



DZ BANK
Die Initiativbank

Einblicke ins Vertriebsprozessmanagement

DZ BANK Insights

Frankfurt, 2024

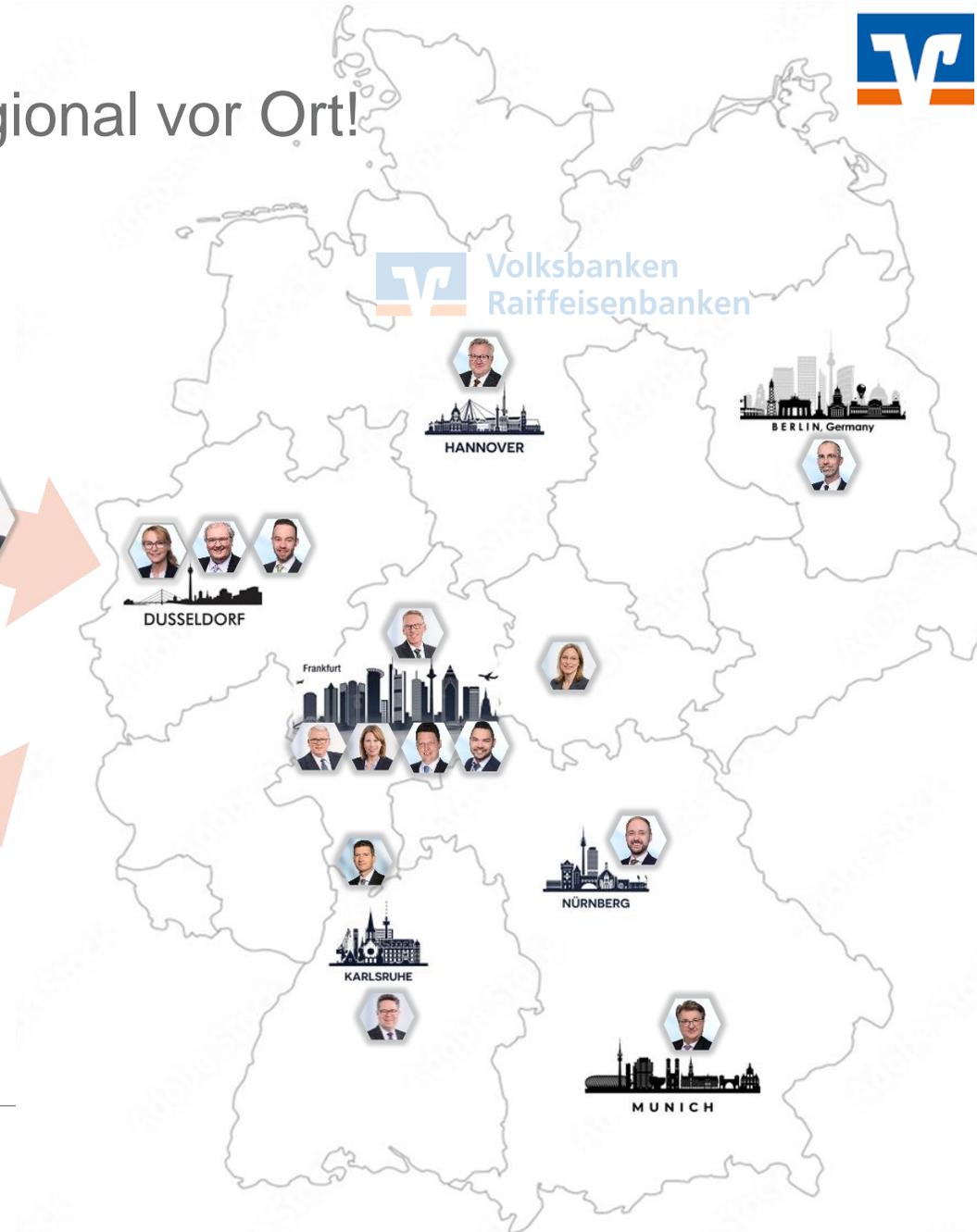
DZ BANK AG – Vertriebsprozessmanagement



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 Nord/Ost



Hanno Krampe

DZ BANK AG
Vertriebsprozessmanagement
40227 Düsseldorf
T +49 211 7783520
H +49 151 12630247
hanno.krampe@dzbank.de



Ewa Trefon-Simic

DZ BANK AG
Vertriebsprozessmanagement
40227 Düsseldorf
T +49 211 7782614
H +49 151 14824057
ewa.trefon-simic@dzbank.de



Hannes Adam

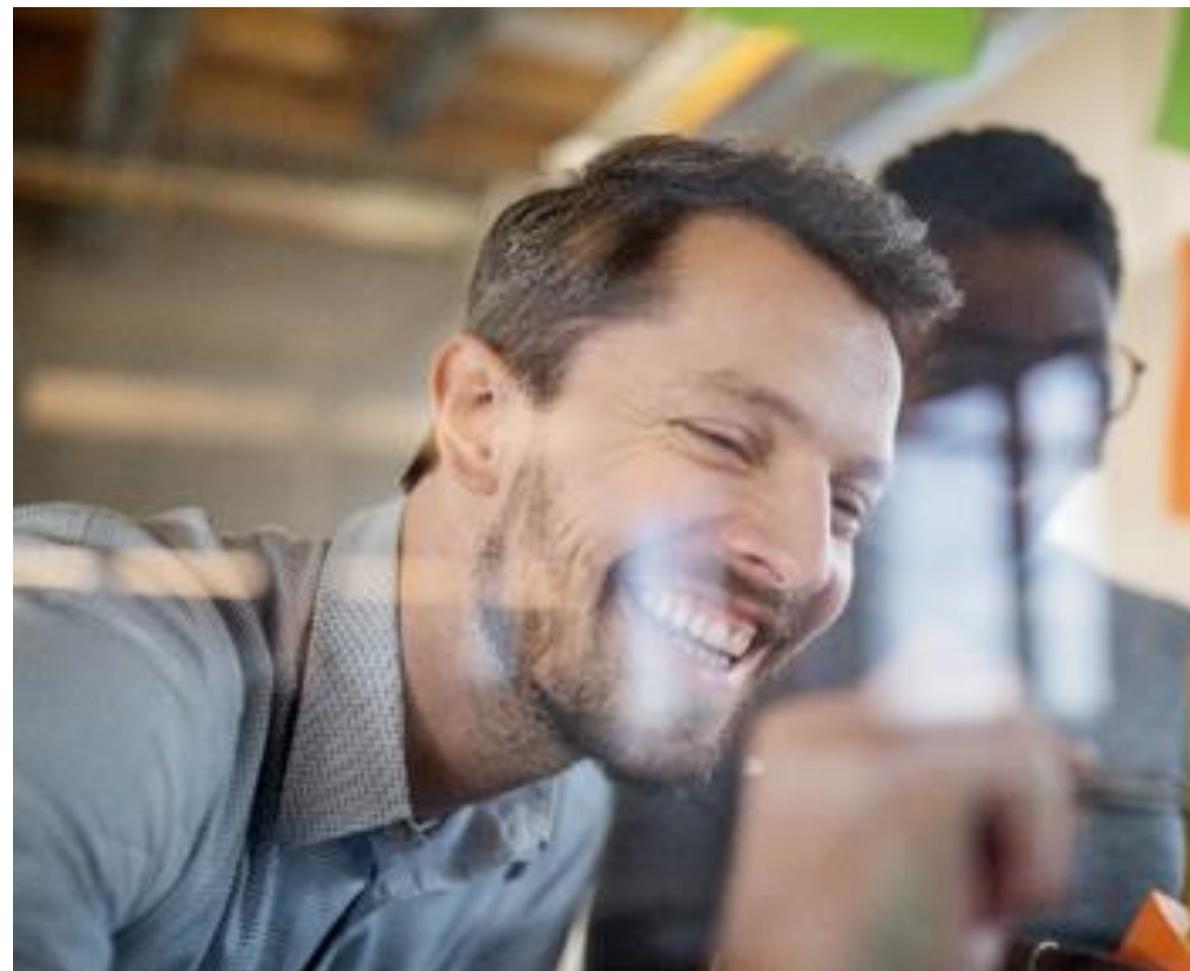
DZ BANK AG
Vertriebsprozessmanagement
40227 Düsseldorf
T +49 211 17786106
H +49 151 23461852
hannes.adam@dzbank.de

