



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

 **DZ BANK**
Die Initiativbank

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)

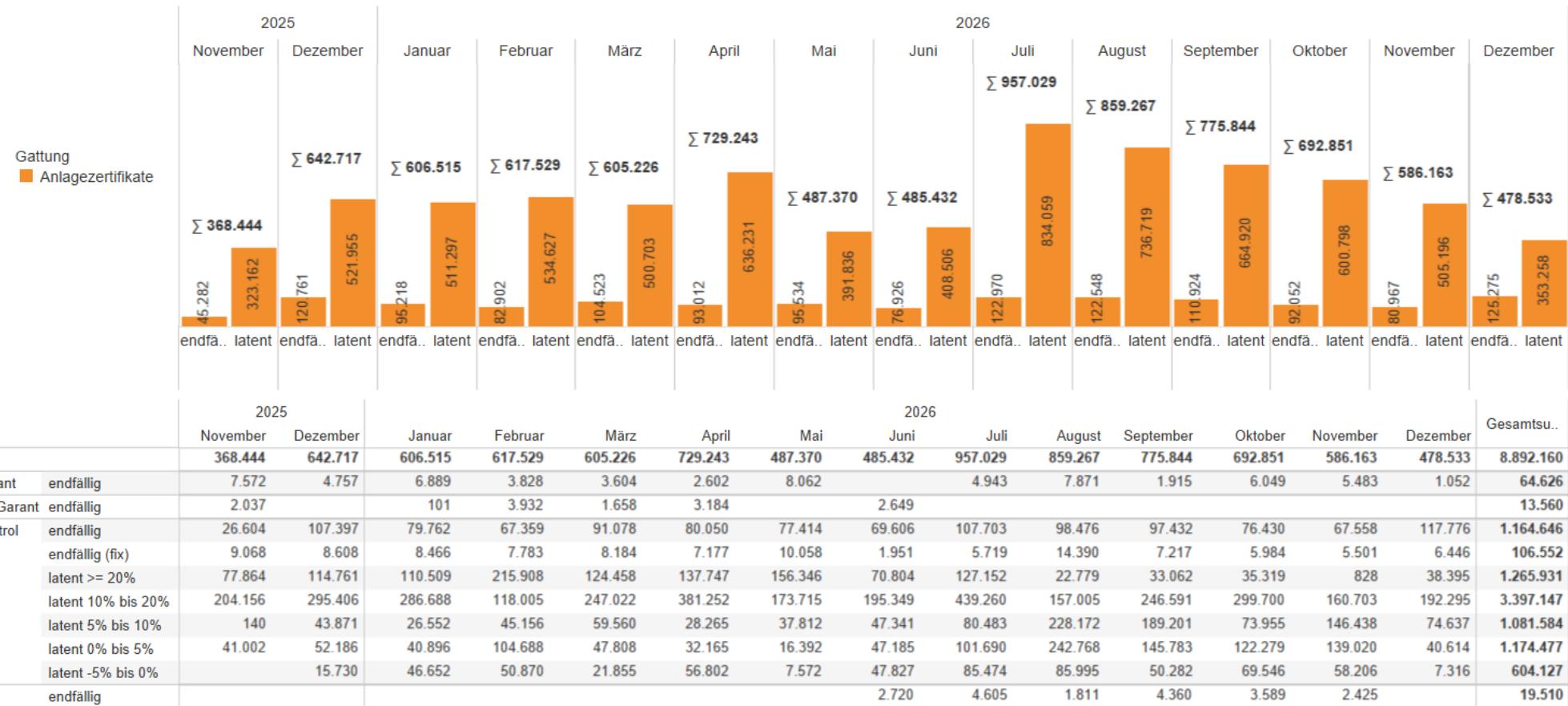
Quelle: DZ BANK, 31.10.2025, Basis: Bundesweit alle Genossenschaftsbanken



2026 - Das Jahr der Fälligkeiten

Künftige Fälligkeiten -
Monatssicht (Kurswert in T€)

