



# 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 Finkling, VR-B, Wiesb  
 - Laufzeiterfahrung mit attraktiven Zinsen bei Kunden mit gutem Sparkonzept

**Neukundengewinnung**

Neukundengewinnung durch gute Zinssätze

Durch steigende Zinsen Neukundengewinnung

Esra / Raiba Rgb - Neb eG  
**Neukunden / Neudepot**

- Durch Zertifikate konnten Neukundengewinnungen werden (sowohl als PAK als auch direkt) -> Ziel war 100k, aber 150k erreicht  
 - Mittelfristige Anlagen (ca 35%)  
 - Festzinsanleihen

Julian Metzger / VR-Bank Aachen eG

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

Timja Holmann VR-Bank Oberfr. WÜR

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 d. R. "Wiederanlagefaktor" 2,5  
 werden offen für andere Formen zB Einmalige Einlagen

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

-> Fälligkeiten  
 -> Kundenbindung  
 -> Steigerung der Termingule durch Fälligkeiten bzw. Jahresgespräche

Anna Roth VR Bank Mittl. Oberrhein eG

- Wiederanlage von Zertifikaten

Gute Wiederanlagequoten - auch bei gebrochener Barriere

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

Luca Fiedler / VR-Bank Starnberg  
 - Zertifikate als Beimischung zum Depot  
 - Beratungsgespräche: Ausgleich Institution

- Zertifikate sind Kapitalchutz beliebt  
 VR-Bank Neu-Ulm Tim

Anna Borne VR-Bank Hildesheim eG  
 - Kundensegment mit Zertifikaten aufbauen

- Sehr interessiert an Wertpapierkataloge -> Zertifikate  
 - schnell Zertifikate machen - immer Zertifikate Kunde  
 Johannes Barthel / VR-Bank Mittl. Oberrhein eG

Sophia Hammer eG  
 -> durch attraktive Zertifikate eG  
 -> Ant -> Fällige Anleihen als Zertifikate anlegen

- Kundenbindung  
 - Steigerung der Termingule durch Fälligkeiten bzw. Jahresgespräche

Kein Bank VR-Bank Mittl. Oberrhein eG

Anna Roth VR Bank Mittl. Oberrhein 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-Verb 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-  
Stärke  
- "Aha! 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 Hummer  
VR Bank  
offene und erdlose Gesprächs-  
führung.  
offene und erdlose Gesprächs-  
führung.

große Puffer (Barriere)  
geben den Kunden  
ein gutes Gefühl

Strukturierung  
Fälligkeit an Anleihen  
um Kunden zu überzeugen

Wp-Produkt überfordert nicht  
Kunde in Gegenwart  
zu Strukturieren  
(Bank Alltag des  
Kunden vorstellbar werden)

Nachfrage Konsum  
der Kunden

Anna Reiss, VR Bank Hiltner Computer AG  
offene & ebene Kundenansprache

- Nachrechnungen zeigen  
- Unternehmen (mit den jüngeren Kunden in  
Ähnlichkeit) und höherer WPI  
aufzeigen

Risikoüberlegung anhand  
der Zertifikatur/Indexwert  
DICO S VR OFFEN

z.B. Mitarbeiter BHW  
→ sehr überzeugt von AG  
→ Berater einstieg in  
Zerti auf Basiswert  
BHW/Coronado Invest

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

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

persönlicher Bezug  
des Kunden  
zum Produkt

Überzeugte Ab-Mitarbeiter  
von Basiswert  
Sibler / R9/16

Mehr machen als nötig.  
Den Kunden zusätzlichen Service  
bieten.

