



# DZ BANK Insights

## Trainer/Coaches/Führungskräfte

### - Handout

Alexander Wiss | Senior Manager Bankenbetreuung Region Mitte  
Wolfgang Stahl | Senior Bankenbetreuer Region Mitte  
Frankfurt, 04./05. Dezember 2024

# Gute Ausgangslage

## Bundesweite Ergebnisse im Jahr 2025

**8.365.494.572 €**

Absatz in DZ BANK Anlagezertifikaten 2025

**8.666.631.262 €**

Absatz in Zinsprodukten 2025

**-141.007.418 €**

Nettoabsatz im Depot-B

**131.747**

Neue Depots 2025

**1.320.542.324 €**

Zins- und Kuponzahlungen von Anlagezertifikaten und Zinsprodukten an Ihre Kunden (brutto)

Quelle: DZ BANK, 31.10.2025, Basis: Bundesweit alle Genossenschaftsbanken



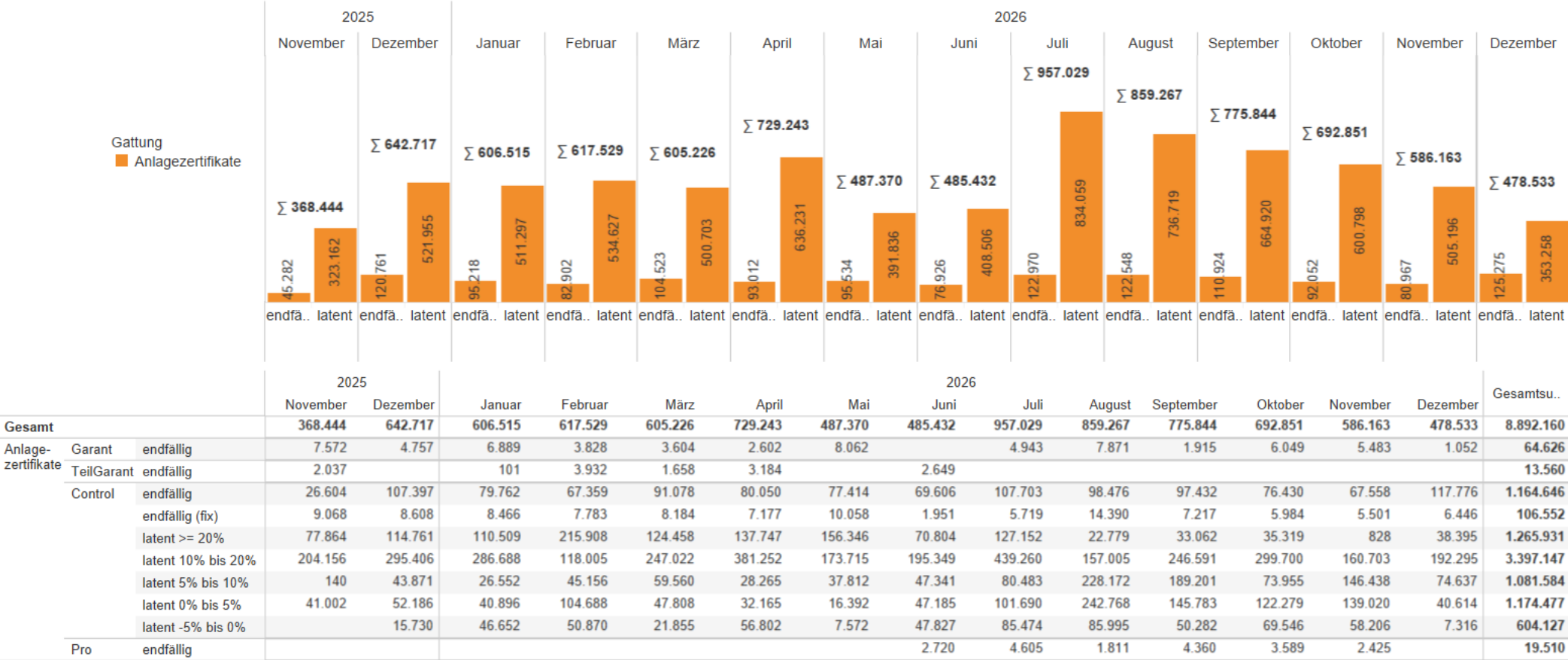
# 2026 - Das Jahr der Fälligkeiten

Künftige Fälligkeiten - Monatssicht (Kurswert in T€)

Vertriebsei.. Bankenbet.. Termin n... Bank Teilmarkt Agg Merk.. Agg Merk.. Berater Gattung Zins Zeichn.. Art Fälligkeit Art Fälligk... maßgebl. B.. Emissions.. VV-Depot meinDepo..

Alle Alle 01.11.202.. Alle Alle Alle Alle Anlageze.. Alle Alle Alle Alle Alle Alle Alle Alle

Künftige Fälligkeiten nach Termin nächste Fälligkeit



Datenstand: 11.11.2025; Anlagezertifikate beinhalten Aktienanleihen mit Zeichnung. In der Tabelle erfolgt die Aufteilung der latenten Fälligkeiten der Anlagezertifikate nach dem Abstand zum Rückzahlungslevel. Zinsprodukte beinhalten bankeigenen IHS. Fällige Aktien sind i.d.R. fällige aktienähnliche Zertifikate (Flow, Fremdzertifikate).

