



**DZ BANK**  
Die Initiativbank

# MBK Junge Kunden

## Nutzung / Einsatz der B2C Materialien

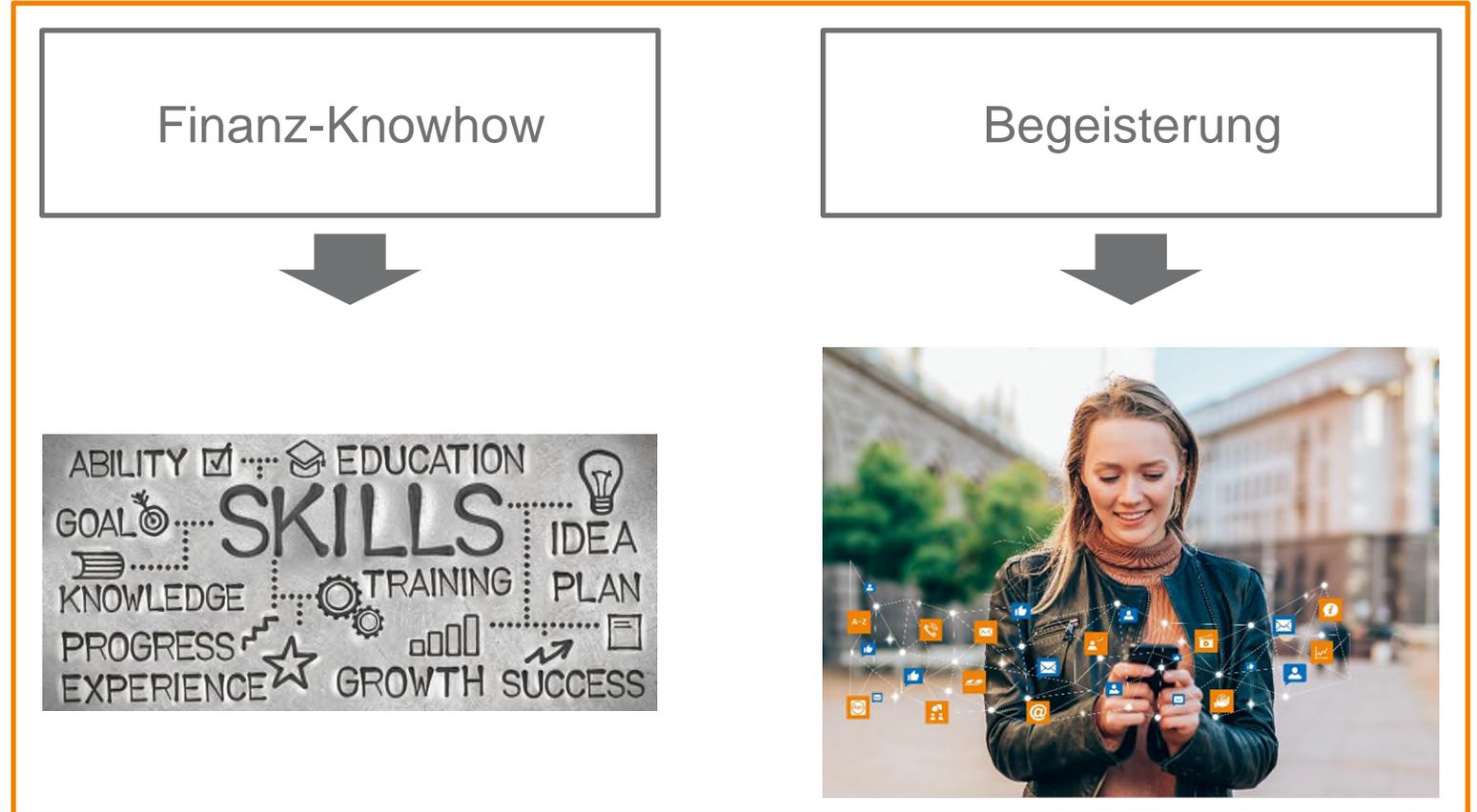
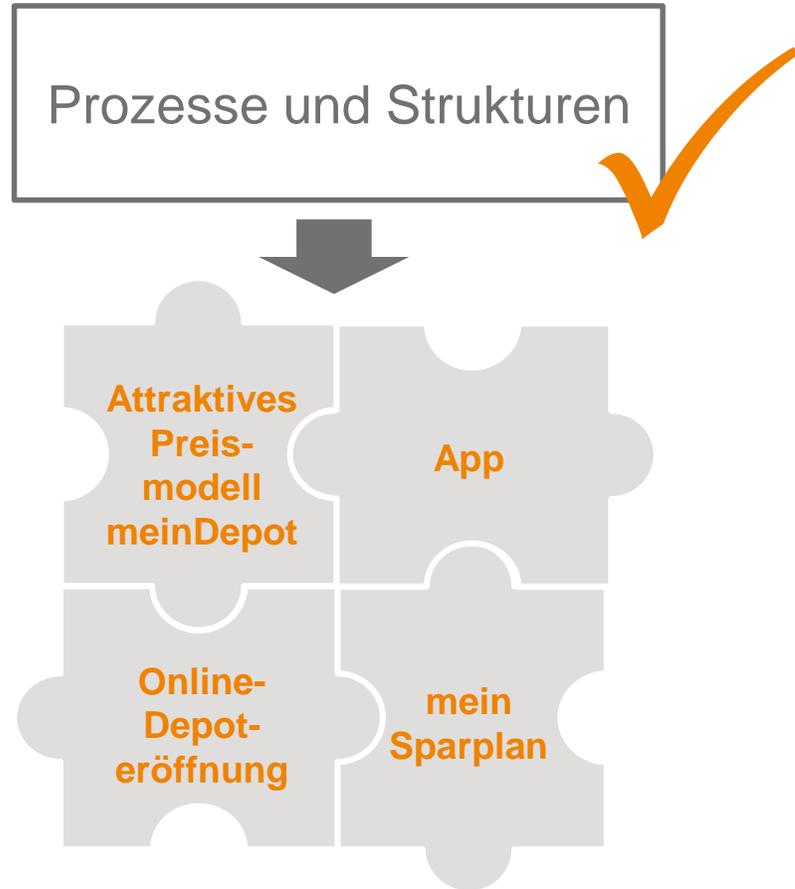
Philipp Gerbig, Vertriebsprozessmanager  
Frankfurt am Main, 18.07.2024



