



# Herzlich willkommen in Düsseldorf



**DZ BANK**  
Die Initiativbank

# Dialog „Multiplikatoren“



Thorsten Pfeiffer, Senior Bankenbetreuer Region WEST  
Christian Silberberg, Senior Bankenbetreuer Region WEST

Düsseldorf, den 11 Juni 2024

 **DZ BANK**  
Die Initiativbank

# Die Mannschaft der Region West

Wir packen mit an!



TEAM WEST





# Unsere Gäste von 7 verschiedenen VR-Banken aus der Region West

André	Menkhorst	Gladbacher Bank AG	Ja
Christiane	Klimmek	Vereinigte Volksbank eG	Nein
Michael	Arens	Vereinigte Volksbank eG	Nein
Christian	Lotze	Vereinigte Volksbank eG	Nein
Uwe	Schulze-Tenberge	Vereinte Volksbank eG	Ja
Ersin	Tuna	Vereinte Volksbank eG	Nein
Gabriele	Becker	Vereinte Volksbank eG	Ja
Anja	Schürmann	Vereinte Volksbank eG	Ja
Torsten	Bock	Volksbank Heinsberg eG	Nein
Julia	Fridrich	Volksbank Heinsberg eG	Nein
Adam	Reichel	Volksbank im Bergischen Land eG	Nein
Moritz	Erckmann	Volksbank im Bergischen Land eG	Nein
Christian	Linder	Volksbank im Bergischen Land eG	Nein

Eduard	Mann	Volksbank Rhein-Erft Köln eG	Ja
Jürgen	Wernerus	Volksbank Rhein-Erft Köln eG	Ja
Marc	Lüttringhaus	Volksbank Rhein-Erft-Köln eG	Ja
Vanessa	Brinks	Volksbank Rhein-Erft-Köln eG	Ja
Volker	Fuhs	Volksbank Rhein-Erft-Köln eG	Ja
Bastian	Bocks	Volksbank Rhein-Erft-Köln eG	Nein
Heike	Reuschenbach	Volksbank Rhein-Erft-Köln eG	Nein
Ursula	Rögele	Volksbank Rhein-Erft-Köln eG	Ja
Silke	Handwerk	Volksbank Rhein-Erft-Köln eG	Ja
Johannes	Schlösser	Volksbank Rhein-Erft-Köln eG	Ja
Marco	Kriegel	Volksbank Ruhr Mitte eG	Nein
Silvia	Ziegler	Volksbank Ruhr Mitte eG	Ja
Metin	Bozoglu	Volksbank Ruhr Mitte eG	Ja
Stephanie	Kruse	Volksbank Ruhr Mitte eG	Ja
Daniel	Giera	Volksbank Ruhr Mitte eG	Ja
Michael	Keller	Volksbank Ruhr Mitte eG	Ja
Sebastian	Barth	Volksbank Ruhr Mitte eG	Nein



**„Sportler“ sagen Du**

**Wir freuen uns darüber**





# Multiplikatorenprogramm

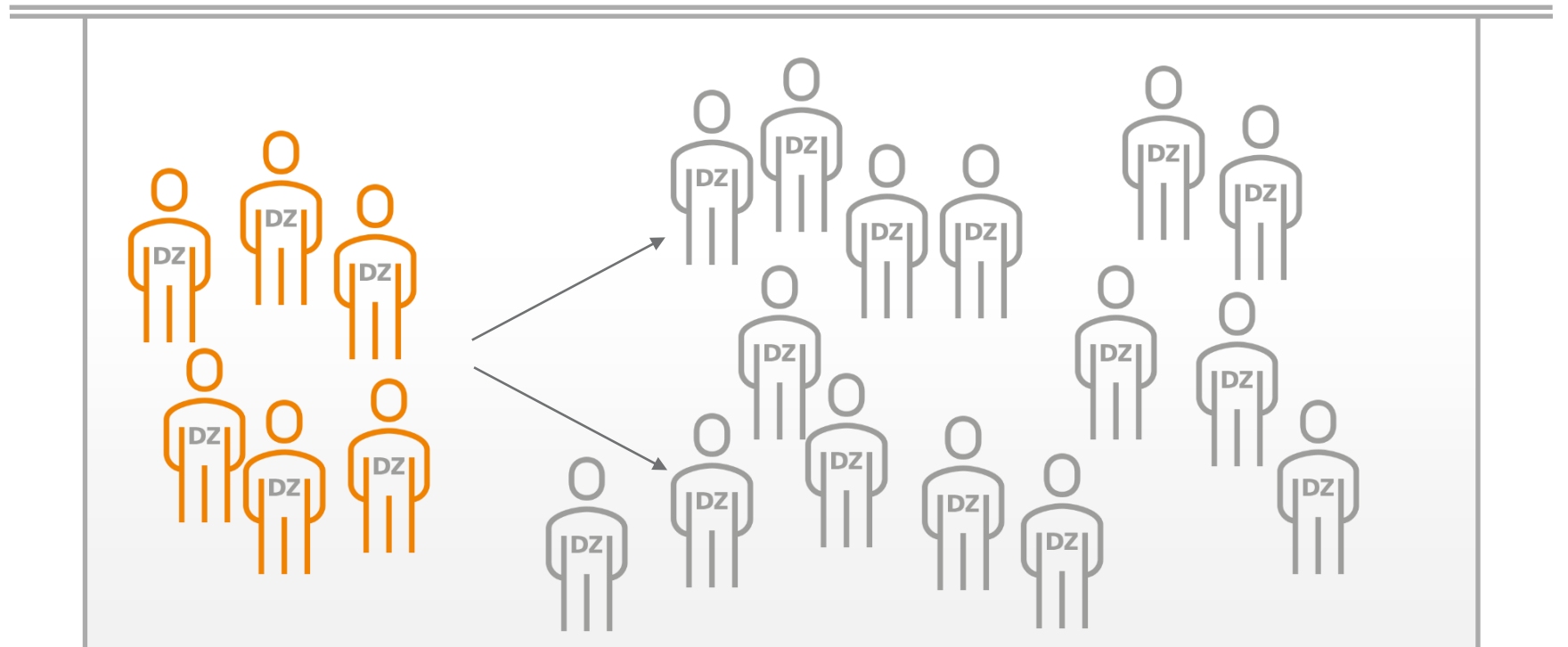
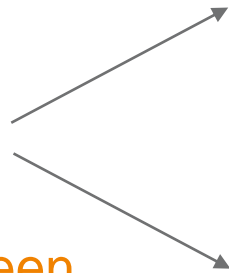
Sie als unsere „Fackelträger“ sind bedeutsam für unseren gemeinsamen Erfolg!



Impulse

Wissen

Vertriebsideen



# Multiplikatoren-Programm

## Unsere Lösung & Ihr Nutzen

### Unsere Lösung

- Konzeption und Individualisierung des Multiplikatoren-Programms abgestimmt auf Ihr Haus
- Implementierung eines starken Netzwerkes an Multiplikatoren
- Förderung der Multiplikatoren durch Vertriebsmanager

### Ihr Nutzen

- Förderung der Wertpapier- und Zertifikatekultur und Steigerung der Beraterbreite
- Steigerung der Absatzleistung und Marktdurchdringung
- Steigerung der Provisionserträge
- Verbesserung der Beratungsqualität und Erhöhung der Kundenzufriedenheit

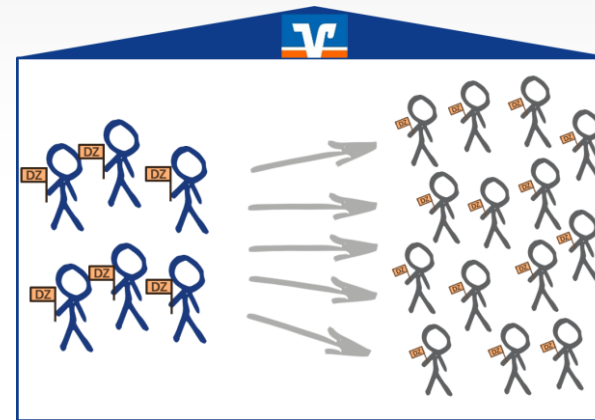
## Das Multiplikatoren-Programm



Impulse

Wissen

Vertriebs-  
ideen





# DZ BANK Multiplikatoren-dialog

Das erwartet euch heute

Neue Ideen und Impulse; Praxisberichte

Netzwerken mit Kolleginnen und Kollegen



# Regionaler „Multiplikatoren“ Dialog 11.06.2024

**Beginn:  
09:30 Uhr**

- I. **Begrüßung und Ausblick / Aktuelles rund um das Depot B**
- II. **10:00 Uhr: Aktuelle Markteinschätzung DZ BANK Research + Fragen**
- III. **11:15 Uhr: Vorstellung der Themenwünsche**
- IV. **11:30 Uhr: Aktuelle Fokusthemen Region WEST**  
  
**13:00 Uhr: Mittagspause**
- V. **14:00 Uhr: Workshop zu aktuellen Vertriebsthemen**
- VI. **Feedbackrunde**

**Ende  
17:00 Uhr**







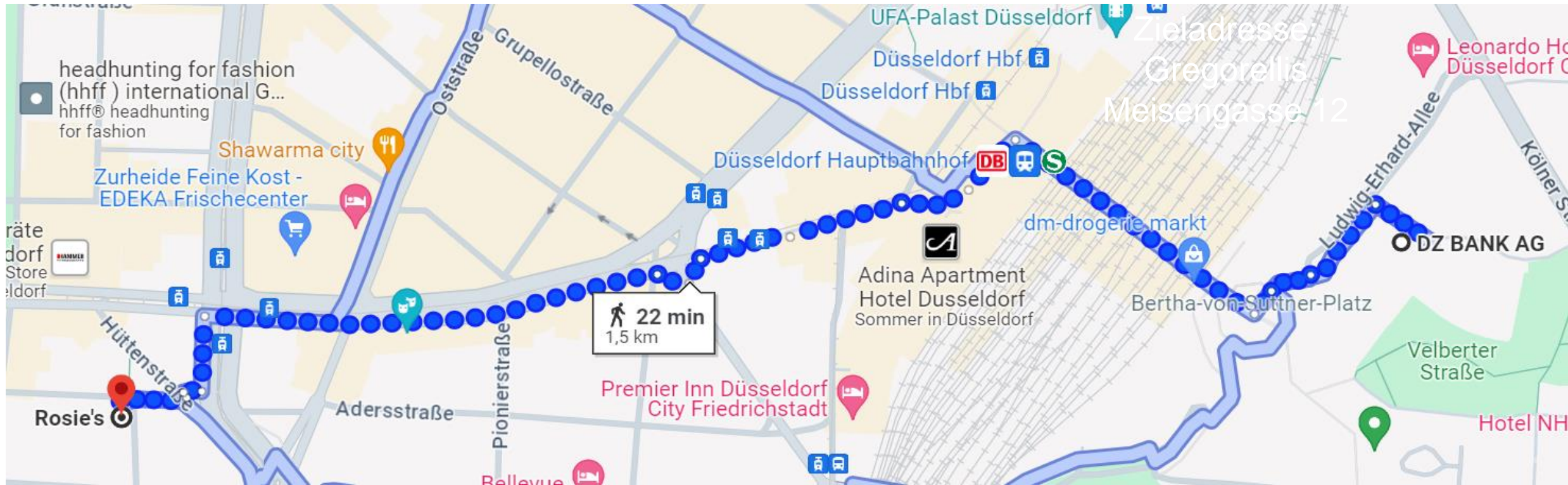


# 20 Minuten Workout.....



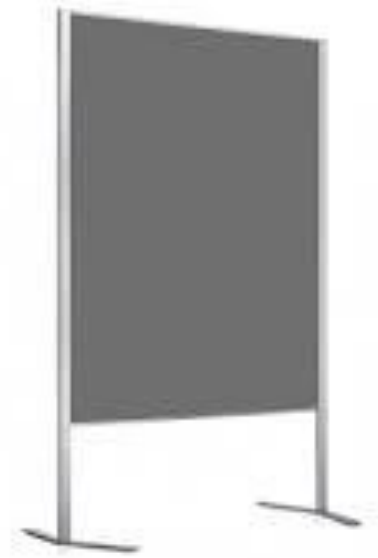
**Verloren gegangen? Kein Problem!**

**Telefon: 01776260651  
H.Pfeiffer**



# Mehrwerte schaffen

1. Welche Themen- und  
Inhaltswünsche habt ihr an uns?





**DZ BANK**  
Die Initiativbank

# DZ BANK

## Zahlen, Daten, Fakten



**DZ BANK**  
Die Initiativbank



# Zertifikate und Anleihen als Treiber Ihres Erfolgs!

54.000  
neue  
Depot B!

4.600.000.000 €

3.500.000.000 €

Quelle: DZ BANK, Stand: 06.06.2024

# Volle Kraft voraus! Fixe und latente Fälligkeiten bis Jahresende

Viel Potenzial durch Fälligkeiten in den Sommermonaten

**5.050.500.000 €**

Fälligkeiten DZ BANK Anlagezertifikate

**4.258.400.000 €**

Fälligkeiten Zinsprodukte



Anlagezertifikate beinhalten Aktienanleihen mit Zeichnung.  
Zinsprodukte beinhalten bankeigene IHS.

Quelle: DZ BANK, eigene Berechnung, Stand: 15.05.2024; voraussichtliche Fälligkeiten bis 31.12.2024, Basis: aktuelles Marktniveau bei einer Marktentwicklung von +0 %

## Volle Kraft voraus! Fixe und latente Fälligkeiten bis Jahresende

### Viel Potenzial durch Fälligkeiten in den Sommermonaten

Eure Expertise ist gefragt:

Besuchen Sie [menti.com](https://www.menti.com) | und benutzen Sie den Code **63 58 23 4**





# Volle Kraft voraus! Fixe und latente Fälligkeiten bis Jahresende

## Viel Potenzial durch Fälligkeiten in den Sommermonaten

MULTIDIALOG 2024

Wie geht Ihr, in euren Häusern, mit den Zertifikatefälligkeiten um?

25 antworten

Gut

Berater erhält Mail.  
Dann  
Terminvereinbarung

Neuanlage und  
Aufstockung der  
Fälligkeit

Wenn möglich mit  
neuen Produkten  
verlängern.

Infos an Berater  
durch VTM

Aktive Ansprache  
und Wiederanlage

Überwiegend WA in  
Zertis

Wiederanlage

Aktive Ansprache  
zwecks  
Wiederanlage!

Bekomme eine Mail  
über die Fälligkeiten

Aktiv Kunden  
ansprechn

Vorab Durchsicht der  
zu erwartenden  
Fälligkeit durch die  
jeweiligen Berater

Fokus Wiederanlage.  
Möglichst  
großzügiges  
Kontingent für die  
„Sommerbrücke“

Nach Möglichkeit WA

dringliches Thema;  
Wiederanlage



Zertis

Wiederanlage und  
am besten noch  
Aufstockung.  
Breitere Streuung

Wir bekommen vorab  
Infos und können  
dann auf unsere  
Kunden zugehen.

Aufgabe in der  
täglichen  
Aufgabenliste mit  
Impuls zur Fälligkeit.  
Wiederanlage  
Gespräch +  
Aufstockung  
forcieren!

Wiederanlage

Möglichst neu  
anlegen

Frühzeitige  
Terminvereinbarunge  
n

Wiederanlage :-)

Ich rufe den Kunden  
an oder schreibe ihn,  
um ihn die positiven  
Nachrichten  
persönlich  
mitzuteilen. In den  
meisten Fällen  
vereinbaren die  
Kunden gerne einen  
Termin 📅 für neue  
Anlagelösungen

Aktive Ansprache  
zwecks  
Wiederanlage!

Listen  
fahren...Kunden  
einladen...

Kunden bei fälligkeit  
zur Neuanlage  
einladen.

Kunde zum Termin  
einladen, begeistert  
sein und  
Wiederanlage

# Volle Kraft voraus! Fixe und latente Fälligkeiten bis Jahresende

## Viel Potenzial durch Fälligkeiten in den Sommermonaten

MULTIDIALOG 2024

### Wie geht Ihr, in euren Häusern, mit den Anleihe-Fälligkeiten um?

20 antworten

Nicht in der Hausmeinung

Keine auf der Hausmeinung

Nicht mehr auf der HM

Versuchen einen Teil der Wiederanlage in Zertifikate umzuschichten. Rest Anleihe oder Festgeld

Rentenfondspassiv Produkte

Wir haben keine in der Hausmeinung.

