



DZ BANK
Die Initiativbank

Vermarktung B2C

Florian Möller, Gruppenleiter Vermarktung B2C



DZ BANK
Die Initiativbank

Agenda

1. Vorstellung des Teams Vermarktung B2C
2. Mediennutzung & Social Media

Agenda

1. **Vorstellung des Teams Vermarktung B2C**
2. Mediennutzung & Social Media

Vermarktung B2C: Aufgabenfelder

Vermarktung B2C

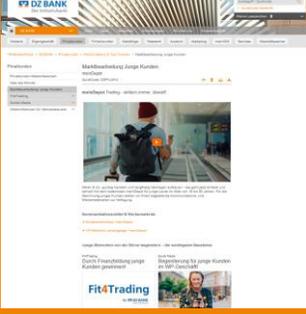
Flow Vermarktung



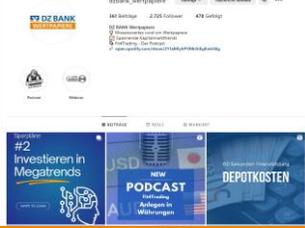
dzbank-derivate.de



Vermarktungs- inhalte VR-Banken



Social Media



Marketing Analytics



Initiativen / Projekte



Projekte und Initiativen im Bereich PK

Für die Vermarktung der DZ BANK Zertifikate und Hebelprodukte (Flow) werden verschiedene Kanäle zur Ansprache der Selbstentscheider genutzt

Vermarktungskanäle

Finanzportale

Online-Broker

Börsendienste /
Influencer

Journalisten
(PR)

Trading-
Webinare

Vorträge und
Interviews

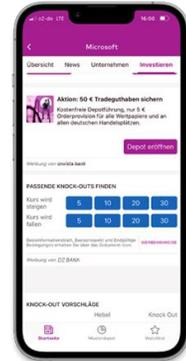
Social Media

Finanzmessen
offline & online

Ziel:

Generierung von Umsätzen und Erträgen, bei gleichzeitiger Positionierung von DZ BANK Flowprodukten im Markt

Vermarktungsbeispiele



Goldesel Trading & Investing
@goldeseltradinginvesting
17.300 Abonnenten



DAX tendiert weiterhin seitwärts
DAX weiter an der oberen Trendkanalbegrenzung
nach dem über 200-Tage-Schritt.
Der DAX befindet sich weiterhin direkt an der oberen Begrenzung des fallenden
Trendkanals im Tageschart im Bereich von 14.500 Punkten. Möglicherweise bildet
der DAX hier ein technisches Hoch, wenn gegenüber starke Abwärtstendenz und direkt in
der Folge wieder nach unten ab.



Trading für Berufstätige und Vielbeschäftigte
Märkte am Montag – Einzelwerte im Fokus



Ansprechpartner



Marcus Landau



Falko Block

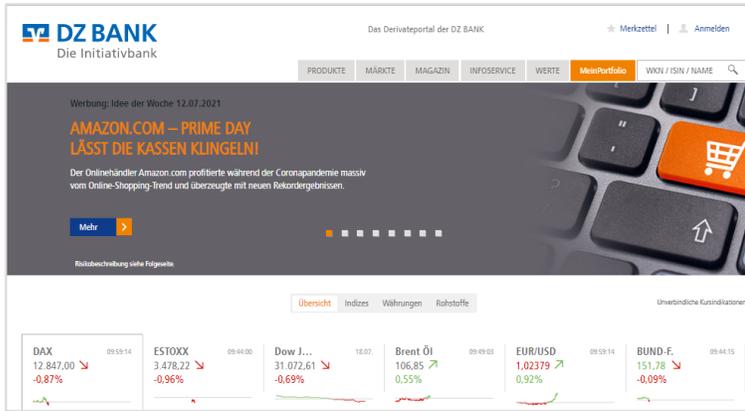
Kunde:
Selbstentscheider

→ trifft seine Anlageentscheidungen
ohne Beratung selbstständig bei
allen Online-Brokern



dzbank-derivate.de ist das zentrale Portal für alle Informationen rund um DZ BANK Emissionen (PK) und aktiv in den Vertrieb der Flow-Derivate eingebunden

