



# Vermarktung B2C inkl. Impulsmanager

Sarah Schneider und Nikolai Muth  
B2C Vermarktung, Kapitalmärkte Privatkunden  
Frankfurt, 3. Juli 2026

# Agenda

---

## Marketingplanung 2026

---

## Impulsmanager



# GFG-Marketingplanung 2026

## GFG-Top- & GFG-Marketingthemen der DZ BANK

|                         |   | Q1                                                                                  |     |                                                           | Q2  |                                                                                                            |     | Q3                                                   |     |     | Q4                                                 |     |     |                                                         |  |
|-------------------------|---|-------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------------|-----|-----|----------------------------------------------------|-----|-----|---------------------------------------------------------|--|
|                         |   | Jan                                                                                 | Feb | Mrz                                                       | Apr | Mai                                                                                                        | Jun | Jul                                                  | Aug | Sep | Okt                                                | Nov | Dez |                                                         |  |
| GFG-Top-Mkt.-<br>themen | 1 | Neue Dachkampagne<br>(Imagekampagne)                                                |     |                                                           |     |                                                                                                            |     | Neue Dachkampagne*<br>(Imagekampagne)                |     |     |                                                    |     |     |                                                         |  |
|                         | 2 | Junge Menschen<br>als Kunden & Mitglieder gewinnen                                  |     |                                                           |     |                                                                                                            |     |                                                      |     |     | Junge Menschen<br>als Kunden & Mitglieder gewinnen |     |     |                                                         |  |
|                         | 3 | App-Nutzung<br>erhöhen                                                              |     |                                                           |     |                                                                                                            |     | Mehrstufige VR Banking App Kampagne (Payment Strand) |     |     |                                                    |     |     | Mehrstufige VR Banking App Kampagne (Banking<br>Strang) |  |
| GFG-Mkt.-<br>themen     | 1 |    |     | Geldanlage & Sparen<br>meinDepot Premium / meinDepot Kids |     | 4  Girokonto & Bezahlen |     |                                                      |     |     |                                                    |     |     |                                                         |  |
|                         | 2 |  |     | Zukunft & Vorsorgen                                       |     | 5  Finanzierung (FK)  |     |                                                      |     |     |                                                    |     |     |                                                         |  |
|                         | 3 |  |     | Immobilie & Wohnen                                        |     | 6  Mitgliedschaft     |     |                                                      |     |     |                                                    |     |     |                                                         |  |

# Eine gemeinsame Kampagne mit medialer Strahlkraft und Budget-Power

## Der BVR sponsort 450 TEUR Mediabudget für meinDepot

Konzept der Kampagne: Eine gemeinsame Kreatividee verbunden mit einem einheitlichen Look



Ankündigung | Marketing-Webkonferenz zur GFG-KAMPAGNE

# Überregionale Q4-Kampagne zur Gewinnung junger Menschen im Wertpapiergeschäft

Die Marketing-Webkonferenz gibt den kompakten Überblick für Ihre Vertriebssteuerung.

## In der Webkonferenz klären wir:

**01**

### Produkt-fokus

beworbene Wertpapierangebote

**02**

### Kampagnenbausteine

Werbemittel, Gewinnspiel, Mediaplanung

**03**

### Fahrplan & Umsetzung

Start, Aufgaben, Vorbereitung

**04**

### Material & Support

Materialien & Anlaufstellen

Melden Sie sich jetzt im VR-BankenPortal an! QuickCode: **DZPKMWK**

**DZ BANK**  
**MARKETING-WEBKONFERENZ**

**20.08.2026**

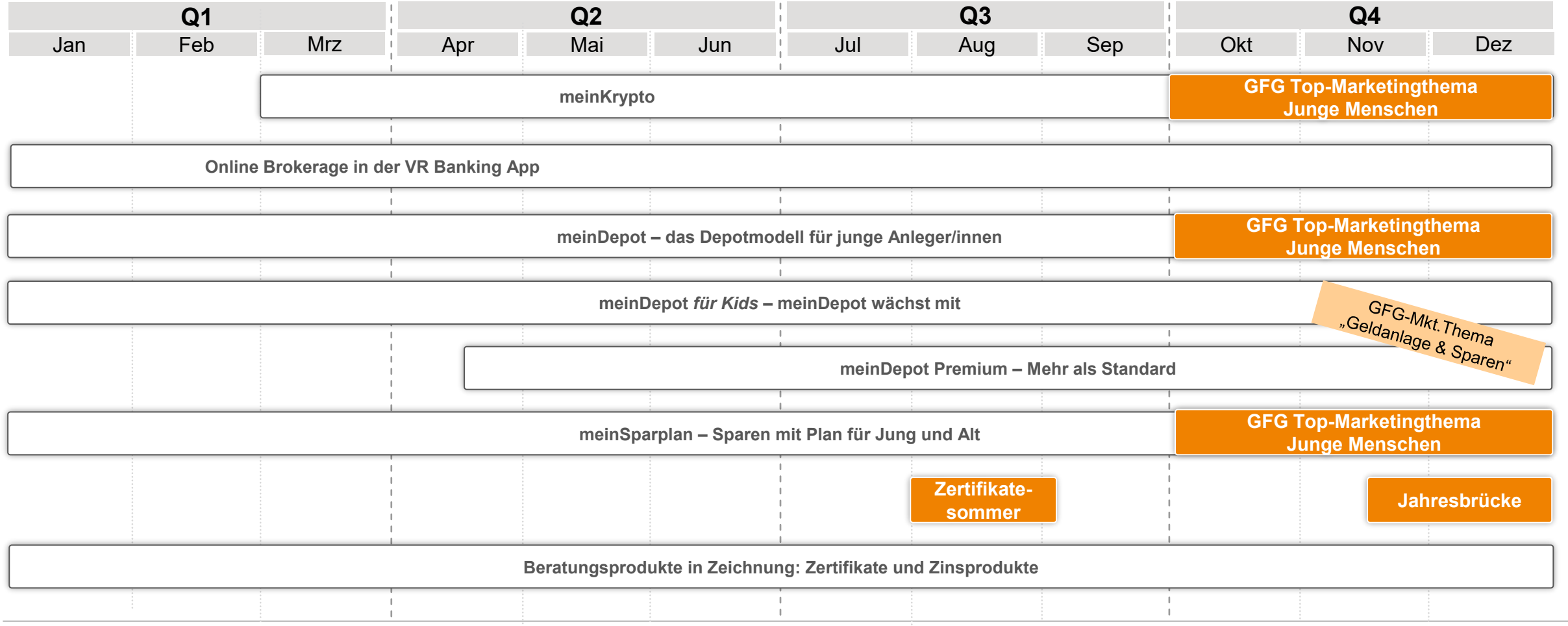
**09:00 Uhr**

Einblicke in Produkte,  
Maßnahmen und Zeitplan



# DZ BANK Kapitalmarkt Marketingplanung 2026

Darauf können Sie sich dieses Jahr freuen



# Der einfache Einstieg ins Wertpapiersparen für junge Menschen

## meinDepot

Für die Gewinnung junger Kunden stellen wir Kommunikations- und Werbematerialien für meinDepot zur Verfügung.

WegFrei Portal

VR-AdManager

Landingpage

MailingPark

Geno-InfoMonitor

Social Media

Impulsmanager

VR-BankenPortal



\*klick\*



# Ein Depot zwei Zielgruppen

meinDepot: das Einsteigerprodukt für jung und jünger

**meinDepot für junge Erwachsene  
ab 18 bis 30 Jahre**

Neue  
Kreation  
zum Start der  
GFG-Kampagne  
ab Q4



**Trading mit uns.  
Trading mit meinDepot.**

**Morgen kann kommen.**  
Wir machen den Weg frei.

- ✓ Kostenfreie Depotführung
- ✓ Kostenfreie Sparpläne
- ✓ Trades ab 4,95 Euro  
bei Tradegate und Quotrix
- ✓ Mehr als 1.500 ETFs, Aktien und Fonds  
... und wenn du Fragen hast, sind wir für dich da!



VR-BankenPortal

WegFrei Portal

**meinDepot für Kids  
ab 0 bis 17 Jahre**

**Ich entdecke die Welt  
und meinDepot  
wächst mit**

**Morgen  
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Frühstarter sein – mit meinDepot für Kids

- ✓ Kostenfreie Depotführung
- ✓ Kostenfreie Sparplanausführung
- ✓ Perfekt für den kleinen Einstieg!

Persönliche Begleitung bei den ersten Schritten  
in der Filiale – alles Weitere bequem online.

