

# Einfach und überall Handeln mit der neuen S Broker-App

Herzlich willkommen – wir freuen uns über Ihre Teilnahme

20. September 2024

**„Deka**



**Beginn der Webex um 08:30 Uhr.**

**Diese Webex wird aufgezeichnet.**

**Ihre Leitungen sind stumm geschaltet.**

**Bitte formulieren Sie Ihre Fragen über den Chat.**

**Um die Leitungskapazitäten zu schonen, haben wir alle Videos ausgeschaltet.**

**s broker**

# Einfach und überall Handeln mit der neuen S Broker-App

## Webex für Vertriebssteuernde

20. September 2024

„Deka



Darstellung kann in der finalen Version der App abweichen.

s broker

# Ihre Referenten

## Rahmenbedingungen für Kooperationssparkassen



**Tobias Enzmann**

Leitung Sparkassenvertrieb

S Broker AG & Co. KG

## Strategische und vertriebliche Umsetzung



**Marco Strüver**

Digitales  
Multikanalmanagement

DekaBank

# Rahmenbedingungen für Kooperationssparkassen

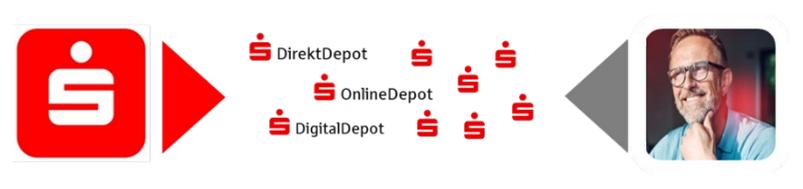
„Deka



Darstellung kann in der finalen Version der App abweichen.

 **broker**

# Schließen der Angebotslücke **zentral** (via S Broker) oder **dezentral** (individuell je Sparkasse) grundsätzlich möglich

Optionen zum Schließen der Angebotslücke	Merkmale	Sicht Sparkasse
<p><b>Je Sparkasse</b></p>  <p><b>eigenes Angebot</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>dezentral betrieben</b></li> <li>▪ dezentrale Sachbearbeitungen</li> <li>▪ eigene allgemeine Hotline</li> <li>▪ <b>Preismodelle über Marktniveau</b></li> <li>▪ reines „<b>Handelsdepot</b>“ ohne Zusatzleistungen</li> <li>▪ <b>eigene</b> juristische und aufsichtsrechtliche <b>Verantwortung</b></li> <li>▪ individuelle Vermarktung</li> </ul>	<p>„make“</p> <p><b>Eigenes Onlinebrokerage</b></p>
<p><b>Ein Angebot</b></p>  <p><b>für alle Sparkassen</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>zentral betrieben</b></li> <li>▪ zentrale Sachbearbeitung</li> <li>▪ zentrale Brokerage-Hotline</li> <li>▪ <b>marktgerechtes Preismodell</b></li> <li>▪ <b>umfangreiches Brokerageangebot</b></li> <li>▪ <b>attraktive (Produkt-)Aktionen</b> (u.a. FreeBuy)</li> <li>▪ <b>zentrale</b> juristische und aufsichtsrechtliche <b>Verantwortung</b> beim S Broker/Deka-Gruppe</li> <li>▪ zentral <b>bereitgestellte Vermarktung</b></li> </ul>	<p>„buy“</p> <p><b>Onlinebrokerage als „buchbarer“ Service für Sparkassen</b></p>

# Sparkasse kann für Kundengruppe der Selbstentscheider auf zwei Lösungen des S Brokers zurückgreifen

Kundengruppe der Selbstentscheider – welche eigenständig ihre Anlageentscheidung treffen

## DepotPlus



Ausschließlich für Sparkassen  
und deren Kunden

## DirektDepot



Für Nicht-Sparkassen- und  
Sparkassenkunden am Drittmarkt

# Im DepotPlus (DP) gibt es aktuell zwei Kundenzuführungs- bzw. Depoteröffnungswege für Kooperationsparkassen

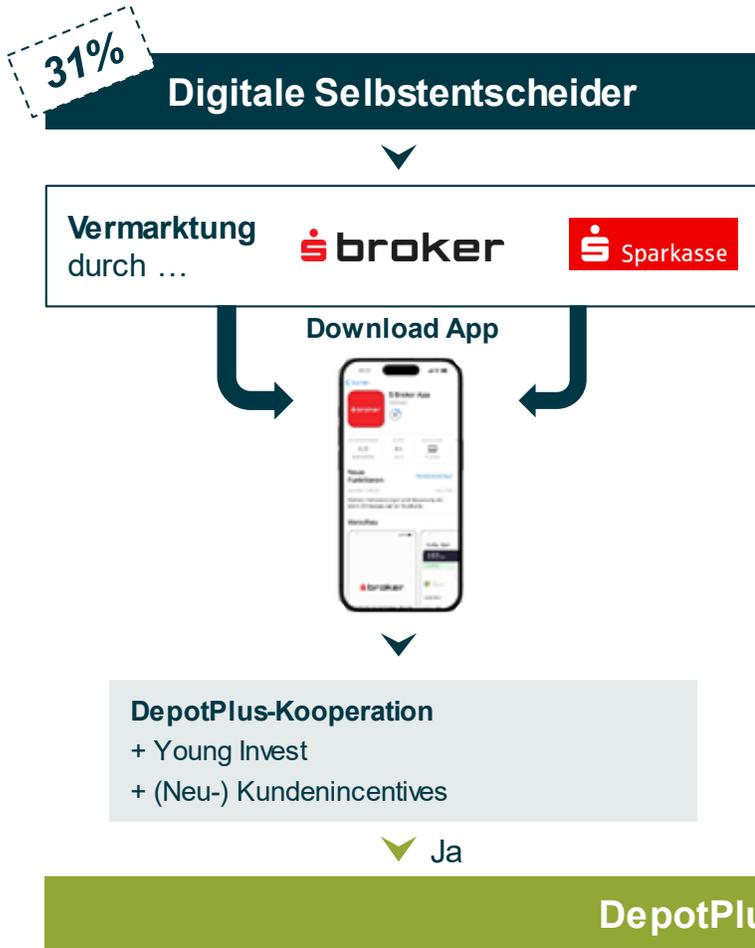
## 1 Online-Depoteröffnung (ODE) via OSPlus

The screenshot shows the OSPlus navigation menu with the 'Vermögen' (Wealth) tab selected. Below the navigation bar, there are several service icons: DekaBank, dwpbank, Orderbuch, S Broker, Sparen und Anlegen, Wertpapier-Cockpit, and WpHG-Stammdaten.

