



meinDepot
Premium **KONGRESS**



Die Reise ins Ich

Eure Ergebnisse aus dem Themenraum

Formulierungen zu euren Stärken in Verbindung mit dem meinDepot Premium

Alle Formulierungen wurden im Original übernommen und nach Argumentationslinien für das meinDepot Premium geclustert:

- Komfort & Einfachheit
- 1-Depot-Lösung & Ganzheitlichkeit
- Flexibilität & Angebotsbreite
- Modernität & Zukunftsfähigkeit
- Interessenskonfliktfreiheit & faire Beratung
- Erfahrung, Verlässlichkeit & Sicherheit
- Transparenz & stabile Kalkulationsgrundlage
- Kostenlogik & Unabhängigkeit von Einzelkosten

Nutze Formulierungen, die zu Dir passen, um noch stärker für das meinDepot Premium argumentieren zu können.

Argumentationslinie: Komfort & Einfachheit (1/2)

Formulierungen für mehr Überzeugungskraft zum meinDepot Premium

- Lieber Kunde, was halten Sie davon wenn ich Ihnen mehr Lebenszeit verschaffe? Lieber Kunde, wäre es in Ihrem Interesse wenn wir Ihre komplexe Vermögenssituation erheblich vereinfachen?
- Eine Lösung für die Vielfalt an Depots - lösungsorientiert und Kundennah; Mehr Zeit verschaffen - Lebensphasenorientiert
- Ich möchte ihnen eine tolle Lösung für ihre komplexe finanzielle Situation bieten
- Hier hast du alles in einem
- Neben meiner Beratung bekommst du ein Depot für alles
- Ich bin dein persönlicher Ansprechpartner und stehe dir in allen Fragen zur Seite.
- Ich nehme mir Zeit für dich und höre dir aufmerksam zu .
- Ich bin Dein persönlicher Ansprechpartner und stehe Dir für alle Fragen jederzeit gerne zur Verfügung
- Mein Berater hat immer ausreichend Zeit für mich
- Persönlicher Ansprechpartner - keine Callcenter
- Ich kümmere mich für Sie um Alles.
- Ich informiere dich über die Dinge die du unbedingt wissen musst und werde dich damit begeistern! 💡

Argumentationslinie: Komfort & Einfachheit (2/2)

Formulierungen für mehr Überzeugungskraft zum meinDepot Premium

- Im Betreuungstermin wird regelmäßig etwas optimiert. Dies kann losgelöst vom Kostenthema umgesetzt werden. Zur Verstärkung rechne ich dem Kunden seine Ersparnis vor.
- Ich behalte für Sie die Finanzmärkte im Blick
- Ich bin für Dich da.
- Hier hast du alles in einem
- Neben meiner Beratung bekommst du ein Depot für alles

Argumentationslinie: 1-Depot-Lösung & Ganzheitlichkeit (1/2)

Formulierungen für mehr Überzeugungskraft zum meinDepot Premium

- Neben meiner Beratung bekommst du ein Depot für alles
- Hier hast du alles in einem
- Eine Lösung für die Vielfalt an Depots - lösungsorientiert und Kundennah; Mehr Zeit verschaffen - Lebensphasenorientiert
- Wir bieten dir Konzepte die auf dich zugeschnitten sind und verkaufen dir keine Einzelprodukte!
- Vermögensstruktur erstellen
- Bei mir erhältst du eine offene, ehrliche und transparente Beratung. Diese zeigt dir eine auf dich individualisierte Vermögensstruktur auf.
- Ich möchte dir in allen Marktphasen Lösungsvorschläge für deine Vermögensstruktur bieten und möchte mir dafür noch mehr Zeit nehmen
- Wie finden Sie es, wenn ich als Ihr immer ehrlicher, offener und flexibler Ansprechpartner für Ihre Finanzen, eben diese ganz einfach strukturiere und dabei Ihre Rendite über die Zeit maximiere?
- Ich empfehle eine strukturierte Geldanlage, um die beste Rendite zu erzielen.

