



DZ BANK
Die Initiativbank

DZ BANK Insights

Trainer/Coaches/Führungskräfte

Alexander Wiss | Senior Bankenbetreuer Region Mitte
Doreen Voll | Senior Bankenbetreuer Region Mitte
Frankfurt, Dezember 2024



DZ BANK
Die Initiativbank

Die Mannschaft der Region Mitte sagt herzlich willkommen



TEAM MITTE

Vertriebsthemen



Produkte



Prozesse, Plattformen, Online-Brokerage



Unser gemeinsamer Erfolg

Bundesweite Highlights

7.972.025.000 €

Absatz in DZ BANK Anlagezertifikaten 2024 (+36 % ggü. Vorjahr)

5.213.480.000 €

Absatz in Zinsprodukten in Zeichnung 2024 (+792 % ggü. Vorjahr)

95.191

Sparpläne im Depot B (seit 2022)

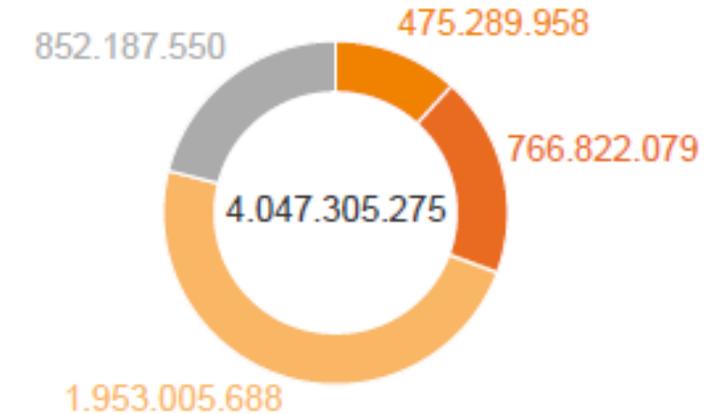
775.832.000€

Volumen im Pauschalpreismodell

393.137.097€

Ertrag aus dem Depot B

Zins- / Kupon- / Dividendenzahlungen
Depot-B an Ihre Kunden (brutto, in €)



■ Anlagezertifikate ■ Zinsprodukte
■ Aktien ■ Fonds

Auszahlungperformance*
Anlagezertifikate: 5,7%

Erfolgreicher Start in die Jahresbrücke 2025

600.000.000 €

Absatz in DZ BANK Anlagezertifikaten (Planvolumen ca. 9 Mrd.€)

150.000.000 €

Absatz in DZ BANK Anleihen in Zeichnung (Planvolumen ca. 5,8 Mrd.€)



Themen bei denen wir auf Eure Unterstützung setzen in 2025



DZ BANK Insights für Trainer/Coaches

Austausch und Blick hinter die Kulissen des PK-Wertpapiergeschäfts

Agenda Tag 1

10.30 – 10.45	Begrüßung
10.45 – 11.45	Research: Einblick in die Kapitalmärkte & Wie erzähle ich was dem Kunden?
11:45 – 13:00	Vorstellung & Erwartungsmanagement / Themensammlung
13.00 – 14.00	Mittagspause
14:00 - 14:30	Produktmanagement
14.30 – 15.15	Plattformen und Prozesse: Tipps & Tricks zur Informationsbeschaffung und Kundenansprache (Vertriebsprozessmanagement)
15.15 – 15.30	Kommunikationspause
15.30 – 17:00	Von Coaches für Coaches - Best Practice Handlungsfeld „Rolle Trainer/Coach“

Agenda Tag 2

09.30 – 10.30	Von Coaches für Coaches - Best Practice Handlungsfeld „Beratungsqualität/-ablauf“ (Teil 1: Ausarbeitung)
10.30 – 10.45	Kommunikationspause
10.45 – 12.45	Von Coaches für Coaches - Best Practice Handlungsfeld „Beratungsqualität/-ablauf“ (Teil 2: Vorstellung / Ergänzung)
ca. 12.45 – 13:00	Abschlussrunde
ab 13:00 Uhr	Ende / Mittagessen

1. Tag, ab 19:00 Uhr:
Westendstraße 75,
60325 Frankfurt am Main





DZ BANK
Die Initiativbank

Rekorde an Aktienmärkten in unsicherem Umfeld

Sören Hettler, Leiter Anlagestrategie und Privatkunden
Bereich Research & Volkswirtschaft der DZ BANK AG, 19. Dezember 2024



DZ BANK
Die Initiativbank

Agenda

DZ BANK Research: Mehr als Prognosen



1. Die USA haben gewählt, Kerneuropa sucht neue Regierungen
2. Neue Weichenstellungen für die internationalen Finanzmärkte
3. Research-Infos und -Kanäle, die das Arbeitsleben einfacher machen

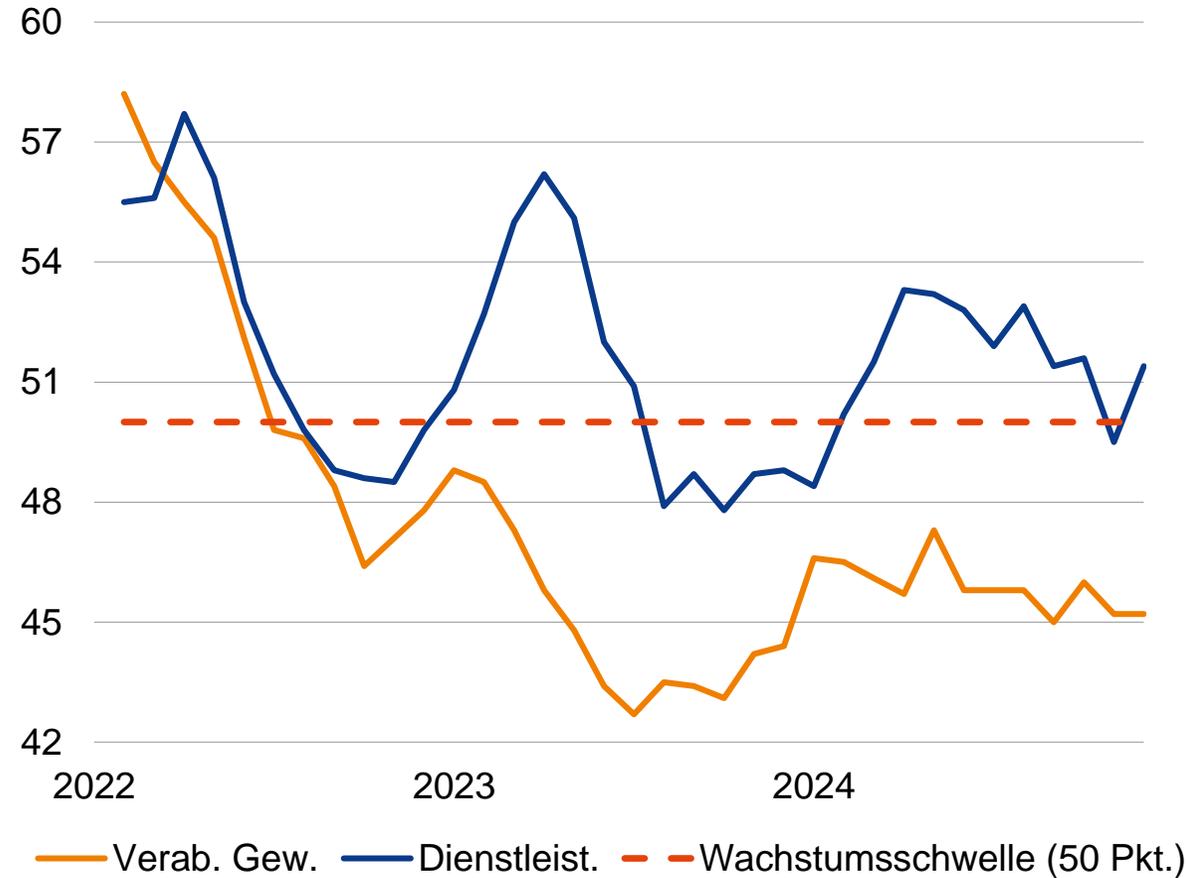
1. Die USA haben gewählt, Kerneuropa sucht neue Regierungen

Stimmung im Euroraum angeschlagen

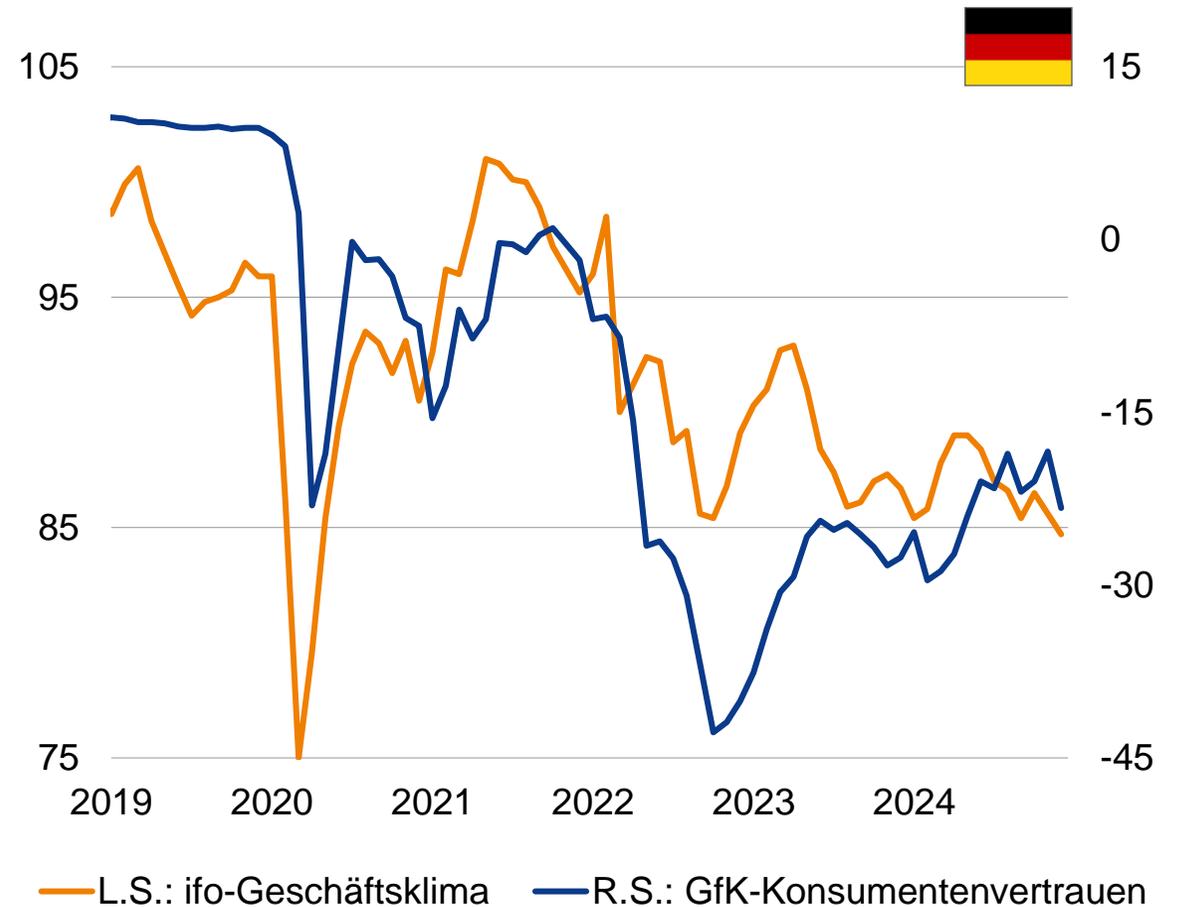


Umfragen unter Unternehmen und Verbrauchern zeichnen trübes Bild

EWU: Einkaufsmanagerumfragen wenig zuversichtlich (Indizes in Pkt.)



Von Optimismus in Deutschland keine Spur (Umfrageindizes in Punkten)



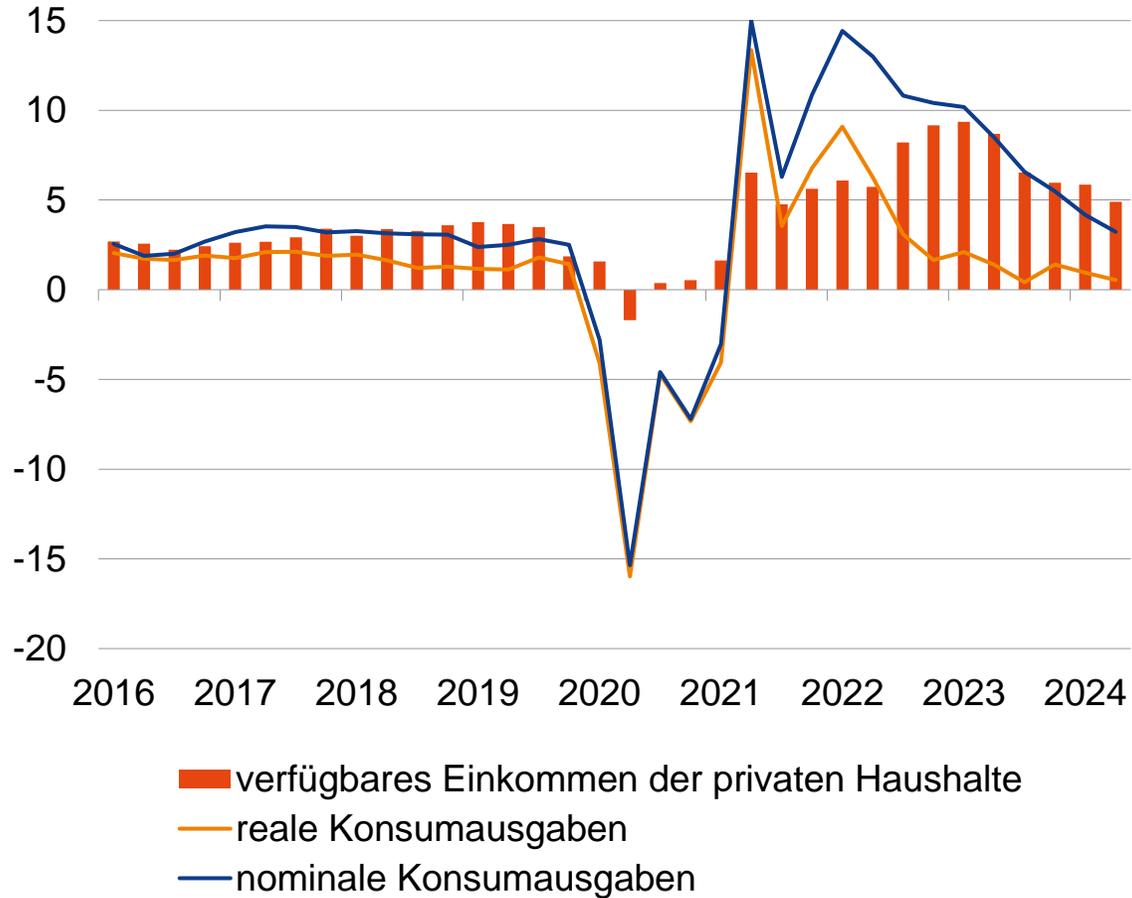
Quellen: Bloomberg, DZ BANK

Kaum Wachstumsdynamik im Euroraum und Deutschland zu erwarten

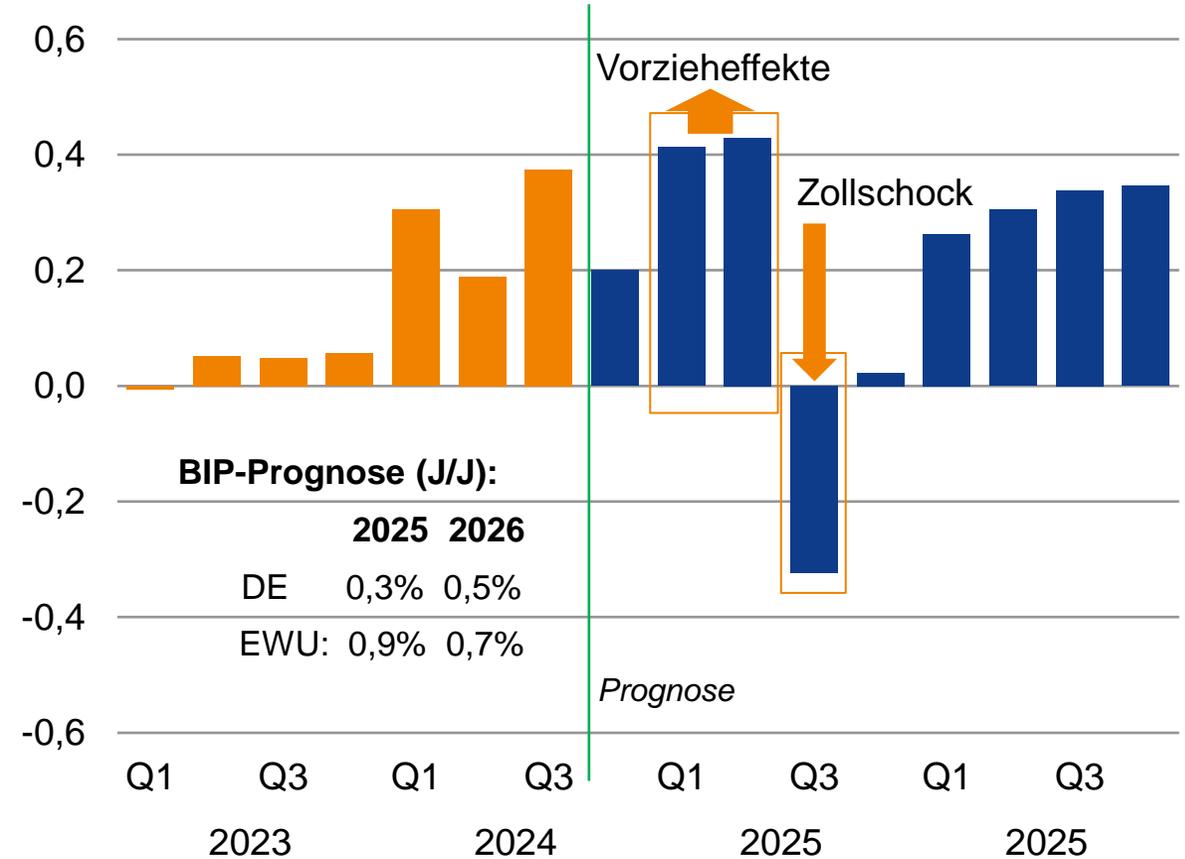


Verunsicherung lastet anhaltend auf privatem Konsum hierzulande

EWU-Konsumenten zurückhaltend, trotz steigender Einkommen (% J/J)



Konjunktur im Euroraum durch US-Zölle unter Druck (BIP Q/Q in %)



BIP-Prognose (J/J):

	2025	2026
DE	0,3%	0,5%
EWU:	0,9%	0,7%

Quellen: Eurostat, Prognose: DZ BANK

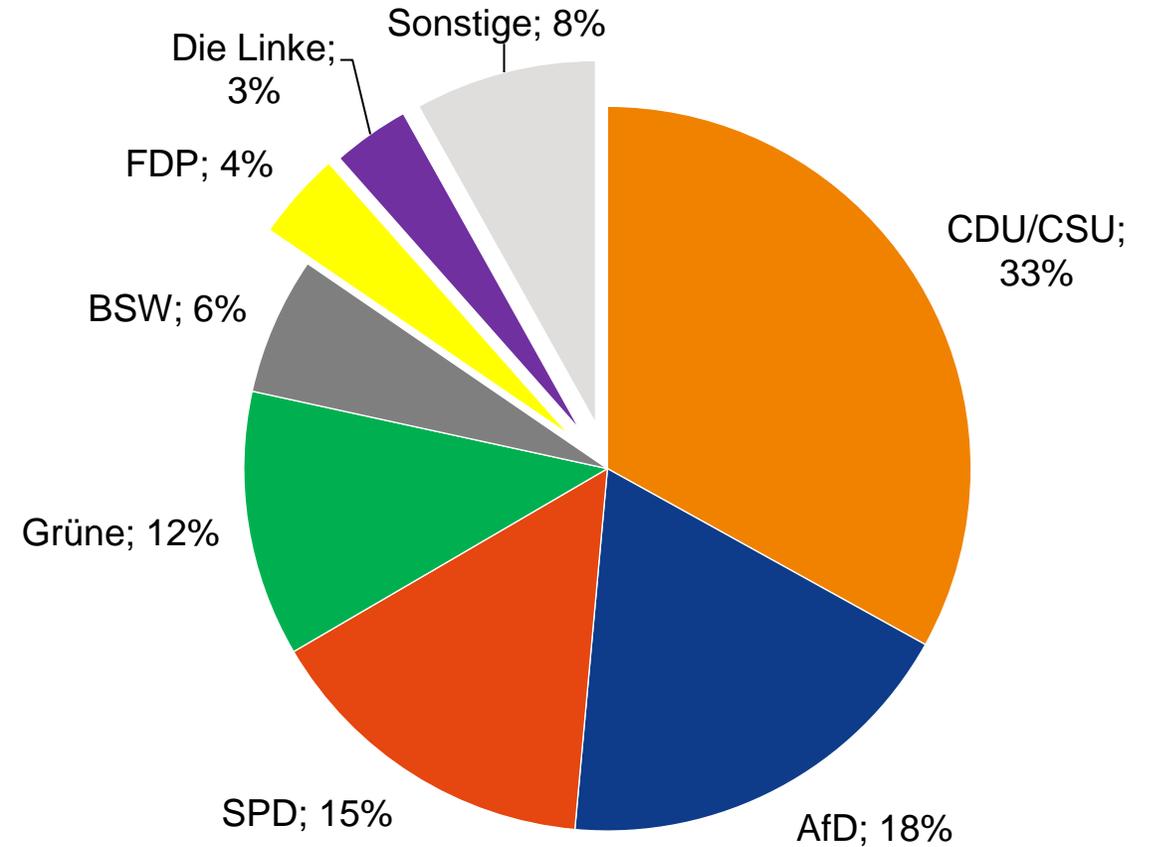
Deutschland sucht die künftige Regierung – wer mit wem?