## 2 Online-Depoteröffnung (ODE) via Internetfiliale

The screenshot shows the S Broker DepotPlus opening process. The main heading is 'S Broker DepotPlus Aktiv am Puls der Märkte'. Below this, there are three bullet points: '✓ Zuverlässig und günstig', '✓ Direkthandel mit zahlreichen Partnern', and '✓ Sparpläne anlegen – schon ab 50 Euro monatlich'. A red button labeled 'Depot eröffnen' is visible. The page also features a navigation bar with 'Online-Banking', 'Girokonto', 'Service-Center', and 'Privat'. The main content area is titled 'DepotPlus eröffnen' and includes a progress bar with steps: 'Persönliche Angaben', 'Steuerliche Angaben & Bankverbindung', 'Erfahrungen & Kenntnisse', and 'Übersicht'. The current step is 'Online-Depoteröffnung'. Below this, there is a section titled 'In wenigen Schritten zu Ihrem Depot beim S Broker' and a dropdown menu for selecting the depot type: 'Einzeldepot', 'Gemeinschaftsdepot', and 'Minderjährigendepot'. A red 'Weiter' button is at the bottom right.

# Kooperationssparkassen profitieren mit App vom Netzwerkeffekt: Zentrale und regionale Vermarktung führt aktiv Kunden im DP zu



- Die **Vermarktung erfolgt** sowohl **durch** die aktuell über 130 **DepotPlus Sparkassen** **und** auch direkt durch **S Broker/Deka**. S Broker stellt Aktion, Incentives und Vermarktungsunterstützung
- Wenn ein **Kunde einer DepotPlus Sparkasse** in der App ein Depot eröffnet ...
  - **Wird** dieser in **das DepotPlus geleitet**
  - **Es sei denn**, die **SPK bietet die ausgespielten Kundenincentives nicht an** und der **Kunde hat keinen für die SPK passenden DepotPlus-Werbecode**
- **Ausweitung der Kooperationen** mit weiteren Sparkassen **führt zu Stärkung des Netzwerkeffektes**

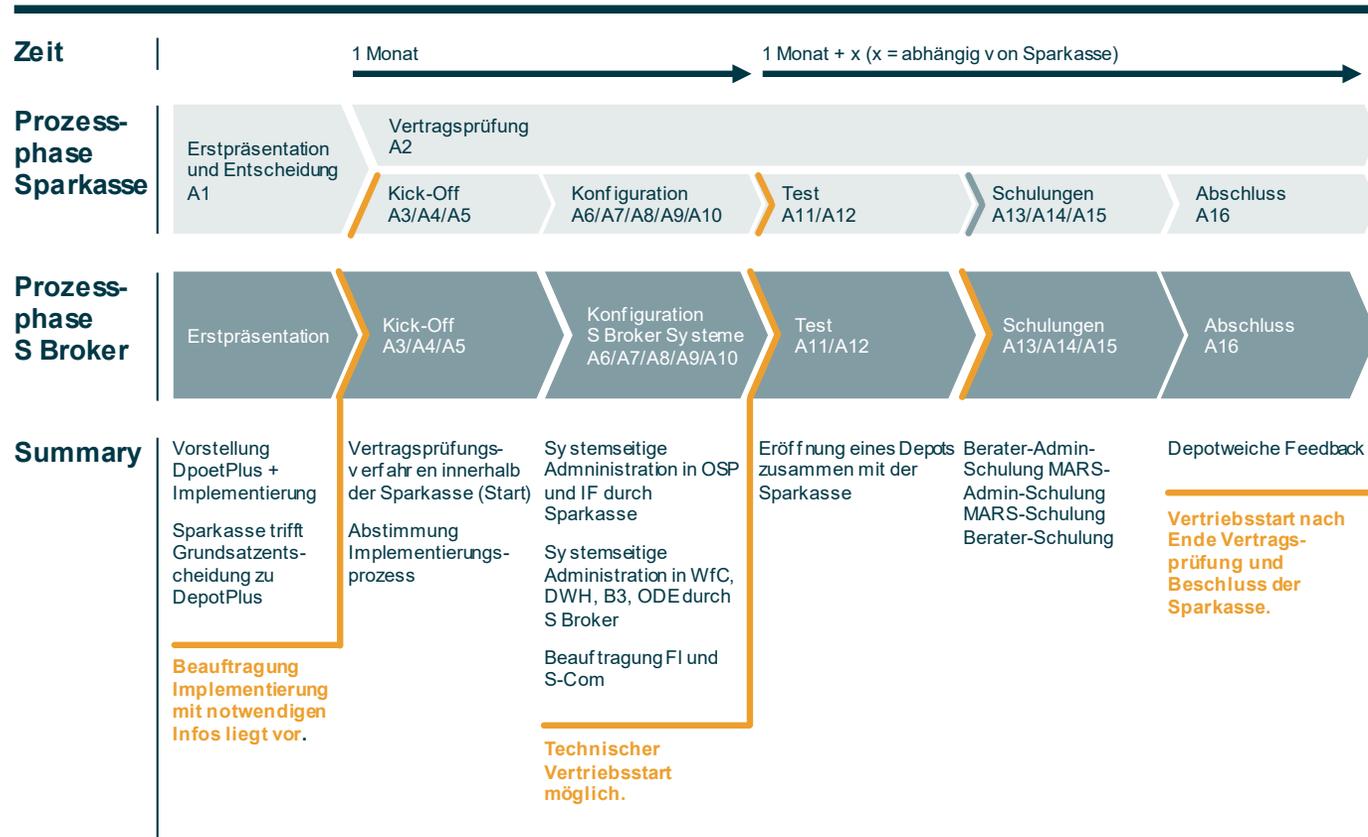
# Aktueller Kooperationsstatus der 348 Sparkassen

