

A woman with blonde hair, wearing a white zip-up hoodie and white pants, is smiling and steering a boat. She is wearing a grey and black sailing glove on her right hand. The boat's stainless steel steering wheel and dashboard are visible. The background shows a clear blue sky and a calm blue sea with a distant landmass on the horizon.

# Vertriebliche Umsetzung

Frankfurt | 22. Oktober 2024 | Michael Winter

## Tagesablauf 22. Oktober 2024



**10:30 – 11:00 Uhr** **Begrüßung und Einführung**  
Klaus Mayer,  
Michael Winter,  
Bankenbetreuung Bayern



**11:00 – 12:00 Uhr** **Zertifikate als Baustein in der Vermögensstruktur**  
Klaus Mayer,  
Michael Winter,  
Bankenbetreuung Bayern



**12:00 – 12:15 Uhr** **Kommunikationspause**  
**12:15 – 13:15 Uhr** **Produktmanagement / Sortimentsmanagement**  
Markus Baier,  
Sortimentsmanagement

**13:15 – 14:15 Uhr** **Mittagessen**



**14:15 – 15:45 Uhr** **Vertriebliche Umsetzung**  
Klaus Mayer,  
Michael Winter,  
Bankenbetreuung Bayern

**15:45 – 16:15 Uhr** **Kommunikationspause**



**16:15 – 17:00 Uhr** **Führung durch die DZ BANK**  
Klaus Mayer,  
Michael Winter,  
Bankenbetreuung Bayern

## Tagesablauf 23. Oktober 2024



**09:00 – 10:00 Uhr** **Research**  
Thomas Kulp,  
Anlagestrategie/Privatkunden

**10:00 – 10:15 Uhr** **Kommunikationspause**



**10:15 – 11:45 Uhr** **Junge Kunden – Wachstum der Zukunft**  
Martin Hanner,  
Vertriebsprozessmanagement



**11:45 – 12:30 Uhr** **Abschlussrunde und Feedback**  
Klaus Mayer,  
Michael Winter,  
Bankenbetreuung Bayern



**12:30 – 13:30 Uhr** **Optionales Mittagessen**  
Klaus Mayer,  
Michael Winter,  
Bankenbetreuung Bayern

**Dresscode: Business Casual**

# Agenda

---

- Berater im Dialog
- Tipps für Ihre Beratungspraxis



# Agenda

- Berater im Dialog
- Tipps für Ihre Beratungspraxis



# Aus der Praxis – für die Praxis

1 + 1 = 3

1

Von welchen **positiven Erlebnissen und Erfolgen** kann ich berichten?  
z.B., Neukundengewinnung; Veredelung, Terminquoten,  
Beratungsansätze etc.

2

Welche **Erfolgsrezepte** möchten Sie gerne teilen?  
z.B. Anspracheideen, Tipps für die Gesprächsführung etc.

3

**Was bräuchten Sie** von den anderen Teilnehmenden?  
z.B. zu Themen, die bei Ihnen nicht so klappen oder was  
Sie bei Ihren Kunden umsetzen wollen



Bitte erfassen Sie auf den Karten  
Ihren Namen und den Namen Ihrer  
Bank. Danke 😊

# Positive Erlebnisse & Erfolge

Daniel-Luca Pöschel, VR-B, Wiesb  
 - Laufzeiterfahrung mit attraktiven Zinsen bei Kunden mit gutem Sparkonzept

Neukundengewinnung

Neukundengewinnung durch gute Zinssätze

Durch steigende Zinsen Neukundengewinnung

Neukunden / Neudepot  
 - Durch Zertifikate komplexer Neukundengewinnung werden (sowohl als Produkt Label als auch direkt) -> Ziel von Kunden, aber Neukunden!

Neukunden / Neudepot  
 - Durch Zertifikate komplexer Neukundengewinnung werden (sowohl als Produkt Label als auch direkt) -> Ziel von Kunden, aber Neukunden!  
 - Mittelfristige Anlagen (ca. 3-5 J.)  
 - Festzinsanleihen

Johann Metzger VR-Bank Aachen

Fälligkeiten aus positiven Verläufen in die Wiederanlage. Kunden vertrauen sehr große Möglichkeiten an.