**DZ BANK**  
Die Initiativbank

# 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**

# Modularer Aufbau der Fit4Trading Themen

Schritt für Schritt zu einem strukturierten Depot!

Fit4Trading

by **DZ BANK**  
Die Initiativbank



Kapitalmarkt einfach erklärt



Wertpapiere allgemein



Vermögensstrukturierung



Vertiefung Fachwissen



Tipps & Tricks  
rund um das Investment

Alle Videos im  
DZ YouTube Kanal





# Modularer Aufbau der Fit4Trading Themen

Schritt für Schritt zu einem strukturierten Depot!

**Fit4Trading**

by **DZ BANK**  
Die Initiativbank



## Kapitalmarkt einfach erklärt

- Inflation
- Was sagt Konjunktur aus?
- Kapitalmarkt



## Wertpapiere Allgemein

- Geldwerte & Sachwerte
- Was ist ein Wertpapier?
- Anlageklassen





# Modularer Aufbau der Fit4Trading Themen

Schritt für Schritt zu einem strukturierten Depot!

**Fit4Trading**

by **DZ BANK**  
Die Initiativbank



## Vermögensstrukturierung

- Core-Satellite-Ansatz
- Selektion vs. Timing
- Diversifikation



## Vertiefung Fachwissen

- ESG-Nachhaltigkeit
- Aktien
- Investmentfonds
- ETF
- Anlagezertifikate
- Hebelzertifikate





# Modularer Aufbau der Fit4Trading Themen

## Schritt für Schritt zu einem strukturierten Depot!

Fit4Trading

by DZ BANK  
Die Initiativbank



### Tipps & Tricks rund um das Investment

- Wie regelmäßiges Investieren die Sicherheit erhöht?
- Börsenpsychologie
- Fundamentalanalyse
- Technische Analyse