Versuchen, möglichst in Zertis und Fonds wiederanzulegen.

Fokus Passivprodukte des eigenen Hauses

Keine WA in Anleihen, da nicht auf der Hausmeinung. Angebot Vermögensstruktur.

Wiederanlage in Rahmen der Vermögensstruktur.

Umschichtung in Zertifikate oder hauseigene Anlagen

Kommt selten vor weil Haus Wachstum auf eigener Passivseite bevorzugt. Sonst Versuch in zerti od Fonds.

Banksicht: Zertifikate Laufzeitfonds Realität leider häufig Festgelder

Umverteilung zwischen Passivprodukt, Union und Zertifikate! Versteht sich doch :-)

Wiederanlage in Zertifikate, Zins fix / Rendite express und Passivprodukte

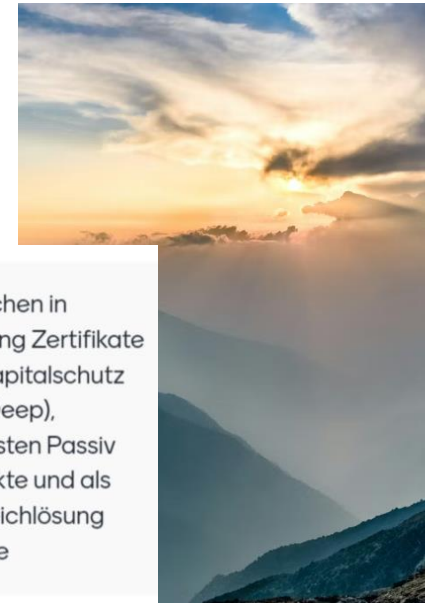
Streuung: Passivprodukte, Zertis, Rentenfonds...

Angebot einer breiten Streuung

Versuchen in Richtung Zertifikate (z.B. Kapitalschutz oder Deep), ansonsten Passiv Produkte und als Ausweidlösung Anleihe

Wir bieten eher Bankprodukte an. In Einzelfällen aber auch Zertifikate

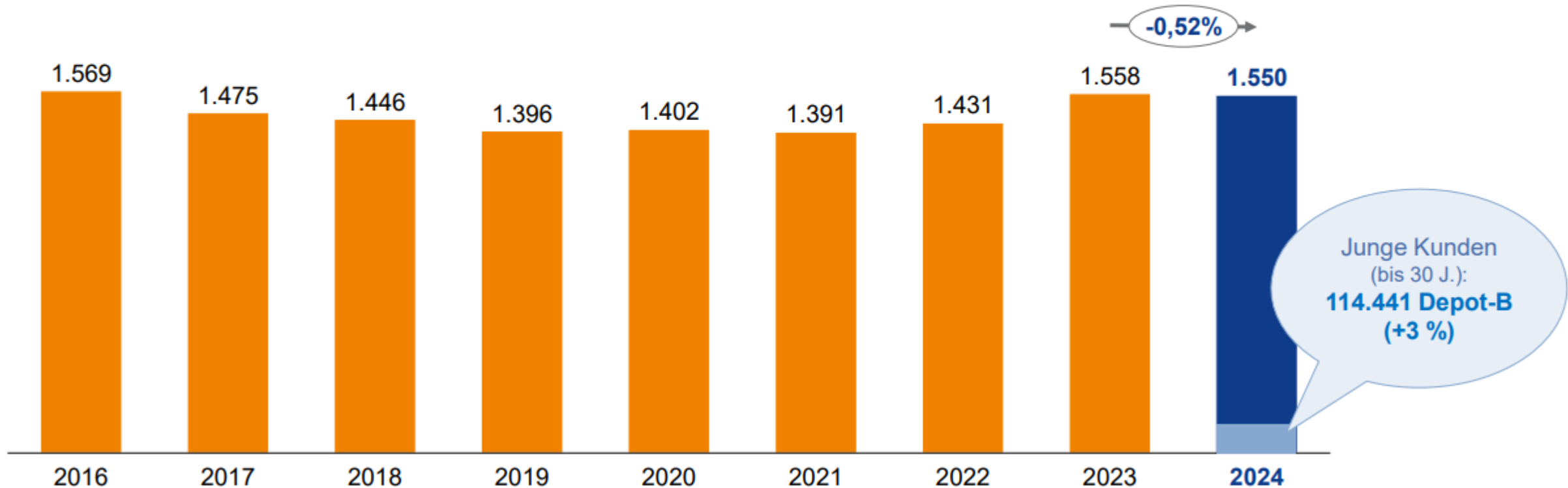
Unser Haus hat eine Strategie entwickelt, wie mit den Fälligkeiten umgegangen werden sollte. Meist entscheiden sich die Kunden für individuelle Lösungen. Aktuell greife ich auf 15 jährige Anleihe zu



# Herausforderung für 2024: Gewinnen und Halten neuer Depots

In den ersten Monaten des Jahres 2024 ist die Anzahl der Depot-B rückläufig

Anzahl Depot-B (mit Bestand) in Tsd. Stück

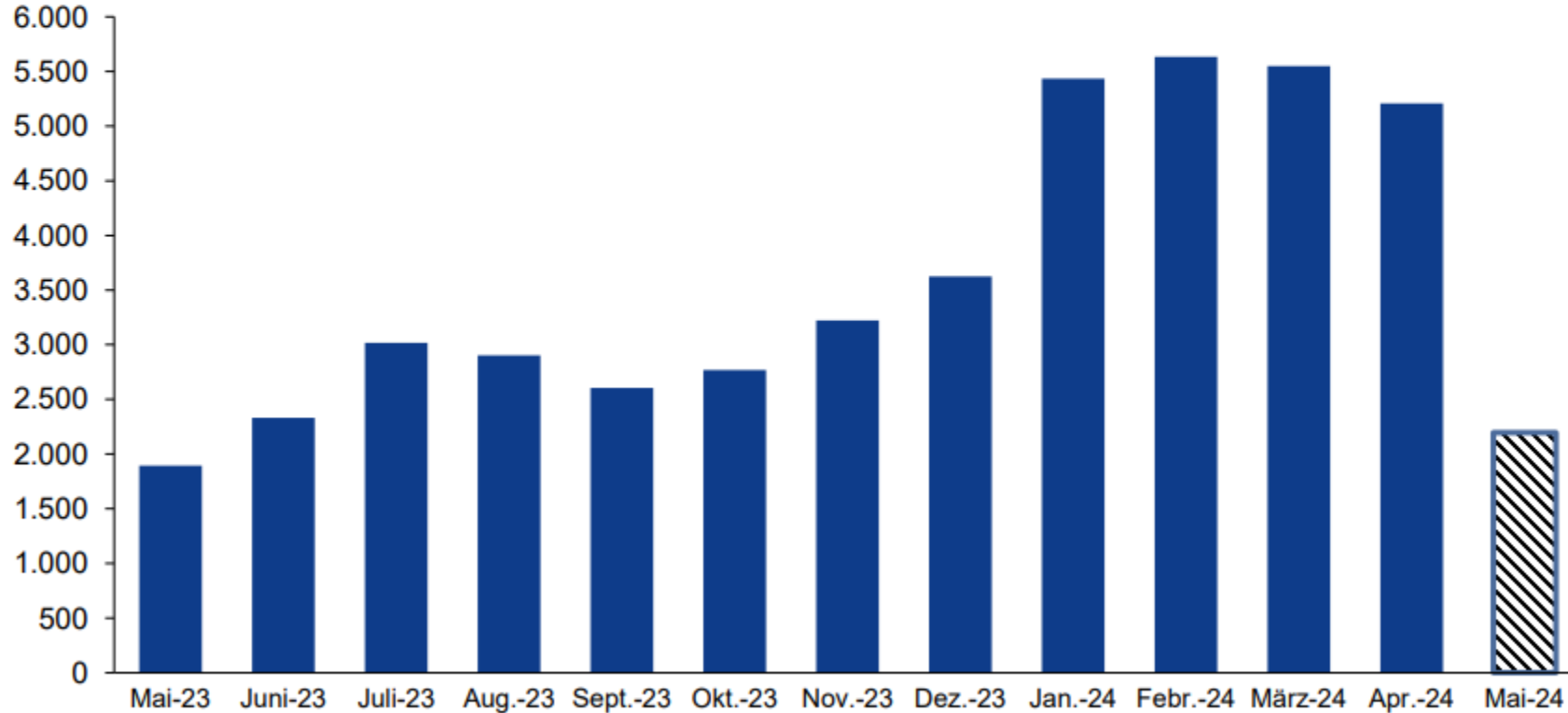


Quelle: DZ BANK AG, Stand 15.05.2024

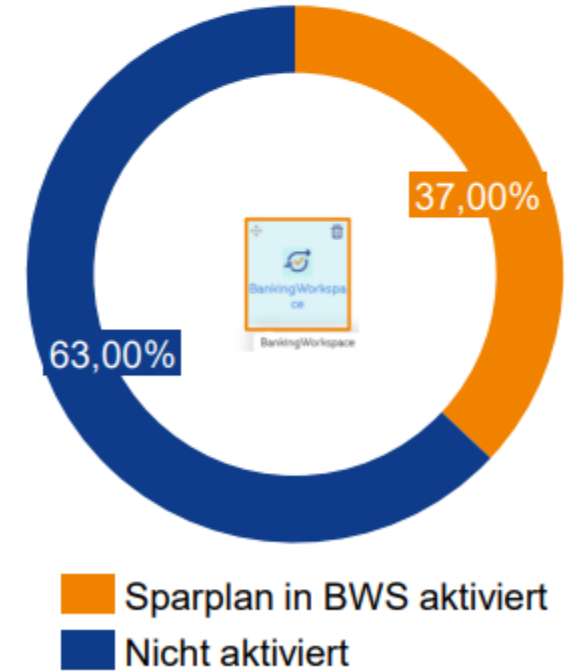


# Entwicklung meinSparplan bei Ihren Privatkunden

## Anzahl neue Sparpläne im Depot-B (brutto) bei Genossenschaftsbanken nach Monaten



## Aktivierung meinSparplan im BankingWorkspace



Quelle: DZ BANK, eigene Berechnung, Stand: 15.05.2024



# DAX: Neues Allzeithoch erreicht



Quelle: meinGIS; Stand: 16.05.2024

Es ist zu berücksichtigen, dass sich die Angaben auf die Vergangenheit beziehen und historische Wertentwicklungen keinen verlässlichen Indikator für zukünftige Ergebnisse darstellen.



# Regionaler „Multiplikatoren“ Dialog 11.06.2024

**Beginn:  
09:30 Uhr**

- I. **Begrüßung und Ausblick / Aktuelles rund um das Depot B**
- II. **10:00 Uhr: Aktuelle Markteinschätzung DZ BANK Research + Fragen**
- III. **11:15 Uhr: Vorstellung der Themenwünsche**
- IV. **11:30 Uhr: Aktuelle Fokusthemen Region WEST**
- 13:00 Uhr: Mittagspause**
- V. **14:00 Uhr: Workshop zu aktuellen Vertriebsthemen**
- VI. **Feedbackrunde**

**Ende  
17:00 Uhr**





ANALYSE



# Dialog „Multiplikatoren“

## Research-Analyse der Finanzmärkte

Stephen Schneider

Düsseldorf, 11. Juni 2024



Stand der Analyse:  
12.6.2023





# Regionaler „Multiplikatoren“ Dialog 11.06.2024

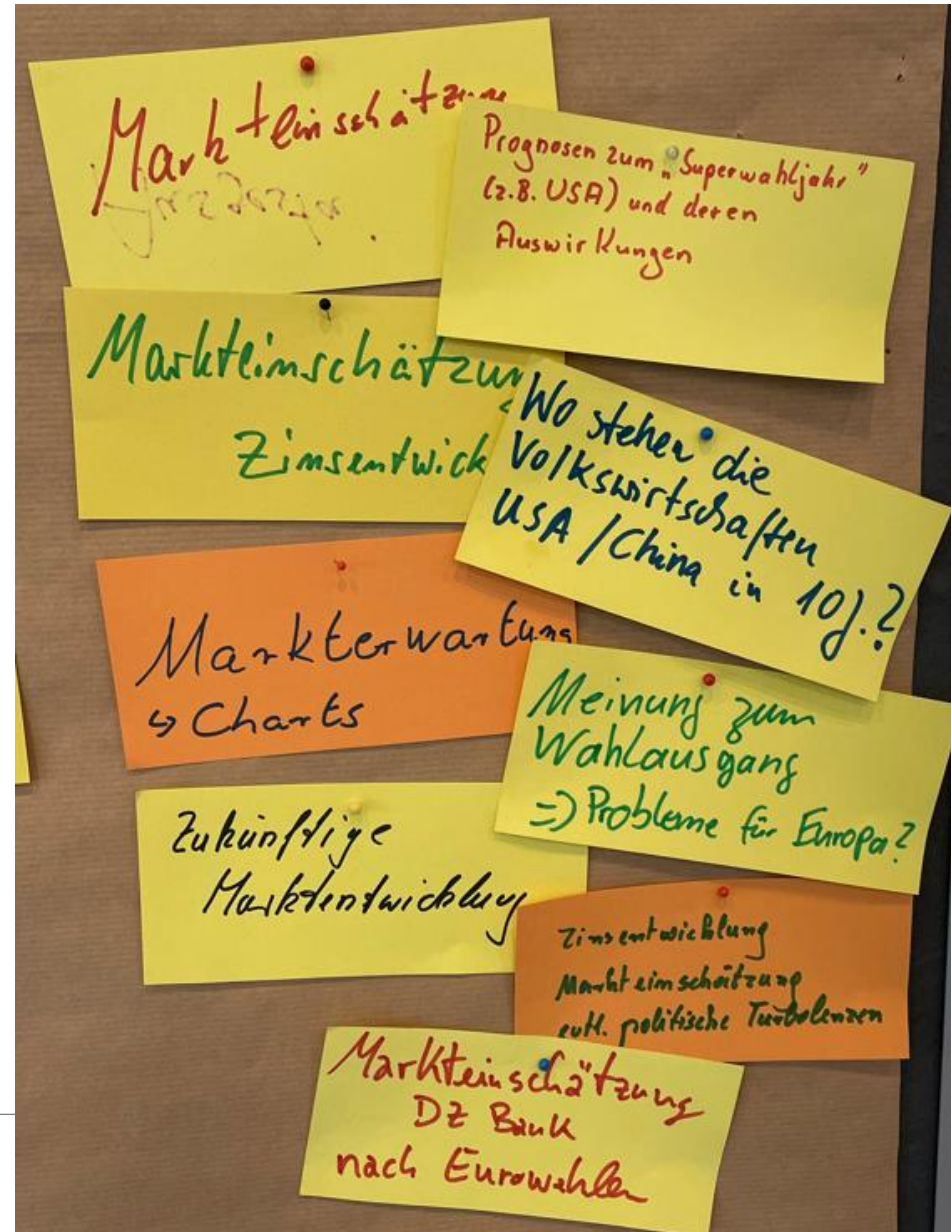
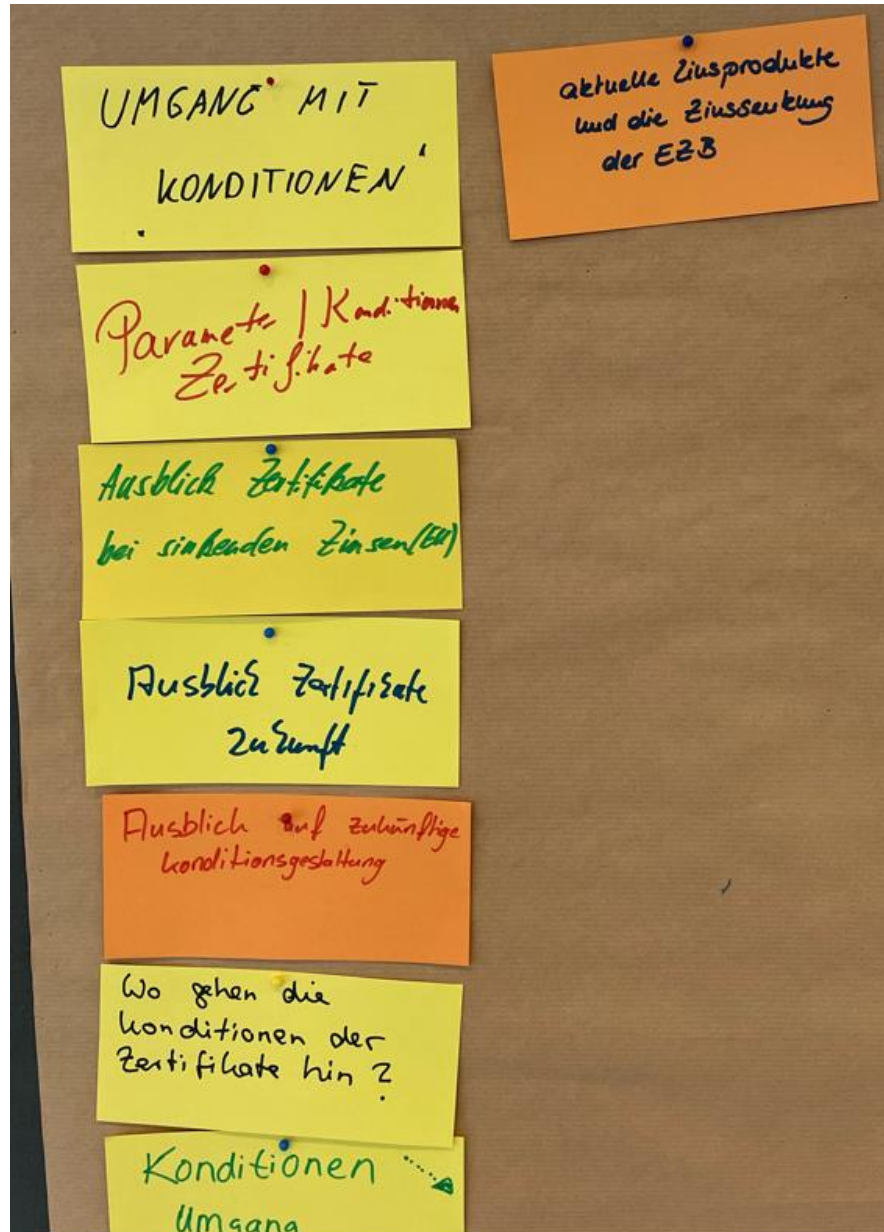
**Beginn:  
09:30 Uhr**