	DepotPlus-Kooperation	Young Invest-Vereinbarung	Neukunden-Vereinbarung	Anzahl Sparkassen
<b>Vollumfängliche Kooperation</b>	<b>Ja</b>	<b>Ja</b>	<b>Ja</b>	74 Sparkassen
... nur Young Invest	<b>Ja</b>	<b>Ja</b>	<b>Nein</b>	6 Sparkassen
... nur Neukundenaktion	<b>Ja</b>	<b>Nein</b>	<b>Ja</b>	22 Sparkassen
... nur DepotPlus Kooperation	<b>Ja</b>	<b>Nein</b>	<b>Nein</b>	27 Sparkassen
<b>Bislang keine Kooperation</b>	<b>Nein</b>	<b>Nein</b>	<b>Nein</b>	219 Sparkassen

# Jetzt Kooperationssparkasse werden Ihr Weg ins DepotPlus



## Definierter Standard-Prozess



**broker**

**DepotPlus+**  
Herzlich Willkommen beim S Broker  
Beauftragung zur „DepotPlus-Einführung“

**Allgemeines**

Name Sparkasse: \_\_\_\_\_ BLZ: \_\_\_\_\_

Ansprechpartner für die vorvertragliche DepotPlus-Einführung  
Name, Vorname: \_\_\_\_\_  
Telefon: \_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse: \_\_\_\_\_

Die Sparkasse plant die Einführung des DepotPlus und möchte mit dem S Broker den Kooperationsvertrag DepotPlus schließen. Dieser befindet sich aktuell im Vertragsprüfungsverfahren und soll nach erfolgreicher Prüfung durch den Vorstand beschlossen und unterzeichnet werden.

Die Sparkasse möchte die zwischenzeitliche Phase nutzen, um bereits technische Voraussetzungen für den betrieblichen Einsatz des DepotPlus zu schaffen.

Hierzu beauftragt die Sparkasse nachfolgend die S Broker AG & Co. KG bereits alle technischen Vorkehrungen zu treffen.

Damit der S Broker die mit der geplanten Einführung des DepotPlus verbundene Systemadministration durchführen kann und um den laufenden Betrieb vorzubereiten, benötigt der S Broker die nachstehenden Informationen.

**Abrechnungskonten**

Provisionskonto: \_\_\_\_\_ IBAN: \_\_\_\_\_

Was ist das Provisionskonto?  
Alle Provisionen aus dem DepotPlus-Kooperationsmodell werden gegenüber der Sparkasse zweimal jährlich abgerechnet und ausgezahlt.  
Hierfür benötigt der S Broker die Bankverbindung für ein Provisionskonto. Die Bankverbindung wird im Rahmen des Kooperationsvertrags in der Anlage 3 zum Kooperationsvertrag nochmals dokumentiert.

Preismodell für Endkunden	(bitte ein Modell wählen)
DepotPlus Standard 54	
DepotPlus Standard 74	
DepotPlus Standard 94	

Warum gibt es drei Modelle zur Auswahl?  
Um Ihrer eigenen Wertpapier-Strategie Rechnung zu tragen, haben wir Ihnen drei Modelle zur Auswahl gestellt, die sich im maximalen Transaktionsentgelt unterscheiden. Die Basis-Konditionen sind für alle Modelle gleich, lediglich das maximale Transaktionsentgelt je Transaktion ist unterschiedlich hoch begrenzt.

Name Ansprechpartner Sparkasse: \_\_\_\_\_ Ort, Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift(en): \_\_\_\_\_

# Jetzt Kooperationssparkasse werden

## Wenige Schritte zum Online-Brokerage für ihre Kunden



# Jetzt Kooperationssparkasse werden Systemadministration in OSPlus

## Anleitung unter:

### Freischaltung DepotPlus-Depoteröffnung

Die Depoteröffnung via OSP/OSPneo muss administriert werden. Hierfür werden KURS-Rechte vergeben.

➤ Sparkassen-Leitfaden  
Kapitel 4.1

### Freischaltung der IKK-Kommunikation

Die Freischaltung der sog. IKK-Schnittstelle ist notwendig, damit zwischen S Broker und der Sparkasse gebucht werden kann.

➤ Sparkassen-Leitfaden  
Kapitel 4.2

### Anzeige DepotPlus in Beratersichten

Das DepotPlus wird im Berater- sowie Kundenfinanzstatus angezeigt. Dafür ist eine Administration in den Bestandsprodukt-Varianten notwendig.

➤ Sparkassen-Leitfaden  
Kapitel 4.3

### Freischaltung im Online-Banking

Damit Kunden auf ihr DepotPlus über das Online-Banking zugreifen können, muss ein Zusatzprodukt in die Bestandsprodukt-Variante DepotPlus einbezogen werden.

➤ Sparkassen-Leitfaden  
Kapitel 4.4

### Saldenabfrage für DepotPlus freischalten

Die Freischaltung dient der Anzeige der Depotsalden im Finanzstatus.