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

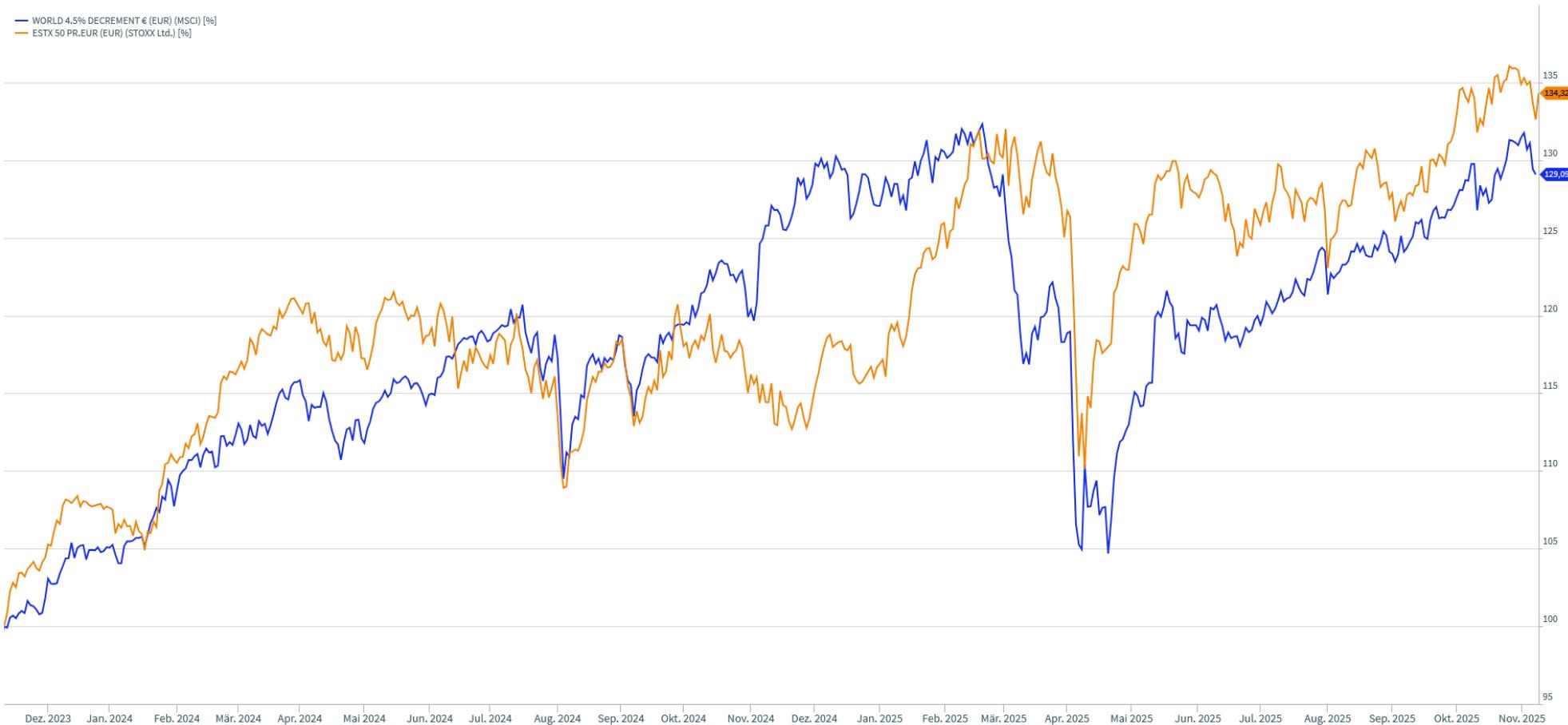
BSV

28.11.2025 – 09.01.2026



EURO STOXX 50

MSCI World 4.5% Decrement Index



Volksbank ZinsFix Express 80: Basiswert EURO STOXX 50¹



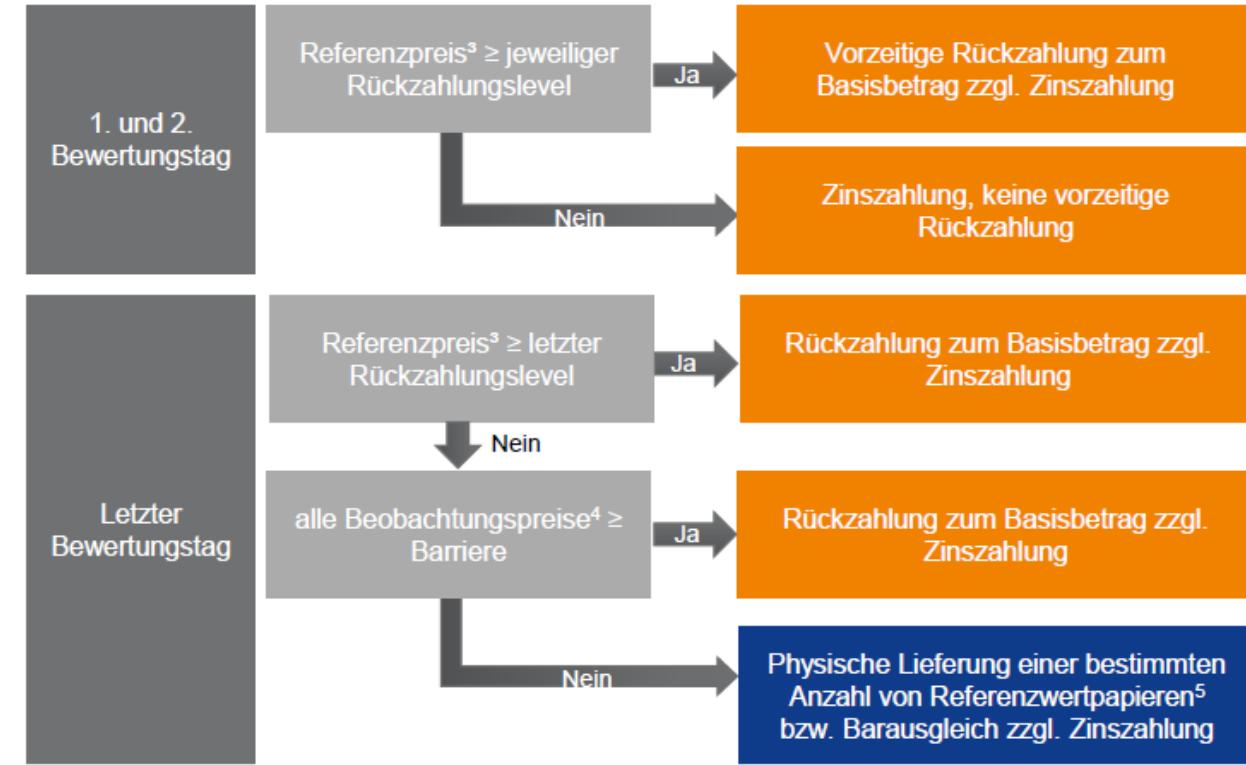
Markterwartung

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 ² 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%