Schuldenbremse als finaler Knackpunkt der Ampel; Neuwahlen im Februar 2025



Welche Partei würden Sie wählen, wenn am nächsten Sonntag ...*



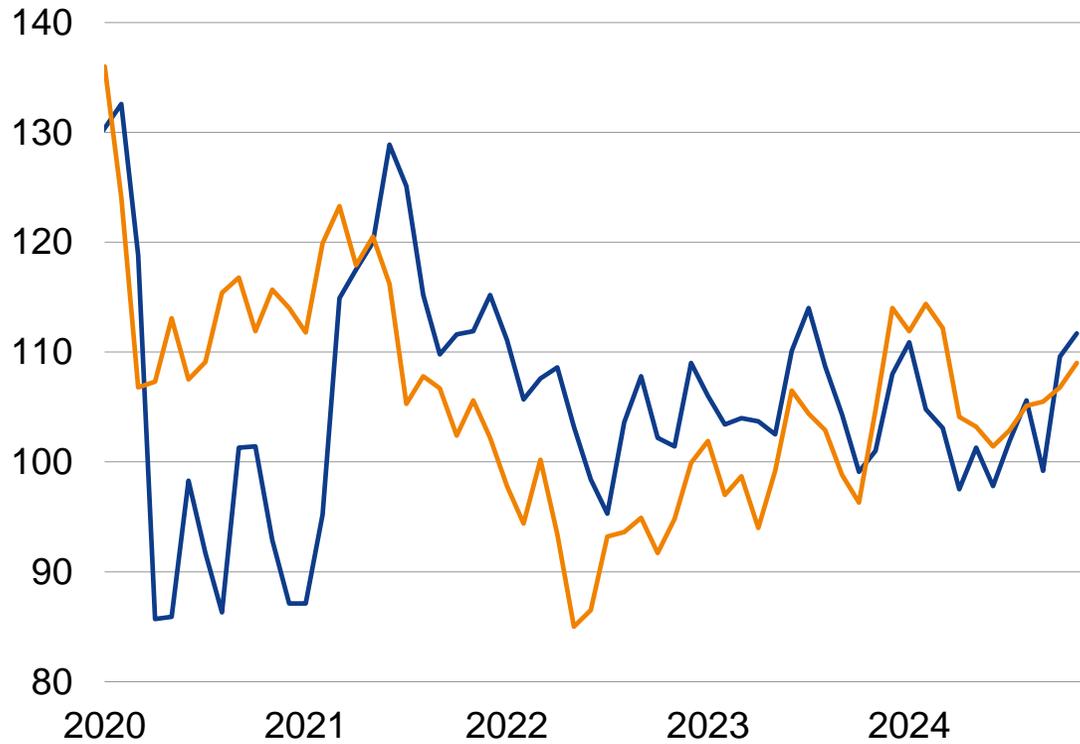
Quellen: bmwk.de, bundesregierung.de, cdu.de, statista; *) Durchschnitt über verschiedene Umfrageinstitute

In den USA ist der Konsum hingegen weiterhin wichtige Stütze – noch!



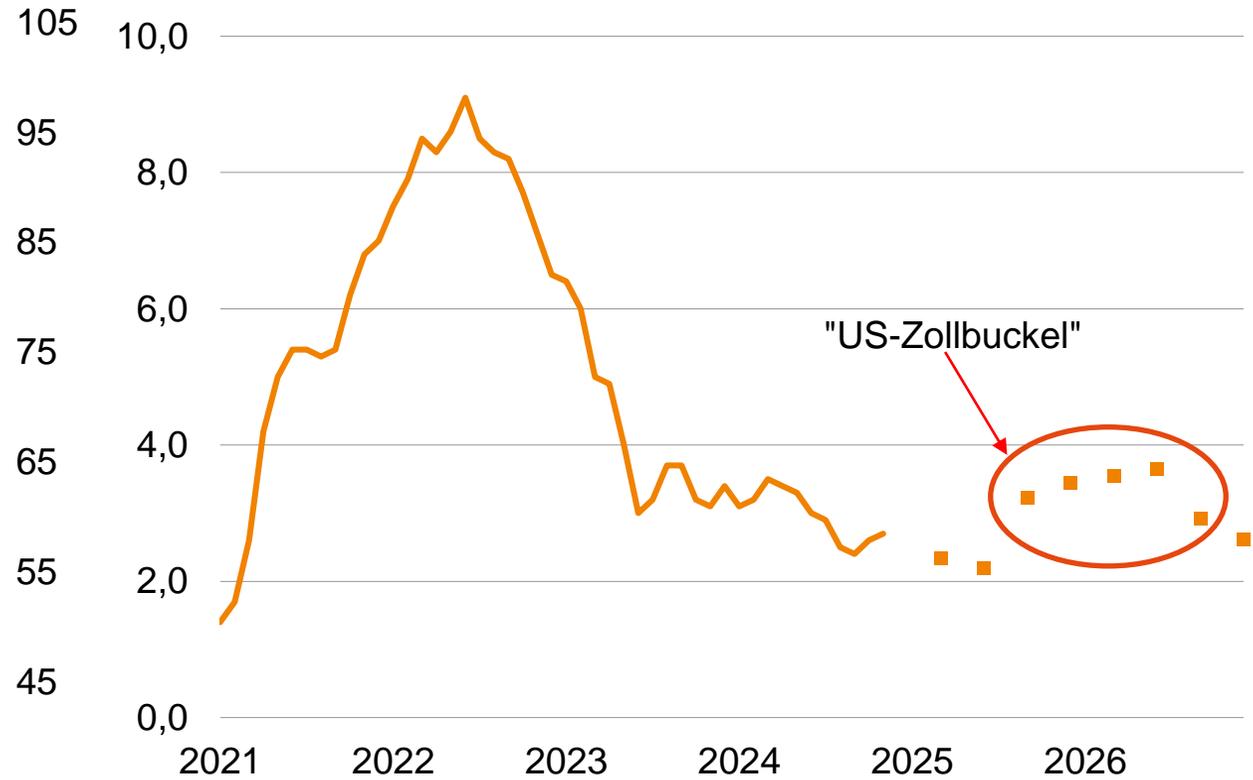
Hoffnung auf Steuersenkungen verbreitet unter US-Verbrauchern Zuversicht

Wahlsieg Trumps gibt Verbrauchervertrauen Aufwind (Indizes in Pkt.)



— L.S.: Verbrauchervertrauen Conference Board
— R.S.: Konsumklima Uni Michigan

Preisdruck zieht ab Mitte 2025 wieder an: Inflationsrate in % (J/J)



— USA

■ Prog.

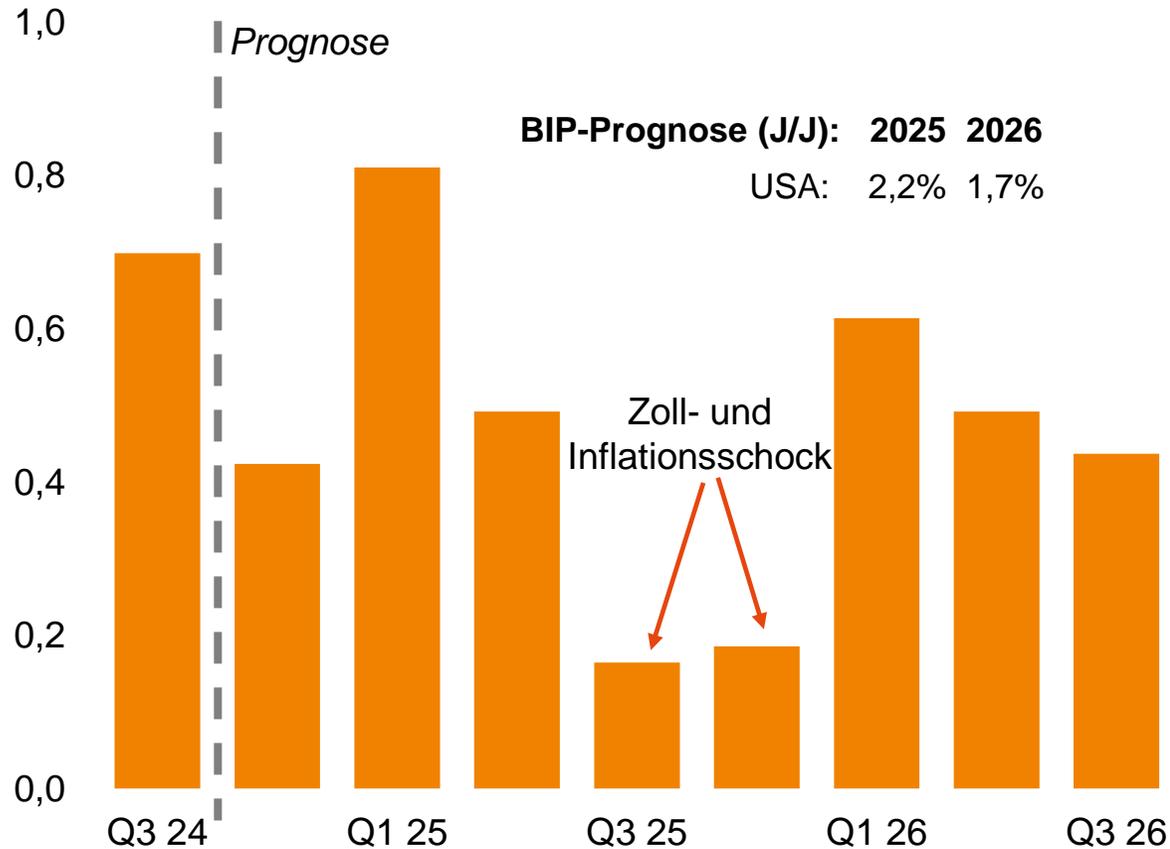
Quellen: Bloomberg, DZ BANK

Rote Welle: Republikaner dominieren Kongress und Weißes Haus

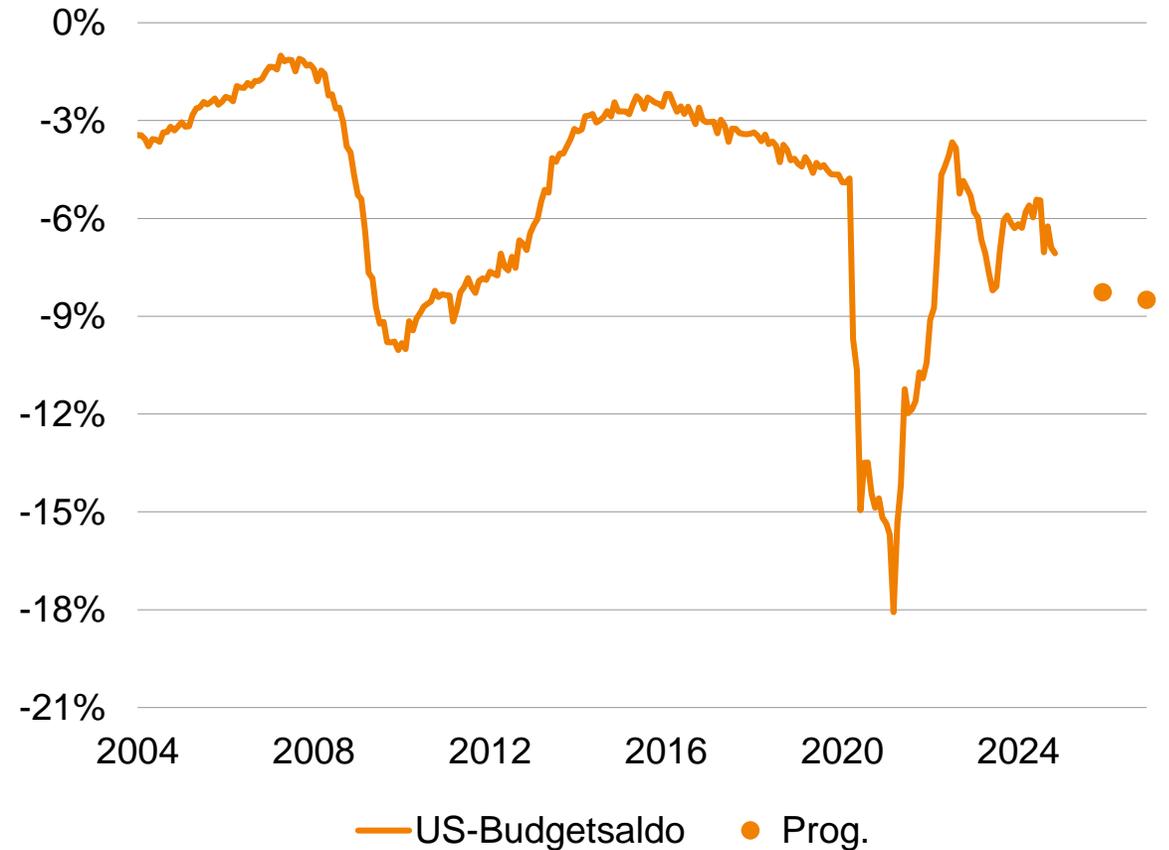


Trump kann auf volle Unterstützung in Senat und Repräsentantenhaus bauen

US-Wirtschaft schwächelt nach kurzem Strohfeuer



US-Budgetsaldo auf Bundesebene (in % des BIP): Abwärts!



Quellen: Bloomberg, DZ BANK

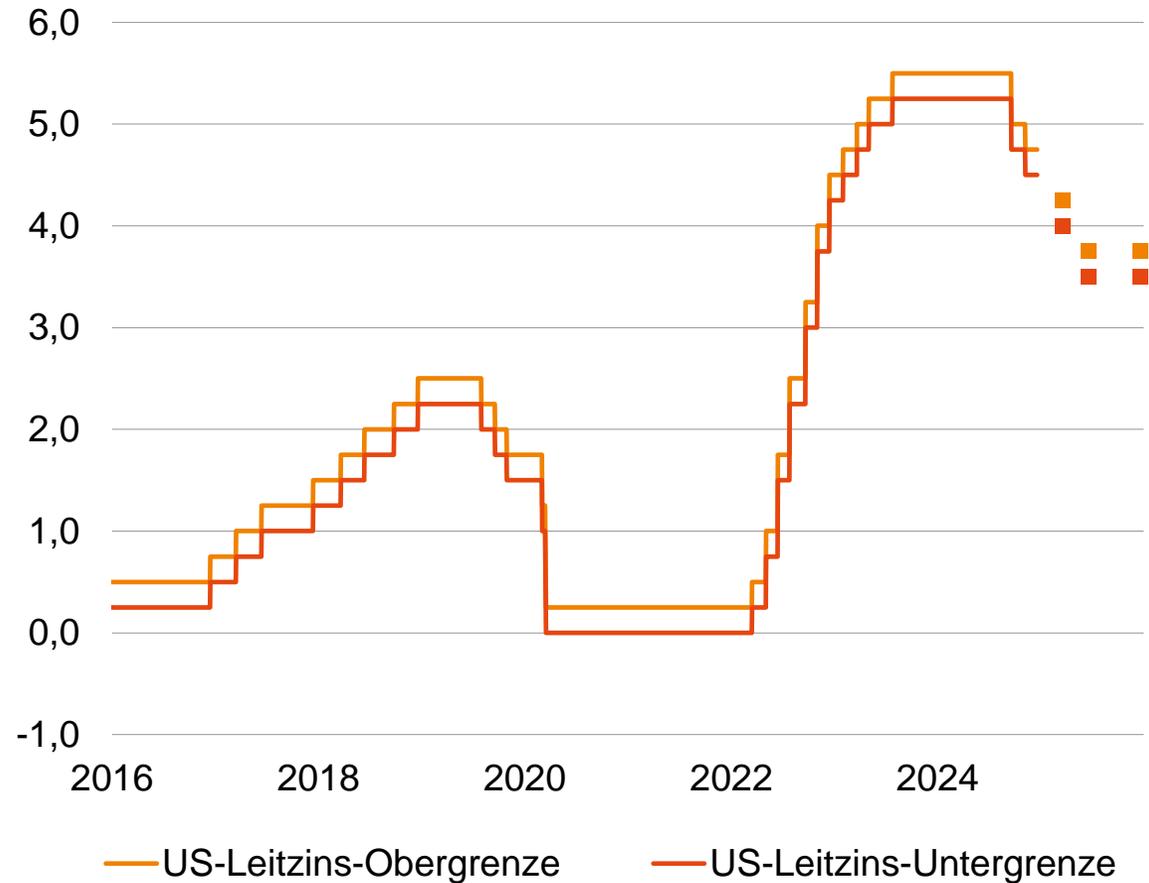
2. Neue Weichenstellungen für die internationalen Finanzmärkte

USA mit höherer Inflation und höheren (Leit-) Zinsen

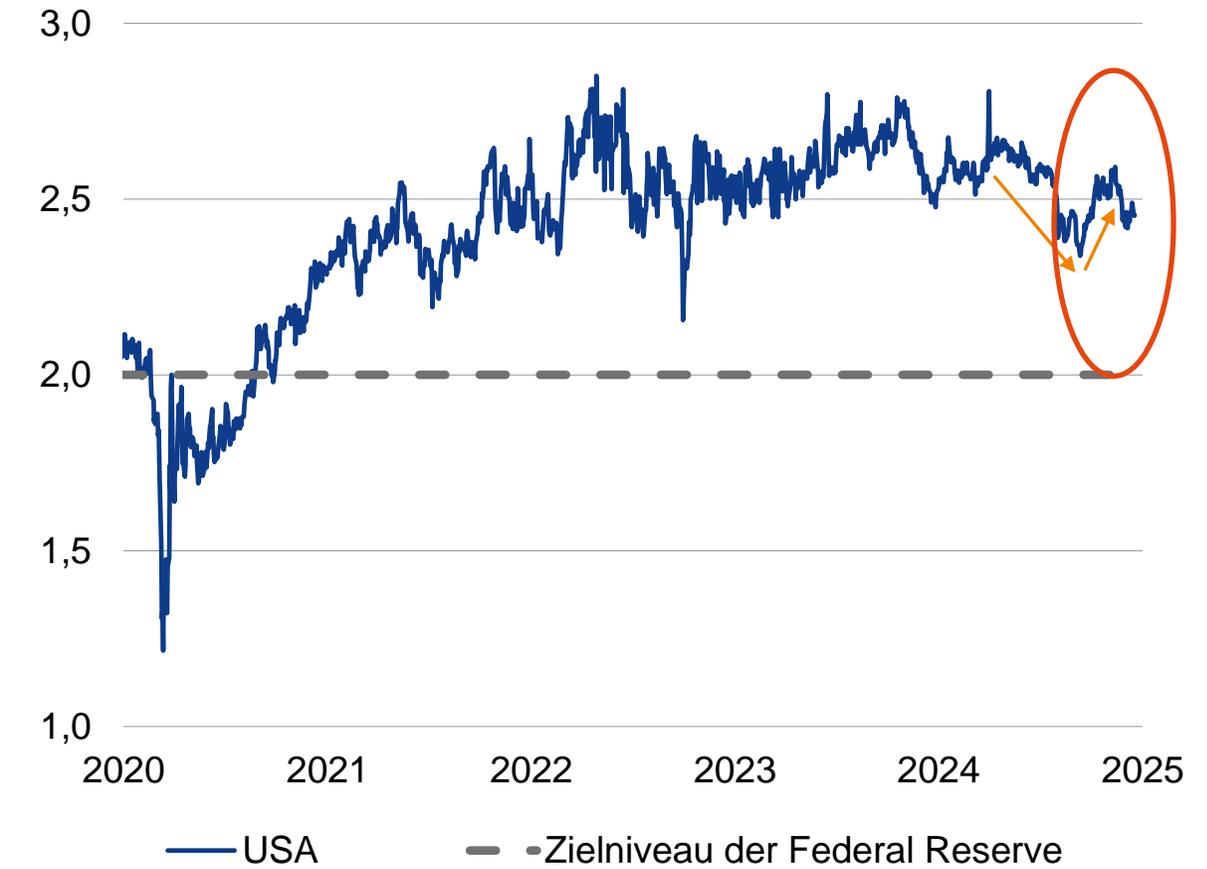


Fed dürfte unter Trump zurückhaltender agieren; Zentralbankunabhängigkeit in Gefahr?

