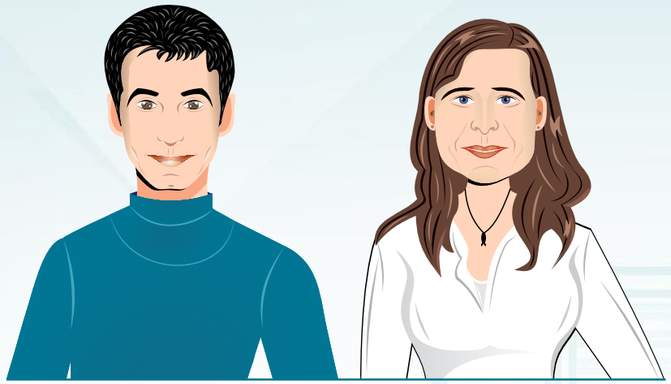
SPARK

Design für Finanzdienstleister*innen

unsere Arbeiten

Design für Finanzdienstleister*innen

Robert Kindermann
Diplom-Kommunikationsdesigner
06172 7646991
r.kindermann@spark-werbeagentur.com



Claudia Salluzzo
Kommunikationsfachfrau, Beraterin
06172 7646990
c.salluzzo@spark-werbeagentur.com

Details

Details

Corporate Design
Print
Mailings

Als Spezialist*innen auf diesen Gebieten können wir Ihnen helfen, Ihr Corporate Design neu oder besser aufzustellen, Publikationen, Messematerial und Anzeigen zu realisieren und erfolgreiche Mailingkampagnen zu initiieren.

Print, der analoge Kanal, ist ein direkter und wirkungsvoller Weg ist, Ihre Kund*innen anzusprechen: Auf Veranstaltungen und im persönlichen Gespräch ist er unverzichtbar, als Anzeige oder Plakat ist er unübersehbar, und er eignet sich hervorragend als Türöffner für Ihr Online-Angebot.

Schließlich tun wir das in dem Wissen, dass wir über eine Expertise verfügen, die immer seltener zu finden ist.

Auf den folgenden Seiten finden Sie Beispiele für unsere Arbeit der letzten Jahre.

Design für Finanzdienstleister*innen

Corporate Design

Beispiele ab S. 4

Print

Beispiele ab S. 21

Mailings

Beispiele ab S. 47

Corporate Design
Print
Mailings

Logo und Typografie, die Farbwelt und die Bild- und Formsprache.

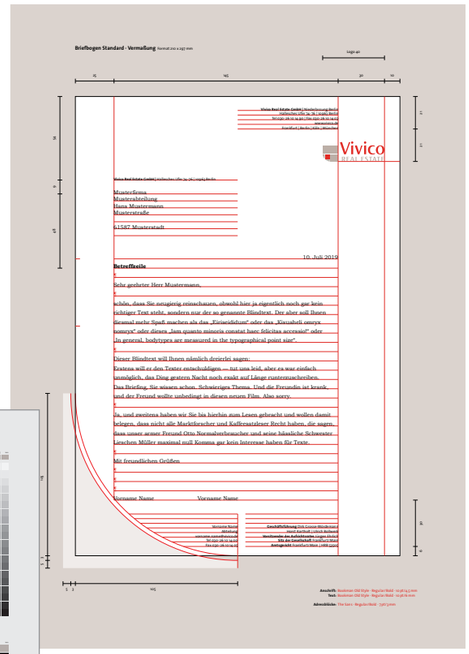
Dann folgen die Geschäftsausstattung und erste Publikationen.

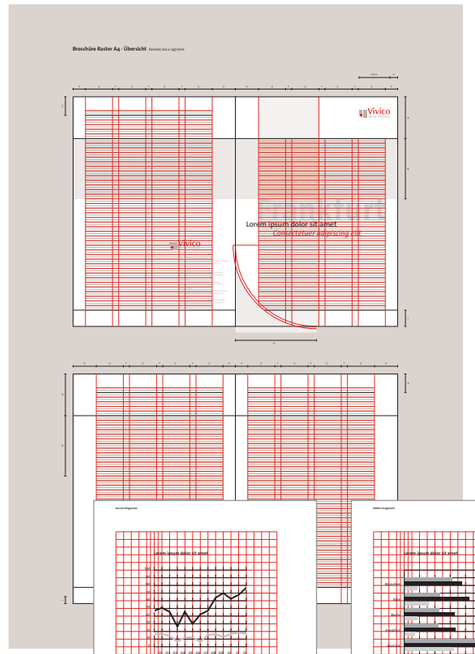
Das ist alles Handwerk, gut vergleichbar mit dem Schreinern eines neuen Tisches – man sieht und spürt sofort, wenn jemand dieses Handwerk beherrscht.

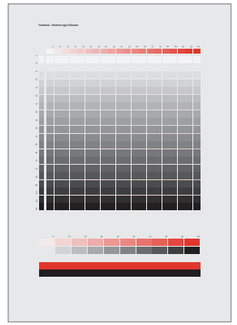
Wir wissen genau was wir tun und liefern Ihnen Grundlagen, die Bestand haben und die auf allen Kanälen verwendet werden können.

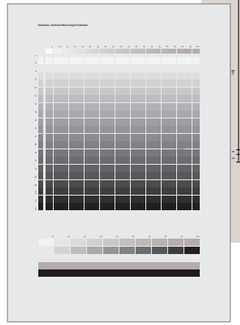
Corporate Design Manual

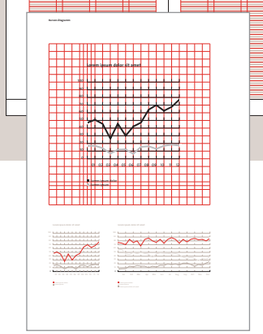
Vivico Real Estate









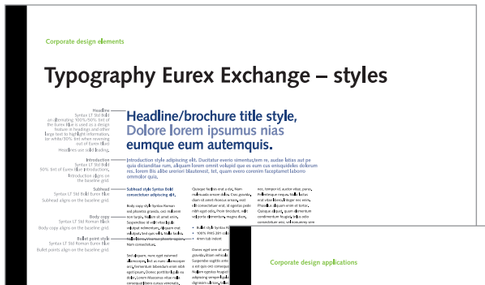


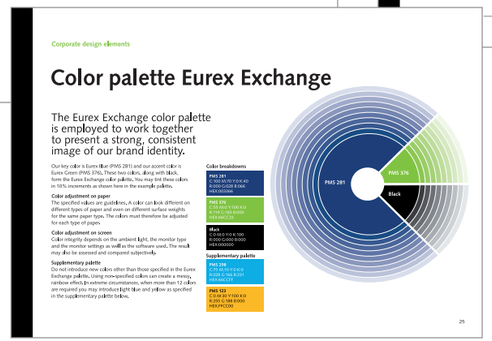
Imagebroschüre und Niederlassungsbroschüren