➤ Sparkassen-Leitfaden  
Kapitel 4.5

### Zuordnungdialog freischalten

In der Regel werden DepotPlus nach der Eröffnung direkt dem Kunden in OSP zugeordnet. Bei fehlender SK-Kundennummer muss die manuell erfolgen. Hierfür sind Rechtsvergaben notwendig.

➤ Sparkassen-Leitfaden  
Kapitel 4.6

# Bereits DepotPlus-Kooperationssparkasse

## Notwendige Schritte zur Nutzung der S Broker App



**Digitale Sprechstunde  
am 25.09. / 8:30 Uhr**

**s broker** S BROKER - AKTUELL

**Die neue S Broker App - Die Zukunft der digitalen Geldanlage**  
DepotPlus: Information zum Roll-Out – notwendige Schritte für die Einführung  
Nr. 2024-17

**Zusätzliche Sprechstunde für Sie!**

Sehr geehrte Damen und Herren,

Der S Broker hat gemeinsam mit der Deka eine neue Version der S Broker Mobile App entwickelt. Die neue „S Broker App“ soll im ersten Schritt junge und weniger erfahrene digitale Selbstentscheider/-innen erreichen. Mit den Zielen, allen Menschen einen einfachen Zugang zum Kapitalmarkt zu ermöglichen, Menschen zu befähigen, ihr Geld anzulegen und sie langfristig auf ihrer persönlichen (Wertpapier-) Entwicklungsreise zu begleiten, zählt die App auf Werte der Sparkassen-Finanzgruppe ein.

Einfache Bedienbarkeit und Modernität, auch durch Personalisierung und Wissensvermittlung, stehen im Vordergrund der Entwicklung.

Ab November wird die App in den Stores für Endkunden verfügbar sein. Zu diesem Zeitpunkt können Neukundinnen und -kunden im DepotPlus die App nutzen, indem diese ein Depot via der neuen S Broker App eröffnen. Voraussetzung für DepotPlus und damit die Datenübertragung von der Sparkasse zur App ist eine Ergänzung des DepotPlus-Kooperationsvertrags sowie die technische Freischaltung der notwendigen FI-Schnittstelle.

Mit Young Invest, dem besonderen Angebot für Nachwuchskunden von 18 bis einschließlich 25 Jahren, können Kunden zu besonders attraktiven Konditionen für 1,99 € Ordergebühr (beschränkt auf einen Handelsplatz) einsteigen.

In den wesentlichen Elementen wird die App langfristig und sukzessive auch die Breite des S Broker-Angebotes abbilden und zudem die Bestandskundschaft inkludieren. Die Entwicklung der App nach Roll-Out wird kontinuierlich unter Beachtung von Kundenfeedback fortgesetzt. Nach und nach werden weitere Funktionen dazukommen.

Sie haben Fragen? Wenden Sie sich gerne an Ihren Vertriebsdirektor oder per Mail an: [sparkassenbetreuung@sbroker.de](mailto:sparkassenbetreuung@sbroker.de)

Donnerstag, 12.09.2024 S Broker Sparkassen-Betreuung Seite 1 von 2

**s broker** S BROKER - AKTUELL

**Vorbereitungen für den Roll-Out der neuen S Broker App**

Damit auch Ihre neuen DepotPlus-Interessenten ab November ein DepotPlus in der neuen S Broker App eröffnen können, sind wenige Schritte vorzubereiten. Wir stellen Ihnen kurzfristig noch zwei Webex-Termine zur Verfügung, in dem wir Sie exklusiv informieren.

**Notwendige Schritte bis zum Roll-Out:**

1. Ergänzung unseres DepotPlus-Kooperationsvertrags

Ab 16.09.2024 schicken wir Ihnen eine einseitige Vertragsergänzung zu, die alle notwendigen Regelungen beinhaltet, damit wir im Rahmen unseres Kooperationsmodells die neue S Broker App nutzen können. Wir benötigen hierzu keine Gegenzeichnung durch Ihr Haus.

Die Vertragsergänzung ist als Änderungsversion aufgesetzt, sodass Sie exakt nachvollziehen können, welche Passagen wir ergänzt haben.

2. Technische Administration für die Nutzung der neuen S Broker App

Damit Ihre Kunden die neue S Broker App nutzen können, sind technische Verzahnungen zwischen OSPlus und der App notwendig. Hierzu werden Sie in der Produkt-Präsentation am 20.09. (Webex, siehe hierzu DekaNews) entsprechende Informationen erhalten.

**Wichtige Termine:**

20.09.2024: Nach der Webex schicken wir Ihnen eine Anleitung für die notwendigen Schritte.

25.09.2024: Für Fragen zu den notwendigen Schritten haben Sie im Rahmen einer digitalen Sprechstunde Gelegenheit. Nähere Informationen und Einwahldaten gehen Ihnen am 20.09.2024 zu.

30.09.2024: Bitte die wenigen Schritte gemäß Anleitung durchführen, damit wir Ihnen einen reibungslosen Roll-Out zum November gewährleisten können.

Wir freuen uns auf diesen wichtigen Meilenstein für unsere gemeinsame Neukundengewinnung im DepotPlus!

Beste Grüße

Ihre Sparkassen-Betreuung

**Digitale Sprechstunde  
25.09.2024  
Einwahl-Link erhalten Sie  
am 20.09.2024**

Sie haben Fragen? Wenden Sie sich gerne an Ihren Vertriebsdirektor oder per Mail an: [sparkassenbetreuung@sbroker.de](mailto:sparkassenbetreuung@sbroker.de)

Donnerstag, 12.09.2024 S Broker Sparkassen-Betreuung Seite 2 von 2

## 1. Ergänzung unseres DP-Koopvertrages

- Einseitige Vertragsergänzung, die alle notwendigen Regelungen beinhaltet, damit die S Broker App genutzt werden kann → keine Gegenzeichnung benötigt
- Die Vertragsergänzung ist als Änderungsversion aufgesetzt, sodass exakt nachvollzogen werden kann, welche Passagen wir ergänzt haben.

