

Aktuelle Themen im Vertriebsprozessmanagement





Agenda

Junge Kunden – Wachstum der Zukunft

meinSparplan

meinGIS















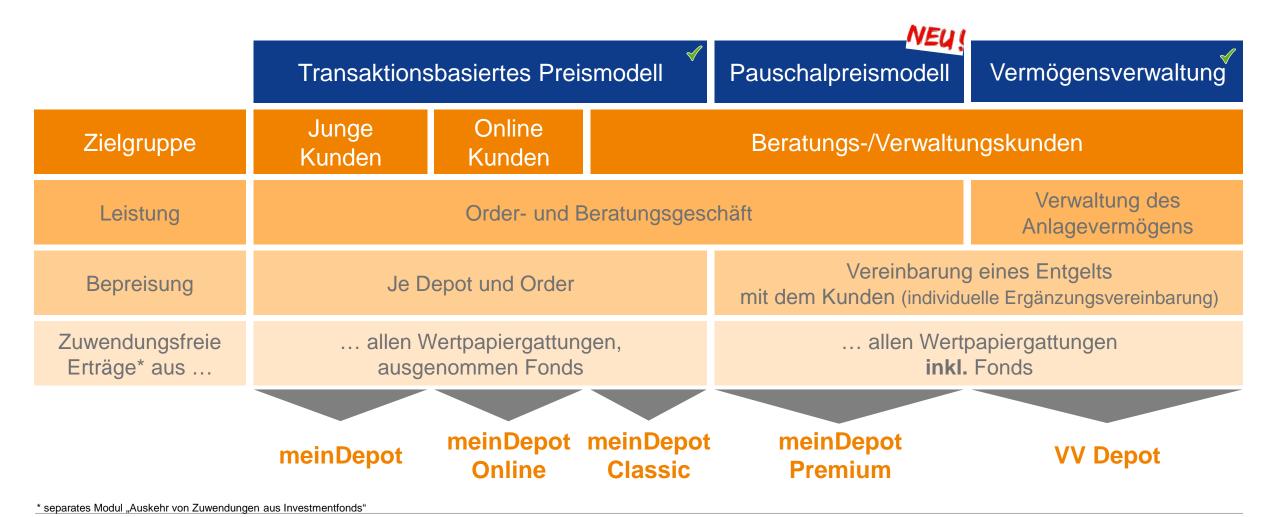


Zielgruppengerechte Bepreisung **Ihrer Depotmodelle!**



Zielgruppengerechte Bepreisung Ihrer Depotmodelle

Wie ist Ihre Bank hier aufgestellt?



DZ BANK Insights - Vertriebsprozesse und Vertriebsplattformen im Wertpapiergeschäft



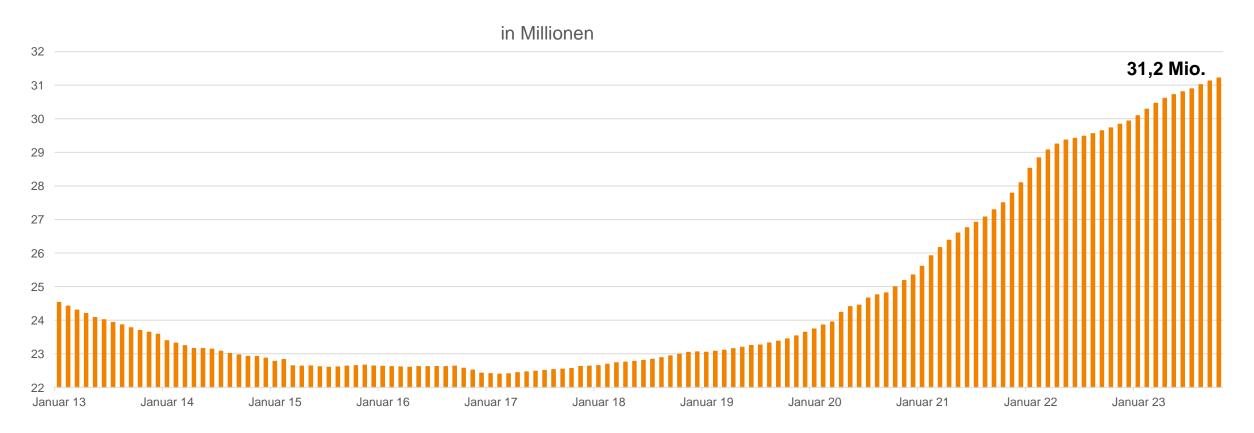




Trend intakt – Zahl der Depots steigt weiterhin

Die Kunden setzen auf das Wertpapiergeschäft

Wertpapierdepots in Deutschland



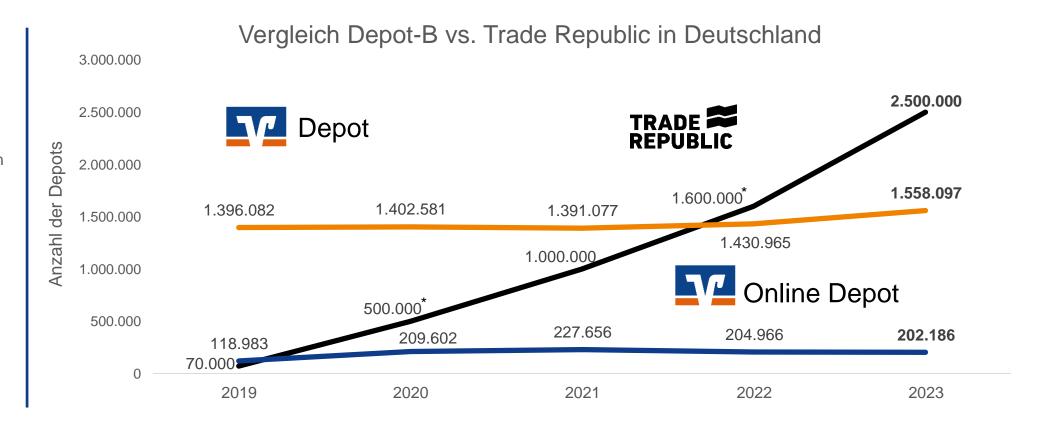
Quelle: eigene Darstellung, Daten von der Bundesbank, Stand: 16.01.2024