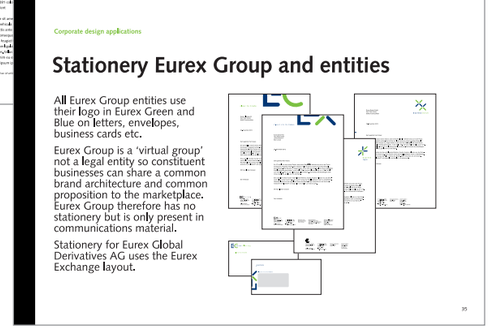
Vivico Real Estate

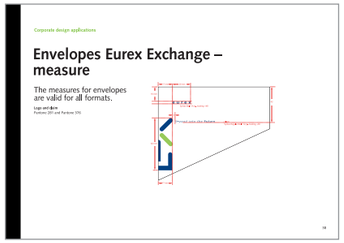
Styleguide Corporate Design Basics

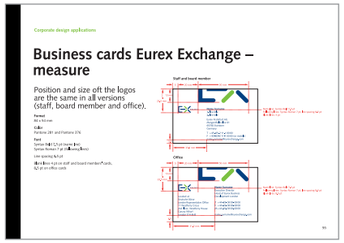
Eurex Group

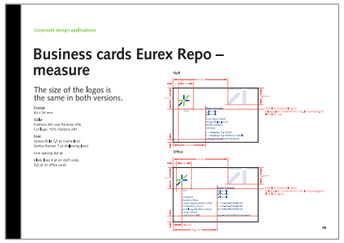


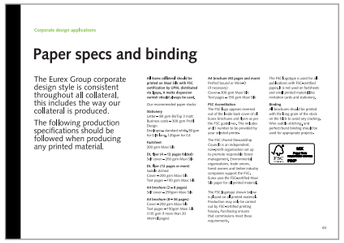






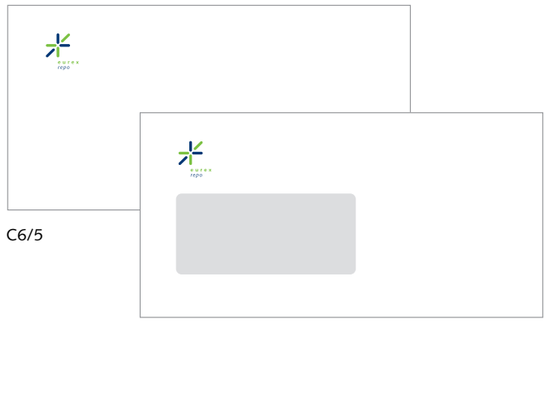


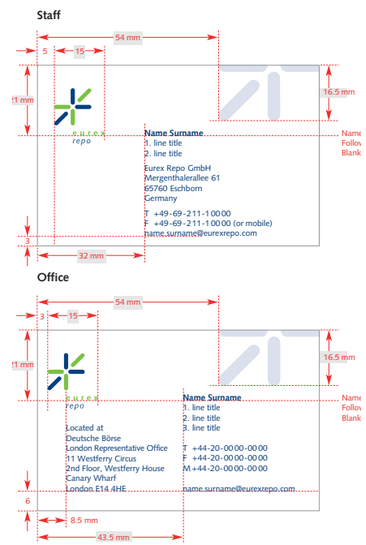


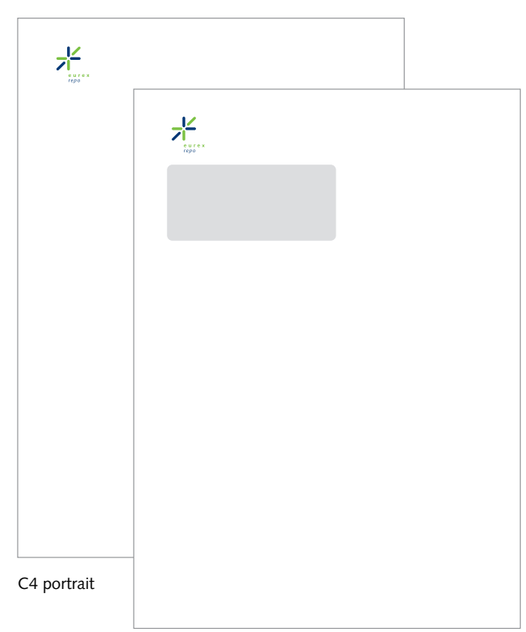


Logo und Geschätsaustattung Eurex Repo

Eurex Group

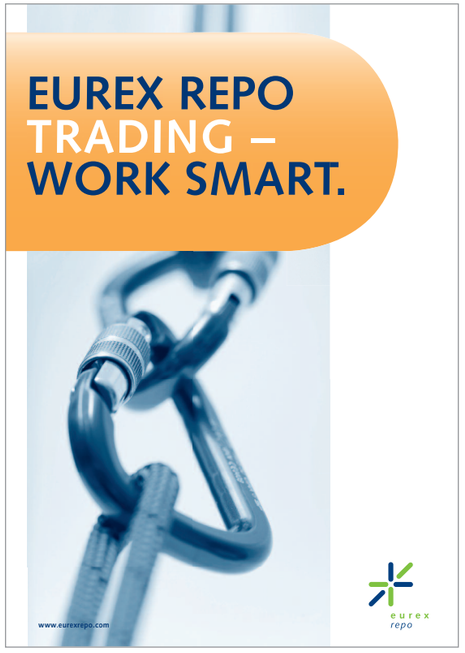


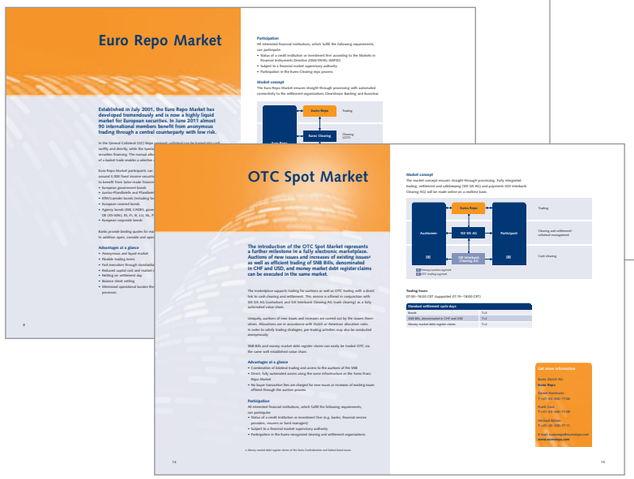


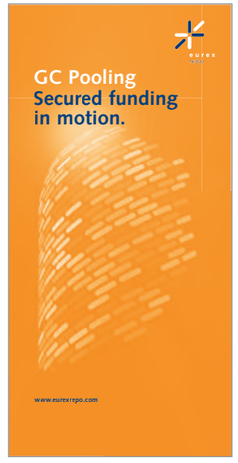


Imagebroschüre und weitere Publikationen

Eurex Repo

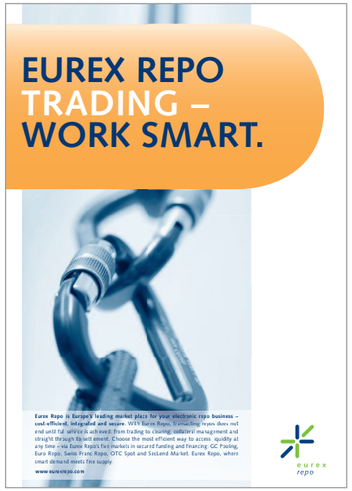


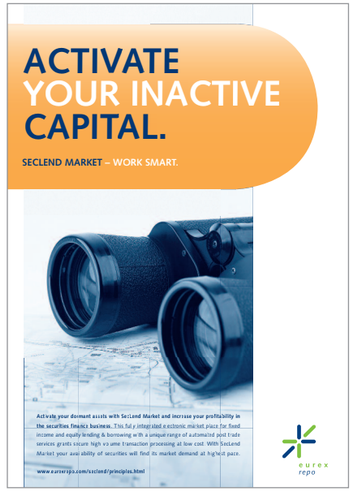


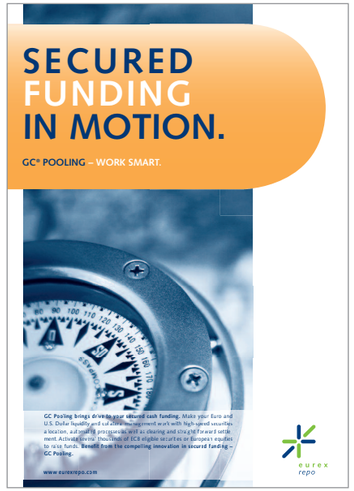


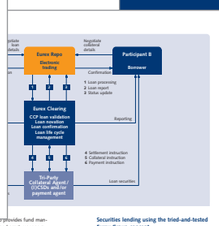
Anzeigen und Produktbroschüren

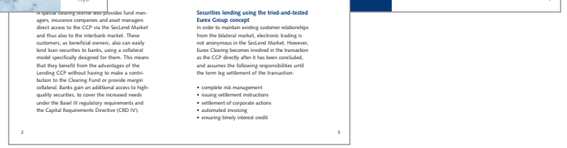
Eurex Repo

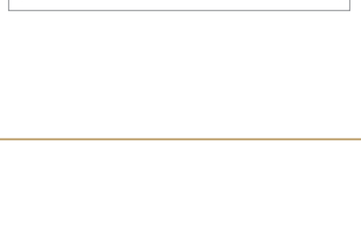


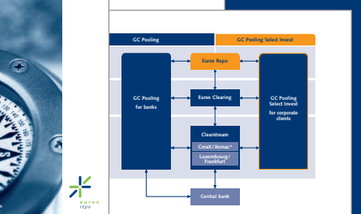


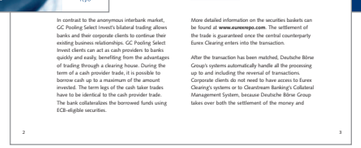


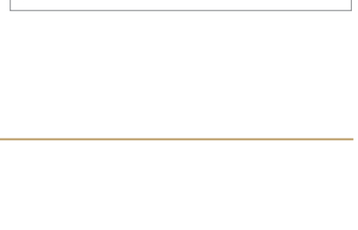






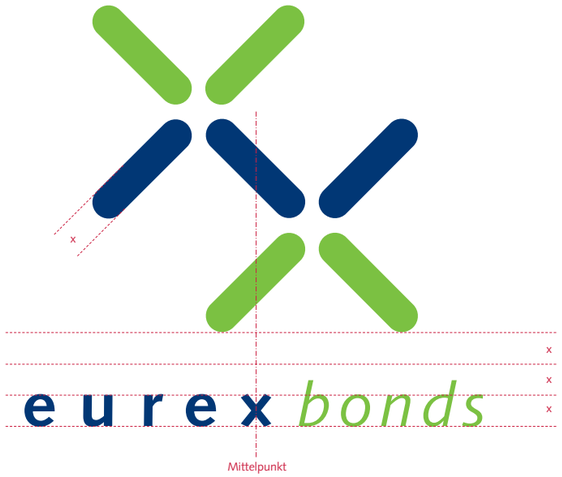


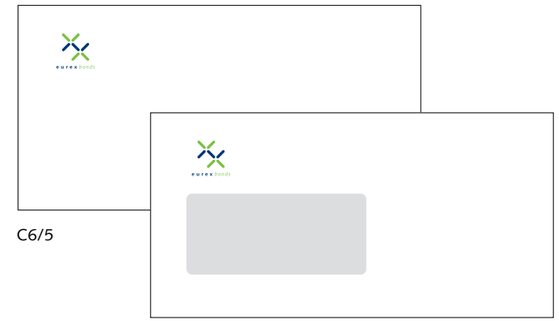


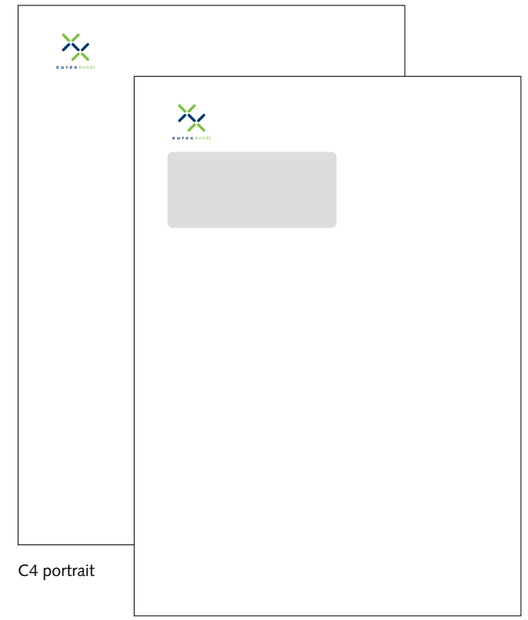


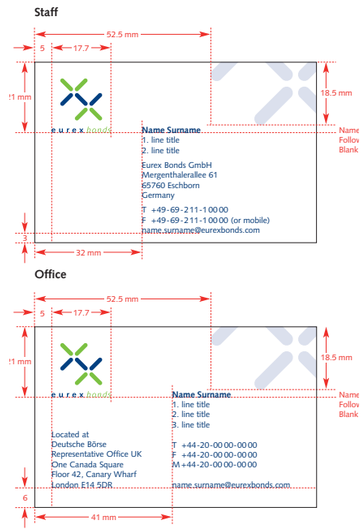
Logo und Geschätsaustattung Eurex Bonds

Eurex Group









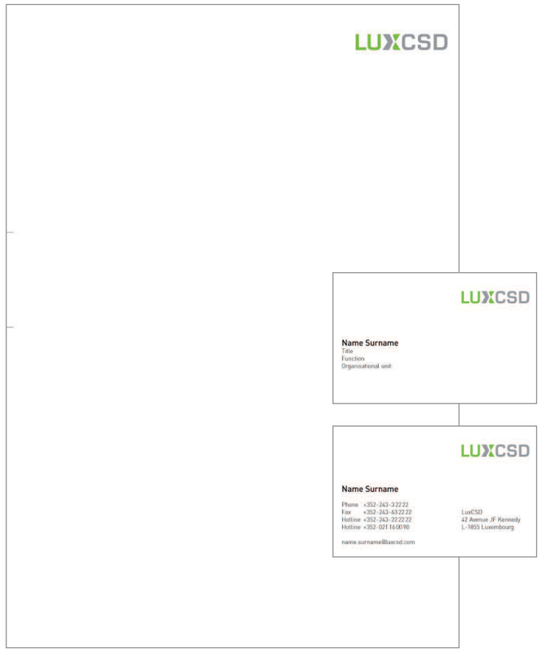
Key Visual für Börsenkooperation EEX – Eurex

European Energy Exchange, Eurex

Publikationen, Anzeigen und Broschüre

Logo, Geschäftsausstattung und Image-Folder

LuxCSD



EIFD
Europäisches Institut für Financial Engineering und Derivateforschung

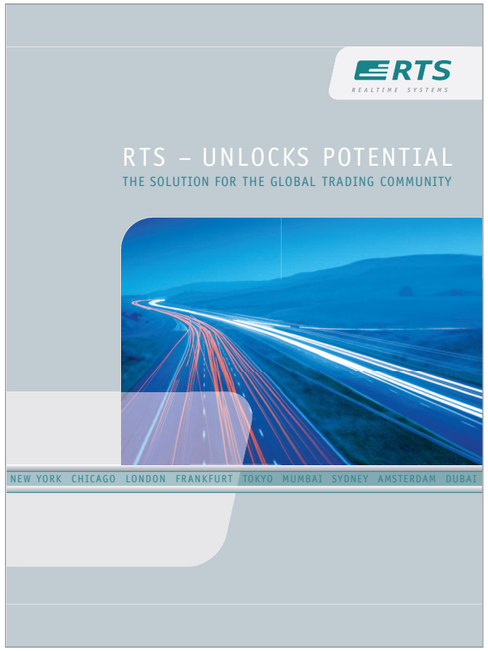
Broschüre Certified Financial Engineer

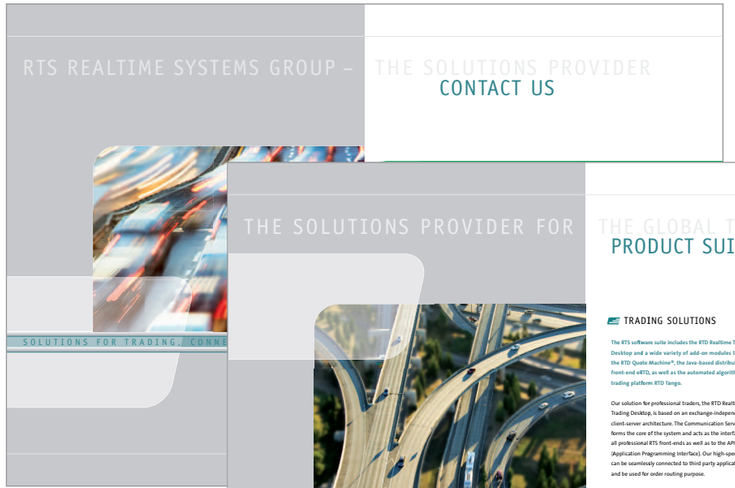
EIFD – Europäisches Institut für Financial Engineering und Derivateforschung

RTS
REALTIME SYSTEMS

Imagebroschüre

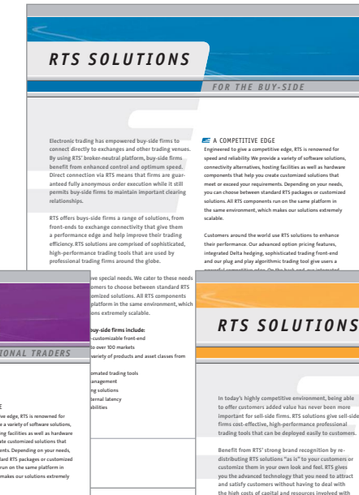
RTS





Produktbroschüren und Factsheets

RTS



Logo und Geschäftsausstattung

Riverside

RIVERSIDE

orthoIbasics

Design für Finanzdienstleister*innen

Corporate Design

Beispiele ab S. 4

Print

Beispiele ab S. 21

Mailings

Beispiele ab S. 47

Corporate Design
Print
Mailings

Print ist das, was Sie Ihren Kund*innen während einer Veranstaltung oder bei einem Gespräch in die Hand geben: Ihre Visitenkarte und Ihre Produkt- oder Imagebroschüre.

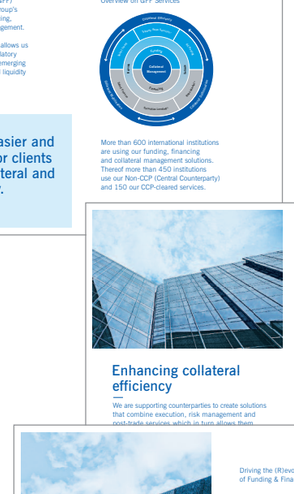
Es ist eine Einladung, ein Glückwunsch oder eine Karte – etwas, das sie überrascht, ihre Aufmerksamkeit weckt und bei ihnen bleibt. Es ist die Anzeige, an der sie beim Blättern in einer Fachzeitschrift hängenbleiben, oder das Plakat, das sie auf dem Weg zur Arbeit beeindruckt.