## 2. Technische Administration der App

- Damit Ihre Kunden die neue S Broker App nutzen können, sind technische Verzahnungen zwischen OSPlus und der App notwendig.
- Hierzu haben wir im Rahmen der „Sparkassen Family & Friends Phase“ drei Administrationsleitfäden – zusammen mit der FI und Sparkassen – erstellt

→ Administration ist bis 30.09.2024 durchzuführen, damit ein Rollout zum November gewährleistet werden kann

# Bereits DepotPlus-Kooperationssparkasse

## Gründe für einseitige Vertragsanpassung

„Deka



### S Broker DepotPlus

Das professionelle Online-Depot in Kooperation mit dem S Broker. Das Depot ist als Einzel- oder Gemeinschaftsdepot verfügbar.

[Depot eröffnen >](#)



### S Broker Young Invest

Das DepotPlus Angebot für alle von 18 bis 25 mit unentgeltlicher Depotführung und nur 1,99 Euro Orderprovision\* pro Trade.

[Mehr erfahren >](#)



**Ab 2025 einheitliche Neukundenaktionen** zur Gewinnung von Brokerage-Kunden in Kooperation mit Sparkassen (via DepotPlus) und über den Drittmarkt (via DirektDepot) für S-Finanzgruppe



Damit einhergehend bekommen alle DepotPlus-Sparkassen **vollständige zeitliche Flexibilität** wann sie Neukundenaktionen über Ihre Kanäle in Ihrem Kundenstamm bewerben



**Speziell** für die **Zielgruppe der jungen Erwachsenen** (YoungInvest) wird mit Einführung der **Sofort-Order**, sowohl das Brokerage-Handling **einfacher** und **kostenseitig noch attraktiver** werden



Durch den **Ausbau des ETF-Angebotes** und **gleichzeitiger Senkung der Sparplankonditionen** wird das **Produktangebot** insbesondere für die Zielgruppe der jungen Erwachsenen **noch attraktiver**

# Bereits DepotPlus-Kooperationssparkasse

## Mit drei FI-Administrationsleitfäden zur S Broker App

### 1 Anleitung „IF-CMS“



#### Inhalt

1	Übersicht .....	3
2	DynPro-Konfiguration im IF-CMS .....	4
2.1	Aufruf der Konfiguration .....	4
2.2	DynPro-Basisadministration .....	4
2.2.1	Benötigte Daten .....	4
2.2.2	Anlage der ISP .....	5
2.3	Anlage der DynPros .....	7
2.3.1	Authorization-Request .....	7
2.3.2	Token-Request .....	9
2.4	Banking-Seite für Authorization-Request .....	10
2.5	Freigabe der Änderungen .....	15
3	OAuth-Adressen für Dienst S Broker DepotPlus ermitteln .....	16
3.1	Adresse für AuthorizationRequestSBroker zusammensetzen .....	16
3.2	Adresse für TokenRequestSBroker zusammensetzen .....	17
3.3	Adressen an Vertragspartner mitteilen .....	17
4	Abbildungen .....	18

### 2 Anleitung „Datenzugriff“



#### Inhalt

1	Übersicht .....	3
2	Erforderlichen Informationen ermitteln und Technischen User bestimmen .....	4
3	SRPlus-Ticket erstellen .....	5

### 3 Anleitung „Webseite“

#### Anleitung Webseite zur Prüfung der Sparkassenschnittstellen

- Mit der neuen S Broker App soll DepotPlus sowohl für Bestandskunden als auch für Neukunden integriert werden. Hierzu hat die Finanz Informatik zwei Schnittstellen und eine Authentifizierungsfunktion entwickelt, um Informationen von Sparkassen-Kunden abzufragen die für eine Integration von Bestandskunden DepotPlus als auch Neukunden für DepotPlus notwendig sind.
- Die Schnittstellen müssen vorab durch die Sparkasse bei der FI aktiviert werden.
- Danach muss noch ein einmaliger Test der Schnittstelle durch einen Mitarbeiter der Sparkasse durchgeführt werden, der bei der Sparkasse selbst Kunde ist und einen Online-Banking-Zugang hat. Dadurch wird sichergestellt, dass alle technischen und organisatorischen Voraussetzungen gegeben sind, damit Kunden einer Sparkasse die S Broker App für DepotPlus nutzen können.

#### Test der Schnittstellen:

Den folgenden Link aufrufen:

<https://app.sbroker.de/sparkassenaggreg>

Dort bitte mit den zur Verfügung gestellten Daten anmelden:

Anmeldeseite

Auf der folgenden Seite bitte im Suchfeld Ihre Sparkasse auswählen:

Sparkassen-Auswahl

# Strategische und vertriebliche Umsetzung

„Deka



Darstellung kann in der finalen Version der App abweichen.

s broker

# Digitale Wertpapierlösungen der Deka-Gruppe



Traditionelles Angebot  
an Wertpapierprodukten

351

Sparkassen

Smart Vermögen

Digitale Vermögensverwaltung  
für den hybriden Vertrieb  
Weltweit investierende  
ETF-Portfolios

244

Kooperationssparkassen



Digitale Vermögensverwaltung  
für den bequemen  
Onlineabschluss  
Weltweit investierende  
ETF-Portfolios

328

Kooperationssparkassen

broker



Vollwertiges Brokerage-  
Angebot mit breitem  
Leistungsspektrum  
**Young Invest** für  
18- bis 25-Jährige

