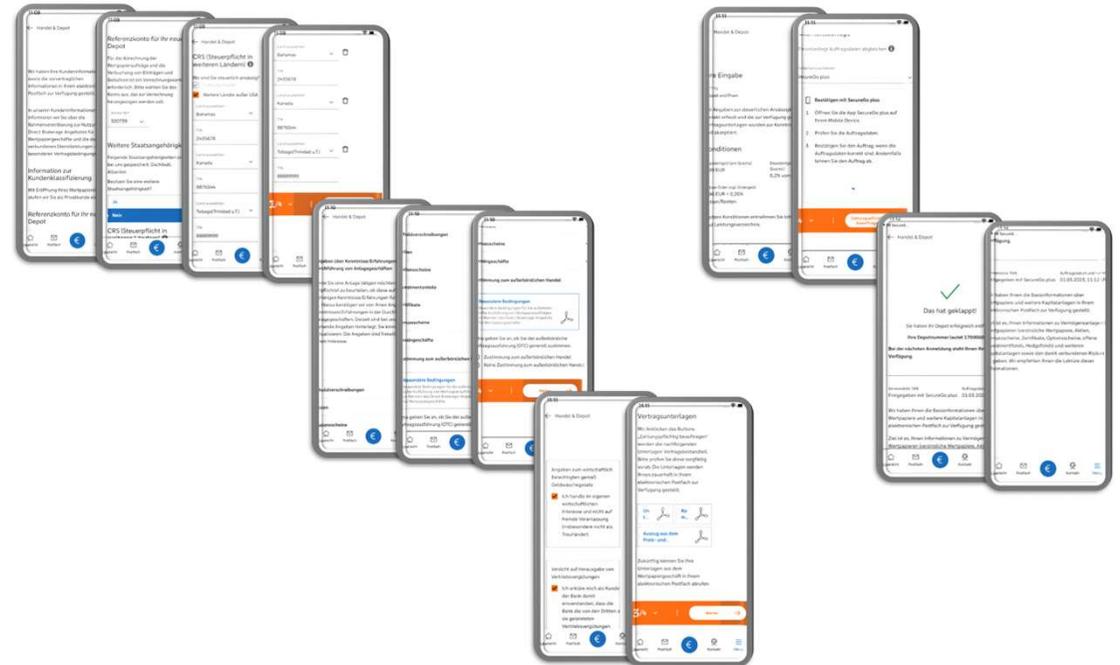


Aufruf Online Depoteneröffnung (Bestandskunde) über die Banking App

Einstieg über die Navigation zu „Handel & Depot“



In 5 Schritten zur Depoteneröffnung



Online Depoteröffnung & Online Sparplan anlegen aus Kundensicht

Neues Video in der **meinGIS mediaTHEK** verfügbar!

DZ BANK Online Depoteröffnung für Bestandskunden
OnlineBanking (OKP)



1. Depotdaten
2. Angabe Kenntnisse und Erfahrungen
3. Erklärungen
4. Überprüfen und TAN-Eingabe
5. Bestätigung

Kunde kann sofort Orders im OnlineBanking (OKP) erfassen*

In 5 Schritten zum Onlinehandel

* Nach der ersten Anmeldung des Kunden erforderlich, damit das neue OnlineBanking aktiviert und genehmigt wird.

ATRUVIA **DZ BANK**
Die Initiativbank

0:00 2:34

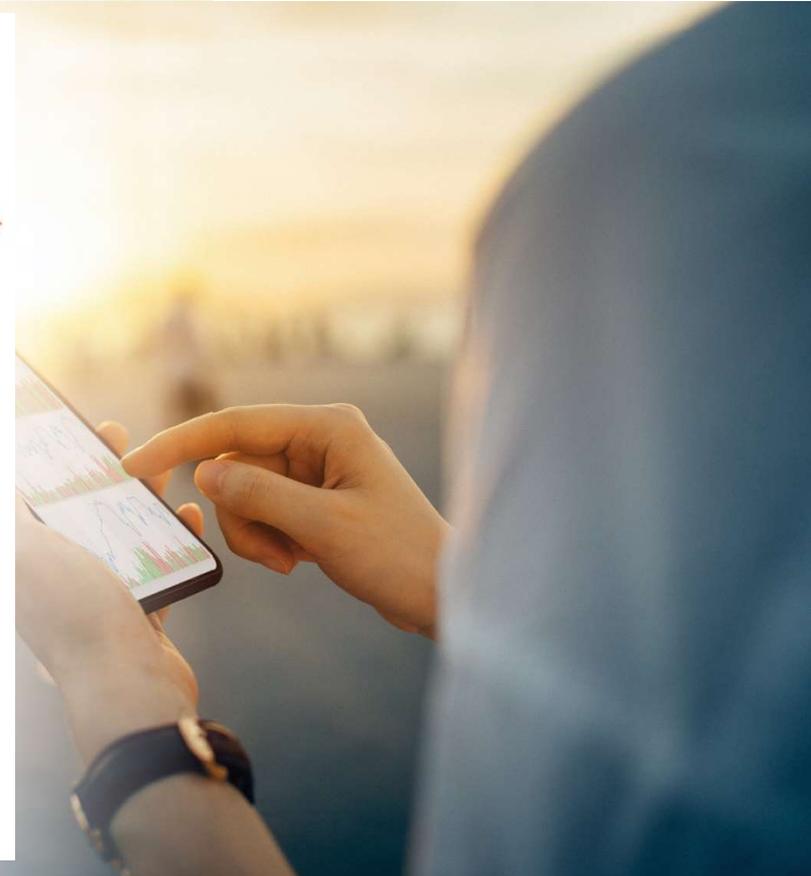
OKP aus Kundensicht - Online Depoteröffnung für Bestandskunden 5/5 ★★★★★

16 Plays 12.04.2023

+++ Nur zur internen Verwendung / Keine Grundlage für Beratungsgespräche +++
Detaillierte Informationen finden Sie im VR-BankenPortal unter dem QuickCode DZODE.