¹Emittentenrisiko der DZ BANK

²Endgültige Festlegung am 08.01.2026

³Referenzpreis = Schlusskurs des Basiswerts am jeweiligen Bewertungstag

⁴Beobachtungspreis = Jeder Kurs des Basiswerts vom 09.01.2026 bis 09.07.2029

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

Volksbank ZinsFix Express Global 1¹



Markterwartung



Anlagehorizont

mittel- bis langfristig

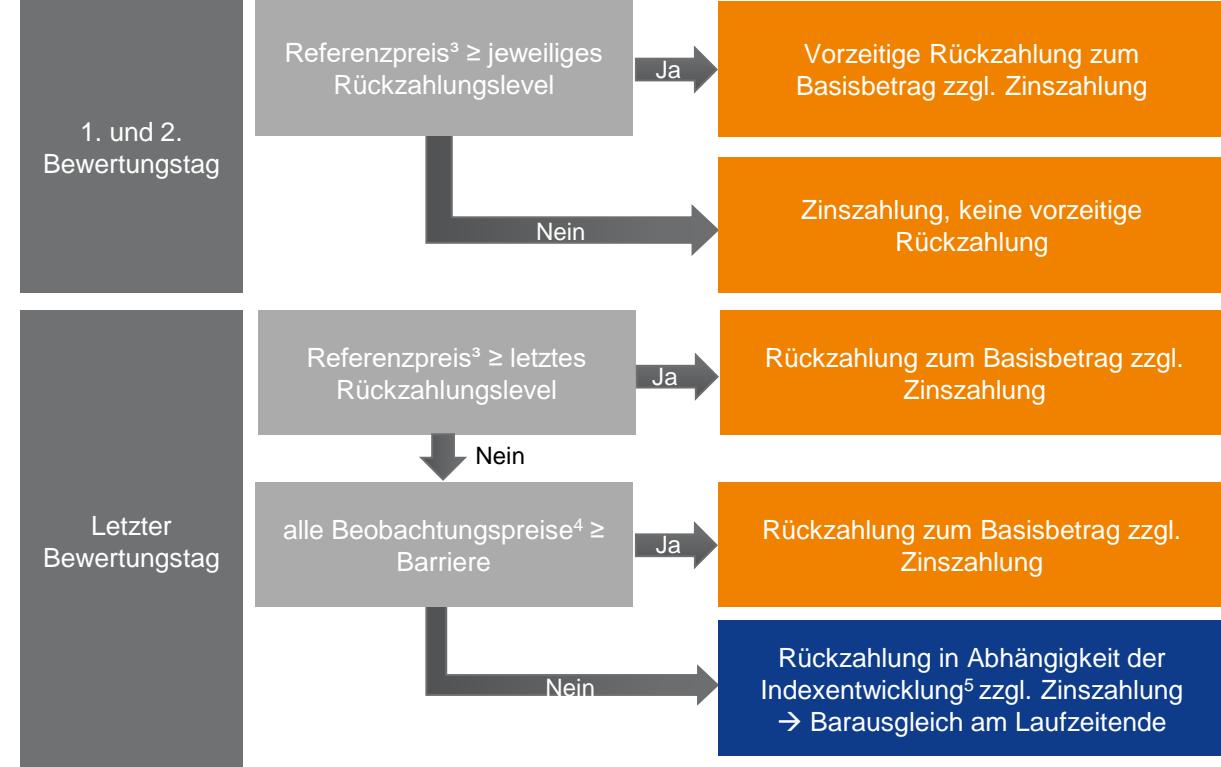
Risikoprofil des typischen Anlegers

risikobereit

BVR-Risikoklasse

3

Zeichnungsfrist	21.11.2025 – 08.01.2026
WKN	DU5DSB
Basiswert	MSCI World 4.5% Decrement Index (EUR) (ISIN GB00BSBGRG79)
Zinszahlung	Mind. 53,50 Euro an jedem möglichen Zahlungstermin
Rückzahlungslevel	95,00% / 90,00% / 85,00% des Startpreises (Stichtagsbetrachtung)
Barriere	Max. 60,00% des Startpreises ² (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%