Jetzt Termin vereinbaren!



**Früh starten.  
Weit kommen.  
meinDepot  
auch für kleine  
Entdecker.**

VR-BankenPortal

WegFrei Portal

# Marktbearbeitungskonzept „Junge Kunden“

Drei Säulen, um junge Kunden zu Wertpapierkunden zu entwickeln!

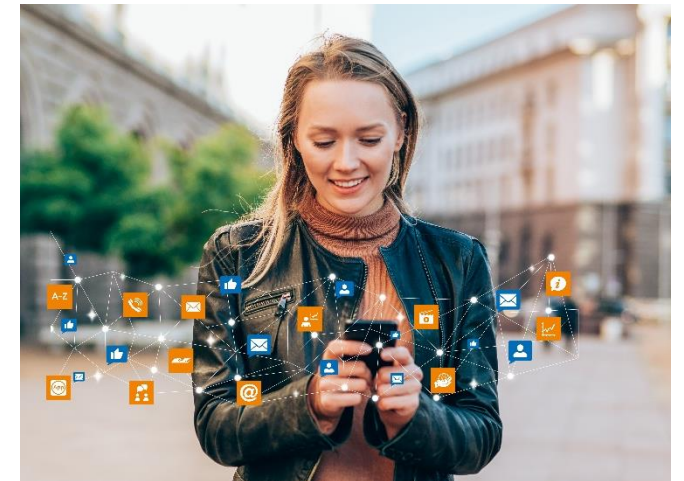
Prozesse und Strukturen



Finanz-Knowhow



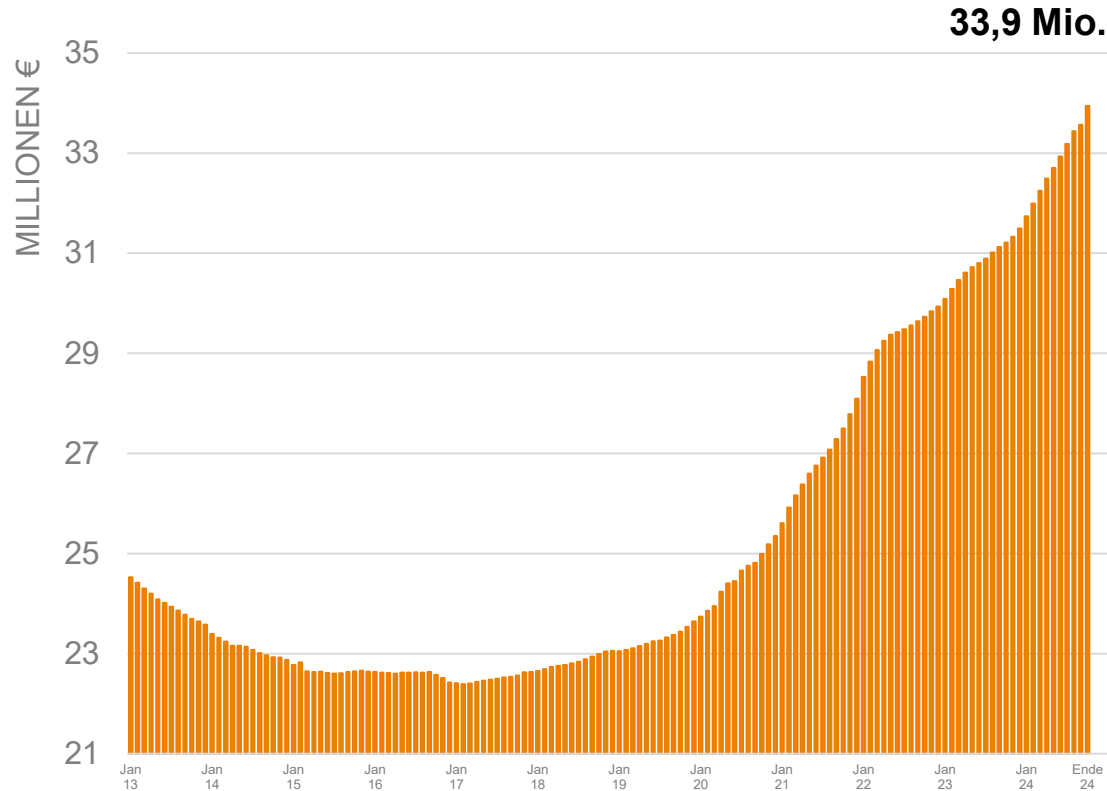
Begeisterung



# Trend intakt – Zahl der Depots steigt weiterhin

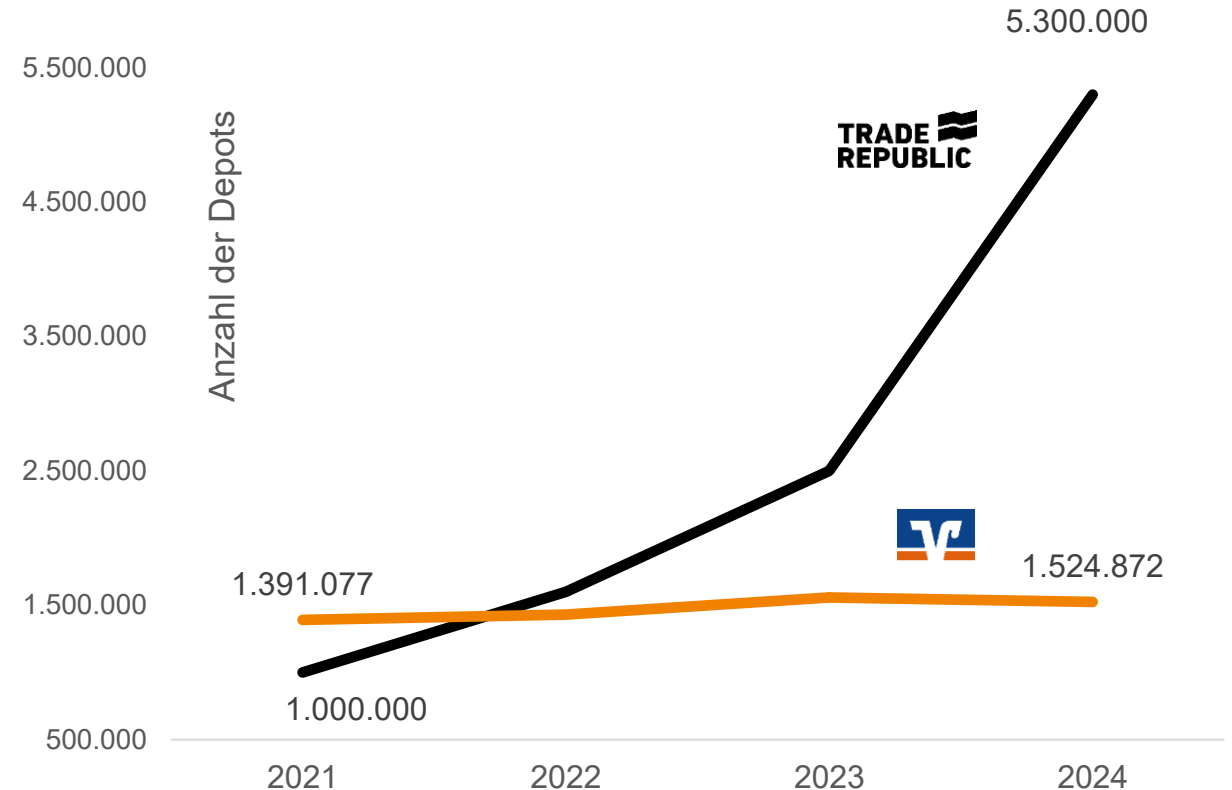
## Aber wir stagnieren gegen den Trend

Wertpapierdepots in Deutschland



Quelle: eigene Darstellung, Daten von der Bundesbank, Stand: 07.01.2025

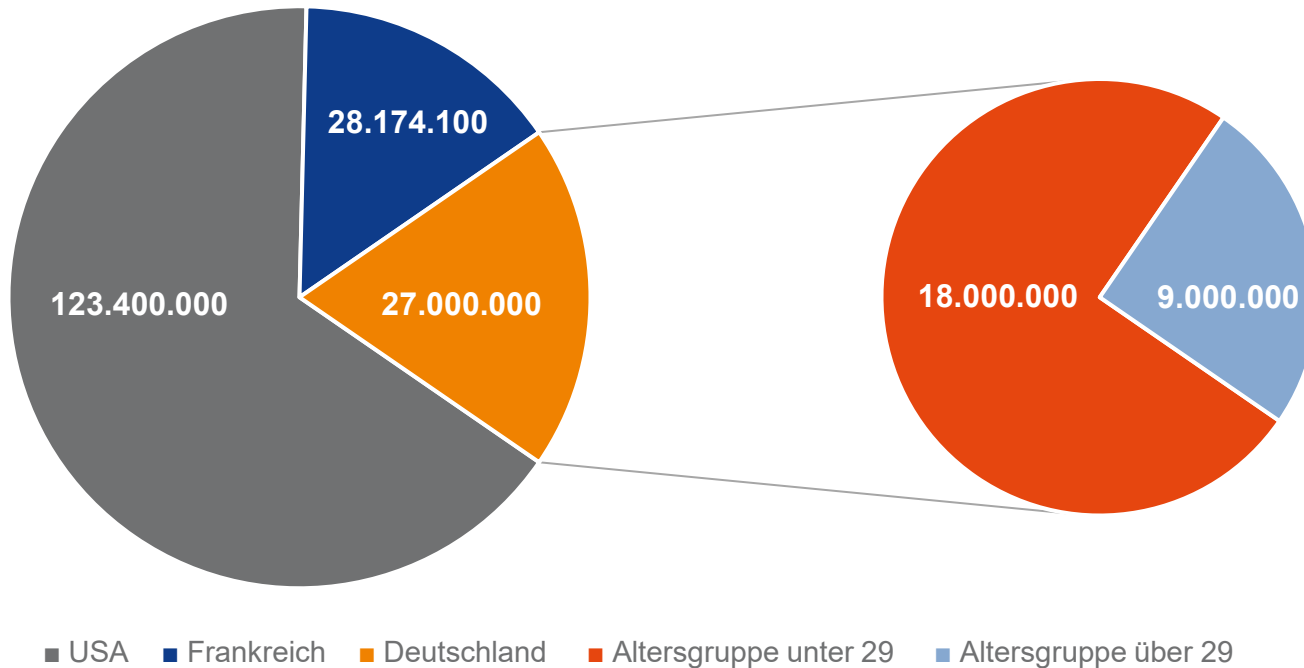
Vergleich Depot-B vs. Trade Republic in Deutschland



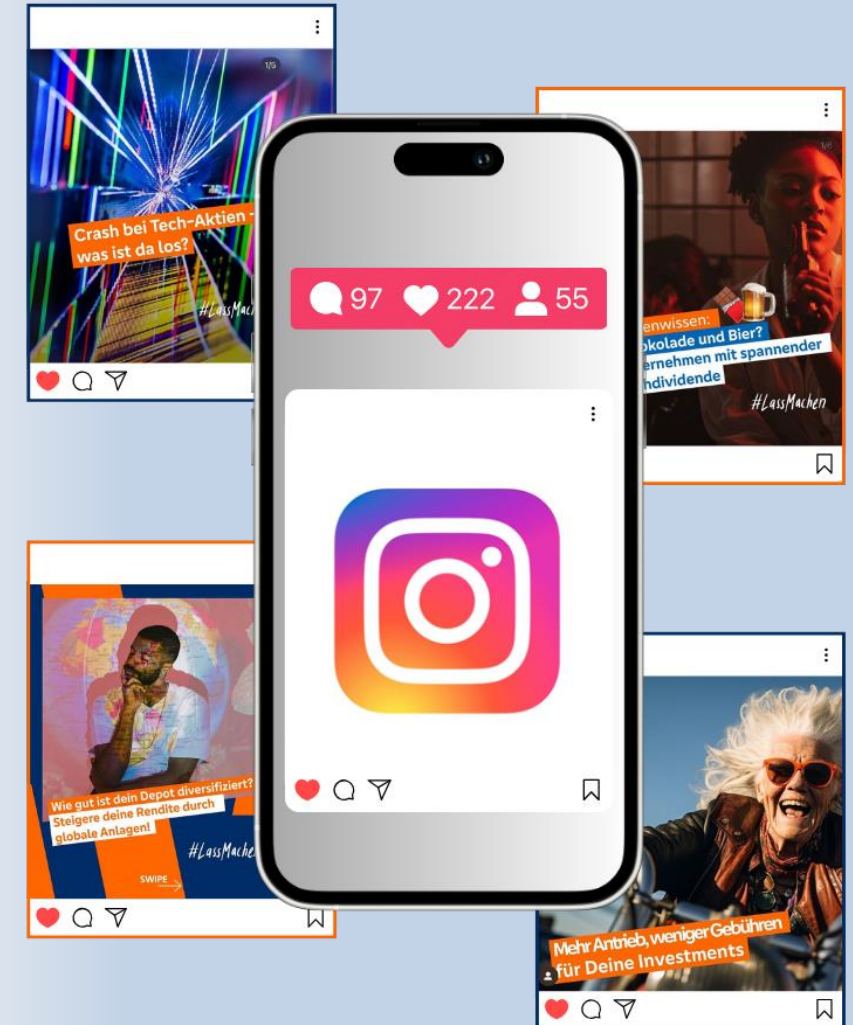
Quellen: eigene Darstellung; Handelsblatt: „Trade Republic – Neobroker gewinnt vier Millionen Neukunden“ – 10.01.2025

# Instagram – da sein, wo die (jungen) Kunden sind

## Userzahlen von Instagram

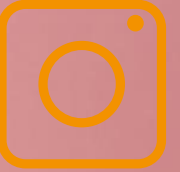


Quellen: Daten & Fakten zu Instagram | Statista

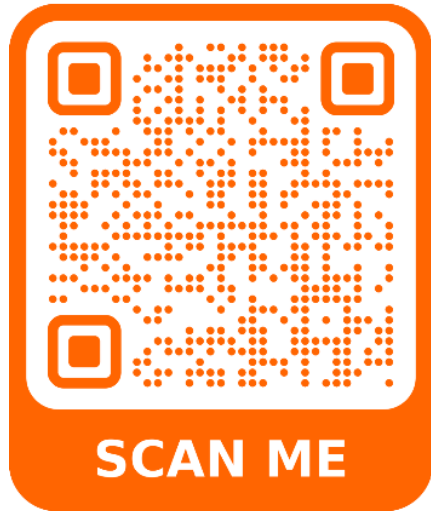


# Unser Instagram Kanal

fit4trading\_dzbank



- Grundlagenwissen:  
Börse, Kapitalanlage, Aktien & Co.
- Spannende Kapitalmarkttrends