Ähnliche Inhalte

- 04:35 OKP - Der VR-ProfiBroker im neuen OnlineBanking im 186 Plays • vor 1 Jahr
- 04:22 OKP aus Kundensicht - Order 48 Plays • vor 1 Jahr
- 04:20 OKP aus Kundensicht - Wertpapier Factsheet 51 Plays • vor 1 Jahr
- 03:41 OKP aus Kundensicht - Marktübersicht 22 Plays • vor 1 Jahr
- 03:29 OKP aus Kundensicht - Zeichnungsübersicht und 41 Plays • vor 1 Jahr
- 04:09 OKP aus Kundensicht - Depotübersicht & -umsätze 197 Plays • vor 1 Jahr

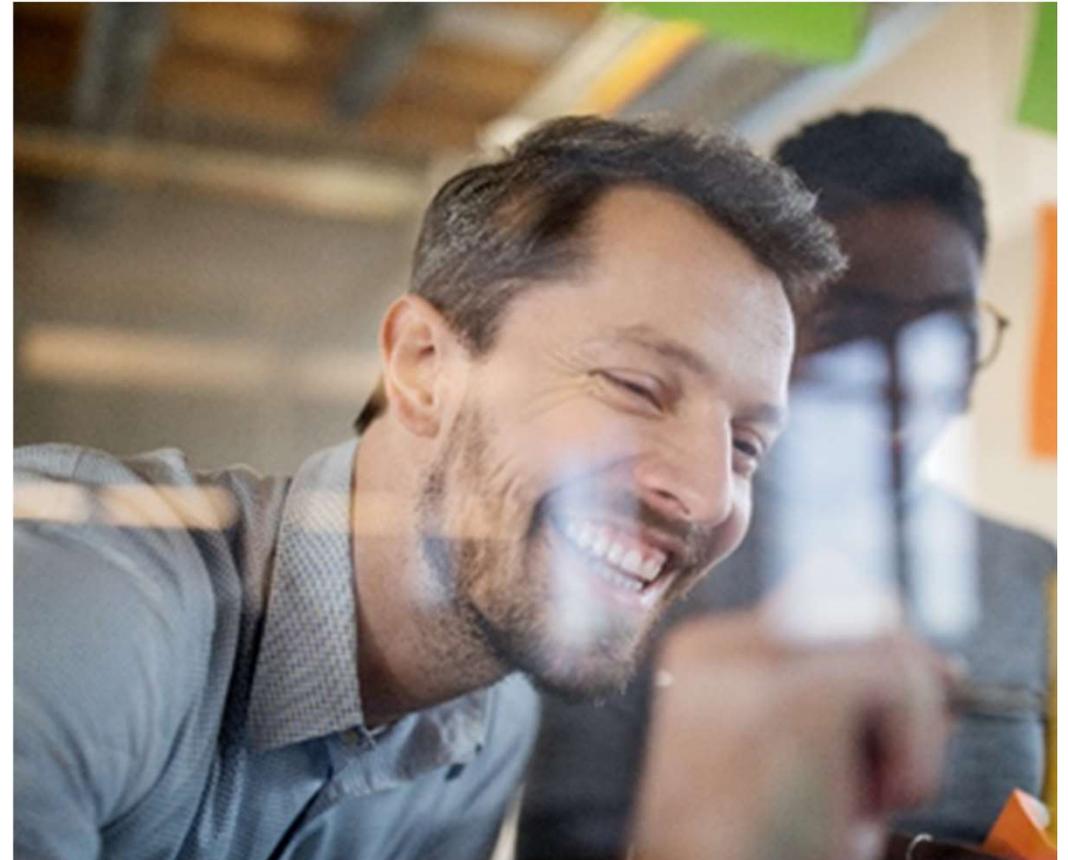


Agenda

Gesamtüberblick

Marktbearbeitungskonzept
Junge Kunden

Best Practice Kompendium



Kategorien der Best Practice Beispiele und Umsetzungsideen

Von erfolgskritischen Ansätzen bis zu Vermarktungsmöglichkeiten



Erfolgskritische Ansätze

Steuerung		Prozesse	Verzielung	Produktbündel	interne Kommunikation
Investitionsphase junge Kunden	Impulsmanager meinDepot & meinSparplan	Umschlüsselung auf meinDepot	meinDepot auf Bank und Beraterebene	Produktbündel meinDepot + weitere	Mitarbeitereinbindung
Beratercheck zu Schlüsselmomenten (z.B. 18. Geburtstag)	Eigener Internetauftritt für junge Kunden	Mediale Kontaktpunkte	Doppelverrechnung mediale Kundenberatung		Mitarbeiterkinder gewinnen
ETF als Einstieg	meinDepot ab 18. „einfach“ eröffnen	Depotmodellwechsel ab 31			Bankinterne Kommunikation + Motivation
Junge Berater für junge Kunden	Betreuung für Studienzeit	Mediale Kundenberatung			
		Junge Kunden Vorgang, Checkliste, Klickstrecke			
		Abschlussstrecke Onlinedepoteröffnung			

Vermarktungsmöglichkeiten

Aktionen		Werbung	Social Media		Veranstaltung
Prämienaktion	Messen	Newsletter / Mailing	Eigener Content	WhatsApp – Kampagne	Veranstaltungen zum Thema Geldanlage
Freetrade Aktion	Gewinnspiele	Marketingpaket meinDepot	Lokale Influencer	DZ BANK Content	meinDepot Kinoabend
Webinare	Kooperation mit (Berufs-) Schulen	Werbung in E-Mail Abbinder	#lassmachen Content	eigener Imagefilm	meinDepot e-Sport Event
Finanzkurse an der Uni	Ausflüge mit jungen Kunden	z. B. Stadtbuss / Taxen	Junge Berater als Social Media Botschafter		All you can trade Event
KDC Bandansagen		Fit4Trading Beileger bei Depoteröffnung	Instagram „Erzähl es weiter“		

Best Practise

Investitionsphase junge Kunden

Best Practice der **Volksbank in der Hohen Mark eG**

ZIEL

Entwicklung und Implementierung einer Gesamtstrategie zur Depotgewinnung junger Kunden und Sicherstellung einer dauerhaften Umsetzung.

NUTZEN

- Steigerung der Kundenanzahl mit meinDepot unter 31 Jahren
- Ausbau der Depot-B Sparplanquote
- Dauerhafte Verankerung bei allen Vertriebsmitarbeitern
→ alle arbeiten mit!
- Thema ist präsent: Ansprache in allen Gesprächen, auch bei Minderjährigen

ZEIT

Ca. 3 Monate (Sommer bis 31.12.)



- Kostenfreie Depotführung
- Aktien-Trades ab 4,95 €
- Sparpläne ab einer Sparrate von 10 €
- Kostenfreie Ausführung von Aktien- und ETF-Sparplänen

Volksbank in der Hohen Mark eG Spar- und Darlehnskasse 

meinDepot*
Erzähl's weiter!

1. Du empfiehlst deinen Freundinnen und Freunden meinDepot.
2. Diese eröffnen ein meinDepot mit dir als Referenz und tätigen ihren ersten Trade.
3. Wir setzen uns mit dir in Verbindung und spendieren dir einen ETF im Wert von 25 €.

Unabhängig davon erhält jede Kundin und jeder Kunde einen ETF im Wert von 25 €, sobald sie oder er ein meinDepot bei der Volksbank in der Hohen Mark eG eröffnet und fünf Trades getätigt hat.

*Für unter 31-Jährige. Aktionszeitraum bis zum 31.10.2022. Teilnahmebedingungen unter vb-hm.de/meinDepot

Volksbank in der Hohen Mark eG
Hauptstr. 13, 48734 Reken
02864 887-0
info@vb-hm.de

 wurde mir empfohlen von 

 wurde mir empfohlen von 

 wurde mir empfohlen von 

 wurde mir empfohlen von 

Investitionsphase junge Kunden

Best Practice der Raiffeisenbank DreiFranken eG

ZIEL Entwicklung und Umsetzung einer Gesamtstrategie, um junge Kunden ganzheitlich an das Haus zu binden!