Seite 7

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

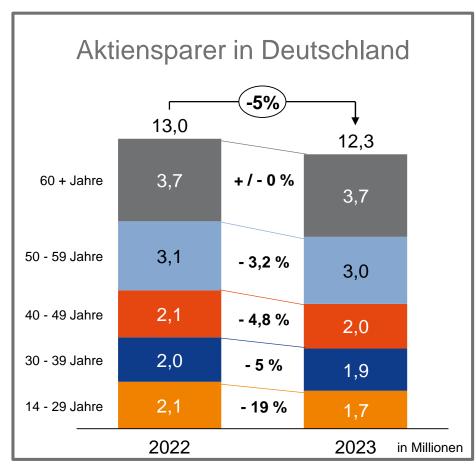
- Trade Republic hat ein exponentielles
 Kundenwachstum. Im
 4. Quartal 2023 konnten im Schnitt mehr als
 100.000 Kunden pro
 Monat gewonnen werden.
- Trade Republic hat insgesamt 4 Millionen Kunden in 17 Ländern der Eurozone



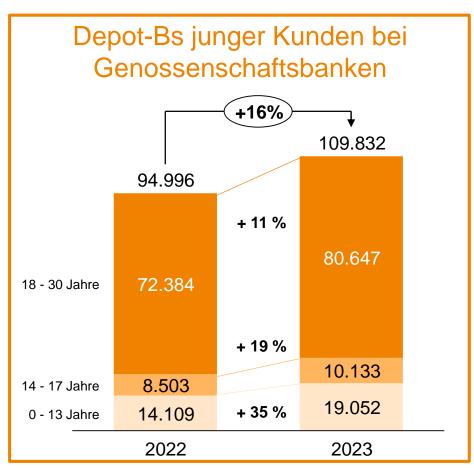
Quellen: eigene Darstellung; Handelsblatt: 11.01.2024 "Trade Republic – Europa ist unser natürlicher Markt", *Zahl geschätzt; Online Depots = Depots mit Onlineumsatz im entsprechenden Jahr



Ihre Vertriebsaktivitäten machen den Unterschied



Wir gewinnen junge Depotkunden gegen den Trend!



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

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



Top-Argumente für junge Kunden





Marktbearbeitungskonzept "Junge Kunden"

Drei Säulen, um junge Kunden zu Wertpapierkunden zu entwickeln!

Prozesse und Strukturen



Attraktives Preismodell meinDepot

Online-**Depot**eröffnung

mein Sparplan

App

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€

Marktbearbeitungskonzept "Junge Kunden"

Finanz-Knowhow fördern

Finanz-Knowhow







Fit4Trading



Fit4Trading-Challenge

Fit4Trading by DZ BANK

verfügbar über ihre Homepage sowie Social Media













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













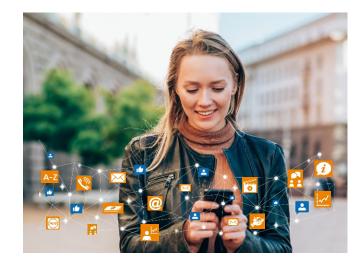


Marktbearbeitungskonzept "Junge Kunden"

Junge Menschen von der Börse begeistern – Drei wesentliche Bausteine

Begeisterung







Social Media



Junge Berater als Botschafter



z. B. Startgeld



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

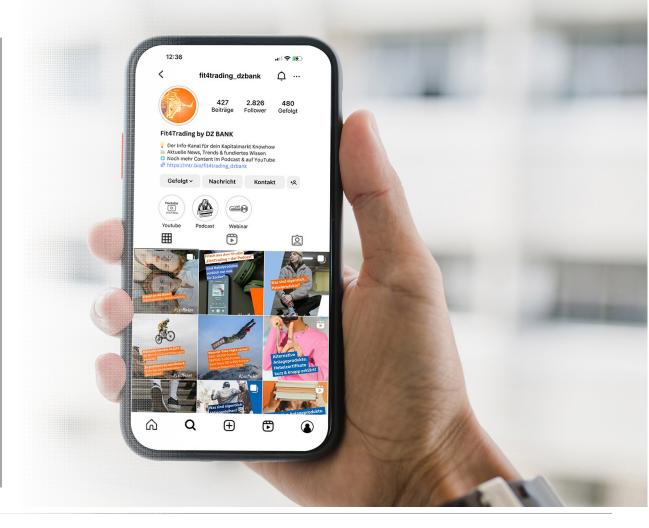
Begeisterung schaffen

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.