Einfache Verlängerung mit Aufstockung möglich  
 Kunden melden sich meist wieder bei Fälligkeit und legen wieder an

Tomja Holman VR-Bank Oberfr. Würz.

Zielerreichung leicht -> WA

Neue Kunden  
 -> Wiederanlage  
 -> leichtere Zielerreichung

Folgegeschäft bei Zertifikaten "relativ" einfach!

-Wiederanlagen  
 -positive Reaktionen des Kunden

Bestandskundengeschäft mit großen Erfolg  
 -> gute Formulare bei Fälligkeit

Neuanleger bleiben in der "Wiederanlagefaktoren" -> werden offen für andere Formen z.B. Einmalige Einlagen

Neue R. VR Land eG  
 - Steigerung der Kundenzahl und der Wiederanlage der Fälligkeiten  
 - Einweisung der Zertifikatsbesitzer bei Einlagen

-> Fälligkeiten  
 -> Wiederanlage von Zertifikaten

Gute Wiederanlagequoten - auch bei gebrochener Barriere

Viele neue Depots durch die Zinsphase -> Umwandlung bei Fälligkeit  
 VR-Bank Lichtenfeld

Luca Fiedler VR-Bank Starnberg

Zertifikate als Bezeichnung von Papar  
 - Beratungsgespräch: Ausgleich Institution

- Zertifikate als Kapitalerschutz beliebt  
 VR-Bank Neu-Ulm Tim

Anna Borne VR-Bank Hildesheim  
 - Kundensegment mit Zertifikaten aufbauen

- Sehr interessiert an Wertpapier Einlagen -> Zertifikate  
 - schnell Zertifikate Mandat - immer Zertifikate Kunde  
 Johannes Barthel VR-Bank Jena/Thüringen eG

Sophia Hammer VR-Bank Oberpfalz eG  
 -> Ant -> Fällige Anleihen als Zertifikate anlegen

- Kundenbindung  
 - Steigerung der Termingule durch Fälligkeiten bzw. Jahresgespräche

Anna Roth VR-Bank Hildesheim eG  
 - Wiederanlage von Zertifikaten

Zufriedenheit der Kunden  
 -> Weiterempfehlung  
 -> Neue Kunden gewinnen

- Kinder - Depots  
 - ETF - Sparpläne

Christine Jung Kunden durch Sparpläne für das Thema VR Depots  
 Jonas Trosjan / VR-Bank Regensburg-Verd eG

- Immer offen und nicht voreingenommen gehen  
 -> Sergei

Kundensegment mit Zertifikaten aufbauen

Depot-einzug von 1,2 Mio  
 -> Losse

# Erfolgsrezepte

Veranschaulichung durch  
Vergangenheitszeiten  
ESRA / Raiba Rgb-H2EG

- Ansprache über Vermögensstruktur /  
seitwärts laufende "Klärde"  
- einfach zu erklären mit Wp-Berater-  
Stufe  
- "Aber Zins super für Kunden (Zins für)  
Jahresverbleib / VR-Bank mit Zinsen

Jungen Kunden durch  
die großen Möglich-  
keiten der DZ-Zeits,  
Anlagewelt näher gebracht.

▷ offene lehrliche  
Kommunikation  
▷ auf Wp-  
Angebot

Sophia Hammer  
VR Bank  
offene und erdlose Gesprächs-  
führung.

große Puffer (Barriere)  
geben den Kunden  
ein gutes Gefühl

Strukturierung  
Fälligkeit an Anleihe

Wp-Produkt überfordert nicht  
Kunde in Gegenwart  
zu Strukturieren  
(Bank Alltag des  
Kunde vollständig verstehen)

Nachfrage Konsum  
der Kunden

Anna Rose, VR Bank Hiltner Computer AG  
Offene & ebene Kundenansprache

- Nachrechnungen zeigen  
- Unternehmen (mit den jüngeren Kunden in  
Alte Konformität und) höher WPI  
aufzeigen

Risikoüberlegung anhand  
der Zertifikatur/Indexwert  
DICO S VR OFFEN

z.B. Mitarbeiter BMW  
→ sehr überzeugt von AG  
→ Berater einstieg in  
Zerti auf Basiswert  
BMW/Caroline Land

- kein Produktdenken,  
sondern alles vorstellen  
und Kunden offen fragen  
was er möchte. -Sergij

→ Darstellung und Anlage  
(Zertifikat) gut zu  
erklären  
Jan-Abel, Peter NM

persönlicher Bezug  
zum Produkt

Überzeugte Ab-Mitarbeiter  
von Basiswert  
Sibyl / R9/L6

Mehr machen als nötig.  
Den Kunden zusätzlichen Service  
bieten.