# Jahresende und Jahresbrücke 2025 / 2026

## Übersicht Zeichnungsfristen – Zinsprodukte

### Zeichnungsfristen JAHRESENDE

**Festzins**

18.11.2025 – 18.12.2025

**Struktur**

28.11.2025 – 18.12.2025

**BSV**

28.11.2025 – 18.12.2025

### Zeichnungsfristen JAHRESBRÜCKE

**Festzins**

18.11.2025 – 05.01.2026

**Struktur**

28.11.2025 – 09.01.2026

**BSV**

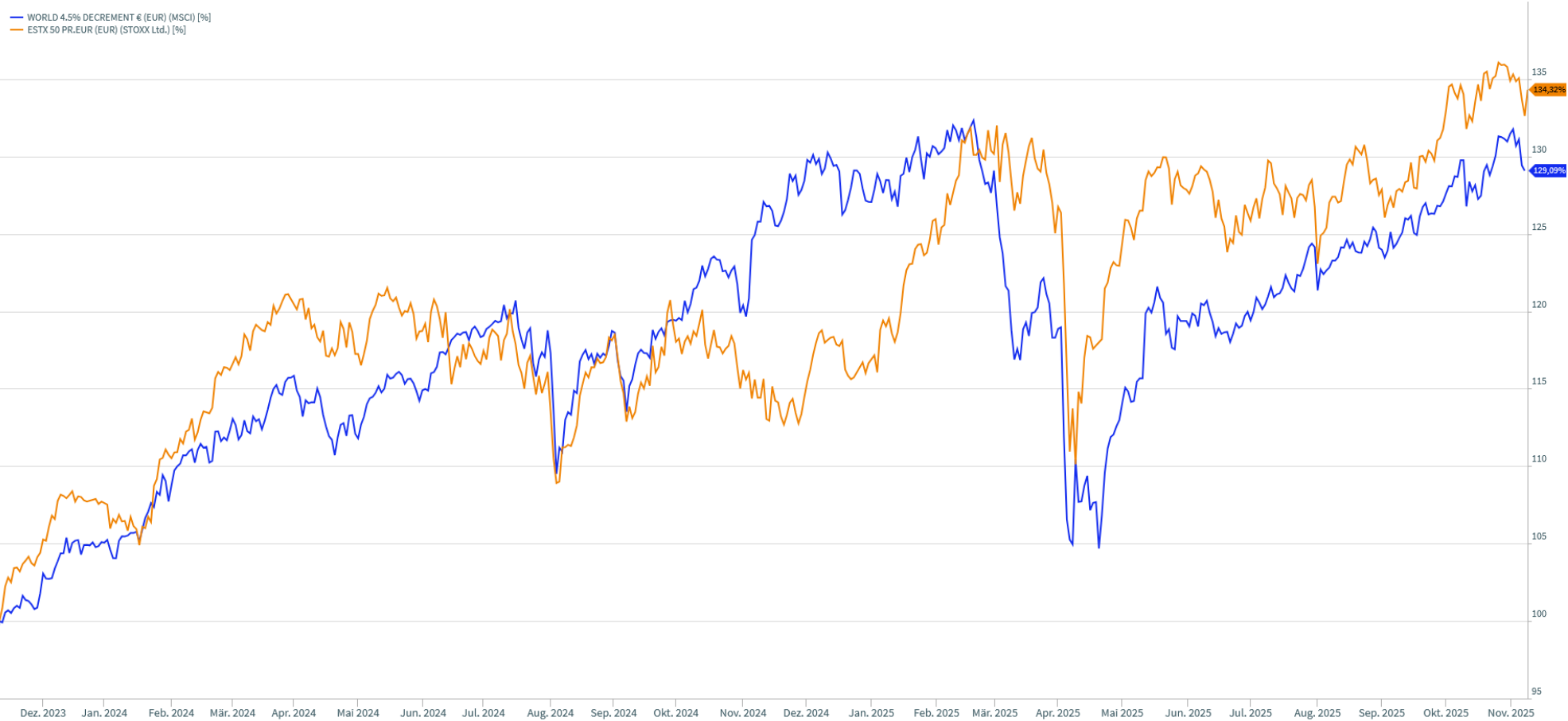
28.11.2025 – 09.01.2026

2026



# EURO STOXX 50

## MSCI World 4.5% Decrement Index



# Volksbank ZinsFix Express 80: Basiswert EURO STOXX 50<sup>1</sup>



Markterwartung



Anlagehorizont

**mittel- bis langfristig**

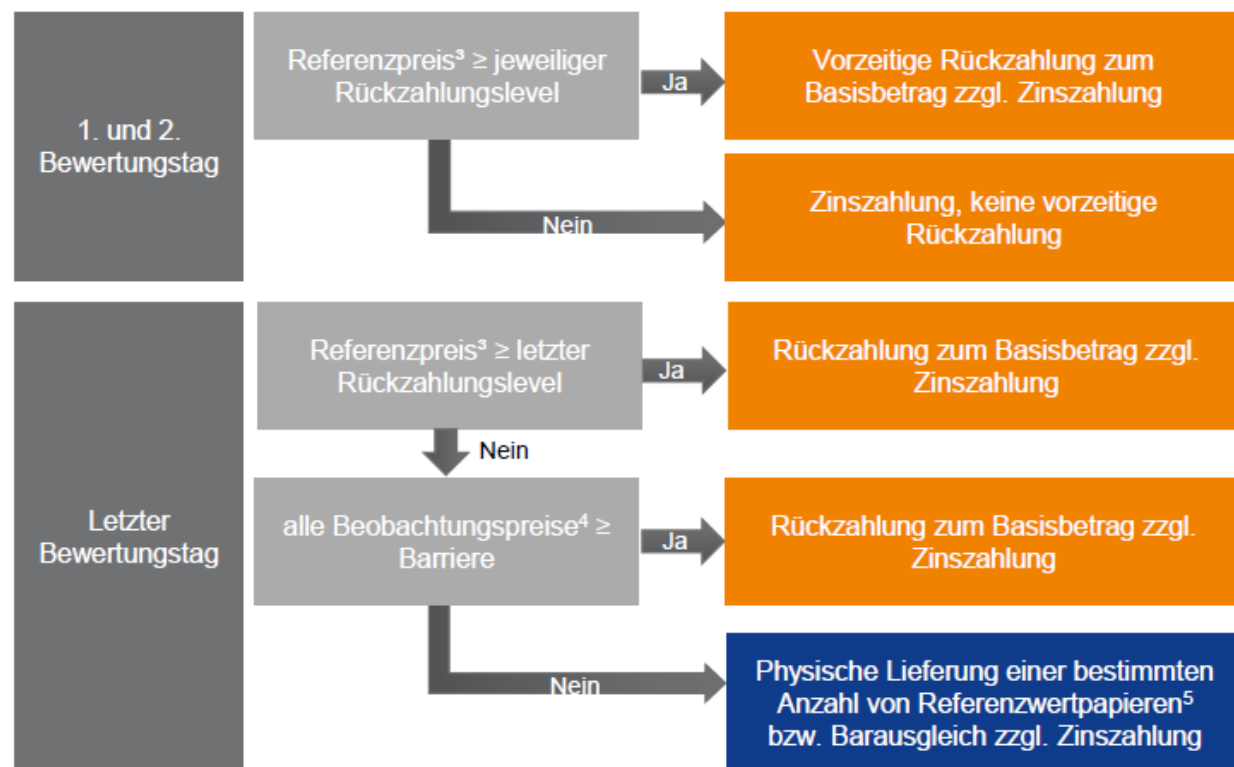
Risikoprofil des typischen  
Anlegers

**risikobereit**

BVR-Risikoklasse

**3**

Zeichnungsfrist	21.11.2025 – 08.01.2026
WKN	DU4XPG
Zinszahlung	Mind. 47,00 Euro <sup>2</sup> an jedem möglichen Zahlungstermin
Rückzahlungslevel	95,00% / 90,00% / 85,00% des Startpreises (Stichtagsbetrachtung)
Barriere	60,00% des Startpreises (kontinuierlich)
Laufzeit	Max. 3 Jahre und 6 Monate (1. Periode 18 Monate)
Basisbetrag	1.000,00 Euro pro Zertifikat
Ausgabeaufschlag / Vertriebsvergütung	- / bis zu 1,80%



<sup>1</sup> Emittentenrisiko der DZ BANK

<sup>2</sup> Endgültige Festlegung am 08.01.2026

<sup>3</sup> Referenzpreis = Schlusskurs des Basiswerts am jeweiligen Bewertungstag

<sup>4</sup> Beobachtungspreis = Jeder Kurs des Basiswerts vom 09.01.2026 bis 09.07.2029

<sup>5</sup> Referenzwertpapier: „iShares Core EURO STOXX 50 UCITS ETF“, Anteilsklasse EUR (Acc) (ISIN: IE00B53L3W79)

# Volksbank ZinsFix Express Global 1<sup>1</sup>



## Markterwartung



## Anlagehorizont

**mittel- bis langfristig**

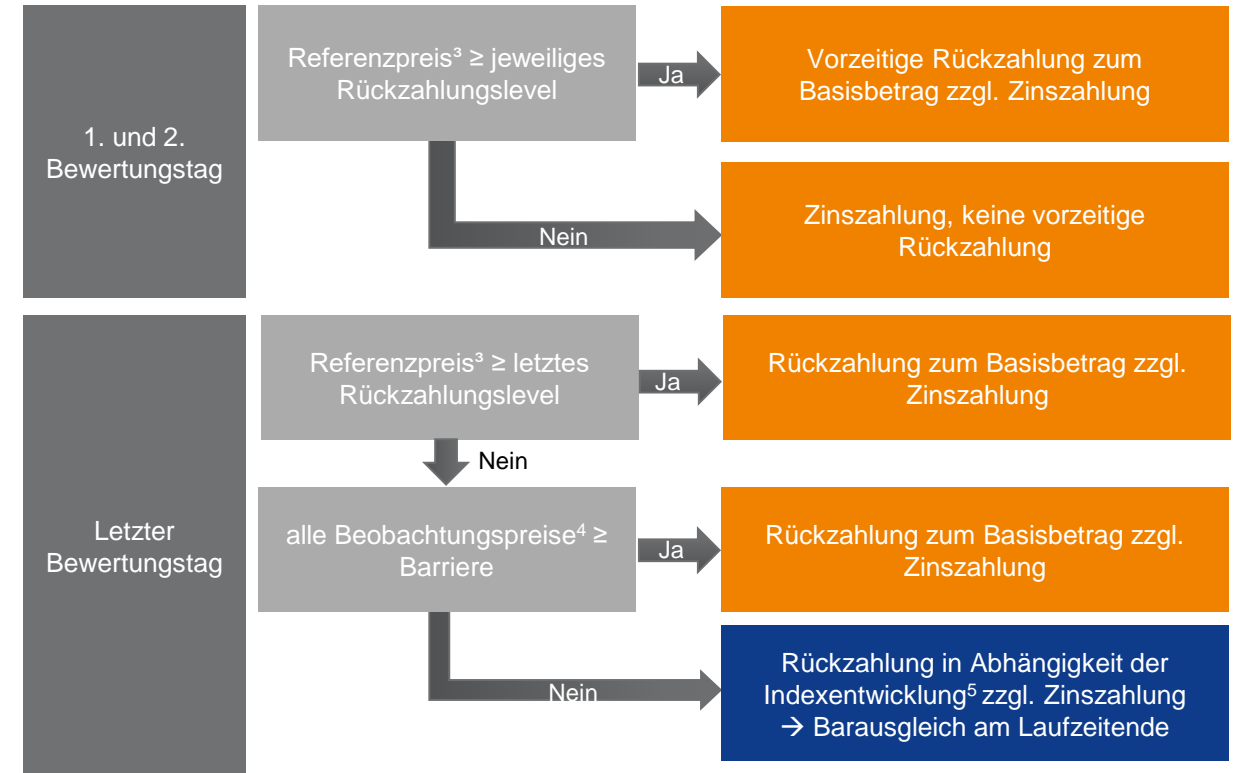
## Risikoprofil des typischen Anlegers

**risikobereit**

## BVR-Risikoklasse

**3**

<b>Zeichnungsfrist</b>	21.11.2025 – 08.01.2026
<b>WKN</b>	DU5DSB
<b>Basiswert</b>	MSCI World 4.5% Decrement Index (EUR) (ISIN GB00BSBGRG79)
<b>Zinszahlung</b>	Mind. 53,50 Euro an jedem möglichen Zahlungstermin
<b>Rückzahlungslevel</b>	95,00% / 90,00% / 85,00% des Startpreises (Stichtagsbetrachtung)
<b>Barriere</b>	Max. 60,00% des Startpreises <sup>2</sup> (kontinuierlich)
<b>Laufzeit</b>	Max. 3 Jahre und 6 Monate (1. Periode 18 Monate)
<b>Basisbetrag</b>	1.000,00 Euro pro Zertifikat
<b>Ausgabeaufschlag / Vertriebsvergütung</b>	- / bis zu 1,80%



<sup>1</sup> Emittentenrisiko der DZ BANK

<sup>2</sup> Endgültige Festlegung am 08.01.2026

<sup>3</sup> Referenzpreis = Schlusskurs des Basiswerts am jeweiligen Bewertungstag

<sup>4</sup> Beobachtungspreis = Jeder Kurs des Basiswerts vom 09.01.2026 bis 09.07.2029

<sup>5</sup> (Referenzpreis am letzten Bewertungstag / Startpreis) x 1.000,00 Euro