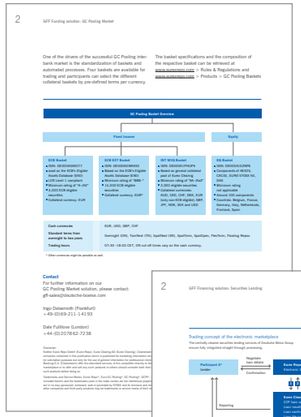
Und Print ist ein hervorragender Türöffner für Ihr E-Mail-Marketing und Ihr Online-Angebot.

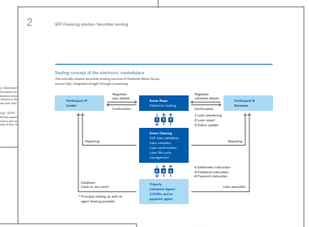
Genau das ist unser Gebiet.

Broschüren und Factsheets für Global Funding and Financing (GFF)

Deutsche Börse Group

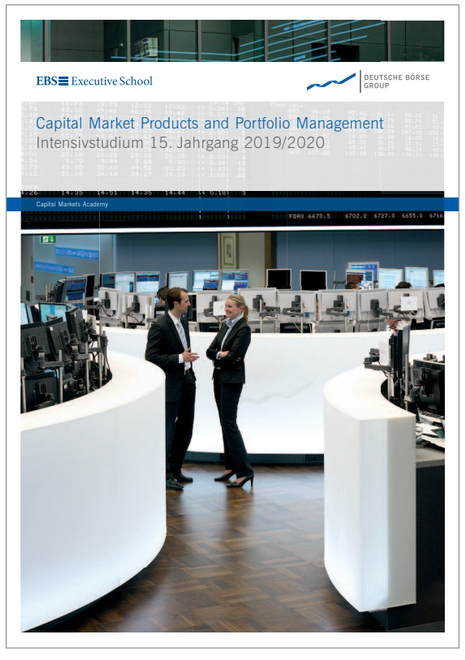


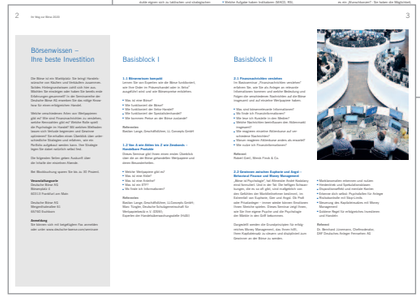




Broschüren und Programme für die Capital Markets Academy

Deutsche Börse Group



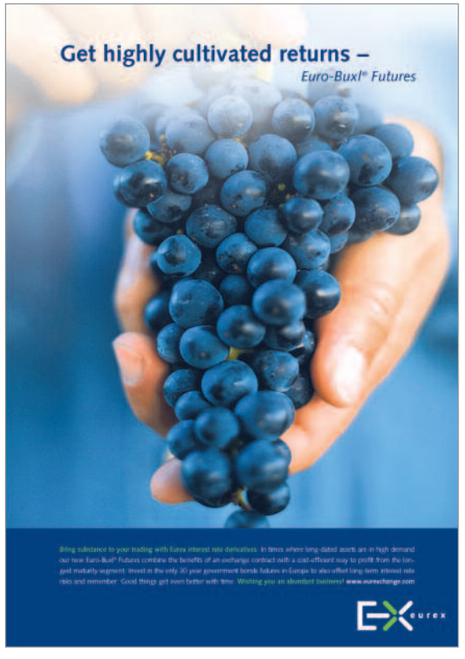


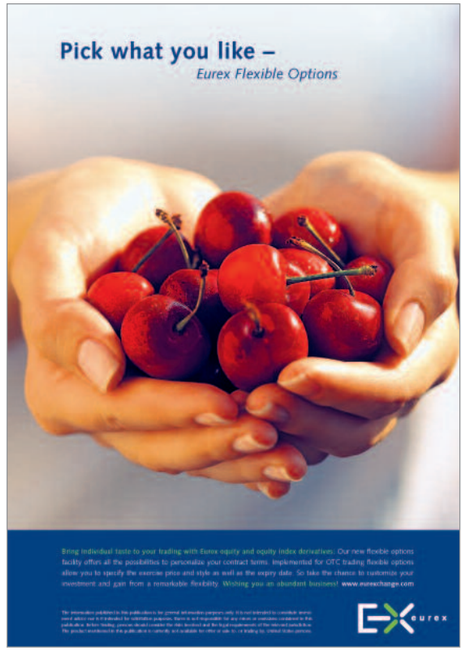
Einladungskarten für Kunden-Events

Yield Fruit-Kampagne

Eurex

Motivserie für Produkteinführungen als 1/1-Seiten
und Großflächen zur Begleitung der Online-Kampagne





Anzeigen „Duales Studium“
Teil 1: Aushänge an Schulen und Universitäten

Teil 2: Anzeigen auf Jobportalen
und Stellenprofile auf der Website

Anzeigen „Fachkräfte“ auf Jobportalen
und Stellenprofile auf der Website

Verstehen. Beraten. Versichern.

Spezialist / Schadenexperte / Schadeningenieur für den Bereich Bauprojekte Versicherungen (m/w/d)
Einsatzort: Bad Homburg oder Berlin

Beständiges Wachstum, internationale Ausrichtung und hoher Standard zeichnen die DVA als einen der namhaften Industrieversicherungsmakler Deutschlands aus. Die Deutsche Bahn ist Mehrheitsgesellschafter der DVA und unser größter Kunde.
Unser Team von rund 95 Mitarbeitenden sucht den besten Mitarbeitenden (m/w/d) für eine optimale Beratung und Betreuung unserer Kunden.

Ihre Aufgaben
- Vertretung der Interessen der Versicherten (Deutsche Bahn Konzern und Mitversicherte sowie im Drittgeschäftsbereich, z.B. Großbauvorhaben im Energieinfrastrukturbereich) gegenüber den Versicherern
- Selbstständige Bearbeitung von anspruchsvollen Schäden im Rahmen der Bauleistungs- und Montage-Versicherung
- Organisation und Leitung von Schadenbesichtigungen, -besprechungen und Regulierungsverhandlungen (Schwerpunkt Bauleistungs-/Montage-Großschäden)
- Spartenspezifische Schulung/Beratung der Versicherten, Risikoanalyse, Risikobegleitung
- Mitarbeit bei der Beratung und Betreuung der Versicherten bei Bau-/Montagevorhaben zu projektbezogenen Versicherungslösungen

Ihr Beitrag
- Fundierte fachspezifische Kenntnisse, z.B. Ingenieur- und/oder Wirtschaftsstudium oder eine versicherungsfachliche Ausbildung mit langjähriger Berufserfahrung im Bereich der Technischen Versicherungszweige
- Ausgeprägtes technisches Verständnis und Erfahrung im Projektmanagement
- Souveränes und sicheres Auftreten sowie Verhandlungsgeschick
- Ausgeprägte Beratungsstärke und Dienstleistungsorientierung
- Sehr gute Deutschkenntnisse, Englischkenntnisse von Vorteil
- Teamfähigkeit, Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands

Unsere Leistung
- Unbefristete Vollzeitstelle mit interessanten Aufgaben
- Intensive Einarbeitung und sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten
- Umfangreiche Gestaltungsmöglichkeiten in einem hochmotivierten Team
- Mobiles Arbeiten, Zeitwertkonto, Mitarbeiterpartizipation
- Bürostandort mit sehr guter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr
- Attraktive Konditionen bei Gehalt und Sozialleistungen

Wenn Sie gerne in einem erfolgreichen Team arbeiten möchten und mit uns Ihre Zukunft gestalten wollen, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

DVA
Deutsche Verkehrs-Assekuranz-Vermittlungs-GmbH
Andrea Allgaier
Marienbader Platz 1
61348 Bad Homburg

Telefon: +49 6172 4868-131
E-Mail: bewerbung@dva.db.de
www.dva-assekuranz.de

DVA Verstehen. Beraten. Versichern.

Verstehen. Beraten. Versichern.

Fachexperte (m/w/d) mit Schwerpunkt: Haftpflichtversicherungen
Einsatzort: Zentrale Bad Homburg

Wir – die DVA – sind Industrieversicherungsmakler und im DB Konzern zuständig für dessen Versicherungsangelegenheiten weltweit.
Wir sind für unsere Kunden aus der Verkehrs-, Bau-, Immobilien- und Dienstleistungsbranche nachhaltig erfolgreich tätig.
Wir sind hoch qualifiziert und motiviert, wir arbeiten konstruktiv zusammen und kommunizieren offen miteinander.
Und wir suchen für unser Team von rund 90 Mitarbeiter/innen den besten Mitarbeiter (m/w) zur Beratung und Betreuung unserer Kunden.

- Versicherungstechnische Betreuung bestehender Kundenverbindungen
- Ausarbeitung und Platzierung von Versicherungskonzepten mit dem Schwerpunkt Haftpflicht
- Bearbeitung und aktive Begleitung von Schadenfällen
- Ausschreibungen vorbereiten und im Markt präsentieren
- Unterstützung bei der Gewinnung neuer Kunden
- Kundenbedürfnisse verstehen und Risiken des Kunden erkennen
- Markttrends identifizieren und Maßnahmen empfehlen
- Ansprechpartner der Kunden und Versicherer

Ihr Beitrag
- Abgeschlossenes juristisches Studium – Volljurist
- Mehrjährige Berufspraxis bei einem Versicherer oder Versicherungsmakler
- Spartenkenntnisse: Firmen- oder Industrehaftpflicht
- Erfahrung im Umgang mit Kunden und Versicherern
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Sehr gute EDV-Anwendungskenntnisse, z.B. MS Office

Unsere Leistung
- Vollzeit, unbefristet
- Intensive Einarbeitung
- Attraktive Konditionen bei Gehalt und Sozialleistungen
- Vielseitige Aufgaben und ein engagiertes Team

Wenn Sie gerne in einem erfolgreichen Team arbeiten möchten und mit uns Ihre Zukunft gestalten wollen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen.

DVA
Deutsche Verkehrs-Assekuranz-Vermittlungs-GmbH
Andrea Allgaier
Marienbader Platz 1
61348 Bad Homburg

Telefon: +49 6172 4868-131
E-Mail: bewerbung@dva.db.de
www.dva-assekuranz.de

DVA Verstehen. Beraten. Versichern.

Verstehen. Beraten. Versichern.

IT-Spezialist (m/w/d)
Einsatzort: Zentrale Bad Homburg

Beständiges Wachstum, internationale Ausrichtung und hoher Standard zeichnen die DVA als einen der namhaften Industrieversicherungsmakler Deutschlands aus. Die Deutsche Bahn ist Mehrheitsgesellschafter der DVA und unser größter Kunde.
Unser Team von rund 95 Mitarbeitenden sucht den besten Mitarbeiter (m/w/d) für zukünftige Herausforderungen im Zuge der Digitalisierung unseres Unternehmens.

Ihre Aufgaben
- Mitarbeit bei der Einführung neuer Softwarelösungen und Technologien
- Mitarbeit in verschiedenen Digitalisierungsprojekten zur Weiterentwicklung und Optimierung der eingesetzten IT-Infrastruktur/IT-Lösungen
- Unterstützung unserer externen Dienstleister bei der Lösungsfindung und Weiterentwicklung
- Betreuung/Wartung der Systeme und der IT-Infrastruktur/-Anwendungen
- Schulung und Support unserer Anwender/innen

Ihr Beitrag
- Technische Ausbildung, z.B. Fachinformatiker/in
- Erfahrung im Projektmanagement und in der Implementierung von Softwarelösungen
- Erfahrung in der Administration von Datenbanken
- Erfahrung in der Administration von Cloud-Infrastrukturen
- Erfahrung im Bereich Hard- und Software, System- und Netzwerkadministration
- Gute Kenntnisse in Office 365 und MS Dynamics
- Gute Kenntnisse im Bereich Storage, Backup und Virtualisierung (Citrix, VMWare)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Unsere Leistung
- Unbefristete Vollzeitstelle, interessante Aufgaben
- Intensive Einarbeitung und sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten
- Umfangreiche Gestaltungsmöglichkeiten in einem hochmotivierten Team
- Mobiles Arbeiten, Zeitwertkonto, Mitarbeiterpartizipation
- Bürostandort mit sehr guter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr
- Attraktive Konditionen bei Gehalt und Sozialleistungen

Wenn Sie gerne in einem erfolgreichen Team arbeiten möchten und mit uns Ihre Zukunft gestalten wollen, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme.