US-Leitzins (in %, inkl. Prog.): Nur noch wenig Spielraum nach unten



„Glaubwürdigkeitsbarometer“ für die US-Notenbank (5J5J-Infl.-Erw. in %)



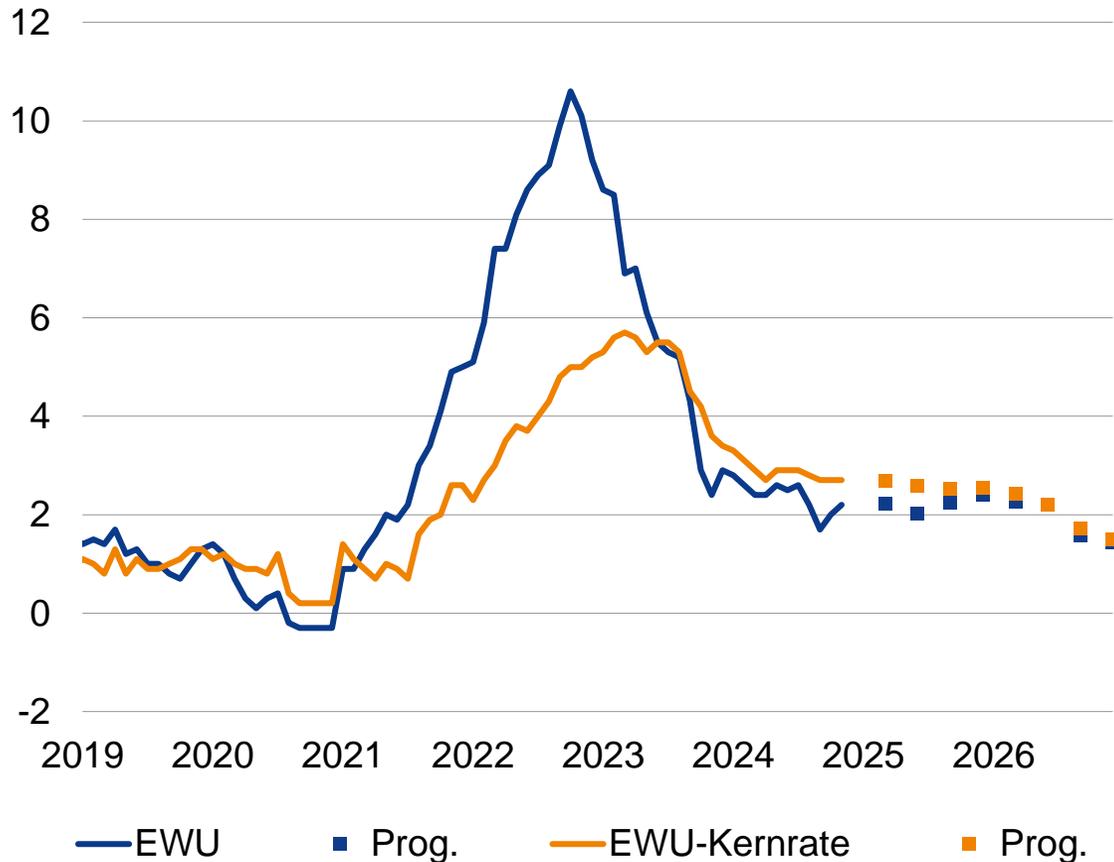
Quellen: Bloomberg, DZ BANK

Europäische Zentralbank setzt Leitzinssenkungen fort

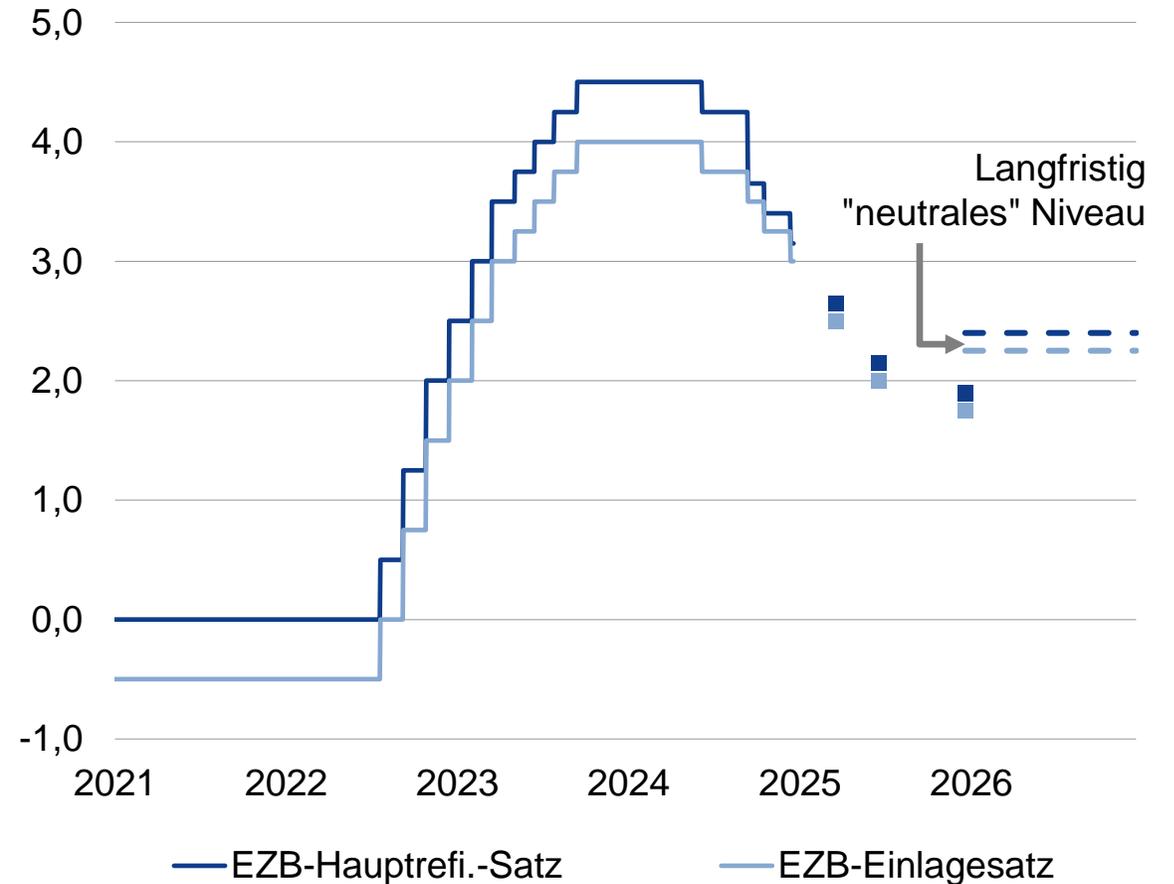


Niedriger Preisdruck ermöglicht leicht expansive EWU-Geldpolitik

Gedämpfte EWU-Inflation aufgrund schwächelnder Konjunktur (J/J in %)



EZB senkt Leitzins unter neutrales Niveau (Leitzins in %, inkl. Prog.)

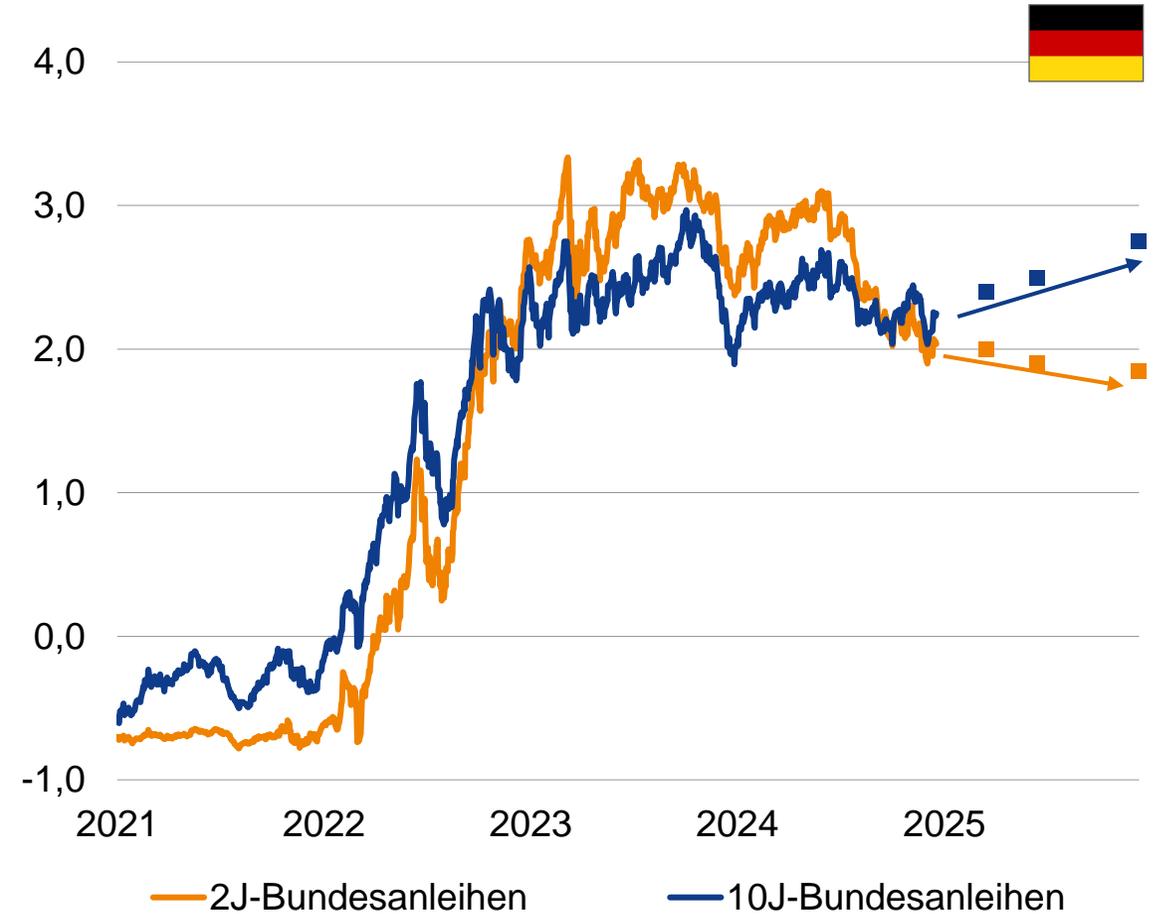
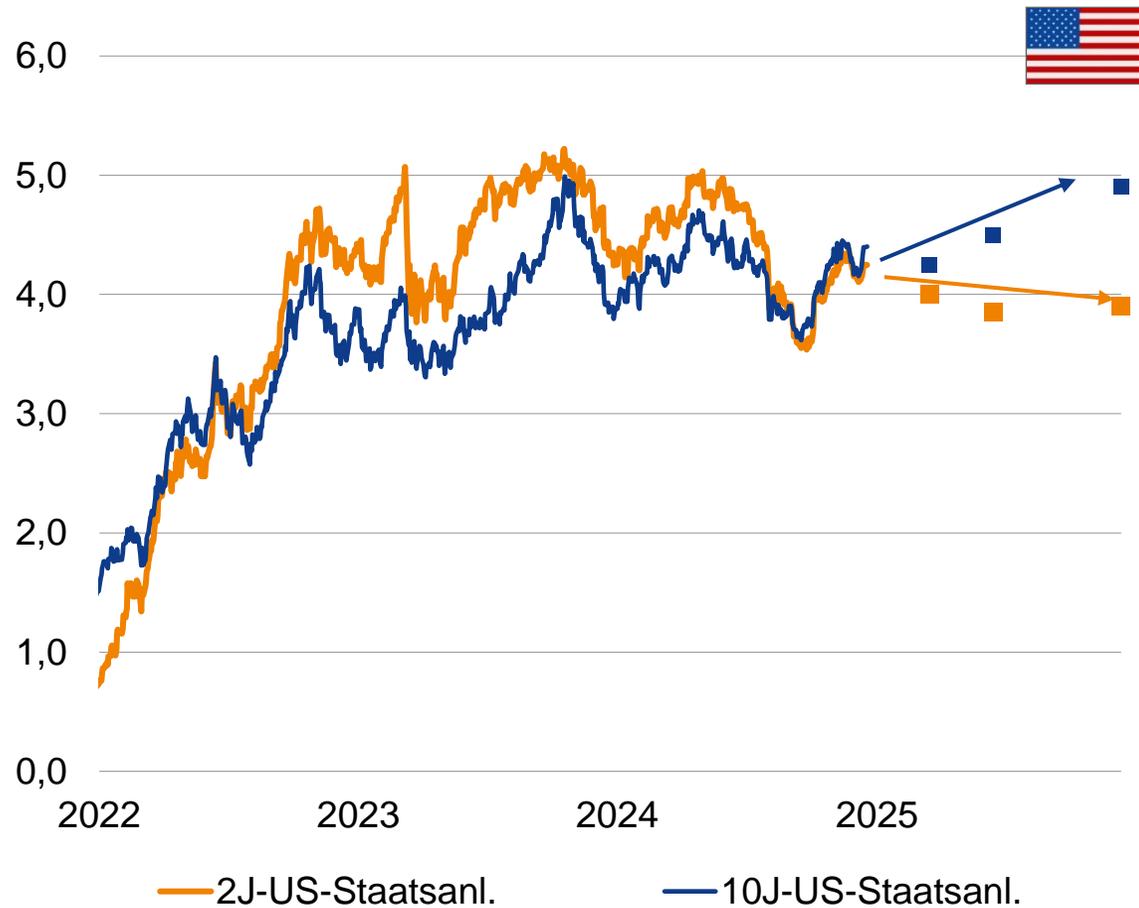


Quellen: Bloomberg, DZ BANK

Rentenmarkt: US-Renditen ziehen langfristige Bundrenditen gen Norden

Höhere US-Inflation, Leitzinsen und ansteigendes Haushaltsdefizit treiben Renditeniveaus

10J-US-Treasury-Rendite auf dem Weg zur 5%-Marke (in %, inkl. Prog.) 2J- und 10J-Bundesanleiherenditen: Getrennte Wege (in %; inkl. Prog.)