Aktuelle Themen im Vertriebsprozessmanagement



meinDepot

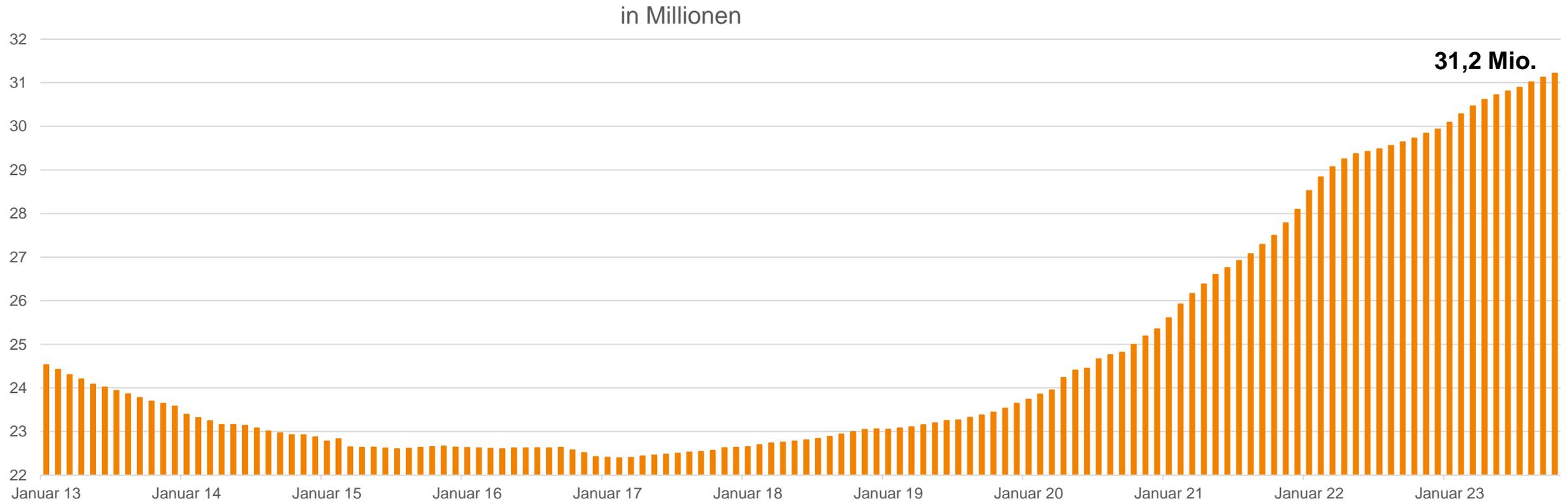
**Ihr Angebot für
junge Kunden**



Trend intakt – Zahl der Depots steigt weiterhin

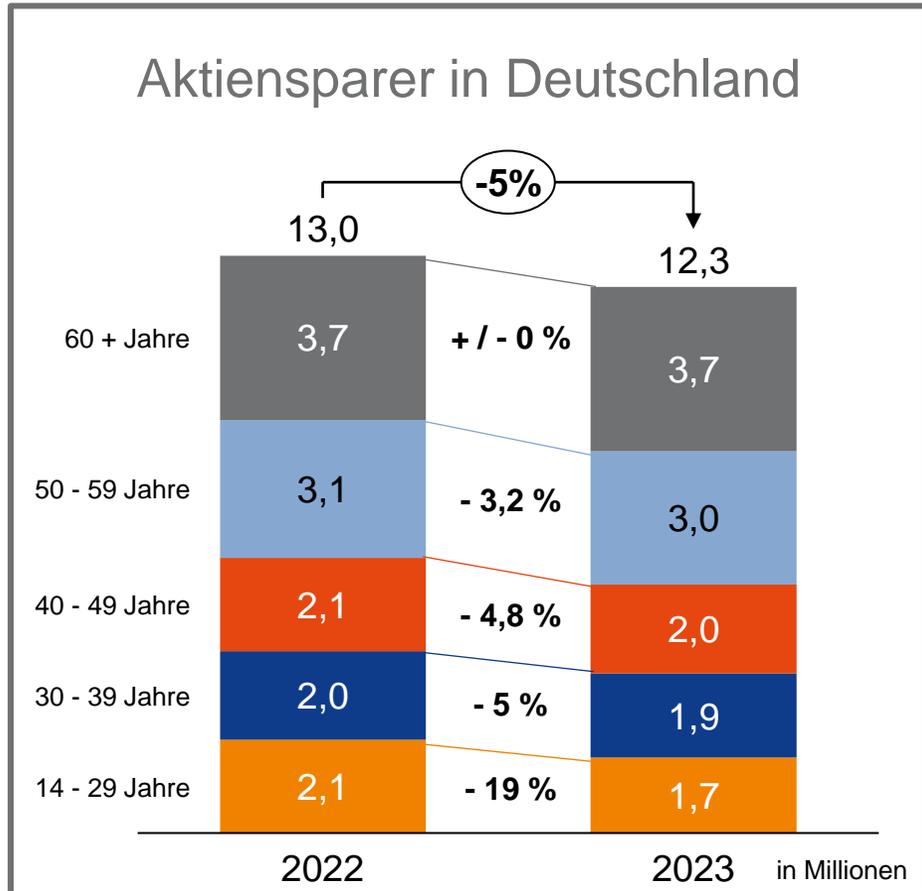
Die Kunden setzen auf das Wertpapiergeschäft