Argumentationslinie: 1-Depot-Lösung & Ganzheitlichkeit (2/2)

Formulierungen für mehr Überzeugungskraft zum meinDepot Premium

- Es werden nicht alle Anlageentscheidungen gut gehen, aber wir wollen das Gesamtvermögen gut strukturiert wachsen lassen.
- Die Wünsche des Kunden in den Vordergrund stellen und qualitativ beraten
- Lieber Kunde, ich biete dir eine für dich individuell zugeschnittene Vermögensstruktur und das alles zu einem überschaubaren Preis.
- Die Anlagelösungen können wir mit Ihnen individuell auf Ihre Wünsche, Ziele und Bedürfnisse ausarbeiten und flexibel verändern oder anpassen.
- Ich bin persönlich immer ihr erster Ansprechpartner, wir werden zusammen eine Strategie entwickeln und uns zusammen dem Markt wappnen, um die bestmögliche Renditen zu erzielen. Seien sie sicher, dass ich Ihnen einen Mehrwert biete, der den Preis rech
- Ich habe alles im Blick. sie als Kunde bekommen die für sie beste Lösung, mein Arbeitgeber , ihre Bank in ihrer Region verdient auch etwas und ich als ihr Berater freue mich , einen zufriedenen neuen Kunden zu haben . Auf gute Zusammenarbeit.
- All die guten Pläne hemmungslos umsetzen können

Argumentationslinie: Flexibilität & Angebotsbreite

Formulierungen für mehr Überzeugungskraft zum meinDepot Premium

- Der Kunde hat die Flexibilität, weil ihm sein Bankdepot alle Anlagelösungen bietet. (als Referenznutzen; in deiner Liste gespiegelt durch:)
- Durch das Pauschalpreismodell können wir individuell auf ihre Bedürfnisse und aktuelle Marktsituationen eingehen.
- Mit einem ganzheitlichen Blick können wir auf Grundlage Ihrer Ziele, Wünsche und persönlicher Ausgangssituation flexibel und kostenneutral agieren.
- Höchste Flexibilität
- Flexibilität in der Beratung in Kombination mit dem Depot
- Die Anlagelösungen können wir mit Ihnen individuell auf Ihre Wünsche, Ziele und Bedürfnisse ausarbeiten und flexibel verändern oder anpassen.
- Kunde mit einbinden was ihm wichtig ist. Seine Erwartungen mit meiner Beratungsleistung verknüpfen: Zuverlässigkeit, guter Service mit Fachkompetenz und guter Vorbereitung. Ehrliche Einschätzungen. Verknüpfung mit mDP -> übersichtlich, kann alles!
- Wir sind Experten auf unserem Gebiet und begleiten jeden Kunden je nach Situation.
- Lösungsorientiert nach deinen Wünschen.

Argumentationslinie: Modernität & Zukunftsfähigkeit

Formulierungen für mehr Überzeugungskraft zum meinDepot Premium

- Eine Lösung für die Vielfalt an Depots - lösungsorientiert und Kundennah; Mehr Zeit verschaffen - Lebensphasenorientiert (Modernitätsansprache durch Lebensphasen-Logik)
- Kompetenz bei allen Welt- und Wetterlagen (als zeitgemäße Aufstellung interpretierbar)
- Suchen Sie eine flexible, klar kalkulierbare Depotlösung? Gerne begleite ich Sie als kompetenter, zielorientierter und authentischer auf Ihren finanziellen Wegen! (moderne Lösungskommunikation)
- Wir sind transparent für den Kunden. (Unterstützt modernes Selbstverständnis)
- Ich informiere dich über die Dinge die du unbedingt wissen musst und werde dich damit begeistern! 💡 (moderne, prägnante Infoführung)

Argumentationslinie: Interessenskonfliktfreiheit & faire Beratung (1/2)