- I. Begrüßung und Ausblick / Aktuelles rund um das Depot B
- II. 10:00 Uhr: Aktuelle Markteinschätzung DZ BANK Research + Fragen
- III. **11:15 Uhr: Vorstellung der Themenwünsche**
- IV. 11:30 Uhr: Aktuelle Fokusthemen Region WEST  
  
13:00 Uhr: Mittagspause
- V. 14:00 Uhr: Workshop zu aktuellen Vertriebsthemen
- VI. Feedbackrunde

**Ende  
17:00 Uhr**



# 1. Welche Themen- und Inhaltswünsche habt ihr an uns?





# 1. Welche Themen- und Inhaltswünsche habt ihr an uns?

Sommerbrücke  
- Produkte -

Best-Practice  
Austausch

Austausch mind. Depot  
in der Praxis

Zertifikate  
- Sommer?

Austausch

Zertifikate  
- Sommer  
Angebot

Austausch  
bzgl. best practice

Wie bekommen wir  
die Kollegen motiviert  
Zertis zu beraten?  
Tipps anderer Kollegen/Bank

Was macht euch erfolg-  
reich?  
Praxis / Vertrieb / Kollegen  
mitnehmen

Neue  
Basiswerte?

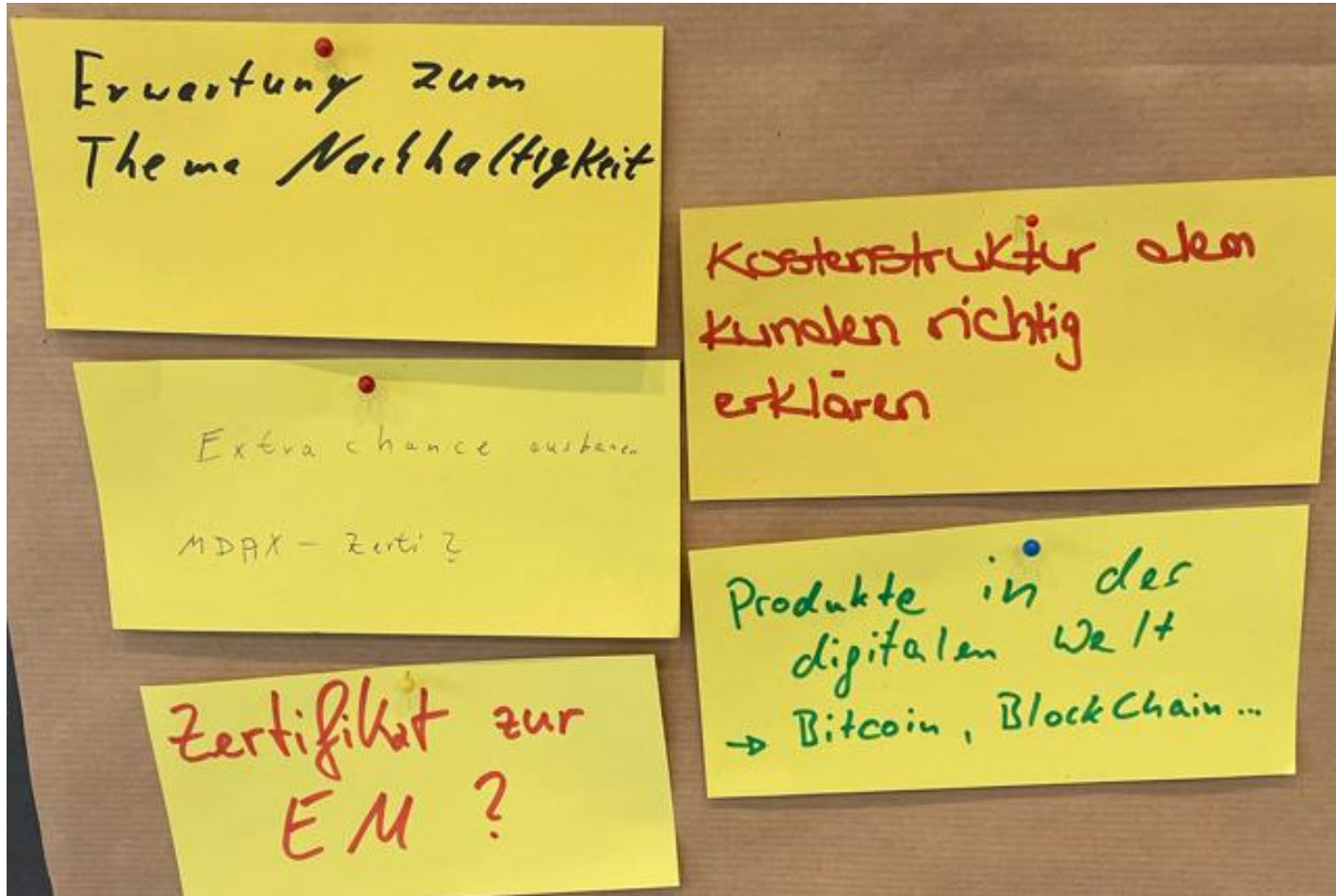
Deutscher Index  
als Basiswert  
gut angenommen??

• Gibt es neue Produkte?  
auf andere Basiswerte?

• Neue Ideen / Ansätze für das  
Beratungsgespräch



# 1. Welche Themen- und Inhaltswünsche habt ihr an uns?



# Regionaler „Multiplikatoren“ Dialog 11.06.2024

**Beginn:  
09:30 Uhr**

- I. Begrüßung und Ausblick / Aktuelles rund um das Depot B
- II. 10:00 Uhr: Aktuelle Markteinschätzung DZ BANK Research + Fragen
- III. 11:15 Uhr: Vorstellung der Themenwünsche
- IV. **11:30 Uhr: Aktuelle Fokusthemen Region WEST**
- 13:00 Uhr: Mittagspause
- V. 14:00 Uhr: Workshop zu aktuellen Vertriebsthemen
- VI. Feedbackrunde

**Ende  
17:00 Uhr**





**DZ BANK**  
Die Initiativbank

## Der ErfolgsGarant 3.0



**DZ BANK**  
Die Initiativbank



# Vermögensstruktur als wichtigster Einflussfaktor auf die Rendite

## Auf Basis wissenschaftlicher Studien



Quelle: Brinson, Hood and Beebower, Determinants of Portfolio Performance, 1995

# Vorteile einer optimalen Vermögensstruktur Ihrer Kunden



Verbesserung des Rendite-/Risikoprofils



Breitere Diversifikation insbesondere bei unkorrelierten bzw. negativ korrelierten Assetklassen



Weiterentwicklung des Kunden in Sachen „Wertpapierkompetenz“



Höhere Kundenzufriedenheit



# Zeit für eine gute Strategie!





# Erfolgreiche Vermögensaufstellung aus Kundensicht

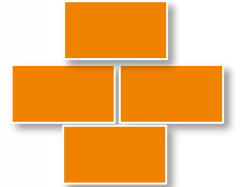
Erträge und Sicherheit in allen Marktphasen



stark steigend

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

- ✓ Immobilienfonds
- ✓ **Festzinsanleihen**



Sicherheit



seitwärts  
leicht abwärts

- ✓ **Anlagezertifikate**

- ✓ **Sparplan**  
(Fonds, ETF, Aktien)



Schwankungen  
(mit positiver Tendenz)

# Ganzheitliche Aufstellung als „Erfolgsgarant 3.0“ für Ihre Kunden

Weiterentwicklung mit neuen Anlagemöglichkeiten

Aktiv gemanagte Fonds  
Kapitalschutzzertifikate



Immobilienfonds  
Festzinsanleihen

Erfolgs-  
garant

Anlagezertifikate



Sparplan  
(Fonds, ETF, Aktien)



## DZ BANK Erfolgsgarant

Aktiv gemanagte Fonds und  
DZ BANK Kapitalschutzzertifikate

22,9%



DZ BANK Anlage-  
zertifikate mit Teilschutz

6,1%



Immobilienfonds und  
DZ BANK Zinsprodukte

8,8%



Sparplan

15,3%



2,6% unserer Kunden haben diese Aufstellung.





# Meine Bank: Volksbank Heinsberg eG



- Anzahl der Multiplikatoren im Haus: 5
- Bilanzsumme: 2.365.475.241,- EUR
- WP-Volumen: 803.947.164,- EUR
- Anzahl Vertriebsmitarbeiter mit WP-Kompetenz: 51
- Seit wann gibt es das Multiplikatorenprogramm: 2020



Volksbank  
Heinsberg eG

[www.volksbank-heinsberg.de](https://www.volksbank-heinsberg.de)

# **Erfolgsfaktoren Zertifikategeschäft mit dem Erfolgsgaranten als Philosophie**

11.06.2024



# Erfolgsfaktoren des Zertifikate-Geschäfts

## Einsatz des Erfolgsgaranten

- Zentrales Medium in der Beratung (seit Jahren)
- Auch zu Zeiten der Niedrigzinsphase war der Erfolgsgarant wesentlicher Treiber
- Erneuerung des Erfolgsgaranten 2.0 nach Zinswende (Aufnahme von Passiv-Produkten in den Erfolgsgaranten)
- Vorschlag an die Berater in einer zentralen Veranstaltung
  - 40 % Passiva
  - 40 % Union-Anlagen
  - 20 % Zertifikate
- Einsatz sowohl als PDF sowie als haptisches Puzzle
- Aufbau der Gesprächsvorbereitung mit dem Erfolgsgaranten bei Anlage- und Strukturgesprächen (Qualitätsmerkmal)

## Erfolgsfaktoren des Zertifikate-Geschäfts

### Fälligkeiten

- Sehr hohe Fälligkeiten aus dem Anleihegeschäft 2023 (Gesamtbank ca. 100 MIO EUR)
- Sehr viele Fälligkeiten aus dem Zertifikate-Geschäft mit Wiederanlage und Steigerung des Nettogeschäfts
- Wiederkehrende regelmäßige Kundengespräche mit meist positiven Anlässen
- Spaß und Erfolg für Berater und Kunde

### Reduzierte Hausmeinung gibt Orientierung für Berater

- Wiederkehrende feste Produktlösungen in der Hausmeinung (maximal 8 Produkte)
  - 3-4 Index-Papiere (Rendite Express, Zinsfix, Kapitalschutz)
  - 3-4 Einzelwerte (Rendite Express)
- Reduziertes Produktangebot sorgt für Sicherheit und Selbstverständnis

## Erfolgsfaktoren des Zertifikate-Geschäfts

### Immer „up-to-date“ / Regelmäßiger Austausch

- Führungskräfte
  - Regionalmarktleiter als Coach, Multiplikator und Mentor
  - Geringe Führungsspannen geben Zeit für Coaching und Begleitung der Themen
  - Regelmäßige Überprüfung der Segmentierung führt dazu, dass der richtige Kunde beim richtigen Berater ist
- Regelmäßige Austauschrunden mit Thorsten Pfeiffer
  - Bedarfsorientiert und je nach Erfahrungsstufe des Beraters
  - Best-Practice Austausch unter den Beratern je nach Bedarf
- Webkonferenzen
- Jahresbrücke sowie Zertifikate-Sommer
  - Meist zentrale Einstimmung auf diese Sonderaktionen





# Fragen?!



**DZ BANK**  
Die Initiativbank

meinDepot als Möglichkeit Junge  
Kunden zu gewinnen



**DZ BANK**  
Die Initiativbank

# Marktbearbeitungskonzept „Junge Kunden“

Drei Säulen, um junge Kunden zu Wertpapierkunden zu entwickeln!

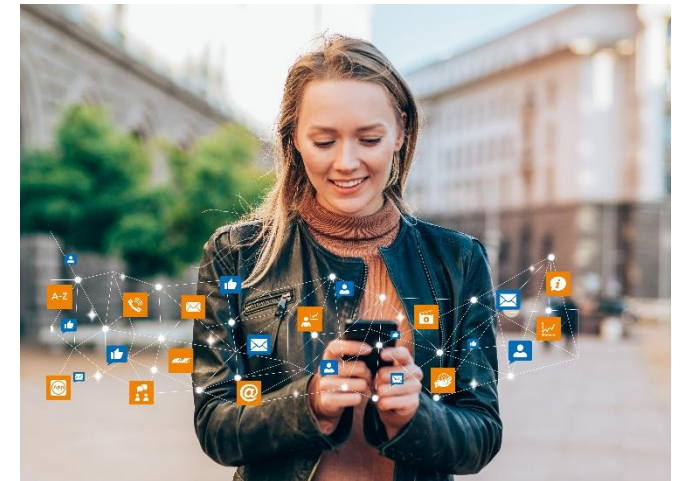
Prozesse und Strukturen



Finanz-Knowhow



Begeisterung





# Das Fundament um Junge Kunden zu gewinnen

## Passgenau auf den Bedarf der jungen Zielgruppe

**günstig und leistungsstark -  
einheitlicher Vermarktungsauftritt**

meinDepot - das Depot für junge Leute bis 30 Jahren

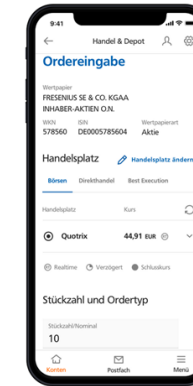
Depotentgelte	
Depotführung	0,00 €
Orderplattform VR-ProfiBroker	inklusive
Börsenorderentgelte	
Orderpauschale Quotrix & Tradegate	4,95 €
Orderkosten weiterer Börsenplätze	via VR-ProfiBroker
ETF-Sparpläne	0,00 €

### Wertpapierdepot online beantragen

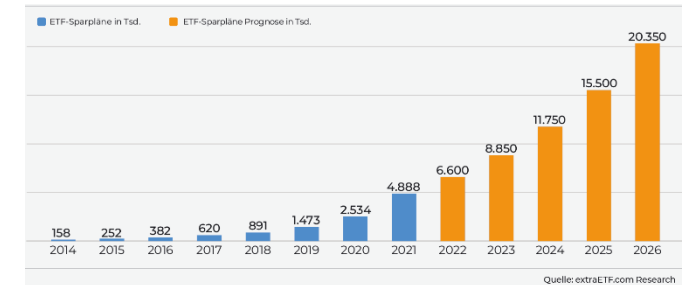
Beantragen Sie Ihr Wertpapierdepot bequem online über den untenstehenden Button. Die Vertragsunterlagen werden Ihnen innerhalb weniger Tage per Post zugeschickt.