¹ Emittentenrisiko der DZ BANK

² Endgültige Festlegung am 08.01.2026

³ Referenzpreis = Schlusskurs des Basiswerts am jeweiligen Bewertungstag

⁴ Beobachtungspreis = Jeder Kurs des Basiswerts vom 09.01.2026 bis 09.07.2029

⁵ (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

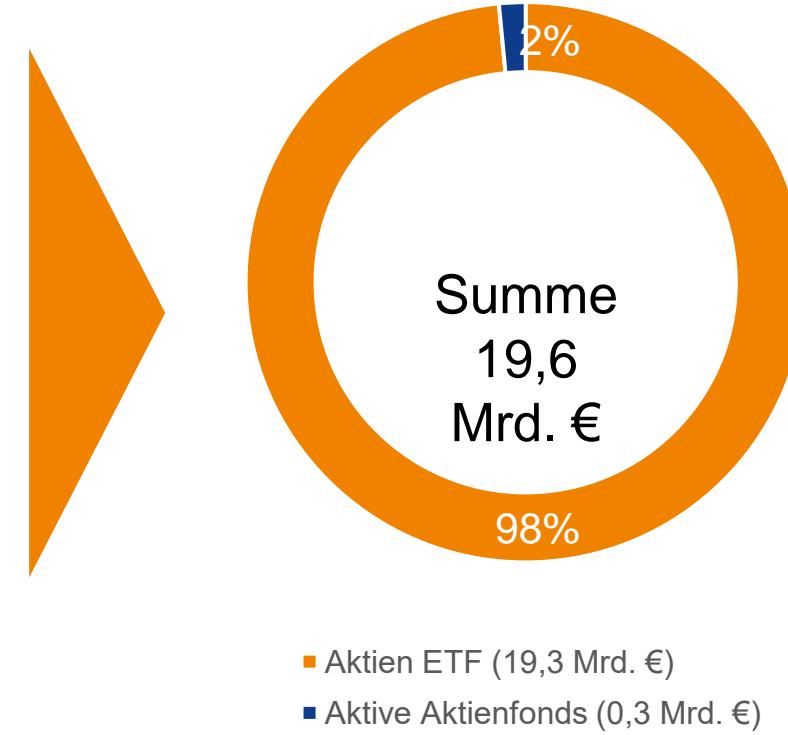