DVA
Deutsche Verkehrs-Assekuranz-Vermittlungs-GmbH
Andrea Allgaier
Marienbader Platz 1
61348 Bad Homburg

Telefon: +49 6172 4868-131
E-Mail: bewerbung@dva.db.de
www.dva-assekuranz.de

DVA Verstehen. Beraten. Versichern.

Verstehen. Beraten. Versichern.

Fachexperte (m/w) mit Schwerpunkt: Haftpflicht
Einsatzort: Zentrale Bad Homburg

Wir sind Industrieversicherungsmakler und als firmenverbundener Versicherungsvermittler des DB Konzerns zuständig für dessen Versicherungsangelegenheiten weltweit.
Wir sind für unsere Kunden, insbesondere aus den Bereichen der Verkehrs-, Bau-, Immobilien- und Dienstleistungsbranche, nachhaltig erfolgreich tätig.
Wir bieten eine qualifizierte Beratung, entwickeln maßgeschneiderte Versicherungslösungen und unterstützen aktiv bei der Bearbeitung eingetretener Schäden.
Unser Team von rund 90 Mitarbeitern/innen sucht den besten Mitarbeiter (m/w) zur Beratung und Betreuung unserer Kunden.

- Versicherungstechnische Betreuung bestehender Kundenverbindungen
- Ausarbeitung und Platzierung von Versicherungskonzepten mit dem Schwerpunkt Haftpflicht
- Bearbeitung und aktive Begleitung von Schadenfällen
- Vorbereitung von Ausschreibungen und diese dem Markt präsentieren
- Unterstützung bei der Gewinnung neuer Kunden
- Beobachtung und Gestaltung von Produktentwicklungen
- Optimierung bestehender Deckungen für unsere Kunden
- Mitwirkung an einer dauerhaften Entwicklung unserer Dienstleistung zur langfristigen Kundenzufriedenheit

- Abgeschlossenes Studium und/oder Versicherungsfachwirt bzw. -betriebswirt (m/w)
- Mehrjährige Berufspraxis bei einem Versicherer oder -makler
- Spartenkenntnisse: Firmen- oder Industriehaftpflicht
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Erfahrung im Umgang mit Kunden und Versicherern
- Sehr gute EDV-Anwendungskenntnisse, z.B. MS Office

Unsere Leistung
- Vollzeit, unbefristet
- Intensive Einarbeitung
- Attraktive Konditionen bei Gehalt und Sozialleistungen
- Vielseitige Aufgaben und ein engagiertes Team

Wenn Sie gerne in einem erfolgreichen Team arbeiten möchten und mit uns Ihre Zukunft gestalten wollen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen.

DVA
Deutsche Verkehrs-Assekuranz-Vermittlungs-GmbH
Hildegard Schweder
Marienbader Platz 1
61348 Bad Homburg

Telefon: +49 6172 4868-130
E-Mail: bewerbung@dva.db.de
www.dva-assekuranz.de

DVA Verstehen. Beraten. Versichern.

Messeausstattung Duales Studium

DVA – Deutsche Verkehrs-Assekuranz-Vermittlungs GmbH

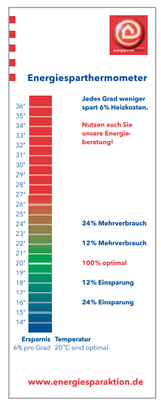
Rückwand, Theke, Flyer und Give-Aways

Umhängetaschen

Hessische Energiespar-Aktion (HESA)

LandesEnergieAgentur Hessen

Roll-ups, Ausstellungswand, Plakate, Anzeigen, Flyer und Give-Aways



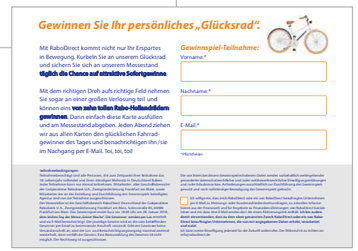
Messestand (Rückwände und Counter)

Wand 1

Wand 12 | Wand 13 | Wand 14 | Wand 15

Counter

Flyer, Gewinnspielkarten und Give-Aways



Flaschenöffner

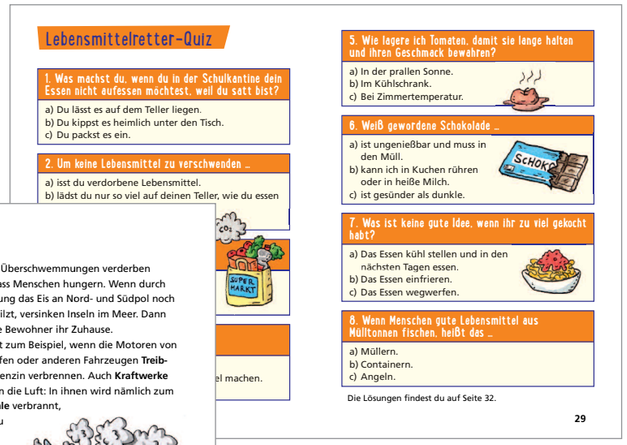
Schneidebrettchen

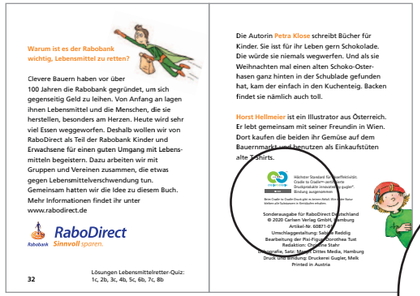
Lunchbox

Pixi-Wissen Lebensmittelretter

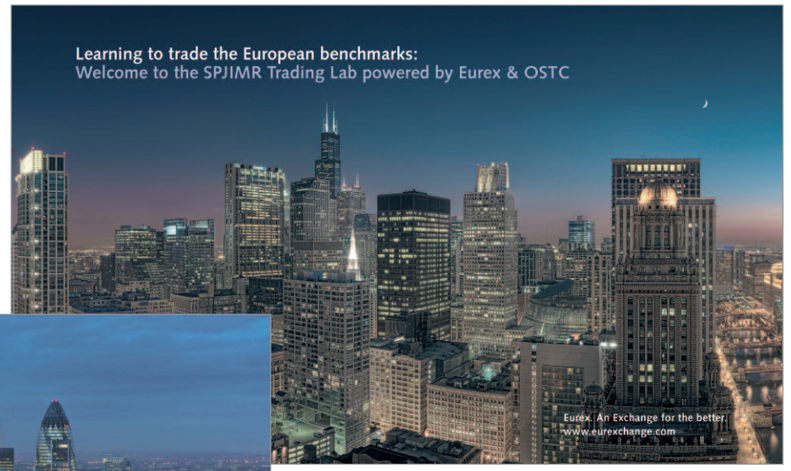
RaboDirect

Pixi-Buch für Kinder im Grundschulalter
zum Image-Thema Lebensmittelverschwendung
(in Zusammenarbeit mit dem Carlsen-Verlag)





KOSPI 200 Options, TAIEX Futures & Options,
SENSEX Futures & Options:
Eurex' product cooperations in Asia
Welcome to the SPJIMR Trading Lab
powered by Eurex & OSTC
A cooperation of
Eurex
OSTC
Eurex. An Exchange for the better.


Learning to trade the European benchmarks:
Welcome to the SPJIMR Trading Lab powered by Eurex & OSTC
Eurex. An Exchange for the better.
www.eurexchange.com

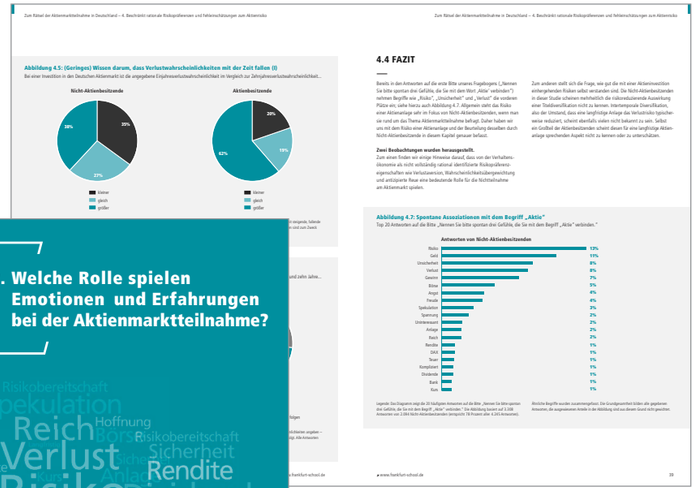
Welcome to the European markets:
Futures & options on EURO STOXX 50®,
DAX®, Euro-Bund, -Bobl, -Schatz.
Welcome to the SPJIMR Trading Lab
powered by Eurex & OSTC
A cooperation of
Eurex
OSTC

欧洲期货交易所在亚太:
多元化、灵活性以及 100 % 的承诺
Eurex
www.eurexchange.asia

Zum Rätsel der Aktienmarktteilnahme in Deutschland

Eine Studie von ForscherInnen der Frankfurt School of Finance & Management und der Goethe-Universität Frankfurt am Main im Auftrag der Deutschen Börse AG

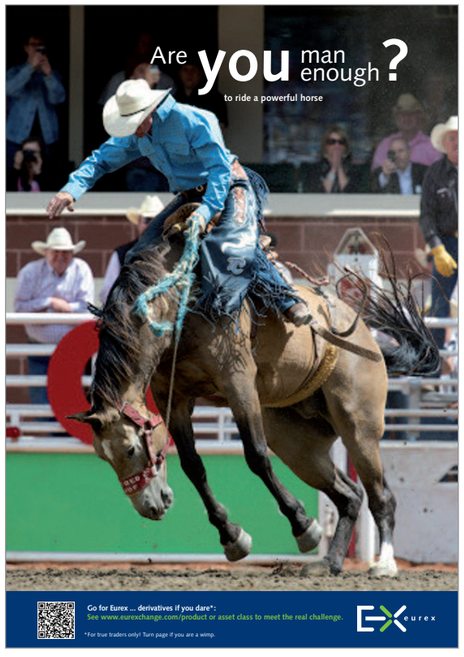
2. Dezember 2019



Are You Man Enough? – Anzeigenkampagne

Eurex

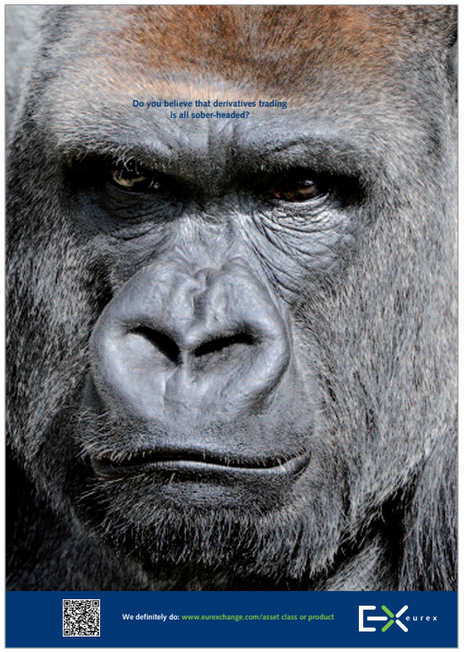
Motivserie als Teaser für Produkt-Landing Pages
und Begleitung zum E-Mail-Marketing

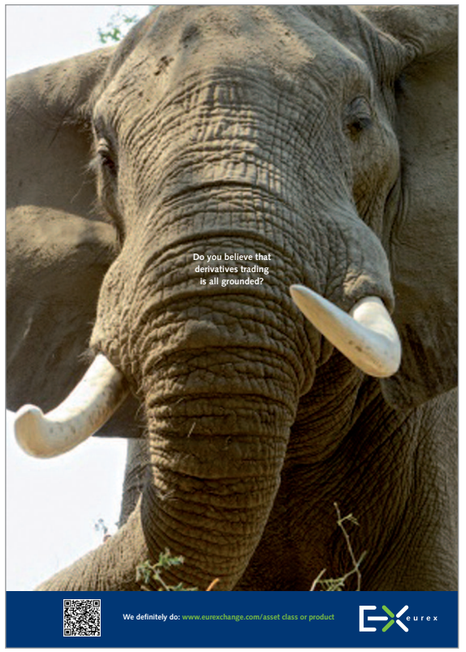


Powerful Personalities – Anzeigenkampagne

Eurex

Motivserie als Teaser für Produkt-Landing Pages
und Begleitung zum E-Mail-Marketing



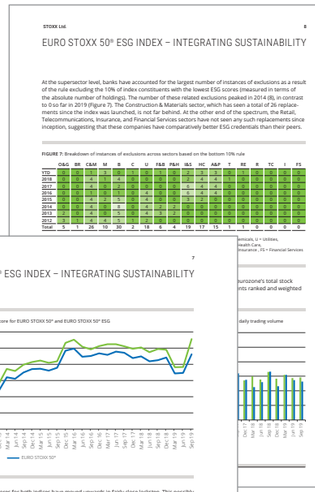


February 2020

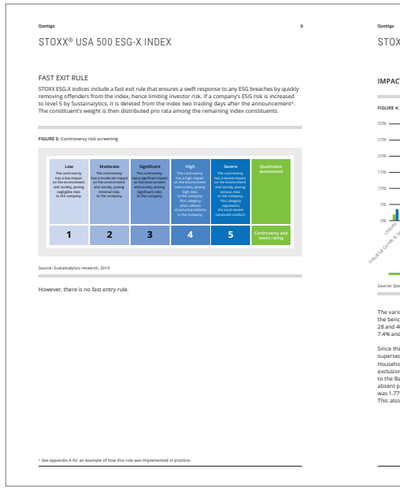
STOXX® USA 500 ESG-X INDEX

Anand Venkataraman, CFA, Head of Product Management – Index, Qontigo
Ladi Williams, Product Manager – Index, Qontigo

STOXX | QONTIGO



STOXX | QONTIGO



November 2019

STOXX EUROPEAN FLAGSHIP INDICES FOR OVERSEAS INVESTORS

Ladi Williams, Product Manager, and Anand Venkataraman, CFA, Head of Product Management, STOXX Ltd.