Ansprechpartner



Markt- und Produktdaten, Research, Tools und Anlageimpulse:

- TraderDaily: börsentägliche DAX-Analyse
- Anlage-Impulse für Zertifikate- und Hebelkunden
- Einsteiger-Contents wie das „1x1 der Geldanlage“



Felix Schröder



Falko Block

The image shows the logo of 'Allgäuer Volksbank' with the tagline 'Persönlich. Regional. Stark.'. Below the logo is an advertisement for derivatives: 'Handeln Sie Optionsscheine, Turbos, Zertifikate und Aktienanleihen der DZ BANK schon ab 4,95 € pro Trade.' A graphic of a price tag with '4,95 €' is also visible.

Unterstützung der Volksbanken Raiffeisenbanken

- Individuelle Banner der Bank werden auf dzbank-derivate.de geschaltet
- Die Banner verlinken auf die jeweiligen Websites der Volksbanken Raiffeisenbanken



Kunde:

Selbstentscheider

→ trifft seine Anlageentscheidungen ohne Beratung selbstständig bei allen Online-Brokern

Marktbearbeitungskonzepte (u.a. Junge Kunden) und B2C Werbemittel rund um das Leistungs- und Produktspektrum des Bereichs PK für alle Zugangskanäle

-  Plakate
-  Flyer
-  SEA Optimierung
-  Landingpages
-  Videos
-  Social Media Content
-  Kundenmailings / -briefe
-  weitere Unterstützungsleistungen



Ansprechpartner



Sarah Schneider



Felix Schröder

Kunde:
Digitalaffine Sparer:
→ Hat eine hohe digitale Affinität und wenig bis durchschnittliche Finanzexpertise
Traditionelle Anleger:
→ Höhere Beratungsaffinität und ist ein risikobewusster Anleger



Mit dem Impulsmanager der Truuco kann die DZ BANK den Volksbanken Raiffeisenbanken kundenzentrierte Kampagnen zur Verfügung stellen

Bequem und einfach handeln
Jetzt Depot eröffnen - oder - Jetzt Termin vereinbaren

Wertpapierdepot
✓ Bequem und einfach handeln
✓ Sichere Verwaltung aller Wertpapiere
✓ Auf Wunsch persönliche Beratung

Das Wertpapierdepot
Ihr einfacher Zugang zur Börse
Erhalten auch Sie Einblicke, wie sich auf dem Konto oder im Sparplan? Regelmäßig und keine Zinsen abheben? Dann haben Sie eine optimale Lösung, um das zugeworbene Wertpapierdepot zu eröffnen. Eröffnen Sie das Wertpapierdepot, um das zugeworbene Wertpapierdepot zu eröffnen. Eröffnen Sie das Wertpapierdepot, um das zugeworbene Wertpapierdepot zu eröffnen.

Jetzt Depot eröffnen

CSV 360° @

Truuco Impulsmanager:

- Kampagnen-Steuerung über Smart-Data Prognosemodelle stellen das Kundeninteresse und –verhalten in den Vordergrund
- Nutzung unterschiedlicher Zugangswege ja nach Kunden-Präferenz



**Ansprechpartner
Felix Schröder**

Smart-Data Kampagnen im Bereich PK:

- Verkürzung der Kommunikationswege von PK über den Vertriebssteuerer der Genossenschaftsbank zum Endkunden
- Effiziente Ausspielung von digitalen Wertpapierkampagnen

Kunde:
Selbstentscheider und traditionelle Sparer
→ Kundenselektion via Smart-Data-Affinitäten