# Geschäftsmodelle im Wandel





# Was beschäftigt unsere Branche?

Anzahl der Depotkunden  
wächst in Deutschland  
dynamisch

Das Thema Aktie boomt  
gerade bei jungen Kunden

Die Nachfrage nach  
strukturierten Anlage-  
lösungen wächst weiter

Steigendes Interesse der  
Kunden an pauschalisierten  
Preismodellen

Die Kunden investieren  
neues Geld verstärkt in ETF

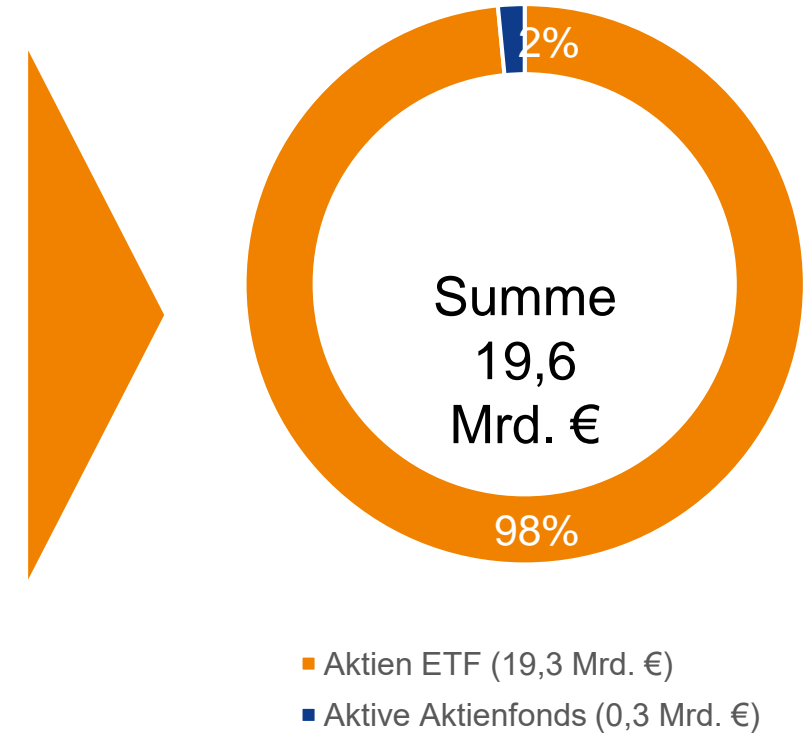
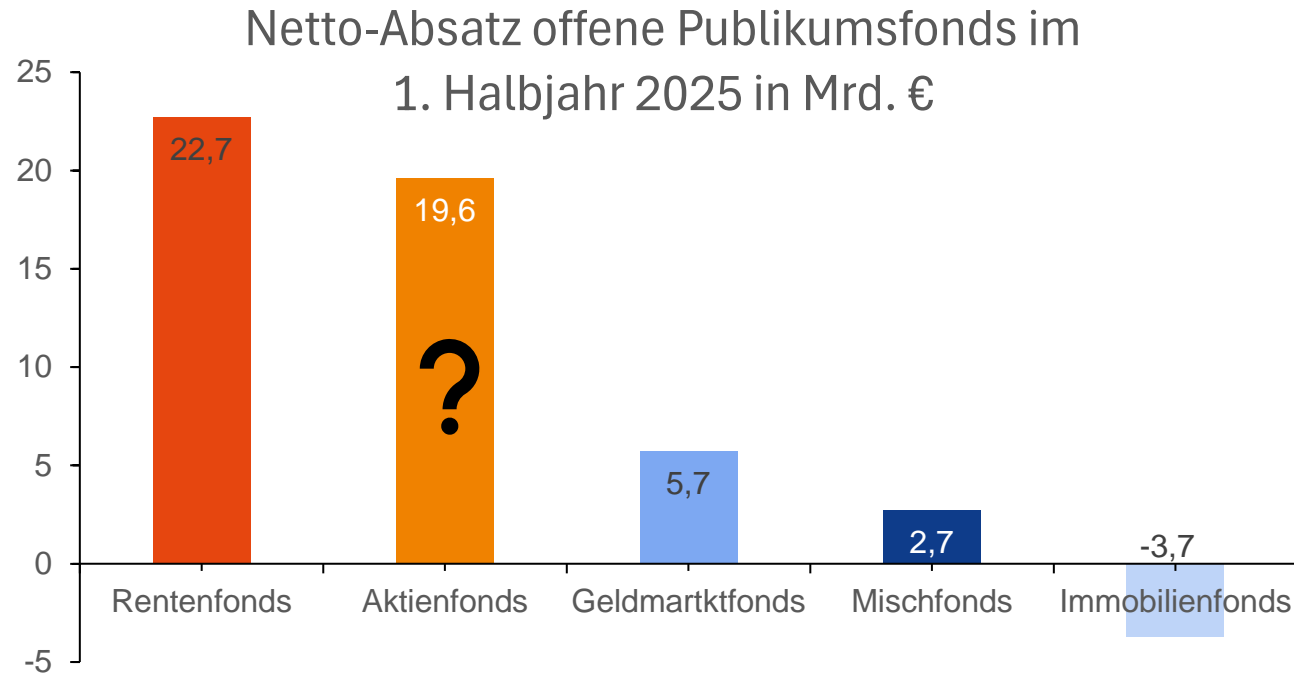
Immer mehr Kunden  
investieren in Krypto-Werte



**Lassen Sie es uns gemeinsam  
anpacken!**

# Entwicklung: Offene Publikumsfonds 1. Halbjahr 2025 in Deutschland

## NETTO



2,2 Mrd. € aktiv gemanagte Fonds netto im Geno-Verbund

1+

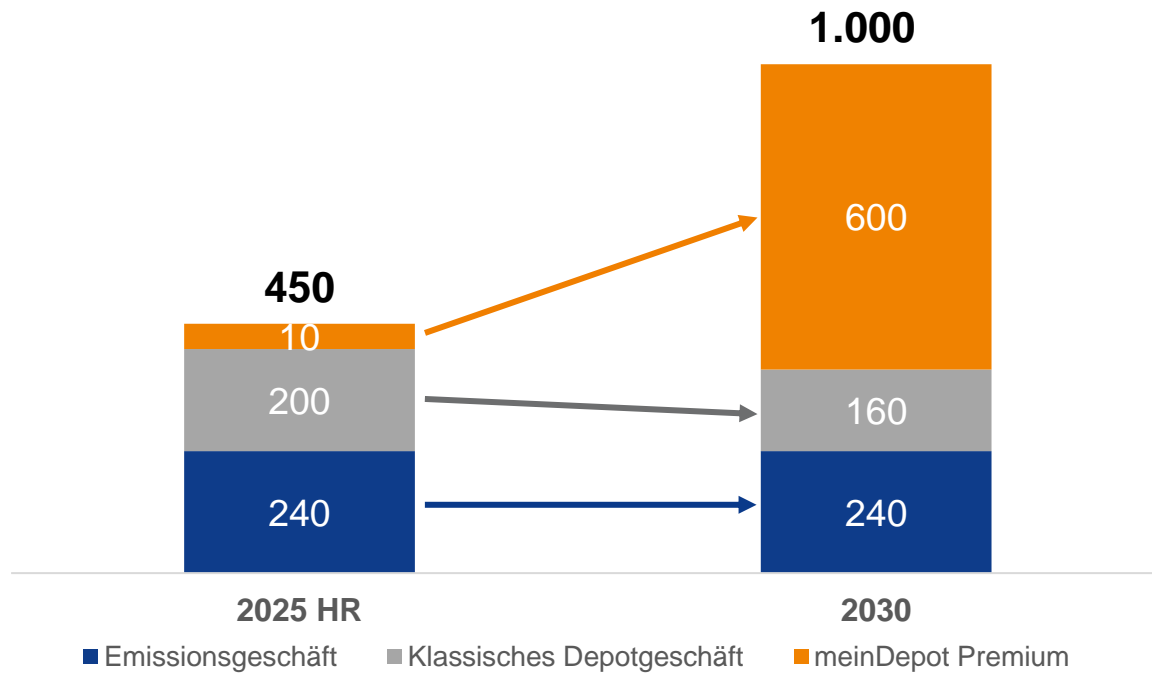
unsere  
MISSION



# Ertragshebel der Strategie 1+

## Jetzt durchstarten!

Wachstumspfad «Ertrag 2030» in Mio. €



### Hinweis:

Durch die Ertragsverschiebung im meinDepot Premium sinken die Ø Margen der Anlagezertifikate von 2,24% auf 1,75%. Die reduzierten Erträge aus dem Emissionsgeschäft im meinDepot Premium werden durch das Absatzwachstum kompensiert.

Quelle: DZ BANK; Eigene Berechnung

\* Das klassische Depotgeschäft beinhaltet Erträge aus Aktien, Zinsprodukten ohne Zeichnung und Depotentgelte.