# Fit4Trading – Ablauf: Zielgruppe junge Kunden

Individuelle Planung und Durchführung durch Sie

Fit4Trading

by  DZ BANK  
Die Initiativbank

meinDepot  
Eröffnung

Fit4Trading  
Videos

Zwischen-  
kommuni-  
kation

Fit4Trading  
Videos

Abschluss

- Junge Wertpapierkunden gewinnen
- Eröffnung meinDepot
- ggf. Bonuspaket
- Einladung zu Fit4Trading zum Aufbau von Finanz-Knowhow

- Videos zu den Themen
  - Kapitalmarkt einfach erklärt
  - Wertpapiere Allgemein
  - Vermögensstrukturierung

- Aktive Ansprache Ihrer Zielgruppe
  - Care-Call
  - Unterstützung

- Videos zu den Themen
  - Vertiefung Fachwissen
  - Tipps & Tricks rund um das Investment

- Aktive Ansprache Ihrer Zielgruppe
- ggf. Bonuspaket
- Kundenbeziehung stärken



**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





### Finanz-Knowhow-Videos

- Auf Ihrer Homepage mittels:
  - Landingpage im webBank+ Katalog
  - Einbinden in Ihrem YouTube Kanal / Integration dieses Kanals auf der Landingpage
  - Einbinden des YouTube Kanals fit4trading\_dzbank in der Landingpage
- Werbung durch Teaser in Ihrem Social Media Account.

→ Videos, Teaser und vieles mehr finden Sie unter DZPKJUKU im VR-BankenPortal.



# Grundstein für einen erfolgreichen Einsatz von Fit4Trading

## Checkliste für Ihren Erfolg

Fit4Trading

by  DZ BANK  
Die Initiativbank

- Ziele festlegen:
  - Erhöhen wir die Aufmerksamkeit bei unserer Zielgruppe – Steigerung der Klickzahlen um X %
  - Abrufzahlen der Videos
- Planung der individuellen Umsetzung von Fit4Trading, Festlegung von Verantwortlichkeiten und umsetzenden Personen.
  - Festlegung der Kanäle, Einbindung in Social Media Strategie, individuelle Ansprache und Ablauf festlegen
    - Wer verantwortet die Umsetzung?
    - Wer sendet wann, was an wen?
    - Wie ist der Berater vor Ort eingebunden?
  - Ansprache der Zielgruppe
  - Veröffentlichung der Videos inkl. Kommunikation bzw. Werbung
  - Zwischenkommunikation
  - Abschlusskommunikation und weitere Schritte der Kundenbindung
- Kundenzielgruppe definieren, selektieren und dem zuständigen Beratungsteam zur Verfügung stellen
  - Analyse des Kundenbestandes in der Zielgruppe
  - Unterteilung der Zielgruppe in junge Kunden ohne bzw. mit meinDepot
  - Nutzung von Fit4Trading in zwei Stoßrichtungen → Aufmerksamkeit bei Nicht-Depotkunden / Steigerung Handelsaktivität bei Depotkunden
- Einbindung der Landingpages „meinDepot“ und „Fit4Trading“ aus dem webBank+ Katalog in den eigenen Internetauftritt und Planung der begleitenden Social Media Aktivitäten
- KICK-OFF, Controlling & Review der Maßnahme
  - Alle beteiligten MA sind über Ablauf und Inhalte zu Fit4Trading informiert (KSC, Social Media Team, usw.)
  - Kick-Off-Telko für alle Mitarbeiter
  - Turnusmäßige Überprüfung und Ansprache durch die Berater
  - Abschlussbesprechung im Rahmen Check Up



# Fit4Trading – der Podcast

DZ BANK Research für Ihre jungen Kunden

Produktion und Bereitstellung von DZ BANK Research für Ihre jungen Kunden als Podcast basierend auf aktuellen Themen und Studien.