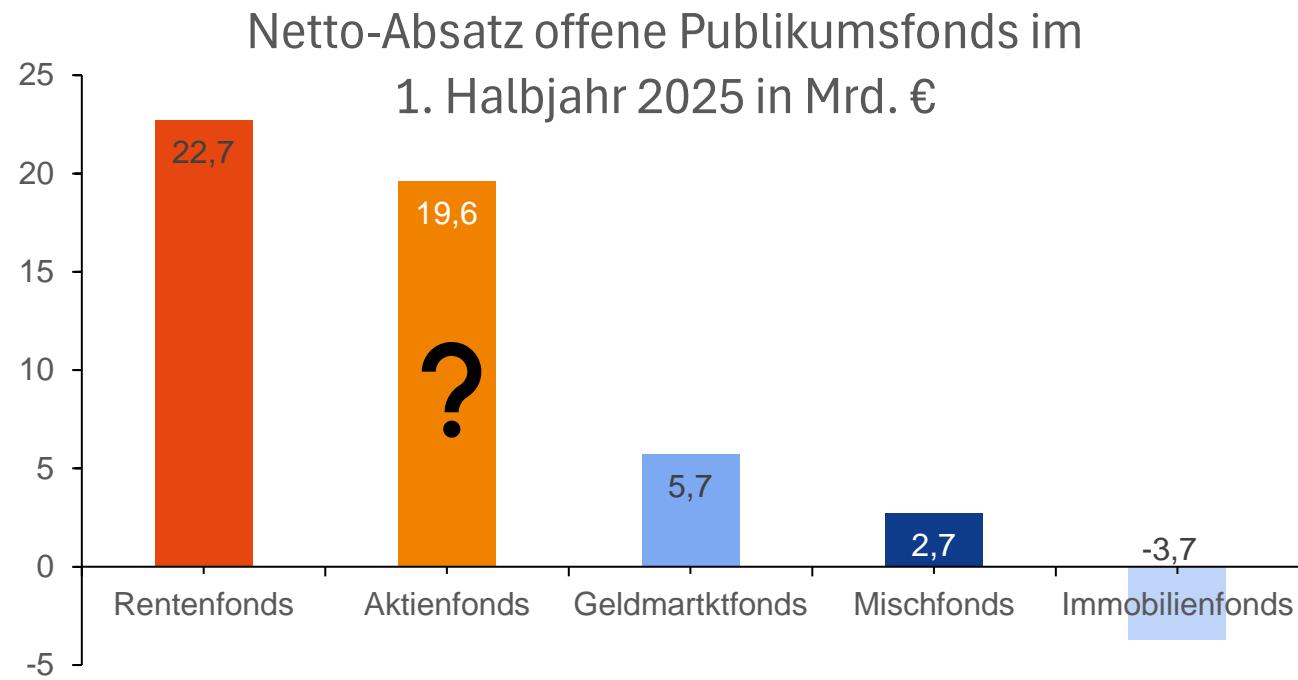
Immer mehr Kunden
investieren in Krypto-Werte



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

Quelle: BVI Bundesverband Investment und Asset Management e.V. Halbjahresbilanz 2025

Seite 10

1+
+

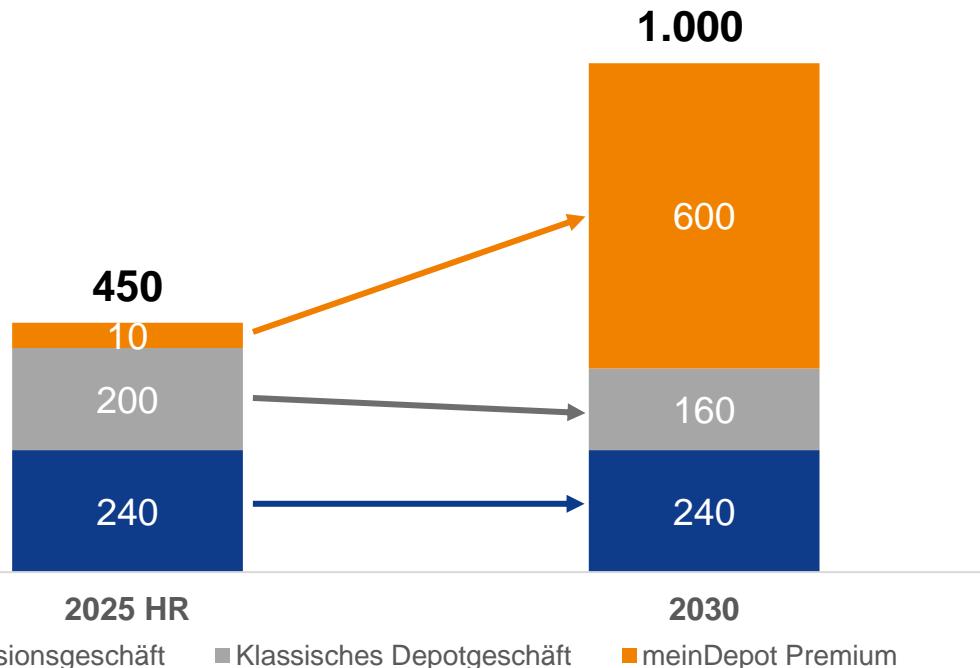
unsere
MISSION

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.