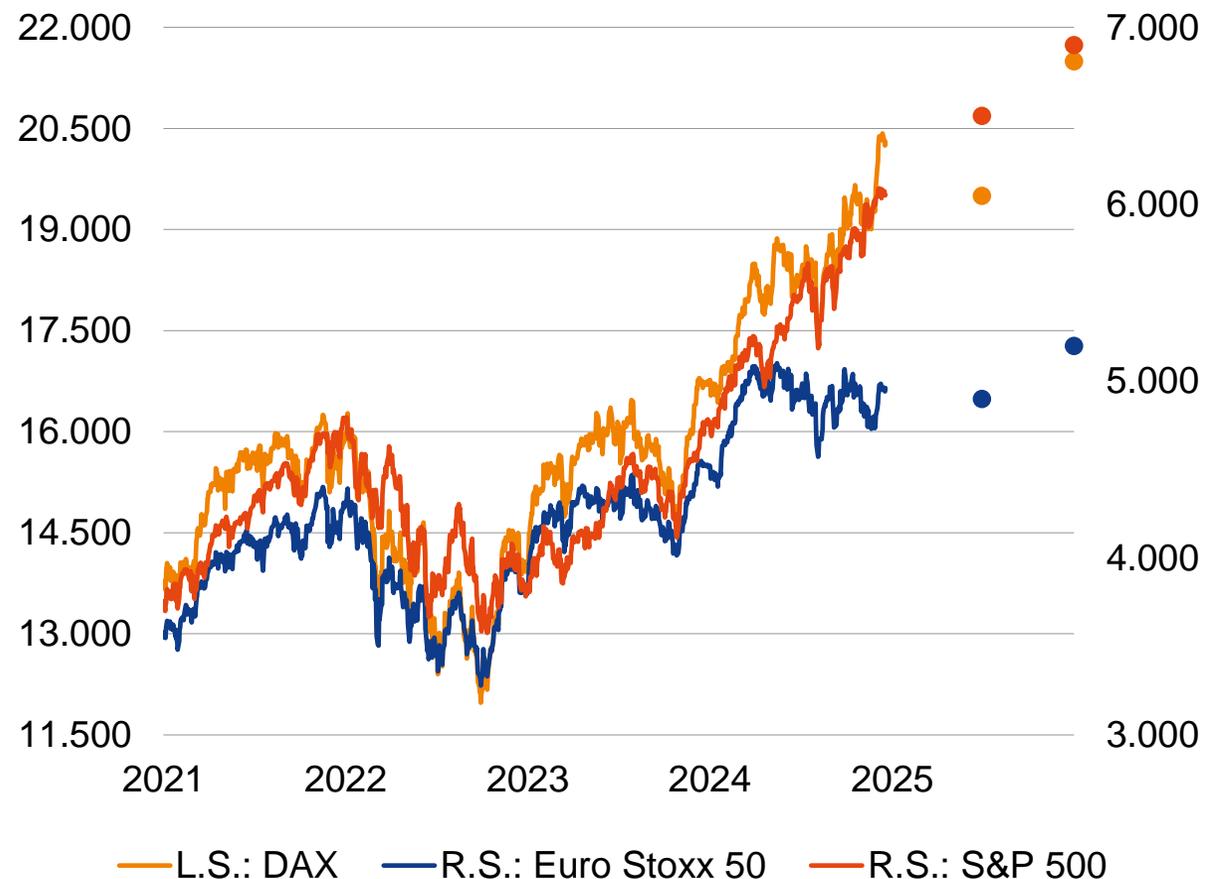
Quellen: Bloomberg, DZ BANK

Aktienindizes weltweit mit Aufwärtspotenzial im Jahr 2025

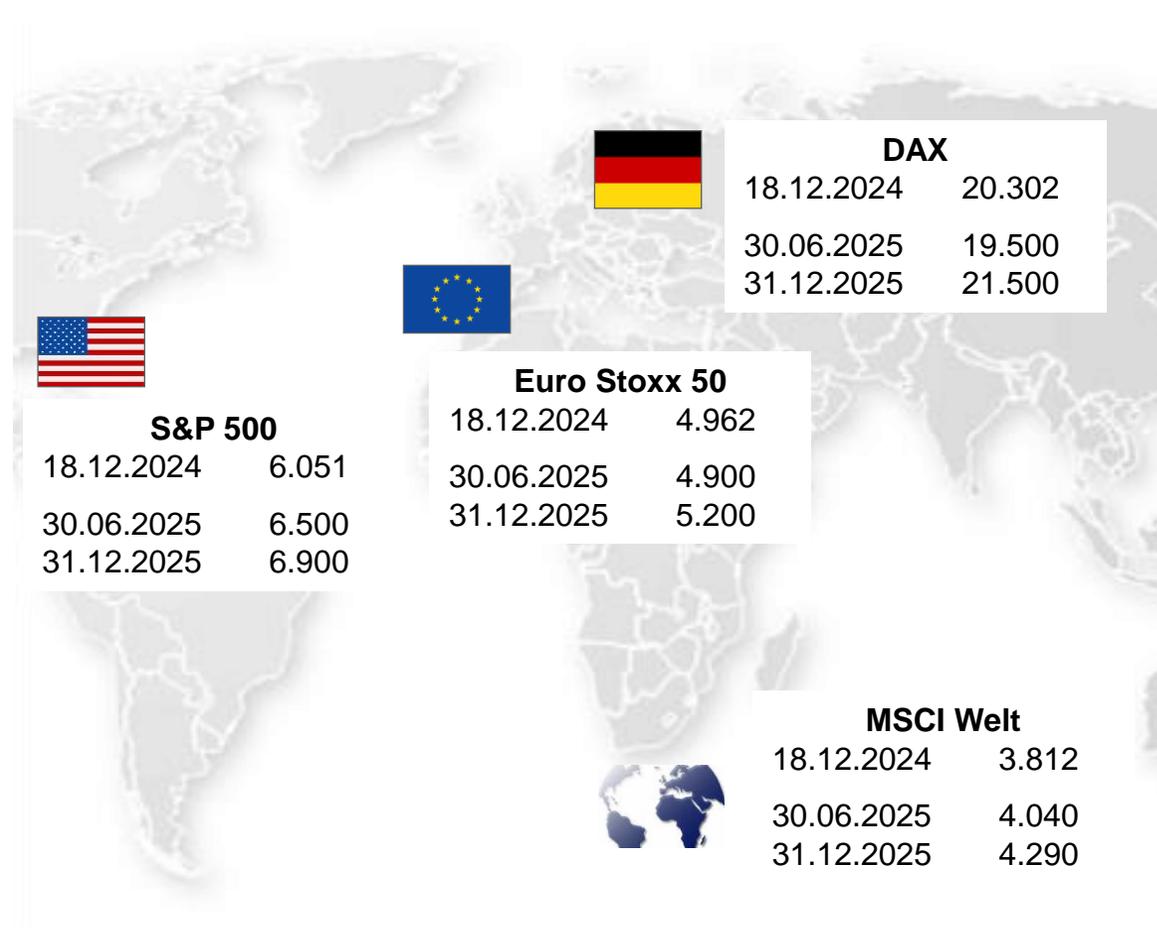


DAX blickt erstmals in seiner Geschichte über 20.000-Punkte-Marke

Verschiedene Aktienindizes, inkl. DZ BANK Prognosen (in Pkt.)



Aufwärtspotenzial voraus, in Europa v.a. in zweiter Jahreshälfte 2025



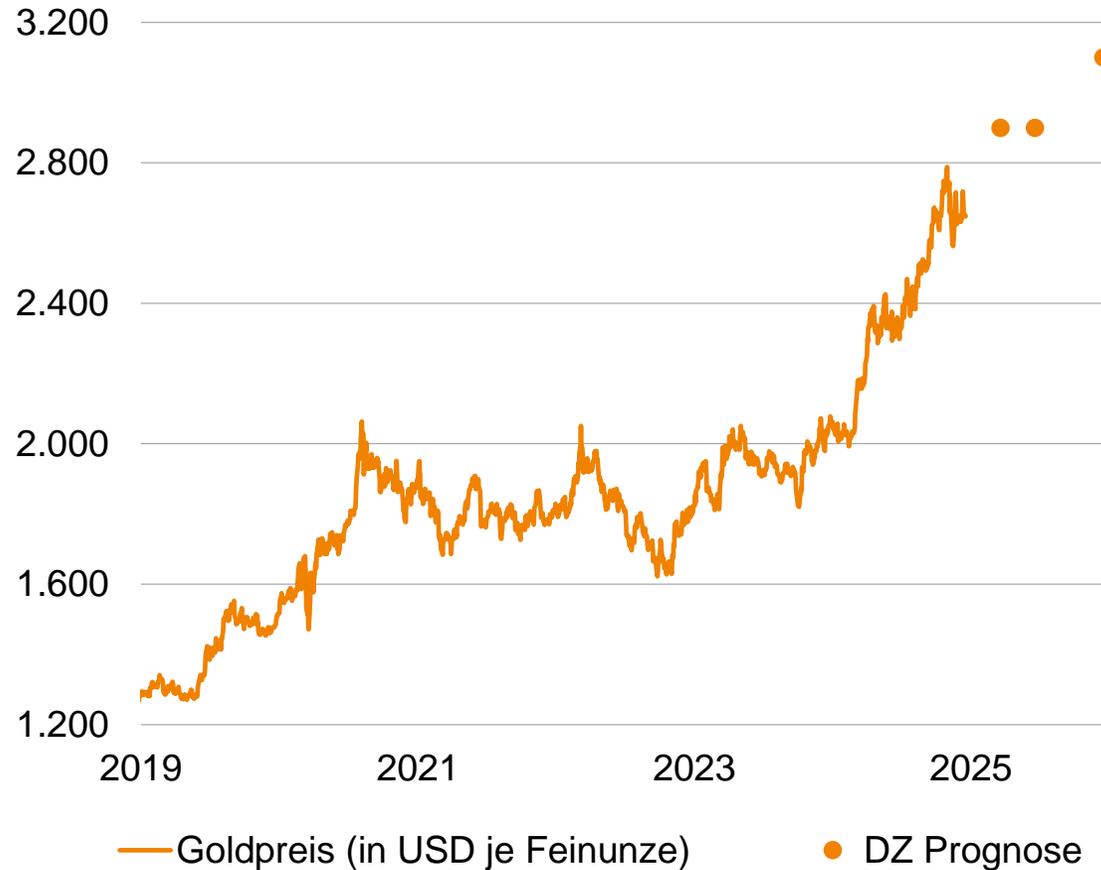
Quellen: Bloomberg, DZ BANK

Gold und Bitcoin mit beeindruckender Performance in 2024



Gelbes Edelmetall mit Luft nach oben auf Jahressicht

Gold bleibt gefragt – von Zentralbanken und Privatanlegern



Bitcoin gelingt der Sprung in den sechsstelligen Bereich (in USD)



Quellen: Bloomberg, DZ BANK

3. Research-Infos und -Kanäle, die das Arbeitsleben einfacher machen

Ihr Weg zu den Publikationen des DZ Research

Zugriff auf gesamtes Spektrum an Veröffentlichungen



Research-Newsletter informiert 2x am Tag – egal ob Studie, Video ...

Research DocFinder: Alle Publikationen im Zugriff

DZ BANK

RESEARCH-NEWSLETTER VOM 23.04.2024 15:00

// Sie haben Zugriff nur auf diejenigen Inhalte, die Sie abonniert haben. //

Quicklinks: [DZ Research Blog](#) – [DocFinder](#) – [Masterliste Aktien](#)

Research Highlights

Publikationen

22.04.2024: [Geldpolitik: Zweifel am Zinssenkungskurs der Fed](#)
18.04.2024: [Rücksetzer, kein \(B\)Einbruch, aber eine Kaufgelegenheit 18.4.2024](#)
16.04.2024: [\(Sonnen-\)Wende voraus?](#)

Videos

Druckfrisch

18.04.2024: [Transformation im Bergbau](#)
11.04.2024: [Indien: Hohes Tempo gib](#)
03.04.2024: [EUR-USD - Die Trump P...](#)

Podcasts

22.04.2024: [Research Espresso](#)
18.04.2024: [Volatile Finanzmärkte - In...](#)
12.04.2024: [Mittel- und Osteuropa im...](#)

Research-Pakete

HM1 Hausmeinung Retailgeschäft:
HM2 Hausmeinung PrivatkundenBeratung:
HM3 Hausmeinung Privatkundenbetreuung:

Links

Keine Änderung

[Aktien Masterliste - HM2 - PK-Beratung](#)
[Aktien-Unternehmensflash Danone](#)
[Kapitalmarkt - Daily 23.4.2024](#)
[Aktien Daily 23.04.2024 - SAP, UBS Group](#)
[Aktien Masterliste - HM2 - PK-Beratung](#)
[Aktien Masterliste - HM3 - PK-Betreuung](#)
[Aktien-Unternehmensflash Danone](#)
[Creditmärkte - Daily 23.4.2024](#)
[Kapitalmarkt - Daily 23.4.2024](#)
[Zinsmärkte - Daily - Pulsmessung 23.4.2024](#)

The screenshot shows the DZ BANK Research DocFinder interface. On the left is a navigation menu with 'Start', 'News', 'Newsletter', and 'Kontakt'. The main content area is titled 'Research' and contains a search bar and a list of items: 'Digitaler Euro', 'Jahresausblick 2024', 'Wir stellen uns vor', 'Research-Publikationen (DocFinder)' (highlighted with a blue box), 'Masterliste Aktien', 'Privatkundenpublikationen', 'Weitergabefähige Publikationen', 'Ergänzungen', and 'Research-Mediathek'. Below the list are two featured articles: 'Digitaler Euro: Er wird kommen!' with a blue Euro symbol graphic, and 'Neue Studienreihe „Digital Assets“' with a blue Bitcoin symbol graphic.

Aktien im Fokus



Unsere Monatspublikation bildet die Basis für die Idee des Monats

Aktienmasterliste: Aktienresearch sortieren, filtern und abrufen



Masterliste Aktien

Suche / Optionen

Freitextsuche Datum des letzten Flashes von/bis - Index Bitte wählen Nachhaltigkeit Bitte wählen

Spaltenauswahl 27 Spalten ausgewählt Branche Bitte wählen Land Bitte wählen Anlageurteil Bitte wählen

Die Pflichtangaben für Research-Publikationen (Finanzanalysen und sonstige Research-Informationen) sowie weitere aufsichtsrechtliche Hinweise, insbesondere zu Methoden und Verfahren, zur Conflicts of Int kostenfrei unter www.dzbank.de/Pflichtangaben eingesehen und abgerufen werden. Alle Kurse aus LSEG Datastream.

☑	🔍	📈	📅	📊	📍	📈	📍
Name	Datum des letzten Flashes	Anlageurteil	Branche	Large Cap Small / Mid Cap	Index	Land	
☑	1&1	26.03.2024	Kaufen	Telekommunikation	Small / Mid Cap	TecDAX	Deutschland
☑	ABB	18.04.2024	Kaufen	Industrie / Investitionsgüter	Large Cap	STOXX Europe 50, SMI	Schweiz
☑	AbbVie	06.02.2024	Kaufen	Healthcare / Biotechnologie	Large Cap	S&P 500	USA
☑	Adidas	18.04.2024	Halten	Konsumgüter	Large Cap	DAX, EURO STOXX 50	Deutschland

☑	🔍	📈	📅	📊	📍	📈	📍	📈	📍	📈	📍
Name	Index	Land	Währung	Kurs	Fair Value	Abweichung	Währung	Gewinn			
			Fair Value	23.04.2024		FV / Kurs	Buchwert	Je Aktie			2023
☑	1&1	TecDAX	Deutschland	EUR	16,60	22,10	33,1%	EUR			1,79
☑	ABB	STOXX Europe 50, SMI	Schweiz	CHF	44,47	50,00	12,4%	USD			2,02
☑	AbbVie	S&P 500	USA	USD	169,54	196,00	15,6%	USD			11,11
☑	Adidas	DAX, EURO STOXX 50	Deutschland	EUR	227,90	215,00	-5,7%	EUR			-0,67
☑	Adobe	S&P 500	USA	USD	472,90	640,00	35,3%	USD			16,07
☑	Adyen	EURO STOXX 50	Niederlande	EUR	1.409,60	1.700,00	20,6%	EUR			22,43
☑	Air Liquide	EURO STOXX 50, STOXX Europe 50, CAC 40	Frankreich	EUR	190,56	215,00	12,8%	EUR			5,90

Quelle: DZ BANK

Seite 23

Auf den Punkt: Monatlich eine spannende Story inkl. Kaufkandidaten

Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Auf den Punkt

Eine Research-Publikation der DZ BANK AG

Hoch, höher, Zinsen: wer profitiert?

AKTIE

Fertiggestellt: 17.8.2022

<https://dzresearchblog.dzbank.de>

Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Auf den Punkt

Eine Research-Publikation der DZ BANK AG

Mobilitätswende gewinnt an Dynamik – Wer verfolgt wo & wie eine Gewinner-Strategie?

AKTIEN

Fertiggestellt: 21.2.2023 13:51 Uhr

INHALT
INVESTMENT CASE
GIBT ES „DIE“ RICHTIGE NACHHALTIGE

Auf den Punkt

Eine Research-Publikation der DZ BANK AG

Herausforderungen am Immobilienmarkt – wer hat die besten Lösungen?

AKTIEN

Fertiggestellt: 22.5.2024 12:22 Uhr

INHALT

INVESTMENT CASE: ZUKUNFT DES BAUENS UND WOHNENS – RENOVIEREN, STANDARDISIEREN, SMARTER GESTALTEN 2

HERAUSFORDERUNGEN AM IMMOBILIENMARKT – WER HAT DIE BESTEN LÖSUNGEN? 3

Schwierige Lage im deutschen Bau- und Immobiliensektor 3

Die Liste der Herausforderungen ist und bleibt lang 5

Lösungen voraus – Zukunft des Wohnens und des Bauens 6

HORNBACH HOLDING 14

VONOVIA 16

CARRIER GLOBAL 18

SCHNEIDER ELECTRIC 20

SIEMENS 22

I. IMPRESSUM 26

» Signale einer Bodenbildung im Bau- und Immobiliensektor
Höhere Zinsen und steigende Baukosten haben dem Bau- und Immobiliensektor in den vergangenen Jahren schwer zu schaffen gemacht. Erfreulicherweise haben zuletzt die Anzeichen für eine Konsolidierung zugenommen, darunter leicht sinkende und perspektivisch immerhin stabile Bauzinsen.

Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Auf den Punkt

Eine Research-Publikation der DZ BANK AG

Automatisierung und KI treiben industrielle Transformation

Der direkte Zugang für Privatkunden



DZ Research Blog und die Webkonferenz für Privatanleger



Mein
VR-BankenPortal



Die Aktienmärkte verzeichneten in der ersten Hälfte des Jahres 2024 insgesamt ein positives Fazit, mit deutlichen Zuwächsen bei den wichtigsten Aktienindizes. Besonders in den USA sorgten IT-Unternehmen für eine erfreuliche Kursentwicklung. Allerdings lässt die aktuelle Berichtssaison für das zweite Quartal mit enttäuschenden Zahlen der „Magnificent 7“ Zweifel am Megatrend KI aufkommen. Kann nun vielleicht die „Old Economy“

- WebKonferenz & Top-Themen
- Privatkunden-Webkonferenzen
- Ihre Idee des Monats
- ETF-Andienung
- Marktbearbeitung Junge Kunden
- Webkonferenzen für Vertriebssteuerer

neuen Höhen verhelfen oder erscheint nach den deutlichen Kursgewinnen seit dem ersten Jahres eine Konsolidierung angemessen? Mit dem Rückzug Bidens aus dem Rennen wurden die Karten neu gemischt. Die US-Börsen konnten daraus Kapital schlagen. Wann folgen die ersten Leitzinssenkungen der Fed? Und wann werden die Zinssenkungen der EZB weiter? Wir möchten Sie als Privatanleger dabei unterstützen, sich ein Bild von der aktuellen Situation an den Finanzmärkten zu machen, damit Sie gemeinsam mit Ihrem Berater die nächsten Schritte in Ihren Anlagenstrategien treffen können.

Daher bieten wir Ihren Kunden das wertvolle Angebot zur Teilnahme an dieser Webkonferenz an, in der ein Experte aus dem DZ BANK Research in rund 60 Minuten einen umfassenden Überblick auf das aktuelle Geschehen an den weltweiten Finanzmärkten gibt – fundiert und auf den Punkt gebracht.

Nutzen Sie die Chance, Ihren Kunden dieses wertvolle Angebot zu unterbreiten! Dieses Angebot stellt für Privatanleger eine attraktive Möglichkeit dar, sich Finanzmarktinformationen aus erster Hand zu holen.

Die nächste DZ BANK Webkonferenz für Privatkunden findet am 14. November 2024 um 18 Uhr statt.

DZ Research auf LinkedIn und als Podcast



Wo immer, wann immer – kompetente und vielfältige Analysen



DZ Research

Mehrwert Wissen – die Expertinnen und Experten des DZ Research.



Exkurs: Der Digitale Euro der EZB – eine neue Geldform ab 2029?

Digitaler Euro: Was ist das eigentlich?



