

DZ BANK INSIGHT

02. und 03. Juli. Juni 2026

Herzlich willkommen zurück!



Tagesablauf 2. Juli 2026

 	10:30 – 11:00 Uhr	Begrüßung und Einführung Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd
	11:00 – 12:00 Uhr	Research Sören Hettler, Leiter Anlagestrategie / Privatkunden
	12:00 – 12:15 Uhr	Kommunikationspause
	12:15 – 13:15 Uhr	Produktmanagement / Sortimentsmanagement Tina Walter, Sortimentsmanagement
	13:15 – 14:00 Uhr	Mittagspause
	14:00 – 15:30 Uhr	Besuch der Handelstische & Handel Inside Sebastian Till, Aktienstrukturen Emissionen
	15:30 – 15:45 Uhr	Kommunikationspause
 	15:45 – 17:15 Uhr	Erfahrungsaustausch / aktuelle Themen Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd

Tagesablauf 3. Juli 2026

	09:00 – 09:45 Uhr	Aktuelle Themen aus dem Vertriebsprozessmanagement Stefan Lempert, Vertriebsprozessmanagement
 	09:45 – 10:30 Uhr	Führung durch die DZ BANK Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd
	10:30 – 11:00 Uhr	Kommunikationspause
	11:00 – 12:00 Uhr	Einblick in die Arbeit eines Aktienanalysten Axel Herlinghaus, Aktien Services & International
 	12:00 – 12:45 Uhr	Vermarktung B2C inkl. Impulsmanager Sarah Schneider, Nikolai Muth, Vermarktung B2C
 	12:45 – 14:30 Uhr	Abschlussrunde und Mittagessen Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd

Dresscode: Business Casual

Tagesablauf 2. Juli 2026

 	10:30 – 11:00 Uhr	Begrüßung und Einführung Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd
	11:00 – 12:00 Uhr	Research Sören Hettler, Leiter Anlagestrategie / Privatkunden
	12:00 – 12:15 Uhr	Kommunikationspause
	12:15 – 13:15 Uhr	Produktmanagement / Sortimentsmanagement Tina Walter, Sortimentsmanagement
	13:15 – 14:00 Uhr	Mittagspause
	14:00 – 15:30 Uhr	Besuch der Handelstische & Handel Inside Sebastian Till, Aktienstrukturen Emissionen
	15:30 – 15:45 Uhr	Kommunikationspause
 	15:45 – 17:15 Uhr	Erfahrungsaustausch / aktuelle Themen Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd

Tagesablauf 3. Juli 2026

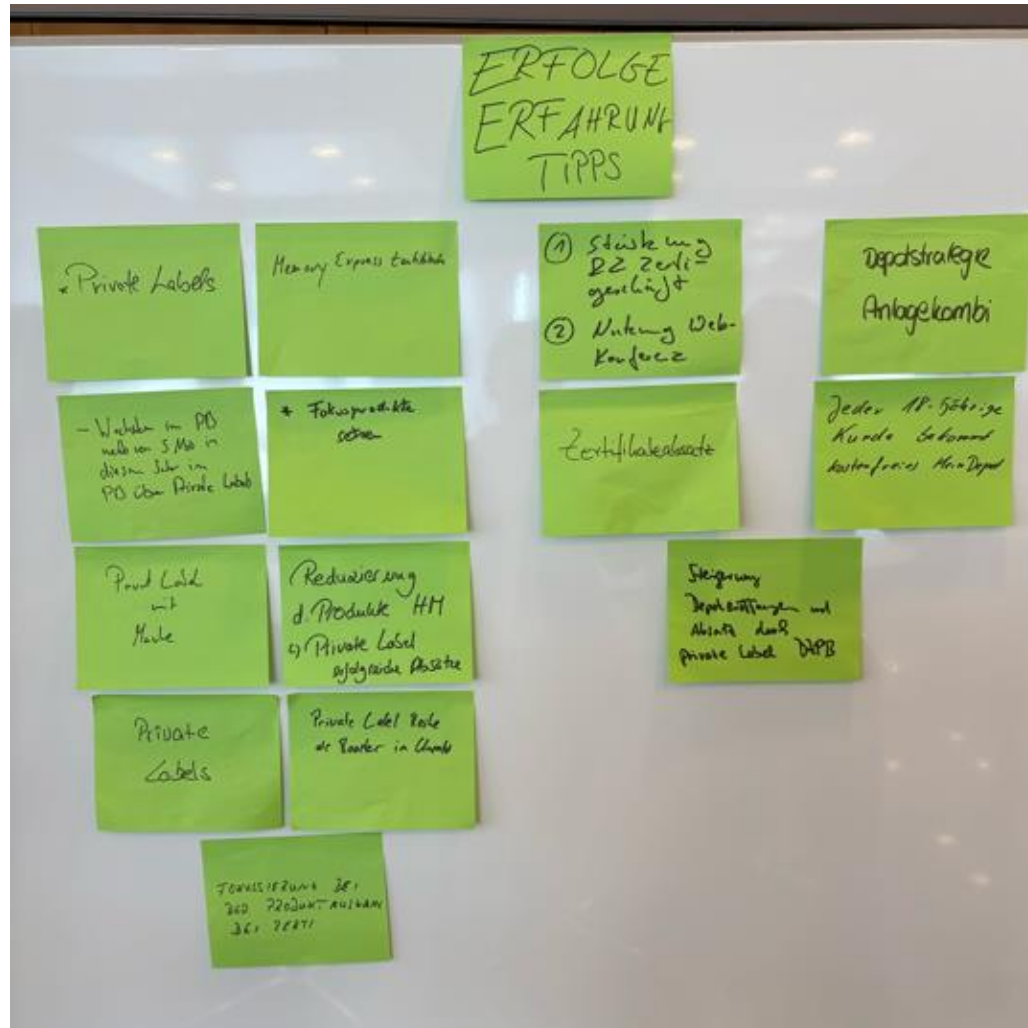
	09:00 – 09:45 Uhr	Aktuelle Themen aus dem Vertriebsprozessmanagement Stefan Lempert, Vertriebsprozessmanagement
 	09:45 – 10:30 Uhr	Austausch Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd
	10:30 – 11:00 Uhr	Kommunikationspause
	11:00 – 12:00 Uhr	Einblick in die Arbeit eines Aktienanalysten Axel Herlinghaus, Aktien Services & International
 	12:00 – 12:45 Uhr	Vermarktung B2C inkl. Impulsmanager Sarah Schneider, Nikolai Muth, Vermarktung B2C
 	12:45 – 14:30 Uhr	Abschlussrunde und Mittagessen Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd

Dresscode: Business Casual

Eure Themen für die beiden Tage



Eure Themen für die beiden Tage



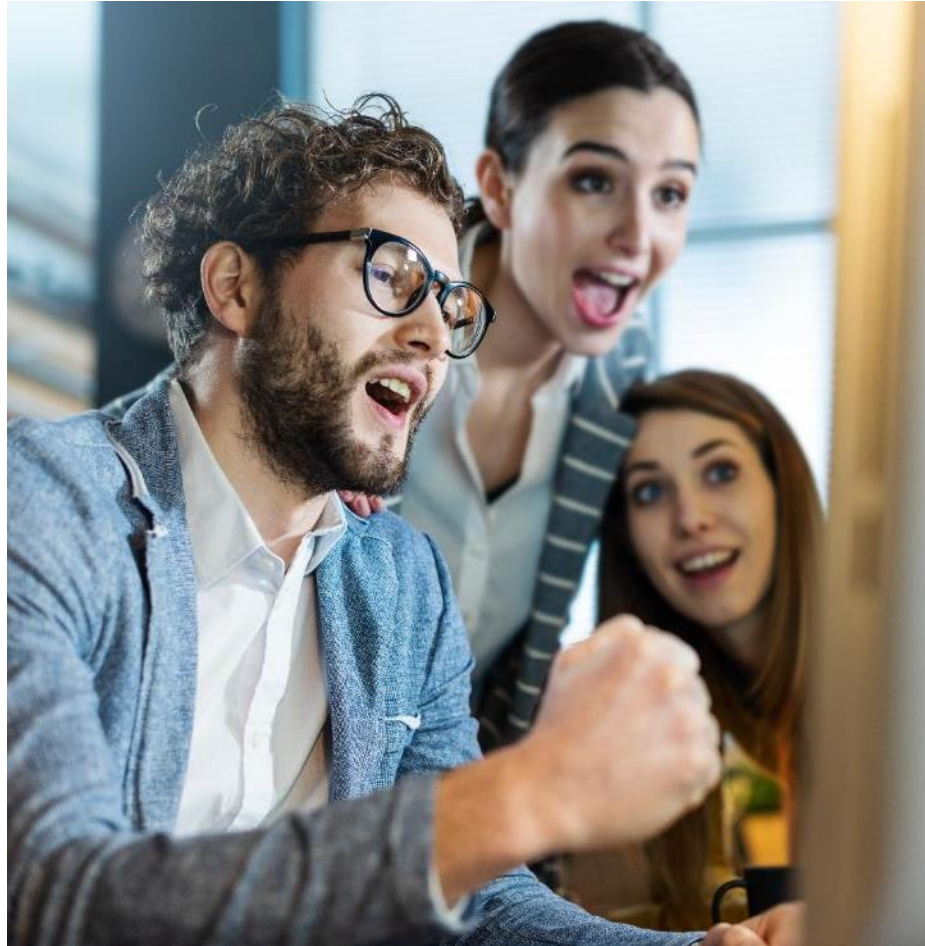
Eure Themen für die beiden Tage



meinDepot: Unsere gemeinsame Investition in die Zukunft

Attraktives Depotmodell für junge Kunden unter 31 Jahren

NEU: ab 01.07.2026



Depotentgelte	meinDepot	Ihre Einkaufskonditionen bei Umsetzung meinDepot
Depotführung	0,00 €	0,00 €
Börsenorderentgelte	meinDepot	Ihre Einkaufskonditionen bei Umsetzung meinDepot
Orderpauschale für inländische Best-Execution Orders	3,95 € NEU	3,00 €
Orderpauschale alle inländischen Börsen NEU	4,95 €	4,00 €
Handel von DZ BANK Derivaten	4,95 €	0,00 €
Fonds, ETF- und Aktiensparpläne	0,00 € ggf. Ausgabeaufschläge	0,00 €

Komplettes Depotmodell inkl. Leistungsspektrum und weiterer Preise werden im Rahmen der Umsetzung des Preismodells besprochen.

Zielgruppengerechte Bepreisung Ihrer Depotmodelle

Wie ist Ihre Bank hier aufgestellt?

Zielgruppenspezifische Depotmodelle					
Depotpreismodell	„meinDepot Neo“	meinDepot	meinDepot Classic / meinDepot Online	meinDepot Premium	Vermögensverwaltungs- Depot
Zielgruppe	Preissensitive Selbstentscheider	Junge Kunden	Online- und Beratungskunden	Beratungskunden	
Zugang	Mobile only	Online und Beratung			Delegation
Frontend	VR Banking App (Brokerage in „Mobile“-Mode)	VR Banking App (Brokerage)			VR Banking App (Brokerage)
Preismodell	Günstige „Neo-Broker“- Transaktionsgebühren / keine Depotgebühren	ab 3,95 € / keine Depotgebühren	Bestehendes Preismodell (je Depot und Order)	Bestehendes Preismodell (Pauschalpreis)	Bestehendes Preismodell
Abwicklung	lemon.markets	dwp			dwp

NEU!
in Planung

Wertpapiergeschäft in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe – Strategische Weiterentwicklung im Kerngeschäft und Projekt ZuWachs

Übergreifend sind folgende Maßnahmen bereits aufgesetzt:

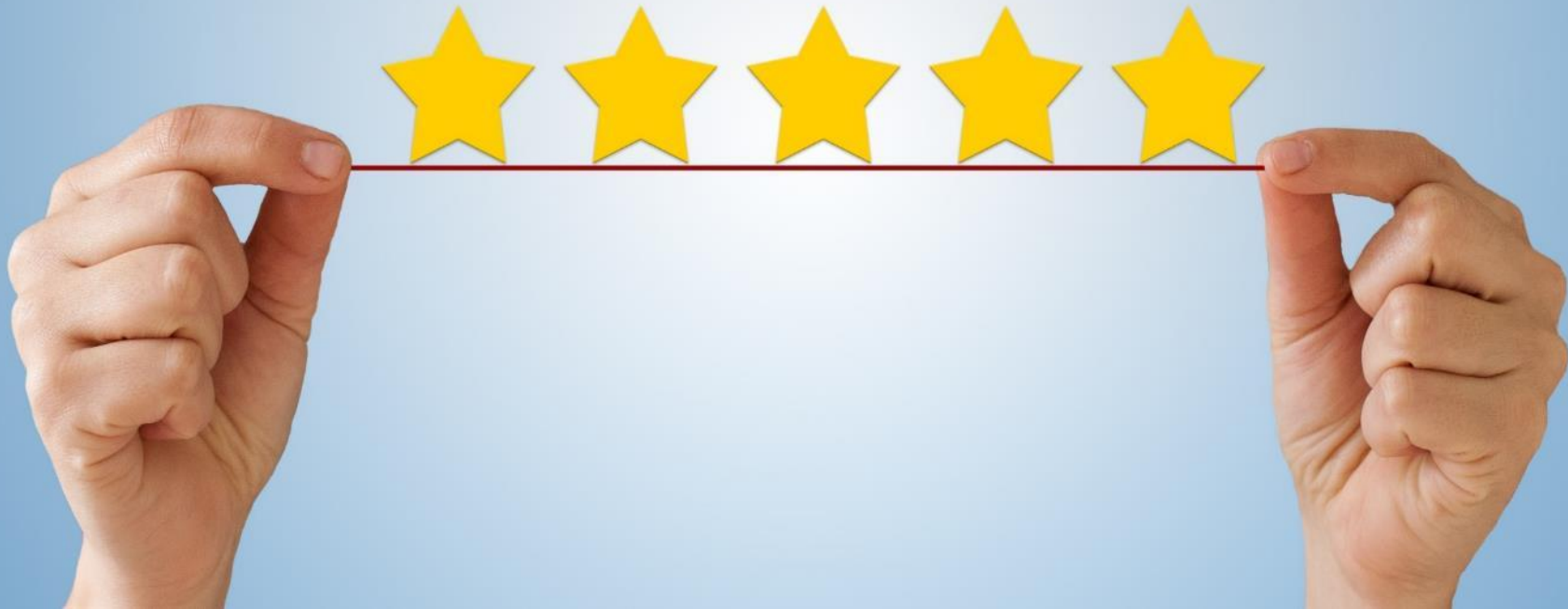
- **dwpbank / lemon.markets:** Mit dem Kauf von lemon.markets im Jahr 2025 hat die dwpbank eine alternative Infrastruktur für die kostengünstige Abwicklung von standardisiertem Wertpapiergeschäft erworben. Aktuell wird mit Hochdruck daran gearbeitet, dies den Genossenschaftsbanken verfügbar zu machen.
- **Digitale Abschlussstrecken:** Gemeinsam mit der ATRUVIA arbeiten wir daran, die digitalen Abschlussstrecken über alle Kanäle hinweg weiter zu vereinfachen und auszubauen.
- **Weiterentwicklung des UnionDepots:** Auf dem Weg zum „Komplettanbieter Vermögen“ entwickelt Union Investment das UnionDepot konsequent weiter. Nach den Verwahrmöglichkeiten für ETFs und ETCs sollen weitere Gattungen folgen. Das gilt genauso für die Integration in die Omnikanal-Anwendungen. So werden die wachsenden Anforderungen digital-affiner Kunden bedient und gleichzeitig Effizienzpotentiale im Privatkundengeschäft gehoben. In enger Abstimmung mit der DZ BANK werden in diesem Zusammenhang mittelfristige Optionen zur noch intensiveren Zusammenarbeit (z.B. Ein-Depot-Modelle) geprüft.
- **Frühstartrente / Altersvorsorgedepot:** Beide politischen Vorhaben werden zahlreiche Marktchancen für die Genossenschaftliche FinanzGruppe bieten. Gemeinsam mit der R+V Versicherung werden wir den Genossenschaftsbanken eine attraktive und integrierte Lösung bereitstellen.
- **Krypto:** Aktuell rollen wir unser Angebot „MeinKrypto“ aus. Damit können die Genossenschaftsbanken Krypto-Produkte in den eigengeführten Depots anbieten.
- **„meinDepotNeo“:** Bereits im Jahr 2024 wurde „MeinDepot“ als kostengünstiges Gebührenmodell für junge Kunden erfolgreich eingeführt. Derzeit arbeiten wir unter dem Arbeitsnamen „meinDepotNeo“ an einer gezielten Ergänzung für alle digital-affinen Kunden der Primärstufe mit dem Anspruch einer einfachen Nutzerführung und noch attraktiveren Konditionen. Es handelt sich um ein in die VR Banking App integriertes Angebot für das Kerngeschäft auf Basis einer neuen technologischen Anbindung zu lemon.markets/dwpbank.

Projekt ZuWachs – Digitale Neukundengewinnung für den Verbund

Gleichzeitig sollten wir uns selbstkritisch fragen: Werden diese Maßnahmen im Kerngeschäft ausreichen, um sämtliche Herausforderungen, insbesondere die digitale Gewinnung von Neukunden, zu adressieren? Unsere Antwort: Wir investieren parallel in die Weiterentwicklung des bestehenden Geschäfts als auch in die Entwicklung neuer Ansätze. Deshalb hat der BVR-Verbandsrat die DZ BANK und die Union Investment beauftragt, ein digitales Neukundenmodell zu prüfen. Aus diesem Auftrag ist das Projekt ZuWachs entstanden. Die wesentlichen Eckpunkte:

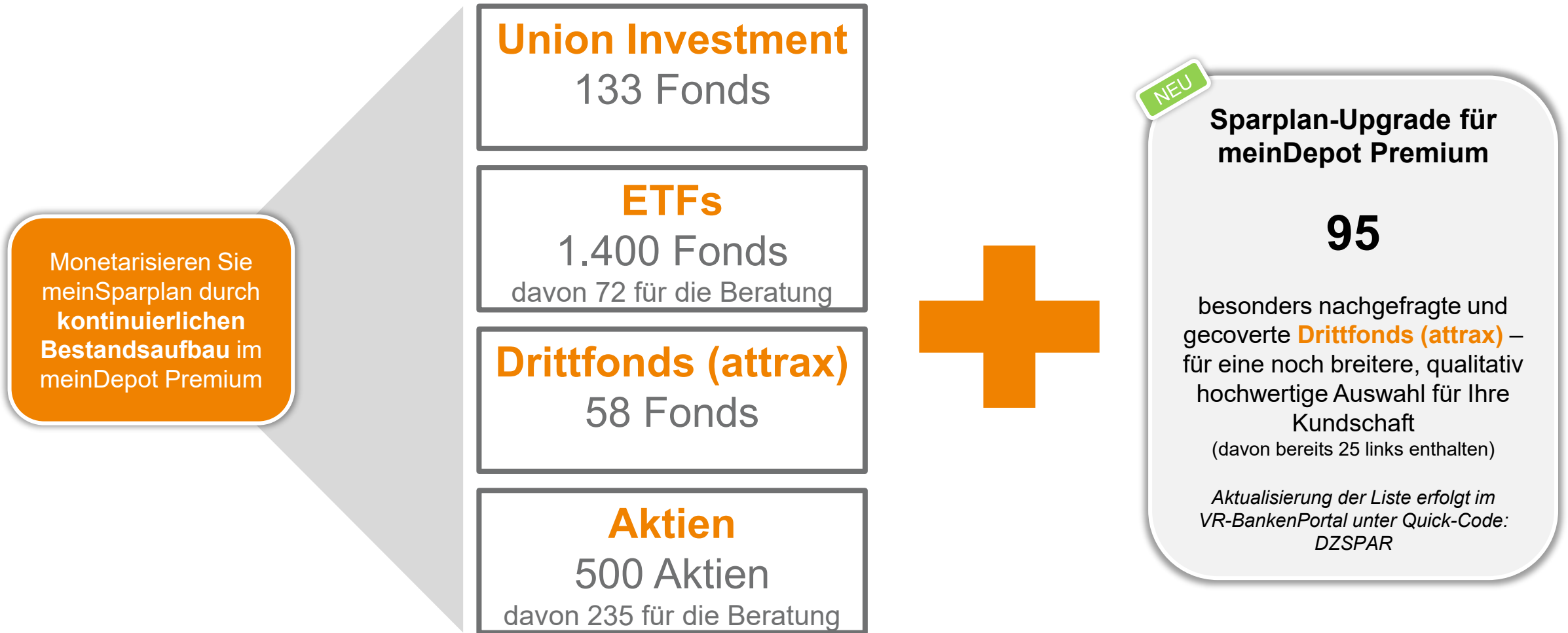
- **Ziel:** Digitale Neukundengewinnung mit dem Ziel der anschließenden Überführung gewonnener Kunden an die Genossenschaftsbanken.
- **Schlankes Produktangebot:** Brokerage, verzinstes Verrechnungskonto und Karte. Es erfolgt kein Angebot eines Girokontos.
- **Nutzenstiftung:** Entscheidend ist Nutzenstiftung für die Genossenschaftsbanken. Diese wird unter anderem durch Kundenüberleitungen bei Beratungsbedarf, die Zahlung von Bestandsprovisionen und weitere Erlösmodelle erreicht.
- **Operative Struktur:** Die rechtliche Einheit wird der GENO Broker bilden. Dabei werden bewusst bestehende Kompetenzen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe genutzt (z. B. Lösungen der Atruvia) und durch weitere Anbieter mit relevanten Angeboten ergänzt (z. B. lemon.markets). Dies wird die Kundenüberleitung bestmöglich unterstützen.
- **Status:** Die Arbeiten im Projekt gehen zügig voran. Es wurde im BVR-Fachrat Markt und Produkte, im SPSA und BVR-Verbandsrat erörtert. Entsprechende Beschlussfassungen sind für die 2. Jahreshälfte 2026 vorgesehen.