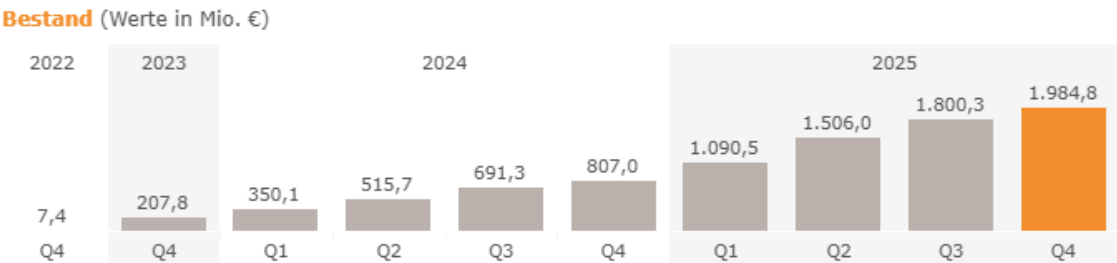
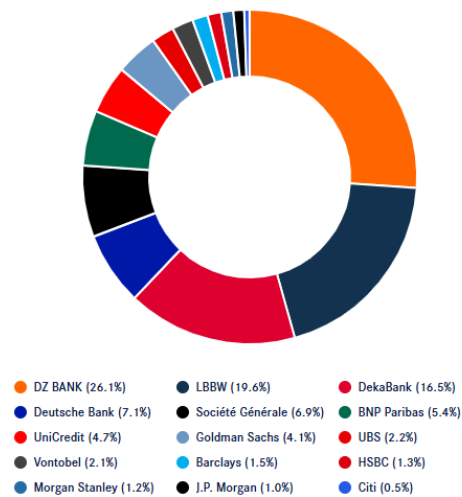
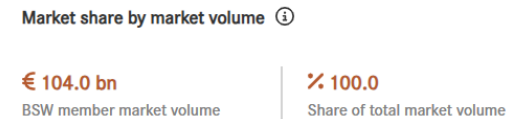




# Themen die uns aktuell bewegen

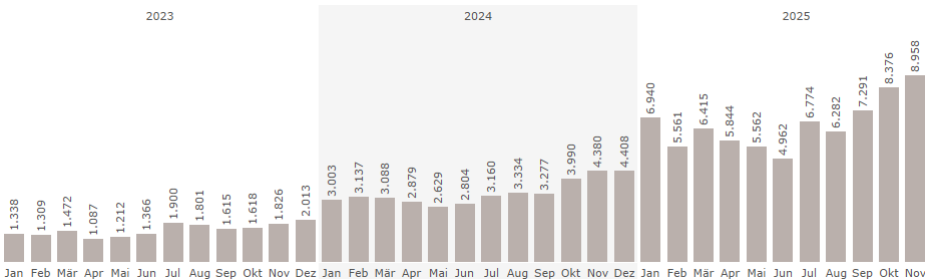
mein Depot Premium gewinnt immer mehr Fans

Sehr positive Strategie- und Planungsworkshops



Selbstbewusst in die BaFin Gespräche

Neue Sparpläne auf all-time-high



Krypto nimmt Fahrt auf

# DZ BANK Insights für Trainer/Coaches

## Austausch und Blick hinter die Kulissen des PK-Wertpapiergeschäfts

### Agenda Tag 1

10.30 – 11.00	Begrüßung
11.00 – 12.00	Research: Einblick in die Kapitalmärkte & Wie erzähle ich was dem Kunden? (Sören Hettler, Leiter Anlagestrategie / Privatkunden)
12.00 – 12.15	Kommunikationspause
12.15 - 13:15	Produktmanagement (Winfried von Coelln, Emissionsprozess & Produktregulatorik)
13.15 – 14.00	Mittagspause
14.00 – 15.00	Plattformen und Prozesse: Tipps & Tricks zur Informationsbeschaffung und Kundenansprache (Sidney Reitz, Vertriebsprozessmanagement)
15.00 – 17:00	<b>Von Coaches für Coaches - Best Practice Handlungsfeld „Rolle Trainer/Coach“</b>

### Agenda Tag 2

09.30 – 10.30	<b>Von Coaches für Coaches - Best Practice Handlungsfeld „Beratungsqualität/-ablauf“ (Teil 1: Ausarbeitung)</b>
10.30 – 10.45	Kommunikationspause
10.45 – 12.45	<b>Von Coaches für Coaches - Best Practice Handlungsfeld „Beratungsqualität/-ablauf“ (Teil 2: Vorstellung / Ergänzung)</b>
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

# DZ BANK Insights Research



# Research einfach erklärt und auf den Punkt gebracht

## Zusammenfassung Research

### 1. Konjunktur

- ↳ globales Wachstum ca. 3 %
- ↳ Stützende Effekte ⇒ ob nur kurzfristig oder mit wichtigen Reformen auch langfr. muss sich zeigen
  - ↳ 2026 positiv, aber für langfr. Sicht nicht besonders relevant (+1 %)
  - ↳ 2027 (+1,7 % in Dtl.)

### 2. Zinsen/Inflation

- USA: 1 Schritt Dez '25, weitere 2 in 2026 ↓  
⇒ in Richtung neutrales Niveau  
(Nachfolge Paul wird spannend)
- Europa: seitwärts/stabil (sowohl Infl. als auch Zinsen)

Soennecker AG  
Hauptstadt  
Bestell-Nr. 1138  
Bestell-Nr. 115 0225 02

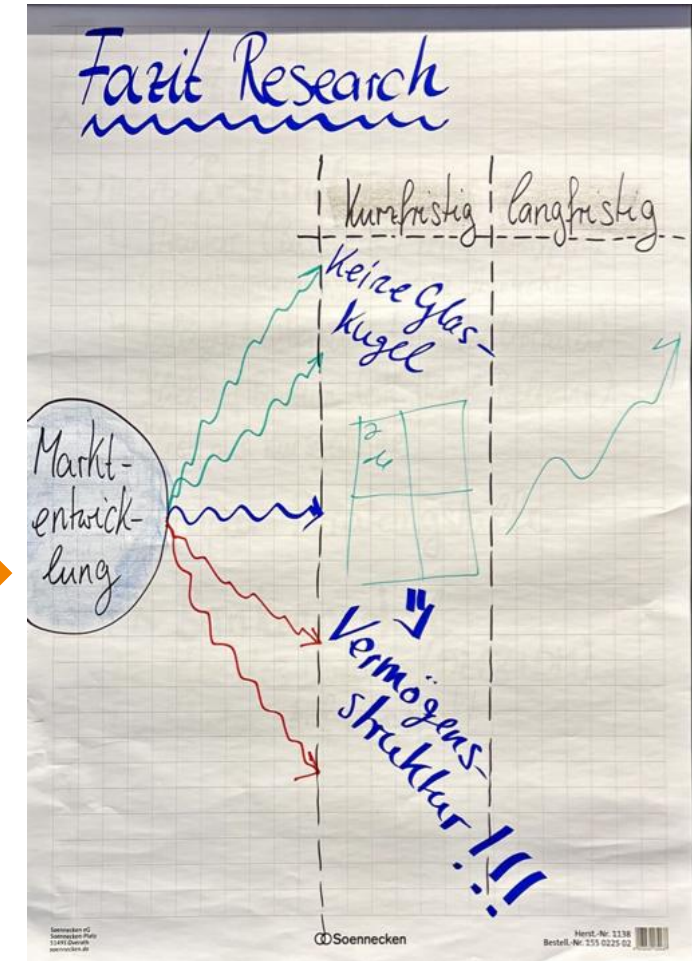
## Zusammenfassung Research

### 3. Aktienmärkte

- Positives Sentiment (analog 2007)
- gutes Umfeld mit steigendem Gewinnwachstum
  - ↳ neutrale Geldpolitik
  - ↳ Fiskalmaßnahmen Regierungen
- Prognosen:
  - ↳ DAX Ende 2026 bei 27.500 Pkt. (ca. +15 %)

Soennecker AG  
Hauptstadt  
Bestell-Nr. 1138  
Bestell-Nr. 115 0225 02

Das muss immer Fazit sein und ist die perfekte Überleitung ins Gespräch!!







**DZ BANK**  
Die Initiativbank

# Von Coaches für Coaches

## - Erfahrungsaustausch



**DZ BANK**  
Die Initiativbank

# Zwei entscheidende Handlungsfelder eines Trainers/Coaches

## 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

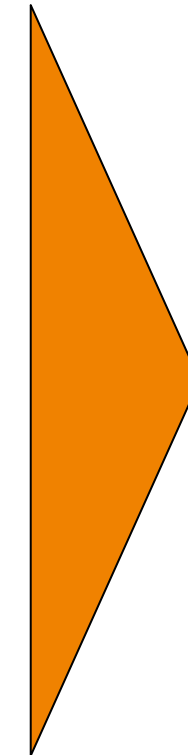


# Zwei entscheidende Handlungsfelder eines Trainers/Coaches

## „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.





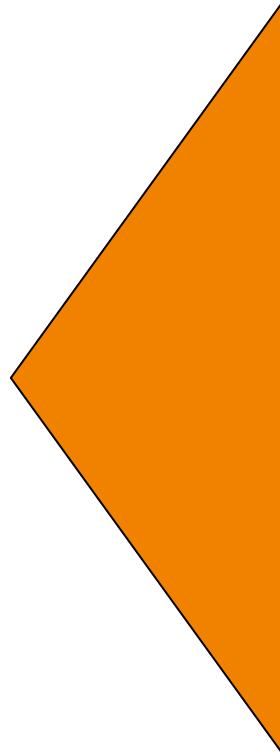
1. Was klappt davon besonders gut?  
Welche Erfolgsrezepte bringt Ihr mit?
2. Wozu wünschst Du Dir eine Lösung/Hilfestellung von Kollegen (anderen Banken)?