- NUTZEN**
- Persönlicher, kompetenter und erster Ansprechpartner für die jungen Kunden im Marktgebiet
 - Aufgrund der Gesamtstrategie sind positive Effekte und Abschlüsse in allen Themen der Kundenberatung zu sehen
 - Aufmerksamkeit bei jungen Kunden und Hervorheben der Vorteile von Genossenschaftsbanken

- ZEIT**
- 1/2 Jahr Vorbereitung im Projekt
 - 2 Jahre geplante Projektlaufzeit

Kinder & Schüler

This section contains three promotional cards for children and students. Each card features a photograph of young people and a short text description of a service. The cards are:

- Das Konto für junge Kunden:** Accompanied by a photo of two girls looking at a smartphone. Text: "Es ist nicht cool, das Taschengeld deiner Familie und Eltern immer durch einen Fremden abliefern zu müssen!"
- Bargeldlos zahlen:** Accompanied by a photo of a hand using a card at a coffee machine. Text: "Entregge und ohne Bargeldlos zahlen."
- VR meinDepot:** Accompanied by a photo of a student in a hoodie. Text: "Selbst lernen und überdies haben. Mach meinDepot zu deinem Depot."
- Mitglied werden:** Accompanied by a photo of a group of friends. Text: "Gibst du dir Mühe, um dich zu verbessern und zu motivieren? Dann wirst du ein Mitglied."

Junge Erwachsene

This section contains three promotional cards for young adults. Each card features a photograph of young people and a short text description of a service. The cards are:

- Das Konto für junge Erwachsene:** Accompanied by a photo of a young woman. Text: "Bank mit dem Konto für junge Erwachsene in die Gegenwart und bringe deine Finanzen immer im Blick."
- Bargeldlos zahlen:** Accompanied by a photo of a couple taking a selfie. Text: "Entregge und ohne Bargeldlos zahlen."
- VR meinDepot:** Accompanied by a photo of a young woman on a street. Text: "Selbst lernen und überdies haben. Mach meinDepot zu deinem Depot."
- Mitglied werden:** Accompanied by a photo of three young people. Text: "Du bist Mitglied? Dann bist du ein Mitglied der Raiffeisenbank und profitierst von vielen Vorteilen."

Beratercheck zu Schlüsselmomenten (z.B. 18. Geburtstag)

Best Practice der VR Bank im südlichen Franken eG

ZIEL

Eingebettet in die Gesamtstrategie „Junge Kunden“ ist bei jeder Beratung zu Schlüsselmomenten meinDepot ein selbstverständlicher Bestandteil.

→ Aufnahme in alle passenden Beratungsbögen

NUTZEN

- Gezielte Ansprache junger Kunden bei allen Schlüsselmomenten
- Berater werden automatisch daran erinnert
- Unterstützung der Gesamtstrategie „Junge Kunden“
- Thema Wertpapiere ist aktiv und präsent im Jugendmarkt von Beginn an!

ZEIT

- Geringer Zeitaufwand, da bereits Beratungsbögen für Lebensphasen existierten. Insgesamt ca. 40 Min.

Trade dich in die Zukunft!

Hast du Interesse jederzeit und auch eigenständig in Aktien/Wertpapiere zu investieren?

- VR MeinDepot eröffnen
 Freischaltung Online Brokerage

Allgemeines:

- Neue Dokumentation der Kundenangaben einholen
 MiFID Starterpaket neu aushändigen
 Anleitung Online Brokerage aushändigen
 Möchtest du auch dein Union Investment Depot über dein eBanking verwalten? Ja Nein

Jetzt einsteigen
mit deinem
VR MeinDepot!

Hast du Interesse jederzeit und auch eigenständig in Aktien/Wertpapiere zu investieren?

- Ja, ich möchte hier noch spezieller beraten werden
 VR MeinDepot eröffnen
 Freischaltung Online Brokerage

Jetzt einsteigen
mit deinem
VR MeinDepot!

Ich nutze bereits die Möglichkeit des Online Wertpapierhandels

- Welchen Anbieter nutzt du? _____
 Wie zufrieden bist du bisher? _____

Ich bin interessiert, doch ich möchte jetzt noch kein Vermögen in Wertpapiere anlegen
Erst ab: _____

Nein, ich habe kein Interesse am Wertpapiergeschäft

Grund: _____

Allgemeines:

- Neue Dokumentation der Kundenangaben einholen erledigt
 MiFID Starterpaket neu aushändigen erledigt
 Anleitung Online Brokerage aushändigen
 Möchtest du auch dein Union Investment Depot über dein eBanking verwalten? Ja Nein

Impulsmanager meinDepot & meinSparplan

Best Practice der **Vereinigte Volksbanken eG Böblingen**

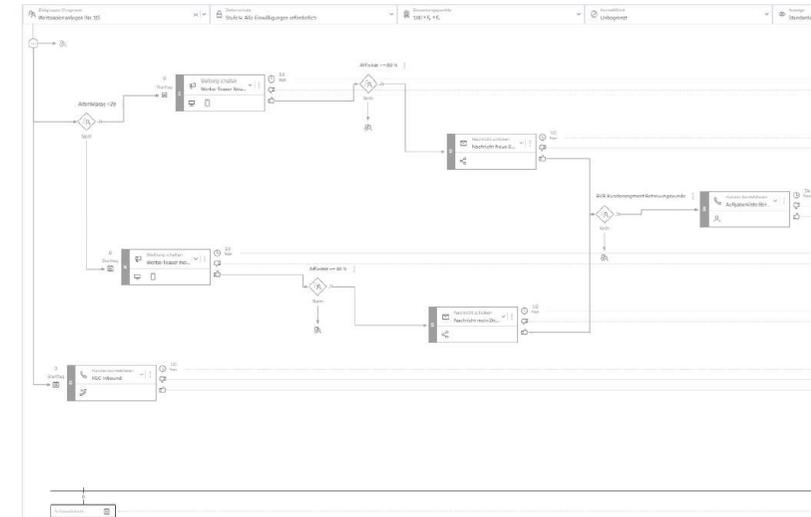
ZIEL Steigerung der Abschlussquote durch Fokus auf digitale Kanäle.
Effiziente Aussteuerung der Kampagne via Impulsmanager.

- NUTZEN**
- Effiziente Ansprache über digitale Wege.
 - Gewinnung junger Kunden für meinDepot.
 - Junge Kunden auf Kanälen ansprechen, die von Kunden genutzt werden (BankingApp).
 - Einfache Produkte auf digitale Vertriebskanälen vermarkten
 - Verwendung des Impulsmanagers zur Aussteuerung der Kampagne.