STOXX | QONTIGO

September 2019

EURO STOXX 50® ESG – INTEGRATING SUSTAINABILITY

Ladi Williams, Product Manager, and Anand Venkataraman, CFA, Head of Product Management, STOXX Ltd.

STOXX | QONTIGO

Whitepaper-Serie

Eurex

“Clients really want to co-create products, they want to put way more input into product development than I have ever seen in my entire career.

Axel Lomholt
Chief Product Officer, Indices and Benchmark, Qontigo

Capturing the mega trends: index providers accelerate

Meeting new challenges

While the first effects of UMR are likely to be seen in the development of listed OTC alternatives, ETD participants are also set to benefit from innovations in index construction.

The pace of change in investible indices in recent years has been rapid. Trends like co-creation and developing precision exposures are attracting significant demand. Exchanges are increasingly launching futures that capture highly customized underlying indices.

“Clients really want to co-create products, they want to put way more input into product development than I have ever seen in my entire career,” says Axel Lomholt, Chief Product Officer, Indices and Benchmarks at Qontigo. “This is happening at a speed right now that means we really need to think about our technology, our platforms and infrastructure. How do we actually cope with that?”

“Not only do they want to co-create, with an input on product design, they want to deliver the data. That is an amazing trend.”

On precision exposures, Lomholt says: “We are getting to a level of detail that 10 years ago I thought we would not get to. You can now get exposure to segments that when I was a portfolio manager were unheard of.”

Many investors currently use swaps to take on these types of exposures. But the futures industry is also ready to compete for the incoming volumes generated by these new trends.

However, when futures are built to reference these new underlyings, they create a risk-modelling challenge for clearing houses. CCPs will look at an index’s last five years of performance when calculating the risk profile of a future referencing it.

For the new generation of indices, product developers must instead assess individual constituents. But given the high turnover that is common in customized indices with a smaller number of constituents, the trend throws up a new challenge for risk assessment.

“That is one of the challenges we have, how do you correctly quantify a dynamic and authored index into a derivatives product?” says Heath. “It is a challenge we are hopefully accepting.”

Zubin Ramdarshan, Head of Equity & Index Product Design at Eurex, says that to attract the most money, thematic indices must be global in scope.

In which themes do you see the greatest potential?

Are you currently investing in thematic strategies?

For index providers, these conditions require constant assessment and a mastery of big data. Mega trend indices seek to capture themes such as the digital economy, cyber security, future mobility and the transition to net zero.

The strategies that invest in these thematic indices are designed to be unconstrained and create targeted exposure to structural growth in the theme. Given how broad these themes are, approaches to how to best capture them in an investment strategy vary greatly.

“If you take a theme on a regional basis, you may not have enough stocks in the basket and it becomes too illiquid. To make it investable it has to be in some way optimized so you can invest a good degree of AUM in the theme.”

“Thematic indices must be global in scope.

Zubin Ramdarshan
Head of Equity & Index Product Design, Eurex

10 11

ESG investing for Pension Funds

Institutional ESG investment is driving the development of the sector, but pension fund adoption has in some cases lagged behind due to a perceived challenge of aligning ESG criteria with fiduciary duty. However, that is beginning to change, says Lars Kaiser, Head Group Sustainability at VP Bank AG.

Kaiser says that there is a bifurcation in the market between larger and smaller funds when it comes to adoption of ESG.

“Smaller funds are at times behind the curve in their adoption of ESG investing mainly owing to the lack of manpower and internal expertise,” he says.

“Of course, if you are running the pension fund with Greenpeace as a beneficiary, you will have an ESG investment strategy in place with a clear impact focus.”

“But occupational pension funds are generally in the position that they rarely interact with the individuals on behalf of which they are managing the pensions and so there is limited ESG pressure applied, compared to other institutional investors.”

Green bonds: Increasing in scope and sophistication

The market for green bonds grew at a record pace last year. According to Climate Bonds Market Intelligence, more than $571bn of green bonds were issued in 2020, a 50% increase on 2020 levels. The first sovereign issuance of a sustainability-linked bond also highlighted the potential in this segment.

Green bonds are bonds issued to fund new and existing products that deliver environmental benefits or contribute to a more sustainable future. While the first green bond was issued in 2007, it is only over the past five years that the market has started to really take off.

EU takes the lead in Green Bonds

In the EU, the green bond industry got a major boost from the NextGenerationEU funds program, an ambitious plan to issue up to EUR 250bn in green bonds to finance the bloc’s post-Covid recovery. Not only does the program mark the first issuance of bonds on behalf of the EU, it represents by far the largest green bond issuance globally to date.

“With the EU issuing the largest volume of green bonds worldwide, it is also setting the standard for the industry and will drive the way the taxonomy is developed,” says Jutta Frey-Hartenberger, Fixed Income Derivatives Product R&D at Eurex.

Indeed, as the EU becomes the largest issuer of green bonds, it is also developing the most ambitious standard to govern their issuance.

The European green bond standard (EUGBS) is a voluntary standard to help scale up and raise the environmental ambitions of the green bond market.

The EUGBS is designed to set a gold standard for how companies and public authorities can use green bonds to raise funds on capital markets to finance such ambitious large-scale investments, while meeting tough sustainability requirements and protecting investors.

However, according to Steffen Hoerter, Head of ESG, Munich RE Investment Partners, while the goal of the EUGBS is well intended, the proposed implementation could be too stringent and hold back the market.

“There is an ongoing discussion about whether the standards should be mandatory and several transparency requirements have been tightened,” he says. “Green bonds have been working well as an asset class to date and there is a concern that this new direction of the Green Bond Standard could hold back the market.”

“With the EU issuing the largest volume of green bonds worldwide, it is also setting the standard for the industry.

Jutta Frey-Hartenberger
Fixed Income Derivatives Product R&D, Eurex

38 39

Liquidity & collateral management

Russia’s invasion of Ukraine in February roiled markets and added to inflation concerns that have stoked volatility through 2022.

For market participants, the movements resurrected memories of March 2020, when Covid-19 swept through the world. Back then, chaos reigned in the futures market, as systems struggled to keep pace with the huge volume of trades.

In 2022, the market handled a larger volume of transactions much more adeptly. The next stage for the industry will be driving forward collective efforts to improve data standards and information flow across the industry. This is no easy task, but it is essential for the market to find answers.

Volatility has also changed the game for collateral management, with firms suddenly having to view margin efficiency as an essential part of operations, rather than a nice to have. Services like cleared repo have come to the fore and collateral management is set to evolve rapidly in the coming years.

Also due for evolution is liquidity provision, where Europe needs to boost its on-screen futures and options markets with new participants. Key to this will be market incentives and perhaps regulatory reform.

All of these issues are covered in this section, with examination of the futures market’s drive to improve workflow issues, the quest to boost exchange liquidity and collateral management’s time in the spotlight.

European liquidity providers mull booster measures

European listed derivatives markets are lagging other jurisdictions like the US, and even native cryptocurrency markets, when it comes to liquidity. With the right mix of regulatory reform and market incentives, this trend could be reversed.

European marketing making functions are dominated by bank dealer desks and specialist liquidity providers. Banks can make markets on listed and OTC products as well as offering other services like clearing and research. They have superior capacity to make markets in more niche, illiquid and complex products. Traditionally they can warehouse risk across a broad range of products.

Electronic liquidity providers tend to have a much narrower focus, specializing in specific instruments or markets and only offering prices and execution. This focus on a smaller range of products usually enables them to offer tighter pricing and develop specialist expertise in risk management for those markets.

The dominance of these two types of market makers has taken hold as other providers exited the market, such as smaller institutional brokers. This has led to increasing concentration of liquidity provision and a dwindling pool of liquidity across products.

“The amount of end user flow in Europe is not growing at the same pace when compared to the US.

Cathal Hardiman
Head of Direct Counterparty Trading Europe, IMC Trading B.V.

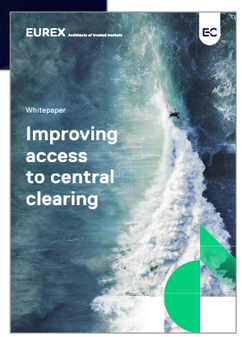
What impact has the expansion of ELPs into providing direct services to the buy-side had on liquidity in Europe?

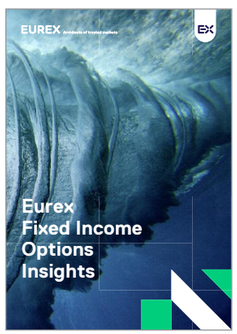
“The pie isn’t growing enough,” says Cathal Hardiman, Head of Direct Counterparty Trading Europe at IMC Trading B.V. “The amount of end user flow in Europe is not growing at the same pace when compared to the US.”

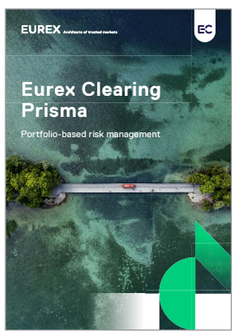
Europe’s problems are not down to market structure alone. Russia’s invasion of Ukraine and the implications this has for European energy security have hit risk sentiment in the continent harder than other regions.

But ultimately, Europe needs more end-users.

20 21



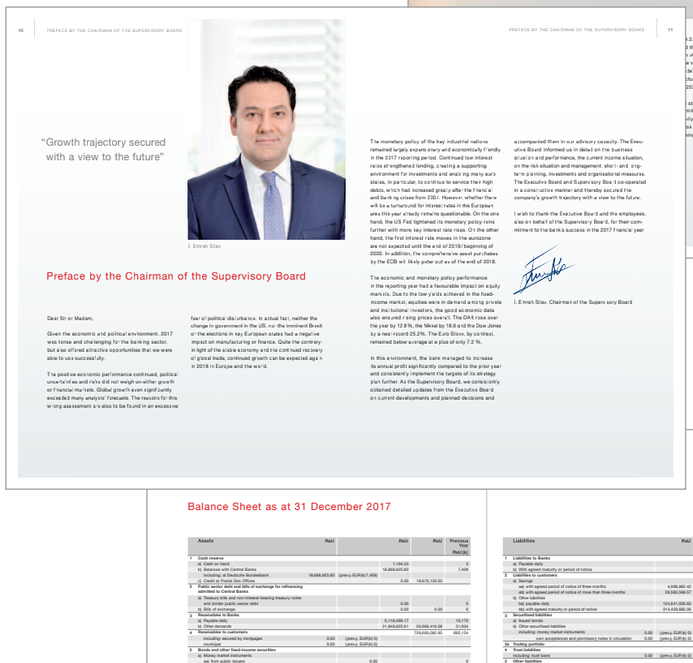


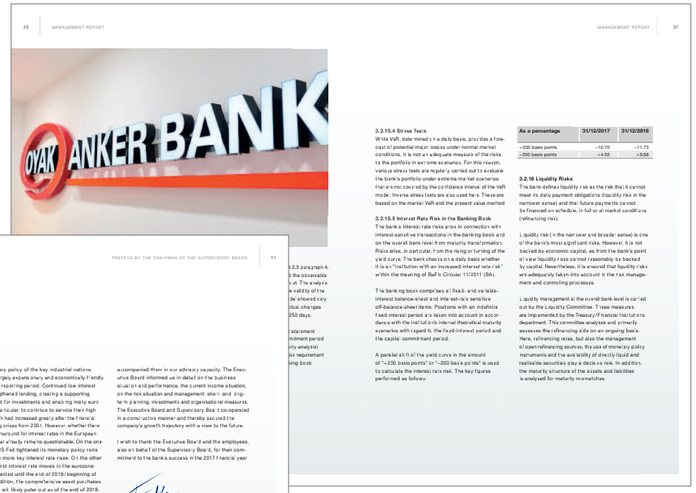


Geschäftsbericht

OYAK ANKER Bank

ANNUAL REPORT 2017





10 PREFACE BY THE CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD
PREFACE BY THE CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD 11

"Growth trajectory secured with a view to the future"

I. Erinch Silav

Preface by the Chairman of the Supervisory Board

Dear Sir or Madam,

Given the economic and political environment, 2017 was tense and challenging for the banking sector, but also offered attractive opportunities that we were able to use successfully.