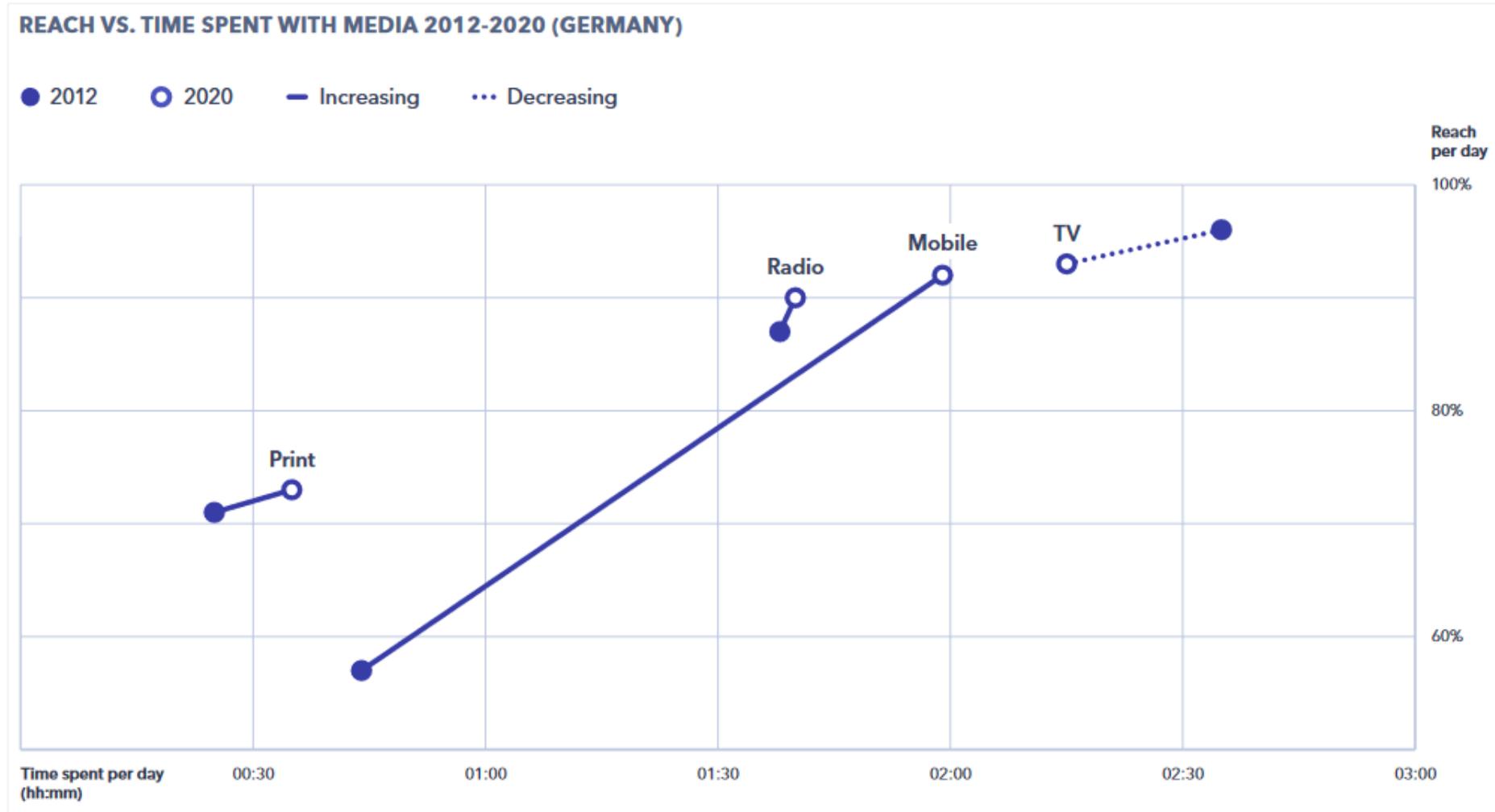
Agenda

1. Vorstellung des Teams Vermarktung B2C
2. **Mediennutzung & Social Media**

In nur 60 Sekunden...