meinDepot Premium

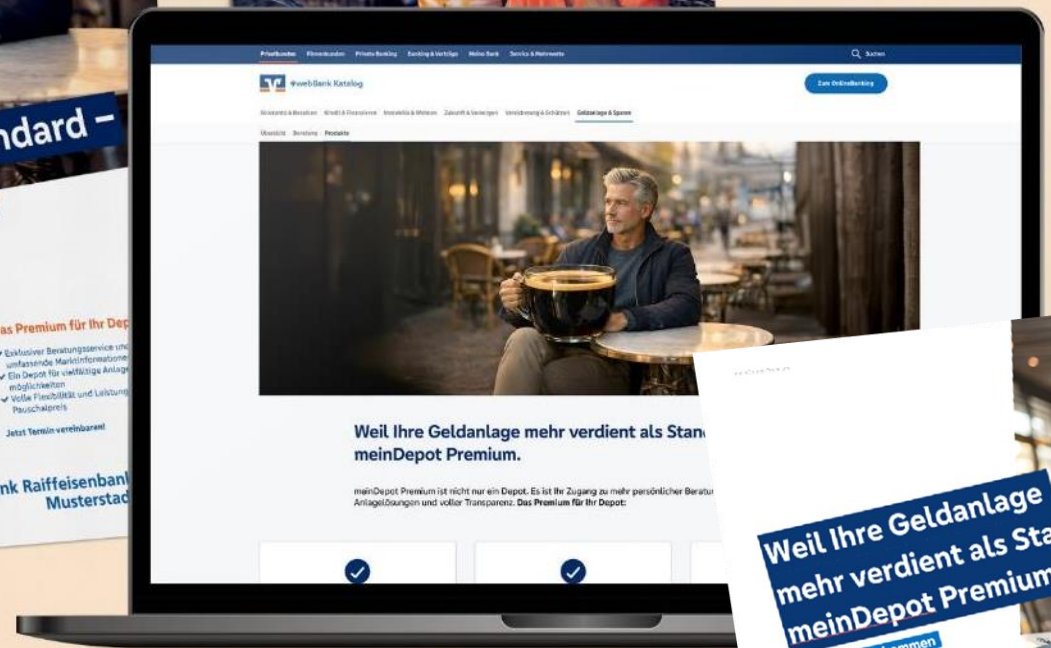


Mit Sparplänen im meinDepot Premium Depotvolumen ausbauen

Hebel für Ihre Wertpapier-Erträge



NEU



Jetzt für Sie im WegFrei-Portal sowie im VR-Bankenportal!



Quickcode:
DZPKMDPM

Wir haben Ihre Impulse aufgenommen!

Ihr neues viertes Einkaufsmodell – noch passgenauer für Ihre Marktbearbeitung

	NEU Smart ☒
Grundgebühr / Depot	keine
Inklusivtransaktionen	20 Transaktionen p.a. + alle Sparplantransaktionen + alle DZ BANK Produkte* + alle außerbörslichen Union-/attrax Fonds**
Weitere Transaktionen (Börsenkommissionsgeschäft Inland)	7,50 EUR je Transaktion***
Bestandsabhängige Vergütung / Verwahr- entgelte	0,10 % p.a. pauschal keine weiteren Depot- / Depotpostengebühren
Auskehr von Zuwendungen	inkludiert – keine weiteren Kosten für optionale Nutzung

* Exkl. Zinsprodukte im Sekundärmarkt (egal ob Börse oder OTC (GENO-X)); diese zählen als Transaktion

** die bisherigen individuellen Verträge bleiben unverändert bestehen

*** Für Börsenkommissionsgeschäft Inland, alle anderen Transaktionen werden gemäß PLV der DZ BANK berechnet

Tagesablauf 2. Juli 2026

 	10:30 – 11:00 Uhr	Begrüßung und Einführung Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd
	11:00 – 12:00 Uhr	Research Sören Hettler, Leiter Anlagestrategie / Privatkunden
	12:00 – 12:15 Uhr	Kommunikationspause
	12:15 – 13:15 Uhr	Produktmanagement / Sortimentsmanagement Tina Walter, Sortimentsmanagement
	13:15 – 14:00 Uhr	Mittagspause
	14:00 – 15:30 Uhr	Besuch der Handelstische & Handel Inside Sebastian Till, Aktienstrukturen Emissionen
	15:30 – 15:45 Uhr	Kommunikationspause
 	15:45 – 17:15 Uhr	Erfahrungsaustausch / aktuelle Themen Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd

Tagesablauf 3. Juli 2026

	09:00 – 09:45 Uhr	Aktuelle Themen aus dem Vertriebsprozessmanagement Stefan Lempert, Vertriebsprozessmanagement
 	09:45 – 10:30 Uhr	Führung durch die DZ BANK Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd
	10:30 – 11:00 Uhr	Kommunikationspause
	11:00 – 12:00 Uhr	Einblick in die Arbeit eines Aktienanalysten Axel Herlinghaus, Aktien Services & International
 	12:00 – 12:45 Uhr	Vermarktung B2C inkl. Impulsmanager Sarah Schneider, Nikolai Muth, Vermarktung B2C
 	12:45 – 14:30 Uhr	Abschlussrunde und Mittagessen Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd

Dresscode: Business Casual

Tagesablauf 2. Juli 2026

 	10:30 – 11:00 Uhr	Begrüßung und Einführung Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd
	11:00 – 12:00 Uhr	Research Sören Hettler, Leiter Anlagestrategie / Privatkunden
	12:00 – 12:15 Uhr	Kommunikationspause
	12:15 – 13:15 Uhr	Produktmanagement / Sortimentsmanagement Tina Walter, Sortimentsmanagement
	13:15 – 14:00 Uhr	Mittagspause
	14:00 – 15:30 Uhr	Besuch der Handelstische & Handel Inside Sebastian Till, Aktienstrukturen Emissionen
	15:30 – 15:45 Uhr	Kommunikationspause
 	15:45 – 17:15 Uhr	Erfahrungsaustausch / aktuelle Themen Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd

Tagesablauf 3. Juli 2026

	09:00 – 09:45 Uhr	Aktuelle Themen aus dem Vertriebsprozessmanagement Stefan Lempert, Vertriebsprozessmanagement
 	09:45 – 10:30 Uhr	Führung durch die DZ BANK Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd
	10:30 – 11:00 Uhr	Kommunikationspause
	11:00 – 12:00 Uhr	Einblick in die Arbeit eines Aktienanalysten Axel Herlinghaus, Aktien Services & International
 	12:00 – 12:45 Uhr	Vermarktung B2C inkl. Impulsmanager Sarah Schneider, Nikolai Muth, Vermarktung B2C
 	12:45 – 14:30 Uhr	Abschlussrunde und Mittagessen Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd

Dresscode: Business Casual

DZ BANK INSIGHT

02. und 03. Juli 2026

Unsere Tour geht zu Ende



DZ BANK Insight

Das Programm für die beiden Tage

Tagesablauf 2. Juli 2026

 	10:30 – 11:00 Uhr	Begrüßung und Einführung Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd
	11:00 – 12:00 Uhr	Research Sören Hettler, Leiter Anlagestrategie / Privatkunden
	12:00 – 12:15 Uhr	Kommunikationspause
	12:15 – 13:15 Uhr	Produktmanagement / Sortimentsmanagement Tina Walter, Sortimentsmanagement
	13:15 – 14:00 Uhr	Mittagspause
	14:00 – 15:30 Uhr	Besuch der Handelstische & Handel Inside Sebastian Till, Aktienstrukturen Emissionen
	15:30 – 15:45 Uhr	Kommunikationspause
 	15:45 – 17:15 Uhr	Erfahrungsaustausch / aktuelle Themen Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd

Tagesablauf 3. Juli 2026

	09:00 – 09:45 Uhr	Aktuelle Themen aus dem Vertriebsprozessmanagement Stefan Lempert, Vertriebsprozessmanagement
 	09:45 – 10:30 Uhr	Führung durch die DZ BANK Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd
	10:30 – 11:00 Uhr	Kommunikationspause
	11:00 – 12:00 Uhr	Einblick in die Arbeit eines Aktienanalysten Axel Herlinghaus, Aktien Services & International
 	12:00 – 12:45 Uhr	Vermarktung B2C inkl. Impulsmanager Sarah Schneider, Nikolai Muth, Vermarktung B2C
 	12:45 – 14:30 Uhr	Abschlussrunde und Mittagessen Thomas Kaffenberger, Markus Mayer, Bankenbetreuung Süd