Ansprache über Zinssatz

Tania Holmann VR-Bank Oberk. Wille  
• Zinssatz als Einstieg (Kevin Wob)  
• "Aber muss sich um VR-Bank-Mein-  
ung nicht kümmern"  
• Direkte Vergleiche

Anna Bruno, VR-Bank  
Sobald Kunde gute Erlebnisse  
mit Zertifikate macht, muss  
Zertifikat das er will  
- veranschaulicht durch VR-Zinssatz

Pos. Provokation

Tibet Cavani, VR-Bank

- Einfache, prägnante  
Erklärung der Funktionsweise  
Dominik Uls, Raiba Markt

Daniel Luca, VR-Bank Wied.  
- eine weinlänge Finanz-  
- entspannte Atmosphäre schaffen

- Zinsen wie im letzten  
Jahr

Josiah, VR-Bank Aufw. N.H.

Zeichnen

- Kunde mit Wertpapierführung zu  
Zertifikat bringen  
- Marktwert / Spartenkomponente

TG  
↓  
UniQp4  
↓  
ETF / Fonds  
Lose

- bildliche Darstellungen  
- einfache Sprache

Geno-Beratung



# Agenda

---

- Berater im Dialog

- Tipps für Ihre Beratungspraxis



# Tipp #1: „Wer streut rutscht weniger“



”

Don't put all your  
eggs in one basket

“

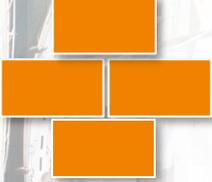


# Erfolgreiche Vermögensaufstellung aus Kundensicht

Erträge und Sicherheit in allen Marktphasen

  
stark steigend

- ✓ Aktiv gemanagte Fonds
- ✓ **Kapitalschutzzertifikate**

  
Sicherheit

- ✓ Immobilienfonds
- ✓ **Festzinsanleihen**

  
seitwärts  
leicht abwärts

- ✓ **Anlagezertifikate**

  
starke  
Schwankungen

- ✓ Sparplan  
(Fonds, ETF, Aktien)

# Der „Erfolgsgarant“ für Ihr Vermögen

## Ihre Vorteile im Überblick

Mit Ihrem Erfolgsgarant ist Ihr Vermögen für alle Situationen strategisch bestens aufgestellt. Hier für Sie die Vorteile der Kombination zusammengefasst:

1. „Die breit gestreute Aufteilung gibt Ihrem Vermögen **Stabilität!** Dies gibt Ihnen die Sicherheit, auch unruhige Marktphasen entspannt durchzustehen.“
2. „Mit der cleveren Kombination profitieren Sie von verschiedenen Ertragstöpfen! Hierzu zählen feste Zinsen, Mieteinnahmen und Kurschancen. Das bedeutet für Sie, dass Sie alle Chancen nutzen und so Ihr Vermögen erfolgreich machen.“
3. „Mit den verschiedenen Anlagen haben Sie stets die Möglichkeit auf Ihr Vermögen zuzugreifen! Durch Fälligkeiten und Verfügungsmöglichkeiten sind Sie immer flexibel, sollte Ihr Notgroschen nicht ausreichen.“



**Kurz gesagt: Sicherheit, Ertrag und Flexibilität für Sie und Ihre Kapitalanlage!**

# Erfolgreiche Vermögensaufstellung aus Kundensicht

## Vorteile des Gesamtkonzeptes aus Bank-, Berater- und Kundensicht

- Attraktive Ertragschancen für Ihre Kunden in jeder Marktphase
- Mindestens ein bzw. 2 Assets „funktionieren“ immer
- Breite Streuung, hohe Stabilität
- Große Ausgewogenheit, kein „Klumpen“-Risiko
- Unterschiedliche Ertragsquelle für den Kunden (Zinsen, Kursgewinne, Mieten)
- Berater hat immer einen (positiven) Gesprächsansatz
- Kompetente Beratung durch Berater
- Konzeptverkauf statt Produktverkauf

# Tipp #2: Laufzeiten- und Fälligkeitsstruktur aufbauen

A hand is shown from the right side, placing a wooden star on a row of five wooden stars on a wooden surface. The background is a blurred bokeh of warm lights.