# Zwei entscheidende Handlungsfelder eines Trainers/Coaches

## Beratungsqualität/Beratungsablauf

1. Welche Erfolgsrezepte bringt Ihr zu welcher Phase des Gesprächs 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

**Trainer/Coach**

- hier hätte ich gerne Input/Ideen
- Durchführung Sachkundensachverständigen vs. extern
- Positionierung Rationalisierungsmodell
- gestandene Berater zu begeistern
- Workshop zu Mindset ad- und Betrachter-Aspekt?
- Was sind eure Strukturen/Hierarchien im Training? Wie gestaltet ihr noch? - strukturiert, stark, AWie überzeuge ich Führungskräfte von meinem Mehrwert?
- Mehrwert eines Coach/Trainers Vermitteln/erkennen lassen
- Selbstreflexion
- Geisteswissenschaft
- Einbindung Führungskräfte, Coaching Team
- Ziele: "Verhaltensziele", "Einstellung, Haltung, Rollen"
- Vorbereitung! - für Gesprächsberatung
- Umfeldklärung bei der Entwicklung ZK II -> Praxis
- Das Klappert / Erfolgsrezepte
- Entwicklung von Strategien
- Motivation + Inspiration
- Förderprogramm mit Struktur + klarem Zielsetzung
- Vertrauen
- Akzeptanz Tg durch Sachkundenachweis
- Ziele:  $E = A + Q$  Verbindlichkeit im Tg / Alltag
- Quantitätsmind. Kollaborative Beratung - Ergebnissicherstellung
- Umfeldklärung bei der Entwicklung ZK II -> Praxis
- Auftragshaltung: Zieldefinition, Fachliches übernehmen
- Vorgespräch: Vt / Berater, Zeit - Betrachter, Gegenseitiges Überprüfen
- Vorstellung Änderung Tg: -> Was ist Beschäftigte, Motivation
- TO 3 / Herausforderungen
- Herausforderungen: -> Fazit, -> Lernziele
- Schwerpunkt nach TO 3

→ mein Bestandsmanager

- ↳ Struktur (Basiswerte / Zertifikatstypen)
- ↳ Gesprächsvorbereitung  $\Rightarrow$  bessere Übersicht
- ↳ Fälligkeitenüberblick (z. B. vor Urlaub)
- ↳ Blick auf Barrieren (entl. steuerl. Relevanz)
- ↳ Blick auf Kursgewinne

→ Wertpapier-Beratungshilfe

→ VR Bankenportal

- ↳ Idee des Monats (DEPKIDM)
- ↳ Studie. Auf den Punkt



# Rolle Coach/Trainer

Erfolgsfaktoren Begleitung Coaching

- Coaching dosiert
- Klares Entwicklungsziel
- Nutzen für den Coachi ⇒ erfolgreicher einfacher... *Warum?*
- Kein Gefühl von Kontrolle ⇒ Vertrauen
- Wertschätzung: „Ich würde auch gerne von Dir lernen“  
+ Coach ist nichts „Besseres“
- Begleitung als geschützter Raum
  - ↳ Analogie zu sonstigen Dingen, die man mal gelernt hat
  - ↳ Analogie Fußballprofi, ...
- mit Training beginnen zum „Kennenlernen“

Soennecken AG  
Soennecken Platz  
14489 Osnabrück  
soennecken.de  
Soennecken  
Herst.-Nr. 1137  
Bestell.-Nr. 155 0225 00

„Video-Player“ als Trainingsgrundlage

Ziel

Analogie zu anderen Dingen, die man im Leben mal gelernt hat

Idealer Weg

Start

Soennecken AG  
Soennecken Platz  
14489 Osnabrück  
soennecken.de  
Soennecken  
Herst.-Nr. 1137  
Bestell.-Nr. 155 0225 00





# Handlungsfeld „Qualität in der Anlageberatung“

## 3 Themen zur Ausarbeitung

### Vermögensstruktur als Erfolgsgarant

- Mindset: Wie können wir das richtige Mindset der Berater sicherstellen?
- Welche Informationen brauche ich für die Gesprächsvorbereitung und wo finde ich die?
- Was können wir tun, um Kunden davon zu begeistern? → Methodik / Wording / Visualisierungen
- Nutzen der einzelnen Bestandteile
- Konkrete Ansprachebeispiele (Kunde mit Fonds, aber ohne AZ)

### Werkzeuge / Methoden Gesprächsphasen („7 JA's“)

- Wie geht Ihr vor, um die „Ja's“ zu erreichen?
- Welche Methoden/Instrumente/ Visualisierungen setzt Ihr ein?
- Was klappt besonders gut?/ Wo erlebt bzw. seht Ihr Schwierigkeiten/Stolpersteine?

### meinDepotPremium – „Mehr als nur ein Preismodell“

- Mindset: Wie können wir das richtige Mindset der Berater sicherstellen?
- Was sind die Nutzen für Kunde und Berater?
- Zielgruppen und Anspracheanlässe
- Methodik/„Wording“/Gesprächstaktik → Wie transportieren wir es dem Kunden?

# Handlungsfeld „Qualität in der Anlageberatung“

## 3 Themen zur Ausarbeitung

### Vermögensstruktur als Erfolgsgarant

- Mindset: Wie können wir das richtige Mindset der Berater sicherstellen?
- Welche Informationen brauche ich für die Gesprächsvorbereitung und wo finde ich die?
- Was können wir tun, um Kunden davon zu begeistern? → Methodik / Wording / Visualisierungen
- Nutzen der einzelnen Bestandteile
- Konkrete Ansprachebeispiele (Kunde mit Fonds, aber ohne AZ)

# Ausarbeitung

## Vermögensstruktur

**Vorteile für Berater:**

- > Termingute: jährl. Check-UP
- > gewappnet für alle Zeiten
- ↓
- Vertrauen

"Was will ich für ein Berater sein?"

=> Finanz-Architekt?

(ist sein Geld wert)

=> alle Verbundpartner / Finanzhaus

"Welche Vorteile hat die Vermögensstruktur aus deiner Sicht und warum?" => Berater fragen

"Was erwartet dein Kunde von dir in dynamischen Zeiten?"

-> Vorbereitung: Vermögensverhältnisse / Umsatz / andere Bankverbindungen / Festklaus etc.

= im Rahmen GfB

**Finanzhaus agree**

Vermögen optimieren

"Beratungshilfe: Gründe gegen Aktien / Chart"

Kunde in seiner Welt abbilden?

Beispiele:

- Fenster
- Kleiderschrank
- Schuhschrank

Soennecken

## Nutzen

Kunde:

- Stabilität der Erträge / Chance
- Sicherheit
- Laufzeitstruktur
- individuelle Wertschätzung
- "Clever"

Berater:

- Vertrauen schaffen
- stetige Ansprechpunkte
- "dynamische" Zeiten -> angenehmere Gespräche
- Kd. kauft Konzept und kein Produkt

Bank:

- stetiger Ertrag
- Kundenbindung\*
- Kd. nicht so preissensibel
- neue Depots / neue Kunde

*Verminderung Klumpenrisiko => mehr Sicherheit*

*nicht vergleichbar*

Soennecken

## Vermögensstruktur

	A	B
	++	+
	+	+
	0	+
	-	+
	--	+ -

Soennecken

# Erfolgreiche Vermögensaufstellung aus Kundensicht

Erträge und Sicherheit in allen Marktphasen



- ✓ Aktiv gemanagte Fonds
- ✓ **Kapitalschutzzertifikate**



- ✓ Immobilienfonds
- ✓ **Festzinsanleihen**



- ✓ **Anlagezertifikate mit Teilschutz**



- ✓ Sparplan  
(Fonds, ETF, Aktien)



# Bestandsübersicht Ihrer Kunden in den einzelnen Produktkategorien

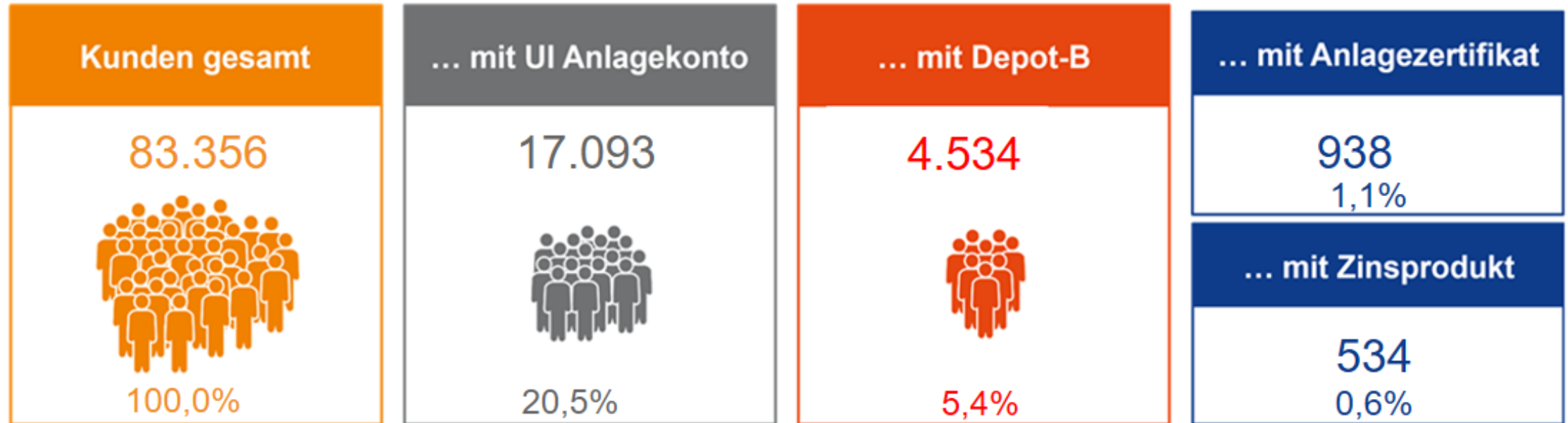
Vermögensstruktur als wichtigster Einflussfaktor auf die Rendite