Zentralbankgeld für das digitale Zeitalter – neben Bargeld und Giralgeld



Analoge Geldform
von der Zentralbank



Digitale Geldform
von der **Zentralbank**



Digitale Geldform
von der Geschäftsbank

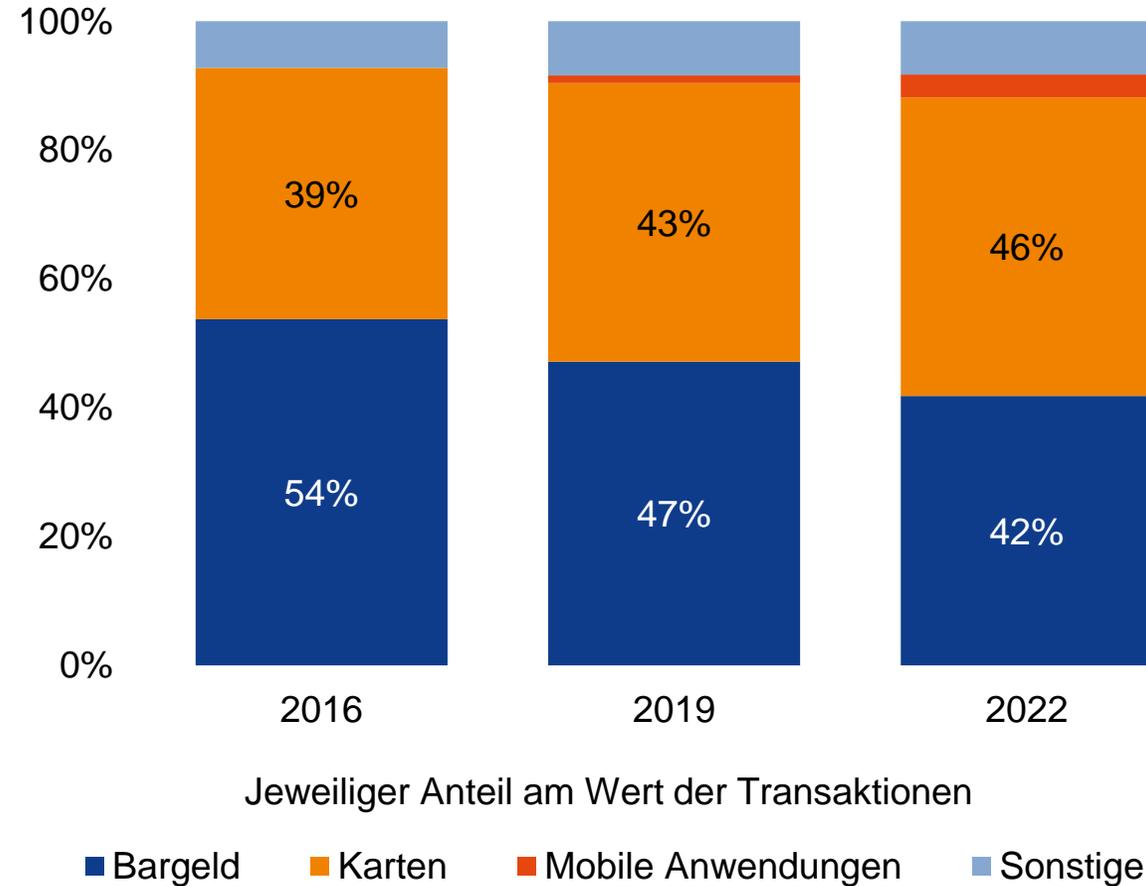


Warum hat das Eurosystem das Projekt ins Leben gerufen?



Zwei zentrale Motive: Vertrauensanker und Souveränität im Fokus

1. Vertrauensanker für die Währung Euro im digitalen Zeitalter



2. Souveränität im EWU-Zahlungsverkehr



„Bereits heute werden mehr als zwei Drittel der europäischen Kartenzahlungen von Unternehmen abgewickelt, deren Hauptsitz außerhalb der EU angesiedelt ist.“

Wofür, wo und wie soll der Digitale Euro eingesetzt werden?



Einer für alles (im Alltag), überall (in der EWU) und jederzeit

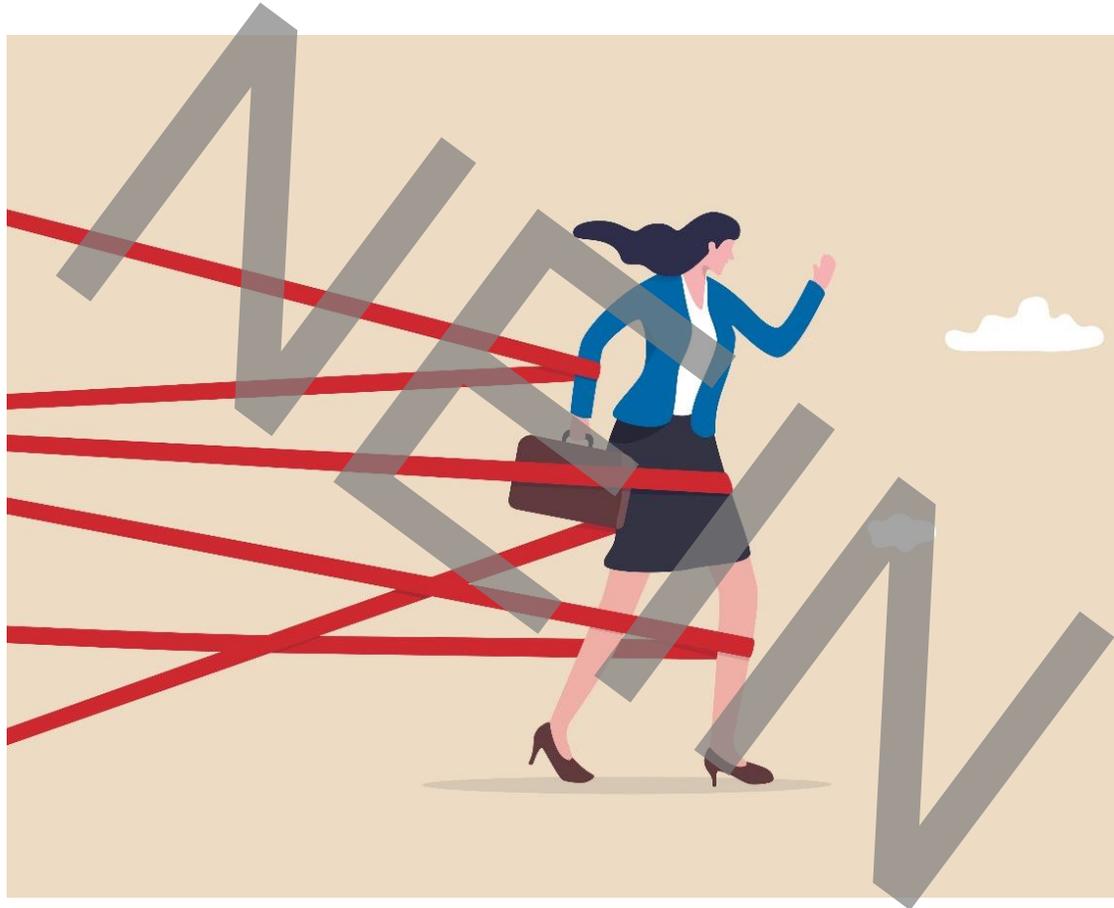


Wo liegen die Risiken? Und wo nicht?

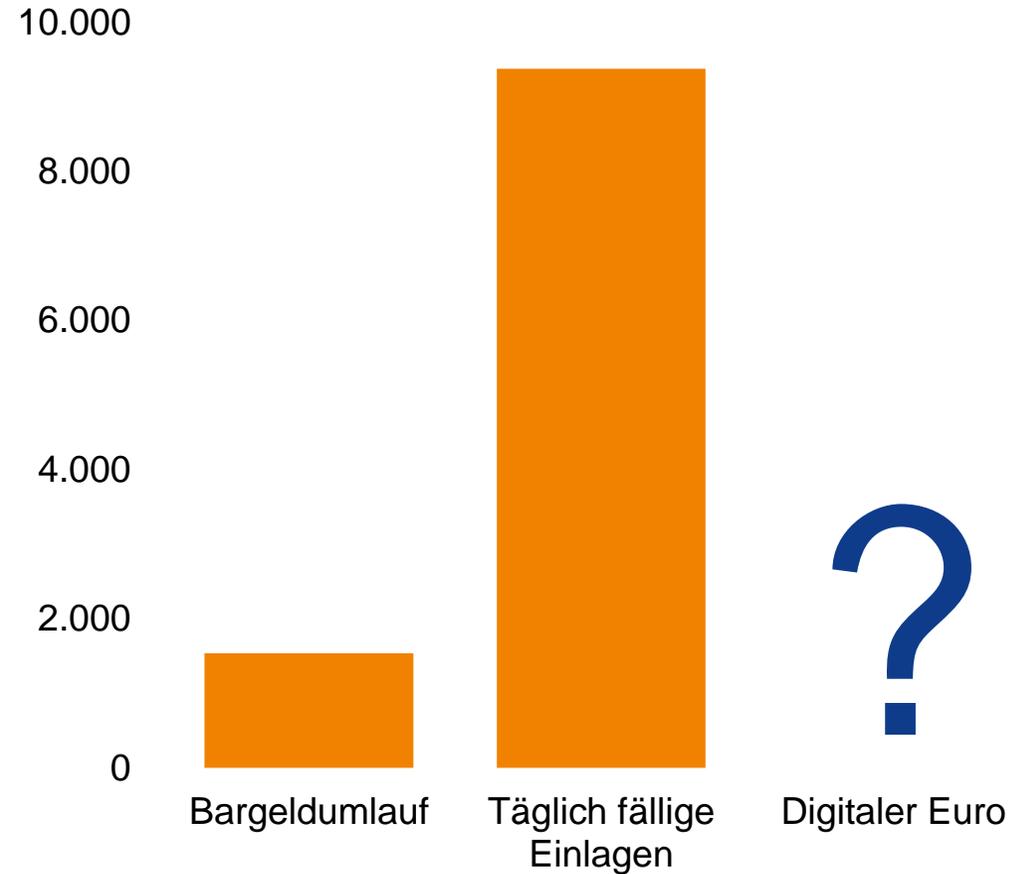


Option für BürgerInnen, Pflicht für Händler, vorrangig Belastung für Banken

Sorge vor Einschränkung der Bürgerrechte begründet?



EWU-Geldmenge M1 (Juli 2024, in Mrd. EUR)



Zusammenfassung Research

Wie erzähle ich es dem Kunden?

Research auf einen Blick

1. Aktuelle Themen:

- ↳ US-Wahlergebnis ⇒ „Rote Welle“
- ↳ Neuwahlen Deutschland

2. Konjunktur

↳ USA: Steuer ↓ = Konsum ↑
Zölle ↑ = Konsum ↓

- ↳ Kurzfr. positiv (+2,2% in 2025)
- ↳ Langfr. schwächer (+1,7% in 2026)

↳ EWU: schleppender Konsum, Zurückhaltung Investitionen infolge Kernunsicherheit

- ↳ leichter Aufschwung mit geringer Dynamik
- ↳ +0,9% EWU 2025
- ↳ +0,3% DL 2025

Soennecken AG
Spezialdruck
2484 Oberwies
soennecken.de Herst.-Nr. 1138
Bestell.-Nr. 155 0225 02

Research auf einen Blick

3. Zinsen/Inflation

↳ USA: Zölle ↑ + Steuer ↓ = Inflation ↑

- ↳ FED wachsam/vorsichtiger
- ↳ Leitkurs auf leicht restriktiven Niveau bei 4% erwartet (neutral wären ca. 3%)

↳ EWU: Konjunkturschwäche = eher nachlassender Preisdruck

- ↳ Fortsetzung Zinssenkungszyklus
- ↳ Senkung unter das neutrale Niveau (2-2,5%), um Konj. anzukurbeln

4. Kapitalmärkte/Aktienmärkte DAX: 21.500
Stoxx: 5.200
S&P: 6.900

↳ Differenzierung Kurzfr. vs. Langfr. ↓

- ⊕ KI, Kapitalzungsausgaben, Gewinnenw. > 10%
- ⊖ Konjunktur, Handelseinschränkung, China, ...

Soennecken AG
Spezialdruck
2484 Oberwies
soennecken.de Herst.-Nr. 1138
Bestell.-Nr. 155 0225 02



DZ BANK
Die Initiativbank

DZ BANK Insights

Plattformen und Prozesse



DZ BANK
Die Initiativbank

Plattformen und Prozesse

Tipps & Tricks zur Informationsbeschaffung und Kundenansprache

Hilfreiche Medien zur Informationsbeschaffung und Beratung

- Digitale Erlebniswelt
- meinGIS
- meinGIS Mediathek
- VR Bankenportal
- Bestandsmanager
- Depot-B-Verbundhausmeinung

Tipps&Tricks für die Beratung

Die wichtigsten Links und Unterstützungsleistungen

Produktinformation (PIF) & Produktprofile



Zugriff über Hausmeinung!?

Wertpapierberatungshilfen



Zugriff über Hausmeinung!?

Flipbook

NEU!



Beratungshilfe (u.a. Tagesablauf „Aktionär“)
(VR Bankenportal → Quickcode DZFLIP)

Erklärfilme

	ZinsFix Express	https://www.dzbank.de/videotools/fin/index/express01
	ZinsFix Express Deep	https://www.dzbank.de/videotools/fin/index/express02
	Kombi ZinsFix Express	https://www.dzbank.de/videotools/fin/index/express03
	IndexFix Express	https://www.dzbank.de/videotools/fin/index/express04
	Memory Express mit Arbitrag	https://www.dzbank.de/videotools/fin/index/express05
	FlexFix Express	https://www.dzbank.de/videotools/fin/index/express06

Kurzfilme zu den Zertifikate-Bestsellern
(VR Bankenportal → Quickcode DZFILME)

DZ BANK WebKonferenz

DZ BANK WebKonferenzen Aktuelle Informationen

VR-BankenPortal
QuickCode: DZMIF

14:00 Uhr – 14:45 Uhr

Präsentation im ggf. Parallel

Webkonferenz

u.a. kompakter Marktüberblick
(Nachhören im VR Bankenportal unter DZMIF)

mediaTHEK in meinGIS



Kurzvideos zu Produkterklärungen,
Research, Beratungstipps, etc.
(meinGIS → Mediathek)

Dran sein am aktuellen Marktgeschehen - Research

Interessante, regelmäßig erscheinende Publikationen und Links

Auf den Punkt



Auf den Punkt

Eine Research-Publikation der DZ BANK AG

Spannende aktuelle Investmentstories
(VR Bankenportal → DocFinder (DZRS001) → Aktienstrategie → Auf den Punkt)

Idee des Monats



Spannende aktuelle Investmentstories
(VR Bankenportal → DZPKIDM)

DZ Research Blog



Aktuelle Marktthemen kurz und knapp
(<https://dzresearchblog.dzbank.de/>)

Perspektiven für Konjunktur und Kapitalmärkte



Perspektiven für Konjunktur und Finanzmärkte als Baukasten-System

Aktuelle Prognosen (2-Wochen-Turnus)
(VR Bankenportal → Research → Ergänzungen → Spezial-Publikationen)

Informationen rundum Nachhaltigkeitsindizes



VR Bankenportal → Quickcode DZPKNH

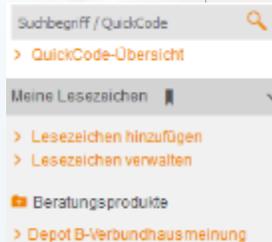
Top informiert sein - Tipps & Tricks für Ihren WP-Berater-Arbeitsplatz

Die wichtigsten Links rundum die DZ BANK und Anlagezertifikate

VR-BankenPortal

- Wichtige **QuickCodes** auf einen Blick:
 - Depot B-Verbundhausmeinung (**DZVHM**)
 - WebKonferenzen & Top-Themen (**DZMIF**)
 - Beratungsprodukte...
 - ... mit Zeichnungsfrist (**DZAI111**)
 - ... ohne Zeichnungsfrist (**D330**)
 - DZ BANK Erklärfilme (**DZFILME**)
 - DZ FLIPBOOK (**DZFLIP**)
 - DZ BANK Beraterleitfaden (**DZBERA**)
 - Infos Nachhaltigkeit (**DZPKNH**)
 - meinBestandsmanager in meinGIS (**DZGISMB**)
 - Demoanwendungen Brokerage (**DZPKOKP**)

→ **TIPP: Setzen Sie sich Ihre individuellen Lesezeichen**



Das Derivateportal der DZ BANK

- www.dzbank-wertpapiere.de
- Informationen zu laufenden Zertifikaten auf einen Blick
- Chart Anlagerzertifikat & Chart Basiswert
- Stammdaten inkl. Zinszahlungs- und mögliche Fälligkeitstermine auf einen Blick
- Alle Dokumente abrufbar
- Zertifikate-Finder
- Aktuelle News

→ **TIPP: Melden Sie sich unter „Mein Portfolio“ an, um sich z.B. mit dem Musterdepot Ihre persönliche Übersicht über**



meinGIS*

- über verschiedene Kanäle bedienbar (Desktop, Smartphone, Tablet)
- ggf. individuelle Gestaltung einer Oberfläche mit allen relevanten Marktentwicklungen, Einzelwerten, Indizes, News, etc.
- Die wichtigsten Inhalte aus Beraterübersicht*:
 - Hausmeinung (DZ BANK Produkte)
 - Nachrichten
 - Börsenplätze (DE, Europa, Weltweit)
 - Charts, Chartvergleiche, Chartanalysen
 - Einzelkurse und Kennzahlen
 - Kurslisten / Indexübersichten
 - Zielmarktkriterien nach MiFID II
 - Unternehmensdaten / -analysen
 - mediaTHEK (Erklärfilme & Podcasts) **[NEU]**
 - Fonds- und Zertifikatevergleiche
 - Konjunkturdaten
 - Rechner und Tools
 - etc.

→ Informations-Plattformen nach Ihren Wünschen gestalten

*in Abhängigkeit von der GIS-Lizenz



DZ BANK
Die Initiativbank

DZ BANK Insights

Vorstellung &
Erwartungsmanagement / Themensammlung



DZ BANK
Die Initiativbank

Zwei entscheidende Handlungsfelder eines Trainers/Coaches

Rolle als Trainer/Coach



Steigerung Beratungsqualität / Beratungsablauf



Zwei entscheidende Handlungsfelder eines Trainers/Coaches

Rolle als Trainer/Coach & Beratungsqualität/Beratungsablauf

Rolle als Trainer/Coach



Steigerung Beratungsqualität / Beratungsablauf



Zwei unterschiedliche Vorgehensweisen/Stilmittel

„Trainer“ vs. „Coach“

Trainer

- Effektive Vermittlung von Kenntnissen, Wissen, spezifischen Fähigkeiten und Fertigkeiten sowie Techniken in einem bestimmten Bereich
- Sicherstellung, dass die Teilnehmer in der Lage sind, das Gelernte in der Praxis anzuwenden.
- Trainer gibt Richtungen und Anweisungen vor
- Trainer arbeitet oft auch in Gruppen

Coach

- Begleiter, der hilft, das Beste aus dem Coachee herauszuholen, indem er Unterstützung, Struktur und Motivation zur Selbstentwicklung bietet.
- Fokus auf eher die persönliche Entwicklung des Einzelnen.
- Unterstützung des Coachee, persönliche Herausforderungen zu überwinden und die Selbstreflexion bzw. die Selbstmanagement-Fähigkeiten zu verbessern.
- Ein Coach stellt eher Fragen und leitet dazu an, eigene Lösungen und Strategien zu entwickeln, anstatt direktes Training zu geben.
- Arbeitet ein-zu-eins mit Klienten

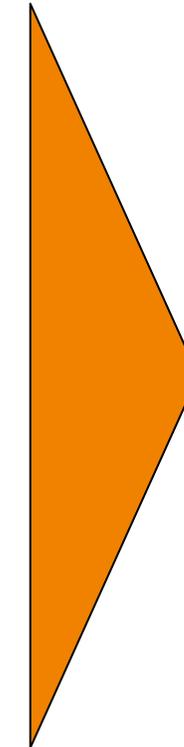
- Welches Stilmittel zielführender ist, hängt zum Großteil davon ab, welchen Entwicklungsstand der Coachee in dem jeweiligen Thema hat
- In einer Begleitungseinheit können beide Stilmittel zum Einsatz kommen

Zwei entscheidende Handlungsfelder eines Trainers/Coaches

„Rolle Trainer/Coach“

Aufgaben eines Trainers/Coaches (WIE?)