... auch Margenunterschiede im Auge behalten



**7.260.725.474 €**

Fälligkeiten in DZ BANK Anlagezertifikaten 2024

**6.276.246.000 €**

Fälligkeiten in Zinsprodukten 2024

Quelle: DZ BANK, Stand: März 2024

# Tipp #3: Neukunden im Fokus & Mehrwerte für Bestandskunden schaffen

A hand is shown from the right side, placing a small wooden star on a row of four other similar wooden stars that are already lined up on a wooden surface. The background is a soft-focus bokeh of warm, golden light spots.

... auch Kommunikation Nachverkauf

z.B. mit der „Idee des Monats“

Interesse? Dann hören Sie doch mal rein



The screenshot shows a Spotify podcast player interface. At the top left is the 'DZ BANK Podcast' logo. The main title is 'DZ Research Podcast' with the 'DZ Research' logo below it. A 'Folgen' (Follow) button is visible. The featured episode is titled '"IPTV" auf dem Vormarsch: Zeitenwende am deutschen TV-Markt' by 'DZ Research Podcast', released on July 4th, with a duration of 13 minutes and 38 seconds. A green play button is present. Below the episode title is the section 'Beschreibung der Folge' (Episode Description), which begins with 'Am deutschen Fernsehmarkt findet aktuell eine Zeitenwende statt. Das klassische lineare Fernsehen konkurriert zunehmend mit Streaming-Anbietern, und es verändern sich insbesondere die Marktanteile bei den Zugangstechnologien: Während Kabel-, Sat- und digitaler Antennenempfang sinken, nimmt der Zugang über das Internet – das ... Mehr anzeigen'.



–Quelle: Spotify, DZ BANK

–Seite  
27

–Nur zur internen Verwendung / Keine Beratungsunterlage

–© DZ BANK / Stand: Juli 2024

# DZ BANK Privatkunden Webkonferenz

## Termine 2024

Das top Angebot für Ihre interessierten Beratungskunden – alle zwei Monate kostenlos als Livestream.

**Die nächsten Termine\* (jeweils um 18 Uhr):**

- Donnerstag, 14. November 2024

\* Änderungen vorbehalten

# Tipp #4: Beratungshilfen & Tools nutzen



# Immer gut informiert



**Fit4Trading –  
Der Podcast**

**QuickCode: DZPKPOD4**



**Digitale Erlebniswelt  
„Meine Anlagezertifikate“**

**QuickCode: DZDEW**



**Social Media – Follow us on**

-  [www.facebook.com/dzbankderivate](https://www.facebook.com/dzbankderivate)
-  [www.youtube.com/meineniteo](https://www.youtube.com/meineniteo)
-  [DZ BANK AG \(@dzbank\) / Twitter](https://twitter.com/dzbank)
-  [www.instagram.com/dzbank\\_wertpapiere](https://www.instagram.com/dzbank_wertpapiere)
-  [www.xing.com/pages/dzbankag](https://www.xing.com/pages/dzbankag)
-  [de.linkedin.com/company/dzbank](https://de.linkedin.com/company/dzbank)