- Börsenweisheiten, Branchencheck,  
Börsen-Gurus...



**Ziel: Aufklären, informieren und begeistern.**

**Wir machen den Weg frei.**



# Konkurrenz zum Berater - Finfluencer

1,6 Mio. Abos auf YouTube



**Finanzfluss** ✓

@Finanzfluss · 1,61 Mio. Abonnenten · 2407 Videos

Auf Finanzfluss findest du jede Woche neue, praktische Videos, rund um das Thema persf...mehr

[link.finanzfluss.de/r/copilot-app-yt](https://link.finanzfluss.de/r/copilot-app-yt) und 7 weitere Links

Abonnieren

## Videobeschreibung:

🏆 Unsere Empfehlungen: <https://link.finanzfluss.de/go/empfeh...>

- Depot: <https://link.finanzfluss.de/go/depot?...> \* 📈
- Kreditkarte: <https://link.finanzfluss.de/go/kredit...> \* 💳
- Girokonto: <https://link.finanzfluss.de/go/giroko...> \* 💳
- Kryptobörse (+10€ Bonus): <https://link.finanzfluss.de/go/krypto...> \* 💻
- Tagesgeld (4% Zinsen): <https://link.finanzfluss.de/go/tagesg...> \* 🏠



# YouTube -Videos

## „Fit4Trading DZ BANK“

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



unsere Alternative  
zu Finanzfluss & Co.



# Fit4Trading – Der Podcast

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



Spotify



Apple Podcasts



Amazon Music



Deezer



Jetzt im WegFrei-  
Portal sowie im  
VR-BankenPorta!