ZEIT Im Kern 16.10.2023 - 16.11.2023.
Folgeaktionen in Umsetzung

Wertpapier anlegen: Aktionsplan

Aktionsplan von DZ BANK



Eigener Internetauftritt für junge Kunden

Best Practice der VR-Bank Mittelfranken Mitte eG



Neu

ZIEL Zielgruppenspezifisches Angebot kompakt dargestellt in der Sprache der jungen Kunden.

NUTZEN Effiziente, einfache Ansprache und zielgruppengerechte Darstellung des jungen Kunden Angebots. Dadurch Gewinnung junger Kunden für meinDepot. Nähe schaffen zur durch Infos auf Augenhöhe.

ZEIT k.A.



Umschlüsselung auf meinDepot

Best Practice der Donau-Iller-Bank

ZIEL Alle Kunden unter 30 zu günstigen Konditionen ans WP-Geschäft heranzuführen/bindend.

NUTZEN Technische Umschlüsselung der Kunden vereinfacht die Kundenansprache und sorgt für Kundenzufriedenheit durch automatischen Konditionswechsel in das günstigere Depotmodell. Anschließende Kundeninfo per Brief / Postfach dient gleichzeitig auch als Werbung.

ZEIT 1 Tag nach Entscheidungsfindung umgesetzt. Dauer ca. 2h



Umschlüsselung auf meinDepot

Best Practice der **Volksbank eG im Kreis Freudenstadt**

ZIEL Umschlüsselung aller jungen Bestandskunden (<30) auf das neu eingeführte meinDepot.

NUTZEN Eröffnung von meinDepots.
Kundenzufriedenheit, da günstigeres Depotmodell.
Kontakt zwischen Kunde und Berater kann gestärkt werden, da Kunde in die Filiale kommen muss, um zu wechseln.
Der persönliche Kontakt/Beratungstermin kann genutzt werden, um weitere Themen zu besprechen.

ZEIT k. A.



Ab 4,95 Euro kannst du mit meinDepot an der Börse traden.

Leg gleich los: meinDepot direkt online eröffnen und einfach, immer und überall traden.
voba-fds.de/meindepot

meinDepot im Überblick

Deine Vorteile

- ✓ Startaktion: 10 Free-Trades im ersten halben Jahr
- ✓ Kostenfreie Depotführung
- ✓ Kostenfreie Sparpläne
- ✓ Trades für nur 4,95 Euro bei Tradegate und Quotrix**
- ✓ Zusätzlich sind wir vor Ort für dich da

Das kannst du traden

- ✓ Aktien
- ✓ ETFs
- ✓ Fonds
- ✓ Zertifikate
- ✓ Optionsscheine/Hebelprodukte
- ✓ Anleihen
- ✓ Sparpläne



Leg gleich los: meinDepot direkt online eröffnen und einfach, immer und überall traden.
voba-fds.de/meindepot

Umschlüsselung auf meinDepot

Best Practice der Volksbank eG im Kreis Freudenstadt

1



2

3

Ruecklaufadresse Name1
Ruecklaufadresse Name2

Frau
Sabine Maria Musterfrau
Ergänzung-Kurzname
Zusatzzeile
Musterstrasse 1
76227 Karlsruhe

Es schreibt Ihnen
KDBerater

Telefon KDB-Tel
Telefax KDB-Fax
KDB-email

01.01.2015

Ihr Wertpapierdepot: Z4
Mögliche Umstellung auf meinDepot – unser neues Depotmodell speziell für junge Kunden zwischen 18 und 30 Jahren

Juristischer Sitz Freudenstadt:
Loßburger Straße 23
72250 Freudenstadt
Telefon 07441 861-0
Telefax 07441 861-555

Sehr geehrte Frau Dr. Musterfrau

Verwaltungssitz Baiersbrunn:
Rosenplatz 1
72270 Baiersbrunn

wir haben gute Neuigkeiten für Sie!

Verwaltungssitz Horb:
Schillerstraße 17
72160 Horb am Neckar

Vor kurzem haben wir meinDepot, das attraktive Depotmodell für unsere jungen Kunden zwischen 18 und 30 Jahren, eingeführt.

Sie besitzen bereits ein Wertpapierdepot. Wir möchten Ihnen die Vorteile des meinDepot jedoch nicht vorenthalten und bieten Ihnen daher an, Ihr bisheriges Wertpapierdepot auf die Konditionen des meinDepot umzustellen.

Die Vorteile von meinDepot:

- Kostenlose Depotführung
- Trades für nur 4,95 € bei Quotrix und Tradegate
- Kostenlose ETF-Sparpläne
- Orderplattform VR-ProfiBroker inklusive
- Aktien, ETFs, Sparpläne und mehr
- Startaktion: 10 Free-Trades im ersten Jahr nach Depotöffnung

Detaillierte Informationen finden Sie auf unserer Homepage, indem Sie den folgenden QR-Code scannen sowie in unserem Preis- und Leistungsverzeichnis.



Mit Ihrem 31. Geburtstag erlöschen diese Sonderkonditionen und es werden die Standardkonditionen für das Wertpapiergeschäft gemäß dem zu diesem Zeitpunkt gültigen Preis- und Leistungsverzeichnis berechnet.

Vorstand:
Stefan Waidelich
(Vorstandssprecher)
Tobias Burkhardt
Jürgen Frey

Aufsichtsratsvorsitzender:
Dr. Eberhard Müll

Geno-Register-Nr. 430001
Amtsgericht Stuttgart
Sitz: Freudenstadt
Ust-IdNr. DE 144 249 948
Finanzamt Freudenstadt
Prüfungsverband: Baden-
Württembergischer
Genossenschaftsverband e.V., Sitz:
Karlsruhe

info@voba-fds.de
www.voba-fds.de
Bankleitzahl: 642 910 10
SWIFT: GENO DE FF
BIC: GENO DE 51 FDS

Um die Umstellung auf meinDepot durchzuführen, nehmen Sie bitte Kontakt zu mir auf. Gerne per E-Mail, Telefon oder mit einer Nachricht direkt im Online-Banking. Selbstverständlich berate ich Sie auch gerne persönlich. Auf Ihren Besuch freue ich mich!

Freundliche Grüße

Volksbank eG im Kreis Freudenstadt

Unterschrift
KDBerater Vorname KDBerater Nachname

Umschlüsselung auf meinDepot

Best Practice der VR-Bank Memmingen eG

ZIEL Depotbestand bei jungen Kunden steigern und Sparpläne bei der Zielgruppe platzieren.

NUTZEN Umstellung aller relevanten Bestandskunden auf das neue Preismodell sorgt für einen Bestandszuwachs.
Da automatische Umstellung, sowohl zu Beginn als auch die Rückumstellung nach Erreichen des 28. Lebensjahres, kein zusätzlicher Aufwand.

ZEIT ■ k. A.