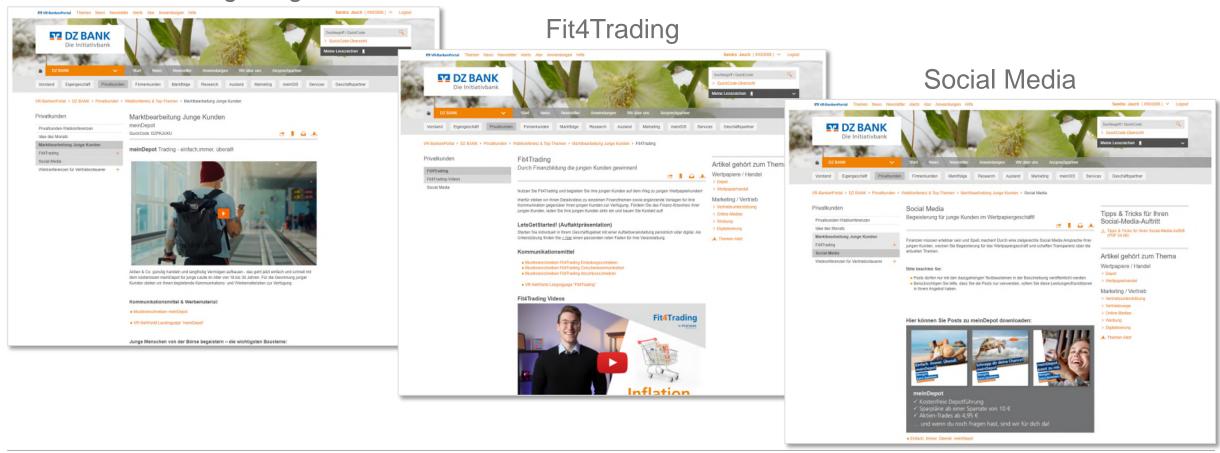




Bereitstellung im VR-BankenPortal – QuickCode DZPKJUKU

Fit4Trading Materialien und Social Media Content

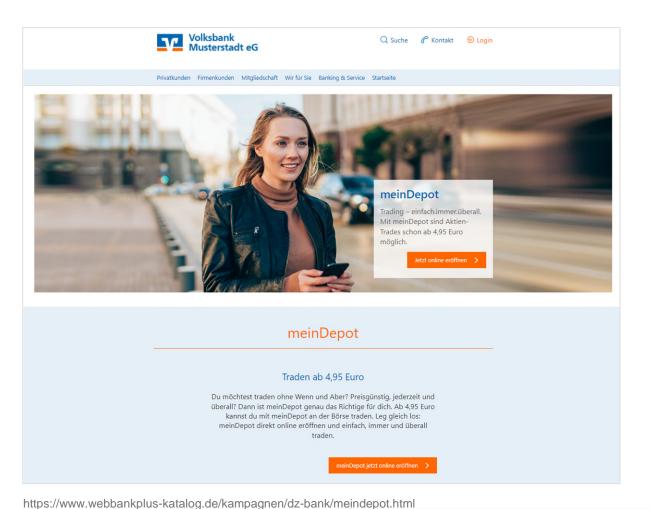
Marktbearbeitung Junge Kunden

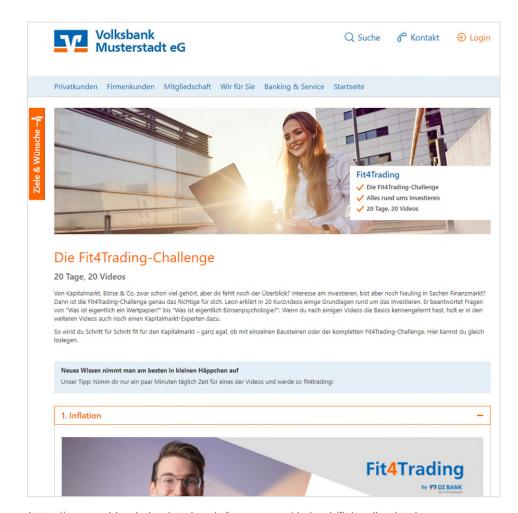




Landingpages im webBank+ Katalog für Ihren Internetauftritt

meinDepot und Fit4Trading





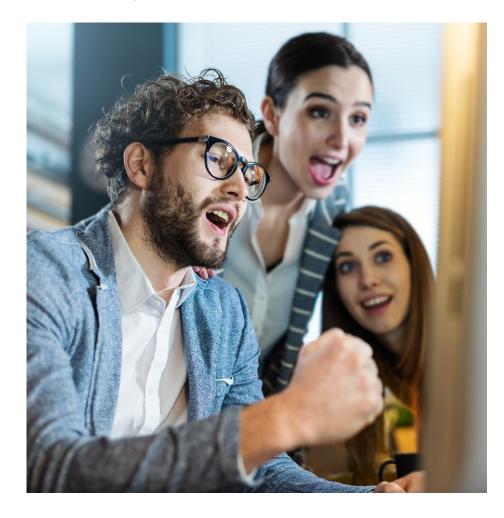
https://www.webbankplus-katalog.de/kampagnen/dz-bank/fit4trading.html





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







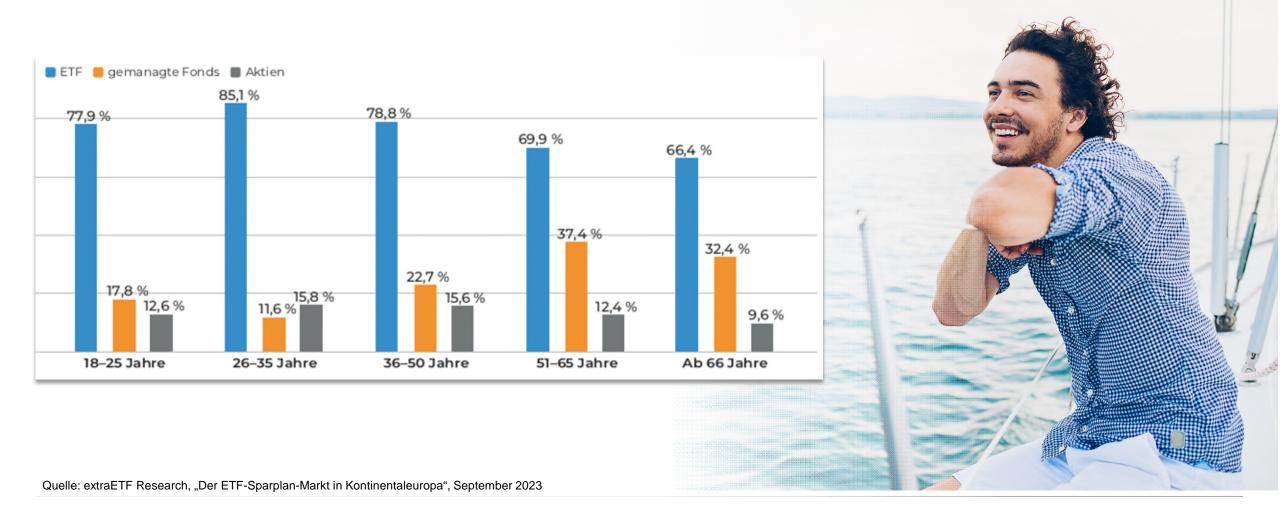
meinSparplan ist mit folgender Ausstattung verfügbar