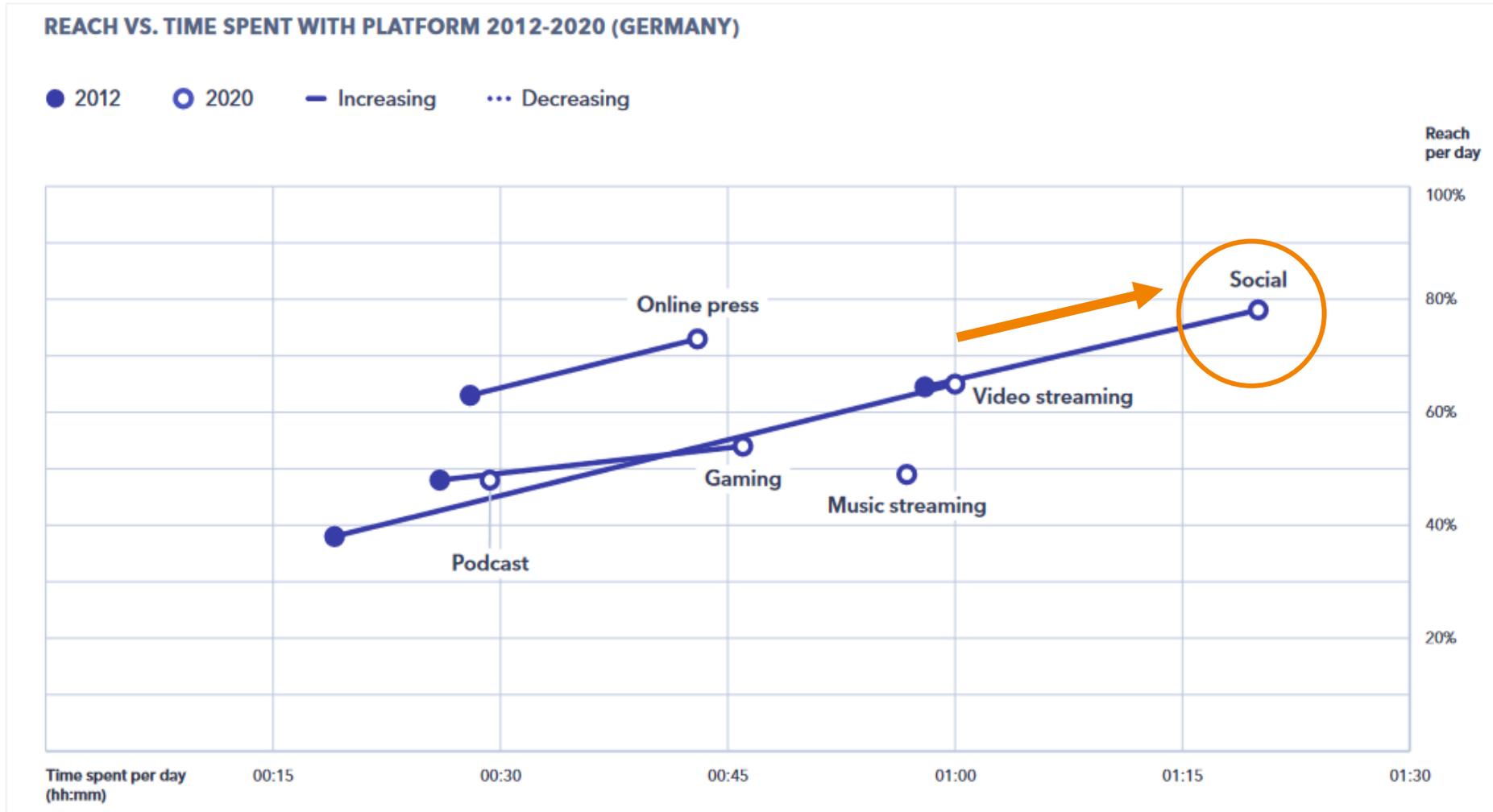


Mobile First ist der Standard – nicht nur in jüngeren Zielgruppen