VR-Bank Memmingen eG

Suche Kontakt OnlineBanking

Privatkunden Banking & Service Baufinanzierung Immobilien Firmenkunden Mitgliedschaft Wir für Sie

Junge Kunden Beratung Konto & Kreditkarten Sparen & Geldanlage Kredit Ihr Vermögen Versicherungen Vorsorge

%Chg
+25.00% 2,121.000,00
+18.75% 1.000,00
+15.58% 100,00
+9.52%
+2.22%
+10.28%
+0.99%
-8.17%

AKTIEN und CO. - ganz mein Ding!

jetzt Depot eröffnen >

VR-YoungBroker

Mit dem VR-YoungBroker Depot für junge Leute bis 27 Jahre jetzt selbst zum Profi werden!

Mediale Kontaktpunkte

Best Practice der Volksbank Nordschwarzwald eG



ZIEL Steigerung der meinDepots bei Bestandskunden mit Girokonto und mind. 1 Union-Depot.

NUTZEN Vorab automatische Umstellung aller relevanten Depot-Bestandskunden auf das neue Preismodell sorgt für einen Bestandszuwachs.
Kundenselektion von Bestandskunden ohne Depot-B und unter 30 Jahren und mind. 1 Union-Depot mit anschließender telefonischer Ansprache sorgt für neue meinDepot Kunden.

ZEIT ■ k. A.

Telefonleitfaden meinDepot

Guten Tag, Sie sprechen mit VORNAME NACHNAME von Ihrer Volksbank Nordschwarzwald. Spreche ich mit Herr / Frau? Schön, dass ich Sie direkt erreiche.

Ich rufe Sie im Auftrag Ihres Kundenberaters Frau/Herr »BERATERNAME« an.

es gibt gute Gründe, einen Teil seines verfügbaren Geldes zu sparen und sich Gedanken über sein Vermögen und den Vermögensaufbau zu machen. Als junger Kunde profitieren Sie dabei von vielen Vorteilen und Vergünstigungen, gerade im Hinblick auf das Thema Geldanlage. Gerne möchte Ihr Kundenberater Ihnen diese Vorteile in einem persönlichen Gespräch aufzeigen.

Wann passt es bei Ihnen? Ist Ihnen DATUM XX oder DATUM XX lieber?

Ich bedanke mich für das nette Gespräch und wünsche Ihnen noch einen schönen Abend Herr / Frau NACHNAME.

Auf Wiederhören.

Einwandbehandlung:

Im Moment rufen ständig irgendwelche Bausparkassen/Banken an!

Wir als Ihre Hausbank sehen es als unsere Aufgabe, Sie mit allen neuen Informationen regelmäßig zu versorgen. So sind und bleiben Sie immer auf dem aktuellen Stand.

Wir haben kein Geld!

Gerne überprüfen wir mit Ihnen gemeinsam Ihre bestehenden Verträge, um möglicherweise Ersparnisse für Sie zu erreichen. Profitieren Sie außerdem von der attraktiven Dividendenzahlung, sowie den exklusiven Angeboten als Mitglied bei Ihrer Volksbank Nordschwarzwald.

Wir haben keine Zeit!

Wann haben Sie Zeit? Gerne kommt Ihr Berater auch zu Ihnen nach Hause. Es geht um Ihre Finanzen, Sie profitieren nur davon!

Wir haben in unserem Bekanntenkreis einen Spezialisten!

Schön, dann lassen Sie uns doch die Angebote vergleichen. Es geht um Ihre Vorteile.

Vorteile für Kunden mit meinDepot

- persönliche Beratung
- Researchberichte
- umfangreiches Handelsangebot, heißt bei anderen Brokern sind manche Deals gesperrt bzw. nicht verfügbar
- guter bzw. hoher Sicherheitsstandard
- Allgemeiner Service und Beratung
- übersichtliches und umfangreiches Brokerage

Produktbündel

Best Practice der Volksbank Heuchelheim eG

ZIEL

Junge Kunden gewinnen bzw. binden.
Gesamtpaket für Kunden zwischen 0 – 30 Jahre

NUTZEN

Anreize schaffen für junge Kunden ein Depot zu eröffnen.
Gesamtpaket aus Konto, Depot, Sparplan und der digitalen Welt bindet den Kunden, da er alles in einer Bank abbilden kann.

ZEIT

k. A.



VR-MeinKonto
Das mitwachsende VR-MeinKonto bietet unseren jungen Kunden von 0 bis einschließlich 30 Jahren alles, was sie für den Start in die Zukunft brauchen.
[Jetzt mehr erfahren >](#)

VR-MeinDepot
Einfach, immer und überall traden. Mach VR-MeinDepot zu deinem Depot. Jetzt informieren und direkt online eröffnen.
[Jetzt mehr erfahren >](#)

Mitgliedschaft
Werde Mitglied und profitiere von den Vorteilen als Teilhaber unserer Bank.
[Jetzt mehr erfahren >](#)

VR-MeinSparplan
Mit einem Wertpapiersparplan kannst du entspannt und flexibel Vermögen aufbauen. Dafür stehen dir aktiv gemanagte Fonds und ETFs zur Auswahl. Profitiere jetzt von der wirtschaftlichen Entwicklung der Unternehmen.
[Jetzt mehr erfahren >](#)

VR-MeineDigitaleWelt
Der digitale Zugang zur Bank. Rund um die Uhr - weltweit.
[Jetzt mehr erfahren >](#)

VR-for.me
Für unsere Kunden zwischen 0 - 30 Jahre haben wir ein ganz besonderes Gesamtpaket mit kostenlosen* Produkten geschnürt. Interesse? Dann bist du hier genau richtig. Weitere Infos bekommst du hier auf der Seite und in unseren Videos. Bei Fragen komm gerne auf uns zu oder vereinbare direkt jetzt online einen Termin.
[Jetzt Termin vereinbaren >](#)

Mitarbeiterereinbindung

Empfehlung der DZ BANK AG

ZIEL

Bindung und Gewinnung junger Mitarbeiter sowie Kinder / Enkel von Mitarbeitern im Privatkunden-Wertpapiergeschäft und Profitieren von Botschaftern für das Thema!

NUTZEN

- Bankinterne **Kommunikation und Motivation für Mitarbeiter**
- **Mitarbeiterkinder als Kunden und als Botschafter gewinnen**
- **Einfache Umsetzung durch neuen Entgeltschlüssel 280 für meinDepot von jungen Mitarbeitern möglich**

ZEIT

Geringer Aufwand: Beauftragung der Parametrisierung / Konditionshinterlegung per Excel → Datei erhalten Sie von uns



Prämienaktion

Best Practice der Volksbank Rhede eG



ZIEL

Einführung meinDepot zur Gewinnung junger Depotkunden und Erhöhung der Aufmerksamkeit durch Prämienaktion.