[Depot online eröffnen >](#)

**sofort starten**



**Trading –  
Einfach. Immer. Überall.**



**Das Ankerprodukt für junge Kunden**

# meinDepot: Unsere gemeinsame Investition in die Zukunft

## Attraktives Depotmodell für junge Kunden unter 31 Jahren



Depotentgelte	meinDepot
Depotführung	0,00 €
Börsenorderentgelte	meinDepot
Orderpauschale Quotrix & Tradegate	4,95 €
Handel von DZ BANK Derivaten	4,95 €
Fonds, ETF- und Aktiensparpläne	0,00 € ggf. Ausgabeaufschläge

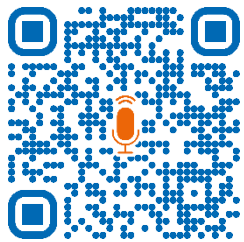
# Fit4Trading – Der Podcast

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.



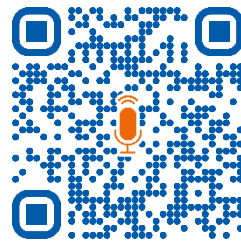
Spotify



Deezer



Amazon Music



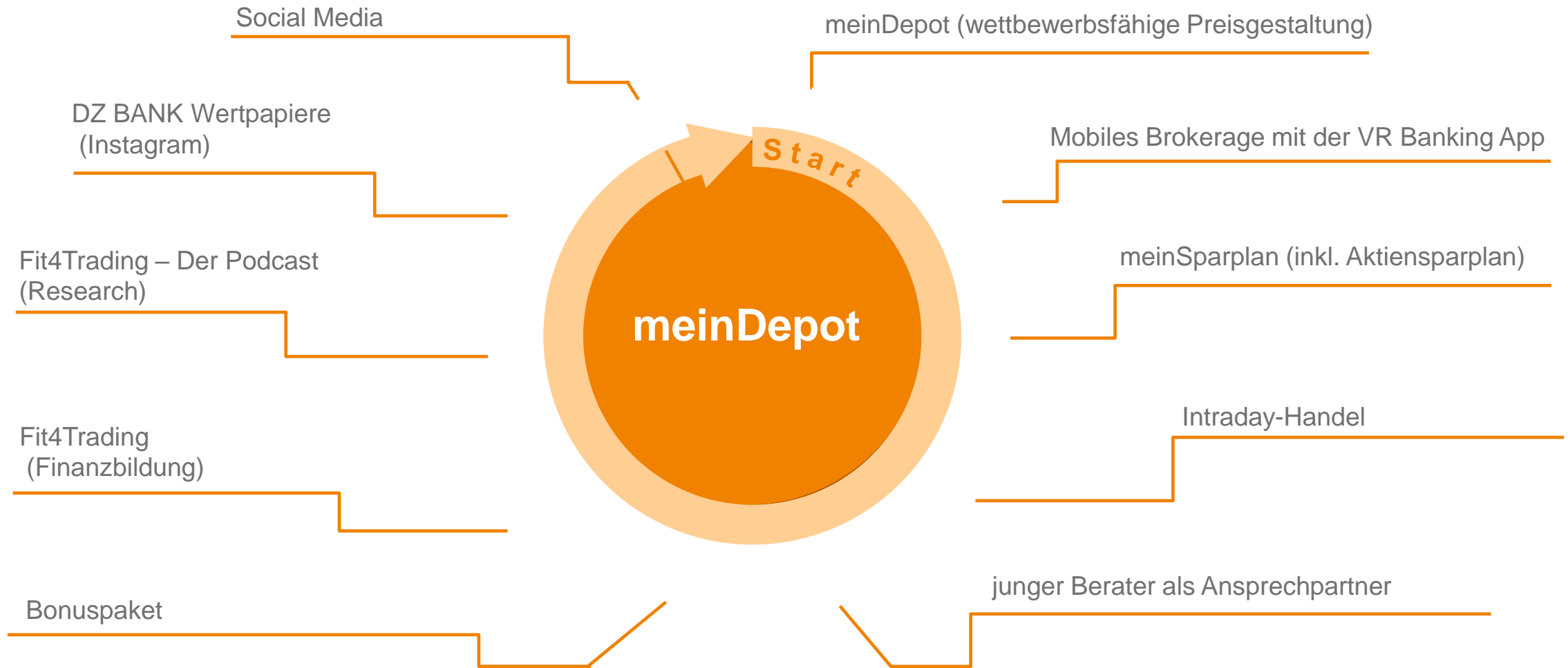
Apple Podcasts

**Fit4Trading -  
Der Podcast**  
by  **DZ BANK**  
Die Initiativbank



# Depot für junge Kunden bis einschließlich 30 Jahre

## Überblick zum Zielbild: Depot-Mehrwertpaket





# Meine Bank: Gladbacher Bank AG



Teilnehmer: André Menkhorst,  
A-Kundenberater  
Benedict Blümel,  
JungeKunden- / B-Berater

Anzahl der Multiplikatoren im Haus: 5

Bilanzsumme: 864.000.000 €

WP-Volumen: 531.000.000 €

Anzahl Vertriebsmitarbeiter  
mit WP-Kompetenz: 19



# meinDepot in der Gladbacher Bank AG

- Bildung eines neuen Kundenstamms: Umschlüsselung selektierter Kunden (18 – 30 Jahre) aus allen Filialen
- neue Stelle: Berater „Junge Kunden“ = B-Berater, selbst „jung“ = Beratung auf Augenhöhe
- Klares Angebot der Videoberatung! Berater explizit geschult > digital affine Kundengruppe
- Fokus auf B- und A-Kunden. Veredelung etablierter und Gewinnung neuer Kunden
- Inhouse Schulung durch den Junge Kunden Berater: alle Berater wurden zum Thema informiert!
- meinDepot Kampagne Aug.2023: alle Kunden zw. 18-29 J. ohne meinDepot
- Werbung per Instagram, Homepage und Online Banking
- Hinweise auf Fit4Trading und Podcast
- Generalüberholte AAW Junge Kunden, u.a. Startguthaben zu verschiedenen Anlässen, Anschreiben, Vertriebsakten

meinDepot

Trading ab 4,95 Euro und  
kostenfreie Depotführung für  
junge Kunden unter 31 Jahren.

Jetzt online eröffnen >

# meinDepot und meinSparplan im Tagesgeschäft

- Für jede Depoteröffnung / Umwandlung Bestandsdepot gibt es einen 25,-€ Restaurant-Gutschein
- Direkte Ansprache auf diesen Bonus!
- Für jede Empfehlung erhält der Werbende nochmals einen 25,-€ Restaurant-Gutschein (bei Abschluss!)
- Gemeinsame Depoteröffnung online: ca. 2 Minuten bei aktivem Online Banking!
- Anlage 1. Sparplan über VR Banking App durch den Kunden selbst; mit Hilfe vom Berater
- Beratung? Anlage Sparplan über BWS möglich!
- „zeitgemäßes Sparkonto“
- RenditeRechner: Verdeutlichung des langfristigen Erfolgs



Jetzt meinDepot eröffnen und einen 25 EUR – Gutschein für das Restaurant PURINO-Mönchengladbach erhalten.

# meinDepot Ausblick / Ideen

- Umstellung Bestandsdepots auf meinDepot (Berater individuell)
- Ansprache der Eltern: Sparen fürs Kind über meinDepot!
- Geselliger Abend in einer Bar / Vereinsheim mit Kunden + Freunde
- Bundesliga Tippspiel Saison 2024/2025 (Kicktipp) für Junge Kunden.  
Ziel: 100-200 Kunden + junge Berater\*innen.

## meinDepot im Überblick

### Deine Vorteile

- ✓ Kostenfreie Depotführung
- ✓ Kostenfreie Sparpläne
- ✓ Die ersten 3 Trades kostenfrei
- ✓ Trades für nur 4,95 Euro bei Tradegate und Quotrix
- ✓ Zusätzlich sind wir vor Ort für dich da

### Das kannst du traden

- ✓ Aktien
- ✓ ETFs
- ✓ Fonds
- ✓ Zertifikate
- ✓ Optionsscheine/Hebelprodukte
- ✓ Anleihen

### Für die Profis

- ✓ Traden an allen deutschen und vielen internationalen Börsen gegen Aufpreis möglich
- ✓ Komfortable Limitorders wie Stop-Loss oder Trailing-Stop-Loss möglich





**DZ BANK**  
Die Initiativbank

# meinSparplan als Chance zum Vermögensaufbau



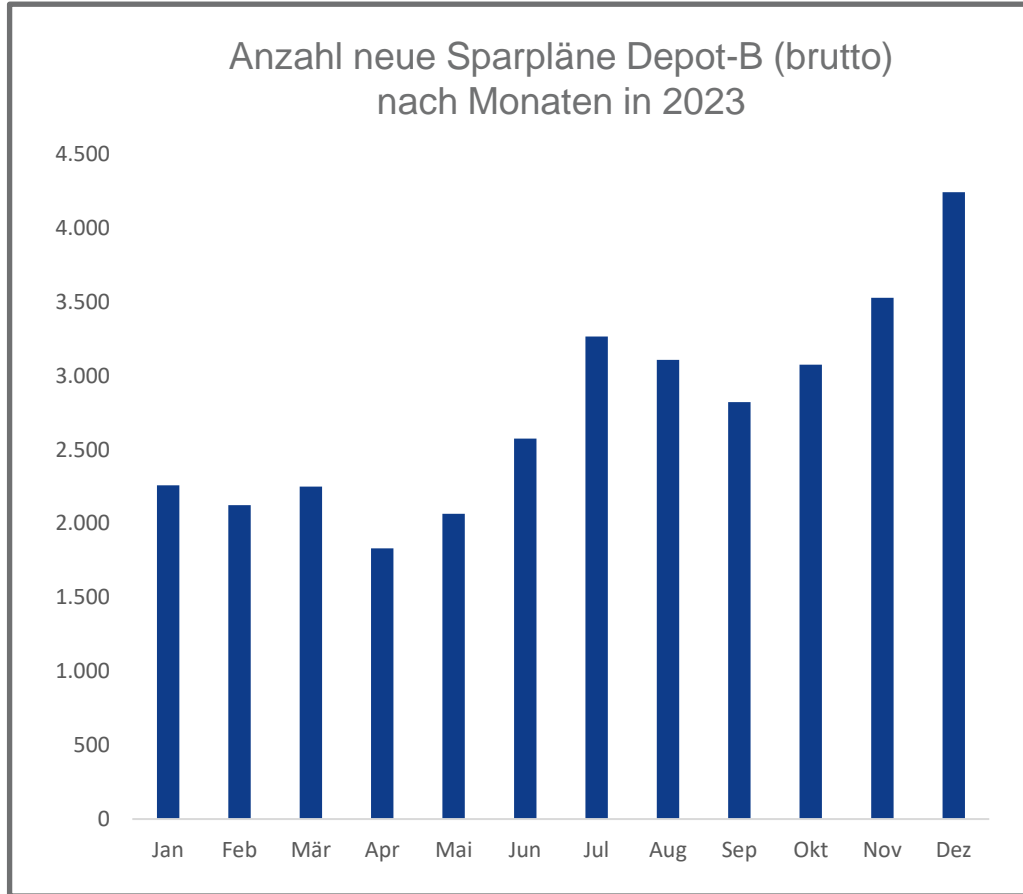
**DZ BANK**  
Die Initiativbank



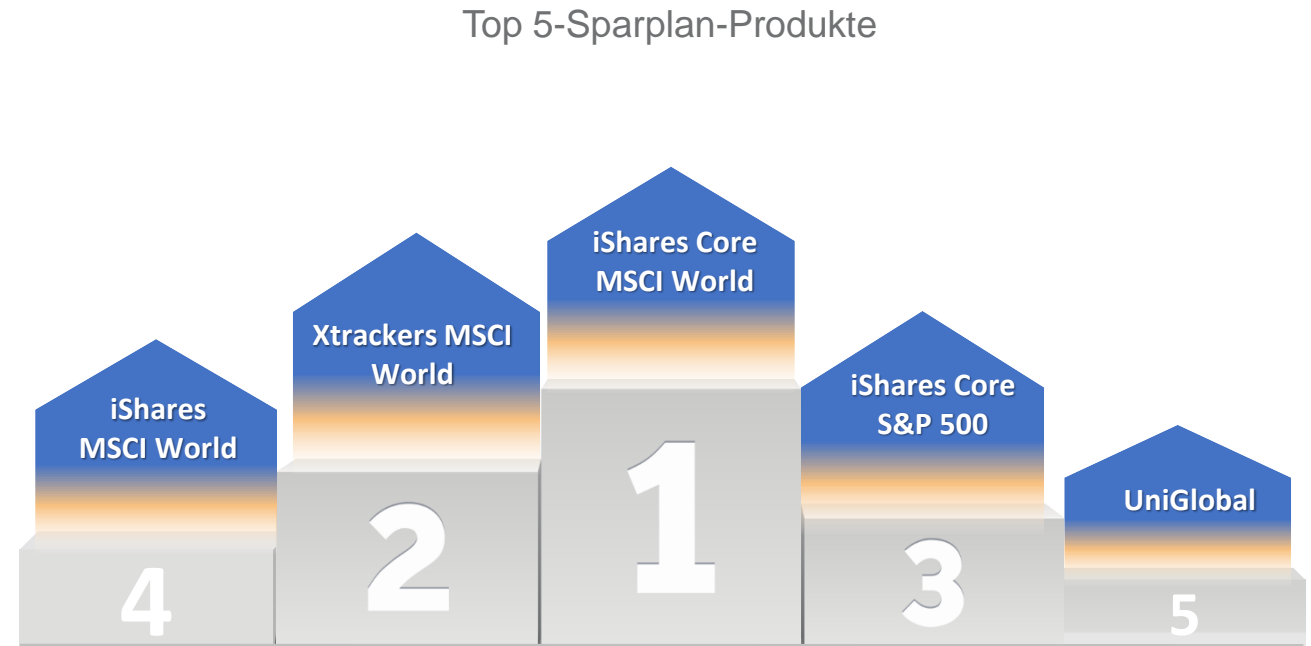
# meinSparplan Depot B in der Beratung: **Wie sieht Ihre Umsetzung aus?**