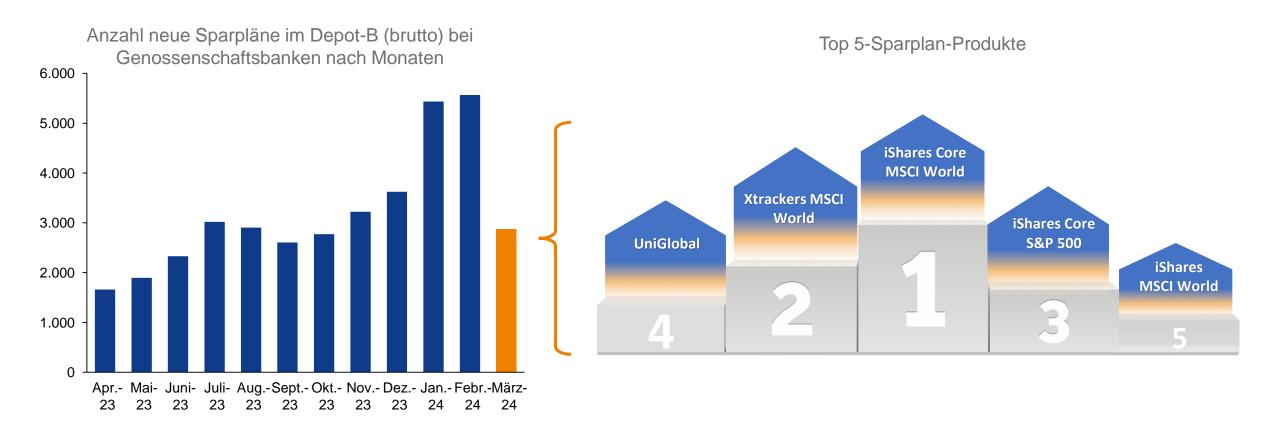
Im Trend bei Privatanlegern

ETFs sind die mit Abstand beliebteste Wertpapiergattung bei Sparplannutzern





Bundesweite Entwicklung meinSparplan bei Ihren Privatkunden



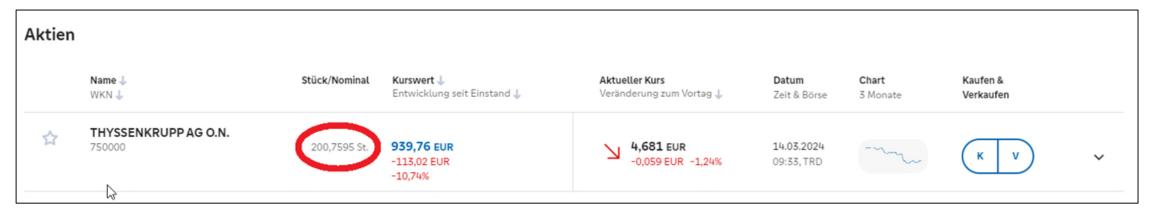
Quelle: DZ BANK, eigene Berechnung, Stand: 15.03.2024



OKP-Brokerage: Sparplan – Verkauf von Beständen mit Bruchstücken

Sparplan (Kauf) = Betrags-Order

- sorgt für Depotbestand mit bis zu 4 Nachkommastellen

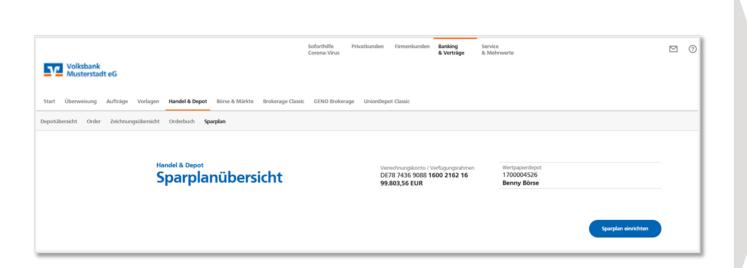


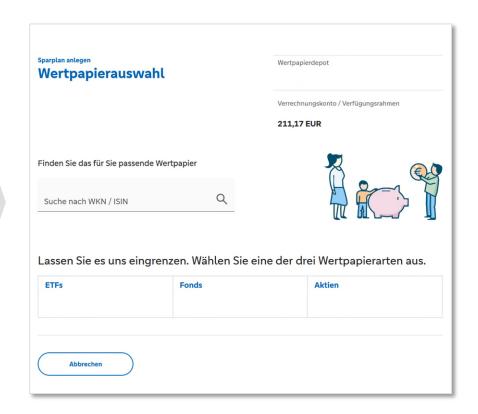
Ab sofort verfügbar: Bruchstücke Verkauf im OKP-Brokerage möglich.



meinSparplan im Online Brokerage

Einstieg und Wertpapierauswahl (1/2)

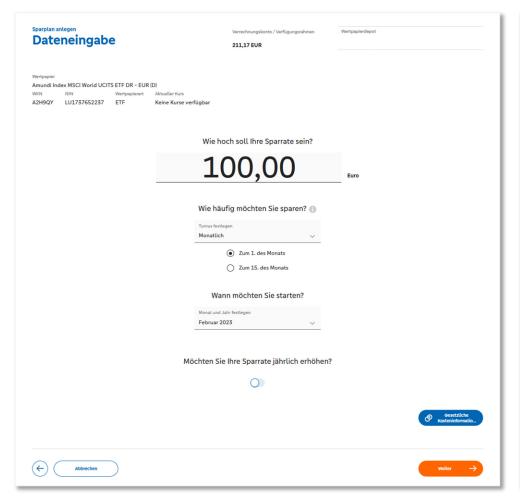


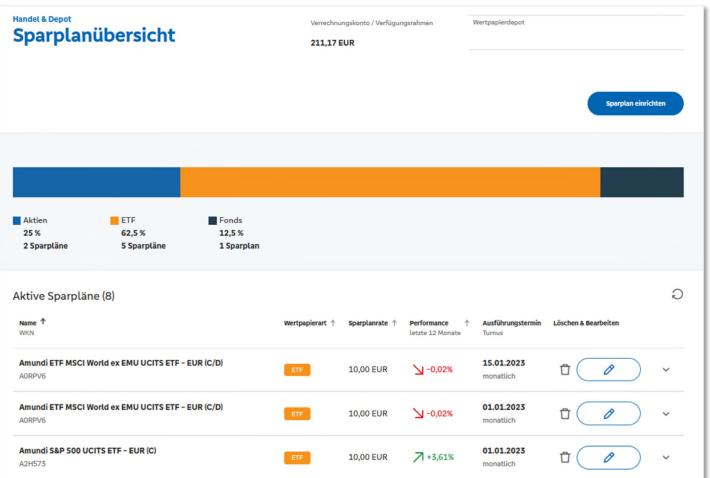




meinSparplan im Online Brokerage

Dateneingabe / Sparplanübersicht







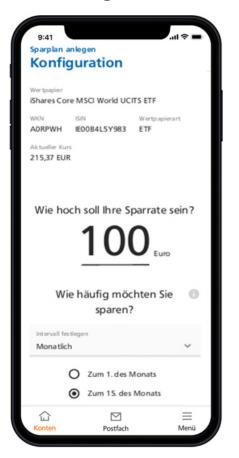
meinSparplan in der neuen VR-Banking App