Wertpapierdepots in Deutschland

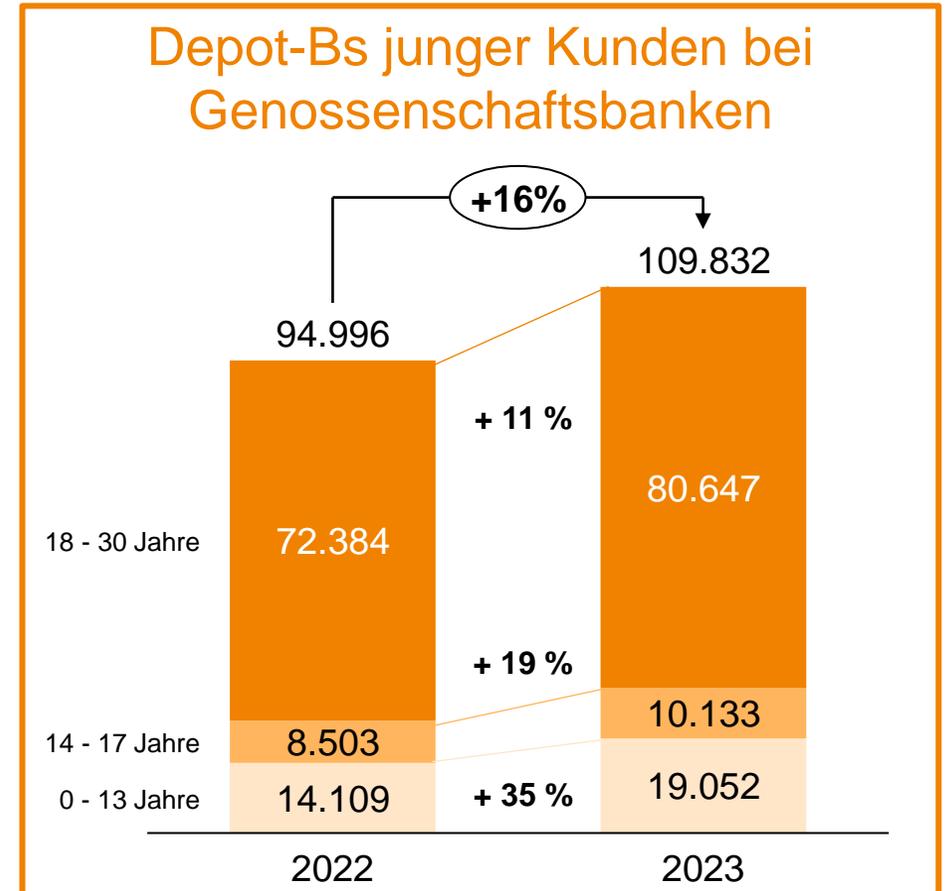


Quelle: eigene Darstellung, Daten von der Bundesbank, Stand: 16.01.2024

Ihre Vertriebsaktivitäten machen den Unterschied



Wir gewinnen junge Depotkunden gegen den Trend!

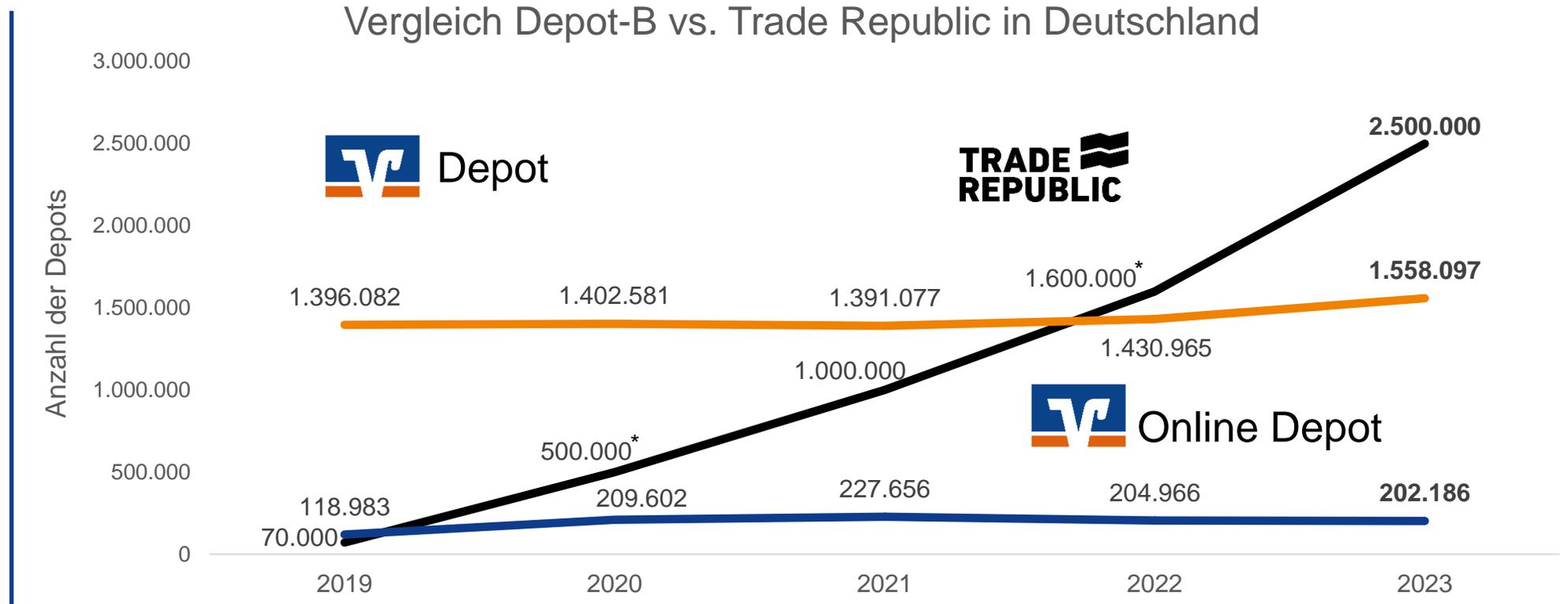


Quelle: eigene Darstellung; Deutsches Aktieninstitut; Aktionärszahlen 16.01.2024; Aktiensparer: Kunden mit Aktien, aktienbasierten ETFs oder Aktienfonds

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

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



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

Bundesweite Altersstruktur der Depots

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

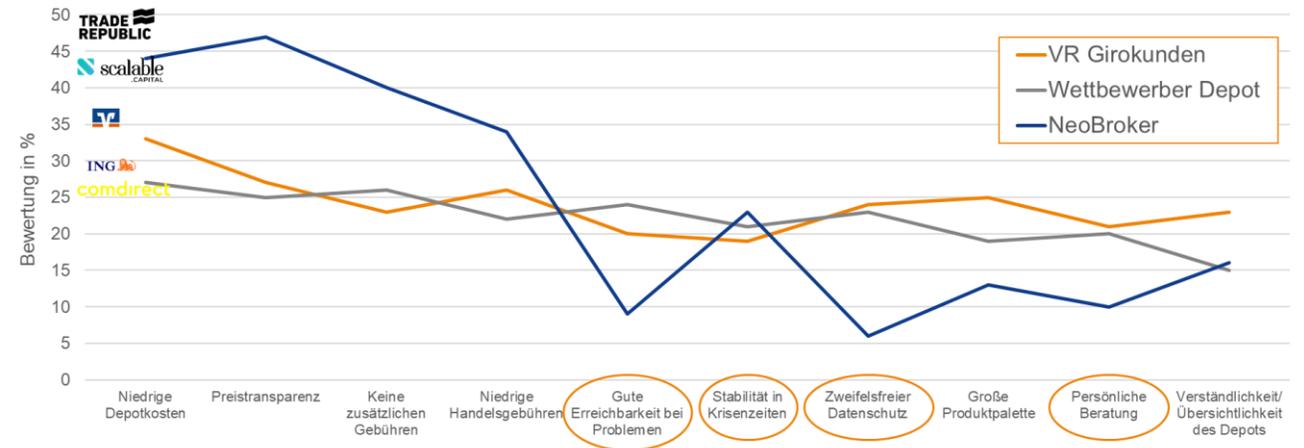
Depot-B nach Altersstruktur *



Stand: 29.02.2024, Quelle: WP Depot-B mit Bestand, ohne Depot-B von juristischen Personen und Personengemeinschaften ohne hinterlegtes Geburtsdatum