# Entwicklung meinSparplan bei Ihren Privatkunden in 2023

Vor allem jüngere Kunden nutzen Sparpläne



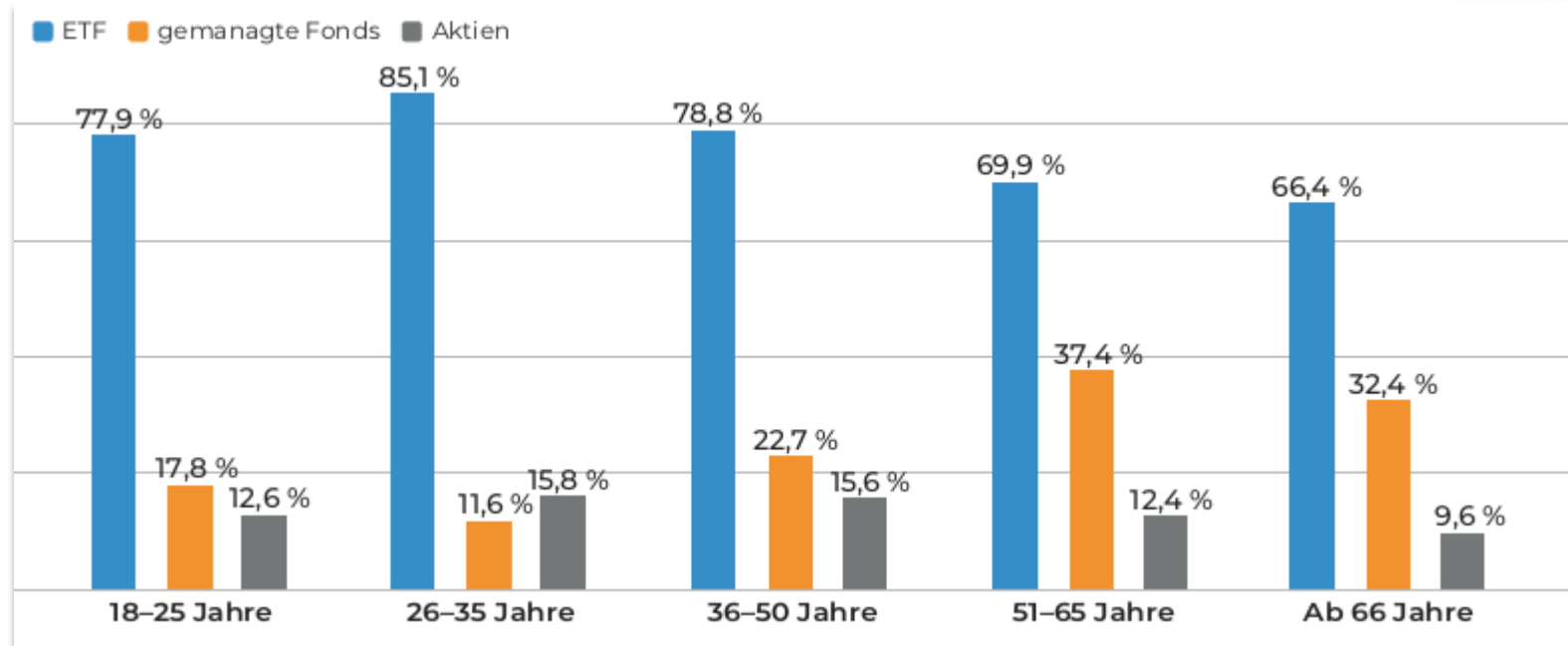
Quelle: DZ BANK, eigene Berechnung, Stand: 05.01.2024





# Im Trend bei Privatanlegern

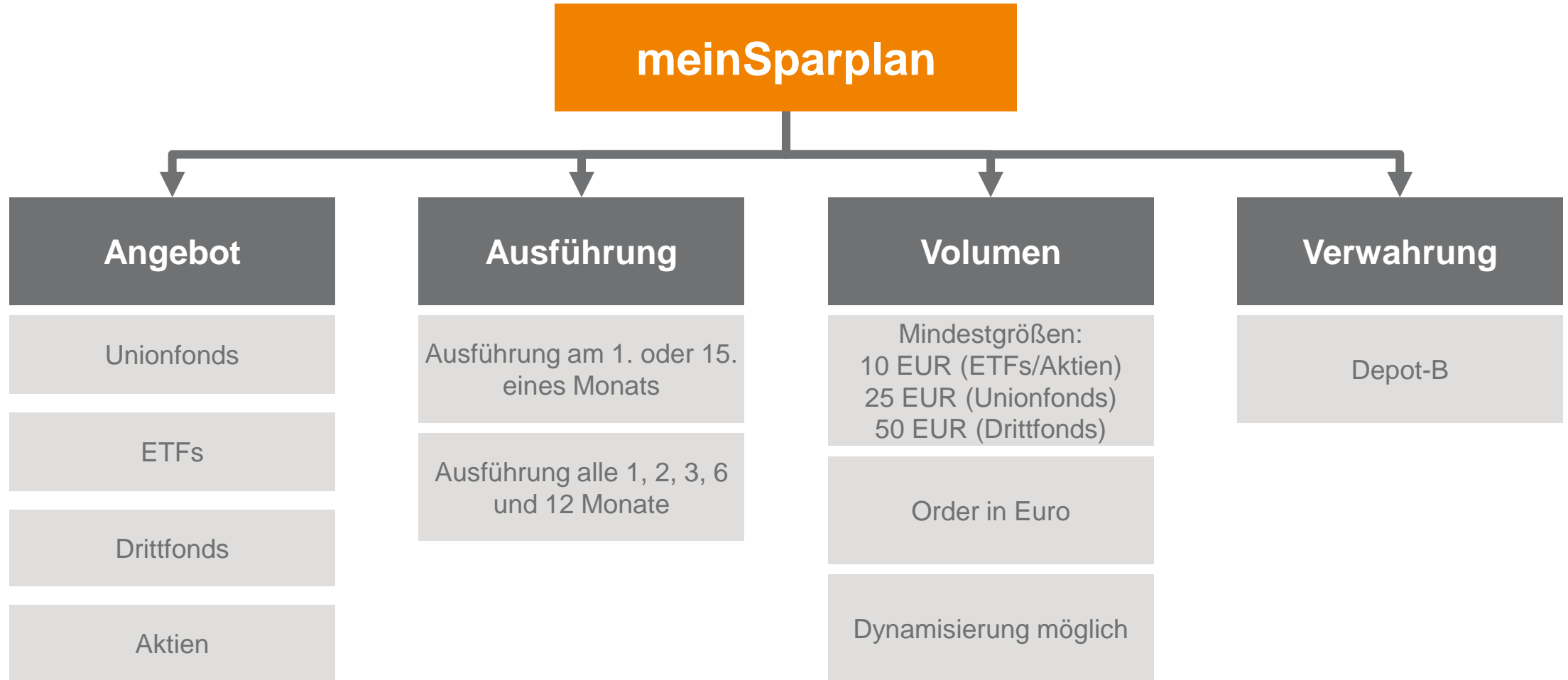
ETFs sind die mit Abstand beliebteste Wertpapiergattung bei Sparplannutzern



Quelle: extraETF Research, „Der ETF-Sparplan-Markt in Kontinentaleuropa“, September 2023

# meinSparplan

Die Sparplanlösung für das Depot-B



# Sparplanupgrade für meinDepot Premium

Das Produktuniversum an Aktien und Fonds wird erweitert

## Union Investment

133 Fonds

## ETFs

1.018 Fonds  
davon 72 für die Beratung

## Drittfonds attrax

58 Fonds

## Aktien

490 Aktien  
davon 235 für die Beratung

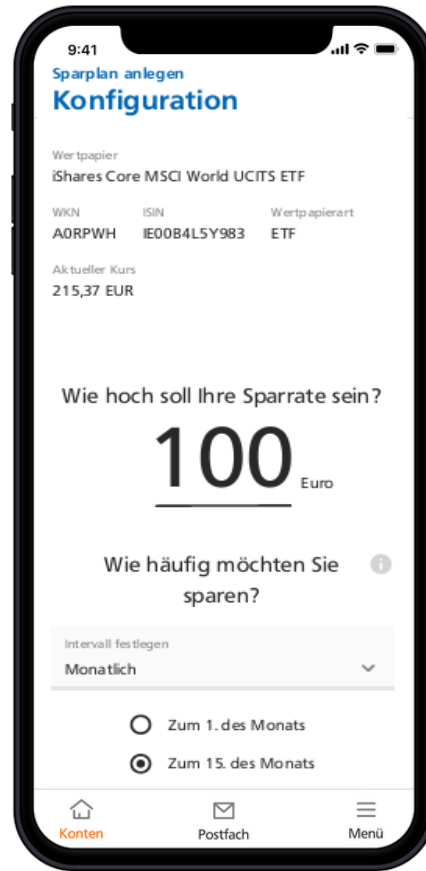
# meinSparplan in der OKP

## Mobile Ansicht in der VR Banking App

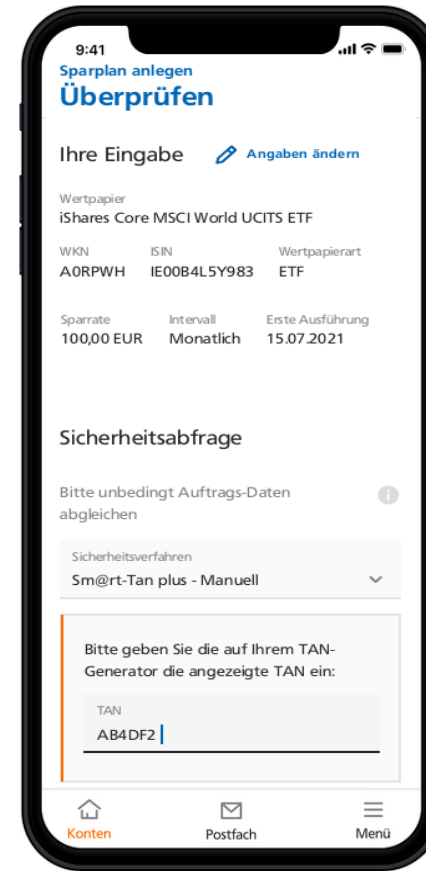
### Wertpapierauswahl



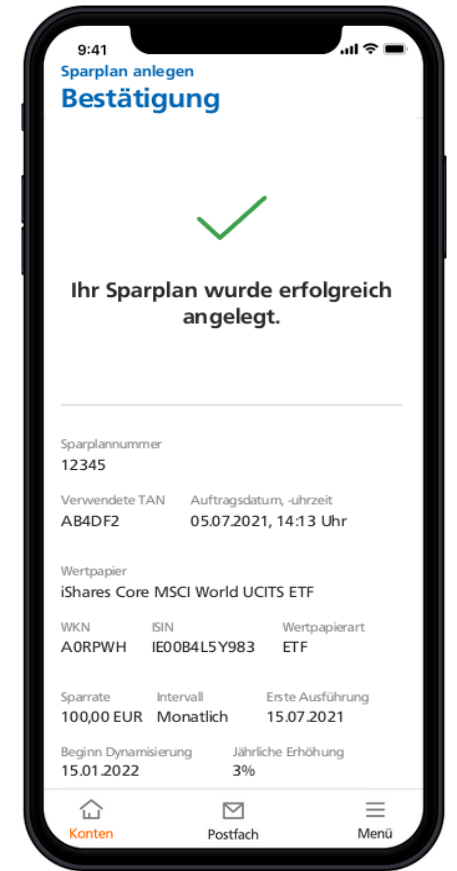
### Konfiguration



### Überprüfung



### Bestätigung







**DZ BANK**  
Die Initiativbank

# Auf der Erfolgswelle reiten Der Zertifikatesommer im Westen



**DZ BANK**  
Die Initiativbank

# Warum sich Ihr Zertifikatesommer lohnt

## Unsere Thesen

- 1 Zeit für Finanzen:**  
Ihre Kunden haben Zeit, sich um Ihre Vermögensanlage zu kümmern, da ein Großteil die Sommerferien entspannt zu Hause verbringt
- 2 Interesse an Finanzen:**  
Ihre Kunden informieren sich regelmäßig über Online-Medien
- 3 Bedarf an Beratung:**  
Ihre Kunden möchten sich gerne beraten lassen und freuen sich über einen Impuls von Ihren Beratern





# Ausblick auf die sonnigsten Monate des Jahres

Vier gute Gründe für den Zertifikatesommer 2024

**#1**  
**Fälligkeiten**

**#2**  
**passgenaue  
Kundenzielgruppen**

**#3**  
**Zertifikate mit Top-  
Konditionen**

**#4**  
**Vermarktungspaket**



# Unsere Leistungsbausteine für den Zertifikatesommer 2024

Neu: Umfangreiches B2C-Vermarktungspaket für Ihre Kundenansprache





# Ihre Zielkunden für den Zertifikatesommer 2024

Passgenaue Kundenzielgruppen: „Zufriedene Kunden“



Kunden mit fälligen Zertifikaten im Zeitraum 01.06. – 30.08.2024

Wiederanlage mit Aufstockung bzw. Veredelung



Kunden mit fälligen Zertifikaten im Zeitraum 01.01. – 30.04.2024 ohne Wiederanlage

Wiederanlage mit Aufstockung oder Reaktivierung



Kunden mit fälligen Zinsprodukten im Zeitraum 01.06. – 30.08.2024

Kunden halten und Kundenbindung stärken

# Ihre Zielkunden für den Zertifikatesommer 2024

Kundenzielgruppen: „Erfolg in jeder Marktphase“



Kunden mit 2 von 4 Bausteinen & Liquidität  
(IDA Erfolgsgarant)

Abdeckung aller Marktphasen & Seitwärtsstrategie verankern



Kunden mit defensiven Mischfonds

Zusatzinvestition in Zertifikat & lösungsorientierte Ansprache zur Ausnutzung der Marktsituation



Kunden mit Aktienbestand (Zinsaristokraten)

Beimischung von Seitwärtsrendite plus Sicherheitspuffer



Kunden mit Aktienfondsbestand

Gewinne sichern & Seitwärtsstrategie verankern

# Aktuelle Anlagelösungen der DZ BANK für Ihre Kunden





# Top-Konditionen für einen erfolgreichen Sommer

Wichtige Fristen für Ihr Produktangebot

Zeichnungsphase:  
22.07.2024 - 30.08.2024

Akquisemail	Rückmeldefrist	Zeichnungsfrist
17.06.2024	28.06.2024	22.07. – 30.08.2024






# Top-Konditionen für einen erfolgreichen Sommer

## Blockbuster-Zertifikate auf den EuroStoxx 50

Zeichnungsphase:  
22.07.2024 - 30.08.2024





	Indikation ZinsFix Express StepDown EuroStoxx 50	Indikation Rendite Express 95 ST EuroStoxx 50
Kupon	4,50%	3,75% / 6,00%
Laufzeit	3 Jahre & 6 Monate	4 Jahre & 7 Monate
Rückzahlungslevel	95% / 90% / 85%	95%
Barriere	57,50% (kontinuierlich)	60% (laufend) 60% (final)
AA	-	1,50%
VV	2,50%	1,50%
WKN	Offen	offen
Ihre Reservierung		



# Top-Konditionen für einen erfolgreichen Sommer

Exklusive Einzeltitel als Highlights für Ihre Beratung

Zeichnungsphase:  
22.07.2024 - 30.08.2024

	Indikation	Indikation	Indikation
	<b>Rendite Express</b> SD ST Lufthansa  <b>Lufthansa</b>	<b>Rendite Express</b> SD ST Mercedes-Benz 	<b>Rendite Express</b> SD ST AXA 
Kupon	7,00% bzw. 14,00%	4,00% bzw. 11,00%	4,00% bzw. 11,00%
Laufzeit	6 Jahre & 6 Monate	6 Jahre	6 Jahre & 6 Monate
Rückzahlungslevel	100% / 95% / 90% / 85% / 80% / 75%	100% / 95% / 90% / 85% / 80% / 75%	100% / 95% / 90% / 85% / 80% / 75%
Barriere	60% (laufend) 60% (final)	60% (laufend) 60% (final)	60% (laufend) 60% (final)
AA	1,50%	1,50%	1,50%
VV	2,50%	2,50%	2,50%
WKN	offen	offen	offen
Voraussichtliche RK	4	4	3
Ihre Reservierung			





# Meine Bank: Volksbank im Bergischen Land eG



Anzahl der Multiplikatoren im Haus: 19

Bilanzsumme: 3,1 Mrd. €

WP-Volumen: 1,228 Mrd. €

Anzahl Vertriebsmitarbeiter  
mit WP-Kompetenz: 110 ( mit PB)

# Erfolgsfaktoren und Vorgehensweise in der Jahresbrücke / Zertifikatesommer

- In Teammeetings werden die Zertifikate besprochen
- Die Vorgehensweise im Aktionszeitraum wird besprochen
- Eine Kundenselektion wird durchgeführt
- Persönliche Terminierung für besseren Erfolg

## - Als Rolle des Multiplikators:

- Festhalten der Ergebnisse
- Teilnahme an Tandemgesprächen
- Motivation der Mitarbeiter
- Produktvorteile herausstellen

## - Individuelle Hemmschwelle der einzelnen Mitarbeiter entkräften

## - Bei Neukunden schon vor dem Aktionszeitraum erste Gespräche führen





# Meine Bank: Vereinte Volksbank eG



Anzahl der Multiplikatoren im Haus: 4

Bilanzsumme: 1,98 Mrd.

WP-Volumen: 693,9 Mio.