The positive economic performance continued, political uncertainties and risks did not weigh on either growth or financial markets. Global growth even significantly exceeded many analysts' forecasts. The reasons for this wrong assessment are also to be found in an excessive fear of political disturbance. In actual fact, neither the change in government in the US, nor the imminent Brexit or the elections in key European states had a negative impact on manufacturing or finance. Quite the contrary: In light of the stable economy and the continued recovery of global trade, continued growth can be expected again in 2018 in Europe and the world.

The monetary policy of the key industrial nations remained largely expansionary and economically friendly in the 2017 reporting period. Continued low interest rates strengthened lending, creating a supporting environment for investments and enabling many euro states, in particular, to continue to service their high debts, which had increased greatly after the financial and banking crises from 2007. However, whether there will be a turnaround for interest rates in the European area this year already remains questionable. On the one hand, the US Fed tightened its monetary policy rains further with more key interest rate rises. On the other hand, the first interest rate moves in the eurozone are not expected until the end of 2019/ beginning of 2020. In addition, the comprehensive asset purchases by the ECB will likely pulled out as of the end of 2018.

The economic and monetary policy performance in the reporting year had a favourable impact on equity markets. Due to the low yields achieved in the fixed-income market, equities were in demand among private and institutional investors, the good economic data also entailed rising prices overall. The DAX rose over the year by 12.8%, the Nikkei by 19.9 and the Dow Jones by a new record 25.2%. The Euro Stoxx, by contrast, remained below average at a plus of only 7.2 %.

In this environment, the bank managed to increase its annual profit significantly compared to the prior year and consistently implement the targets of its strategy plan further. As the Supervisory Board, we consistently obtained detailed updates from the Executive Board on current developments and planned decisions and accompanied them in our advisory capacity. The Executive Board informed us in detail on the business situation and performance, the current income situation, on the risk situation and management, short- and long-term planning, investments and organisational measures. The Executive Board and Supervisory Boa rd co-operated in a constructive manner and thereby secured the company's growth trajectory with a view to the future.

I wish to thank the Executive Board and the employees, also on behalf of the Supervisory Boa rd, for their commitment to the bank's success in the 2017 financia l year

I. Erinch Silav, Chairman of the Supervisory Board

Balance Sheet as at 31 December 2017

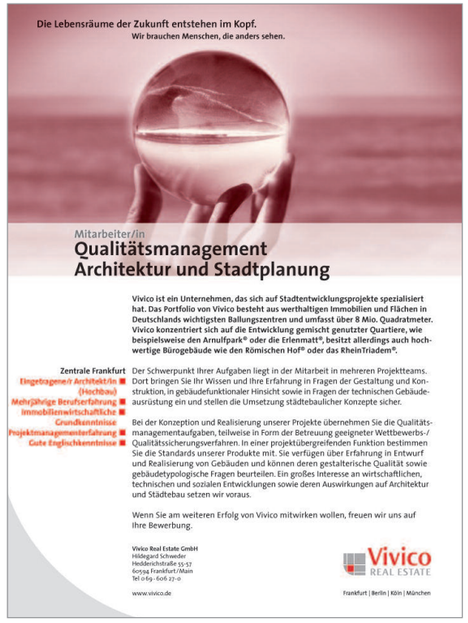
Assets	Rel./		Rel./	Rel./	Previous Year Rel./(k)
1 Cash reserve					
a) Cash on hand			1,194.33		3
b) Balances with Central Banks			19,868,823.60		7,429
including: at Deutsche Bundesbank	19,668,823.60	(prev.y EUR(k)7,409)			
c) Credit at Postal Giro Offices			0.00	19,870,120.93	0
2 Public sector debt and bills of exchange for refinancing with central banks					
a) Treasury bills and non-interest-bearing treasury notes and similar public sector debt			0.00		0
b) Bills of exchange			0.00	0.00	0
3 Receivables from Banks					
a) Payable daily			5,119,490.17		10,172
b) Other demands			21,845,625.91	26,965,416.08	31,834
4 Receivables from customers				729,450,092.45	695,154
including: secured by mortgages	0.00	(prev.y. EUR(k) 0)			
municipal	0.00	(prev.y. EUR(k) 0)			
5 Bonds and other fixed-income securities					
a) Money market instruments					
aa) from public issuers			0.00		0
including: tradable to Deutsche Bundesbank	0.00	(prev.y EUR(k) 0)			
ab) from other issuers			0.00		0
including: tradable to Deutsche Bundesbank	0.00	(prev.y EUR(k) 0)			
b) Bonds and debentures					
ba) from public issuers			10,004,918.03		9,899
including: tradable to Deutsche Bundesbank	10,004,918.03	(prev.y EUR(k) 9,899)			
bb) from other issuers			102,253,298.30	116,168,216.33	119,099
including: tradable to Deutsche Bundesbank	45,131,329.79	(prev.y EUR(k) 60,764)			
c) Own bonds			0.00	116,168,216.33	0
Nominal amount	0.00	(prev.y EUR (k) 0)			
6 Shares and other non-fixed income securities				0.00	0
6a Trading portfolio				0.00	0
7 Shareholdings				514,339.27	662
including: at Banks	0.00	(prev.y EUR(k) 10)			
at financial services institutions	0.00	(prev.y EUR(k) 0)			
8 Shares in affiliates				492,162.70	492
including: at Banks	0.00	(prev.y EUR(k) 0)			
at financial services institutions	0.00	(prev.y EUR(k) 0)			
9 Trust assets				0.00	0
including: trust loans	0.00	(prev.y EUR(k) 0)			
10 Compensation claims against the public sector including bonds from their exchange				0.00	0
11 Intangible assets					
a) Self-created industrial property rights and similar rights and values			0.00		0
b) Purchased concessions, industrial property rights and similar rights and values as well as licences to such rights and values			544,058.85		531
c) Company value			0.00		0
d) Advance payments			54,410.73	598,473.60	79
12 Property, plant and equipment				555,332.37	466
13 Capital subscribed not yet paid up				0.00	0
14 Other assets				2,217,610.02	837
15 Accruals and deferrals				357,334.07	421
16 Deferred expenses				0.00	0
17 Active difference from the asset allocation				25,737.95	0
18 Amount not covered by equity				0.00	0
Total Assets				**897,455,310.60**	**879,797**

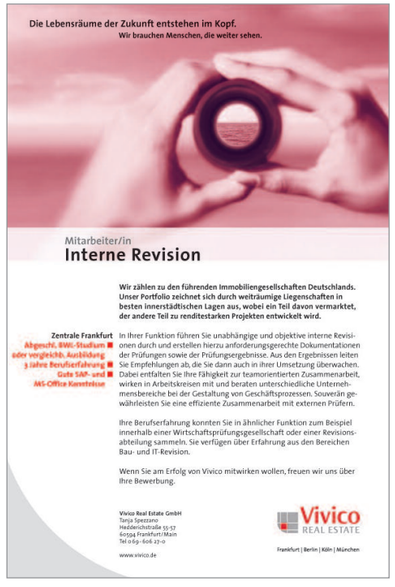
Liabilities	Rel./		Rel./	Rel./
1 Liabilities to Banks				
a) Payable daily				985,319.66
b) With agreed maturity or period of notice				81,391,166.00
2 Liabilities to customers				
a) Savings				
aa) with agreed period of notice of three months			4,046,962.42	
ab) with agreed period of notice of more than three months			29,040,399.01	33,460,231.99
b) Other liabilities				
ba) payable daily			124,641,899.60	
bb) with agreed maturity or period of notice			314,439,682.39	439,370,660.69
3 Securitised liabilities				
a) Issued bonds				0.00
b) Other securitised liabilities				0.00
including: money market instruments	0.00	(prev.y EUR(k) 0)		
own acceptances and promissory notes in circulation	0.00	(prev.y EUR (k) 0)		
3a Trading portfolio				0.00
4 Trust liabilities				0.00
including: trust loans	0.00	(prev.y EUR(k) 0)		
5 Other liabilities				0.00
6 Deferred income				0.00
6a Deferred tax liabilities				0.00
7 Provisions				
a) Provisions for pensions and similar obligations				30,921,596
b) Tax provisions				152,950.00
c) Other provisions				1,954,279.00
8 (Deleted)				0.00
9 Subordinated liabilities				0.00
10 Participation rights				0.00
including: due within two years	0.00	(prev.y. EUR (k) 0)		
11 Fund for general banking risks				0.00
12 Equity capital				
a) Committed capital				
Subscribed capital			93,000,000.00	
b) Capital reserves outstanding deposits	0.00	(prev.y EUR (k) 0)	90,000,000.00	
Additional paid-in capital			272,499.67	
c) Profit retained				
ca) legal reserve	0.00			
cb) Reserve for shares in an existing or majority owned companies	0.00			0
cc) Statutory reserves	0.00			0
cd) Other revenue reserves	9,410,906.71		9,410,906.71	7,790
d) Profit reserve/balance sheet loss			5,111,923.68	103,097,247.39	7,616
Sum of Liabilities				**897,954,910.80**	**879,797**

1 Contingent Liabilities				
a) Contingent liabilities from				
passed bills of exchange		0.00		0
b) liabilities from guarantees and				0
warranty contracts		10,862,844.34		12,209
c) liability arising from the provision of collateral for third-party liabilities		0.00	10,862,844.34	0
2 Other commitments				
a) Redemption obligations from non-property repurchase agreements		0.00		0
b) Placement and underwriting obligations		0.00		0
c) Irrevocable loan commitments		10,000,000.00	10,000,000.00	7,000

Teil 1: Imageanzeigen in Fachmagazinen
und Tageszeitungen

Teil 2: Stellenanzeigen in Fachmagazinen, Tageszeitungen und auf Jobportalen

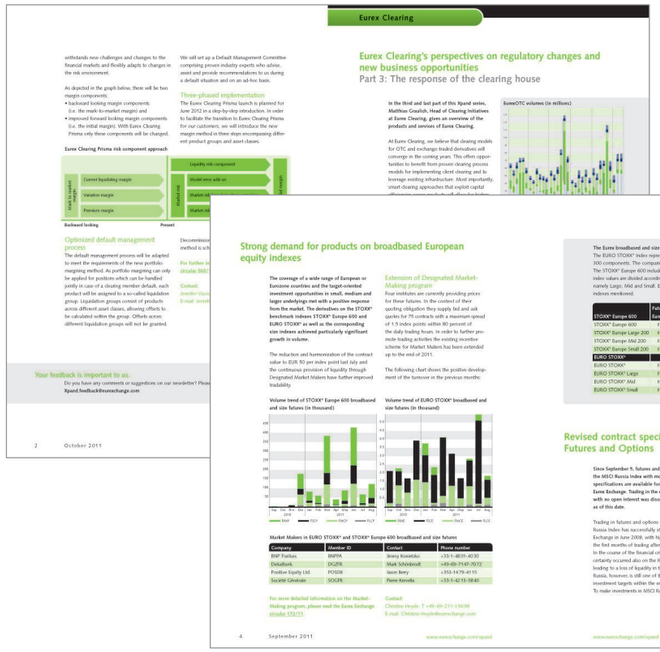




„Xpand” – monatlicher Newsletter

Eurex Group

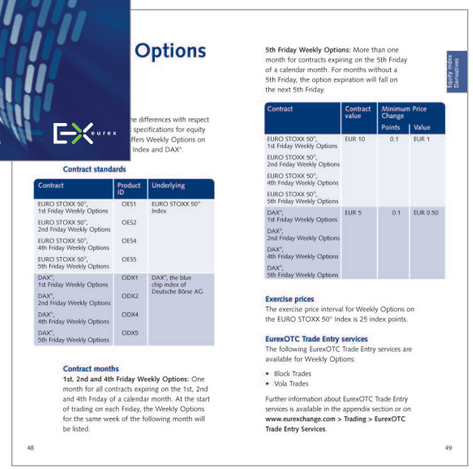
Printausgabe für ausgewählte Kunden,
Online-Ausgabe für den gesamten Verteiler