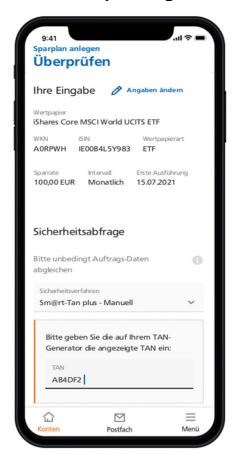
Wertpapierauswahl



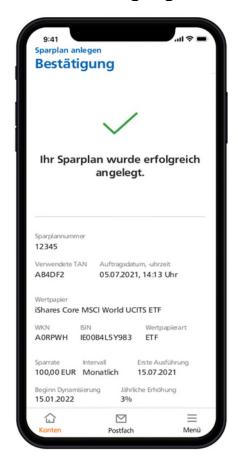
Konfiguration



Überprüfung

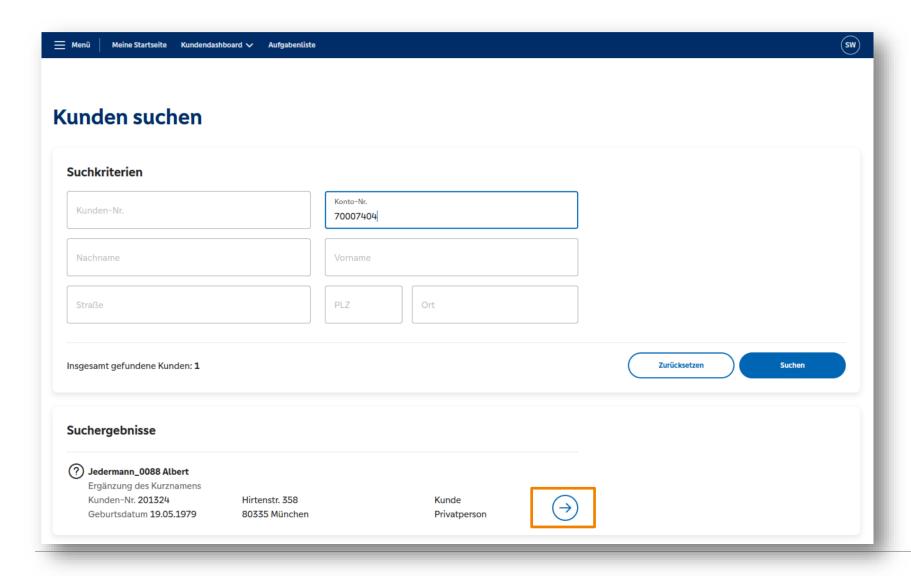


Bestätigung



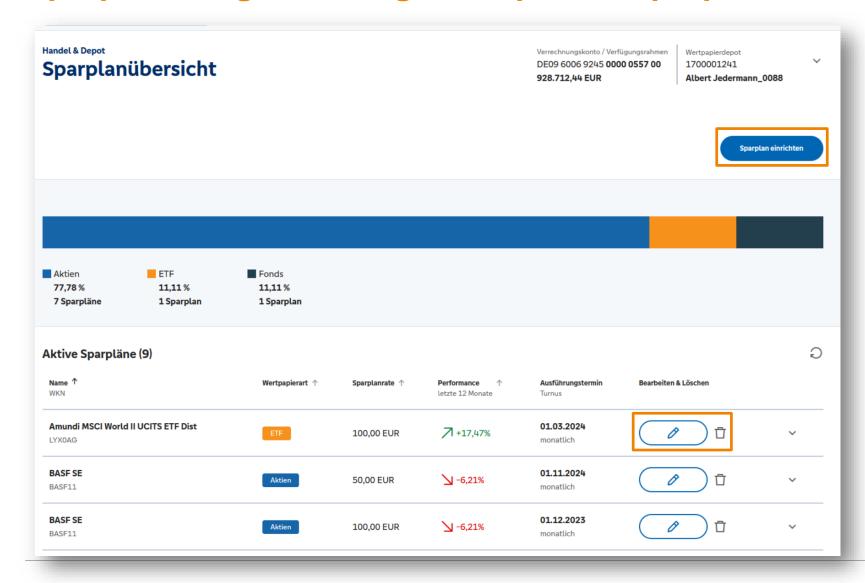


Neu: Sparplananlage BankingWorkspace – Kunden suchen





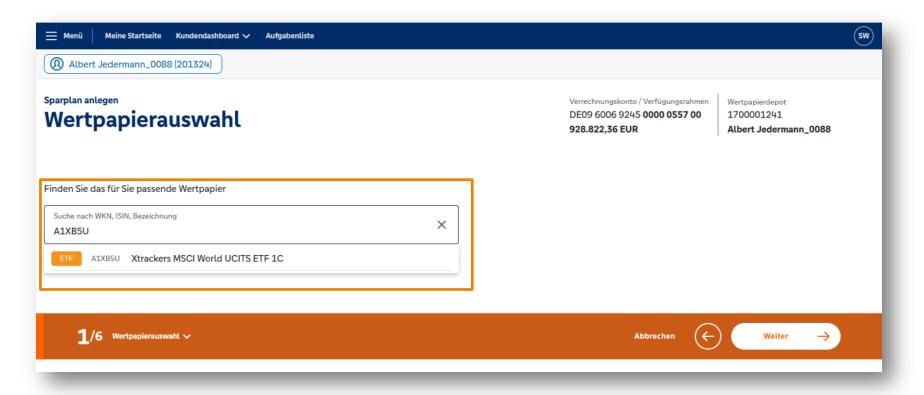
Sparplananlage BankingWorkspace – Sparplanübersicht des Kunden