NUTZEN

- Erhöhung Aufmerksamkeit durch Geschenk bzw. Spende
- Umsetzung in allen Kundengesprächen
- Steigerung der Kundenanzahl mit meinDepot
- Ausbau der Sparplanquote

ZEIT

Ca. 3 Monate

Volksbank Rhede eG
16. Sept. 2022 · 🌐
Hast du schon dein meinDepot bei uns eröffnet ? 🤔
Ab 4,95€ kannst du mit meinDepot an der Börse traden. 📈📉📊
Zur Eröffnung hast du außerdem die Wahl zwischen zwei tollen Willkommensgeschenken. 🎁
Entscheide dich zwischen deiner neuen JBL-Go Musikbox 🎧 oder für eine Spende über 50€ von uns an einen Rheder-Verein deiner Wahl. 😊💖

Leg gleich los und eröffne dein meinDepot direkt online bei uns:

<https://www.volksbank-rhede.de/privatkunsparen-geldanlage/depot-brokerage/meindepot.html>

*nur für unter 31-Jährige

#meindepot #depot #jungeleute #börse #traden #volksbankrhede #genossenschaftsbank

Kostenfreie Depotführung
Aktien-Trades ab **4,95€**
Sparpläne ab einer Sparrate von 10€
Kostenfreie Ausführung von ETF- und Aktiensparplänen

inspenden meinDepot

Jetzt meinDepot eröffnen und Willkommensgeschenk abholen!

Morgens kann kommen.

Volksbank Rhede eG

Prämienaktion

Best Practice der Volksbank Nordschwarzwald eG

ZIEL

Neukundengewinnung durch Mundpropaganda der Bestandskunden mit vorab Impulsen durch Berater.

NUTZEN

- Im Gesamtkonzept unterstützend für den WP-Bereich und Aufbau von Kunden.
- Steigerung der meinDepots nach Einführung des neuen Preismodells für junge Kunden durch die Prämienaktion.
- Erfolgreiche Weitergabe der Flyer durch Handbestände bei Beratern.

ZEIT

k.A.



Kunden werben Kunden

Neu

**Trading mit uns!
Trading mit meinDepot.**

Deine Vorteile

- ✓ Startaktion: 10 Free-Trades
- ✓ Kostenfreie Depotführung
- ✓ Kostenfreie Sparpläne
- ✓ Trades für nur 4,95 Euro bei Tradegate & Quotrix
- ✓ Zusätzlich sind wir vor Ort für dich da

Das kannst du traden:

Aktien, ETF's, Fonds, Zertifikate, Anleihen
Sparpläne

Kostenlose Depotführung für Junge Kunden

vbsw.de/fit-for-trading

Jetzt 20 Euro Amazon-Gutschein* sichern!

Eingeladen hat:

Kundennummer _____

Vorname, Name _____

Telefonnummer _____

Unterschrift _____

Eingeladen wurde:

Vorname, Name _____

Straße, Hausnr., Ort _____

Geburtsdatum _____

Berater _____

Jetzt Termin vereinbaren unter ☎ 07445 8504-0.

Wichtig: Zum ersten Termin bitte einen Ausweis mitbringen!

*Der Gutschein wird nach erfolgreicher Depotöffnung an den Einladenden ausgehändigt.

Volksbank Nordschwarzwald eG 

Freetrade Aktion

Empfehlung der DZ BANK AG schon häufig umgesetzt

ZIEL

Gewinnung junger Kunden im Wertpapiergeschäft und Aktivierung deren Umsatztätigkeiten im Depot-B.

→ Aktive Depots junger Kunden!

NUTZEN

- Einfach und schnelle Umsetzung möglich mit hohen Effekten in der Außenwirkung.
- Generierung positiver Aufmerksamkeit in der Zielgruppe.
- Erhöhung der Kundenbindung bei bestehenden Depots.
- Gewinnung neuer Depots bei der Zielgruppe.

ZEIT

1 – 2 Wochen bis zur Live-Schaltung



Freetrade Aktion

Checkliste für Ihren Erfolg

Was ist zu erledigen?

- Langbezeichnung / Kurzbezeichnung:** Beispiel: Freetrades meinDepot
- Vertriebswege:** Internet / Berater (alle oder ausgewählte)
- Sparplanorders + Festpreisorders:** Diese sind grundsätzlich bei meinDepot kostenfrei
- Freetrades:** Mindestanzahl an Frei-Transaktionen (Beispiel: 5 oder 10)
- Gültigkeit / Laufzeit:** Befristung von bis zu 12 Monaten
- Auftrag:** Die Eingaben zum Rabattmodell werden von der DZ BANK vorgenommen → Senden Sie den Auftrag bitte an: wp-parameter@dzbank.de
- Rabattschlüssel:** Nach Beauftragung an wp-parameter, erhalten Sie einen Rabattschlüssel, den Sie am Depot hinterlegen (Depotstammdaten)



Messen

Best Practice der Volksbank Darmstadt Mainz eG

ZIEL

Optimierung der bestehenden Anlegermesse durch Ergänzung des Formats für die Zielgruppe junge Kunden → Erhöhung der Kompetenzvermutung speziell bei jungen Kunden.

NUTZEN

- Durch Ergänzung in bestehendem Format können bereits vorhandene Strukturen genutzt werden.
- Gezielte Ansprache und Gewinnung der Aufmerksamkeit junger Kunden.
- Hohe Teilnahmequote und sehr gute Resonanz bei den Teilnehmern und Mitarbeitern.

ZEIT

Vorbereitung im Rahmen der Anlegermesse → Zeitaufwand nicht genau abgrenzbar.



Messen

Best Practice der **Volksbank Beilstein-Ilfeld-Abstatt eG**

ZIEL Wahrnehmung in der Zielgruppe → Kundenbindung und Erhöhung der Quote an Online Depoteröffnungen.

- NUTZEN**
- Steigerung der Depotanzahl in der relevanten Zielgruppe.
 - Bindung der jungen Kunden an das Haus.
 - Junge Kunden werden aufmerksam und erkennen, dass die Genossenschaftsbank auch im Wertpapiergeschäft ein sehr guter Partner ist.

ZEIT k. A.

#vbbia #vobabia #zukunftsmarkt2023



Newsletter / Mailing

Best Practice der Raiffeisen-Volksbank Donauwörth eG

Neu

ZIEL

Mehr Bekanntheit und Steigerung der Depotöffnungen von meinDepot mithilfe eines Produktbündels und medialer Ansprache über einen Newsletter.

NUTZEN

Nutzung bereits bestehender Angebote, wie Newsletter und Produktbündel. meinDepot und weitere Produktbestandteile für Kunden/Leser in Wahrnehmung bringen und den Kunden zum direkten Einstieg via QR-Code animieren.

ZEIT

▪ k. A.

Fit für die Zukunft

Das Starter-Programm der Raiffeisen-Volksbank Donauwörth eG für junge Erwachsene.