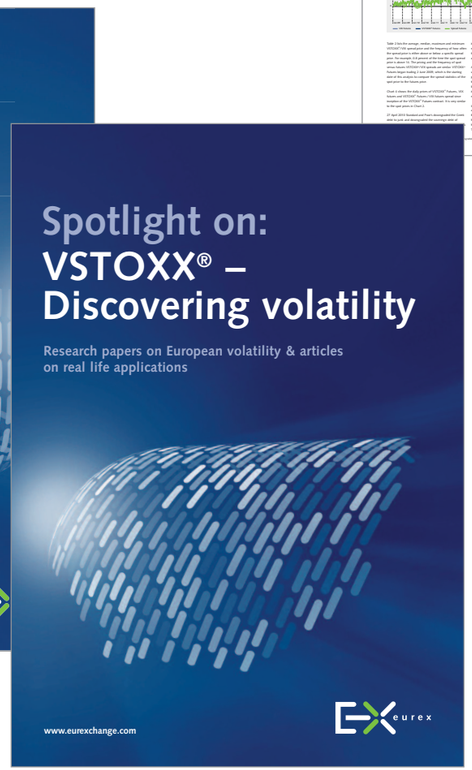


Produkt- und Strategiebroschüren

Eurex

Informationsmaterial für Kunden-Events
und Messen

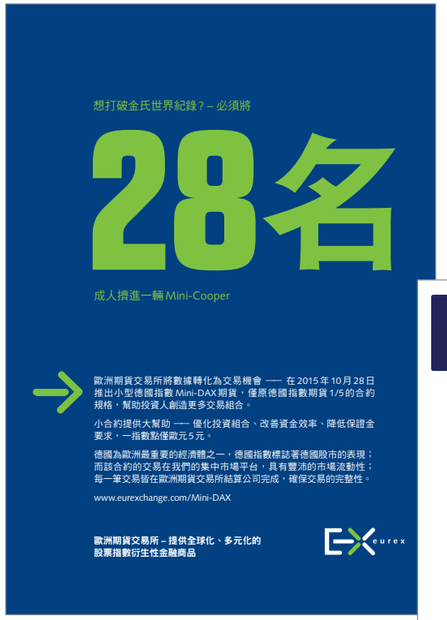


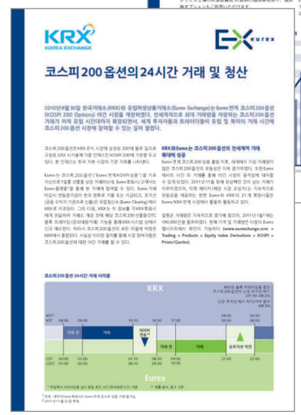


Asiatische Broschüren, Flyer und Anzeigen

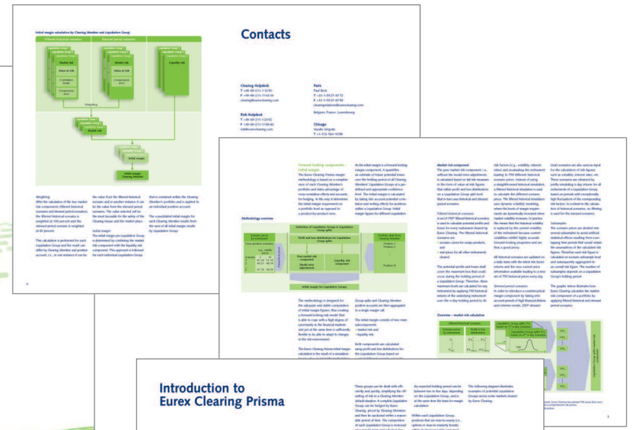
Eurex Asia

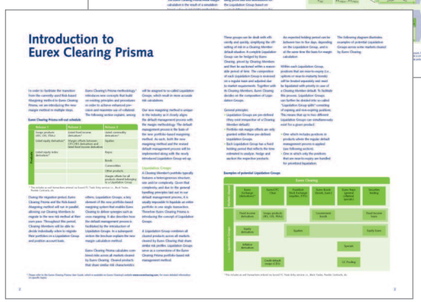
Informationsmaterial für den chinesischen, japanischen und koreanischen Markt

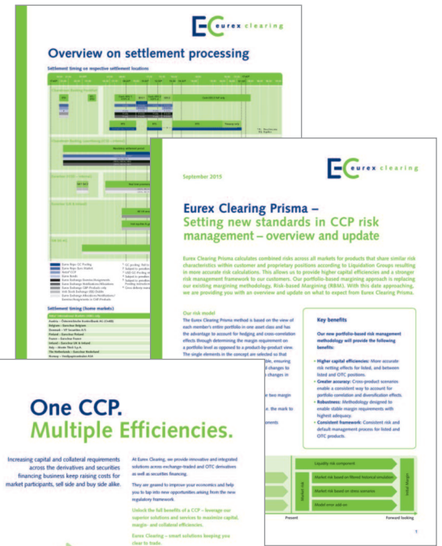


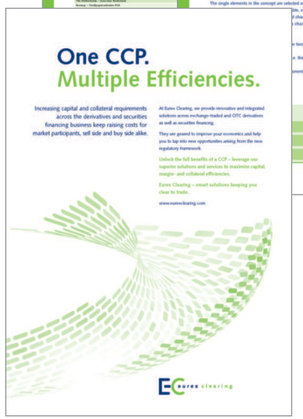


Informationsmaterial für Kunden-Events
und Messen









Broschüren und Flyer

Clearstream

clearstream | DEUTSCHE BÖRSE GROUP

Clearstream
Your asset safety solution

A briefing paper on how we protect customers' assets

clearstream

Clearstream
The Central Securities Depositories Regulation (CSDR)

A briefing paper on customer impacts

Key impacts

New settlement discipline regime

Wider CSD customer impacts include

New operating licence for CSDs

A piece of the EU regulatory jigsaw

Enhanced operational efficiency and asset protection

Legal compliance and policing by regulators keeps your assets safe

Knowing our customers helps keep your assets safe

A robust risk management strategy, verified by third parties, helps mitigate risk in all business areas

Sound, tested crisis management system

Sound and robust information and cyber security

clearstream | DEUTSCHE BÖRSE GROUP

Clearstream
VestimaPRIME Data

Product information

Alternative fund price and reference data service in partnership with HedgePole

Key benefits

Central source of hedge fund data

Customised and efficient solutions

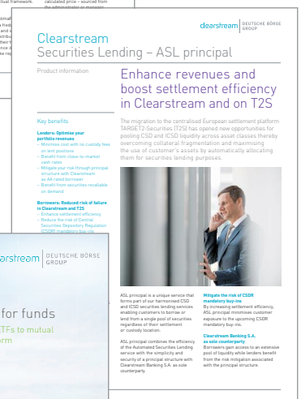
Easy access

Independent and proactive gathering of alternative investment fund pricing and reference data.

The use of new technology and standardisation has increased automation in processing alternative investment funds while also increasing the volume of data that needs to be exchanged and reconciled between intermediaries. In response to this, market demand and growing client requests, Clearstream is offering dynamic and static hedge funds data in partnership with HedgePole, a specialist provider for hedge funds price and reference data.

Key features include:

VestimaPRIME Data


clearstream | DEUTSCHE BÖRSE GROUP

Clearstream
Securities Lending – ASL principal

Product information

Enhance revenues and boost settlement efficiency in Clearstream and on T2S

The migration to the centralised European settlement platform TARGET2-Securities (T2S) has opened new opportunities for pooling CSD and ICSD liquidity across asset classes thereby overcoming collateral fragmentation and maximising the use of customer's assets by automatically allocating them for securities lending purposes.

Key benefits

Lenders: Optimise your portfolio revenues

Borrowers: Reduced risk of failure in Clearstream and T2S

ASL principal is a unique service that forms part of our harmonised CSD and ICSD securities lending services enabling customers to borrow or lend from a single pool of securities regardless of their settlement or custody location.

ASL principal combines the efficiency of the Automated Securities Lending service with the simplicity and security of a principal structure with Clearstream Banking S.A. as sole counterparty.

Mitigate the risk of CSDR mandatory buy-ins

By increasing settlement efficiency, ASL principal minimises customer exposure to the upcoming CSDR mandatory buy-ins.

Clearstream Banking S.A. as sole counterparty

Borrowers gain access to an extensive pool of liquidity while lenders benefit from the risk mitigation associated with the principal structure.

clearstream | DEUTSCHE BÖRSE GROUP

Clearstream
Vestima – One-stop shop for funds

Process your ent re fund portfolio from ETFs to mutual funds and hedge funds on a single platform

Corporate Design
Beispiele ab S. 4

Print
Beispiele ab S. 21

Mailings
Beispiele ab S. 47

Corporate Design
Print
Mailings

Verlassen Sie doch einmal die enge Timeline einer Social Media-Plattform, oder vergessen Sie das strenge Korsett Ihres CMS!

Das E-Mail-Postfach Ihrer Kund*innen quillt über, ihr Briefkasten nicht.

Geben Sie Ihren Kund*innen etwas zum Anfassen und machen Sie sie zur Abwechslung einmal auf haptische Weise auf Ihr Unternehmen und auf Ihr Angebot aufmerksam.

Sie werden Ihre nächste E-Mail umso neugieriger lesen, Ihre Website oder Social Media-Präsenz besuchen oder mit Ihrem Vertrieb sprechen.

Mailingkampagne für länderspezifische Aktienoptionen

Eurex

Serie von Produktflyern „Classic Cars“ als Teaser für Landing Pages
und als Begleitung zum E-Mail-Marketing

Direct Mailing zur Einführung der EURO STOXX® Sector Index-Derivate

Eurex

Teil 1: Postmailing an gesamte Zielgruppe

* Coordinate your investments hands-on

Eurex Futures and Options on Dow Jones
EURO STOXX 600 Sector Indexes

Direct Mailing zur Vervollständigung der EURO STOXX® Sector Index-Derivate

Eurex

Teil 2: Folgemailing an ausgewählten Verteiler

Direct Mailing zur Einführung der Dow Jones STOXX® IPO Indizes

STOXX

Mailing als Kampagnenstart und
als Einladung auf die Landing Page

* Freshly hatched and ready to roll
Dow Jones EURO STOXX® IPO Indices

Einladung ICS Experts

ICS Group

Klappkarte mit personalisiertem Button als Einladung
zu einer Serie von Kundenevents

Direct Mailing “User Workshop”

Eurex Repo

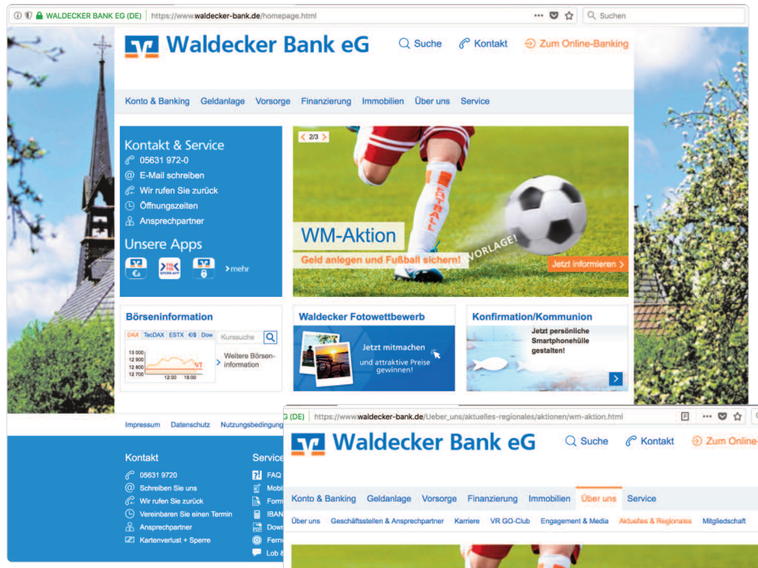
Einladung zum Kundenevent

Mailing „Steilvorlage”

Waldecker Bank

Teil 1: Postmailing mit Fußballkarte und Magnetflaschenöffner

Teil 2: Homepage und Landing Page



Direct Mailing „Just in Time“

Eurex

Einführungsmailing extern und intern für die neue Handelsarchitektur T7

Direct Mailing „Complete the Picture!”