- **Zielsetzung:** Gemeinsame Definition klarer, realistischer und messbarer Ziele (auch „Verhaltensziele“)
- **Analyse und Feedback:** Die aktuelle Situation des Coachees analysieren, Feedback geben und Stärken/Schwächen identifizieren → Welche Kenntnisse und Fähigkeiten sollen entwickelt und/oder verbessert werden?
- **Unterstützung bei der Entwicklung von Fähigkeiten:** Unterstützung des Coachees, die notwendigen Fähigkeiten und Kompetenzen zu entwickeln, um seine Ziele zu erreichen.
- **Motivation und Inspiration:** Den Coachee motivieren und inspirieren, sich aktiv am Training/Coaching zu beteiligen, ein lernförderndes Umfeld zu schaffen, um sein Potenzial voll auszuschöpfen.
- **Entwicklung von Strategien:** Strategien und Pläne entwickeln, um die definierten Ziele effektiv zu erreichen. (Lernziele, Inhalte, Methoden und Zeitplanung/Meilensteine)
- **Reflexion und Perspektivenwechsel:** Den Coachee dazu anregen, seine Denkweise und Verhaltensmuster zu reflektieren und neue Perspektiven zu entwickeln.
- **Begleitung und Unterstützung:** Den Coachee während des gesamten Prozesses begleiten, unterstützen und bei der Überwindung von Hindernissen helfen.
- **Vertraulichkeit wahren:** Die Gespräche und Informationen vertraulich behandeln und eine vertrauensvolle Beziehung aufbauen.
- **Ethik und Integrität:** Die Arbeit des Coaches basiert auf ethischen Grundsätzen, Respekt und Integrität.



1. Was klappt davon besonders gut?
Welche Erfolgsrezepte bringt Ihr mit?
2. Wozu wünschst Du Dir eine Lösung/Hilfestellung von Kollegen (anderen Banken)

Zwei entscheidende Handlungsfelder eines Trainers/Coaches

Rolle als Trainer/Coach & Beratungsqualität/Beratungsablauf

Rolle als Trainer/Coach



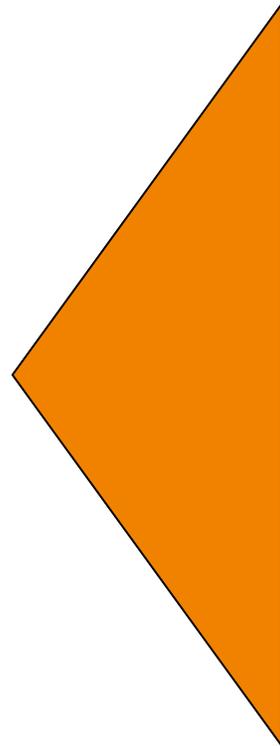
Steigerung Beratungsqualität / Beratungsablauf



Zwei entscheidende Handlungsfelder eines Trainers/Coaches

Beratungsqualität/Beratungsablauf

1. Welche Erfolgsrezepte bringt Ihr zu welcher Phase mit?
2. Wozu wünschst Du Dir weitere „Werkzeuge“ / „Best Practice-Ansätze“?



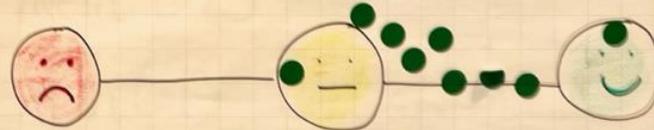
Steigerung Beratungsqualität / Beratungsablauf (WAS?)

- Klarheit über die Erfolgsfaktoren einer Beratung (Dialog statt Monolog, „Einfache Sprache“, Einsatz Visualisierungen, zielführender Umgang mit Kundenreaktionen, Identifikation und Berücksichtigung der Bedürfnisse des Kunden, Sinnvolle Gesprächsstruktur, Verbindliche Sprache / „Mut“ zum Abschluss, etc.)
- Einsatz von Beratungshilfen
- Einsatz von bewährten Vorgehensweisen („Beratungswerkzeuge“)
- Stärkung der Grundphilosophie einer Vermögensstrukturierung

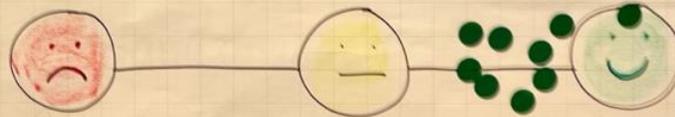
Stimmungsbild / Erfahrungsstand

1. Wie fit fühle ich mich ...

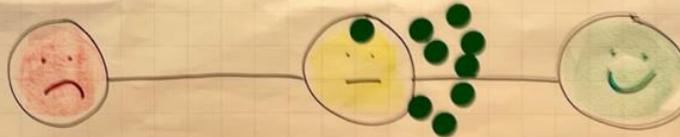
a) ... in meiner Rolle des Coaches



b) ... in meiner Rolle des Trainers



2. Wie fit fühle ich mich im Hinblick auf das Ziel der Verbesserung der Beratungsqualität?
(z.B. wie gut ist mein "Werkzeugkoffer" geübt?)



Herausforderungen 2025

Wozu wünsche ich mir Ideen von anderen...

Rolle Trainer/Coach

- Spannungsfeld Führungskraft und Coach: → Mehrwert für BeraterInnen ohne „Kontrollfunktion“; Einstellung MA zu ToJ
- Spagat zwischen Rolle als KundenberaterIn und Coach
- Beraterdurchdringung /-breite erhöhen (mehr Beratungen = mehr Sicherheit = bessere Beratungsqualität, ...) → Empfehlungsmanagement konsequent nutzen
- Motivation der BeraterInnen, sich weiterentwickeln zu wollen und die eigene Leistung zu verbessern
- Etablierung eines Coaches im eigenen Haus
- Wie wird die Aktivität im Team gesteuert? Was wird aktuell priorisiert? Welche Stories?
- alle BeraterInnen im WP-Geschäft strukturiert zu den verschiedenen WP und WP-Fälligkeiten abholen
- Einarbeitung erfahrender KollegInnen nach 20 Jahren Pause & Einarbeitung Neueinsteiger (25 Jahre alt)
- Praktische Vorgehensweise/Erfahrungen im Training, wenn Trainer selbst keine praktischen Anlageberatererfahrungen hat

Steigerung Beratungsqualität

- Spagat WP-Geschäft: Guter Mix aus Zertifikaten, Fonds bzw. Kombi finden
- Neukundengewinnung Zertifikategeschäft
 - ✓ neue Depot-B's
 - ✓ Verringerung 1-Posten-Depots
 - ✓ Junge Kunden halten und gewinnen
- Kundenselektion/Ansprachestory „Zinskunden“ → Veredelung (Sensibilisierung Zinsänderungsrisiko, Laufzeitenstruktur, „Unverplantes“ Vermögen“, „Falsch parken kostet Geld“, ...)
- Motivation der BeraterInnen, das Thema Vermögensstrukturierung stärker anzuwenden anstatt nur „einfache“ Festgelder zu machen
- Visualisierungsmöglichkeiten zu Zertifikaten (ggf. Erklärfilm)
- Etablierung Videoberatung im Anlagegeschäft
- Einsatz von Beratungstools
- Umsetzung der Komfortlösungen im Depotbereich
- Steigerung Wiederanlagequote
 - ✓ „ja“ zu Kapitalmärkten als Erfolgsfaktor
 - ✓ Wiederanlage plus x als großes Ziel

allgemein:

- Kapitalmärkte 2025 / Geopolitische Risiken / zunehmend sinkendes Zinsniveau
- Umsetzung der Komfortlösungen im Depotbereich (Depot B / Union Investment)
- Erfahrungsberichte zu M365

Best Practice Ansätze

Rolle Trainer/Coach

- Feedbackkultur (Jonas)
- Trainingskreislauf inkl. Feedbackbogen, Erfolgstagebuch / Trainingsplan und Grundphilosophie „GROW“ (Thomas)

noch offen für 2025:

- Umsetzung Kommunikationsstrategie im Hause (Zeinab)
- Vorgehensweise Weiterbildung → Weiterbildungskatalog (Zeinab)

Steigerung Beratungsqualität

- Vermögensstrukturierung / Finanzhaus / Laufzeitenstrahl (Claudia)

noch offen für 2025:

- „Bedarfs- Pitch mit Angebotsstory“; z. B.: Passivfälligkeit: Zinssituation als Bedarfspitch, Angebotsstory mit Zertifikaten/ Rentenfonds (Elisa)
- Beratungsagenda (Thomas)



DZ BANK
Die Initiativbank

DZ BANK Insights

Von Coaches für Coaches

Handlungsfeld „Rolle Trainer/Coach“



DZ BANK
Die Initiativbank

Zwei entscheidende Handlungsfelder eines Trainers/Coaches

„Rolle Trainer/Coach“

Aufgaben eines Trainers/Coaches (WIE?)

- **Zielsetzung:** Gemeinsame Definition klarer, realistischer und messbarer Ziele (auch „Verhaltensziele“)
- **Analyse und Feedback:** Die aktuelle Situation des Coachees analysieren, Feedback geben und Stärken/Schwächen identifizieren → Welche Kenntnisse und Fähigkeiten sollen entwickelt und/oder verbessert werden?
- **Unterstützung bei der Entwicklung von Fähigkeiten:** Unterstützung des Coachees, die notwendigen Fähigkeiten und Kompetenzen zu entwickeln, um seine Ziele zu erreichen.
- **Motivation und Inspiration:** Den Coachee motivieren und inspirieren, sich aktiv am Training/Coaching zu beteiligen, ein lernförderndes Umfeld zu schaffen, um sein Potenzial voll auszuschöpfen.
- **Entwicklung von Strategien:** Strategien und Pläne entwickeln, um die definierten Ziele effektiv zu erreichen. (Lernziele, Inhalte, Methoden und Zeitplanung/Meilensteine)
- **Reflexion und Perspektivenwechsel:** Den Coachee dazu anregen, seine Denkweise und Verhaltensmuster zu reflektieren und neue Perspektiven zu entwickeln.
- **Begleitung und Unterstützung:** Den Coachee während des gesamten Prozesses begleiten, unterstützen und bei der Überwindung von Hindernissen helfen.
- **Vertraulichkeit wahren:** Die Gespräche und Informationen vertraulich behandeln und eine vertrauensvolle Beziehung aufbauen.
- **Ethik und Integrität:** Die Arbeit des Coaches basiert auf ethischen Grundsätzen, Respekt und Integrität.

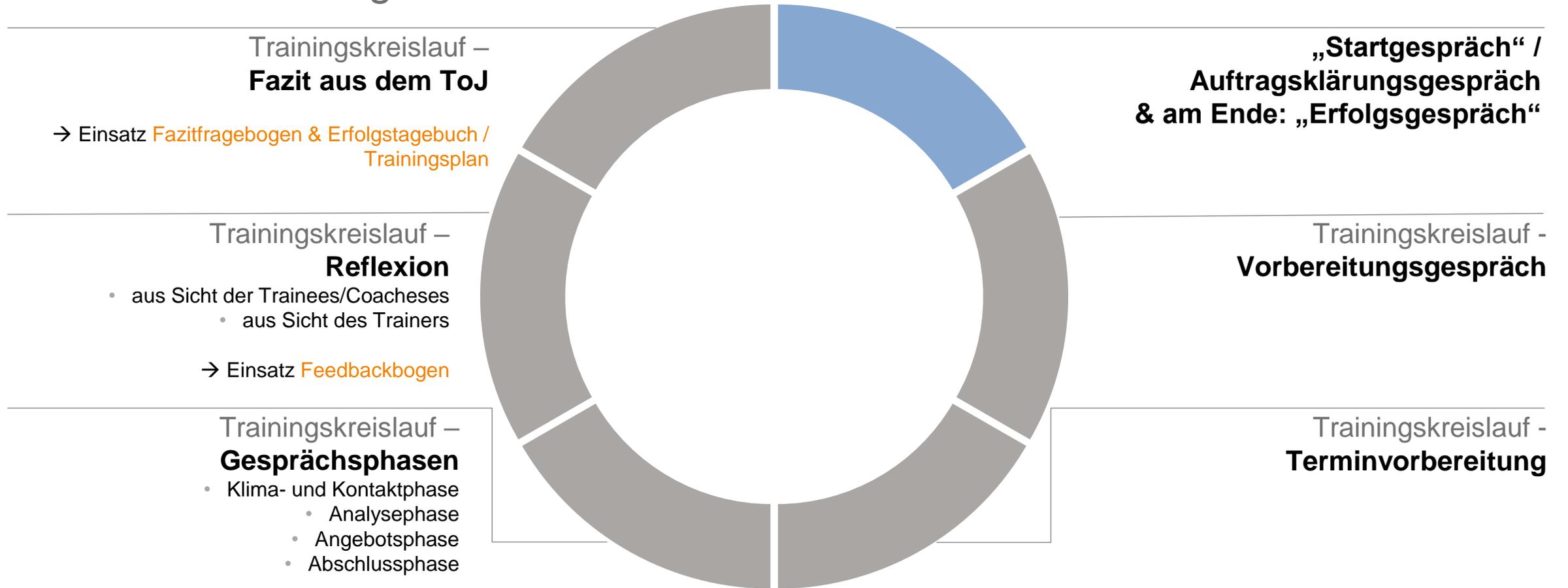
Best Practice

- Rolle Trainer/Coach

Trainingskreislauf – Auftragsklärung -
Erfolgsgespräche inkl. Erfolgstagebuch /
Trainingsplan und Feedbackbogen
(Thomas, Spardabank Südwest)

Training on the Job Spardabank

Ablauf/Unterstützungsdokumente



Sonstige Einsatzmittel: „Eigenreflexion für mich als Lernpartner“

Best Practice

- Rolle Trainer/Coach

Feedbackprozess

(Jonas, VR Bank Südliche Weinstraße-Wasgau eG)

→ Ausdruck wurde verteilt

DZ BANK Insights

Von Coaches für Coaches

Fotoprotokoll Handlungsfeld „Rolle
Trainer/Coach“

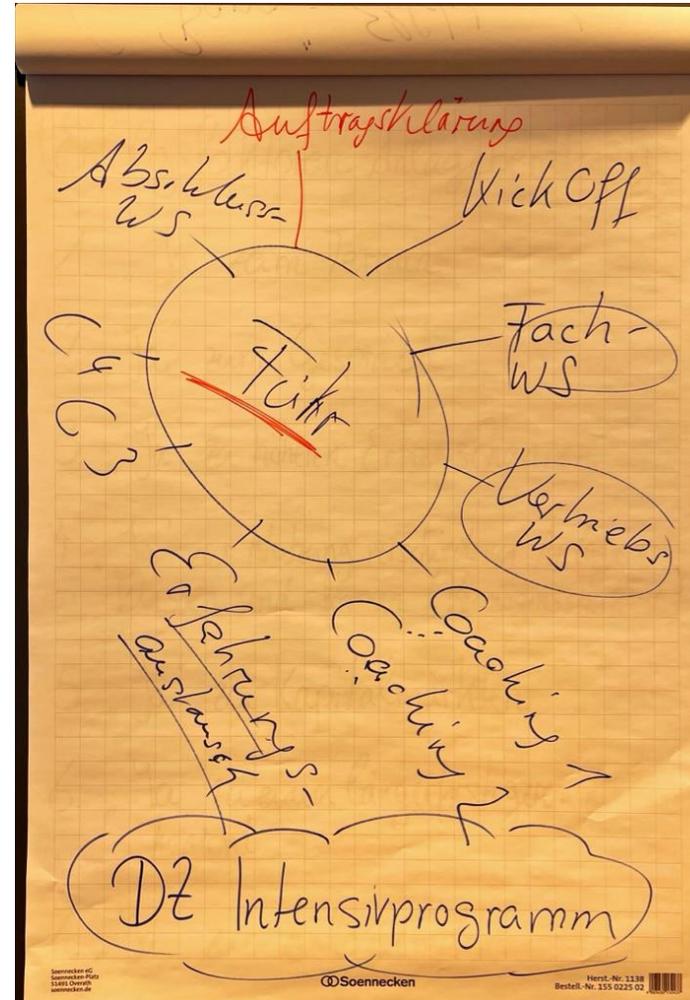
Struktur als wichtiger Erfolgsfaktor beim Ausüben der Rolle als Trainer/Coach

Erfolgsfaktoren Entwicklung
Coachingkultur

Klarheit über Auftragsprozess

- „jmd. mit vielen „Sternen“, der das will und alle mitnehmen kann“
- Fähige Coaches, die v.a. Vertrauen aufbauen können
- Empfehlungsmanagement innerhalb Coaches
- Führungskräfte müssen dafür brennen
 - ↳ Verständnis von Training als Qualitätssicherung und -steigerung (vgl. Ronaldo)
 - ↳ mehr trainieren, um erfolgreich zu „spielen“
- Positionierung der Coaches
- Erstellung Konzept *Interesse statt Kontrolle*
- Klarheit über den Qualitätsanspruch *Klarheit über Rolle*

Soennecken AG, Bestell-Nr. 133 0225 02





DZ BANK
Die Initiativbank

DZ BANK Insights

Von Coaches für Coaches

Handlungsfeld „Verbesserung
Beratungsqualität“

Zwei entscheidende Handlungsfelder eines Trainers/Coaches

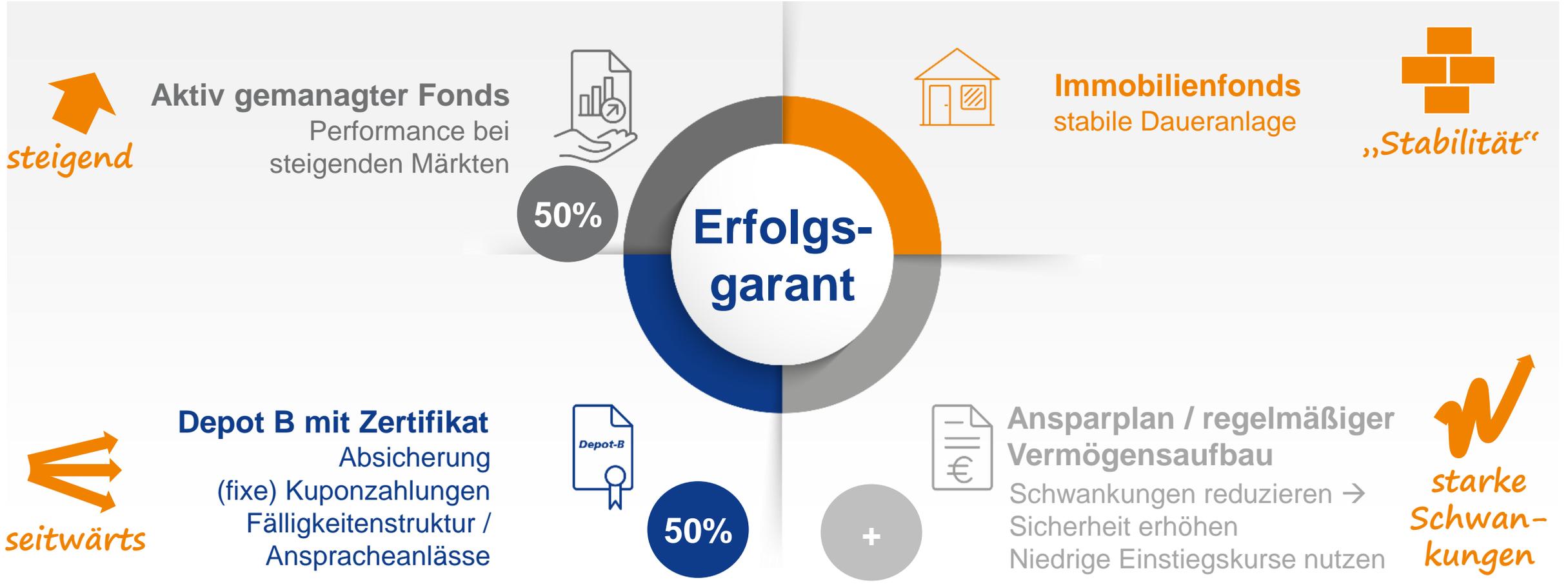
Beratungsqualität/Beratungsablauf

Steigerung Beratungsqualität / Beratungsablauf (WAS?)