Schule aus, das ganze Leben noch vor sich, neue Perspektiven, erstes Selbstverliehtes und vor allem: Viele Entscheidungen, die getroffen werden müssen. So fühlt sich für die meisten jungen Leute der Start ins Erwachsenenleben an. Ob Lehre oder Studium, eigenes Café oder große Auslandsreise – die kompetenten Berater der Raiffeisen-Volksbank Donauwörth eG wissen, wie man sich Ziele setzt und ihnen näherkommt. Sie helfen und unterstützen ihre jungen Kunden zu unterschiedlichsten Themen und Fragen rund um die Finanzen. Und mit den passenden Instrumenten gelingt der Übergang noch reibungsloser.

1 Für den perfekten Start in die Zukunft: Ein Girokonto und die erste eigene Kreditkarte
Unser VR-Startkonto speziell für junge Kunden bietet Ihnen folgende Vorteile:

- Gebührenfrei bis zum 26. Geburtstag
- Ausgabe einer Kreditkarte DirectCard ohne Jahresgebühren – weltweit bargeldlos an Millionen Mastercard- bzw. Visa-Akzeptanzstellen bezahlen
- 12 kostenfreie Abhebungen pro Jahr mit der Kreditkarte
- Zugang zum Online-Banking und vieles mehr

1 Für den perfekten Start in die Zukunft: Ein Girokonto und die erste eigene Kreditkarte
Unser VR-Startkonto speziell für junge Kunden bietet Ihnen folgende Vorteile:

- Gebührenfrei bis zum 26. Geburtstag
- Ausgabe einer Kreditkarte DirectCard ohne Jahresgebühren – weltweit bargeldlos an Millionen Mastercard- bzw. Visa-Akzeptanzstellen bezahlen
- 12 kostenfreie Abhebungen pro Jahr mit der Kreditkarte
- Zugang zum Online-Banking und vieles mehr



2 Startkapital aufbauen – mit Bausparen für junge Leute
Ob Wohnräume verwirklichen oder ein Finanzpolster für später erlegen: Beim Bausparen geht das sicher mit kleinen Beträgen. Junge Bausparer profitieren zudem von zusätzlichen Extras wie zum Beispiel:

- 200 Euro Junge-Leute-Bonus
- Attraktive Guthaberverzinsung
- Wohnungsbauprämie vom Staat
- Entgeltbefreiung für Kunden bis 22 Jahre



3 Grenzenlose Flexibilität dank der VR BankingApp und Videoberatung
Sie wollen Ihre Bankgeschäfte von überall und zu jeder Zeit erledigen können? Kein Problem! Sowohl das Banking als auch persönliche Beratung geht bei uns so, wie Sie es gerne mögen – digital. Mit unserer neuen VR Banking App sind Sie absolut flexibel und haben von überall volle Kontrolle über Ihre Finanzen. Und für ein persönliches Gespräch stehen Ihnen unsere Mitarbeiter im Digitalen Beratungszentrum per Videoberatung gerne zur Seite.

3 Grenzenlose Flexibilität dank der VR BankingApp und Videoberatung
Sie wollen Ihre Bankgeschäfte von überall und zu jeder Zeit erledigen können? Kein Problem! Sowohl das Banking als auch persönliche Beratung geht bei uns so, wie Sie es gerne mögen – digital. Mit unserer neuen VR Banking App sind Sie absolut flexibel und haben von überall volle Kontrolle über Ihre Finanzen. Und für ein persönliches Gespräch stehen Ihnen unsere Mitarbeiter im Digitalen Beratungszentrum per Videoberatung gerne zur Seite.

Das kann unsere VR Banking App:

- Übersicht über alle Konten
- Elektronisches Postfach
- Fotoüberweisung
- Geld schnell per App senden – mit giropay | Kwitt
- Kontaktiloses Bezahlen und einiges mehr



4 Einstieg in die Börsenwelt mit „meinDepot“
Die gesamte Welt der Wertpapiere kennenlernen und preisgünstig, jederzeit und überall traden – das geht mit dem kostenlosen Depot für unsere jungen Kunden von 18 bis 30 Jahren.

4 Einstieg in die Börsenwelt mit „meinDepot“
Die gesamte Welt der Wertpapiere kennenlernen und preisgünstig, jederzeit und überall traden – das geht mit dem kostenlosen Depot für unsere jungen Kunden von 18 bis 30 Jahren.

Das sind die Highlights:

- Kostenlose Depotführung
- Schnelle und bequeme Online-Eröffnung
- Kostenfreie Sparpläne
- Aktien-Trades bereits ab 4,95 Euro



Social Media eigener Content

Best Practice der VR GenoBank DonauWald eG

ZIEL Junge Kunden gewinnen und Kundenbindung bestehender junger Kunden. Positive Image-Wirkung.

- NUTZEN**
- Instagram bietet eine direkte Möglichkeit zur Ansprache und Interaktion mit potenziellen jungen Kunden.
 - Die Funktion, Links in Stories einzufügen, ermöglicht es dem Nutzer, sofort auf weitere Informationen zuzugreifen und erleichtert so den Zugang zum Produkt.

ZEIT Von meinDepot-Projektstart bis aktive Bewerbung auf Social Media ca. 6 Monate



Social Media eigener Content

Best Practice der Volksbank Mittelhessen eG



ZIEL

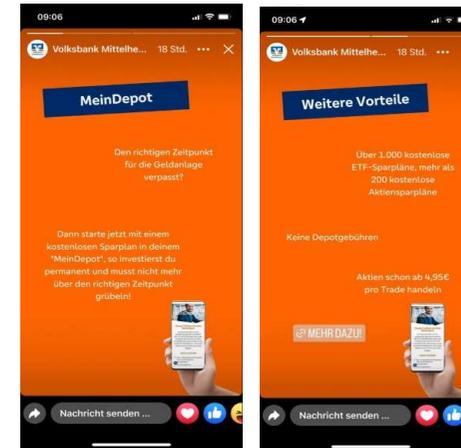
Aufmerksamkeit und Interaktion für meinDepot bei der Zielgruppe über Social-Media-Kanäle zu erlangen und Finanzwissen zu vermitteln. → Im besten Fall auch Depoteröffnungen.

NUTZEN

- Bewerbung über Instagram erleichtert die direkte Ansprache und die Interaktion.
- Weitergehende Informationen / Finanzwissen durch direkte Links (bei Stories) – erleichtert den Usern den Zugang zu Informationen zum Produkt.

ZEIT

Ca. 30 Minuten



Veranstaltungen zum Thema Geldanlage

Best Practice der VR Bank Südpfalz eG

ZIEL Kundengewinnung & Kundenbindung und Vorstellung des attraktiven meinDepot. Zusätzlich Image stärken und Kompetenz beweisen (Begleitung bei der Geldanlage).