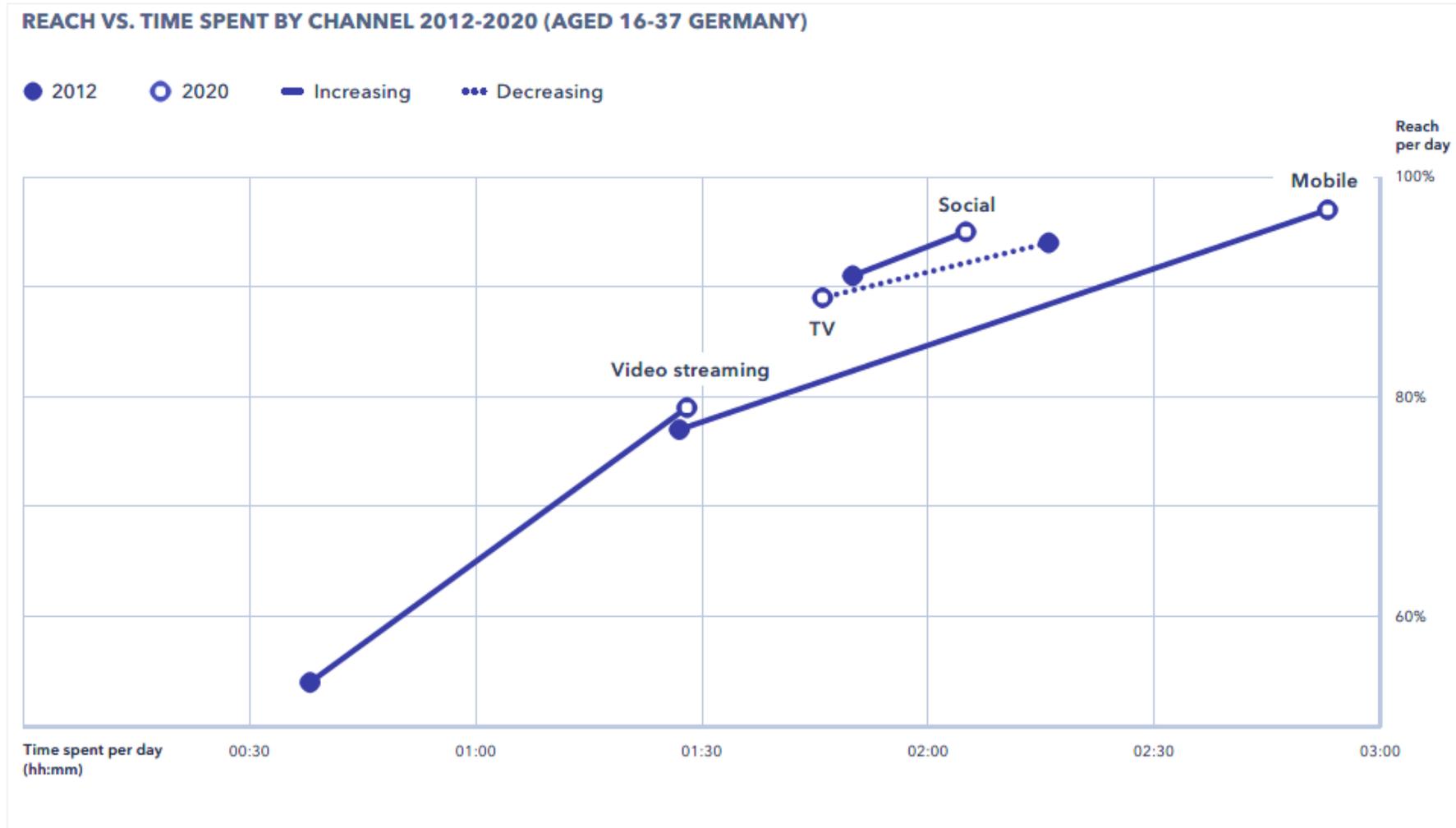
Quelle: Changes in the German Media Landscape 2012-2020; globalwebindex.com