Ihre starke Ausgangsbasis kombiniert mit den neuen Bausteinen

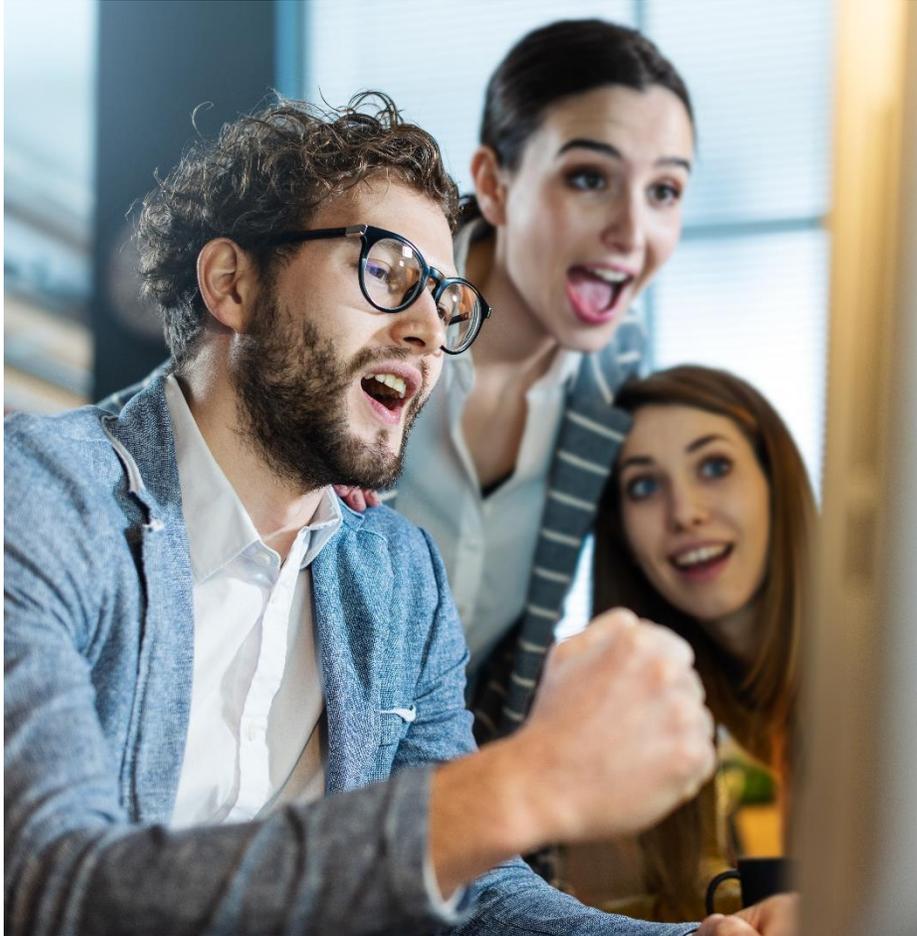
Sie haben jetzt das Fundament um die jungen Kunden zu erobern



Quelle: Kantar Kundenumfrage (2021), S.18

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.

Marktbearbeitungskonzept „Junge Kunden“

Drei Säulen, um junge Kunden zu Wertpapierkunden zu entwickeln!

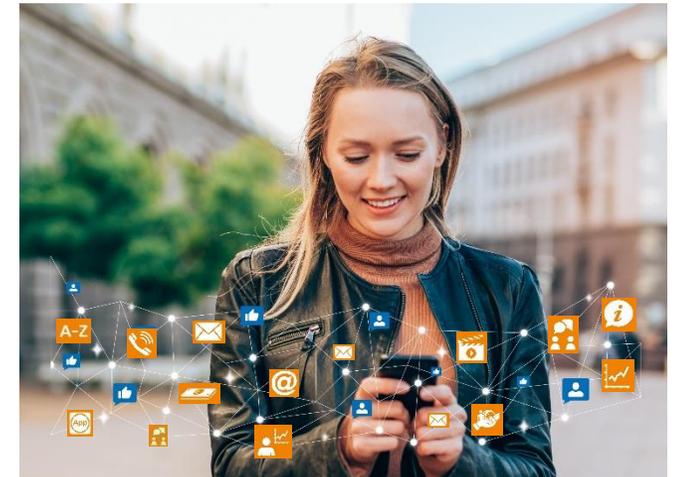
Prozesse und Strukturen



Finanz-Knowhow



Begeisterung



Marktbearbeitungskonzept „Junge Kunden“

Finanz-Knowhow fördern

Finanz-Knowhow



Fit4Trading



Research –
kurz und prägnant

Best Practice der Volksbank Nottuln eG – demnächst NEU im Kompendium

Trade Republic Paroli bieten: Wir bieten mehr als meinDepot für junge Kunden

Einfach unzertrennlich: meinTagesGeld + meinDepot



> Junge Kunden > #smply_vb > #beratung > #sparen&anlegen > [meinTagesgeld + meinDepot](#) ✓

Einfach unzertrennlich

meinTagesgeld + meinDepot

Diese innovative Kombination vereint die Vorteile von meinTagesgeld und meinDepot, um Ihre finanzielle Zukunft zu gestalten und Ihre Ziele zu erreichen.

meinTagesgeld bietet Ihnen attraktive Bedingungen, die speziell auf junge Sparer im Alter von 1 bis 31 Jahren zugeschnitten sind. **Mit einem attraktiven Sonderzinssatz von z.Zt. 3,5 % (Stand 12.2.2024)** profitieren Sie von einer hervorragenden Rendite auf Ihr Guthaben bis 5000 Euro. Darüber hinaus orientiert sich die Verzinsung an unserem Tagesgeld-Produkt, sodass Sie auch bei höheren Beträgen weiterhin von attraktiven Zinsen profitieren können.

Aber das ist noch nicht alles! Mit unserem meinDepot-Angebot haben wir auch Ihre langfristigen Anlageziele im Blick. Auch hier gilt: Für alle im Alter von 0 bis 31 Jahren bieten wir kostenfreie Depotführung und kostenfreie Sparpläne. Das bedeutet, dass Sie Ihr Kapital effizient verwalten und für Ihre Zukunft planen können, ohne dabei von Gebühren ausgebremst zu werden.

Und wenn Sie aktiv in den Handel einsteigen möchten, sind wir ebenfalls Ihr verlässlicher Partner. Mit unserem meinDepot-Angebot können Sie Trades bereits ab 4,95 Euro über Tradegate und Quotrix durchführen. Das ermöglicht es Ihnen, flexibel und kostengünstig in die Welt der Finanzmärkte einzusteigen.

Darüber hinaus sind wir auch noch für Sie persönlich da. Wir legen großen Wert auf die individuelle Betreuung unserer Kunden. Unsere kompetenten Mitarbeiter stehen Ihnen vor Ort zur Verfügung, um Ihre Fragen zu beantworten und Sie bei Ihren finanziellen Entscheidungen zu unterstützen.

Warum warten? Starten Sie noch heute und eröffnen Sie Ihr Produktduo online. Mit "Einfach unzertrennlich: meinTagesgeld + meinDepot" legen Sie den Grundstein für eine erfolgreiche finanzielle Zukunft. Denn Ihre Zukunft beginnt jetzt! Wir sind Ihr vertrauenswürdiger Partner für finanzielle Unabhängigkeit und Wachstum.

[meinDepot online eröffnen >](#)

[meinTagesgeld online eröffnen >](#)



Kontakt



Team #smply_vb

[📞 02502 9400-0](tel:0250294000)

[@ Schreib mir gerne](#)

[📞 Soll ich dich anrufen?](#)

[🕒 Treffen vereinbaren](#)

Beispiel II: Best Practice der VR-Bank Memmingen eG

Gesamthafte Umstellung junger Bestandskunden auf neues Depotmodell

Depotumschlüsselung

Best Practice der VR-Bank Memmingen eG

ZIEL

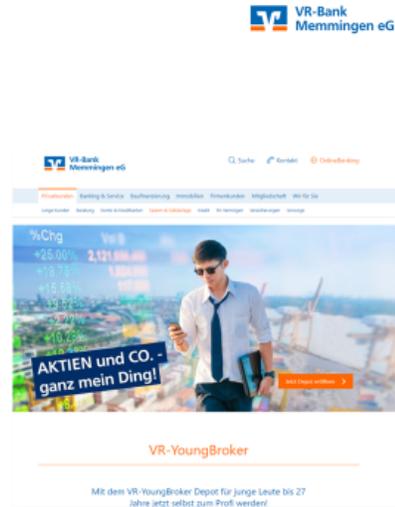
Depotbestand bei jungen Kunden steigern und Sparpläne bei der Zielgruppe platzieren.

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.