Eurex

Kampagneneröffnung für Rohstoffderivate

Direct Mailing „Variety of Opportunities”

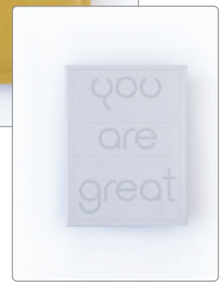
Eurex

Incentive als Ostergruß

PURL-Mailing „You are Great“

Stesch.Design

Teil 1: Postmailing mit Einladung
auf eine persönliche Website

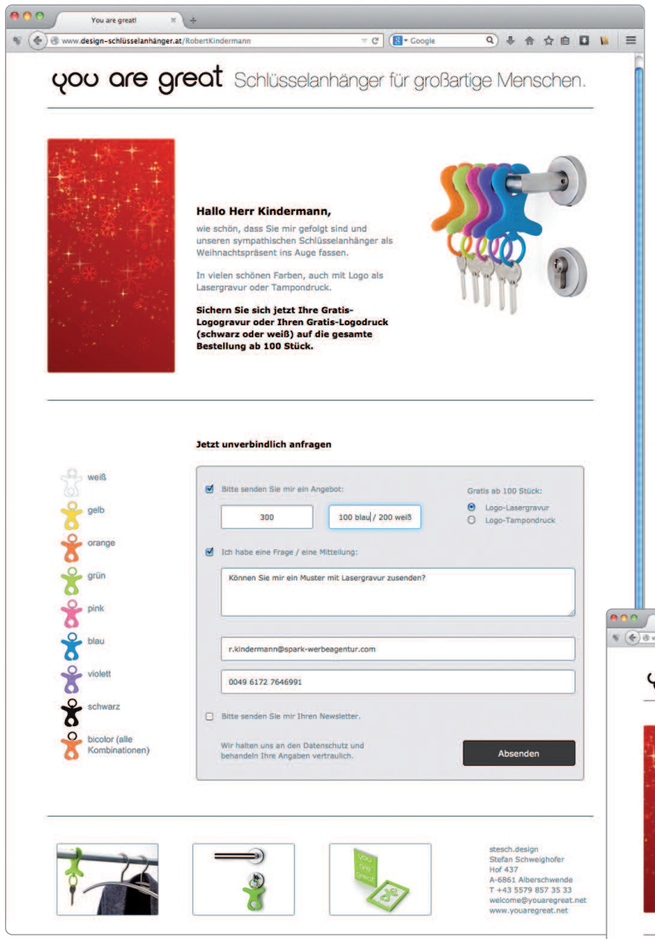


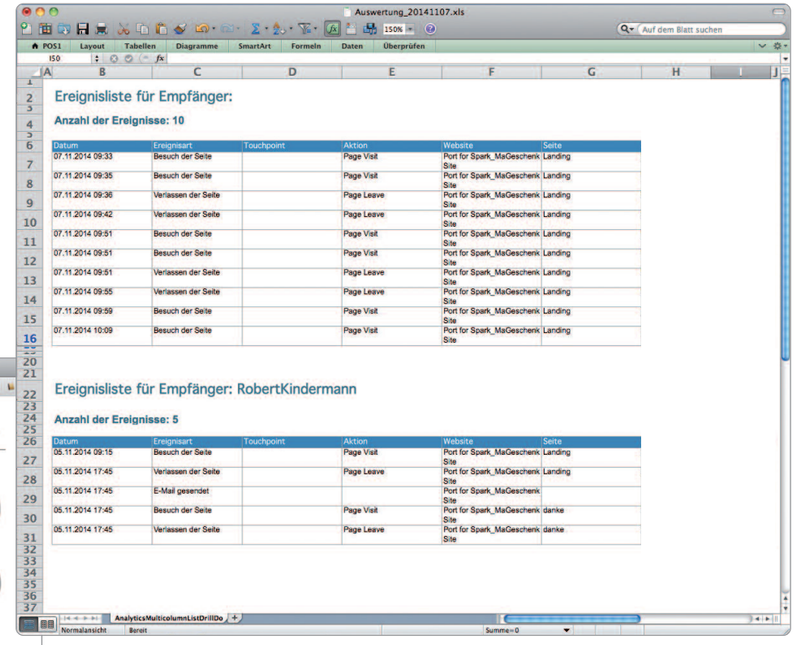
* Bild- und Textpersonalisierung durch PURLs (personalized URLs).

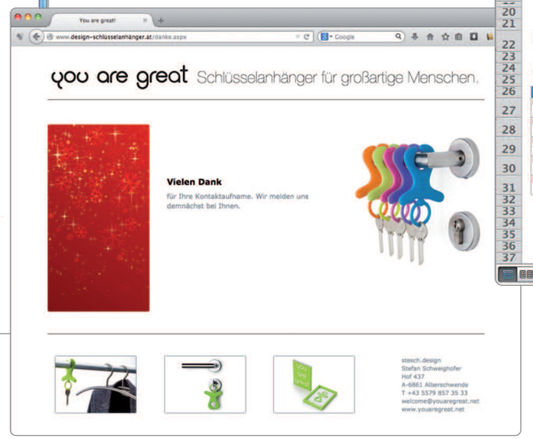
PURL-Mailing „You are Great“

Stesch.Design

Teil 2: Persönliche Website mit Dialog,
personenbezogene Auswertung der Reaktion







Mailing „Kontaktlinsen”

Spark

Teil 1: Postmailing mit Schokolinsen und Promoflyer

UNGLAUBLICH EINFACH

Stellen Sie sich vor, Sie wollen ebenfalls Kontaktlinsen an Ihre (Neu-) Kunden versenden …

- Sie brauchen kein Double Opt-in: Das Versenden eines Werbebriefes ist im B2B-Bereich rechtlich auf jeden Fall einwandfrei.
- Ihre Kontaktlinsen kommen an, werden geöffnet und haben die ungeteilte Aufmerksamkeit.
- Sie sind ein idealer Türöffner für Folgeansprachen, zum Beispiel per E-Mail.

ERSTAUNLICH GÜNSTIG

Sie werden überrascht sein, fragen Sie mich einfach:

Robert Kindermann
r.kindermann@spark-werbeagentur.com
06172 764 6990

Spark Werbeagentur GmbH
Hugenottenstraße 123
61381 Friedrichsdorf

Teil 2: E-Mail „Brauchen Sie Kontaktlinsen?”

Und haben Sie unser Mailing noch im Auge?

Vermutlich haben Sie deshalb diese E-Mail geöffnet,
womit wir direkt bei einem weiteren großen Nutzen sind:

Kontaktlinsen sind nicht nur eine originelle und sympathische Erstansprache, sie eignen sich auch hervorragend als Türöffner für Folgeansprachen:

- Im ersten Schritt wecken Sie mit dem Postmailing die Aufmerksamkeit Ihres Kunden.

- Im zweiten Schritt können Sie gut mit einer E-Mail anknüpfen und zum Beispiel auf eine Landing Page verlinken. Für Ihren Vertrieb wäre es ebenfalls leicht, ein Gespräch zu beginnen.

- Das Mailing im Vorfeld wird die Öffnungsrate Ihrer E-Mail erheblich steigern (wie Sie sehen).

Kontaktlinsen sind erstaunlich günstig, es gibt keine Mindestauflage.

Brauchen Sie einen Preis? Dann fragen Sie mich einfach, Sie werden überrascht sein.

Jetzt unverbindlich anfragen

Mailing „Sie sind unser wichtigster Gast”

Spark

Teil 1: Klappkarte mit VIP-Kleider- / Kühlschrankmagnet und Rautentischtuch

Teil 2: E-Mail „Sie sind unser wichtigster Gast!”

Stellen Sie sich vor, Sie senden Ihren Kunden diese E-Mail …

und zwar ungefähr eine Woche nach der Karte.

Karte und E-Mail sind ein tolles Team:

• Die Karte ist ideal, um die Aufmerksamkeit Ihres Kunden dauerhaft zu wecken (haben Sie den Hirsch-Magneten noch?).

• Die E-Mail eignet sich sehr gut, Ihr Thema zu vertiefen und um zum Beispiel auf eine Landing Page oder auf eine Präsentation zu verlinken.

• Die Karte im Vorfeld wird die Öffnungsrate Ihrer E-Mail erheblich steigern (wie Sie sehen).

• Darüber hinaus ist so eine Karte ein gutes Mittel, um Leads zu gewinnen – ich verrate Ihnen gerne wie.

Stellen Sie sich schließlich vor, Karte und E-Mail sind Teil einer Serie – ist das nicht spannender als ein normaler E-Mail-Newsletter?

Außerdem können Sie die Frequenz Ihres Newsletters deutlich herabsetzen, ohne die Aufmerksamkeit zu verlieren: erinnern Sie sich zum Beispiel noch an die Fußballkarte „Sie sind unser bester Mann”?

So setzen Sie Ressourcen frei und schonen die Empfänger.

WM-Voodoo

Spark

Incentive zur Unterstützung langersehnter sportlicher Erfolge

* Die Spielregeln

1 Kopfball verziehen
2 Schiedsrichter anpflaumen
3 Bauchlandung machen
4 Hand einsetzen
5 Handgemenge anstiften
6 Hose verlieren
7 Elfmeter versemmeln
8 Eigentor schießen

Robert Kindermann

Robert Kindermann
Diplom-Kommunikationsdesigner

06172 7646991
r.kindermann@spark-werbeagentur.com

2001 bis heute
Art Direktor, Kreativdirektor bei Spark, Gründungsmitglied: Entwicklung und Realisierung von Corporate Design, Produkteinführungen, Anzeigen- und Mailingkampagnen sowie Image- und Unternehmensbroschüren, immer ansprechbarer Partner im Tagesgeschäft

Corporate Design – Logo, Typografie, Farb- und Bildwelt, Realisierung von Geschäftspapieren, (Image-) Broschüren und Anzeigen: RTS Realtime Systems, Riverside, Orthobasics, Vivico Real Estate (Mitwirkung)

Logoentwicklung: LuxCSD, Eurex Repo, Eurex Bonds, Eurex Asia, RTS, Riverside, OrthoBasics

Anzeigenkampagnen (Image und Produkt): Eurex, Eurex Repo, Vivico Real Estate, Riverside, DVA

Produkteinführungen (Mailingkampagnen und Broschüren): Eurex, Eurex Repo, STOXX, Allianz

Unternehmens- und Produktbroschüren, langfristige Betreuung im Tagesgeschäft: Eurex, Eurex Repo, Eurex Clearing, Deutsche Börse Group, Vivico Real Estate, RTS Realtime Systems, DVA (Deutsche Verkehrs-Assekuranz-Vermittlungs-GmbH), EIFD, Contest, RaboDirect, Clearstream, OYAK ANKER Bank, STOXX / Qontigo, Hessische Energiespar-Aktion (HESA), Axicorp, ICS Group, FV Frankfurter Vermögen

Asiatische Publikationen (China, Japan und Korea): Eurex, Deutsche Börse Market Data, Clearstream, STOXX / Qontigo

1996 – 2001
Junior Art Director, Art Director bei mp marketing promotion, Z-Communications und DSB&K

Logoentwicklung: World Media Fonds, 2. Moderne, Innovation Market, Xetra (Mitwirkung)

Konzeption (Mitwirkung), Layout und Produktion der Geschäftsberichte Gruppe Deutsche Börse (Jahrgänge 1997 und 1998) und ICF (1998/1999, 2000)

Konzeption und Realisierung der Media Sales-Kampagne (Anzeigen und Direct Mailings) von C&N und Mitwirkung bei den Going Public-Kampagnen von ICF Kursmakler AG und Inmotion

Layout und Produktion von Broschüren für die Gruppe Deutsche Börse (Produkte, Schulungen und Events), Computer Associates, Merkur Thorhauer, Inmotion, World Media Fonds, Mediterana

Entwicklung und Realisierung von Newslettern für Finanzplatz Frankfurt und Deutsche Börse

Durchgehende Betreuung der Gruppe Deutsche Börse im Tagesgeschäft

Arbeit als Freelancer für Rothe und Uniwell GmbH & Co. KG (Überarbeitung des Corporate Designs, Unternehmens- und Produktbroschüren)

Ausbildung
Studium Kommunikationsdesign an der Fachhochschule Würzburg-Schweinfurt, unter anderem bei Frieder Grindler, Udo Schliemann (Stankowski + Duschek), Paul de Nooijer, Susann Kretschmer (Akademie der bildenden Künste, München), Diplom-Kommunikationsdesigner (1997)

zurück auf Seite 2

Claudia Salluzzo

Claudia Salluzzo
Kommunikationsfachfrau, Beraterin
06172 7646990
c.salluzzo@spark-werbeagentur.com

2001 bis heute
Spark Werbeagentur GmbH

Kundenberatung und -betreuung,
Organisation und Abwicklung,
Mediaplanung und -einkauf,
Lektorat,
Einkauf und Produktion,
Kalkulation, Budgetüberwachung und Abrechnung,
Buchhaltung

für
Deutsche Börse AG, Eurex Frankfurt und Eurex Zürich AG, RTS Realtime Systems, STOXX, Allianz, Vivico Real Estate, DVA, RaboDirect und andere

1989 – 2001
GS-Werbung Gießen, Hamberg Frankfurt, Z-Communications Frankfurt und DSB&K Frankfurt

Kundenberatung,
Budgetplanung, Mediaplanung und -einkauf,
Traffic (komplette Auftragsabwicklung: Artbuying – Produktion – Überwachung – Abrechnung),
Stadtmarketing, Eventmarketing

für Kunden aus
- Industrie (Continental),
- Finanzen (DTB Deutsche Terminbörse, Deutsche Börse AG, Eurex Frankfurt und Eurex Zürich AG, Finanzplatz e.V., DGAP, Deutsche Hypothekenbank, ICF Kursmakler AG)
- Soft- und Hardware (Computer Associates und ASI Computer)
- Freizeitbäder (Taunus Therme, Kurhessen Therme, Bergische Sonne und Mediterana)
- Musical (The Who's Tommy)

Ausbildung
Ausbildung zur Industriekauffrau, Studium zur Kommunikationsfachfrau,
Staatl. geprüfte Kommunikationsfachfrau (1989)

zurück auf Seite 2

Spark Werbeagentur GmbH
Hugenottenstraße 123
61381 Friedrichsdorf

06172 7646990
r.kindermann@spark-werbeagentur.com
c.salluzzo@spark-werbeagentur.com

www.spark-werbeagentur.com