Formulierungen für mehr Überzeugungskraft zum meinDepot Premium

- Sie können sich sicherer sein, dass sie stets eine faire Beratung erhalten, die nicht durch Umsatzerfolg beeinflusst wird.
- Wir bieten dir Konzepte die auf dich zugeschnitten sind und verkaufen dir keine Einzelprodukte!
- Die Wünsche des Kunden in den Vordergrund stellen und qualitativ beraten
- Sie stehen bei uns im Mittelpunkt. Wir beraten Sie in Lösungen nicht in Produkten. Wir *** uns mit einem Team um Ihre Bedürfnisse. Abgestimmt auf Ihre Lebensphase. Meine Beratung erfolgt stetig und vertrauensvoll.
- Lieber Kunde, bei uns wirst du ehrlich und fair beraten mit dem Blick darauf welche Anlage sich am besten für dich eignet und eben nicht mit welcher Anlage die Bank am meisten mitverdient!
- Ich empfehle Dir nur das, was ich auch gut finde und auch selbst machen würde, wenn ich Du wäre!
- Offen, Fragen, zuhören, nutzenorientiert, verlässlich
- Empathie; Zuverlässigkeit; Ehrlichkeit; Offenheit; Authentizität; Anpassungsfähigkeit; Zuhören
- Authentisch gegenüber dem Kunden sein
- Ich bin authentisch
- Meine Kunden schätzen meine ehrliche Meinung

Argumentationslinie: Interessenskonfliktfreiheit & faire Beratung (2/2)

Formulierungen für mehr Überzeugungskraft zum meinDepot Premium

- Ich begegne Ihnen auf Augenhöhe, denn wir sitzen in einem Boot. Ich biete Ihnen Lösungen an, die Ihren Anliegen und Anforderungen entsprechen. Ich agiere kundenorientiert, um Ihr Vertrauen zu gewinnen.
- Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit Gewinn für beide Seiten
- Wir möchten mit dem Kunden auf Augenhöhe agieren. Wir versuchen dem Kunden alle offenen Fragen verständlich zu erklären.
- Ich spreche Ihre Sprache
- Ihr persönlicher Sparlingpartner für ihr Wertpapiergeschäft.
- Berater hört zu und geht auf meine Bedürfnisse ein.
- Mein Berater stellt mir strukturiert offene Fragen, die für meine Anliegen/Anlagen wichtig sind
- Frage : Wie zufrieden sind sie mit der bisherigen Zusammenarbeit und welche Erwartungen haben sie für unsere zukünftige Zusammenarbeit?

Argumentationslinie: Erfahrung, Verlässlichkeit & Sicherheit (1/2)

Formulierungen für mehr Überzeugungskraft zum meinDepot Premium

- Wir arbeiten seit Jahren vertrauensvoll zusammen.
- Ich begleite sie in guten aber auch in schlechten Zeiten!
- Wir sind regional, nah am Kunden und flexibel erreichbar. Verlässlichkeit und Zuverlässigkeit sind unsere DNA. Kompetent an Ihrer Seite in jeder Lebenslage.
- Mit meiner fachlichen Expertise stehe ich ihnen in jeder Kapitalmarktphase als Impulsgeber und Sparringspartner zur Seite.
- Fundiertes Fachwissen
- Langjährige Erfahrung auch bei diversen Krisen. Dadurch auch rationale/sinnvolle Empfehlungen gesichert.
- Durch meine langjährige Erfahrung und unseren weiteren Anlagemöglichkeiten können wir nun das Depot schneller und besser auf jede Marktlage einstellen.
- Du kannst vertrauensvoll auf mich, meine Kompetenz, meine Erfahrung zählen.
- Ich bringe 40 Berufsjahre Erfahrung und Kompetenz mit. Ich bin in der Nähe, persönlich ansprechbar und erreichbar.
- Das Vertrauen meiner Kunden zu bestätigen ist das höchste Gut.
- Ich darf mich als ihr seriöser Partner vorstellen und sie in ihrer persönlichen Geldangelegenheiten begleiten und helfen ihr Vermögen weiter aufzubauen.