Aufmerksamkeit garantiert: Social Media und Streamingdienste



Quelle: Changes in the German Media Landscape 2012-2020; globalwebindex.com

Sehr hohe Mobile Nutzung in Zielgruppe der 16-37 Jährigen

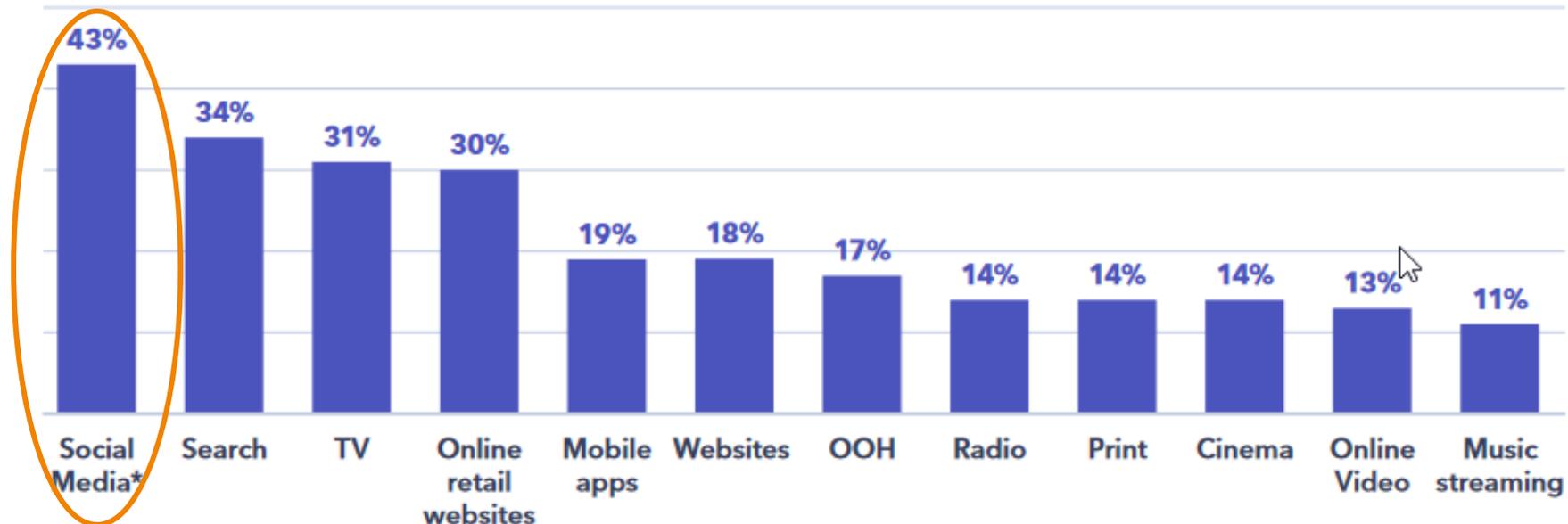


Quelle: Changes in the German Media Landscape 2012-2020; globalwebindex.com

Gen Y und Gen Z entdecken neue Produkte und Marken mobil und insbesondere in Social Media Kanälen

Social media is now the most relevant discovery channel followed by search and TV among Gen Z and millennials

% OF GEN Z & MILLENNIALS WHO SAY THEY TYPICALLY DISCOVER BRANDS VIA THE FOLLOWING



Quelle: Changes in the German Media Landscape 2012-2020; globalwebindex.com



Fokus Zukunft: Junge Kunden & Depots

Marktbearbeitungskonzept „Junge Kunden“

Drei Säulen, um junge Kunden zu Wertpapierkunden zu entwickeln!