**WebKonferenzen für Berater  
und für Privatkunden**

**QuickCode: DZMIF**



**DZ Research Blog –  
Mehrwert Wissen:  
dzresearchblog.dzbank.de**

**QuickCode: DZRS111**



**Das Derivateportal  
der DZ BANK  
dzbank-derivate.de**

**QuickCode: DZPORT**

# Unser Instagram Kanal

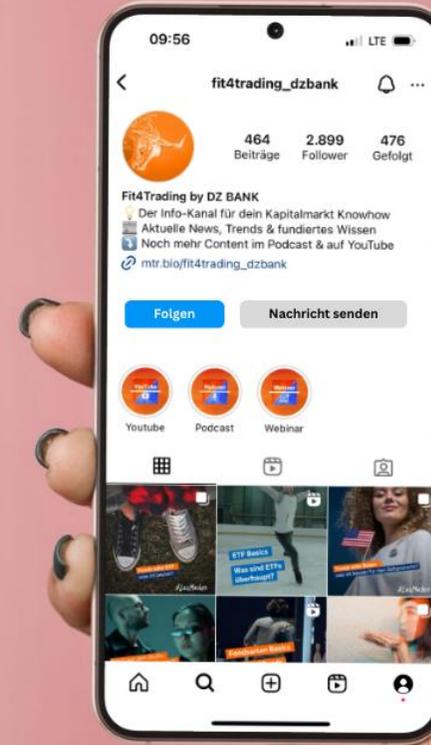
fit4trading\_dzbank



- Grundlagenwissen:  
Börse, Kapitalanlage, Aktien & Co.
- Spannende Kapitalmarktrends
- Börsenweisheiten, Branchencheck,  
Börsen-Gurus...
- Reel Format: 60 Sekunden  
Finanzbildung



**Aufklären, informieren  
und begeistern.**  
Wir machen den Weg frei.



# YouTube-Videos

„Fit4Trading DZ BANK“

- 26 Videos mit 4 – 10 Minuten Länge
- Grundlagenwissen Börse und Kapitalmarkt
- Snackable Content
- Mit Influencern & Spezialisten



# Unser Finanzbildungs-Podcast

## Fit4Trading – Der Podcast

- Marktthemen, Trends & aktuelle Entwicklungen an den Kapitalmärkten
- Grundlageninfos rund um die Börse
- Analysten und Experten zu Gast
- Neue Folgen alle zwei Wochen
- Hintergrundwissen für Ihre Geldanlage



Spotify



Apple Podcasts



Amazon Music



Deezer



# Fit4Trading – Podcast



Spotify



Apple Podcasts

## Instagram



## YouTube

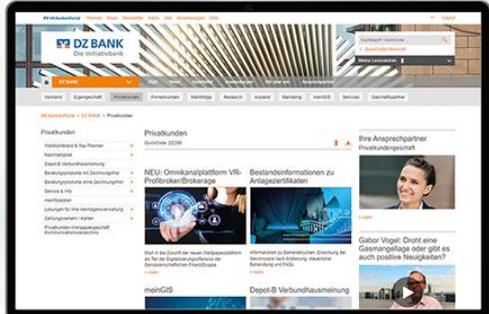


Danke fürs Zuhören!

# Tipps & Tricks für meinen Wertpapier-Arbeitsplatz

VR-BankenPortal > DZ BANK > Privatkunden

QuickCode: DZ300



WebKonferenzen & Top-Themen

QuickCode: DZMIF

Idee des Monats

QuickCode: DZPKIDM

ETF-Andienung

QuickCode: DZPKETF

Nachhaltigkeit

QuickCode: DZPKNH

Beratungsprodukte mit Zeichnungsfrist

QuickCode: DZAI111

DZ Flipbook

QuickCode: DZFLIP

Digitale Erlebniswelt „Meine Anlagezertifikate“

QuickCode: DZDEW

DZ BANK Kundendialogcenter

QuickCode: DZ92000

Bestandsinformationen zu DZ BANK Anlagezertifikaten

QuickCode: DZBINFO

meinSparplan im Depot-B

QuickCode: DZSPAR

DZ BANK Beraterleitfaden

QuickCode: DZBERA

Depot-B Verbundhausmeinung

QuickCode: DZVHM

VR-BankenPortal > DZ BANK > Research  
> DocFinder

QuickCode: DZRS001

> Weitergabefähige Publikationen

QuickCode: DZRSWTR

> Masterliste Aktien

<https://masterliste.dzbank.de/masterliste/masterliste-aktien>

## Mit Lesezeichen Inhalte schneller finden:

- Im VR-BankenPortal auf der gewünschten Seite unterhalb der Suchleiste auf „Lesezeichen hinzufügen“ klicken
- Abspeichern, fertig!
- Alle gespeicherten Lesezeichen sind dann ab sofort einzeln oder in Ordnern zusammengefasst unterhalb der Suchleiste zu finden