# 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



Bonuspaket

# Begeisterung schaffen – ergänzenden 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:  
@fit4trading\_dzbank zur Verwendung\* im eigenen Account
- weitere Themen werden sukzessive ergänzt

\*Abrufbar per Mail - [B2C\\_Vermarktung@dzbank.de](mailto:B2C_Vermarktung@dzbank.de)



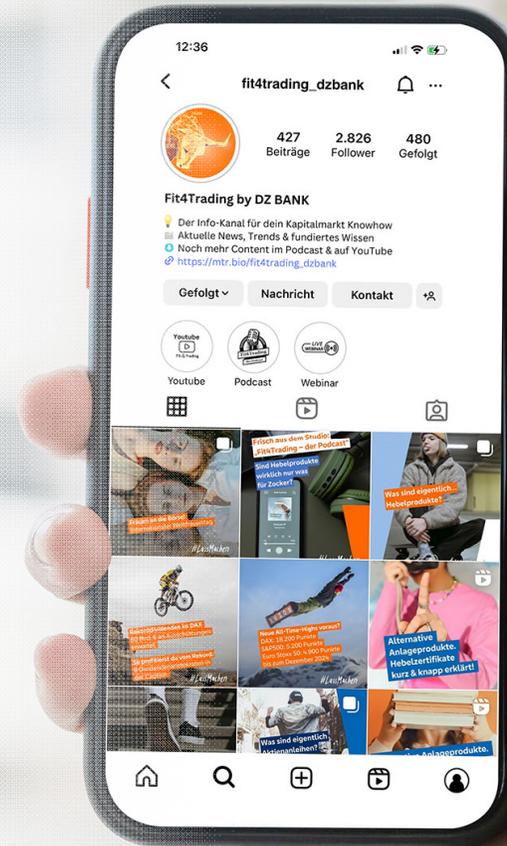
# Begeisterung schaffen

Nutzen Sie den Kanal fit4trading\_dzbank als Ergänzung



Regelmäßige Posts, Kurzvideos oder Reels zu Wertpapierthemen:

- 60 Sekunden Finanzbildung mit der DZ BANK AG
- Aktuelle Trends und Themen
- Grundlagenwissen zu Börse, Aktien & Co.



# Nutzen Sie die Kanäle, auf denen Ihre jungen Kunden aktiv sind!

## Tipps & Tricks für Ihre Social Media Aktivitäten



### Klärung grundsätzlicher Fragestellungen

- **Strategie & Ziele** für Social Media Kanäle festlegen:
  - **Was** soll erreicht werden? z. B. Aufmerksamkeit erhöhen, Kundenservice anbieten oder Leadgenerierung für Produkt- / Abschlussstrecken.
  - **Wer** (Zielgruppe) soll angesprochen werden?
  - **Wo** soll angesprochen werden (welche Kanäle → Facebook, Instagram, YouTube, etc.)?
- **Rollenklärung & Guidelines:**
  - Wer ist für die **Betreuung** der Social Media Accounts zuständig?
  - **Kommunikationsregeln** aufstellen (Ansprache: Du/Sie; Interaktion mit Followern; Umgang mit Kommentaren).



### Wichtige Basics

- Prüfen, ob ein **Business Account** mit **CMS-Funktionen** genutzt werden kann:
  - Je nach Social Media Kanal – z. B. bei Facebook oder Instagram – stehen Business Accounts mit weiterführenden Funktionen, wie Planung von Posts, Erfolgsmessung, etc. zur Verfügung (z. B. **Meta Business Manager**).
- **Aussagekräftige Bio:**
  - Wer sind wir? Was machen wir? & Anreiz zum Follow setzen.
  - Die Bio sollte
    - a) **kurz & knapp** sein
    - b) **Interesse wecken** (kurze prägnante Aussagen)
    - c) **zielgruppenspezifisch sein** (z. B. Emojis verwenden)
    - d) ggf. einen zur Bio **passenden Call2Action** beinhalten.