Quickcode:  
DZPKKRYM





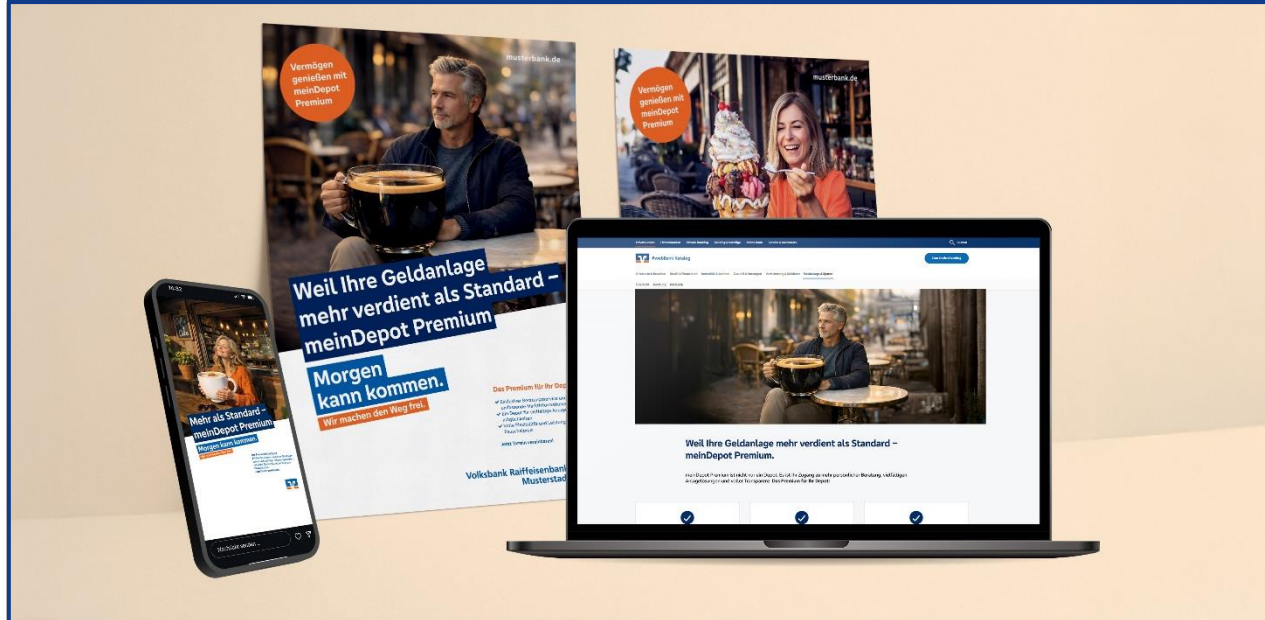
**DZ BANK**  
Die Initiativbank



# meinDepot Premium

Werbemittelpaket und weitere Unterstützung im Kundengespräch

## B2C Kampagne



Haptische Verkaufshilfe



Folienatelier für  
Beratungsgespräche

# Zertifikatesommer 2026

Eure Unterstützungsleistungen für Endkunden

Verfügbar im VR-BankenPortal  
Für den Kampagnenzeitraum:  
**20.07. - 28.08.2026**

QuickCode:  
**DZPKZS01**

Impulsmanager



Vorlagen  
Endkundenanschriften

E-Mailing

Geno-InfoMonitor

Landingpage

Social Media  
Postvorlagen



# Agenda

---

Marketingplanung 2026

---

Impulsmanager



# Mit dem Impulsmanager Potenziale im Depot-B heben

## Zielgerichtet Impulse steuern

### Zielgruppen

aus Prognosen, agree21IDA oder CSV-Import

### Regelbasierte Selektion

Abschlussquote: 7 %<sup>1</sup>

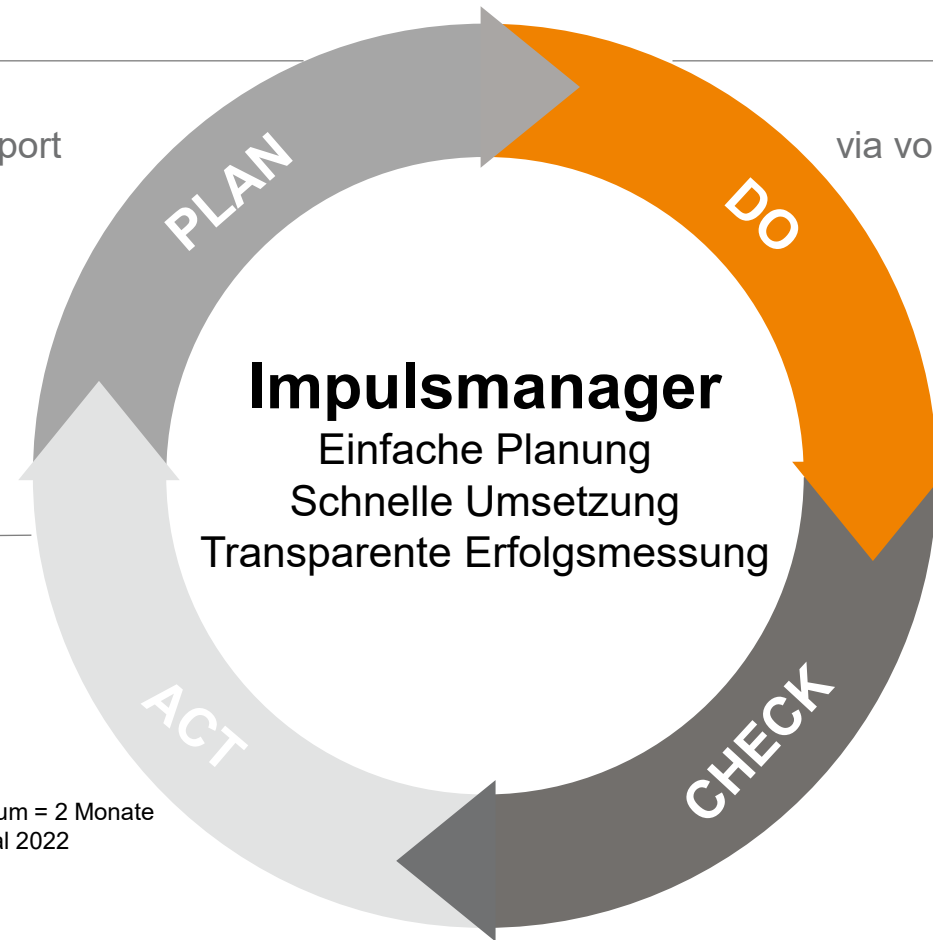
### Datenbasierte Selektion (BVR Smart Data)

Abschlussquote: 14 %<sup>1</sup>

### Kampagnenbewertung

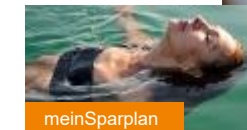
Bewertung der Ergebnisse  
Ggf. Korrekturmaßnahmen vornehmen

<sup>1</sup>Rahmenbedingungen: WP-Sparplan-Kampagne, Kampagnenzeitraum = 2 Monate  
Vertriebskanäle = Berater + Brief // Ausführungszeitraum = 4. Quartal 2022



### Kundenansprache

via vorkonfektionierten Aktionsplan o. Drag & Drop



### Auswertung

Auswertung und Analyse der Kampagne:  
Ausgespielt, Angeklickt, Abschlussstrecke  
gestartet

# Mit dem Impulsmanager kann Ihr Haus entscheidende Wettbewerbsvorteile nutzen



## Einfach und schnell:

- ✓ Einfache Datenselektion
- ✓ Effiziente Kampagnen-Durchführung
- ✓ Nervenschutz verringert Beschwerdequote
- ✓ Kosteneinsparungen (u.a. Zeitersparnis)



## Transparent:

- ✓ Erfolgsauswertung der Kampagnen

## Mehr Vertriebsaktivität:



Mehr ...

... Kunden kontaktieren

... Termine vereinbaren

... Abschlüsse



# Ihre Kampagnen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung

Zielgerichtet Impulse an den Kunden steuern

# 1+

Unsere  
Mission



meinDepot Premium

in  
Arbeit

meinDepot  
Premium



Anlagezertifikate &  
Zinsprodukte

Sonderaktionsplan  
Zertifikatesommer



Zertifikate Fälligkeiten

NEU



Zertifikate in Zeichnung



Klassisches  
Depotgeschäft



Vieltrader



Anzahl Depot-Bs  
(mit Bestand)



Neue Depots



meinDepot  
Junge Kunden

NEU



meinKrypto



meinDepot für Kids

NEU



Depots halten  
und aktivieren

in  
Arbeit

1-Posten  
Depots

# Unsere Unterstützungsleistungen zum Download

## VR-BankenPortal (Quickcode: DZPKIM)

QuickCode: DZPKIM

### Impulsmanagement für Ihr Privatkunden-Wertpapiergeschäft

Digitalisierung Marketing Planung Online-Medien Vertriebsmanagement Vertriebswege Werbung Vertriebsunterstützung Private Banking

Vermögensanlage Anlageberatung Geldanlage Vermögen ansparen Vermögen anlegen Vermögen optimieren Vermögen verwenden

Entdecken Sie die neue Ära des Impulsmanagement für Ihr Privatkunden-Wertpapiergeschäft!