# meinGIS

## Die Hausmeinung für VR-Banken

**Der Arbeitsbereich**

The screenshot shows the 'meinGIS' web interface with several key components:

- Top Navigation:** Includes 'Einblendbare Filterfunktionen' and 'Produktbezeichnung des ausgewählten Produkts mit Zeichnungsfrist oder Kurs'.
- Left Panel:** 'Bank und Segment des Anwenders' and 'Produkte der Hausmeinung nach Produktgruppen'.
- Center Panel:** 'Produktvergleich' table with columns for 'Produktbezeichnung', 'Kurs', 'Zins', 'Rendite', and 'Bilanzposten'. Below it is a 'Produktinformationen zum ausgewählten Produkt' section with a line chart.
- Right Panel:** 'Weitere Details des Produktes von meinGIS in einem neuen Reiter'.

Page 3 | meinGIS für VR-Banken - Hausmeinung | **DZ BANK** Die Initiativbank

The dashboard displays various financial metrics and charts:

- Market Overview:** Shows indices like DAX, MSCI, and EURO STOXX 50 with their respective values and changes.
- Charts:** Two line charts showing price movements over time for different assets.
- News Section:** 'NACHRICHTENÜBERSICHT' and 'ZUGEHÖRIGE NACHRICHTEN' with a list of news items.
- Mobile View:** A smartphone in the foreground shows the same dashboard content adapted for a smaller screen.

- DZ BANK AG DEUTSCHE ZENTRAL-GENOSSENSCHAFTSBANK
- Alle Produkte anzeigen
- PRODUKTE (8) PRODUKT-VERGLEICH
- PRODUKTE AUF INDEX ODER KORB (2)
- Rendite Express 100 SD ST 2 24/28: Basiswert EURO STOXX 50 (ETF-Liefermöglichkeit) DE000DJ67XS3
  - Rendite Express 100 SD ST 2 24/30 auf einen weltweiten Nachhaltigkeitsindex (ETF-Liefermöglichkeit) DE000DJ67XG8
- PRODUKTE AUF EINZELAKTIEN (6)
- Rendite Express StepDown ST 24/30: Basiswert AXA DE000DJ6HST9
  - Rendite Express StepDown ST 24/30: Basiswert BMW DE000DJ6HSU7
  - Rendite Express StepDown ST 24/30: Basiswert E.ON DE000DJ6HSV5**
  - Rendite Express StepDown ST 24/30: Basiswert LVMH DE000DJ6HSW3
  - Rendite Express StepDown ST 24/30: Basiswert Philips DE000DJ6HSX1
  - Rendite Express StepDown ST 24/30: Basiswert Siemens DE000DJ6HSY9

**RENDITE EXPRESS STEPDOWN ST 24/30: BASISWERT E.ON**

DE000DJ6HSV5 | DJ6HSV  
 NEU ZEICHNUNGSFRIST: 30.11.23 BIS 09.01.24

[WEITERE DETAILS](#)

Nachhaltiger Basiswert / Zinschance: 39,00 bzw. 120,00 Euro / Barriere: 60,00% (Stichtag) / RL: 100% - 75% / 1. Periode 18 Monate