Quelle: DZ BANK; Stand 31.07.2025, Angaben in Mio. €, 12-MSV Union + Depot B)

# Der Kunde im Fokus: Blick auf Ihre Zahlen

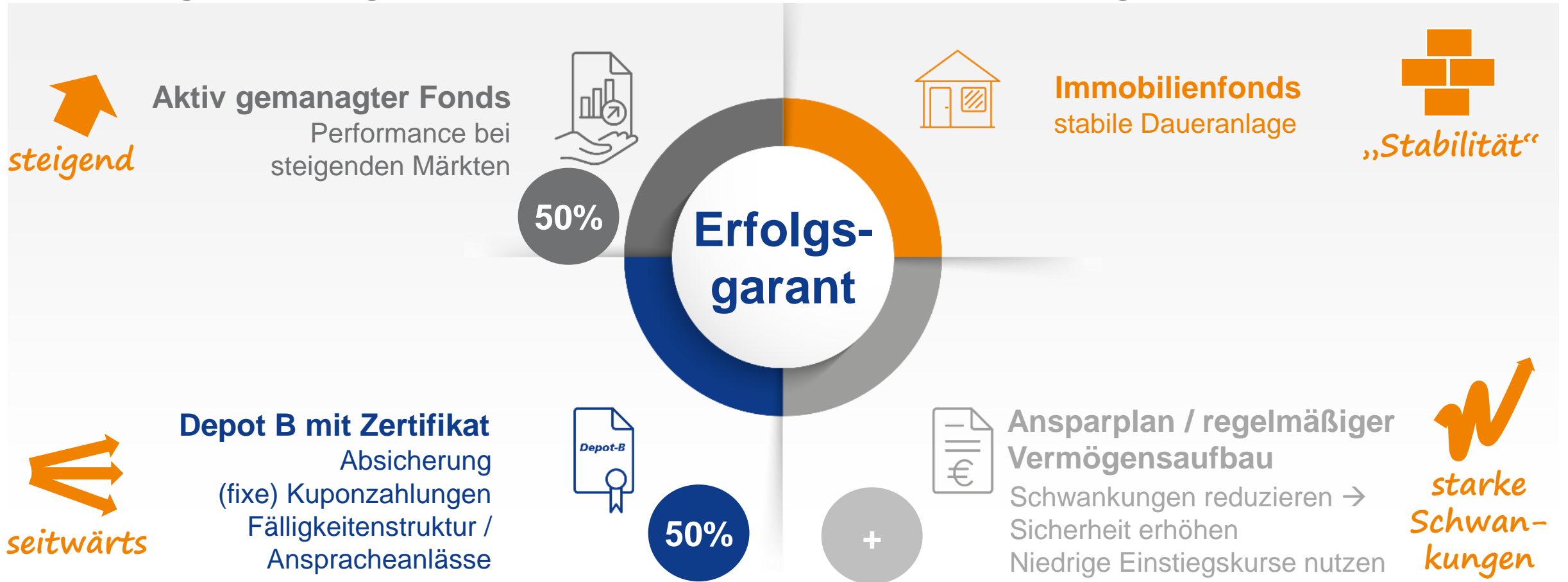
Starkes Wachstumspotenzial durch Vermögensstrukturierung



Quelle: DZ BANK; Stand: 31.07.2025

# Grundüberzeugung / Philosophie

Die richtige Vermögensstruktur ist der Schlüssel zum Erfolg



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

# Handlungsfeld „Qualität in der Anlageberatung“

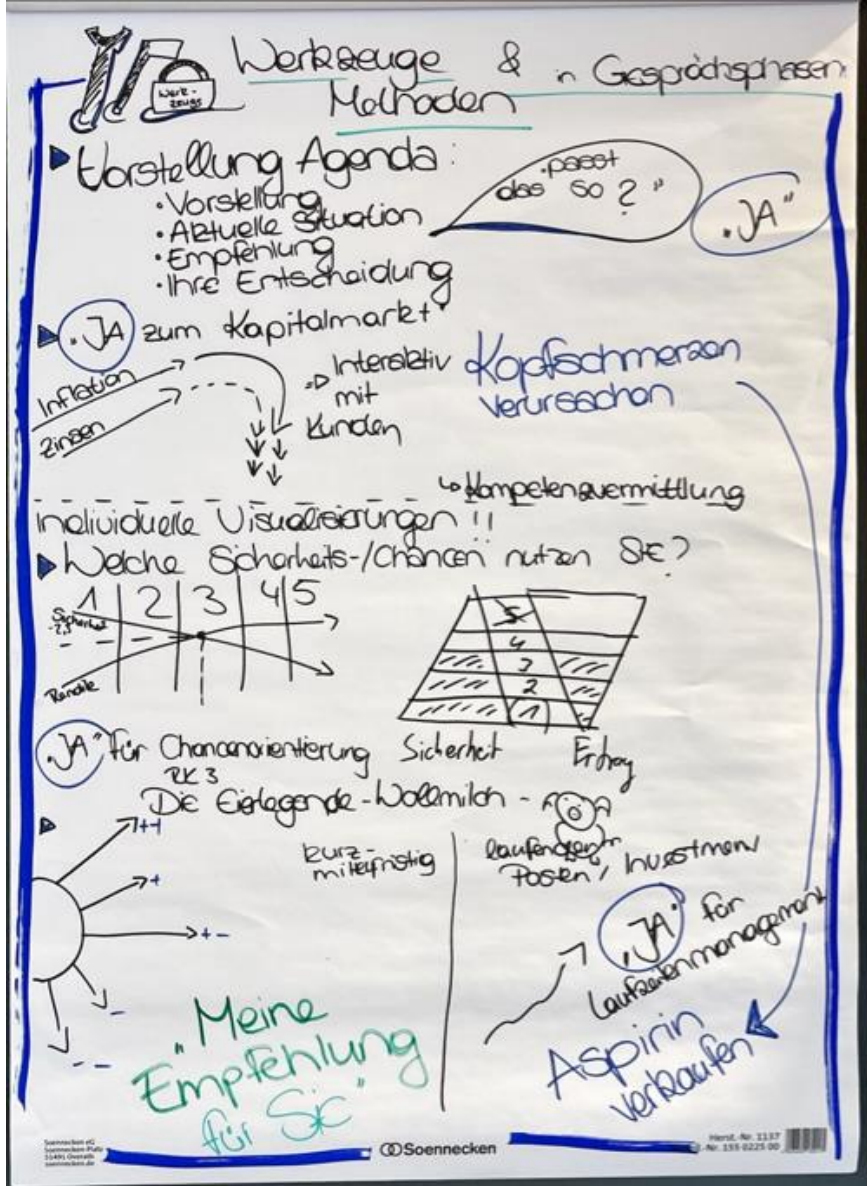
3 Themen zur Ausarbeitung

## Werkzeuge / Methoden Gesprächsphasen („7 JA's“)

- Wie geht Ihr vor, um die „Ja's“ zu erreichen?
- Welche Methoden/Instrumente/ Visualisierungen setzt Ihr ein?
- Was klappt besonders gut?/ Wo erlebt bzw. seht Ihr Schwierigkeiten/Stolpersteine?



# Werkzeugkoffer



# Die 7 „Ja’s“ der Anlageberatung

v.a. wichtig bei Kunden mit hohem Sicherheitsbedürfnis

1. „Ja“ zum Termin (Instrument: Grund / Betroffenheit / Kundennutzen / Terminvereinbarung)
2. „Ja“ zum Gespräch (Instrument: Agenda mit Kundennutzen)
3. ...

3. „Ja“ zu höheren Ertragschancen

4. „Ja“ zu einer Strukturierung des Vermögens

5. „Ja“ zu Kapitalmärkten (Sicherheit geben)

6. „Ja“ zu einer langfristigen Geldanlage

7. „Ja“ zur Produktempfehlung

- Lust machen auf mehr Ertrag
- **Instrumente:**
  - Anlagerechner (1% p.a. vs. 5% p.a. über einen längeren Zeitraum)\*
  - Zinsen vs. Inflation
  - ...

- Begeisterung für die Nutzung mehrerer Anlageformen
- **Instrumente:**
  - „Fenster“
  - „Fußball“
  - ...

- Langfristige Entwicklung der Wirtschaft, in der wir leben und arbeiten
- → „Ja“ zu RK 3
- **Instrumente:**
  - „Markt-Story“ / „Tag des Aktionärs“
  - ...