Mit dem Impulsmanager und Smart-Data können Sie Ihren Vertrieb effizienter, transparenter und erfolgreicher gestalten:

- Einfache Planung: die Datenselektion kann via Smart Data oder IDA erfolgen, wobei Smart Data signifikant höhere Abschlussquoten generiert
- Schnelle Umsetzung: Effiziente Steuerung der Vertriebskampagnen über alle Kanäle
- Transparente Erfolgsmessung

Durch die gezielte Auswertung von Kundendaten können Sie individuelle Vertriebsstrategien entwickeln und Ihre Kunden mit maßgeschneiderten Produkt-Kampagnen ansprechen. So schaffen Sie eine nachhaltige Kundenbindung und steigern Ihren Vertriebs Erfolg.

Typischer Ablauf einer Kampagne:

- Ausgehend von den Zielen Ihrer Bank geht es an die Maßnahmenplanung
- Darauf aufbauend werden Zielgruppen und Datenquellen festgelegt
- Im Anschluss wird die Kampagne im Impulsmanager gestartet.



### Alle Aktionsplanmuster zum Download

- ✓ Wertpapier anlegen
- ✓ Wertpapier ansparen
- ✓ ...

### Werbevorlagen meinSparplan und Co.

- ✓ Werbetester inkl. Text zu Motiv

### Neues rund um den datengetriebenden Vertrieb für Ihr Privatkunden-Wertpapiergeschäft

# Aktionsplan Zertifikate-Fälligkeiten bei vorzeitigen Fälligkeiten

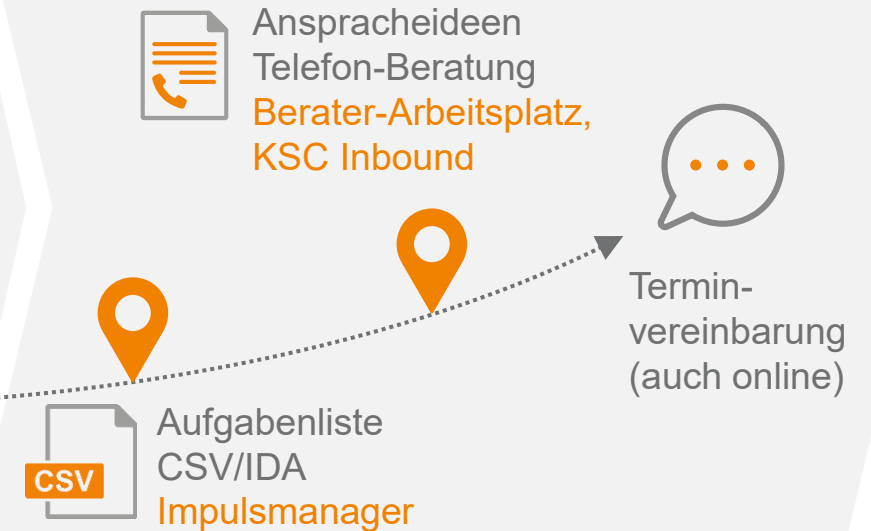
## Digital-first Kundenreise



Stufe 1: rein digitale Ansprache Ihrer Kunden auf Fälligkeit und Verweis auf meine Anlagezertifikate

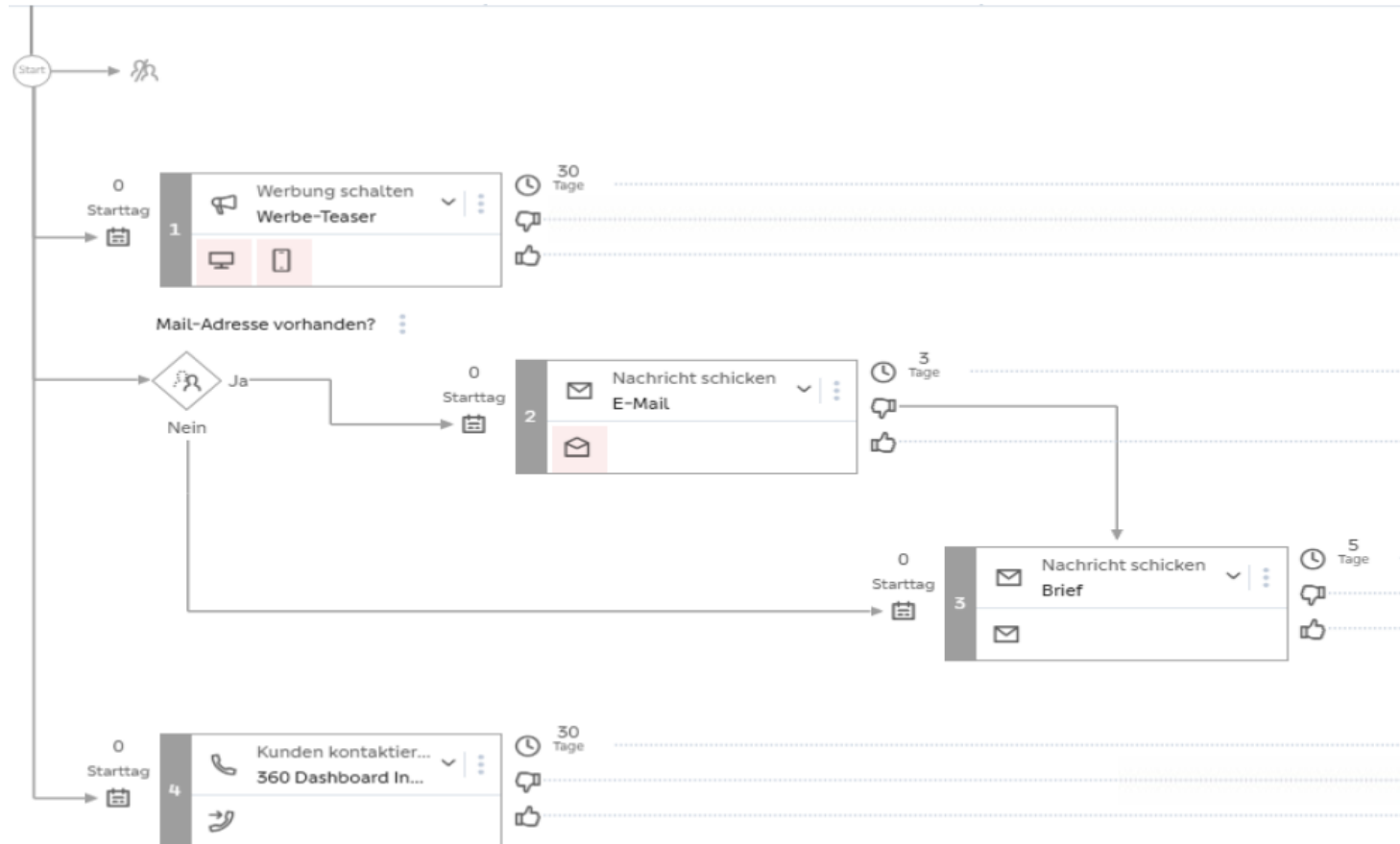


Stufe 2: persönliche Ansprache der Kunden, die digital nicht abgeschlossen haben



# Aktionsplan Zertifikate-Fälligkeiten bei vorzeitigen Fälligkeiten

Die Kundenreise kann sich in Stufe 1 auf Ihre digitalen Kanäle beschränken



**Standardaktionsplan** nutzen und Kampagne sofort mit Zielgruppe und Werbemitteln starten!

Unsere Empfehlung für eine Bestandskunden-Selektion:

- IDA vorzeitige Fälligkeiten
- als automatische Datenausleitung

 Werbe-Teaser für das OnlineBanking

 E-Mailing / Brief

Download Aktionsplan: <https://companion.truuco.de/smart-data/uebersicht-use-cases#c1283>

# Digitale Ansprache vorzeitiger Fälligkeiten

## Vom Mini-Teaser zu Meine Anlagezertifikate



### Herzlichen Glückwunsch!

Ihr Anlagezertifikat ist fällig. Nutzen Sie die Gelegenheit, um weitere attraktive Anlagemöglichkeiten zu finden.

Anzeige  
Mini-Teaser



Anzeige  
Erweiterung



Die Impulsteaser finden Sie im **ContentManager** unter:  
webBank VR-NetWorld / Allgemein / Deutsch / Teaser / DZ BANK

Zur Verwendung dieses Aktionsplans mit Verlinkung der Werbemittel auf die „Meine Anlagezertifikate“ Seite, ist es erforderlich, dass Ihr Haus die Hausmeinung für die OKP aktiviert. Weitere Informationen dazu finden Sie im VR-BankenPortalQuickcode unter DZDEW.