132

Kooperationssparkassen



Beratungskunden

23%



Situative/Onlineaffine Kunden

46%

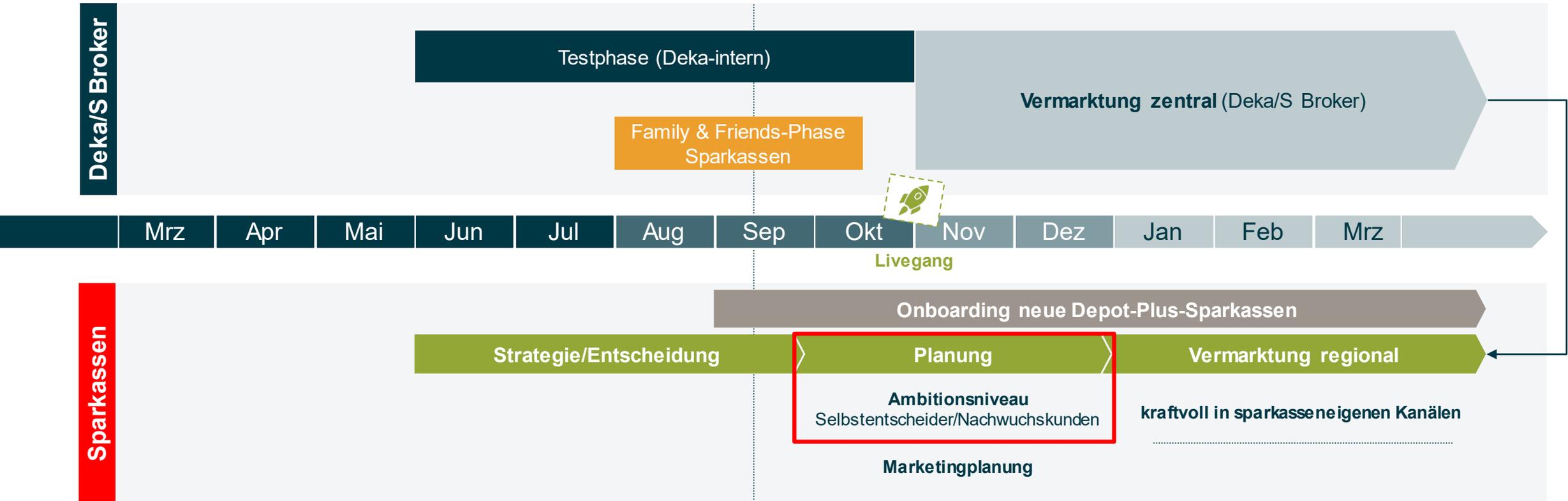


Digitale Selbstentscheider

31%

\*Im DekaBank-Depot oder Depot B der Sparkasse

# Zusammenspiel von zentraler und regionaler Vermarktung – Erfolg hängt stark von Intensität der Kundenansprache ab



Potential für Brokerage-Lösung kann „gegen“ intensiven Wettbewerb nur gemeinsam gehoben werden

# Rahmenbedingungen für einen Planungsansatz

<b>Ausgangssituation</b>	Anspruchsvolles Marktumfeld durch Online- und Neoanbieter macht <b>konsequentes und zeitnahes Handeln</b> der Sparkassen-Finanzgruppe notwendig
<b>Blickwinkel</b>	Ausbau der Durchdringung im Segment der Selbstentscheider über einen <b>strategischen Horizont von 5 Jahren</b>
<b>Zielsetzung</b>	Erstes Ziel ist die <b>Sicherung von Marktanteilen</b> . Eine Betrachtung von <b>Erträgen</b> erfolgt im zweiten Schritt und darf nicht außer Acht gelassen werden.
<b>Annahme</b>	Anteil Selbstentscheider gemäß <b>Deka-MaKu-Studie 2024</b>
<b>Besonderheiten</b>	<b>Bestandskunden</b> mit Wertpapier-Depot müssen mitbetrachtet werden (Sicherung von bestehenden Kundenbeziehungen)

# Verteilung der Kunden auf die Beratungstypen

## 1/4 bis 1/3 der Kunden sind Digitale Selbstentscheider

### 23% der Nachwuchskunden

- Überwiegend **persönliche** Beratung
- WP-Kauf erfolgt in der Regel **vor Ort** in der Bank/Sparkasse



Beratungskunden

### 46% der Nachwuchskunden

- **Persönliche** und/oder **mediale** Beratung
- WP-Kauf erfolgt entweder **online** oder **vor Ort** in der Bank/Sparkasse



Situative/Onlineaffine Kunden

### 26% aller Kunden bzw. 31% der Nachwuchskunden

- **Keine persönliche** Beratung
- **WP-Kauf** erfolgt in der Regel **online**



Digitale Selbstentscheider

■ WP-Bestandskunden Sparkasse

■ WP-Bestandskunden Fremdbank

■ Pot. WP-Neukunden

# Planungsansatz Selbstentscheider

## Strategische Zielsetzung entscheidend für Marktbearbeitung

### Entscheidungsbedarf in der Sparkasse für Strategiefindung

#### I. Zielgruppe nach Alter

**ALLE Altersklassen** (z.B. 16–75 Jahre)

Viele Selbstentscheider auch in Altersklassen über 30 Jahren.

→ Chance auf Erträge aus DepotPlus-Kooperation



##### S Broker DepotPlus

Das professionelle Online-Depot in Kooperation mit dem S Broker. Das Depot ist als Einzel- oder Gemeinschaftsdepot verfügbar.

[Depot eröffnen >](#)

oder

**Nur Nachwuchskunden** (z.B. 18–30 Jahre)

Umfassendes Nachwuchskundenangebot „Young Invest“

→ Kaum Erträge aus DepotPlus-Kooperation bei ausschließlich Young Invest-Depots



##### S Broker Young Invest

Das DepotPlus Angebot für alle von 18 bis 25 mit unentgeltlicher Depotführung und nur 1,99 Euro Orderprovision\* pro Trade.