Dresscode: Business Casual

Impressionen



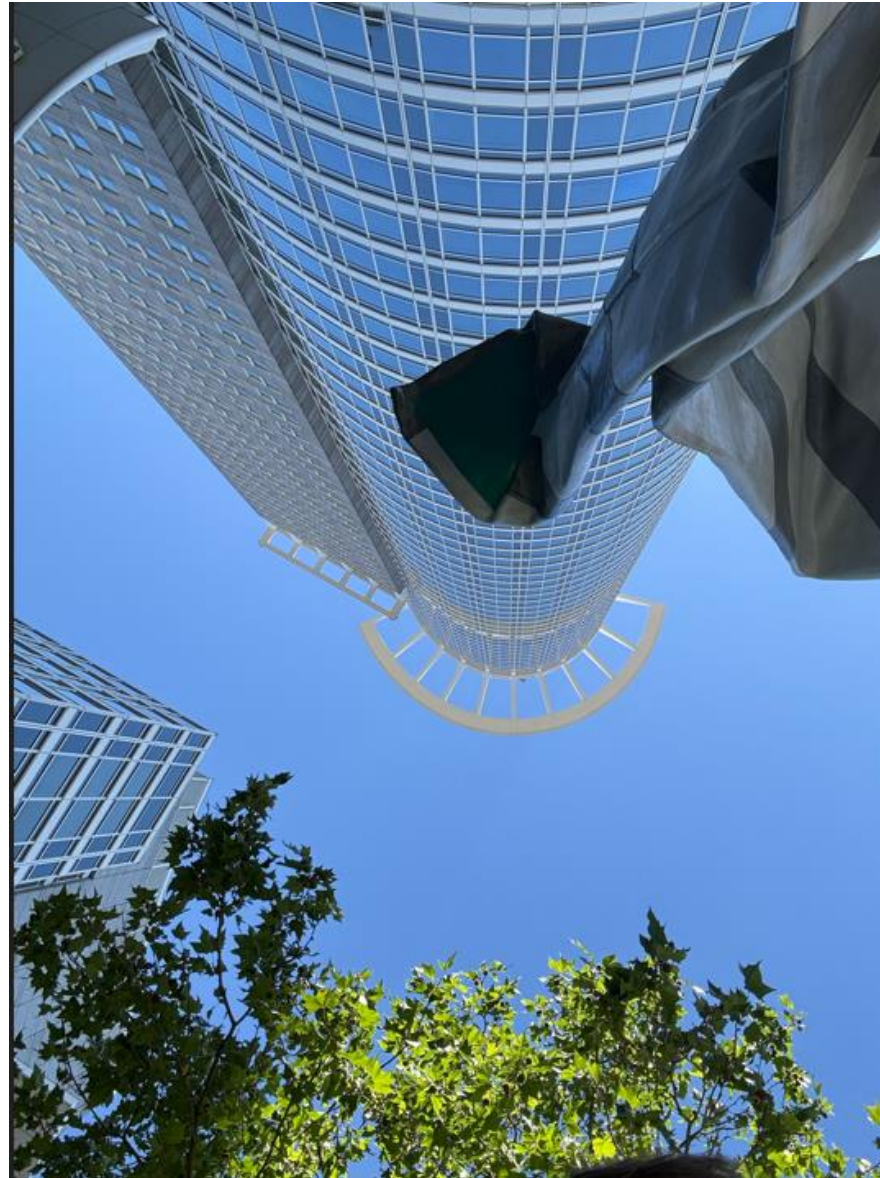
Impressionen



Impressionen



Impressionen



Mentimeter Umfrage

Code 4161 8617



Das hat mir besonders gut gefallen...

Austausch mit den anderen, Sören's Vortrag

Austausch

Austausch mit Kollegen

Essen, Programm, Referenten

Austausch mit den Kolleginnen und Kollegen —> tolle Gruppe 🍌

Möglichkeit zum Austausch, viel Themen

Austausch in der Gruppe, sehr gutes Programm, von allem etwas dabei

Austausch, neue Ideen und Impulse

Einblicke in die DZ Bank

- Die Referenten - immer Begeisterung für ihr Thema, offener Austausch, Fragen wurden beantwortet

Gutes Essen

Viele interessante Themen, mit Neuigkeiten

Austausch

Der Austausch

Tolle Eindrücke aus reasearch und Analyse. Wertvolle Infos die noch nicht bekannt waren

Vielfältige Themen, in guten Zeitgefüge. Danke über die Zertifikatarchitektur

Aktienreasearcg von Axel am zweiten Tag und Blick an die Schreibtische des Handels gestern

Ich bin mal wieder up to Date

Kompetente Redner

Research

Austausch mit Kollegen

Einblick Research

Offene Fragen wurden geklärt

Austausch, Aktienanalyst

Tolle Mischung der Themen. Zusätzlich Fachkompetenz gepaart mit großer Leidenschaft.

Das wünsche ich mir von der DZ Bank...



alle depotlösungen online
 präsens sozial medien
 noch intensiverer austausch
 mehr einigkeit verbund
 noch mehr zeit für austau
 weiter so
 mehr online
 1 millionen euro
 onetouch zertifikate
 erneute einladung
 sich mehr trauen
 tolle moderne produkte
 bundesweite werbung
 mehr one touch generalem
 breite brust
 weiterhin innovativ sein
 digitale abschlussstrecke
 ein depot union dz
 weiterhin fairnessnähe
 mehr innovation nicht hin
 wiederholung der tage

Wo auch immer eure Weg Euch hinführt,
kommt gut an!

Danke für`s Kommen!

Hauptbahnhof FFM

A 3
Regensburg, München,
Nürnberg

A 5
Basel, Karlsruhe, Stuttgart

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, Internet: www.dzbank-wertpapiere.de