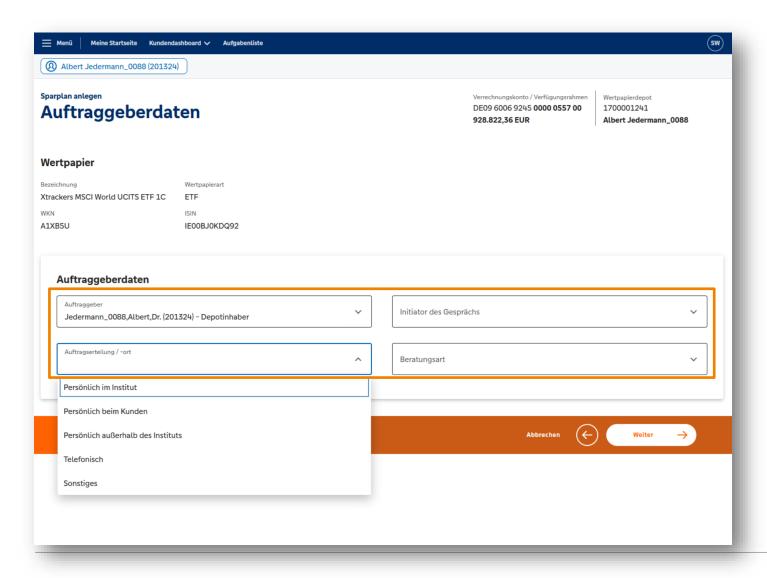
Seite 31

Sparplananlage BankingWorkspace – Wertpapierauswahl



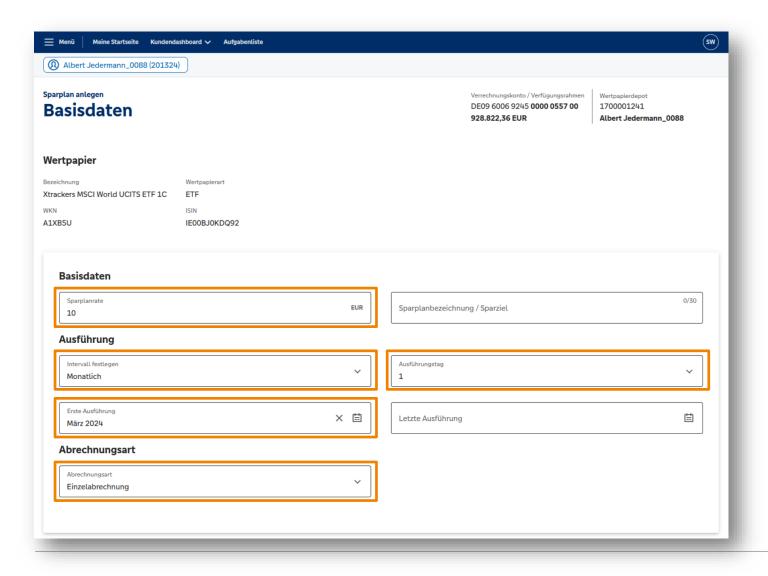


Sparplananlage BankingWorkspace – Auftraggeberdaten



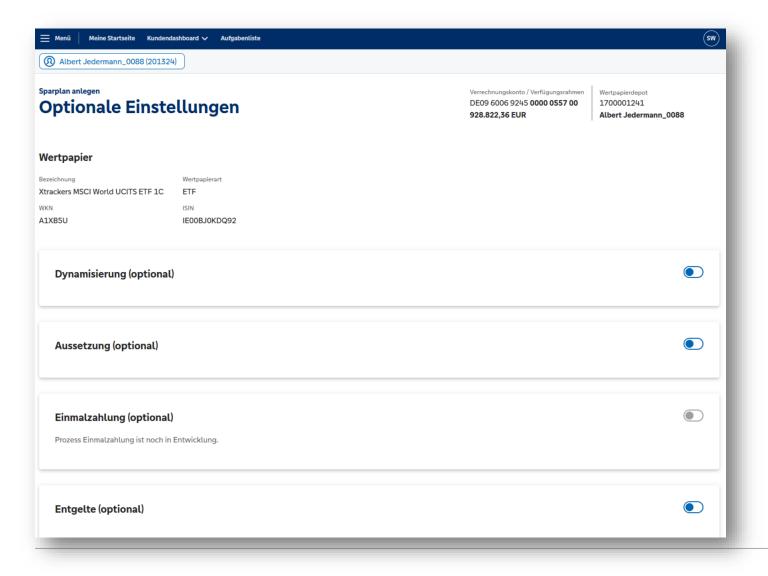


Sparplananlage BankingWorkspace – Basisdaten



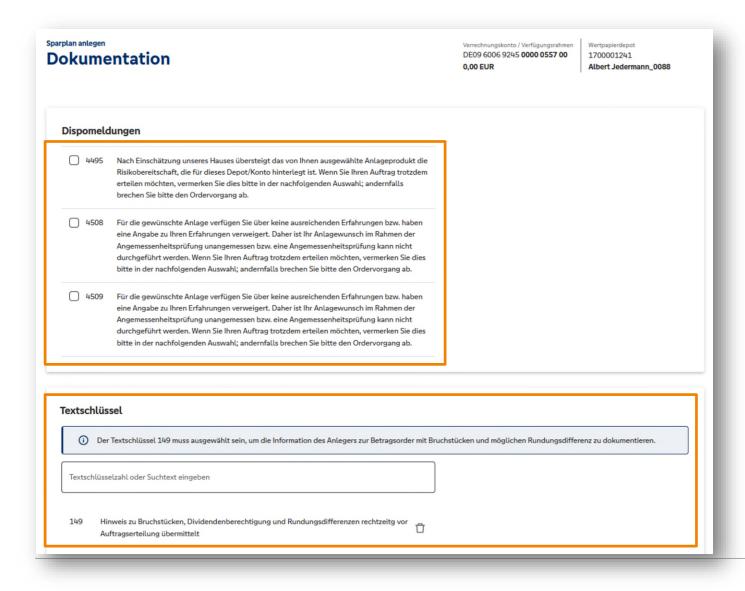


Sparplananlage BankingWorkspace – Optionale Einstellungen





Sparplananlage BankingWorkspace – Dokumentation 1/2

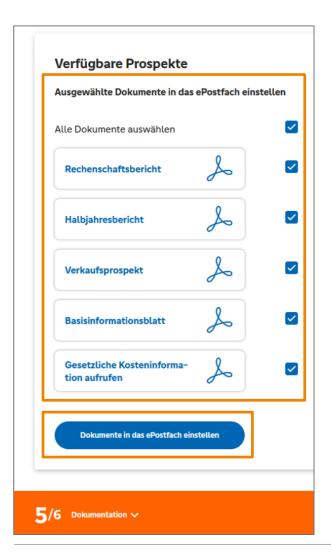


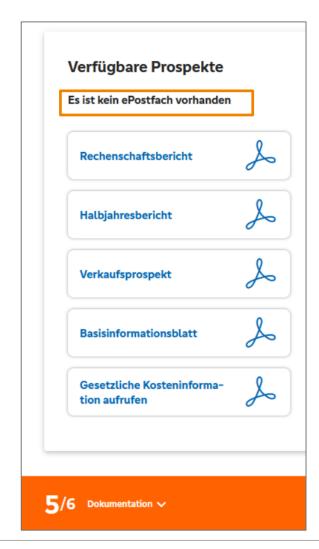
Belegloser Auftrag

Nutzen Sie den Textschlüssel 149 zur Dokumentation, dass Sie Ihre Kunden beim Sparplan auf die Betragsorder mit Bruchstücken und den Verzicht auf mögliche Rundungsdifferenzen hingewiesen haben.