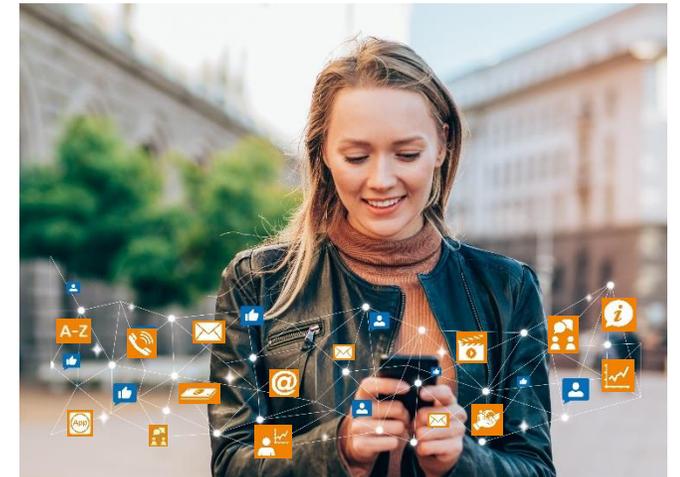
Prozesse und Strukturen



Finanz-Knowhow



Begeisterung



Marktbearbeitungskonzept „Junge Kunden“

Finanz-Knowhow fördern

Finanz-Knowhow



Fit4Trading



Fit4Trading News
„junges Research“

Fit4Trading im Überblick

Aufbau von Wertpapier-Wissen innerhalb der Zielgruppe

Begleitende Mailings & Social Media Posts zum Start und Abschluss der Videoreihe

- **Modularer Aufbau**
- **Dezentrale Durchführung** durch Sie
- **Begeisterung** für das Wertpapiergeschäft wecken
- Detailvideos zur **Wissensvermittlung**
- **Kontaktpunkte** mit jungen Kunden sichern



Ziel: Junge Kunden gewinnen und binden

Fit4Trading – Podcast

Für Ihre Ansprache junger Kunden

- ✓ Marktthemen, Trends und aktuelle Entwicklungen an den Kapitalmärkten
- ✓ Interviews mit Analysten zu aktuellen Research-Studien
- ✓ Auf allen gängigen Streaming-Plattformen verfügbar



Spotify



Apple Podcasts



Amazon Music



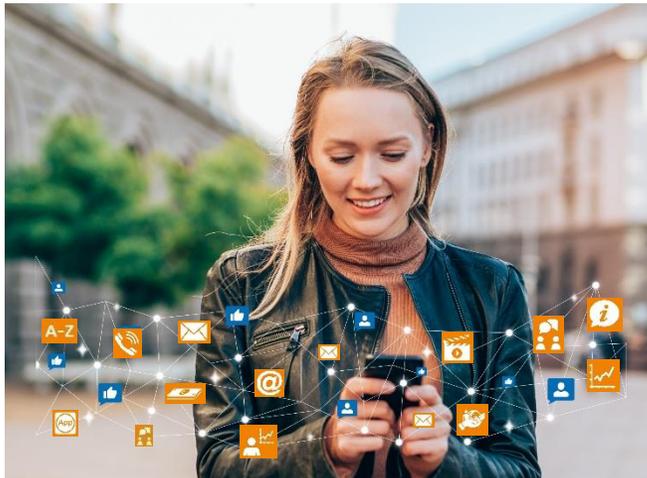
Deezer

Fit4Trading -
Der Podcast
by  DZ BANK
Die Initiativbank

Marktbearbeitungskonzept „Junge Kunden“

Junge Menschen von der Börse begeistern – Drei wesentliche Bausteine

Begeisterung



Social Media



Junge Berater als
Botschafter



Bonuspaket

Begeisterung schaffen – ergänzenden Social Media Content

Unterstützung für Ihre Social Media Kanäle

Bereitstellung von Content für Ihre Social Media Kanäle:

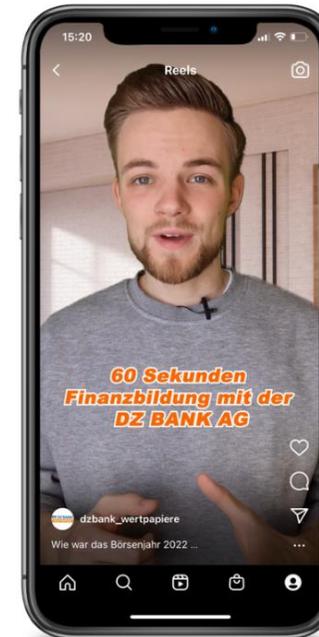
- „meinDepot“
 - „meinSparplan“
 - Teaservideos zur „Fit4Trading“-Reihe
- weitere Themen werden sukzessive ergänzt



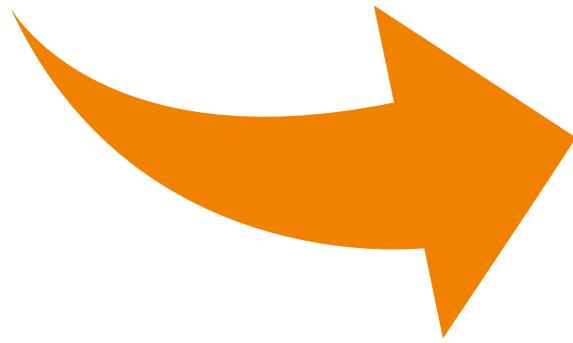
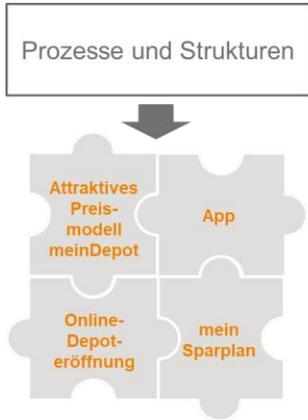
Instagram Kanal @dzbank_wertpapiere

Finanz-Knowhow und aktuelle Kapitalmarktthemen im Fokus

- Instagram Kanal: @dzbank_wertpapiere
 - Grundlagenwissen: Börse, Aktien & Co.
 - 60 Sekunden Finanzbildung mit der DZ BANK (Reels)
 - Kapitalmarktrends
 - Börsenweisheiten, Branchencheck, Börsen-Gurus...



Alle Inhalte im VR-BankenPortal unter dem Quickcode DZPKJUKU



VR-BankenPortal > DZ BANK > Privatkunden > WebKonferenz & Top-Themen > Marktbearbeitung Junge Kunden

Privatkunden

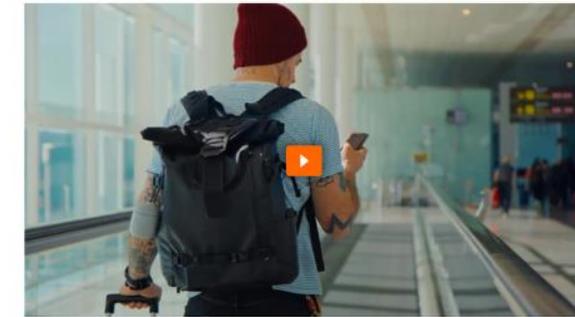
- Privatkunden-Webkonferenzen
- Idee des Monats
- Marktbearbeitung Junge Kunden
- Fit4Trading +
- Social Media +
- Webkonferenzen für Vertriebssteuerer +

Marktbearbeitung Junge Kunden

meinDepot

QuickCode: DZPKJUKU

meinDepot Trading - einfach, immer, überall!



Aktien & Co. günstig handeln und langfristig Vermögen aufbauen - das geht jetzt einfach und schnell mit dem kostenlosen meinDepot für junge Leute im Alter von 18 bis 30 Jahren. Für die Gewinnung junger Kunden stellen wir Ihnen begleitende Kommunikations- und Werbematerialien zur Verfügung.

Kommunikationsmittel & Werbematerial:

- Musteranschreiben meinDepot
- VR-NetWorld Landingpage "meinDepot"

Junge Menschen von der Börse begeistern – die wichtigsten Bausteine:

Fit4Trading
Durch Finanzbildung junge Kunden gewinnen!

Social Media
Begeisterung für junge Kunden im WP-Geschäft!