- Klarheit über die Erfolgsfaktoren einer Beratung (Dialog statt Monolog, „Einfache Sprache“, Einsatz Visualisierungen, zielführender Umgang mit Kundenreaktionen, Identifikation und Berücksichtigung der Bedürfnisse des Kunden, Sinnvolle Gesprächsstruktur, Verbindliche Sprache / „Mut“ zum Abschluss, etc.)
- Einsatz von Beratungshilfen
- Einsatz von bewährten Vorgehensweisen („Beratungswerkzeuge“)
- Stärkung der Grundphilosophie einer Vermögensstrukturierung

Grundüberzeugung / Philosophie

Die richtige Vermögensstruktur ist der Schlüssel zum Erfolg



→ Auch schwierigere Zeiten/Phasen gut überstehen! Für jegliche Marktszenarien gut aufgestellt sein!

Qualitätssicherung/ -steigerung in der Anlageberatung

Die Erfolgsfaktoren im Überblick

Guter BeraterIn

Argumentation → viel Monolog

Fachbegriffe als
Kompetenzbeweis

Tonspur

„Schubladenprodukt“

ICH-Perspektive
„Ich würde gerne ...“

Einwandbehandlung
→ „Ja, aber...“

Rolle „Verkäufer“



TOP-BeraterIn

Selbsterkenntnis des Kunden
schaffen → Fragen/Dialog

Einfache Sprache („Sprachbilder“)

Visualisierung

individuelle Lösung
(Kundenorientierung)

KUNDEN-Perspektive
„Um für Sie... / Damit Sie ...“

Umgang mit Kundenreaktionen
→ „konzediertes Territorium“*

Rolle „Lösungsanbieter“

* = „Gemeinsamkeit“ identifizieren und darauf eingehen anstatt sich auf das „Strittige“ zu stürzen

Erfolgsfaktor Nr. 1: Eine gute Struktur im Beratungsgespräch

Beispielhafte Phasen einer Anlageberatung

1) Terminakquise & Gesprächsvorbereitung

- a. Wie lade ich den Kunden zum Gespräch ein? → **Ziel:** „Ja“ zum Termin
- b. Welche Informationen beschaffe ich mir im Vorhinein / Wie bereite ich mich auf das Gespräch vor? **Ziel:** u.a. richtiges „Mindset“

3) Interesse wecken

→ Warum soll es heute um eine Geldanlage gehen?
(Ausgangssituation: Aktuelle Vermögensstruktur)
Ziel: „Ja“ zur Geldanlage

5) Bedarfsanalyse

- a) Ermittlung des „unverplanten Vermögen“ / „freien“ Vermögen
- b) Langfristige Einschätzung des Kunden zur wirtschaftlichen Entwicklung
- c) Bedürfnisse des Kunden
- d) Einstufung „Risikoklasse“ („Sicherheitsstufe“)

Ziel: Bezug zum Kunden bei der Lösungspräsentation herstellen können

1

2

3

4

5

6

2) Gesprächseinstieg → Klimaphase/ Kontaktphase

- a) „Small-Talk“ (echtes Interesse am Kunden!)
 - b) Fahrplan/ Agenda
- Ziel:** Beziehung aufbauen / „Ja“ zum Gespräch (-sablauf)

4) Begeisterung für Vermögensstrukturierung schaffen

Ziel: „Ja“ zur Nutzung verschiedener Anlageklassen und -formen

6) Lösungspräsentation inkl. Abschlussphase

/ Kunden- und nutzenorientierte Anlageempfehlung

Vorteile der Einbindung eines Finanzhauses im Rahmen der Vermögensstrukturierung innerhalb der Anlagenberatung

Mehrwert Bank / Berater

- stärkere Kundenbindung durch hohe Produktnutzenquote
- zufriedene Kunden, dadurch Weiterempfehlungen
- hohe Einbeziehung unserer Verbundpartner DZ/Union/Versicherung durch Umsetzung einer Vermögensstrukturierung
 - Beispiel: kein ein Postendepot
 - Möglichkeit von mehreren latenten Fälligkeiten
- Provisionen für die Bank
- Erfüllung der Terminquote der Mitarbeiter durch anstehende Folgetermine
- vermehrte Informationen vom Kunden durch Erläuterung der Vorteile der Vermögensstrukturierung (Angaben von Fremdvermögen)
- kontinuierlicher Prozess, ständiger Austausch mit dem Kunden / Begleitung des Kunden in allen Lebensphasen
- weniger Rückfragen des Kunden

Ihr Finanzhaus

Name: Berater/-in: Datum: Nachfolgetermin:

Gesamtvermögen				
Liquidität zum Beispiel Tagesgeld	Geldwerte zum Beispiel Anleihen	Substanzwerte zum Beispiel Aktien	Alternative Anlagen zum Beispiel Rohstoffe	Sachwerte zum Beispiel Immobilien
Ist	Ist	Ist	Ist	Ist
Empfehlung	Empfehlung	Empfehlung	Empfehlung	Empfehlung
Einmalig:	Einmalig:	Einmalig:	Einmalig:	Einmalig:
Regelmäßig:	Regelmäßig:	Regelmäßig:	Regelmäßig:	Regelmäßig:

Mehrwert Kunde

- Sicherheit erhöhen / Stabilität für das Vermögen
- Ertragschancen nutzen / Renditechancen erhöhen
- Flexibilität erkennen / erhöhen
- Inflationsschutz
- Von den weltweiten Anlagemärkten profitieren
- Von verschiedenen Marktszenarien profitieren
- besseres Verständnis des Kunden im Hinblick auf die Produktnutzenquote
- Optimierungsbedarf erkennen und Lösungen aufzeigen
- lebendiger Prozess
- verschiedene Laufzeitstrukturen anhand des Vermögenshauses aufzeigen

Vermögensstrukturierung optimal umsetzen

Ihr Finanzhaus

Name: Berater/-in: Datum: Nachfolgetermin:

Gesamtvermögen

Liquidität zum Beispiel Tagesgeld	Geldwerte zum Beispiel Anleihen	Substanzwerte zum Beispiel Aktien	Alternative Anlagen zum Beispiel Rohstoffe	Sachwerte zum Beispiel Immobilien
Ist	Ist	Ist	Ist	Ist
Empfehlung	Empfehlung	Empfehlung	Empfehlung	Empfehlung
Einmalig:	Einmalig:	Einmalig:	Einmalig:	Einmalig:
Regelmäßig:	Regelmäßig:	Regelmäßig:	Regelmäßig:	Regelmäßig:

Ansatz:

Dem Kunden anhand von Sprachbildern bzw. Visualisierungen die Vorteile einer Vermögensstrukturierung verdeutlichen.

Verschiedene Möglichkeiten der Visualisierung:

- Fußballfeld (alle 11 Spieler im Tor)
- Fußball im Fenster
- Pfahlbauten am Bodensee (Vier Füße)
- Fahrstuhl
- ...

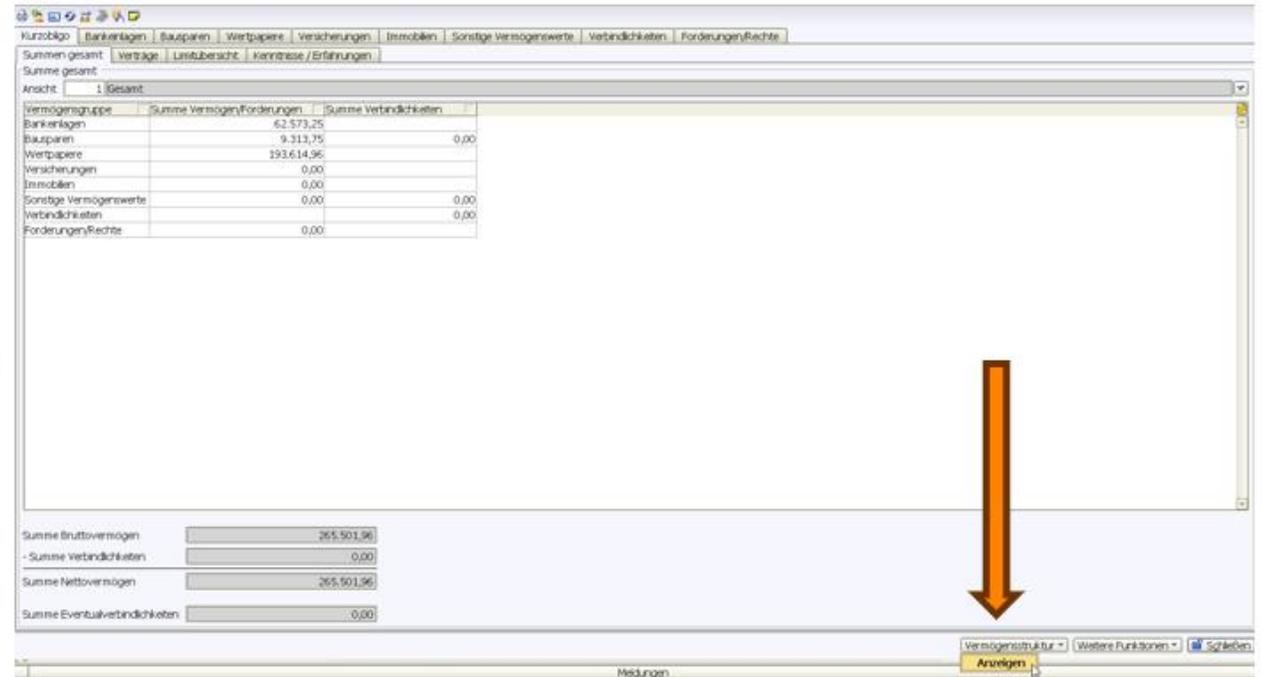
Der Kunde muss erkennen, dass eine breite Streuung im Thema „Vermögensanlage“ der Erfolgsfaktor ist.

Wo finde ich das Finanzhaus in agree21

Wenn es um Finanzen geht, dann zählt für mich nur eins:
Klartext reden.



- ☰ **Tagliche Aufgaben**
 - ☰ Mitteilungen + Rückrufwünsche
 - ☰ Kasse
 - ☰ Zahlungsverkehr + Disposition
 - ☰ Neukunde + Kundenstammvertrag
 - ☰ Kundenbearbeitung
 - ☰ Kunde - elektronische Kommunikation
 - ☰ Konto + Depot + Vertrag
 - ☰ girocard + Kreditkarte + OnlineBanking
 - ☰ Wertpapiere
 - ☰ Verbund
 - ☰ Termine + Beratung + Anträge
 - ☰ Kreditmanagement + Derivate
 - ☰ Bankmanagement + Steuerung
 - ☰ Formulare + Schriftverkehr
 - ☰ Informationen / Links / BEP / sonstiges
- ☰ Aufgabenliste bearbeiten
- ☰ Aufgabenliste bearbeiten - BankingWorkspace
- ☰ Disposition bearbeiten
- ☰ Einzelengagement anzeigen
- ☰ Erhaltene Berechtigungen anzeigen
- ☰ Erteilte Berechtigungen anzeigen
- ☰ Gesamtengagement anzeigen
- ☰ Geschäftsvorgänge bearbeiten
- ☰ Hausmeinungen anzeigen
- ☰ Historie anzeigen
- ☰ Mitarbeiterdaten anzeigen
- ☰ Personendaten anzeigen
- ☰ Personenprofile anzeigen
- ☰ Personenubersicht anzeigen
- ☰ Pfändung anzeigen
- ☰ Rückwirkendes Einzelengagement anzeigen
- ☰ Umsatz anzeigen
- ☰ **Vermögensverhältnisse anzeigen**
- ☰ Vertriebsakte anlegen oder bearbeiten
- ☰ Vorgang bearbeiten



Kurzobligo | Bankerlagen | Bausparen | Wertpapiere | Versicherungen | Immobilien | Sonstige Vermögenswerte | Verbindlichkeiten | Forderungen/Richte

Summen gesamt | Verträge | Leistungsübersicht | Kennziffer / Erfahrungen

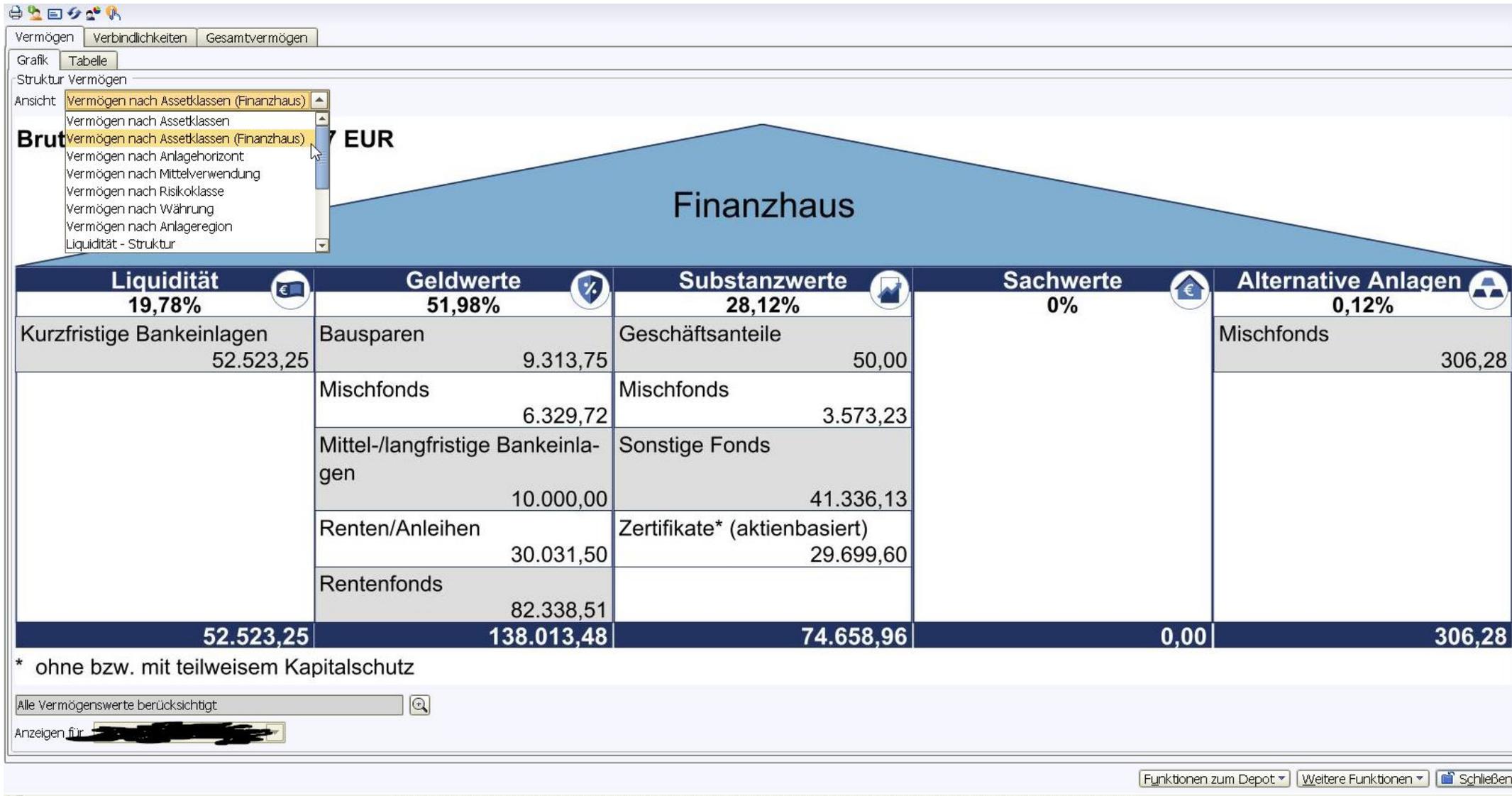
Ansicht: 1 Gesamt

Vermögensgruppe	Summe Vermögen/Forderungen	Summe Verbindlichkeiten
Bankerlagen	62.573,25	
Bausparen	9.313,75	0,00
Wertpapiere	193.614,96	
Versicherungen	0,00	
Immobilien	0,00	
Sonstige Vermögenswerte	0,00	0,00
Verbindlichkeiten		0,00
Forderungen/Richte		0,00

Summe Bruttovermögen: 265.501,96
- Summe Verbindlichkeiten: 0,00
Summe Nettovermögen: 265.501,96
Summe Eventualverbindlichkeiten: 0,00

Medungen | Vermögensstruktur | Weitere Funktionen | Speichern | Anzeigen

Wo finde ich das Finanzhaus in agree21



DZ BANK Insights

Von Coaches für Coaches

Fotoprotokoll Handlungsfeld
„Steigerung Beratungsqualität“

Erfolgsfaktoren Anlageberatung

1. „Ja“ zum Termin
2. „Ja“ zum Gespräch
3. „Ja“ zu höheren Ertragschancen
4. „Ja“ zur Nutzung verschiedener Anlageklassen und -formen (Vermögensstruktur)
5. „Ja“ zu Kapitalmärkten
6. „Ja“ zu einem längerfristigeren Anlagehorizont
7. „Ja“ zur Anlageempfehlung

Soennecken AG
Soennecken-Platz
51643 Overath
soennecken.de

Soennecken

Herst.-Nr. 13 36
Bestell.-Nr. 155 0225 02



Überprüfung, ob in dem Beratungsablauf Sequenzen und Inhalte integriert sind, die auf diese „Ja's“ einzahlen
→ Welche Instrumente und Methoden werden genutzt?

„Bang“-Effekt

50.000

vor 10 J.

1.500€ Zinsen

0 Zinsverlust

- 500

Soennecken AG
Soennecken Platz
14491 Osnabrück
soennecken.de

Soennecken

Herst.-Nr. 1138
Bestell.-Nr. 355 0225 02

„Ja“ zur Vermögensstrukturierung

Finanzhaus

siehe auch folgende Folie

Soennecken AG
Soennecken Platz
14491 Osnabrück
soennecken.de

1138
02

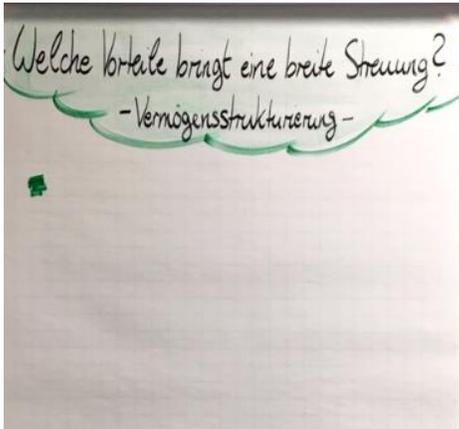
„Ja“ zu Kapitalmärkten

Fonds

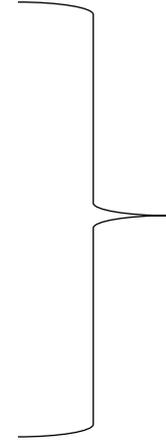
Zertifikate + Sparplan

siehe auch folgende Folie

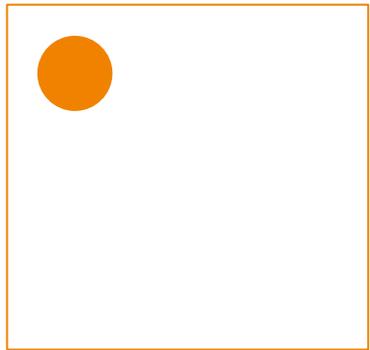
Erfolgsfaktor „Ja zur Vermögensstrukturierung“



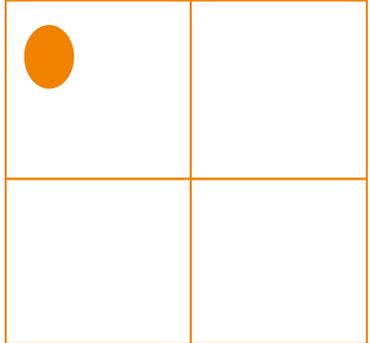
- „Sicherheit“ erhöhen (anstatt „Risiko reduzieren“!!)
- Renditechancen erhöhen
- Flexibilität erhöhen
- von den weltweiten Anlagemärkten profitieren
- Inflationsschutz
- von allen Marktszenarien profitieren



Fazit: Nur über die Vermögensstrukturierung ist es möglich, die Bedürfnisse des Kunden zu erfüllen



„Angenommen Ihre Geldanlage ist ein Fenster in Ihrem Haus/Ihrer Wohnung. Jetzt spielen Kinder mit einem Ball auf der Straße und der Ball fliegt ins Fenster. Was passiert dann?“
 Das ist übrigens wie beim Tagesgeld aktuell... Da fliegt jeden Tag der „Inflationsball“ rein.