[Mehr erfahren >](#)

#### II. Zielgruppe nach Bankverbindung

**Gesamtes Geschäftsgebiet**

Auch Kunden mit Geschäftsverbindung zu Volks-, Privat- und Neobanken

→ Chance auf Neukundengewinnung, positive Imagebildung über eigene Kundschaft hinaus



oder

**Nur eigene Sparkassenkunden**

Fokus auf Sicherung der Kundenverbindungen und WP-Kunden-Rückgewinnung



# Planungsansatz Selbstentscheider

## Ambitionsniveau für die Sicherung von Marktanteilen



### Geschäftsgebiet 100.000 Einwohner



**ALLE Altersklassen** (z.B. 16–75 Jahre)

100.000 Einwohner

26.000 Selbstentscheider (26%)

**Mögliches Ambitionsniveau 5 Jahre:**

10%	20%	30%
2.600	5.200	7.800



**S Broker DepotPlus**  
Das professionelle Online-Depot in Kooperation mit dem S Broker. Das Depot ist als Einzel- oder Gemeinschaftsdepot verfügbar.  
[Depot eröffnen >](#)

oder

**Nur Nachwuchskunden** (z.B. 18–29 Jahre)

14.000 Einwohner\*

4.340 Selbstentscheider (31%)

**Mögliches Ambitionsniveau 5 Jahre:**

10%	20%	30%
434	868	1.302



**S Broker Young Invest**  
Das DepotPlus Angebot für alle von 18 bis 25 mit unentgeltlicher Depotführung und nur 1,99 Euro Orderprovision\* pro Trade.  
[Mehr erfahren >](#)

### Giromarktanteil 40%



**Gesamtes Geschäftsgebiet**

40.000 Kunden

10.400 Selbstentscheider (26%)

**Mögliches Ambitionsniveau 5 Jahre:**

10%	20%	30%
1.040	2.080	3.120



**S Broker DepotPlus**  
Das professionelle Online-Depot in Kooperation mit dem S Broker. Das Depot ist als Einzel- oder Gemeinschaftsdepot verfügbar.  
[Depot eröffnen >](#)

oder

**Nur eigene Sparkassenkunden**

5.600 Kunden\*

1.736 Selbstentscheider (31%)

**Mögliches Ambitionsniveau 5 Jahre:**

10%	20%	30%
174	347	521



**S Broker Young Invest**  
Das DepotPlus Angebot für alle von 18 bis 25 mit unentgeltlicher Depotführung und nur 1,99 Euro Orderprovision\* pro Trade.  
[Mehr erfahren >](#)

\*Durchschnittlich 14% der Sparkassenkunden sind im Alter 18 bis unter 30 Jahren.

# Maßnahmen zur Kundengewinnung

## Wertpapier-Neukunden

### Contentseite im SIM: „Digitale Selbstentscheider“

**Digitale Selbstentscheider**

**Potenziale und Selektionsmöglichkeiten für Digitale Selbstentscheider**

**Potenzial.**  
Die Zielgruppe der Selbstentscheider unter den potenziellen WP-Neukunden (ca. 1,2 Millionen, die Sparkassenkunden und 560 Tausend, die Kunden einer anderen Bank sind), die Beratung in Anspruch nehmen möchten, haben ein durchschnittliches Wertpapierdepot von ca. 140 Euro im Haushalt. (Quelle: Makro-Studie 2023)

**Selektionsvorschläge.**

- Privat- oder Individualkunde
- Sparfähigkeit > 25 Euro monatlich
- Alter zwischen 18 und 45 Jahre (Empfehlung) oder zwischen 18 und 65 Jahren
- SDA-Score: Kanallaffinität Online UND Abschluss Wertpapier-Depot oder Wertpapierdepot
- Ausschluss: Wertpapier-Depot in der S-FG (DBD, S Broker, DepotB, ...)
- Ggf. ergänzende Selektion Fremddepotnutzer (Wertpapiere bei Fremdbank Wertpapierdepot\*) – bitte beachten: hier sind nicht nur Kundenbeziehungen, sondern auch Fremddepotnutzer von Filialbanken enthalten

**Automatisierte Kampagnenauspielung.**  
Nutzen Sie die Automatisierte Kampagnenauspielung (AutKA) mit der Anspielung auf Digitalen Wertpapierlösungen S Broker DepotPlus und bevestor (bevestor: JA bis Dezember 2024)

**Gewinnung von Wertpapier-Neukunden – Paket 4.**  
Digitale Selbstentscheiderinnen und Selbstentscheider sind eher jünger – aber nicht nur! Sie sind (fast) immer online – digital ist ihnen das Glück selber in die Hand zu nehmen.

**Ziele und Zielgruppenbeschreibung für Digitale Selbstentscheider.**  
Niedrige Kosten sind zentrales Relevanz- und Entscheidungskriterium. Hierunter fallen sämtliche Kosten (von der Depotführung bis hin zu Transaktions- und/oder Produktkosten). Aber auch Sicherheit und Seriosität spielen eine wichtige Rolle.

**Digital intuitiv ist Voraussetzung.**  
Eine einfache und intuitive Benutzeroberfläche in Verbindung mit einem modernen Design ist „Pflicht“ – der erste visuelle Eindruck beeinflusst die von Kunden wahrgenommenen Prozesse – insbesondere bei Depotöffnung – müssen dabei effizient und einfach ablaufen. Oftmals ist eine App passender, ist einfacher. Selbstentscheider erwarten mehrwertstiftende Funktionalitäten und „Beyond-Wertpapier“-Angebote (u. a. Social-Trading, Topkunden-Incentives).

**Offenes Produktuniversum.**  
Ein offenes und ausreichend breites Anlageuniversum zählt zu den Basisanforderungen. Attraktive wechselnde Angebote werden erwartet. Und bei Unsicherheit gibt es zum Glück die Digitale Vermögensverwaltung, die eine für Kundinnen und Kunden individuell passende Anlagelösung vorschlägt.