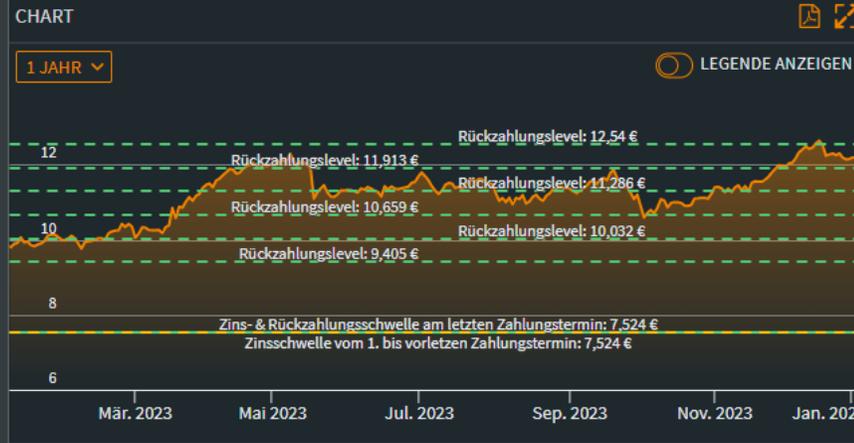
STAMMDATEN

BESCHREIBUNG	WERT
Produktname	Rendite Express StepDown ST 24/30: Basiswert E.ON
Produktwährung	EUR
Basisbetrag	1.000,00 EUR
Emissionspreis	1.000,00 EUR zzgl. 1,50% Aufschlag (Gesamt: 1.015,00 EUR)
Kursnotierung	Stücknotiz
Abrechnungsart	Beides
Währungsrisiko	Kein
Mögliche Zinszahlung	39,00 EUR
Zinsschwelle vom 1. bis vorletzten Zahlungstermin	60,00 %
Barriere	60,00 %

TERMINE

BESCHREIBUNG	WERT
Zeichnungsfrist	30.11.2023 bis 09.01.2024, 14:00 Uhr
Emissionsdatum	09.01.2024
Startdatum	09.01.2024
Valuta	16.01.2024
Erster Handelstag	16.02.2024
Letzter Handelstag	08.07.2030
Rückzahlungstermin	16.07.2030

MÖGLICHE ZAHLUNGSTERMINE	ZUGEHÖRIGER BEWERTUNGSTAG	RÜCKZAHLUNGSELEVEL	MÖGLICHER RÜCKZAHLUNGSBETRAG PRO ZERTIFIKAT
16.07.2025	09.07.2025	100,00 %	min. 1.120,00 EUR
16.07.2026	09.07.2026	95,00 %	min. 1.120,00 EUR
16.07.2027	09.07.2027	90,00 %	min. 1.120,00 EUR
16.07.2028	10.07.2028	85,00 %	min. 1.120,00 EUR





Der Rückzahlungslevel ist aktuell überschritten!



## Ihre Anlage auf den Basiswert: EURO STOXX 50

Startpreis: 4.288,57 Pkt.

Puffer bei Produktauflage: 40,0%

WKN: DJ3JBA ZinsFix Express StepDown ST 8 23/27: Basiswert EURO STOXX 50 (ETF-Liefermöglichkeit)

Laufzeit: 22.08.2023 bis 23.08.2027

Alle Angaben zu Zins- und Rückzahlungen beziehen sich auf durch Sie gezeichnete Produkte, die über die gesamte Laufzeit gehalten werden. Die Auszahlungsinformationen sind nur bei einem vorhandenen Depotbestand gültig.



Details ausblenden

- ✓ Der aktuelle Abstand zur Barriere beträgt 42,35%.
- ✓ Die nächste Zinszahlung von 350,00 € erhalten Sie am 22.08.2024.
- ✓ Der Rückzahlungslevel von 4.288,57 Pkt. ist überschritten.

# DZDEW



# Tipp #5: Dran bleiben!



Jetzt vormerken:  
Nächste WebKonferenz am  
**14. November 2024**

Olaf Reimann & Sören Hettler



**+++ Webkonferenz für Privatkunden am 14. November 2024 um 18 Uhr +++**

# Mehr aktuelle Infos & Impulse – kompakt in 45 Minuten

Die Berater-WebKonferenzen der DZ BANK



 **VR-BankenPortal**

**QuickCode DZMIF**

Detailliertes Handout & Podcast

- Donnerstag, 8. August 2024
- Donnerstag, 12. September 2024
- Donnerstag, 10. Oktober 2024
- Donnerstag, 14. November 2024
- Donnerstag, 5. Dezember 2024



**Jetzt die Segel setzen  
und den Wind nutzen!**

# 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, Finanzinstrumenten oder Kryptowerten 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,

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

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Henning Deneke-Jöhrens

E-Mail: [wertpapiere@dzbank.de](mailto:wertpapiere@dzbank.de), Internet: [www.dzbank-wertpapiere.de](http://www.dzbank-wertpapiere.de)