Argumentationslinie: Erfahrung, Verlässlichkeit & Sicherheit (2/2)

Formulierungen für mehr Überzeugungskraft zum meinDepot Premium

- Ich sehe mich als ihr persönlicher Begleiter in allen finanziellen Belangen. Solange besser möglich ist, ist gut nicht genug.
- Ich betreue und gestalte mit Empathie.
- Ich habe persönlich einfach Spaß daran, meine Kundinnen und Kunden erfolgreich zu machen! Durch meine Erfahrung und Lösungsorientierung begleite ich meine Kundinnen und Kunden bei Ihrer erfolgreichen Vermögensanlage und helfe bei Finanzentscheidungen
- Sie erhalten eine vertrauensvolle und zuverlässige Beratung bei der Ihre Ziele im Vordergrund stehen
- Durch meine langjährige Erfahrung, fundierte Fachkenntnisse und kontinuierliche Weiterbildung gewährleisten wir Ihnen eine auf Ihre Ziele und Wünsche abgestimmte Lösung.
- Als dein Berater unterstütze ich dich kompetent bei deinen aktuellen Lösungen und stehe dir zugleich engagiert zur Seite. Gerne begleite ich dich bei neuen Ideen für deine persönlichen Erfolge.
- Mit meiner Zielstrebigkeit und der Überzeugung, den für Sie besten Weg zu finden, begleite ich Sie Schritt für Schritt bei der Umsetzung Ihrer finanziellen und persönlichen Ziele.
- Vertrauensaufbau zum Kunden.
- Ich bin seit Jahren ein vertrauenswürdiger, verlässlicher Partner für Sie, deshalb möchte ich heute Ihre Vermögensanlagen aus einer anderen Perspektive betrachten.

Argumentationslinie: Transparenz & stabile Kalkulationsgrundlage

Formulierungen für mehr Überzeugungskraft zum meinDepot Premium

- Ich stehe für Offenheit und transparente Kosten.
- Mir ist wichtig, dass Sie wissen, woran Sie bei mir sind. Ich kommuniziere offen und ehrlich – ohne Umwege und ohne komplizierte Fachbegriffe.
- Ganzheitliche Beratung ohne Kostendiskussion für Berater und Kunden; Transparenz; Flexibilität
- Eine klare und einfache Lösung die planbar ist und ohne kleingedrucktes.
- Wir sind transparent für den Kunden.
- Bei mir erhältst du eine offene, ehrliche und transparente Beratung. Diese zeigt dir eine auf dich individualisierte Vermögensstruktur auf.
- Ich lege großen Wert darauf, Ihnen die Dinge ehrlich und nachvollziehbar darzustellen.
- Lieber Kunde, du wirst ehrlich und korrekt beraten und du und du deine individuelle Situation stehst im Mittelpunkt!
- Ich drehe dir keinen Mist an.
- Ehrliche Beratung bekommen sie nicht überall.

Argumentationslinie: Kostenlogik & Unabhängigkeit von Einzelkosten

Formulierungen für mehr Überzeugungskraft zum meinDepot Premium

- Top Betreuung zum all-in-Preis
- Eine gute Beratung hat ihren Preis
- Preis-werte Bezahlung einer individuellen Top-Betreuung
- Qualität hat seinen Preis
- Kostenlose Umschichtungen können in der heutigen Zeit viel mehr Geld bringen, als die höhere Gebühr kostet
- Ganzheitliche Beratung ohne Kostendiskussion für Berater und Kunden; Transparenz; Flexibilität
- Ich biete ein faires Depotmodell. Ich mach für Sie nichts versteckt wir haben einen Preis. Über das Depotmodell hinaus bin ich ihr Ansprechpartner für ihre finanziellen Interessen
- Wir können strukturell natürlich nicht die günstigsten sein, wollen aber durch Qualität überzeugen und können auch mal fünf gerade sein lassen.
- Durch das Pauschalpreismodell können wir individuell auf ihre Bedürfnisse und aktuelle Marktsituationen eingehen.
- Suchen Sie eine flexible, klar kalkulierbare Depotlösung? Gerne begleite ich Sie als kompetenter, zielorientierter und authentischer auf Ihren finanziellen Wegen!



Mehr als Standard – meinDepot Premium



Hinweise und Impressum

Rechtliche Hinweise

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

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

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

Impressum:

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

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

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Henning Deneke-Jöhrens

E-Mail: wertpapiere@dzbank.de, Internet: www.dzbank-wertpapiere.de