Ansprache über Zinssatz

Tania Hoffmann VR-Bank Oberk. Wille  
• Zinssatz als Einstieg (Kevin Wob)  
• "Kunde muss sich um VR-Bank-Mitar-  
nehmen kümmern"  
• Direkte Vergleiche

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

Pos. Provokation  
Tibet Cavani, NIM-VR

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

Daniel Luca, VR-Bank Wimb.  
- eine weitausläufige Finanz-  
- entspannte Atmosphäre schaffen

- Zinsen wie im letzten  
Jahr

Joselin Metzger / VR-Bank Aufw. f. d. NIM

Zeichnen

- Kunde mit Wertpapiererfahrung zu  
Zertifikaten bringen  
- Marktwert gleich / Spartenkomponente

TG  
↓  
UniQpé 4  
↓  
Etf / Fonds  
↳

- bildliche Darstellungen  
- einfache Sprache

Geno-Beratung

# Das wünsche Ich mir...

**neue Landes Beratungshilfen**

**neue Verkaufsgeschichten**

**neue Blickwinkel/Beratungsansätze**

**Ziel: Zertifikat sinnvoll in Vermögensstruktur**  
Kunden für längere Laufzeiten gewinnen

**Überzeugung ein Teil längerfristig halten**

**Erläuterung Kosten**

**Weitere Tipps + Tricks beim Vertrieb**

**Einschätzung der kommenden Markt-lage** - Ansprache mit Bezug US-Wahl, Zinslage

**neue Ideen**  
- Argumente entwickeln  
- Meinungs-VR-Bank  
- VR-Bank  
- VR-Bank  
- VR-Bank

**Anna Rados VR Bank Mittlere Oberpfalz**  
- Wie angesprochen ich mehr Kunden (auch junge) von Zeitkunden

**Daniel-Luca Fickling VR-Bank Würzburg**  
- mehr Ansprachemöglichkeiten (auch kritische Kunden)  
- junge Kunden zu begeistern

**Ansprache für Neukundengewinnung**  
Tanya Holman VR-Bank Oberfr. Mitte

**Tipps für weitere Ansprachen**

**Erfolgsansprache bei Zertifikaten**

**erfolgreiche - andere Ansprache**

**Weitere Ideen und Ansprachemöglichkeiten**

**mehr Ansprachemögl. / Einleitung etc.**  
Esra / Raiba rgb-Nzb EG

**Diverse Tipps zur Ansprache auf DZ Bank Zertifikate**  
Saba / ROLZ

**Umgang mit risikostärkeren Kunden (Bsp)**

**Janina Metzner / VR-Bank Allgäu Mitte**  
- Zertifikate werden oft als zu riskant angesehen  
- Ansprechstellen Zertifikate

**Überleitung von der Anleihe zum Zertifikat**  
NICOS. VROPLA

**Hin zu Zertifikaten mit geringer Barriere / Kontinuität bei Kündigung**  
zB BB Lombardier Card

**Umgang mit Zertifikaten bei denen die Banken gebrochen ist**  
Johanna Herrlein / VR-Bank Allgäu Mitte



# 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 placing a wooden star on a row of five 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



... 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**



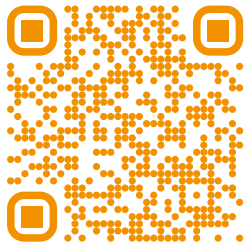
**Das Derivateportal  
der DZ BANK  
dzbank-derivate.de**

**QuickCode: DZPORT**

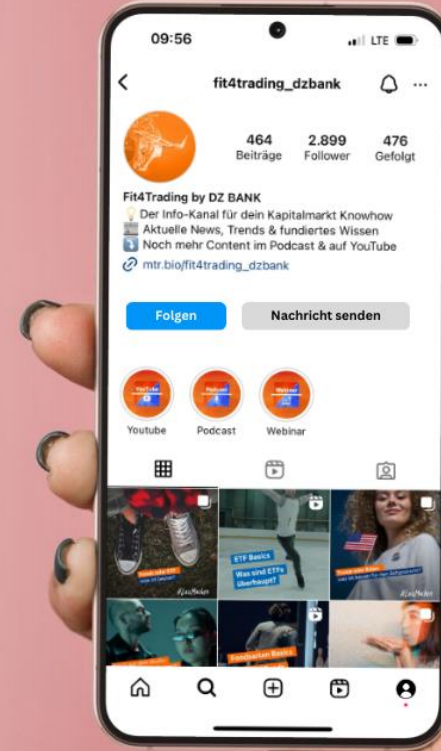
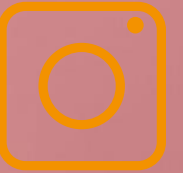
# Unser Instagram Kanal