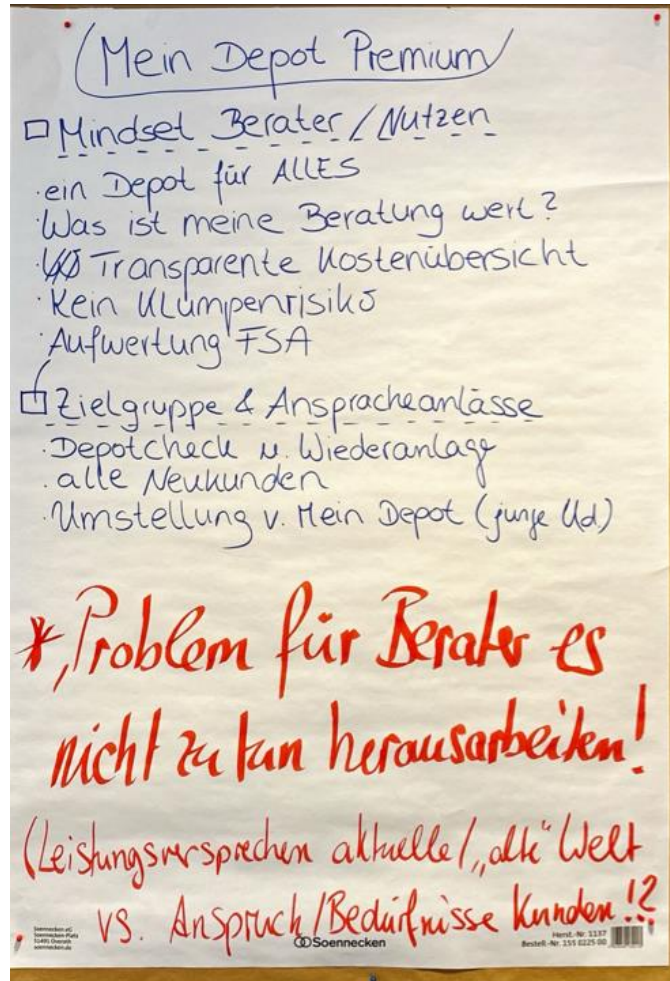
- Mehr Chancen & Mehr Sicherheit
- **Instrumente:**
  - Ermittlung „unverplantes“ Vermögen → Balkendiagramm / Vermögenspyramide

- Kunden- und nutzenorientierte Lösungspräsentation

Anlagerechner als Beispiel: <https://www.zinsen-berechnen.de/anlagerechner.php>; Bsp: 10.000 Euro + 100 Euro monatlich über 10 Jahre: Ergebnis bei 6% p.a. = 34.234,91 € (12.234,91 € Gewinn); Ergebnis bei 1,5% p.a. = 24.552,79 € (2.557,79 € Gewinn); Bsp: 10.000 Euro einmalig: Ergebnis 5% p.a. = 16.288,95 € ; Ergebnis 1,5% p.a. = 11.605,41 €

# Handlungsfeld „Qualität in der Anlageberatung“

## 3 Themen zur Ausarbeitung

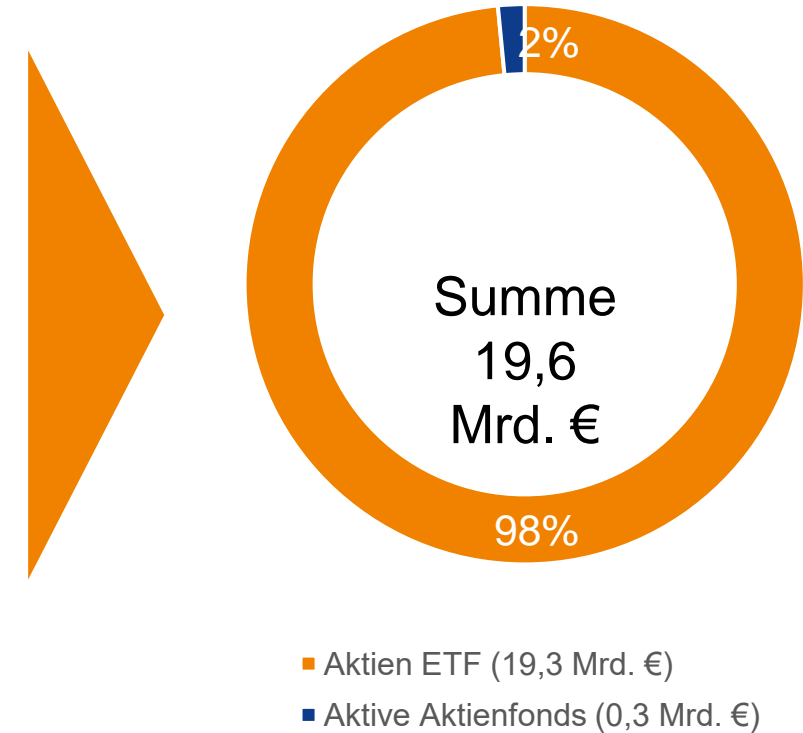
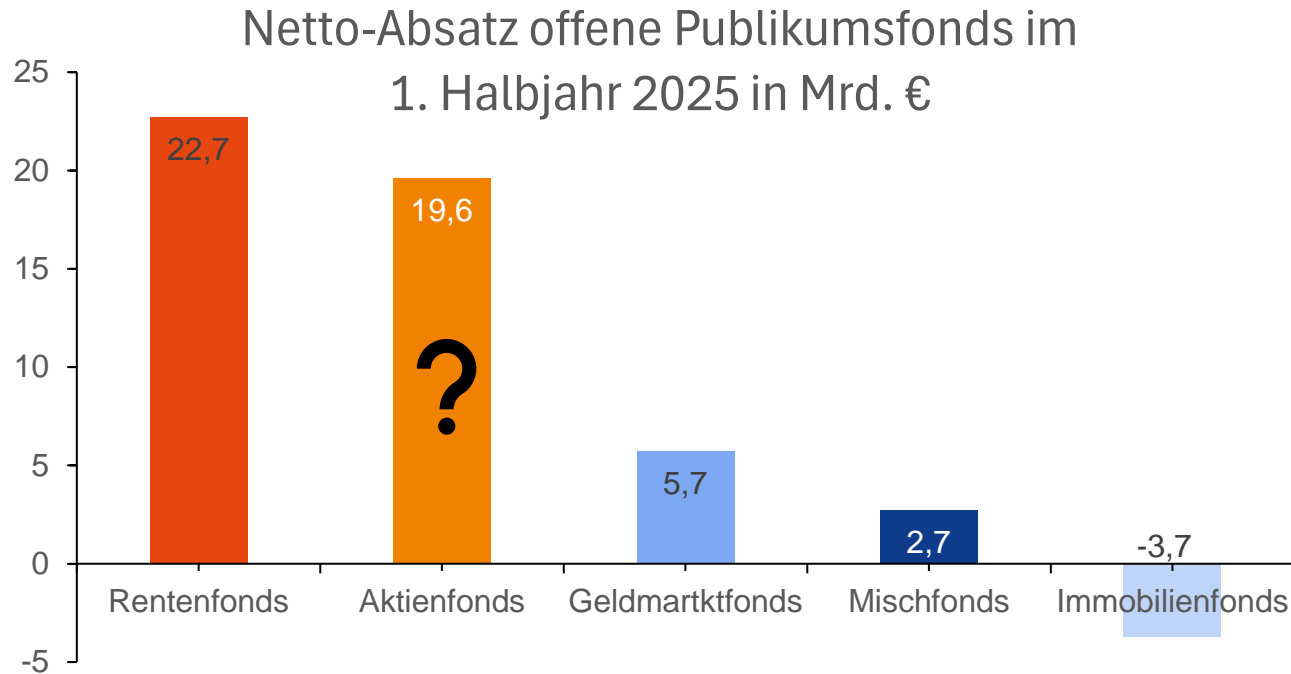


### meinDepotPremium – „Mehr als nur ein Preismodell“

- Mindset: Wie können wir das richtige Mindset der Berater sicherstellen?
- Was sind die Nutzen für Kunde und Berater?
- Zielgruppen und Anspracheanlässe
- Methodik/„Wording“/Gesprächstaktik → Wie transportieren wir es dem Kunden?

# Entwicklung: Offene Publikumsfonds 1. Halbjahr 2025 in Deutschland

## NETTO



2,2 Mrd. € aktiv gemanagte Fonds netto im Geno-Verbund



# Check / Analyse

## Aktuelles Leistungsversprechen vs. Kundenerwartungen

### Leistungsversprechen

- regional verankert / vor Ort erreichbar → Persönliche Betreuung
- Ausgezeichnete Qualifikation → Produkt- Know-how
- Entscheidungshelfer / Kümmerer (Information über wichtige Veränderungen, Nutzung von Anlagechancen, ...)
- Unterstützung bei der Planung, Umsetzung und Kontrolle der Geldanlagen
- Regelmäßige Überprüfung des Portfolios auf Basis aktueller Markt- und Lebensumstände
- Erstellung eines maßgeschneiderten Anlagekonzepts auf Basis der Analyse der finanziellen Situation und Bedürfnisse des Kunden
- Laufende Information über Marktentwicklungen, Zinsveränderungen oder wirtschaftliche Trends.
- Entwicklung von Nachlassregelungen
- Sicherung der Lebensqualität im Alter durch Beratung zur Altersvorsorge
- Schutz des Vermögens und des Einkommens (Versicherungsscheck)
- Ziele schneller erreichen und Lebensqualität steigern und sichern

### Kundenerwartung an die Beratung

- Maßgeschneiderte, auf die persönliche Lebenssituation passende Beratung
- Kein bloßer „Verkauf“ von Produkten, sondern echtes Interesse → begründete Empfehlungen orientiert an den Bedürfnissen des Kunden anstatt nur auf Verkauf ausgerichtet
- Verständlichkeit (komplexe Themen einfach erklärt)
- Transparenz (Kosten, Chancen/Risiken, Funktionsweise Produkt, ...)
- Objektive Empfehlungen, v.a. unabhängig von Provisionsinteresse
- Produkte passen zur Chancenorientierung, Anlagehorizont und Zielsetzung
- Produktvielfalt und –unabhängigkeit (→ u.a. aktive Beratung auch in ETF's)
- Flexibilität bei der Anlagestrategie und bei Anlageentscheidungen
- Performance

Erkenntnis / Problembewusstsein bei BeraterInnen schaffen → Werden wir dem Anspruch der Kunden zukünftig noch gerecht? → Mit dem mDP JA!