**Aktivierung durch Beratende ist eine Option.**  
Eine Aktivierung ist dabei kein „no go“ – im Gegenteil: Eine zusätzliche Ansprache durch Beratende funktioniert – aber nur, wenn Mehrwerte erkennbar sind! Und wenn Kundinnen oder Kunden über die Wahl des (bspw. digitalen) Kanals selber entscheiden können.

(Quelle: Consumer-Insight-Studie Digitale Selbstentscheider 2022)

## Fremdbank-Kunden

### SDA Insight 316: Fremdprodukte Wertpapierdepot

**SDA-Insights – Übersicht PK & FK**

Fremdprodukte				Lebensereignisse	ZV-Merkmale
PK		FK		PK	FK
Baufinanzierung	Haftpflichtversicherung	Private Krankenvoll-/Zusatzvers.	Unfallversicherung	Potentieller Arbeitseintritt	Geringe Kontoaktivität
Bausparvertrag	Hausratversicherung	Rechtsschutzversicherung	Wertpapierdepot	Potentiell Kind bekom.	Nebenbankverbindung
Fremde Finanzierung	Kfz-Versicherung	Reiseversicherung		Potentielle Lohnerh.	Nutzung E-Commerce
Fremde Geldanlage	Kreditkarte	Riester		Terminal	Potentieller Renteneintritt
Gebäudeversicherung	Private Altersvorsorge	Sachversicherung*			

\* Zur Sachversicherung zählen Versicherungen für Wertsachen, Glas, Tiere, Geräte und das Handy. Eine gezielte Abfrage einzelner Sachversicherungssparten bei den Fremdbankkunden (Gebäude, Haftpflicht, Hausrat etc.) ist über das jeweilige Fremdprodukt-Insight möglich.

Rating und Risikosysteme GmbH

# Fazit & Ausblick

„Deka



Darstellung kann in der finalen Version der App abweichen.

 **broker**

# Weitere wichtige Termine und Veranstaltungen



## Webex-Serie:

**Kickoff**  
12.09.

Livegang

**Teilnahme Beratende**

S Broker-Angebote erfolgreich einführen und etablieren

**Vertiefung für Steuerer**  
20.09.

**Vertiefung für Beratende**  
06.12.

Erfolgreiche Kundengewinnung durch Beratende und Sparkassenmitarbeitende

**Teilnahme Marketing-Experten Sparkassen**

**Vertiefung für Marketing**  
16.10.

Erfolgreiche Ansprache von Selbstentscheidern und Nachwuchskunden



**SPOT-Training und Vertriebs-Workshop ab Nov. 2024 verfügbar**

## Weitere Veranstaltungen:

**Besuchen Sie uns bzw. nehmen Sie teil!**



16.10.–15.11.



08.–10.10.

**DigiZirkel**  
28.11.

**AzubiTag**  
03.12.



**08. Bis 10. Oktober**

- **Deka-Stand G2**
- **Panel „Next level digitales Brokerage“** am 09.10.2024 13:00 Uhr



**16.10. bis 15.11.**

- **Forum 9.3 „Innovation trifft Tradition: Digitale Wertpapierlösungen der Deka-Gruppe für Jun-ge Kunden, Onlineaffine und Selbstentscheider“** jeweils an Tag 2



**28. November**

- **Talkrunde Nachwuchskunden**
- **Talkrunde Nachwuchskunden zeitgemäß ansprechen**
  - Regionales Influencermarketing
  - Jugendfilialen

**Deka-AzubiTag**

**6. Dezember**

- **Neobroker – einfach per Smartphone Aktien kaufen (AT)**

# Die Zukunft der Geldanlage

## Einfach und überall Handeln mit der neuen S Broker App

### Die Highlights der neuen App ab November 2024 im Überblick

s broker

#### Neukund:innen

Ab November können **Neukund:innen** im DepotPlus und DirektDepot die neue S Broker App nutzen.

**Bestandskund:innen** nutzen b.a.W das Kundenfrontend über die IF.



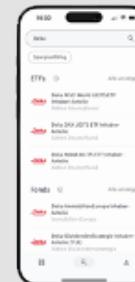
#### Einfach

- Intuitive UX und übersichtliche Information
- In-App Online-Depoteröffnung mit Video-Ident.
- Mit der Sofortorder Wertpapiere mit nur 3 Klicks handeln.



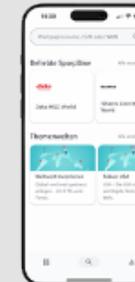
#### Kostengünstig

- YoungInvest Kund:innen von 18–25 Jahren zahlen mit neuer Sofortorder 1,99 Euro pro Order.
- Alle anderen Kund:innen handeln ab einem Orderentgelt von 3,99 Euro.



#### Breites Angebot

- Handel von Aktien, ETFs, Investmentfonds.
- Rund 1.700 ETF-Sparpläne.
- Mehr als 700 kostenlose ETF-Sparpläne.



#### Wissensvermittlung

- i-Buttons mit Erklärungen ermöglichen schnellen Wissensaufbau.
- Inspiration durch Themenwelten und Rubrik: „Beliebte Sparpläne“.



## Welche Fragen haben Sie?

**Stellen Sie uns Ihre Fragen gern im Chat**

Bei Fragen im Nachgang kontaktieren Sie uns gerne via E-Mail  
[sparkassenbetreuung@sbroker.de](mailto:sparkassenbetreuung@sbroker.de)

# S Broker App

## Gemeinsam zum Erfolg

„Deka



**... teilen Sie Ihre Begeisterung zur S Broker App und lassen Sie uns zusammen Großartiges im Sinne unserer Sparkassenkunden erreichen!**

# Einfach und überall Handeln mit der neuen S Broker-App

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

„Deka



Darstellung kann in der finalen Version der App abweichen.

s broker