# Nutzen Sie die Kanäle, auf denen Ihre jungen Kunden aktiv sind!

## Tipps & Tricks für Ihre Social Media Aktivitäten



### Posts mit System

- **Redaktionsplan** aufstellen und Postings vorausplanen:
  - **Relevante Ereignisse** (z. B. regionale Feste, Sportevents, Ferien / Feiertage) für Zielgruppe erfassen und dazu passende Posts erstellen.
  - Durch Vorausplanung sind **mehr Ressourcen für spontane Posts** zu Trends / News vorhanden.
  - Entweder selbst erstellen oder Social Media Funktionen nutzen - wie z. B. Meta Business Manager -
- **Konsistent & regelmäßig Beiträge** veröffentlichen und **Hashtags** nutzen.
- **Veröffentlichungszeitpunkt** ist **erfolgskritisch**:
  - **Wochentag** und **Uhrzeit** beeinflussen **Sichtbarkeit** und **Interaktionsrate** der Inhalte. Der richtige Zeitpunkt kann je nach Kanal variieren → Dashboards geben Auskunft darüber (z. B. bei Instagram).



### Content als Erfolgsfaktor

- **80/20 Regel beachten**
  - **80 %** der Inhalte sollten
    - a) **Informieren**
    - b) **Aufklären / Knowhow vermitteln** oder
    - c) **Unterhalten**
  - Lediglich **20 %** des Inhalts zur eigenen **Marke & Produkten**
- Content **individualisieren** und **regionale Komponenten** ergänzen
  - Nähe durch Content / Inhalt schaffen.
  - Auf Kommentare / Direktnachrichten reagieren und Fragen beantworten.
- **Visuelle Elemente verwenden** und **Kommunikation locker halten**
  - Caption als Teil des Contents verstehen und locker kommunizieren.

# 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 (XN03068) Logout

DZ BANK Die Initiativbank

Suchbegriff / QuickCode QuickCode-Übersicht Meine Lesezichen

DZ BANK Start News Newsletter Anwendungen Wir über uns Ansprechpartner

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

Aktien & Co. günstig handeln und langfristig Vermögen aufbauen - das geht jetzt einfach und schnell mit dem kostenlosen meinDepot für junge Leute im Alter von 13 bis 30 Jahren. Für die Gewinnung junger Kunden stellen wir Ihnen begleitende Kommunikations- und Werbematerialien zur Verfügung.

Kommunikationsmittel & Werbematerial:

- Musteranschreiben 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 (XN03068) Logout

DZ BANK Die Initiativbank

Suchbegriff / QuickCode QuickCode-Übersicht Meine Lesezichen

DZ BANK Start News Newsletter Anwendungen Wir über uns Ansprechpartner

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

Durch Finanzbildung die jungen Kunden gewinnen

Nutzen Sie Fit4Trading und begleiten Sie Ihre jungen Kunden auf dem Weg zu jungen Wertpapierkunden! Hierfür stellen wir Ihnen Detailvideos zu einzelnen Finanzthemen sowie ergänzende Vorlagen für Ihre Kommunikation gegenüber Ihren jungen Kunden zur Verfügung. Fördern Sie das Finanz-Knowhow Ihrer jungen Kunden, laden Sie Ihre jungen Kunden aktiv ein und bauen Sie Kontakt auf!

LetsGetStarted! (Auftrittspräsentation)

Starten Sie individuell in Ihrem Geschäftsgebiet mit einer Auftaktveranstaltung persönlich oder digital. Als Unterstützung finden Sie z.B. einen passenden roten Faden für Ihre Veranstaltung.

Kommunikationsmittel

- Musteranschreiben Fit4Trading Einladungsschreiben
- Musteranschreiben Fit4Trading Zwischenkommunikation
- Musteranschreiben Fit4Trading Abschlusschreiben
- VR-NetWorld Landingpage "Fit4Trading"

Fit4Trading Videos

Artikel gehört zum Thema

Wertpapiere / Handel

Depot

Wertpapierhandel

Marketing / Vertrieb

Vertriebsunterstützung

Online-Medien

Werbung

Digitalisierung

Themen-Alert

### Social Media

VR-BankenPortal Themen News Newsletter Alerts Abo Anwendungen Hilfe Sandra Jauch (XN03068) Logout

DZ BANK Die Initiativbank

Suchbegriff / QuickCode QuickCode-Übersicht Meine Lesezichen

DZ BANK Start News Newsletter Anwendungen Wir über uns Ansprechpartner

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!

Themen-Alert

# 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

**Ziele & Wünsche**

**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>

# 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,

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)