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

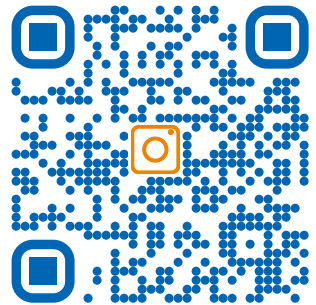


Spotify



Apple Podcasts

Instagram



YouTube

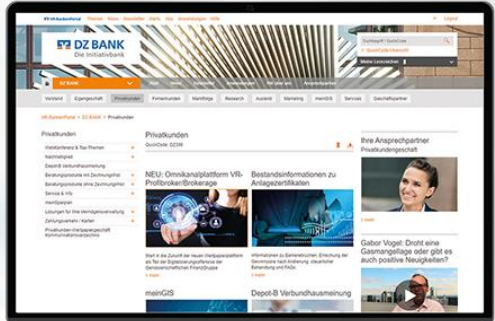


Danke fürs Zuhören!

# 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. At the top, there are navigation tabs for 'HAUSMEINUNG', 'EINBLENDBARE FILTERFUNKTIONEN', and 'PRODUKTBEZEICHNUNG DES AUSGEWÄHLTEN PRODUKTS MIT ZEICHNUNGSFRIST ODER KURS'. Below this, there's a search bar and a list of products. A callout box points to the 'Bank und Segment des Anwenders' filter. Another callout points to the 'Produktvergleich' section. A third callout points to the 'Produktinformationen zum ausgewählten Produkt' section, which includes a line chart and detailed data. A fourth callout points to 'Weitere Details des Produktes von meinGIS in einem neuen Reiter'. The DZ BANK logo is visible at the bottom right of the screenshot.

The image shows a financial dashboard on a monitor and a smartphone. The monitor displays a 'KURSLISTE' (market list) with columns for 'NAMES', 'KURS', 'ZIEL', 'KURSD', and 'DELTA'. Below the list are two line charts showing price trends over time. The smartphone displays a similar view of the dashboard. The background is a blue network of nodes and lines.

- 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

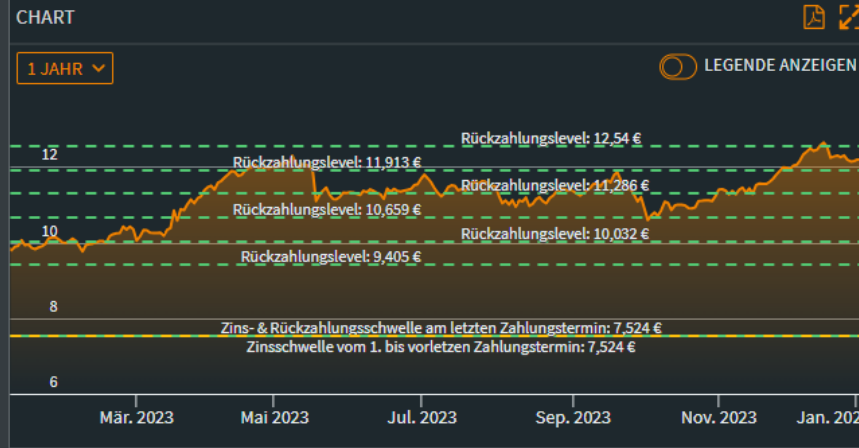
STAMMDATEN

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 %
Zahlungstermin	
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 ZAHLUNGS-TERMINE	ZUGEHÖRIGER BEWERTUNGSTAG	RÜCKZAHLUNGS-LEVEL	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)