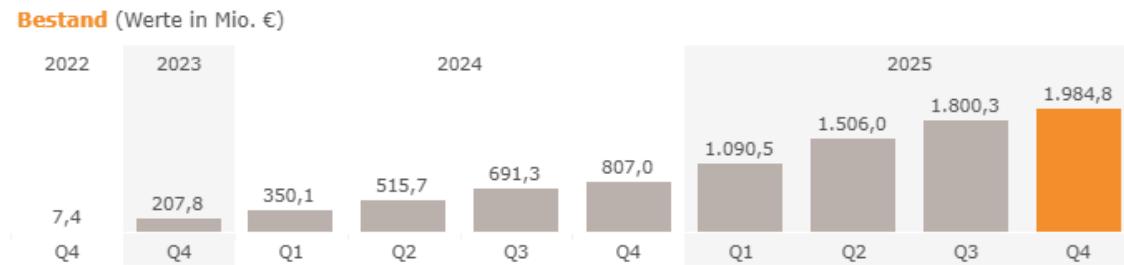
Themen die uns aktuell bewegen

Sehr positive Strategie- und Planungsworkshops



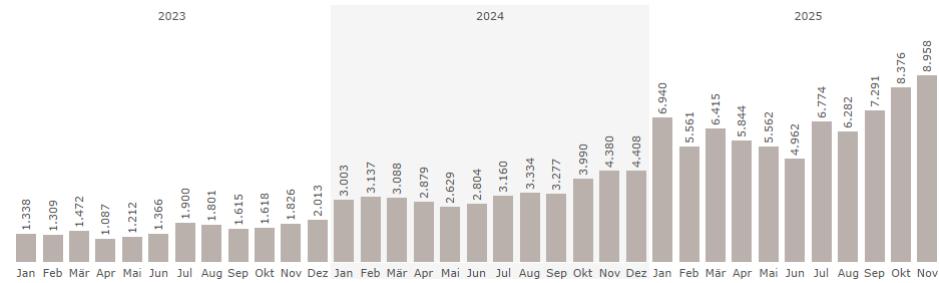
● DZ BANK (26.1%)	● LBBW (19.6%)	● DekaBank (16.5%)
● Deutsche Bank (7.1%)	● Société Générale (6.9%)	● BNP Paribas (5.4%)
● UniCredit (4.7%)	● Goldman Sachs (4.1%)	● UBS (2.2%)
● Vontobel (2.1%)	● Barclays (1.5%)	● HSBC (1.3%)
● Morgan Stanley (1.2%)	● J.P. Morgan (1.0%)	● Citi (0.5%)

mein Depot Premium gewinnt immer mehr Fans



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	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 Insights

Research

 **DZ BANK**
Die Initiativbank

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

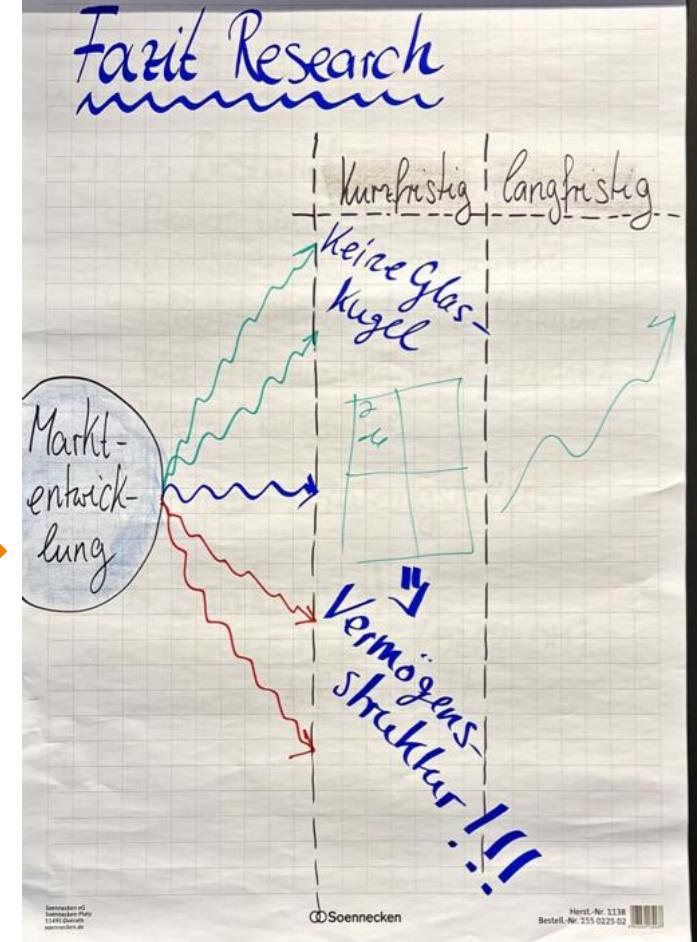
- USA: 1 Schritt Der '25, weitere 2 in 2026 ↓
⇒ in Richtung neutrales Niveau
(Nachfolge Powell wird spannend)
- Europa: seitwärts/stabil (sowohl Infl. als auch Zinsen)