Download Aktionsplan: <https://companion.truuco.de/smart-data/uebersicht-use-cases#c1283>

# Digitale Ansprache vorzeitiger Fälligkeiten

Ergänzend können E-Mail und Briefe versendet werden



[Im Webbrowser öffnen](#)



## Ihr Anlagezertifikat ist fällig – Neue Chancen warten auf Sie!

Guten Tag Toni Raiffeisen,

wir haben erfreuliche Nachrichten: Ihr Anlagezertifikat ist fällig geworden. Nutzen Sie diese Gelegenheit, Ihr Kapital neu anzulegen. Gerne stellen wir Ihnen die vielfältigen und interessanten neuen Anlagezertifikate der DZ BANK vor, die für Ihre verschiedenen finanziellen Ziele in Frage kommen.

Informieren Sie sich unter [Meine Anlagezertifikate](#) über weitere tolle Anlagemöglichkeiten der DZ BANK.

Für weitere Informationen oder bei Fragen, zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren. Wir sind jederzeit für Sie da!

Mit freundlichen Grüßen

..

MailingPark



# Best Practise Digitale Ansprache

## Personalisierte Ansprache im Impulsmanager für bessere Klickraten



**Herzlichen Glückwunsch, Herr Mustermann!**

Ihr Anlagezertifikat ist fällig. Nutzen Sie die Gelegenheit, um weitere attraktive Anlagemöglichkeiten zu finden.



**Herzlichen Glückwunsch!**

Ihr Anlagezertifikat ist fällig. Nutzen Sie die Gelegenheit, um weitere attraktive Anlagemöglichkeiten zu finden.

**+40%  
mehr  
Klicks**

**A-B Zielgruppen-Testings  
zu textlicher und visueller  
Ansprache**

# Verbundintegration

# Wege der Zielkunden-Zulieferung in den Impulsmanager

Eigene  
IDA-Selektion

Smart Data  
Modelle

Zielkundenliste  
DownloadCenter

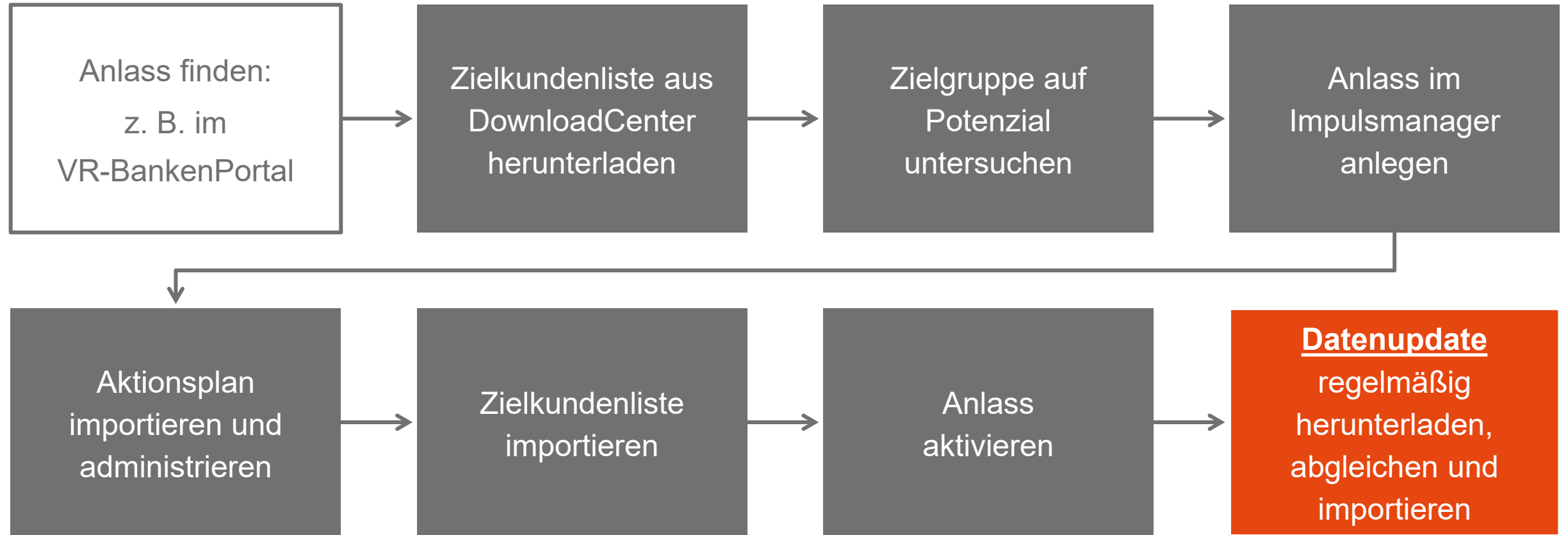
Verbundintegration

neu seit  
11. März 2026

# Was macht die Verbundintegration für Sie so interessant?

Vergleich Aufwand: vom Anlass zum Impuls

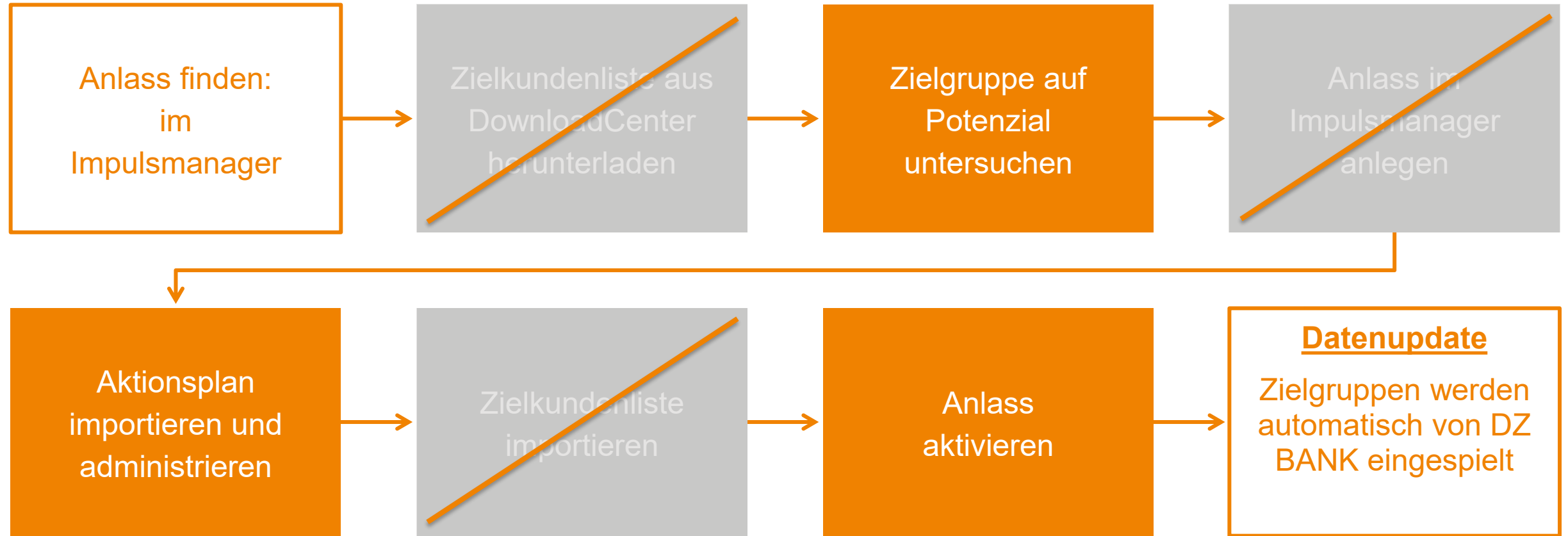
## Nutzung Zielkundenliste DownloadCenter