# Qualität in der Betreuung Ihrer Kunden

## Kundenbedürfnisse

„Eine Investition in das Unternehmen würde mich reizen. Wenn es da eine Möglichkeit gäbe mit Kurschance und Sicherheit zugleich, das wäre super.“

„Die Zinsen könnten fallen. Ich sollte mir das Zinsniveau von heute für die Zukunft sichern und eher in Anlagezertifikate auf 3-4 Jahre und mehr investieren.“

„Ich habe gelesen, dass ETFs super sein sollen.“

„Trotz dass ich zunächst vorhabe die angediente Aktie zu behalten, wäre es schön, wenn die Verluste aus dem Anlagezertifikat (Barrierebruch) im „wertvolleren“ Allgemeinen Verlusttopf landen.“

„Ich habe gelesen, dass die Streuung in einem weltweiten Fonds gar nicht so gut ist. Macht es nicht Sinn, einen Teil mehr in Deutschland und Europa zu gewichten? Irgendwie aber blöd, da ja erst vor kurzem ein AA angefallen ist“

## Verbesserung der Kundenorientierung mit dem meinDepot Premium

Kapitalschutzzertifikate können bedenkenlos angeboten werden, obwohl sie 6 Jahre im Depot liegen (bisher 6 Jahre kein Ertrag für die Bank)

ZinsFix ohne Express ist bedenkenlos möglich, da der Bankertrag nicht mehr vom Neugeschäft abhängig ist.

ETF's können aktiver Bestandteil der Vermögensstrukturierung sein.

Jederzeit möglich, da keine Verkaufs- und Kaufspesen.

Flexible Entscheidungen unabhängig von anfallenden Kosten sind jederzeit möglich → Steigerung der Performance!

# Steigender Anspruch an die Beratungs-/Betreuungsqualität

Mit welcher Philosophie sehen Sie sich für die Zukunft besser aufgestellt?

Was könnte Ihr Kunde denken, wenn das Telefon klingelt und Sie ihn aufgrund einer neuen Anlageidee zu einem Gespräch einladen?

## Heute

- „der will mir nur wieder etwas verkaufen“
- „hin und her macht Taschen leer“
- „Verdienen wird doch wieder nur die Bank“
- „das ist sicher wieder mit Kosten verbunden“

**Produktanbieter**

→ Rolle „Verkäufer“

## Morgen?

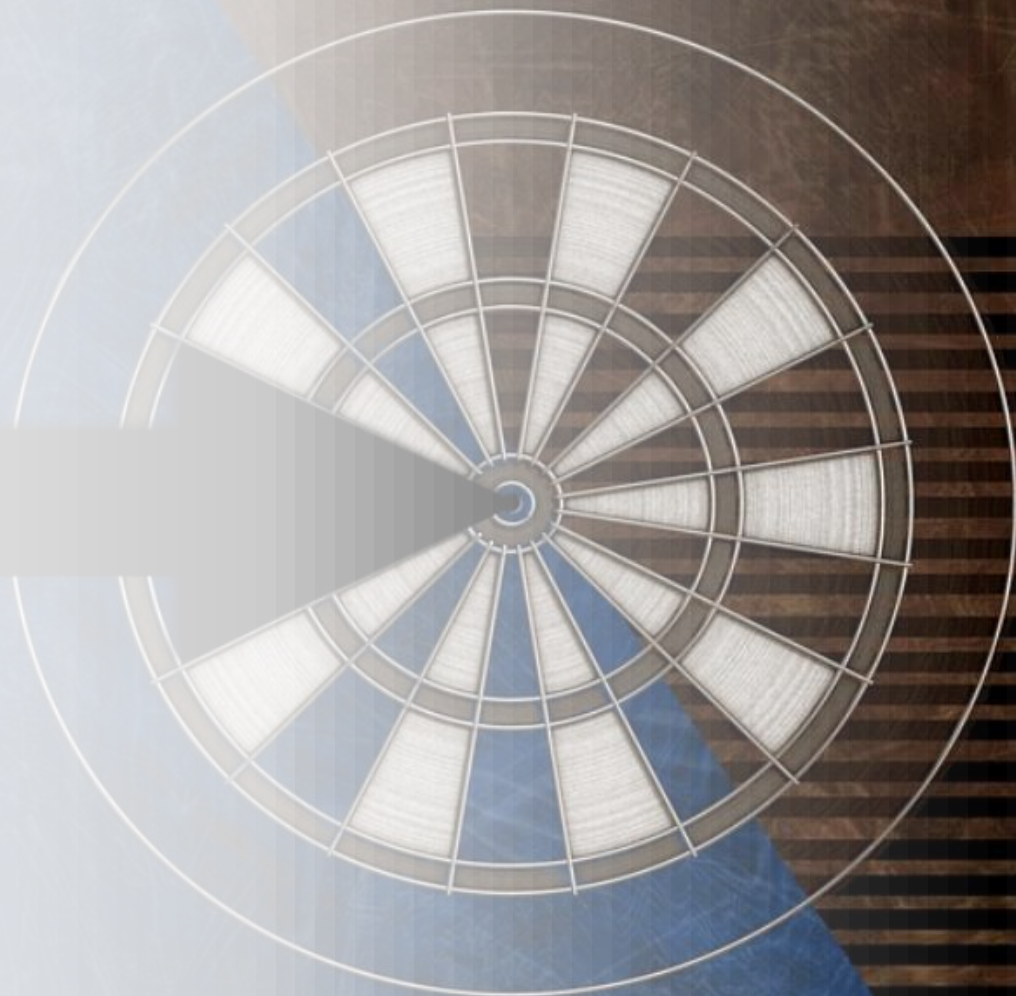
Es geht nur noch um eine einzige Sache, wenn der Berater einen Kunden anruft...  
  
... nämlich, die Performance des Kunden im Depot zu steigern.

**Ganzheitlicher Lösungsanbieter**






→ Rolle „Entscheidungshelfer / Kümmerer“



Das meinDepot Premium wird  
über die  
**Mehr-Leistung** verkauft, nicht  
über den **Preis!**



# Automatische Mehrleistungen des meinDepot Premium für Ihre Kunden

-  **Kostentransparenz, Einfachheit, alles in einem Depot**
-  **Höhere Produktvielfalt, -neutralität/-unabhängigkeit (Drittfonds, Fremdfonds, ETF's, Flow-Produkte Anlagezertifikate, etc.**
-  **Mehr Flexibilität**
-  **Kein Einfluss von Kosten bei Anlageentscheidungen** → Es geht nur um die Performance (oder auch um Steueroptimierung, wie z.B.: Verkauf Zertifikat unterhalb der Barriere vor Endfälligkeit und direkter Kauf Aktie komplett kostenneutral und mit Einstellung in den „besseren“ Verlustverrechnungstopf))
-  **(indirekte) Erhöhung des Freistellungsauftrags durch Einstellung des hälftigen Depotpreises im Allgemeinen Verlustverrechnungstopf**

ggf. weitere individuelle Mehrleistungen (exklusive VA, Research-WebKonferenz, etc.)



**DZ BANK**  
Die Initiativbank

# Plattformen zur Informationsbeschaffung

- Vertriebsprozessmanagement



# Vertriebssteuerungsthemen im VR-BankenPortal

## Wichtige QuickCodes im Überblick I



Webkonferenzen/Kundenimpulse

**Vertriebssteuerer** - QuickCode: DZVST

**Beratungsprodukte** - QuickCode: DZMIF



Fit4Trading - Der Podcast

QuickCode: DZPKPOD4



Marktbearbeitung Junge Kunden  
meinDepot

QuickCode: DZPKJUKU



NEU: meinDepot eSports Cup 2025

QuickCode: DZPKCUP



meinSparplan im Depot-B

QuickCode: DZSPAR



NEU: meinTradingDesk

QuickCode: DZ764



Omnikanalplattform – Brokerage

QuickCode: DZPKOKP



NEU: meinKrypto  
Handel mit Kryptowerten

QuickCode: DZPKKRYP



# Vertriebssteuerungsthemen im VR-BankenPortal

## Wichtige QuickCodes im Überblick II



### Online-Depoteröffnung

QuickCode: [DZODE](#)



### meinGIS

QuickCode: [DZGIS](#)



### Digitale Erlebniswelt

QuickCode: [DZDEW](#)



### NEU: meinBestandsmanager

QuickCode: [DZGISMB](#)



### Plattformen

QuickCode: [DZRP100](#)



### Impulsmanager + Aktionspläne

QuickCodes: [DZPKIM1](#) [DZPKIM2](#) [DZPKIM3](#)



### Abruf aller ePostfach-fähigen Belege

QuickCode: [DZAP00](#)



### Tipps&Tricks für Vertriebssteuerer

QuickCode: [DZPKTIPP](#)

# Vertriebssteuerungsthemen im VR-BankenPortal

## Wichtige QuickCodes im Überblick III



Beratungsprodukte mit  
Zeichnungsfrist

QuickCode: DZAI111



Ihre Idee des Monats

QuickCode: DZPKIDM



Depot-B Verbundhausmeinung

QuickCode: DZVHM



Nachhaltigkeit  
Nachhaltige Anlagelösungen

QuickCode: DZPKNH



Privatkunden

QuickCode: DZ300



Regulatorik im Depot-B: MiFID II

QuickCode: DZ278 (Allgem. DZREG)



Kundendialogcenter Depot-B  
Privatkundenwertpapiergeschäft

QuickCode: DZ92000



Aktuelle Informationen  
(Eilmeldungen)

QuickCode: DZ333

# 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](mailto:wertpapiere@dzbank.de), Internet: [www.dzbank-wertpapiere.de](http://www.dzbank-wertpapiere.de)