Anzahl Vertriebsmitarbeiter  
mit WP-Kompetenz: 42

Patenschaft seit 1 Jahr

- Wie ist es uns gelungen durch die Patenschaft, die Berater in der Bank für das Thema AZ zu begeistern?
  - durch die PrivateLabel ist es gelungen die Mitarbeiter zu begeistern; Story hinter der Emission (eigener Name ist wichtig!) führt zu Identifikation
  - karitatives PrivateLabel steigert die Akzeptanz
  - Transparenter Umgang mit den erreichten Absatzzahlen untereinander
- Wie sieht unsere Unterstützung für die Berater aus?
  - Übersicht der Fälligkeiten werden zur Verfügung gestellt
  - Wissensvermittlung (wie Funktioniert es) an die Berater/innen
  - „Produkttafel“ mit ausgewählten Anlagelösungen (Index) werden den Beratern/innen jeden Monat zur Verfügung gestellt

# Vereinte Volksbank eG

## BestPractice Beraterbreite

- Wie lebe ich meine Patenschaft?
  - DZ BANK ist regelmäßiges Thema in den Beraterrunden
  - DZ BANK WebTelkos werden zusammen angesehen und aktiver Austausch im Anschluss zu den Themen
  - Termine der WebTelkos werden an die Berater/innen für das Gesamtjahr verschickt
- Wie werden die Firmenkunden eingebunden?
  - zwei PrivateBanking Betreuer sind für den Firmenkundenbereich, im Wertpapiergeschäft zuständig





# Time for ....

## Hauptgericht 1

Gebackene Hähnchenbrust "Cordon bleu" mit Käse-Schinkenfüllung und Pommes-Frites

5 | 13 | Aa | C | G

---

## Hauptgericht 2

Rindfleischstreifen in Hoisinsoße mit jungem Lauch, Mini-Maiskolben und Ingwer-Zitronen-Reis -auch vegetarisch-

   F | K

---

## Mittelpunkt

Zertifikate Sommer Bowl mit Mozzarella, Melone, Grillgemüse, jungen Erbsen und Topinambur Creme - vegetarisch -

   G

---

## Beilagen


Marktgemüse

  I | Z

---

## Nachspeise


Erdbeer-Marzipankompott mit Vanillecreme

 13 | G | Ha

---

## Suppe

Gulaschsuppe vom Rind mit Rotwein

   13 | J

---

# Regionaler „Multiplikatoren“ Dialog 11.06.2024

**Beginn:  
09:30 Uhr**

- I. **Begrüßung und Ausblick / Aktuelles rund um das Depot B**
- II. **10:00 Uhr: Aktuelle Markteinschätzung DZ BANK Research + Fragen**
- III. **11:15 Uhr: Vorstellung der Themenwünsche**
- IV. **11:30 Uhr: Aktuelle Fokusthemen Region WEST**
- 13:00 Uhr: Mittagspause**
- V. **14:00 Uhr: Workshop zu aktuellen Vertriebsthemen**
- VI. **Feedbackrunde**

**Ende  
17:00 Uhr**



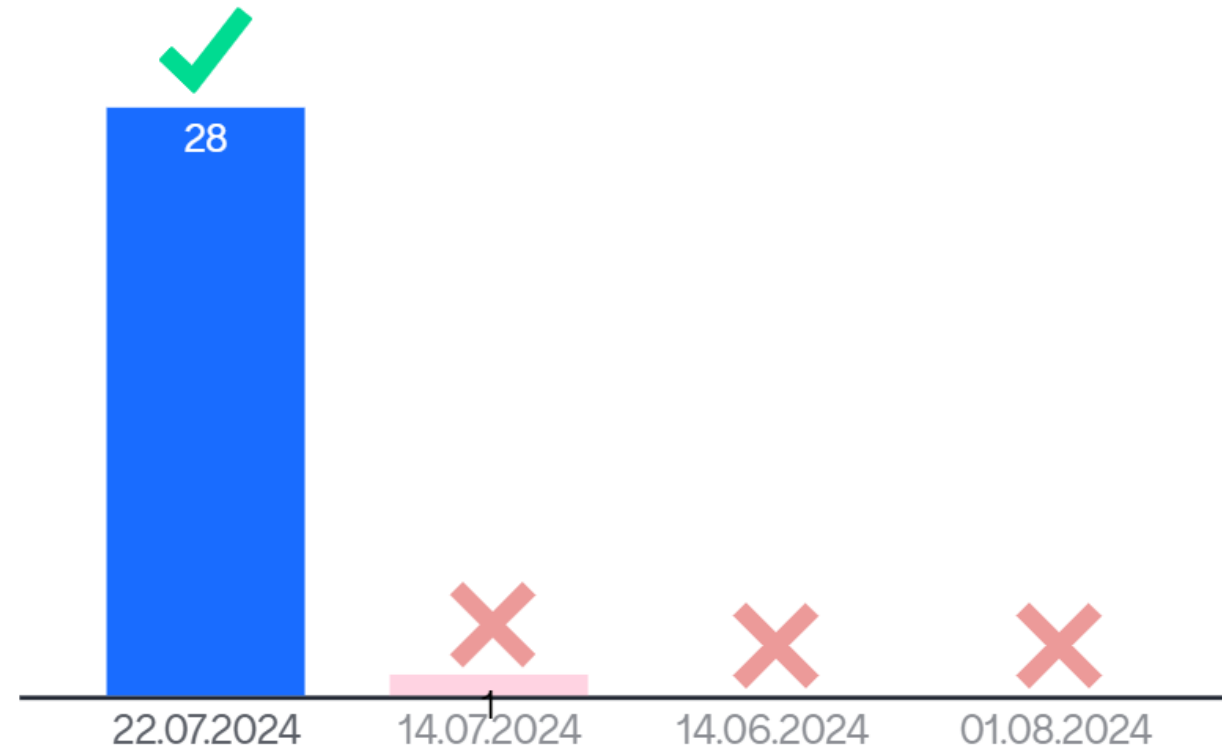
## Expertenwissen to go.... Was ist im Kopf geblieben?

Eure Expertise ist gefragt:

Besuchen Sie [menti.com](https://www.menti.com) | und benutzen Sie den Code **63 58 23 4**

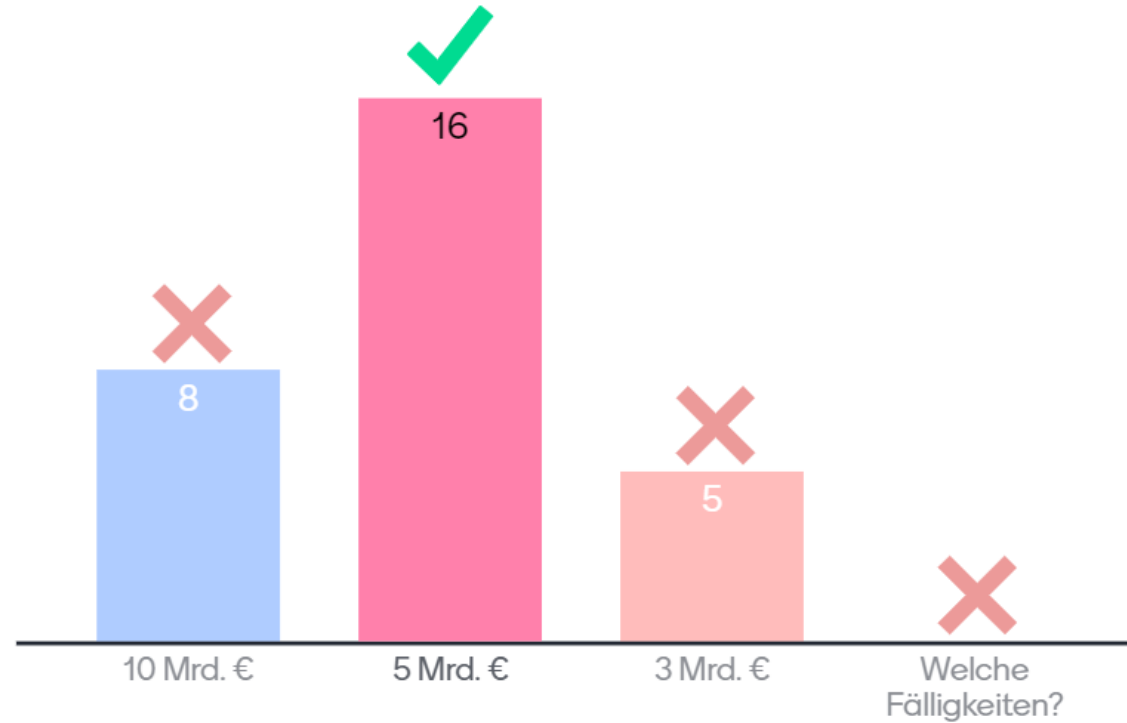


# Wann startet der Zertifikatesommer 2024?

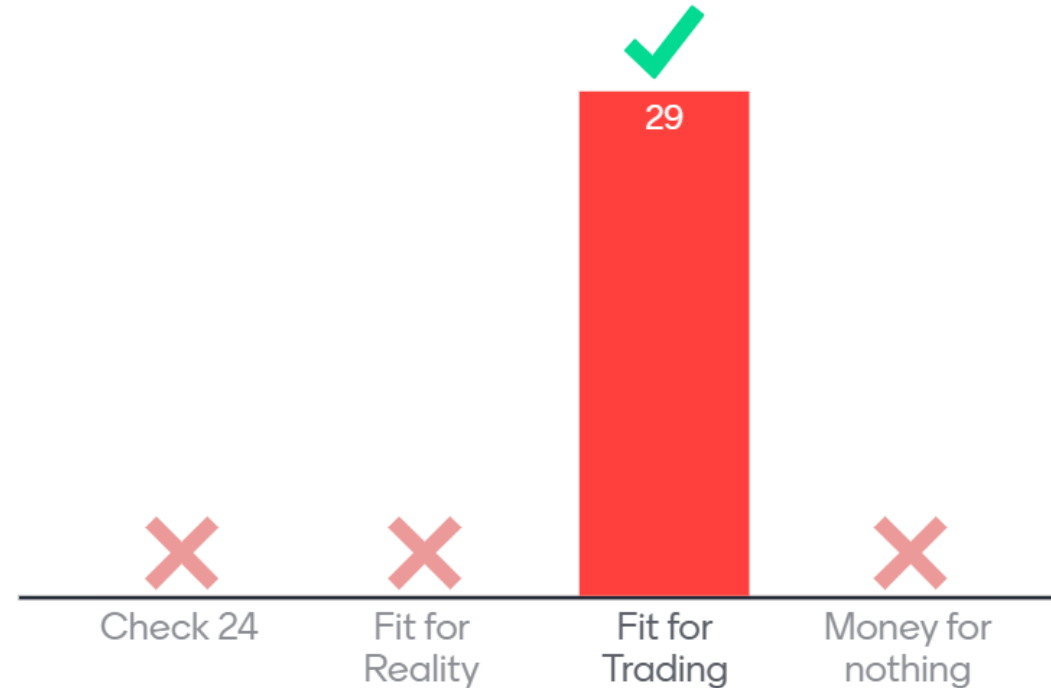




# Wie hoch ist das Volumen der Zertifikate-Fälligkeiten bis zum Jahresende 2024 ?



# Wie heißt der Finanz-Podcast der DZ BANK?

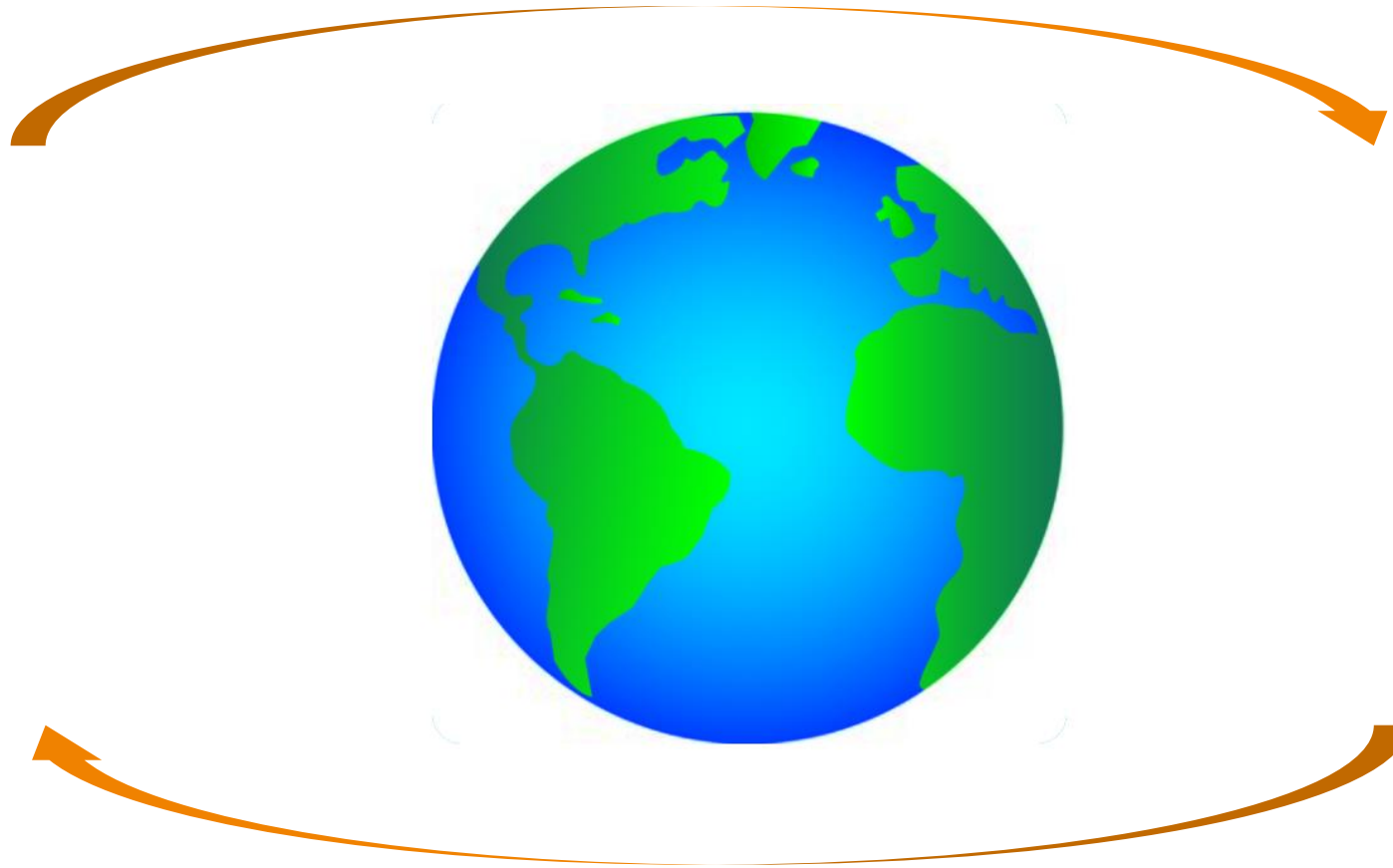
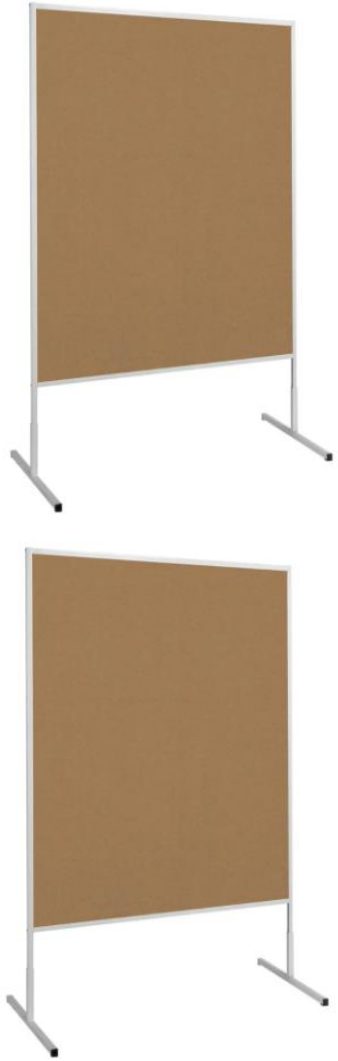