# Was macht die Verbundintegration für Sie so interessant?

Vergleich Aufwand: vom Anlass zum Impuls

## Nutzung Verbundintegration



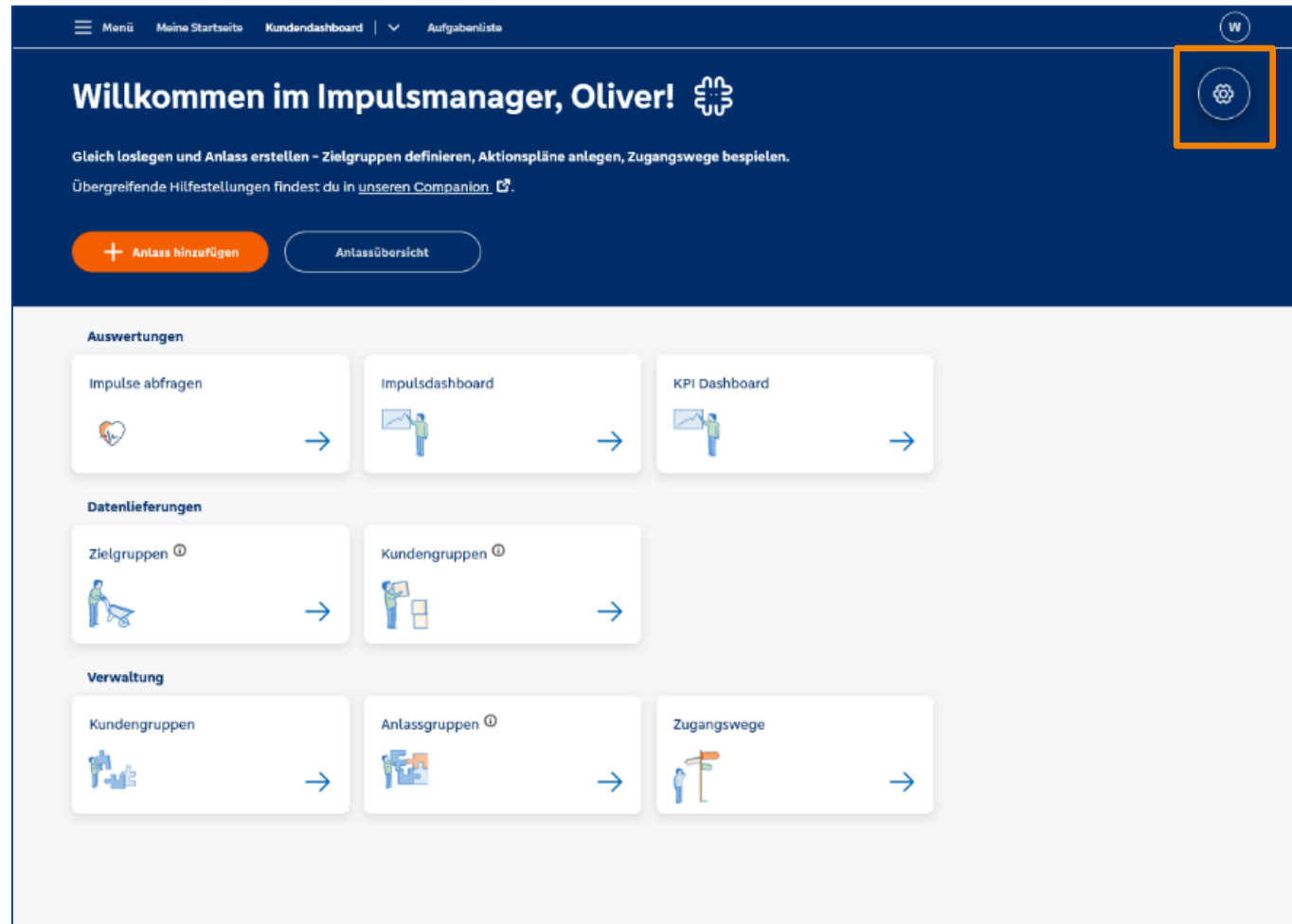
# Was macht die Verbundintegration für Sie so interessant?

Vergleich Aufwand: vom Anlass zum Impuls

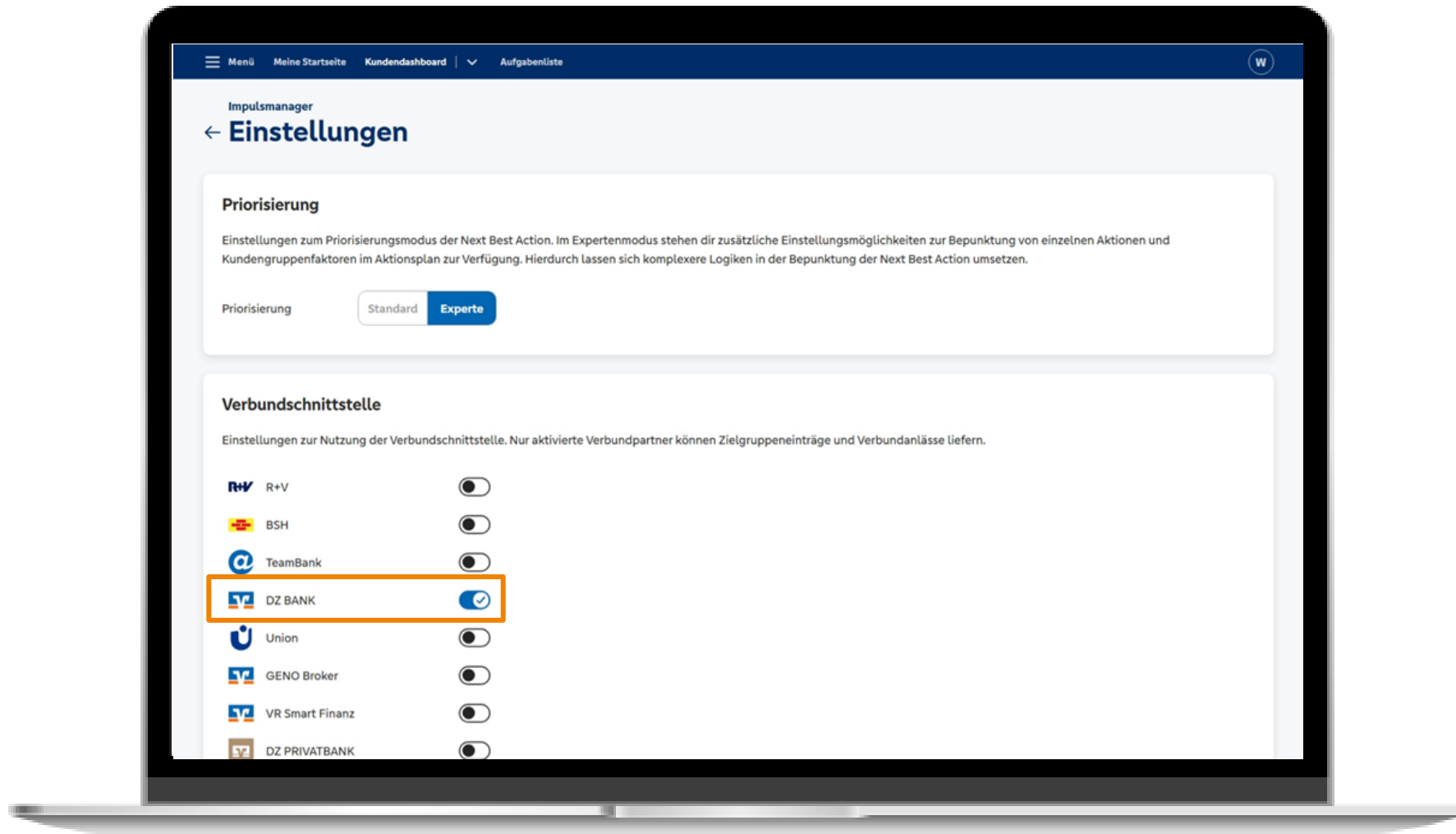
## Nutzung Verbundintegration



# Freischaltung der Verbundintegration erforderlich



# Freischaltung der Verbundintegration erforderlich



# Detailinformationen zur Verbundintegration

In Companion und über Ihren Ansprechpartner

Informationen zum  
Onboarding der  
Verbundintegration im  
Companion der Truuco



<https://companion.truuco.de/webinar-aufzeichnungen/onboarding-verbundintegration>

Ihr Truuco Ansprechpartner



Timo Zimmermann

M: +49(0)151 72444875

E: [timo.zimmermann@truuco.de](mailto:timo.zimmermann@truuco.de)

# Verbundanlässe der DZ BANK

Erste Anlieferung über die Verbundintegration

Gestartet am  
8. April 2026

Marktbearbeitung digital

Anlass:

**DZ BANK Leere Depots**



Junge Kunden  
bis 30 Jahren  
mit leerem meinDepot



Kunden ab 31 Jahren  
mit leerem Depot  
seit mehr als 12 Monaten

**Weitere Anlässe folgen nach der jeweiligen Pilotierung!**

# Schritte zur Nutzung des Verbundanlasses

- 1 Verbundanlass auswählen
- 2 Aktionsplan importieren & administrieren
- 3 Verbundanlass aktivieren

The screenshot displays the 'Ungenutzte Anlassvorlagen' (Unused Occasion Templates) section of the DZ BANK system. The interface includes a search bar, filter options, and a list of templates. A dropdown menu is open, showing the selection of 'DZ BANK' as the 'Verbundpartner(1)'. The selected template is 'DZ Bank DZ Bank - Leere Depots - Marktbearbeitung Digital'. The interface also shows a 'Verbundpartner' section with a list of partners and a 'Feedback' button.