Sparplananlage BankingWorkspace – Dokumentation 2/2

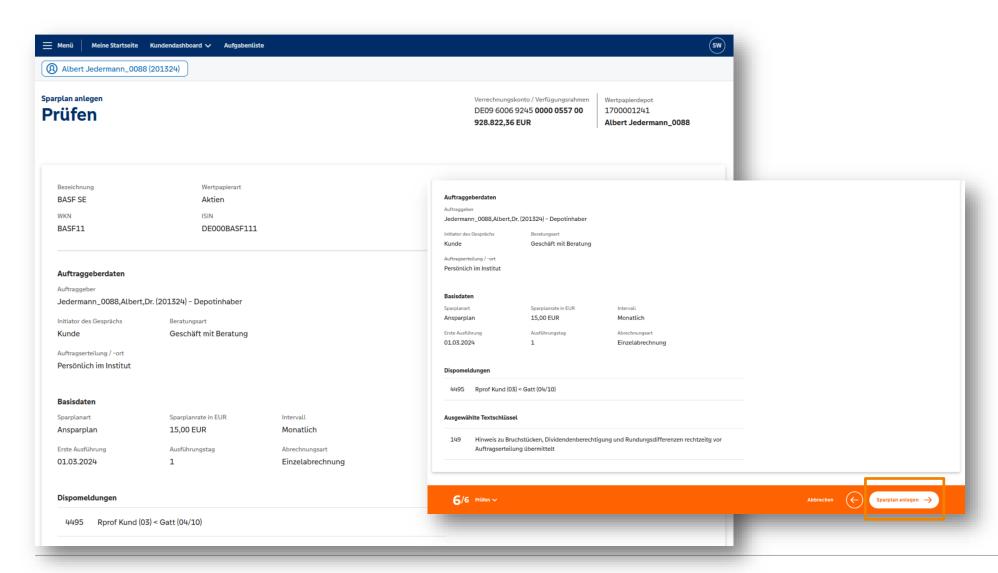




- Unten auf der Seite werden die verfügbaren Dokumente und die Ex-ante Kosteninformation angezeigt.
- Wenn der Kunde das ePostfach nutzt, können Sie die Dokumente auswählen und über den Button "Dokumente in ePostfach einstellen" diese direkt zusenden.
- Falls der Kunde kein ePostfach oder das WpHG-Postfach nutzt, können Sie die Dokumente ausdrucken und aushändigen. (Aufgrund der regelmäßigen Ausführungen bei Sparplänen ist das ePostfach für Ihre Kunden sehr sinnvoll.)

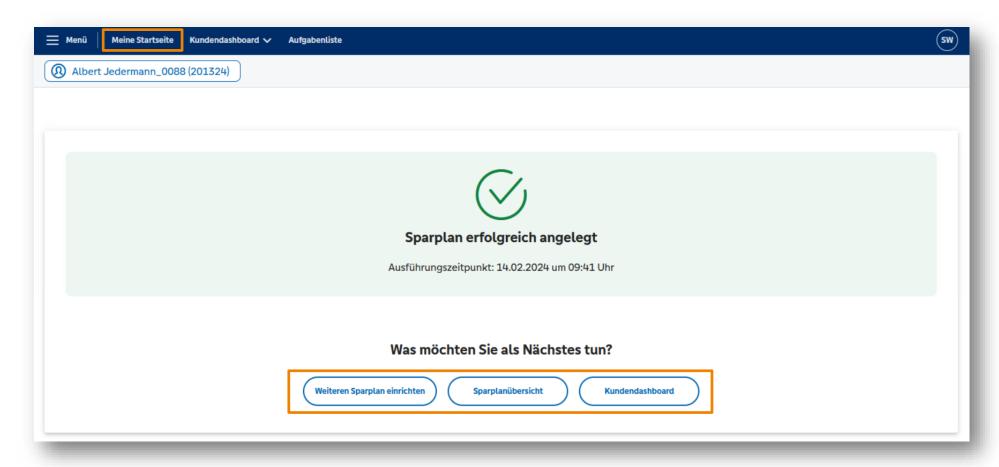


Sparplananlage BankingWorkspace - Prüfung und finale Anlage



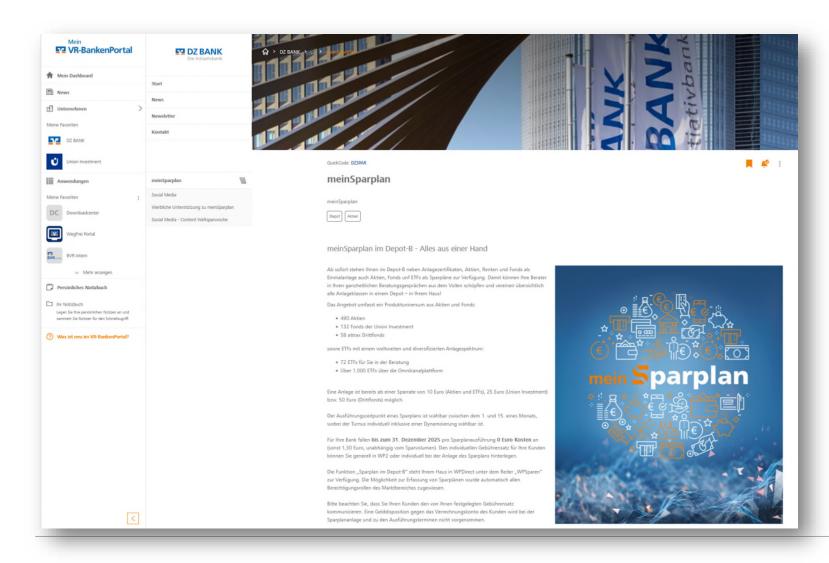


Sparplananlage BankingWorkspace - Auftragsbestätigung





Alle weiteren Details zu meinSparplan auf einen Blick



Anleitungen zu "meinSparplan im BankingWorkspace" finden Sie im VR-BankenPortal Quickcode **DZSPAR**

> Video-Anleitung in der meinGIS mediaTHEK



Weitere Detailinformationen finden Sie auch in unseren FAQ.