NUTZEN Werbung (Mund zu Mund Weiterempfehlung) bei guter Veranstaltung und zufriedenen Teilnehmern. Gewinnung und Wahrung junger Kunden, um die Zukunftsfähigkeit der Bank zu gewährleisten.
Unterscheidungsmerkmal zur Konkurrenz wie z.B. Neobroker

ZEIT Ca. 4 Monate



Veranstaltungen zum Thema Geldanlage

Best Practice der VR-Bank Mittelsachsen

ZIEL	Aufbau einer Veranstaltungsreihe (1x jährlich) und Steigerung der Depotanzahlen im Bereich meinDepot
NUTZEN	Eine Veranstaltung kann junge Kunden vom Knowhow ihrer Bank begeistern, wodurch eine Imagesteigerung sowie eine langfristige Kundenbindung erreicht werden kann.
ZEIT	k.A.



The collage includes:

- Two photos of event attendees: one group of five people posing for a photo, and another showing people at a table in a dimly lit room.
- A promotional graphic for 'ALL YOU CAN TRADE' featuring a 'GUTSCHEIN 50 EURO*' (voucher) and the text 'Kostenlose After Work-Veranstaltung'.
- A graphic with three drinks and the text 'Getränke & Essen im free!'.
- Event details: '13. OKTOBER 2022, 18.00 Uhr - Loft Tivoli Freiberg'.
- Additional text: 'Du bist zwischen 18 und 30 Jahre und willst wissen, wie die Profis traden? Dann laden wir dich recht herzlich zu unserer Veranstaltung mit dem Thema: AKTIEN- & ETF-SPAREN ein.' and '50,00 Euro Gutschein für deinen ersten Trade im VR-Bank-meinDepot. Trage dich unter www.vr-bank-mittelsachsen.de/tradegast auf die Gästeliste ein. Die Anzahl der Plätze ist begrenzt.'

Umsetzung „meinDepot“ für Ihre jungen Kunden

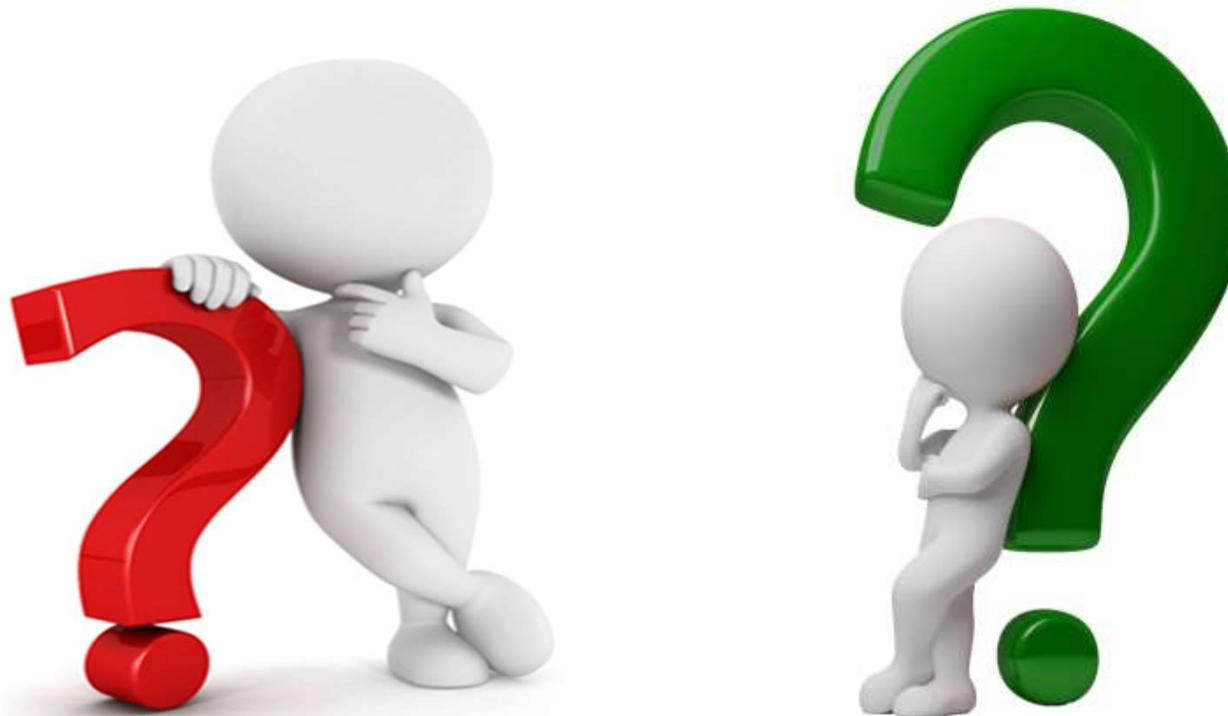
Checkliste für Ihren Erfolg

Was ist zu erledigen?

- Konditionsvereinbarung („Gewinnung junger Kunden für das WP-Geschäft“) unterschreiben und zurücksenden
- Hinterlegung der Gebühren über wp-parameter@dzbank.de (per E-Mailvorlage)
- Mitarbeiter informieren und begeistern
- Anpassung PLV (inkl. Starterpaket, Kundeninformation, Kundenzustimmung)
- Depots der jungen Kunden in WP2 verschlüsseln (Entgeltschlüssel 580 f. Kunden / 280 f. Mitarbeiter)
 - ✓ *Praxistipp* → Verwenden sie eine besondere Kundengruppe (0-9) für eine bessere Auswertbarkeit und Pflege
- Landingpage freischalten und aktivieren
- Vermarktung auf Homepage, Social Media und sonstige Kanäle
- Neue Inhalte sowie Vermarktungsmaterialien → Quickcode: **DZPKJUKU**



Noch Fragen



Packen wir es an!

Hinweise und Impressum

Rechtliche Hinweise

Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken. Dieses Dokument ist durch die DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank („DZ BANK“) erstellt und nur für den internen Gebrauch vorgesehen. Eine Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.

Dieses Dokument stellt weder ein öffentliches Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Erwerb von Wertpapieren oder Finanzinstrumenten dar. Die DZ BANK ist insbesondere nicht als Anlageberater oder aufgrund einer Vermögensbetreuungspflicht tätig. Dieses Dokument ist keine Finanzanalyse. Alle hierin enthaltenen Bewertungen, Stellungnahmen oder Erklärungen sind diejenigen des Verfassers des Dokuments und stimmen nicht notwendigerweise mit denen dritter Parteien überein.

Die Inhalte dieses Dokuments entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Erstellung des Dokuments. Sie können aufgrund künftiger Entwicklungen überholt sein, ohne dass das Dokument geändert wurde.

Impressum:

Herausgeber: DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main, Platz der Republik, 60265 Frankfurt am Main,

E-Mail: wertpapiere@dzbank.de, Internet: www.dzbank-wertpapiere.de

Vertreten durch den Vorstand: Dr. Cornelius Riese (Vorstandsvorsitzender), Souâd Benkredda, Uwe Berghaus, Dr. Christian Brauckmann, Ulrike Brouzi, Johannes Koch, Michael Speth, Thomas Ullrich

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Henning Deneke-Jöhrens