15.03.2024 Best Practice junge Kunden Kompendium Januar 2024

DZ BANK
Die Initiativbank

Depotumschlüsselung

Best Practice der VR-Bank Memmingen eG

VR-Bank
Memmingen eG

Was

- Die Einführung des Preismodells „VR-YoungBroker“ für junge Kunden erfolgte mit zusätzlichen „10 Free-Trades pro Jahr“

Vorgehensweise

- Es erfolgte eine Umstellung „ALLER“ relevanten Bestandskunden auf das neue Preismodell (erreichte Quoten < 17 Jahren 92%; von 18-27 Jahren 87 %)
- Nach Vertragsabschluss mit der DZ BANK wurden interne Prozesse für die Umstellung und Kundenansprache geschaffen / definiert
- Die Depotumstellung auf das „Standardpreismodell“ erfolgt mit Erreichen des 28. Lebensjahres „automatisch“ > Kundeninfo mittels „Kontomittteilung“
- Bei Abschluss des VR Young Broker wird die Rückumstellung bereits fest vereinbart bzw. dokumentiert
- Prüfprozesse eingerichtet, ob alle Voraussetzungen eingehalten werden (Alter, e-Postfach)

Ziele und Ergebnisse

- Vertriebs Erfolg per Oktober: + 56 junge Neudepots p.a.; Bestandsentwicklung junge Kunden > 1 Mio Euro;
- Sparplananteil mit 7 % bei Junge Kundendepots noch sehr gering bzw. ausbaufähig (aktueller Schwerpunkt bei Abrechnungen liegt bei „Aktien“ = 59 %)

Das hat funktioniert:

- Hinterlegung der Parameter für die Kunden/Depots
- Ausgestaltungsmöglichkeit

Verbesserung notwendig?

- Free-Trades nicht jedes Jahr neu einpflegen

Voraussetzung / Einschränkung

- /

15.03.2024 Best Practice junge Kunden Kompendium Januar 2024

DZ BANK
Die Initiativbank

Beispiel III: Best Practice der Volksbank Beilstein-Ilfeld-Abstatt eG

Hausmesse mit außergewöhnlicher Werbung nach dem Motto „Werbung die fetzt“

Messen
Best Practice der Volksbank Beilstein-Ilfeld-Abstatt eG



15.03.2024 Best Practice junge Kunden Kompendium Januar 2024



Messen
Best Practice der Volksbank Beilstein-Ilfeld-Abstatt eG



Was	– Hausmesse mit verschiedenen Zukunftsthemen, u. a. meinDepot
Vorgehensweise	– Einführung meinDepot schon 2022 – seitdem kontinuierliche Werbung – auf der Messe: mehrere QR-Codes (Folie 49), hinter denen sich die Online Depoteröffnung und Freetrades versteckten – auf der Messe: Ansprache durch die Mitarbeiter der Bank zu dem Thema
Ziele und Ergebnisse	– Ziele: – Steigerung der Depotanzahl in der relevanten Zielgruppe – Bindung der jungen Kunden an das Haus – Review / Auswertung der Ergebnisse noch nicht erfolgt
Das hat funktioniert:	– Zur Verfügungstellung von Werbematerialien, Produktion der QR-Codes, Abschlussstrecke Online Depoteröffnung
Verbesserung notwendig?	– Werbematerialien speziell für Messen, die interaktiv sind (analog VR-Brille Union), sind wünschenswert.
Voraussetzung / Einschränkung	– Die QR-Codes müssen für die einzelnen Banken individualisiert werden. – Die OnlineDepoteröffnung und meinDepot müssen eingeführt und umgesetzt werden.

15.03.2024 Best Practice junge Kunden Kompendium Januar 2024



meinSparplan

**Ihr
Ankerprodukt
nicht nur für
junge Kunden**





Anlageziele: viele Kunden = viele Ziele

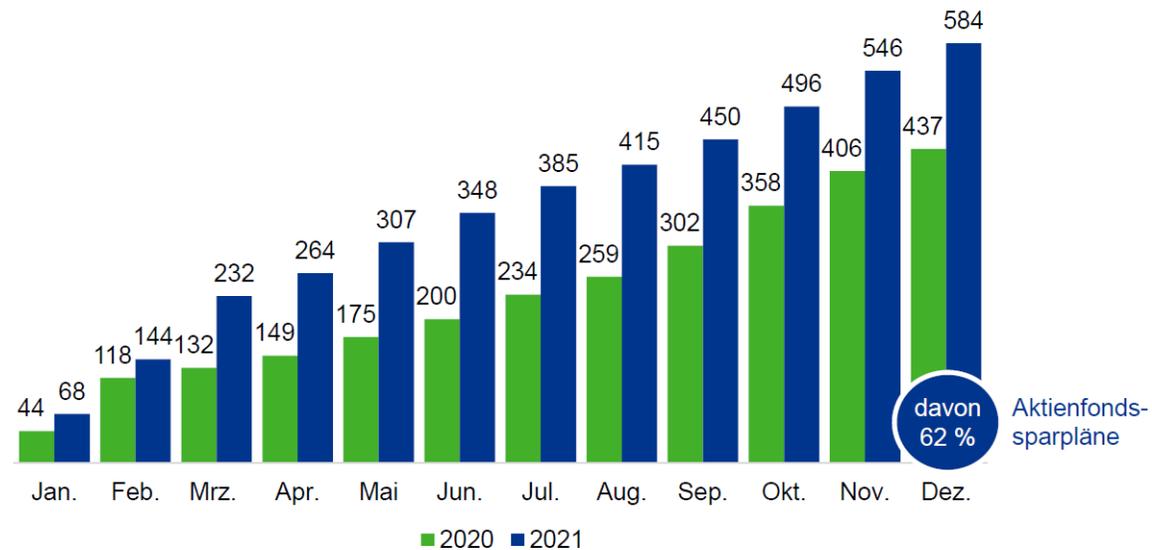


Positive Entwicklung bei den Fondssparplänen der Union Investment

Neu erwachte Wertpapierliebe kommt bei Fondssparplänen an

Fondssparpläne im Aufwind

Anzahl Nettoneueröffnungen Fondssparpläne von Union Investment
in Tsd. Verträge



- > Steigender Zuspruch
- > Klassisches Einstiegsprodukt
- > Jüngere Kunden

Quelle: Union Investment; Stand: 31. Dezember 2021.

Union Investment | Genossenschaftliche FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken

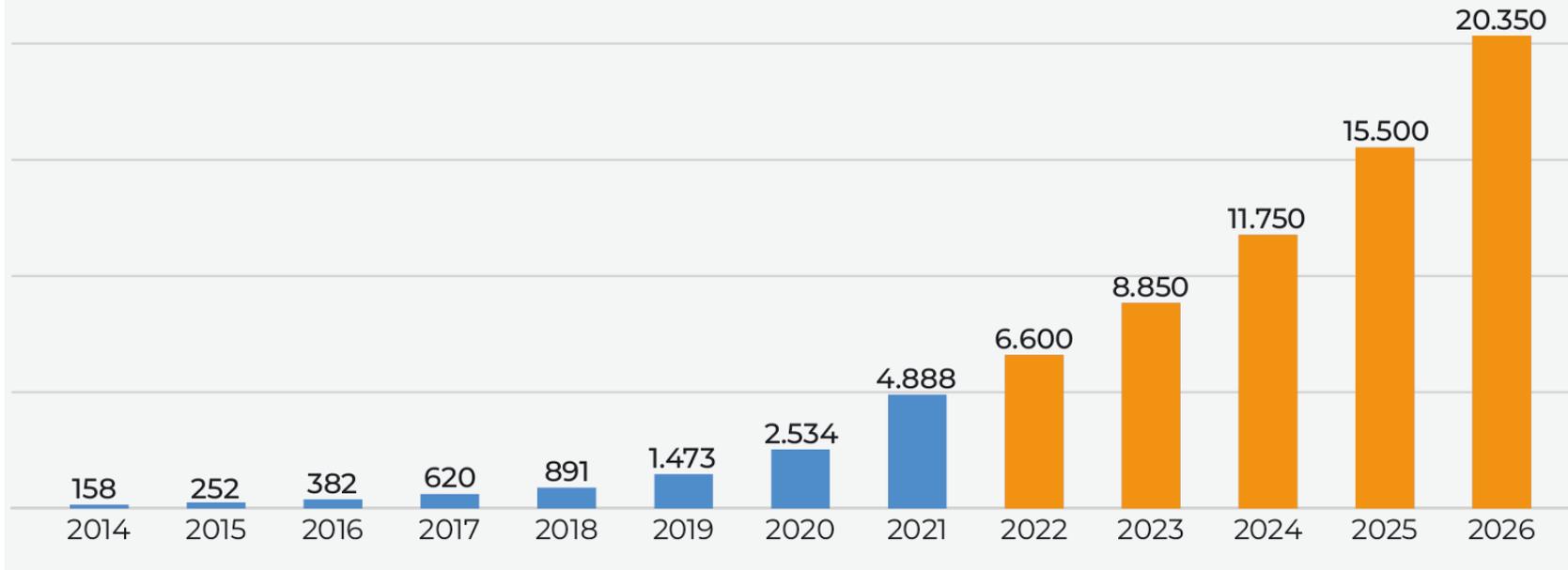
So nutzen Privatanleger ETFs

Entwicklung und Prognose bei ETF-Sparplänen

Grafik 10: Prognose Anzahl ETF-Sparpläne

■ ETF-Sparpläne in Tsd.

■ ETF-Sparpläne Prognose in Tsd.



Quelle: extraETF.com Research

Quelle: extraETF.com Research, Stand 28.03.2022

**Sehr starkes
Wachstum bei
ETF-Sparplänen**

Das Einstiegsprodukt Sparplan

Wachstumschancen nutzen und Kunden langfristig binden



Großer Bedarf für Sparpläne und hohes Marktwachstum

ETF-Sparpläne sind aktuell medial im Fokus und damit auch wichtig für die Neukundengewinnung

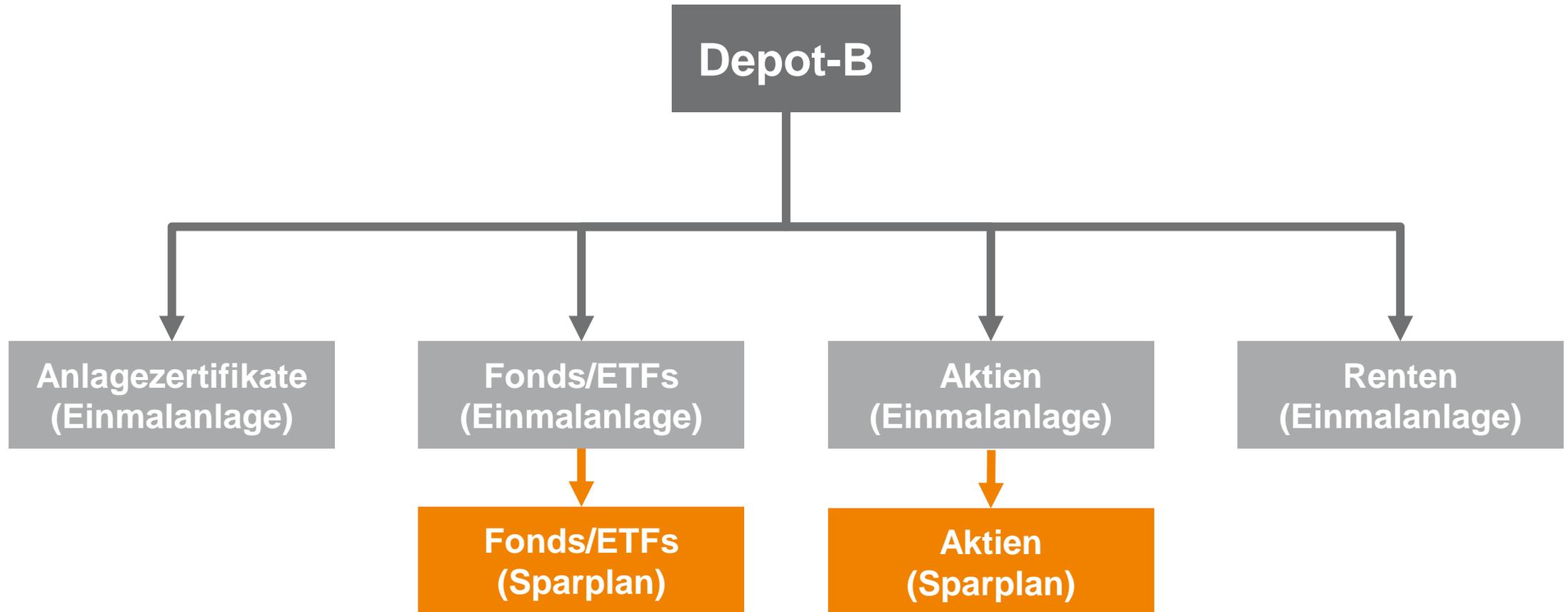
Über das Einstiegsprodukt Sparplan neue und junge Kunden gewinnen, z. B. im Zusammenspiel mit dem „Erfolgsgarant“

Weiterentwicklung der neuen Kunden im Bereich Wertpapiergeschäft durch die Berater

Ziel: Vertrieb von weiteren Anlagelösungen, z. B. DZ BANK Anlagezertifikate, Union Investment Fonds, etc.