Mit dem Impulsmanager Potenziale im Depot-B heben

Zielgerichtete Impulse steuern

Zielgruppen

via Smart Data oder IDA

Regelbasierte Selektion

Abschlussquote: 7 %1

Datenbasierte Selektion (BVR Smart Data)

Abschlussquote: 14 %*

Kampagnenbewertung⁴

Bewertung der Ergebnisse Ggf. Korrekturmaßnahmen vornehmen

¹Rahmenbedingungen: Kampagnenzeitraum = 2 Monate Vertriebskanäle = Berater + Brief // Ausführungszeitraum = 4. Quartal 2022

²Deep-Link via App in Vorbereitung

³Cloesd-Loop für meinSparplan in Vorbereitung

⁴Zentrales Dashboard zum Reporting von Impulsen in Vorbereitung

via vorkonfektionierten Aktionsplan o. Drag & Drop

Impulsmanager
Einfache Planung

Schnelle Umsetzung
Transparente Erfolgsmessung

Zinsprodukte Zertifikate i.Z.

Neue Depots

meinSparplan

meinDepot

Kampagnen auswählen und starten²

Kundenrückmeldung³

Überprüfung und Analyse der Kampagne: (Ausgespielt, Angeklickt, Abschlussstrecke gestartet, Produkt verkauft)



Einsatz des Impulsmanagers / Unterstützung durch die DZ BANK

Welche Kampagne eignet sich für welche Zielgruppe?









meinSparplan

- für Kunden mit Depot, mit oder ohne Sparplan
- Verlinkung vorbelegt auf Sparplan-Strecke

meinSparplan – ohne Depot

- für Kunden ohne Depot, ohne Sparplan
- Verlinkung vorbelegt auf Depot-Eröffnung-Strecke

Neue Depots

- für Kunden ohne Depot
- Verlinkung vorbelegt auf Depot-Eröffnung-Strecke

meinDepot

- für Junge Kunden ohne Depot
- Verlinkung vorbelegt auf Depot-Eröffnung-Strecke

Zinsprodukte

- für sicherheitsorientiere Kunden
- Verlinkung vorbelegt auf Orderstrecke-Produkte in Zeichnung



Verwendung des IDA-Berichts "Erfolgsgarant" für Banken ohne Smart-Data Paket möglich



17.07.2024

Bestimmen Sie Ihre Zielgruppen für Ihre Kampagnen

Verschiedene Importmöglichkeiten

Zielgruppen aus Prognosen

- Smart Data Modell Wertpapier ansparen
- Im Aktionsplan ist unter Zielgruppe "Wertpapier ansparen" auszuwählen

Zielgruppen aus agree21IDA

- Für bankeigene Anlässe können Zielgruppenabfragen aus agree21IDA verwendet werden
- Importdateien und IDA-Abfragen für Zielgruppen haben einen identischen Aufbau

Zielgruppen aus **CSV-Import**

- Direkt als CSV-Datei mit Semikolon als Trennzeichen in den Impulsmanager importieren.
- Den Zielgruppen-Import können Sie verwenden für:
 - Bankeigene Anlässe
 - Standardanlässe

Zielgruppen aus anderen Quellen

- Vorkonfigurierte Zielgruppen durch Atruvia
- Die so gelieferten, vordefinierten Zielgruppen finden Sie in der Zielgruppenauswahl des Aktionsplans unter dem Reiter Bestand

Umsetzungsbeschreibungen finden Sie im Kapitel Zielgruppen des Leitfadens "Impulsmanagement auf der Omnikanalplattform"



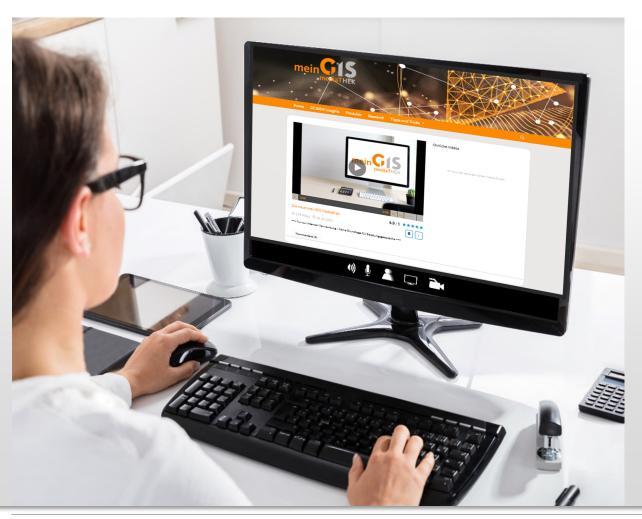




meinGIS Webinare für verschiedene Zielgruppen

mein G1S

Aufgrund der tollen Resonanz Fortführung auch in 2024



meinGIS Basisschulung

für alle meinGIS Erstanwender Jeden 2. Mittwoch im Quartal nächster Termin: 09.10.2024



09:00 Uhr + 14:00 Uhr

meinGIS What's New?

Nutzer von meinGIS-Investor und meinGIS-Trader erhalten einen Überblick der letzten Weiterentwicklungen und eine kurze Vorschau auf Neuerungen

meinGIS Spezial

z.B. Portfolio im Detail und weitere "ad hoc"-Themen nächster Termin: in Abstimmung

Termine werden im VR-BankenPortal veröffentlicht: **QuickCode DZGIS > Webinare & Schulungen**



Ihr Vertriebsprozessmanager



Stefan Lempert

Kapitalmärkte Privatkunden Vertriebsprozessmanagement Ettlinger Straße 12 - 14 76137 Karlsruhe

T +49 721 996 3546 M +49 172 742 1444

stefan.lempert@dzbank.de



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: Uwe Fröhlich (Co-Vorsitzender), Dr. Cornelius Riese (Co-Vorsitzender), Souâd Benkredda, Uwe Berghaus, Dr. Christian Brauckmann, Ulrike Brouzi, Michael Speth, Thomas Ullrich

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Henning Deneke-Jöhrens

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