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 %)

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





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	Coach
<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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

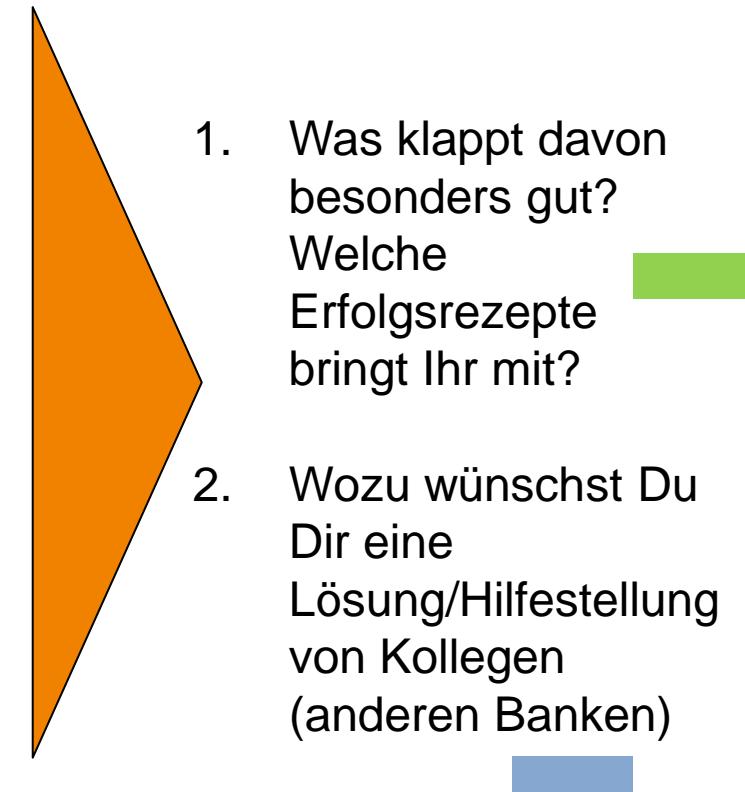
- Welches Stilmittel zielführender ist, hängt zum Großteil davon ab, welchen Entwicklungsstand der Coachee in dem jeweiligen Thema hat
- In einer Begleitungseinheit können beide Stilmittel zum Einsatz kommen

Zwei entscheidende Handlungsfelder eines Trainers/Coaches

„Rolle Trainer/Coach“

Aufgaben eines Trainers/Coaches (WIE?)

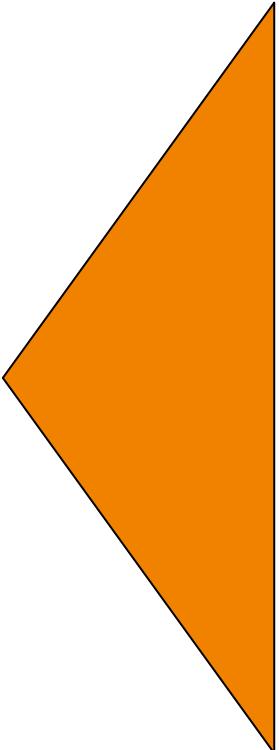
- **Zielsetzung:** Gemeinsame Definition klarer, realistischer und messbarer Ziele (auch „Verhaltensziele“)
- **Analyse und Feedback:** Die aktuelle Situation des Coachees analysieren, Feedback geben und Stärken/Schwächen identifizieren → Welche Kenntnisse und Fähigkeiten sollen entwickelt und/oder verbessert 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.