# Quiz leaderboard



# Workshop zu aktuellen Vertriebsthemen

Erfahrungen und Ideen aus den einzelnen Banken

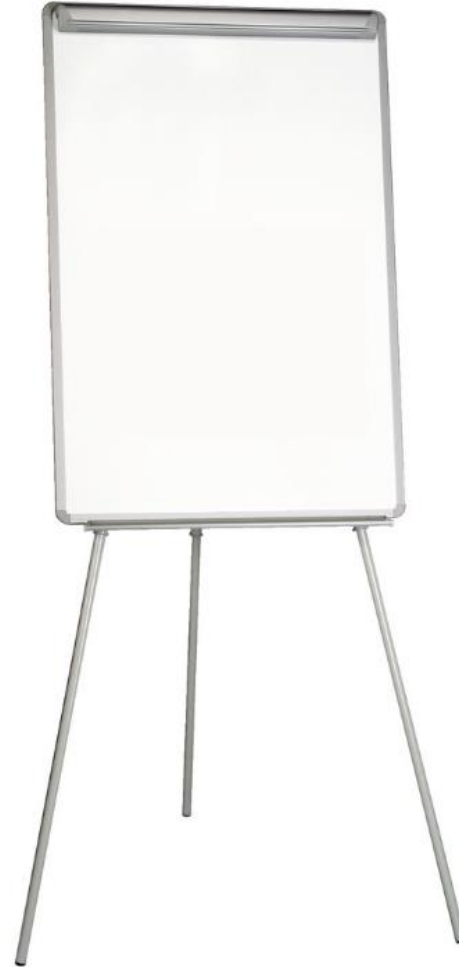






# Welche Gründe könnte es geben, das Berater Zertifikate im Rahmen ihrer Beratung den Kunden nicht vorstellen?

Jeder 3 Klebepunkte platzieren



# STOLPERSTEINE:

## X Fachliche Defizite Zertifikate

- generelle Ablehnung Produktwelt
- schlechte Erfahrungen
- Orderprozess / Depot eröffnungsprozess

## X Konditionen

- Risikoklasse 3
- kein Kunden Potential

## X lieber Einlagen oder Fonds

## X kompliziert

## X über lange Laufzeitperiode

## X Marktumfeld

- Ausgaben aufschlag
- Laufzeit
- Depotgebühren

# Workshop zu aktuellen Vertriebsthemen

## Erfahrungen und Ideen aus den einzelnen Banken

- 1) Anhand der gezogenen Celebrations verteilen Sie sich in fünf Gruppen und begeben sich jeweils zu einem Thema.
- 2) Besprechen Sie Ihre Ideen / Fragen / Argumente in Ihrer Gruppe um den Stolperstein aus dem Weg zu räumen und halten die Ergebnisse dann auf der dafür vorgesehenen Metawand fest. Bitte ermitteln Sie bereits zu diesem Zeitpunkt den/die Präsentator/in Ihrer Gruppe.  
(Zeit: ca. 20 Minuten)
- 3) Wandern Sie nun mit Ihrer Gruppe im Uhrzeigersinn zum Flipchart der nächsten Gruppe und betrachten Sie die dort festgehaltenen Ergebnisse zu der jeweiligen Aufgaben-/Fragestellung. Besprechen Sie die Ergebnisse in Ihrer Gruppe und ergänzen das Flipchart wiederum um Ihre eigenen Gedanken und Ergebnisse.  
(Zeit: ca. 5 Minuten)
- 4) Wiederholen Sie Schritt 3) noch drei weitere Male.  
(Zeit: jew. ca. 5 Minuten)

Bearbeitungszeit insgesamt: 60 Minuten

Pause

Präsentationsmedium: Metaplanwand je Gruppe



fachliche Defizite / Kompliziert

Mein GIS

Team Twix



Workshops

Einzelcoaching

Beratungshilfen  
+ technische Unterstützung

Komplex  
heißt  
ein Jahr dazu  
→ 1. Startprodukt

selber  
machen

ein Jahr  
ausprobieren!

aus  
Fehlern  
lernen

Routinen  
aufbauen

Tandemgespräch

Erfahrungsaustausch  
organisieren

Vorteile

Kunden  
Anbahnung

# auf 2 Produkte konzentrieren = Sicherheit  
# Zins Fix als einfache Einstiegslösung

## Überlängte Laufzeitperioden

- höherer Kupon / höhere Barriere / bessere Marge
- kürzere LZ-Perioden möglich  $\Rightarrow$  Einzeltitel
- nur 1. Zinstermin überlang
- Steuerung der Erträge  $\Rightarrow$  FSA
- Kostenverteilung auf längeren Zeitraum
- Laufzeitenstruktur
- innere Einstellung überdenken
- positive Verbindung mit der Zahl '18'
- Durchschnittsrendite auf Gesamtlaufzeit nachrechnen
- mehr Zeit zur Erholung
- Ziusssicherung für längere Laufzeit
- Zeit ist relativ



Lieber Einlagen  
oder Fonds

Lieber: Einlagen und Fonds und Zertifikate  
↳ Stolperstein eher für Berater

= verschiedene Marktlagen  
↳ mehrere Produktlösungen ⇒  
erforderlich!  
→ Vermögensstruktur  
→ strategischer Vermögensaufbau

1) Führungsthema  
↳ Wie eng ist die Führungskraft beim Berater??  
↳ Wie steht die Führungskraft zum Erfolgsgarant?  
⇓  
Verbindlichkeit

Lösungen

Vorbehalte  
Abbauen!

Erklären  
Vormachen  
Begleiten

Aufgabe:  
welcher Anlageform für  
welche Marktlage?

Erfolgsgarant

ganzheitliche  
individuelle  
Konzepte

5 Laufzeitenstruktur

kein  
Airbag 5

5 fester Zins -  
kupon  
→ ZINS FIX

Erträge auch in  
Sektormärkten/  
fallenden Märkten

Fälligkeiten  
Gesprächs  
erzeugen ⇒ anlässe

## Konditionen

→ Zins

→ Kosten

- in Relation zu Laufzeit (-Gesamt) sehen } Kummulierte Rendite
  - ↳ Marktumfeld als Chance nutzen
- Sicherheit (z.B. Garantiezertifikat, Barriere)
- anderer Begriff für Kosten: Türöffner für höhere Renditechancen
- Produktauswahl nach Präferenz des Kunden treffen
  - ↳ Kondition in den Hintergrund stellen
- für Berater: Akzeptanz der vorgegebenen Konditionen
  - ↳ nicht Anwalt des Kunden spielen
- Kosten (bei Fälligkeit fällt nichts an wie bei Aktien oder Renten / ETF)
  - ↳ größtenteils innenliegende Kosten
  - ↳ keine / Depotgebühren
  - geringe



## Marktumfeld

- 4:1 für Ihr Vermögen (WBH nutzen)  
→ Erträge auch in Seitwärtsmärkten & leichtfallenden Märkten)
- Erfolgsstatistiken ↔ intakte Barrieren
- Weiterentwicklung (ST, (ETF-)Anbindung  
(Aktien-)
- vorzeitige Rückzahlung heilt Barrierebruch  
(sinkendes RL)
- Chartentwicklung ↔ Puffer
- schlechte wirtschaftliche Lage vor Ort → Gewinne überproportional im Ausland
- politische Ereignisse → kurze Auswirkung
- hohe Barrieren kompensieren Schwankungen an den Märkten
- Mehrere Indizes aufbauen
- Verschiedene Strukturen nutzen
- Laufzeitskultur
- Aktiengewinn-Mitnahme mit Zertifikaten sichern  
(Barriere + Ausschüttung)

# Regionaler „Multiplikatoren“ Dialog 11.06.2024

**Beginn:  
09:30 Uhr**

- I. **Begrüßung und Ausblick / Aktuelles rund um das Depot B**
- II. **10:00 Uhr: Aktuelle Markteinschätzung DZ BANK Research + Fragen**
- III. **11:15 Uhr: Vorstellung der Themenwünsche**
- IV. **11:30 Uhr: Aktuelle Fokusthemen Region WEST**  
  
**13:00 Uhr: Mittagspause**
- V. **14:00 Uhr: Workshop zu aktuellen Vertriebsthemen**
- VI. **Feedbackrunde**

**Ende  
17:00 Uhr**



# 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
Vario One 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
<b><u>Wertpapierprodukte</u></b>	069 7447 - 92600 / 069 7447 - 6969	<a href="mailto:wertpapiere@dzbank.de">wertpapiere@dzbank.de</a>	Jetzt mit Chat Funktion im VR-BankenPortal unter DZ92600
<b><u>Order</u></b>	069 7447 - 92800		
<b><u>GIS</u></b>	069 7447 - 99400 / 069 7447 - 6969	<a href="mailto:gis-service@dzbank.de">gis-service@dzbank.de</a>	
<b><u>VEBES</u></b>	069 7447 - 7788 / 069 7447 - 6969	<a href="mailto:vebes-service@dzbank.de">vebes-service@dzbank.de</a>	



Servicezeiten:

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

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

# Kontaktdaten 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](mailto:aktienbrokerage@dzbank.de)

Brokerage Börse Ausland

069 7447 - 1938 /  
069 7447 - 7779

[aktienbrokerage@dzbank.de](mailto:aktienbrokerage@dzbank.de)

### Außerbörslich

Brokerage Zinsprodukte und Zertifikate

069 7447 - 6820

### Fonds

Brokerage, Schnittstelle zu attrax  
Luxemburg

0711 940 - 2185

[zertifikate.abrechnung@dzbank.de](mailto:zertifikate.abrechnung@dzbank.de)

attrax S.A.

00352 26026 - 7010

[info@attrax.lu](mailto:info@attrax.lu)

### Optionen und Futures

Brokerage Börsenterminprodukte

069 7447 - 42450

[eurex-handel@dzbank.de](mailto:eurex-handel@dzbank.de)





# Zu jedem Konto gehört ein Depot!

*Genossenschaftliche Wertpapierkultur etablieren.*



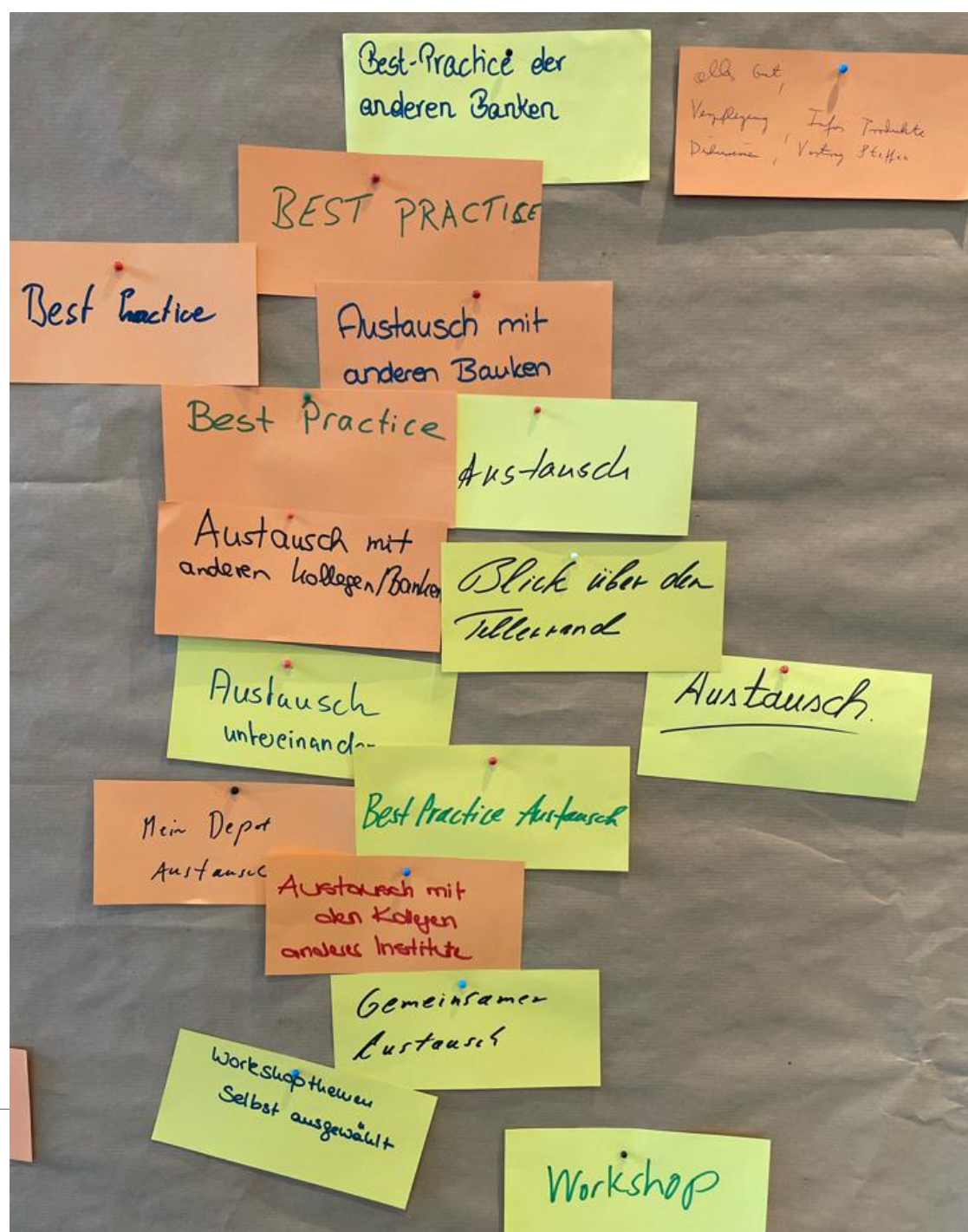
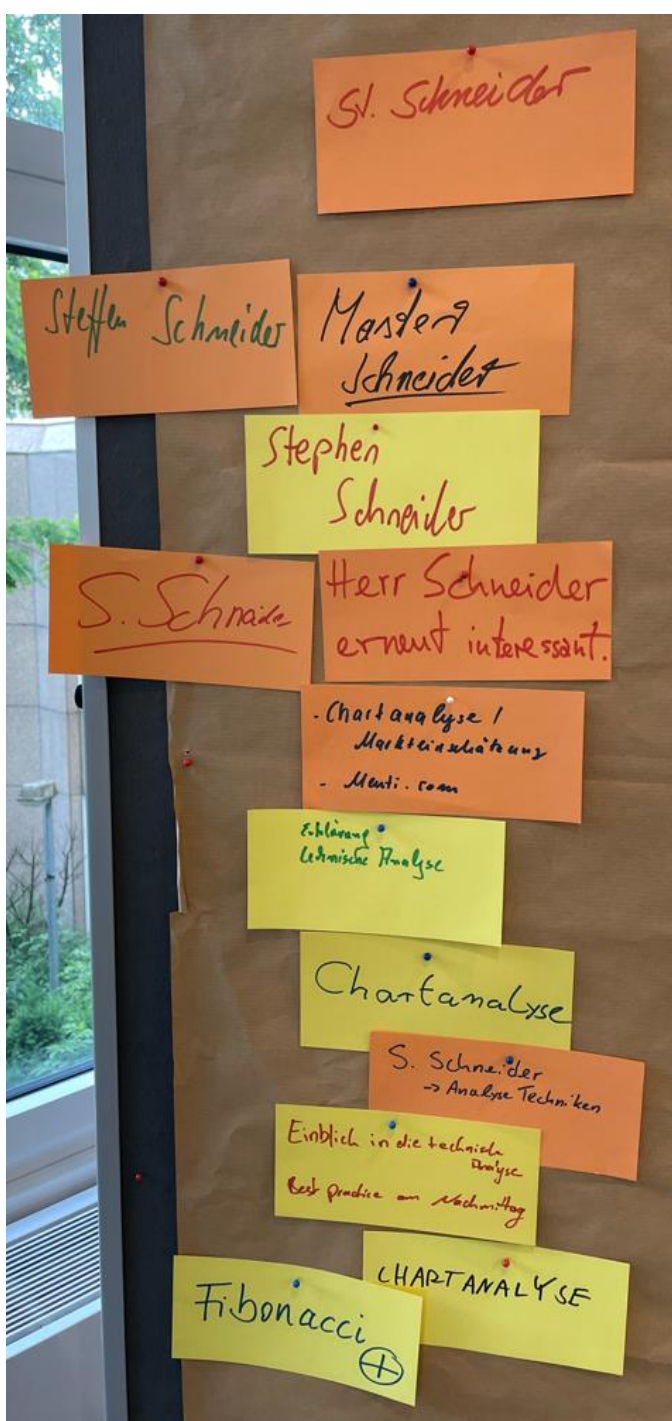
# Blitzlicht



# Was war euer Highlight heute











Wie hat es Ihnen  
gefallen?