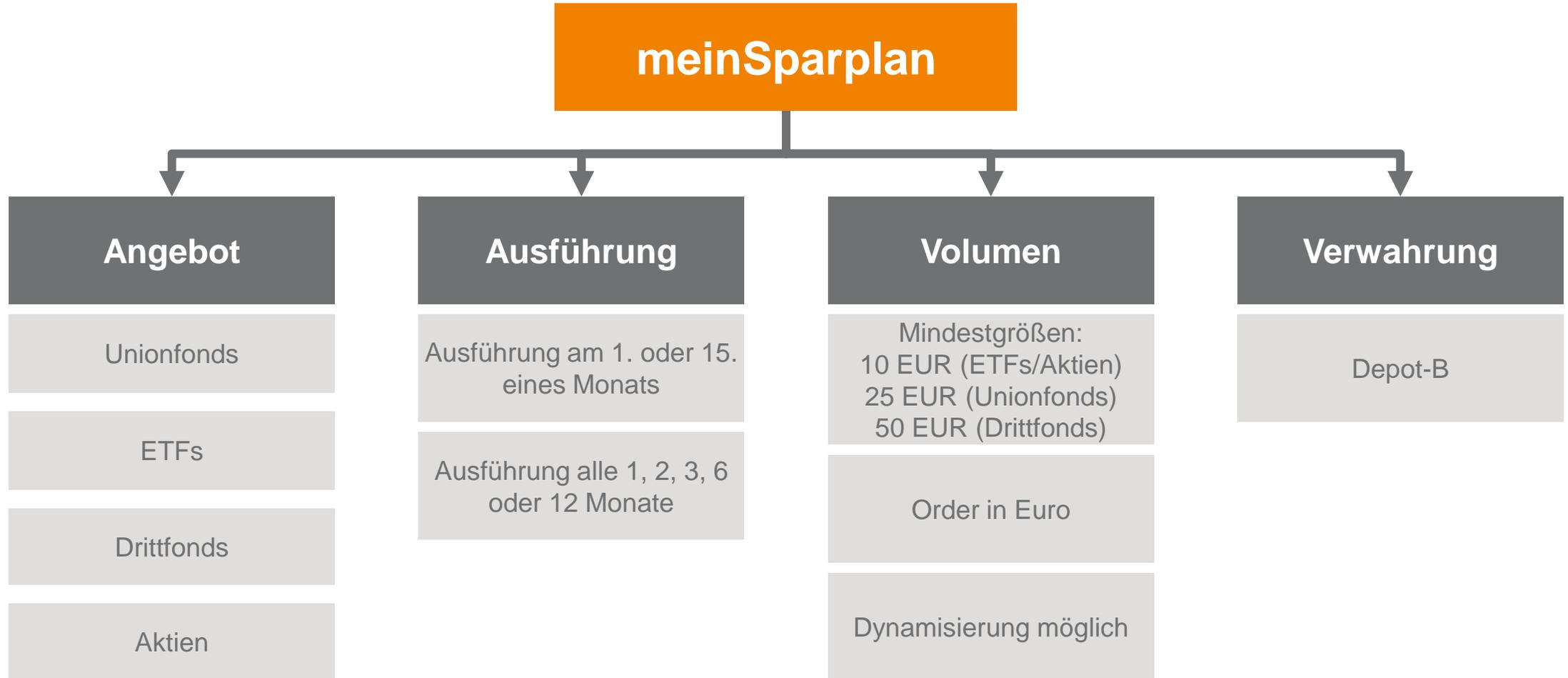
Neue Funktion im Depot-B

Sparpläne mit „meinSparplan“



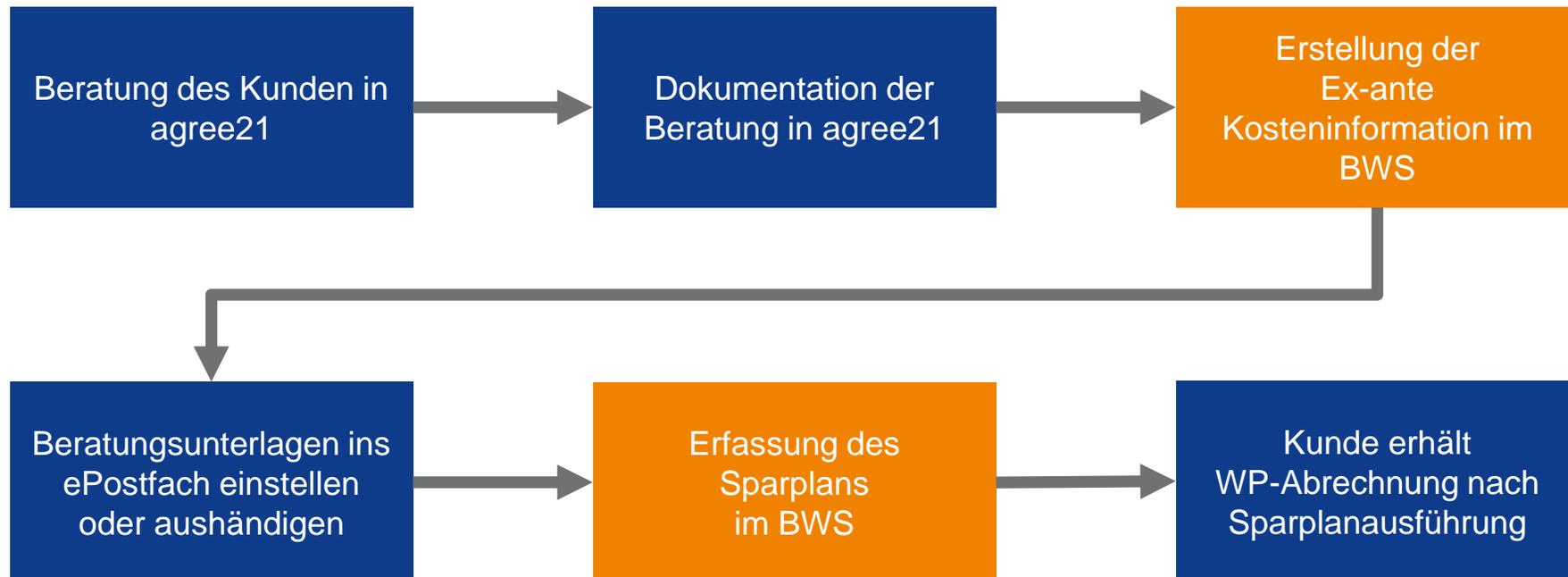
meinSparplan

Die Sparplanlösung für das Depot-B



Ablauf des Sparplanprozesses im Depot-B

Beratung in agree21 und parallel die Erfassung im BankingWorkspace (BWS)



Und das Beste – Sparpläne können ab sofort im BWS erfasst werden

Albert Jedermann_0088 (201324)

Sparplan anlegen

Wertpapierauswahl

Finden Sie das für Sie passende Wertpapier

Suche nach WKN, ISIN, Bezeichnung
A1XB5U

ETF A1XB5U Xtrackers MSCI World UCITS ETF 1C

1/6 Wertpapierauswahl

2. Auftraggeberdaten

Albert Jedermann_0088 (201324)

Sparplan anlegen

Auftraggeberdaten

Verrechnungskonto / Verfügungsrahmen
DE09 6006 9245 0000 0557 00
928.822,36 EUR

Wertpapierdepot
1700001241
Albert Jedermann_0088

Wertpapier

Bezeichnung	Wertpapierart
Xtrackers MSCI World UCITS ETF 1C	ETF
WKN A1XB5U	ISIN IE00BJ0KDQ92

Auftraggeberdaten

Auftraggeber
Jedermann_0088,Albert,Dr.(201324) - Depotinhaber

Initiator des G

Beratungsart

Auftragserteilung / -ort

- Persönlich im Institut
- Persönlich beim Kunden
- Persönlich außerhalb des Instituts
- Telefonisch
- Sonstiges

3. Basisdaten

Albert Jedermann_0088 (201324)

Sparplan anlegen

Basisdaten

Verrechnungskonto / Verfügungsrahmen
DE09 6006 9245 0000 0557 00
928.822,36 EUR

Wertpapierdepot
1700001241
Albert Jedermann_0088

Wertpapier

Bezeichnung	Wertpapierart
Xtrackers MSCI World UCITS ETF 1C	ETF
WKN A1XB5U	ISIN IE00BJ0KDQ92

Basisdaten

Sparplanrate
10 EUR

Sparplanbezeichnung / Sparziel 0/30

Ausführung

Intervall festlegen
Monatlich

Ausführungstag
1

Erste Ausführung
März 2024

Letzte Ausführung

Abrechnungsart

Abrechnungsart
Einzelabrechnung

Erfassen eines Sparplans

Albert Jedermann_0088 (201324)

Sparplan anlegen

Optionale Einstellungen

Verrechnungskonto / Verfügungsrahmen: DE09 6006 9245 0000 0557 00 928.822,36 EUR
Wertpapierdepot: 1700001241 Albert Jedermann_0088

Wertpapier

Bezeichnung	Wertpapierart
Xtrackers MSCI World UCITS ETF 1C	ETF
WKN	ISIN
A1XB5U	IE00BJ0KDQ92

Dynamisierung (optional)

Aussetzung (optional)

Einmalzahlung (optional)

Prozess Einmalzahlung ist noch in Entwicklung.