**Ungenutzte Anlassvorlagen**

Suchen...

**Filter**

Erstellt Am Bezeichnung Beschreibung ✓ Verbundpartner(1) X ^

**Gewählte Filterkriterien** [Filter zurücksetzen](#)

DZ BANK X

| <input type="checkbox"/> | ↓ Erstellt am    | Bezeichnung                                               |
|--------------------------|------------------|-----------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | 23.03.26 10:0... | DZ Bank DZ Bank - Leere Depots - Marktbearbeitung Digital |

Suchen...

- ☐ < Kein Wert >
- ☐ BSH
- ☒ DZ BANK
- ☐ R+V
- ☐ TeamBank
- ☐ Union

Verbundpartner

gen Kunden bis 30 Jahren mit leerem meinDep...

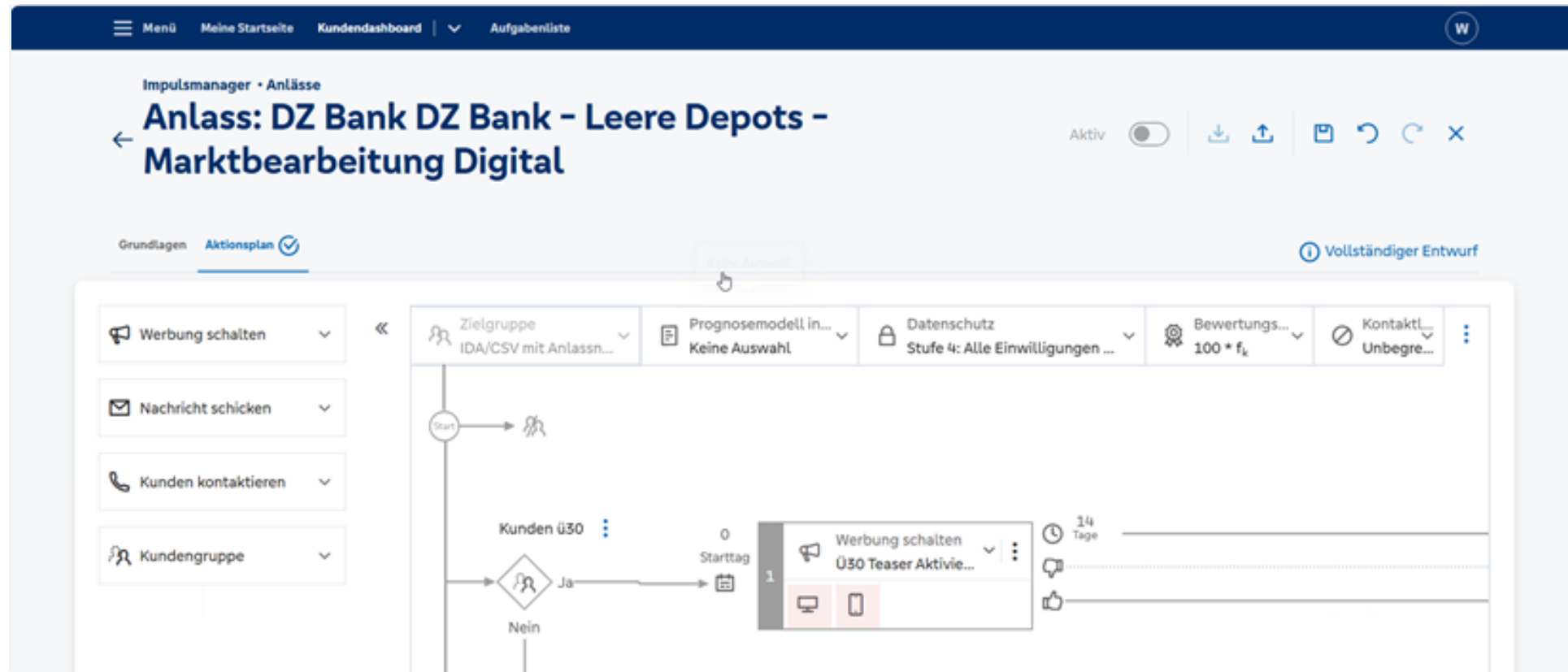
Feedback

# Schritte zur Nutzung des Verbundanlasses

1 Verbundanlass auswählen

2 Aktionsplan importieren & administrieren

3 Verbundanlass aktivieren

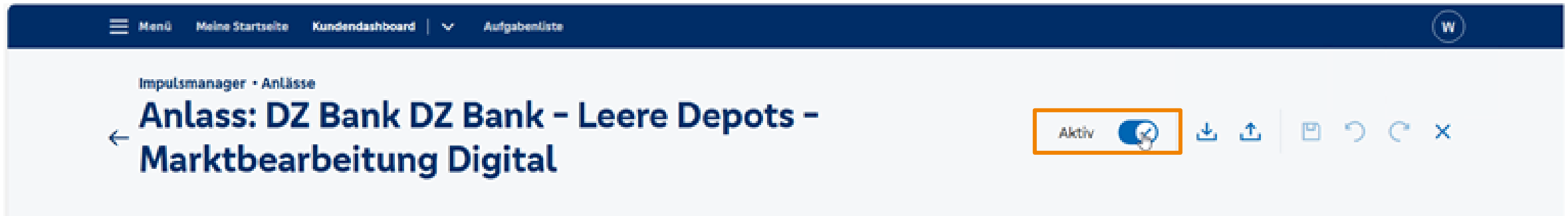


# Schritte zur Nutzung des Verbundanlasses

1 Verbundanlass auswählen

2 Aktionsplan importieren & administrieren

3 Verbundanlass aktivieren



# Ihre Mehrwerte der Verbundintegration



**Effizienz**



**Schneller von  
›Daten verfügbar‹ zu  
›Maßnahmen startklar‹**



**Vertriebspotenziale**



**Fokus auf die  
wirkungsvollsten  
Kampagnen**

# Kontakt zur DZ BANK



Sarah Schneider  
[sarah.schneider@dzbank.de](mailto:sarah.schneider@dzbank.de)

Fragen zur Endkundenvermarktung gerne an  
[b2c\\_vermarktung@dzbank.de](mailto:b2c_vermarktung@dzbank.de)



Nikolai Muth  
[nikolai.muth@dzbank.de](mailto:nikolai.muth@dzbank.de)

A white flag with the DZ BANK logo and text "Die Initiativbank" is flying against a clear blue sky. The logo consists of a stylized 'DZ' in blue and orange. The text "DZ BANK" is in large blue letters, and "Die Initiativbank" is in smaller black letters below it.

**DZ BANK**  
Die Initiativbank

**Vielen Dank für die Aufmerksamkeit**

Zu jedem **Konto** gehört ein

DEPOT

Zu jedem gehört ein **Sparplan.**

 **DZ BANK**  
Die Initiativbank

# Hinweise und Impressum

## Rechtliche Hinweise

Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken. Dieses Dokument ist durch die DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank („DZ BANK“) erstellt und nur für den internen Gebrauch vorgesehen. Eine Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.

Dieses Dokument stellt weder ein öffentliches Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Erwerb von Wertpapieren, Finanzinstrumenten oder Kryptowerten dar. Die DZ BANK ist insbesondere nicht als Anlageberater oder aufgrund einer Vermögensbetreuungspflicht tätig. Dieses Dokument ist keine Finanzanalyse. Alle hierin enthaltenen Bewertungen, Stellungnahmen oder Erklärungen sind diejenigen des Verfassers des Dokuments und stimmen nicht notwendigerweise mit denen dritter Parteien überein.

Die Inhalte dieses Dokuments entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Erstellung des Dokuments. Sie können aufgrund künftiger Entwicklungen überholt sein, ohne dass das Dokument geändert wurde.

## Impressum:

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

Vertreten durch den Vorstand: Dr. Cornelius Riese (Vorsitzender), Stefan Beismann, Souâd Benkredda, Dr. Christian Brauckmann, Ulrike Brouzi, Johannes Koch, Michael Speth

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)