1. ✓✓●✓✓ |

2. ~~||||~~ ~~||||~~ ~~||||~~ ● ~~||||~~ ~~||||~~

3.

4.

5.

6.

(Schulnotensystem)



## DZ Anlagezertifikate Region West

Vielen Dank für  
Ihr Interesse  
und weiterhin  
viel Erfolg mit  
den Anlagelösungen  
Ihrer DZ BANK AG!





# 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: Uwe Fröhlich (Co-Vorsitzender), Dr. Cornelius Riese (Co-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)



# Rechtliche Hinweise

Diese Research-Publikation dient ausschließlich Informationszwecken und stellt keine kundenindividuelle Empfehlung oder Anlageberatung dar. Einschätzungen und Prognosen können aufgrund sich im Zeitablauf verändernder Rahmenbedingungen möglicherweise nicht erreicht werden. Aussagen zu früheren Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen zu Währungen / Devisen, Währungsräumen, Waren, Rohstoffen, Finanzinstrumenten, Finanzindizes oder Dienstleistungen stellen keinen verlässlichen Indikator für künftige Wertentwicklungen dar. Eine Entscheidung bezüglich einer Investition sollte nicht allein auf der Grundlage dieser Publikation erfolgen.

Soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, werden Wertentwicklungen 'brutto' angegeben, d.h. insbesondere ohne Berücksichtigung von Kosten, Gebühren, Provisionen und ggf. Steuern einer entsprechenden Investition. Dies bedeutet, dass eine tatsächlich erzielbare Rendite der Investition deshalb niedriger sein kann. Sofern Finanzinstrumente oder Finanzindizes in Fremdwährungen notieren, können Währungsschwankungen die Renditen in Euro positiv oder negativ beeinflussen.

Bitte beachten Sie das Datum dieser Publikation, es kann vom aktuellen Datum wesentlich abweichen. Informieren Sie sich über die seitdem eingetretenen aktuellen Entwicklungen.

**Die Pflichtangaben für Research-Publikationen (Finanzanalysen und Sonstige Research-Informationen) sowie weitere aufsichtsrechtliche Hinweise, insbesondere zu Methoden und Verfahren, zur Conflicts of Interest Policy des DZ BANK Research sowie zu Statistiken über Anlageempfehlungen können kostenfrei unter [www.dzbank.de/Pflichtangaben](http://www.dzbank.de/Pflichtangaben) eingesehen und abgerufen werden.**

**Bitte beachten Sie auch die weiteren rechtlichen Hinweise / den Disclaimer auf dem letzten Chart dieses Dokuments.**



# Rechtliche Hinweise

1. Dieses Dokument richtet sich an Geeignete Gegenparteien sowie professionelle Kunden in den Mitgliedstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums und der Schweiz. Bei einer entsprechenden Kennzeichnung ist ein Dokument auch für Privatkunden in der Bundesrepublik Deutschland freigegeben. Dieses Dokument wurde von der DZ BANK erstellt und von der DZ BANK für die Weitergabe an die vorgenannten Adressaten genehmigt.

Ist eine Research-Publikation in Absatz 1.1 ihrer Pflichtangaben ausdrücklich als ‚Finanzanalyse‘ bezeichnet, gelten für ihre Verteilung gemäß den Nutzungsbeschränkungen in den Pflichtangaben die folgenden ergänzenden Bestimmungen:

In die Republik Singapur darf eine Finanzanalyse ausschließlich von der DZ BANK über die DZ BANK Singapore Branch, nicht aber von anderen Personen, gebracht und dort ausschließlich an ‚accredited investors‘, und / oder ‚expert investors‘ weitergegeben und von diesen genutzt werden.

Finanzanalysen dürfen nicht in die Vereinigten Staaten von Amerika (USA) verbracht und / oder dort für Transaktionen mit Kunden genutzt werden.

Ist eine Research-Publikation in Absatz 1.1 ihrer Pflichtangaben ausdrücklich als ‚Sonstige Research-Information‘ bezeichnet, gelten für ihre Verteilung nach den Pflichtangaben die folgenden ergänzenden Bestimmungen.

Sonstige Research-Informationen dürfen nicht in die Vereinigten Staaten von Amerika (USA) verbracht und / oder dort für Transaktionen mit Kunden genutzt werden. Die Weitergabe von Sonstigen Research-Informationen in der Republik Singapur ist in jedem Falle der DZ BANK AG, Niederlassung Singapur vorbehalten.

Dieses Dokument darf im Ausland nur in Einklang mit dem jeweils dort geltenden Recht verteilt werden, und Personen, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen, sollen sich über die dort geltenden Rechtsvorschriften informieren und diese befolgen. Dieses Dokument und die in diesem Dokument enthaltenen Informationen wurden nicht bei einer Aufsichtsbehörde registriert, eingereicht oder genehmigt.

2. Dieses Dokument wird lediglich zu Informationszwecken übergeben und darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung der DZ BANK weder ganz noch teilweise vervielfältigt, noch an andere Personen weitergegeben, noch sonst veröffentlicht werden. Sämtliche Urheber- und Nutzungsrechte, auch in elektronischen und Online-Medien, verbleiben bei der DZ BANK. Obwohl die DZ BANK Hyperlinks zu Internet-Seiten von in diesem Dokument genannten Unternehmen angeben kann, bedeutet dies nicht, dass die DZ BANK sämtliche Daten auf der verlinkten Seite oder Daten, auf welche von dieser Seite aus weiter zugegriffen werden kann, bestätigt, empfiehlt oder gewährleistet. Die DZ BANK übernimmt weder eine Haftung für Verlinkungen oder Daten, noch für Folgen, die aus der Nutzung der Verlinkung und / oder Verwendung dieser Daten entstehen könnten.

3. Dieses Dokument stellt weder ein Angebot, noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Erwerb oder Verkauf von Wertpapieren, sonstigen Finanzinstrumenten oder anderen Investitionsobjekten dar und darf auch nicht dahingehend ausgelegt werden. Einschätzungen, insbesondere Prognosen, Fair Value- und / oder Kurservartungen, die für die in diesem Dokument analysierten Investitionsobjekte an-gegeben werden, können möglicherweise nicht erreicht werden. Dies kann insbesondere auf Grund einer Reihe nicht vorhersehbarer Risikofaktoren ein-treten. Solche Risikofaktoren sind insbesondere, jedoch nicht ausschließlich: Markt-volatilitäten, Branchenvolatilitäten, Maßnahmen des Emittenten oder Eigentümers, die allgemeine Wirtschaftslage, die Nichtrealisierbarkeit von Ertrags- und / oder Umsatzzielen, die Nichtverfügbarkeit von vollständigen und / oder genauen Informationen und / oder ein anderes später eintretendes Ereignis, das sich auf die zugrundeliegenden Annahmen oder sonstige Prognosegrund-lagen, auf die sich die DZ BANK stützt, nachteilig auswirken können. Die gegebenen Einschätzungen sollten immer im Zusammenhang mit allen bisher veröffentlichten relevanten Dokumenten und Entwicklungen, welche sich auf das Investitionsobjekt sowie die für es relevanten Branchen und ins-besondere Kapital- und Finanzmärkte beziehen, betrachtet und bewertet werden. Die DZ BANK trifft keine Pflicht zur Aktualisierung dieses Dokuments. Anleger müssen sich selbst über den laufenden Geschäftsgang und etwaige Veränderungen im laufenden Geschäftsgang der Unternehmen informieren. Die DZ BANK ist berechtigt, während des Geltungszeitraums einer Anlage-empfehlung in einer Analyse eine weitere oder andere Analyse mit anderen, sachlich gerechtfertigten oder auch fehlenden Angaben über das Investitions-objekt zu veröffentlichen.

4. Die DZ BANK hat die Informationen, auf die sich dieses Dokument stützt, aus Quellen entnommen, die sie grundsätzlich als zuverlässig einschätzt. Sie hat aber nicht alle diese Informationen selbst nachgeprüft. Dementsprechend gibt die DZ BANK keine Gewährleistungen oder Zusicherungen hinsichtlich der Genauigkeit, Vollständigkeit oder Richtigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen oder Meinungen ab. Weder die DZ BANK noch ihre verbundenen Unternehmen übernehmen eine Haftung für Nachteile oder Verluste, die ihre Ursache in der Verteilung und / oder Verwendung dieses Dokuments haben und / oder mit der Verwendung dieses Dokuments im Zusammenhang stehen.

5. Die DZ BANK, und ihre verbundenen Unternehmen sind berechtigt, Investmentbanking- und sonstige Geschäftsbeziehungen zu dem / den Unternehmen zu unterhalten, die Gegenstand der Analyse in diesem Dokument sind. Die Analysten der DZ BANK liefern im Rahmen des jeweils geltenden Aufsichtsrechts ferner Informationen für Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen. Anleger sollten davon ausgehen, dass (a) die DZ BANK und ihre verbundenen Unternehmen berechtigt sind oder sein werden, Investmentbanking-, Wert-papier- oder sonstige Geschäfte von oder mit den Unternehmen, die Gegen-stand der Analyse in diesem Dokument sind, zu akquirieren, und dass (b) Analysten, die an der Erstellung dieses Dokumentes beteiligt waren, im Rahmen des Aufsichtsrechts grundsätzlich mittelbar am Zustandekommen eines solchen Geschäfts beteiligt sein können. Die DZ BANK und ihre verbundenen Unternehmen sowie deren Mitarbeiter könnten möglicherweise Positionen in Wertpapieren der analysierten Unter-nehmen oder Investitionsobjekte halten oder Geschäfte mit diesen Wertpapieren oder Investitionsobjekten tätigen.

6. Die Informationen und gegebenenfalls Empfehlungen der DZ BANK in diesem Dokument stellen keine individuelle Anlageberatung dar und können deshalb je nach den speziellen Anlagezielen, dem Anlagehorizont oder der individuellen Vermögenslage für einzelne Anleger nicht oder nur bedingt geeignet sein. Mit der Ausarbeitung dieses Dokuments wird die DZ BANK gegenüber keiner Person als Anlageberater oder als Portfolioverwalter tätig. Die in diesem Dokument enthaltenen Meinungen und gegebenenfalls Empfehlungen geben die nach bestem Wissen erstellte Einschätzung der Analysten der DZ BANK zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments wieder; sie können aufgrund künftiger Ereignisse oder Entwicklungen ohne Vorankündigung geändert werden oder sich verändern. Dieses Dokument stellt eine unabhängige Bewertung der entsprechenden Emittenten beziehungsweise Investitionsobjekte durch die DZ BANK dar und alle hierin enthaltenen Bewertungen, Meinungen oder Erklärungen sind diejenigen des Verfassers des Dokuments und stimmen nicht notwendigerweise mit denen der Emittenten oder dritter Parteien überein. Eine (Investitions-)Entscheidung bezüglich Wertpapiere, sonstige Finanzinstrumente, Rohstoffe, Waren oder sonstige Investitionsobjekte sollte nicht auf der Grundlage dieses Dokuments, sondern auf der Grundlage unabhängiger Investmentanalysen und Verfahren sowie anderer Analysen, einschließlich, je-doch nicht beschränkt auf Informationsmemoranden, Verkaufs- oder sonstige Prospekte erfolgen. Dieses Dokument kann eine Anlageberatung nicht ersetzen.

7. Indem Sie dieses Dokument, gleich in welcher Weise, benutzen, verwenden und / oder bei Ihren Überlegungen und / oder Entscheidungen zugrunde legen, akzeptieren Sie die in diesem Dokument genannten Beschränkungen, Maßgaben und Regelungen als für sich rechtlich ausschließlich verbindlich.

## Ergänzende Information von Markit Indices Limited

Weder IHS Markit noch deren Tochtergesellschaften oder irgendein externer Datenanbieter übernehmen ausdrücklich oder stillschweigend irgendeine Gewährleistung hinsichtlich der Genauigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der hierin enthaltenen Daten sowie der von den Empfängern der Daten zu erzielenden Ergebnisse. Weder IHS Markit noch deren Tochtergesellschaften oder irgendein Datenanbieter haften gegenüber dem Empfänger der Daten ungeachtet der jeweiligen Gründe in irgendeiner Weise für ungenaue, unrichtige oder unvollständige Informationen in den IHS Markit-Daten oder für daraus entstehende (unmittelbare oder mittelbare) Schäden.

Seitens IHS Markit besteht keine Verpflichtung zur Aktualisierung, Änderung oder Anpassung der Daten oder zur Benachrichtigung eines Empfängers derselben, falls darin enthaltene Sachverhalte sich ändern oder zu einem späteren Zeitpunkt unrichtig geworden sein sollten.

Ohne Einschränkung des Vorstehenden übernehmen weder IHS Markit noch deren Tochtergesellschaften oder irgendein externer Datenanbieter Ihnen gegenüber irgendeine Haftung - weder vertraglicher Art (einschließlich im Rahmen von Schadenersatz) noch aus unerlaubter Handlung (einschließlich Fahrlässigkeit), im Rahmen einer Gewährleistung, aufgrund gesetzlicher Bestimmungen oder sonstiger Art - hinsichtlich irgendwelcher Verluste oder Schäden, die Sie infolge von oder im Zusammenhang mit Meinungen, Empfehlungen, Prognosen, Beurteilungen oder sonstigen Schlussfolgerungen oder Handlungen Ihrerseits oder seitens Dritter erleiden, ungeachtet dessen, ob diese auf den hierin enthaltenen Angaben, Informationen oder Materialien beruhen oder nicht.

Die in Texten und Grafiken enthaltenen Preisnotierungen sowie Rendite- und Spreadangaben sind bei IHS Markit regelmäßig auf den Stand zum Vorabend aktualisiert.

## Ergänzende Information zu Nachhaltigkeit / Sustainability

Die Einschätzung zur Nachhaltigkeit eines Emittenten (Erteilung des DZ BANK Gütesiegels für Nachhaltigkeit) basiert auf dem EESG-Modell, welches durch das DZ BANK Research entwickelt wurde. Die Nachhaltigkeitseinschätzung des EESG-Modells wird im Wesentlichen aus Daten und Informationen abgeleitet, die dem DZ BANK Research durch Sustainability (Powered by Sustainability) bereitgestellt werden. Weitere Angaben zum EESG-Modell können in dem Methodenansatz Nachhaltigkeitsresearch unter [www.dzbank.de/Pflichtangaben](http://www.dzbank.de/Pflichtangaben) kostenlos eingesehen werden.

# Impressum

**Herausgeber:**

DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main,  
Platz der Republik, 60265 Frankfurt am Main

**Telefon:** +49 69 7447 - 01

**Telefax:** + 49 69 7447 - 1685

**Homepage:** [www.dzbank.de](http://www.dzbank.de)

**E-Mail:** [mail@dzbank.de](mailto:mail@dzbank.de)

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

**Aufsichtsratsvorsitzender:** Henning Deneke-Jöhrens

**Sitz der Gesellschaft:** Eingetragen als Aktiengesellschaft in Frankfurt am Main, Amtsgericht Frankfurt am Main, Handelsregister HRB 45651

**Aufsicht:** Die DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main wird durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und die Europäische Zentralbank (EZB) beaufsichtigt.

**Umsatzsteuer Ident. Nr.:** DE114103491

**Sicherungseinrichtungen:** Die DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main ist der amtlich anerkannten BVR Institutssicherung GmbH und der zusätzlich freiwilligen Sicherungseinrichtung des Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. angeschlossen:

[www.bvr-institutssicherung.de](http://www.bvr-institutssicherung.de)

[www.bvr.de/SE](http://www.bvr.de/SE)

**Verantwortlich für den Inhalt:** Dr. Jan Holthusen, Bereichsleiter Research und Volkswirtschaft

© DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main, 2022

Nachdruck, Vervielfältigung und sonstige Nutzung nur mit vorheriger Genehmigung der

DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main