Entgelte (optional)

4. Optionale Einstellungen

Sparplan anlegen

Dokumentation

Verrechnungskonto / Verfügungsrahmen: DE09 6006 9245 0000 0557 00 0,00 EUR
Wertpapierdepot: 1700001241 Albert Jedermann_0088

Dispomeldungen

- 4495 Nach Einschätzung unseres Hauses übersteigt das von Ihnen ausgewählte Anlageprodukt die Risikobereitschaft, die für dieses Depot/Konto hinterlegt ist. Wenn Sie Ihren Auftrag trotzdem erteilen möchten, vermerken Sie dies bitte in der nachfolgenden Auswahl; andernfalls brechen Sie bitte den Ordervorgang ab.
- 4508 Für die gewünschte Anlage verfügen Sie über keine ausreichenden Erfahrungen bzw. haben eine Angabe zu Ihren Erfahrungen verweigert. Daher ist Ihr Anlagewunsch im Rahmen der Angemessenheitsprüfung unangemessen bzw. eine Angemessenheitsprüfung kann nicht durchgeführt werden. Wenn Sie Ihren Auftrag trotzdem erteilen möchten, vermerken Sie dies bitte in der nachfolgenden Auswahl; andernfalls brechen Sie bitte den Ordervorgang ab.
- 4509 Für die gewünschte Anlage verfügen Sie über keine ausreichenden Erfahrungen bzw. haben eine Angabe zu Ihren Erfahrungen verweigert. Daher ist Ihr Anlagewunsch im Rahmen der Angemessenheitsprüfung unangemessen bzw. eine Angemessenheitsprüfung kann nicht durchgeführt werden. Wenn Sie Ihren Auftrag trotzdem erteilen möchten, vermerken Sie dies bitte in der nachfolgenden Auswahl; andernfalls brechen Sie bitte den Ordervorgang ab.

Textschlüssel

Der Textschlüssel 149 muss ausgewählt sein, um die Information des Anlegers zur Betragsorder mit Bruchstücken und möglichen Rundungsdifferenz zu dokumentieren

Textschlüsselzahl oder Suchtext eingeben

149 Hinweis zu Bruchstücken, Dividendenberechtigung und Rundungsdifferenzen rechtzeitig vor Auftragserteilung übermittelt

5. Dokumentation

6. Verfügbare Prospekte

Verfügbare Prospekte

Ausgewählte Dokumente in das ePostfach einstellen

Alle Dokumente auswählen

- Rechenschaftsbericht
- Halbjahresbericht
- Verkaufsprospekt
- Basisinformationsblatt
- Gesetzliche Kosteninformation aufrufen

Dokumente in das ePostfach einstellen

5/6 Dokumentation

Verfügbare Prospekte

Es ist kein ePostfach vorhanden

- Rechenschaftsbericht
- Halbjahresbericht
- Verkaufsprospekt
- Basisinformationsblatt
- Gesetzliche Kosteninformation aufrufen

5/6 Dokumentation

OKP-Brokerage: Sparplan – Verkauf von Beständen mit Bruchstücken

Sparplan (Kauf) = Betrags-Order
- sorgt für Depotbestand mit bis zu 4 Nachkommastellen

Aktien						
Name ↓ WKN ↓	Stück/Nominal	Kurswert ↓ Entwicklung seit Einstand ↓	Aktueller Kurs Veränderung zum Vortag ↓	Datum Zeit & Börse	Chart 3 Monate	Kaufen & Verkaufen
☆ THYSSENKRUPP AG O.N. 750000	200,7595 St.	939,76 EUR -113,02 EUR -10,74%	↘ 4,681 EUR -0,059 EUR -1,24%	14.03.2024 09:33, TRD		<input type="button" value="K"/> <input type="button" value="V"/> ▼

Ab sofort verfügbar: Bruchstücke Verkauf im OKP-Brokerage möglich.
(Im aktuellen Release für Bestände >1 / Weiterer Ausbau in den kommenden Publications)

Zu jedem **Konto** gehört ein

**D
E
P
O
T**

Zu jedem

gehört ein **Sparplan.**

Wichtige Infos & Kontaktdaten

Ihr Weg zur schnellen Hilfe

Vertriebssteuerungsthemen im VR-BankenPortal

Wichtige QuickCodes im Überblick I



Webkonferenzen/Kundenimpulse
Vertriebssteuerer - QuickCode: DZVST
Beratungsprodukte - QuickCode: DZMIF



meinGIS
QuickCode: DZGIS



meinSparplan im Depot-B
QuickCode: DZSPAR



Marktbearbeitung Junge Kunden
meinDepot
QuickCode: DZPKJUKU



Online-Depoteröffnung
QuickCode: DZODE



Fit4Trading - Der Podcast
QuickCode: DZPKPOD4



Digitale Erlebniswelt
QuickCode: DZDEW



Tipps&Tricks für Vertriebssteuerer
QuickCode: DZPKTIPP

Vertriebssteuerungsthemen im VR-BankenPortal

Wichtige QuickCodes im Überblick II



Produktname	WKA	Leistung	WKA	WKA	WKA
VarioOne Depot BT 3	00644	7 Jahre	2	C, B, A	Produkt
Handelskredit	00644	1 Jahr	3	C, B, A	Produkt
Handelskredit	00644	1 Jahr	3	C, B, A	Produkt
Handelskredit	00644	1 Jahr	3	C, B, A	Produkt
Handelskredit	00644	1 Jahr	3	C, B, A	Produkt
Handelskredit	00644	1 Jahr	3	C, B, A	Produkt
Handelskredit	00644	1 Jahr	3	C, B, A	Produkt
Handelskredit	00644	1 Jahr	3	C, B, A	Produkt
Handelskredit	00644	1 Jahr	3	C, B, A	Produkt
Handelskredit	00644	1 Jahr	3	C, B, A	Produkt

Beratungsprodukte mit
Zeichnungsfrist

QuickCode: DZAI111



Regulatorik im Depot-B: MiFID II

QuickCode: DZ278 (Allgem. DZREG)



Abruf aller ePostfach-fähigen
Belege

QuickCode: DZAP00



Depot-B Verbundhausmeinung

QuickCode: DZVHM



Plattformen

QuickCode: DZRP100



Omnikanalplattform – Brokerage

QuickCode: DZPKOKP



Kundendialogcenter Depot-B
Privatkundenwertpapiergeschäft

QuickCode: DZ92000



Nachhaltigkeit
Nachhaltige Anlagelösungen

QuickCode: DZPKNH

Vertriebssteuerungsthemen im VR-BankenPortal

Wichtige QuickCodes im Überblick III



Ihre Idee des Monats

QuickCode: DZPKIDM



Aktuelle Informationen
(Eilmeldungen)

QuickCode: DZ333



Privatkunden

QuickCode: DZ300

Kontaktdaten für Ihr Depot-B Wertpapiergeschäft

Fragen zu Produkten & Services



	Telefon / Fax	E-Mail	Chat
<u>Wertpapierprodukte</u>	069 7447 - 92600 / 069 7447 - 6969	wertpapiere@dzbank.de	Jetzt mit Chat Funktion im VR- BankenPortal unter DZ92600
<u>Order</u>	069 7447 - 92800		
<u>GIS</u>	069 7447 - 99400 / 069 7447 - 6969	gis-service@dzbank.de	
<u>VEBES</u>	069 7447 - 7788 / 069 7447 - 6969	vebes-service@dzbank.de	



Servicezeiten:

Montag bis Freitag 08:30 Uhr - 17:30 Uhr*

*Außer an gesetzlichen Feiertagen in Hessen, Fronleichnam sowie dem 24.12. und 31.12.

Kontaktaten für Ihr Depot-B Wertpapiergeschäft

Fragen zum Wertpapierhandel



Börslich

Brokerage Börse Inland

**Telefon /
Fax**

069 7447 - 1930 /
069 7447 - 7779

E-Mail

aktienbrokerage@dzbank.de

Brokerage Börse Ausland

069 7447 - 1938 /
069 7447 - 7779

aktienbrokerage@dzbank.de

Außerbörslich

Brokerage Zinsprodukte und Zertifikate

069 7447 - 6820

Fonds

Brokerage, Schnittstelle zu attrax
Luxemburg

0711 940 - 2185

zertifikate.abrechnung@dzbank.de

attrax S.A.

00352 26026 - 7010

info@attrax.lu

Optionen und Futures

Brokerage Börsenterminprodukte

069 7447 - 42450

eurex-handel@dzbank.de



Vielen Dank