„Wie spannend wäre es daher für Sie, Ihr Vermögen mal so aufzustellen... Was passiert dann, wenn ein Ball reinfliegt?“
 Somit genießen Sie am Ende mehr Sicherheit, nutzen höhere Ertragschancen und bleiben dabei trotzdem flexibel.
 Wie klingt das für Sie?“



Ziel: „Jetzt geht es darum, das zu Ihnen passende Mischungsverhältnis zu finden“

Erfolgsfaktor „Ja zu Kapitalmärkten“ (Sicherheit geben)

Überzeugung in die langfristige Funktionalität des Wirtschaftssystems, in dem wir leben und arbeiten („Marktstory“)

Was glauben Sie? Werden wir unabhängig von dem, was in der Welt passiert, auch „morgen“...

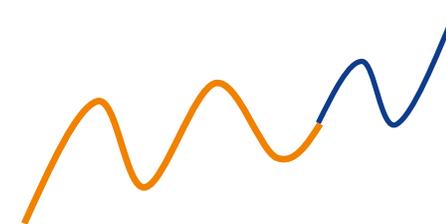
- ... noch Aspirin kaufen? (BAYER), ...
- ... über Telefon und Internet kommunizieren? (Telekom, SAP)?, ...
- ... Auto fahren? (BMW, Mercedes), ...
- ... uns mit Duschgel/Shampoo duschen und Körperpflege betreiben (Loreal)?
- ... Joghurt (Danone) essen und Sportkleidung (Adidas) kaufen?

Glauben Sie also, dass Unternehmen, die das produzieren auch weiter (und mehr) Geld verdienen und die Wirtschaft weiter wächst?

→ Wird es auch „morgen“ noch Unternehmen geben, die Produkte herstellen, die wir zum Leben brauchen?



Wie war es deswegen die letzten 100 Jahre und was erwarten Sie für die nächsten 100?



Themenspeicher

Termin: 4. / 5. 12. 2025

- Coach Rolle
Wie sind wir weitergekommen? (Konzept)
Fortschritte Coachingkultur
- Positionierung "
von mir als Coach (Rolle)
- Erfolgsfaktoren / Entwicklung einer
Coachingkultur
- Klarheit ~~für~~ ^{über} Auftragsprozeß
- Erfolgsfaktoren „TOP-Trainer“
- Inhalte zu den 7 „Ja“ erarbeiten
- Aktivitätensteuerung Austausch



DZ BANK
Die Initiativbank

DZ BANK Insights

Von Coaches für Coaches

Kontakte



DZ BANK
Die Initiativbank

Kontakte

Teilnehmerliste			
DZ BANK insight – Ihr Blick hinter die Kulissen des PK-Wertpapiergeschäfts			
19. - 20. Dezember 2024			
Vorname	Nachname	Unternehmen	Unterschrift
Zeinab	Daoui	Wiesbadener Volksbank eG	— Absage
Julia	Freudenberg	VR-Bank NordRhön eG	julia.freudenberg@vr-bank-nordrhoen.de 017512866211 / 066521186-0
Thomas	Grebel	Sparda-Bank Südwest eG	Thomas.Grebel@sparda-sw.de 01736556408 / 062113022034
Kirsten	Höhler	Wiesbadener Volksbank eG	kirsten.hoehler@wvb.de 06113671876 / 066094669792
Elisa	Hubig	Sparda-Bank Südwest eG	elisa.hubig@sparda-sw.de 0151-19165554
Christian	Junker	Volksbank Darmstadt Mainz eG	christian.junker@volksbanking.de 0172-4904490
Hans	Kirsch	VR Bank Südpfalz eG	— Absage
Jonas	Peter	VR Bank Südliche Weinstraße-Wasgau eG	jonas.peter@vrbank-sw.w.de 0152-53452238
Susanne	Quinten	Sparda-Bank Südwest eG	— Absage
Niklas	Ranft	Sparda-Bank Südwest eG	— Absage
Nadine	Reddmann	VR Bank Südpfalz eG	— Absage
Adriana	Schumann	Volksbank Alzey-Worms eG	adriana.schumann@vb-alzey-worms.de 0624118415555
Claudia	Strauß	Bank 1 Saar eG	claudia.straus@bank1saar.de 01737989990 / 0681-30045301
Nico	Weiß	Volksbank Darmstadt Mainz eG	nico.weiss@volksbanking.de 015735381535

Rechtliche Hinweise

1. Dieses Dokument richtet sich an **Geeignete Gegenparteien** sowie **professionelle Kunden** in den **Mitgliedstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums** und der **Schweiz**. Bei einer entsprechenden Kennzeichnung ist ein Dokument auch für **Privatkunden in der Bundesrepublik Deutschland oder in Österreich** freigegeben.

Ist dieses Dokument in **Absatz 1.1** der Pflichtangaben ausdrücklich als **„Finanzanalyse“** bezeichnet, gelten für seine Verteilung gemäß den Nutzungsbeschränkungen in den Pflichtangaben die folgenden ergänzenden Bestimmungen:

In die **Republik Singapur** darf dieses Dokument ausschließlich von der DZ BANK über die DZ BANK Singapore Branch, nicht aber von anderen Personen, gebracht und dort ausschließlich an ‚accredited investors‘, ‚expert investors‘ und / oder ‚institutional investors‘ weitergegeben und von diesen genutzt werden.

Finanzanalysen dürfen nicht in die **Vereinigten Staaten von Amerika (USA)** verbracht und / oder dort für Transaktionen mit Kunden genutzt werden.

Ist dieses Dokument in **Absatz 1.1** der Pflichtangaben ausdrücklich als **„Sonstige Research-Information“** bezeichnet, gelten für seine Verteilung nach den Pflichtangaben die folgenden ergänzenden Bestimmungen:

Sonstige Research-Informationen dürfen nicht in die **Vereinigten Staaten von Amerika (USA)** verbracht und / oder dort für Transaktionen mit Kunden genutzt werden.

Die Weitergabe von Sonstigen Research Informationen in der **Republik Singapur** ist in jedem Falle der DZ BANK AG, Niederlassung Singapur vorbehalten.

Dieses Dokument darf im Ausland nur in Einklang mit dem jeweils dort geltenden Recht verteilt werden, und Personen, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen, sollen sich über die dort geltenden Rechtsvorschriften informieren und diese befolgen. Dieses Dokument und die in diesem Dokument enthaltenen Informationen wurden nicht bei einer Aufsichtsbehörde registriert, eingereicht oder genehmigt.

2. Dieses Dokument wird lediglich zu Informationszwecken übergeben und darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung der DZ BANK weder ganz noch teilweise vervielfältigt, noch an andere Personen weitergegeben, noch sonst veröffentlicht werden. Sämtliche Urheber- und Nutzungsrechte, auch in elektronischen und Online-Medien, verbleiben bei der DZ BANK. Obwohl die DZ BANK Hyperlinks zu Internet-Seiten von in diesem Dokument genannten Unternehmen angeben kann, bedeutet dies nicht, dass die DZ BANK sämtliche Daten auf der verlinkten Seite oder Daten, auf welche von dieser Seite aus weiter zugegriffen werden kann, bestätigt, empfiehlt oder gewährleistet. Die DZ BANK übernimmt weder eine Haftung für Verlinkungen oder Daten, noch für Folgen, die aus der Nutzung der Verlinkung und / oder Verwendung dieser Daten entstehen könnten.

3. Dieses Dokument stellt weder ein Angebot, noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Erwerb oder Verkauf von Wertpapieren, sonstigen Finanzinstrumenten oder anderen Investitionsobjekten dar und darf auch nicht dahingehend ausgelegt werden. Einschätzungen, insbesondere Prognosen, Fair Value- und / oder Kurserwartungen, die für die in diesem Dokument analysierten Investitionsobjekte an-gegeben werden, können möglicherweise nicht erreicht werden. Dies kann insbesondere auf Grund einer Reihe nicht vorhersehbarer Risikofaktoren eintreten. Solche Risikofaktoren sind insbesondere, jedoch nicht ausschließlich: Markt-volatilitäten, Branchenvolatilitäten, Maßnahmen des Emittenten oder Eigentümers, die allgemeine Wirtschaftslage, die Nichtrealisierbarkeit von Ertrags- und / oder Umsatzzielen, die Nichtverfügbarkeit von vollständigen und / oder genauen Informationen und / oder ein anderes später eintretendes Ereignis, das sich auf die zugrundeliegenden Annahmen oder sonstige Prognosegrundlagen, auf die sich die DZ BANK stützt, nachteilig auswirken können. Die gegebenen Einschätzungen sollten immer im Zusammenhang mit allen bisher veröffentlichten relevanten Dokumenten und Entwicklungen, welche sich auf das Investitionsobjekt sowie die für es relevanten Branchen und insbesondere Kapital- und Finanzmärkte beziehen, betrachtet und bewertet werden. Die DZ BANK trifft keine Pflicht zur Aktualisierung dieses Dokuments. Anleger müssen sich selbst über den laufenden Geschäftsgang und etwaige Veränderungen im laufenden Geschäftsgang der Unternehmen informieren. Die DZ BANK ist berechtigt, während des Geltungszeitraums einer Anlageempfehlung in einer Analyse eine weitere oder andere Analyse mit anderen, sachlich gerechtfertigten oder auch fehlenden Angaben über das Investitionsobjekt zu veröffentlichen.

4. Die DZ BANK hat die Informationen, auf die sich dieses Dokument stützt, aus Quellen entnommen, die sie grundsätzlich als zuverlässig einschätzt. Sie hat aber nicht alle diese Informationen selbst nachgeprüft. Dementsprechend gibt die DZ BANK keine Gewährleistungen oder Zusicherungen hinsichtlich der Genauigkeit, Vollständigkeit oder Richtigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen oder Meinungen ab. Weder die DZ BANK noch ihre verbundenen Unternehmen übernehmen eine Haftung für Nachteile oder Verluste, die ihre Ursache in der Verteilung und / oder Verwendung dieses Dokuments haben und / oder mit der Verwendung dieses Dokuments im Zusammenhang stehen.

5. Die DZ BANK, und ihre verbundenen Unternehmen sind berechtigt, Investmentbanking- und sonstige Geschäftsbeziehungen zu dem / den Unternehmen zu unterhalten, die Gegenstand der Analyse in diesem Dokument sind. Die Analysten der DZ BANK liefern im Rahmen des jeweils geltenden Aufsichtsrechts ferner Informationen für Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungsdienstleistungen. Anleger sollten davon ausgehen, dass (a) die DZ BANK und ihre verbundenen Unternehmen berechtigt sind oder sein werden, Investmentbanking-, Wertpapier- oder sonstige Geschäfte von oder mit den Unternehmen, die Gegenstand der Analyse in diesem Dokument sind, zu akquirieren, und dass (b) Analysten, die an der Erstellung dieses Dokumentes beteiligt waren, im Rahmen des Aufsichtsrechts grundsätzlich mittelbar am Zustandekommen eines solchen Geschäfts beteiligt sein können. Die DZ BANK und ihre verbundenen Unternehmen sowie deren Mitarbeiter könnten möglicherweise Positionen in Wertpapieren der analysierten Unternehmen oder Investitionsobjekte halten oder Geschäfte mit diesen Wertpapieren oder Investitionsobjekten tätigen.

6. Die Informationen und gegebenenfalls Empfehlungen der DZ BANK in diesem Dokument stellen keine individuelle Anlageberatung dar und können deshalb je nach den speziellen Anlagezielen, dem Anlagehorizont oder der individuellen Vermögenslage für einzelne Anleger nicht oder nur bedingt geeignet sein. Mit der Ausarbeitung dieses Dokuments wird die DZ BANK gegenüber keiner Person als Anlageberater oder als Portfolioverwalter tätig. Die in diesem Dokument enthaltenen Meinungen und gegebenenfalls Empfehlungen geben die nach bestem Wissen erstellte Einschätzung der Analysten der DZ BANK zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments wieder; sie können aufgrund künftiger Ereignisse oder Entwicklungen ohne Vorankündigung geändert werden oder sich verändern. Dieses Dokument stellt eine unabhängige Bewertung der entsprechenden Emittenten beziehungsweise Investitionsobjekte durch die DZ BANK dar und alle hierin enthaltenen Bewertungen, Meinungen oder Erklärungen sind diejenigen des Verfassers des Dokuments und stimmen nicht notwendigerweise mit denen der Emittenten oder dritter Parteien überein. Eine (Investitions-)Entscheidung bezüglich Wertpapiere, sonstige Finanzinstrumente, Rohstoffe, Waren oder sonstige Investitionsobjekte sollte nicht auf der Grundlage dieses Dokuments, sondern auf der Grundlage unabhängiger Investmentanalysen und Verfahren sowie anderer Analysen, einschließlich, jedoch nicht beschränkt auf Informationsmemoranden, Verkaufs- oder sonstige Prospekte erfolgen. Dieses Dokument kann eine Anlageberatung nicht ersetzen.

7. Indem Sie dieses Dokument, gleich in welcher Weise, benutzen, verwenden und / oder bei Ihren Überlegungen und / oder Entscheidungen zugrunde legen, akzeptieren Sie die in diesem Dokument genannten Beschränkungen, Maßgaben und Regelungen als für sich rechtlich ausschließlich verbindlich.

Rechtliche Hinweise

Ergänzende Information von Markit Indices Limited

Weder IHS Markit noch deren Tochtergesellschaften oder irgendein externer Datenanbieter übernehmen ausdrücklich oder stillschweigend irgendeine Gewährleistung hinsichtlich der Genauigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der hierin enthaltenen Daten sowie der von den Empfängern der Daten zu erzielenden Ergebnisse. Weder IHS Markit noch deren Tochtergesellschaften oder irgendein Datenanbieter haften gegenüber dem Empfänger der Daten ungeachtet der jeweiligen Gründe in irgendeiner Weise für ungenaue, unrichtige oder unvollständige Informationen in den IHS Markit-Daten oder für daraus entstehende (unmittelbare oder mittelbare) Schäden.

Seitens IHS Markit besteht keine Verpflichtung zur Aktualisierung, Änderung oder Anpassung der Daten oder zur Benachrichtigung eines Empfängers derselben, falls darin enthaltene Sachverhalte sich ändern oder zu einem späteren Zeitpunkt unrichtig geworden sein sollten.

Ohne Einschränkung des Vorstehenden übernehmen weder IHS Markit noch deren Tochtergesellschaften oder irgendein externer Datenanbieter Ihnen gegenüber irgendeine Haftung - weder vertraglicher Art (einschließlich im Rahmen von Schadenersatz) noch aus unerlaubter Handlung (einschließlich Fahrlässigkeit), im Rahmen einer Gewährleistung, aufgrund gesetzlicher Bestimmungen oder sonstiger Art - hinsichtlich irgendwelcher Verluste oder Schäden, die Sie infolge von oder im Zusammenhang mit Meinungen, Empfehlungen, Prognosen, Beurteilungen oder sonstigen Schlussfolgerungen oder Handlungen Ihrerseits oder seitens Dritter erleiden, ungeachtet dessen, ob diese auf den hierin enthaltenen Angaben, Informationen oder Materialien beruhen oder nicht.

Die in Texten und Grafiken enthaltenen Preisnotierungen sowie Rendite- und Spreadangaben sind bei IHS Markit regelmäßig auf den Stand zum Vorabend aktualisiert.

Ergänzende Information zu Nachhaltigkeit / Sustainalytics

Die Einschätzung zur Nachhaltigkeit eines Emittenten (Erteilung des DZ BANK Gütesiegels für Nachhaltigkeit) basiert auf dem ESG-Modell, welches durch das DZ BANK Research entwickelt wurde. Die Nachhaltigkeitseinschätzung des ESG-Modells wird im Wesentlichen aus Daten und Informationen abgeleitet, die dem DZ BANK Research durch Sustainalytics (Powered by Sustainalytics) bereitgestellt werden. Weitere Angaben zum ESG-Modell können in dem Methodenansatz Nachhaltigkeitsresearch unter www.dzbank.de/Pflichtangaben kostenlos eingesehen werden.

Wir weisen insbesondere darauf hin, dass es sich bei dem oben genannten ESG-Berechnungsmodell zur Erteilung des DZ BANK Gütesiegel für Nachhaltigkeit um ein internes Berechnungsmodell handelt, welches keinen Anspruch auf Einhaltung der regulatorischen Vorgaben der Verordnung (EU) 2019/2088 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. November 2019 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor und der Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088 („EU-Taxonomie“) erhebt.

Ergänzende Information von STOXX Ltd. und Qontigo Index GmbH

Der DAX bzw. Euro Stoxx 50 (der „Index“) und die darin enthaltenen Daten und verwendeten Marken werden durch die STOXX Ltd. oder Qontigo Index GmbH im Rahmen einer Lizenz bereitgestellt. Die STOXX Ltd. und die Qontigo Index GmbH waren nicht an der Erstellung gemeldeter Informationen beteiligt und übernehmen keinerlei Gewährleistung und schließen jegliche Haftung (aus fahrlässigem sowie aus anderem Verhalten) – unter anderem im Hinblick auf die Genauigkeit, Angemessenheit, Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität und Eignung für einen beliebigen Zweck – für jegliche gemeldeten Informationen oder Fehler, Auslassungen oder Störungen des Index oder der darin enthaltenen Daten aus. Eine Verteilung oder weitere Verbreitung solcher der STOXX Ltd. oder Qontigo Index GmbH gehörenden Daten ist nicht gestattet.

Impressum

Herausgeber:

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

Telefon: +49 69 7447 - 01

Telefax: + 49 69 7447 - 1685

Homepage: www.dzbank.de

E-Mail: mail@dzbank.de

Vertreten durch den Vorstand: Dr. Cornelius Riese (Vorstandsvorsitzender), Souâd Benkredda, Uwe Berghaus, Dr. Christian Brauckmann, Ulrike Brouzi, Johannes Koch, Michael Speth, Thomas Ullrich

Aufsichtsratsvorsitzender: Henning Deneke-Jöhrens

Sitz der Gesellschaft: Eingetragen als Aktiengesellschaft in Frankfurt am Main, Amtsgericht Frankfurt am Main, Handelsregister HRB 45651

Aufsicht: Die DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main wird durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und die Europäische Zentralbank (EZB) beaufsichtigt.

Umsatzsteuer Ident. Nr.: DE114103491

Sicherungseinrichtungen: Die DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main ist der amtlich anerkannten BVR Institutssicherung GmbH und der zusätzlich freiwilligen Sicherungseinrichtung des Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. angeschlossen:

www.bvr-institutssicherung.de

www.bvr.de/SE

Verantwortlich für den Inhalt: Dr. Jan Holthusen, Bereichsleiter Research und Volkswirtschaft

© DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main, 2024

Nachdruck, Vervielfältigung und sonstige Nutzung nur mit vorheriger Genehmigung der

DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main