Zwei entscheidende Handlungsfelder eines Trainers/Coaches

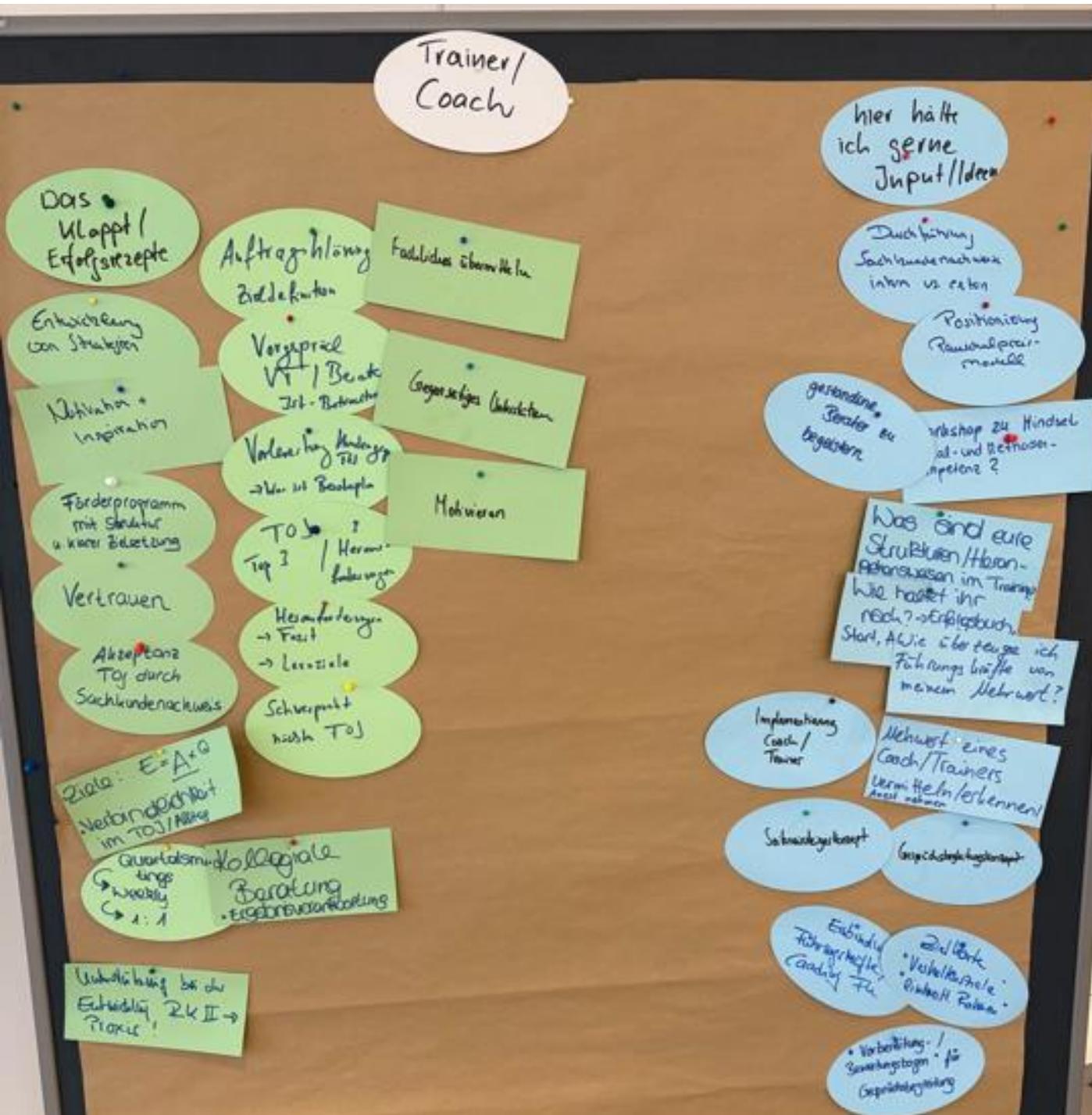
Beratungsqualität/Beratungsablauf

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



Themenwünsche

→ mein Bestandsmanager

- ↳ Struktur (Basiswerte / Zertifikatstypen)
- ↳ Gesprächsvorbereitung ⇒ bessere Übersicht
- ↳ Fähigkeitenübersicht (z.B. vor Urlaub)
- ↳ Blick auf Barrieren (erkl. stellv. Relevanz?)
- ↳ Blick auf Kursgewinne

→ Wertpapier-Beratungshilfe

→ VR Bankenportal

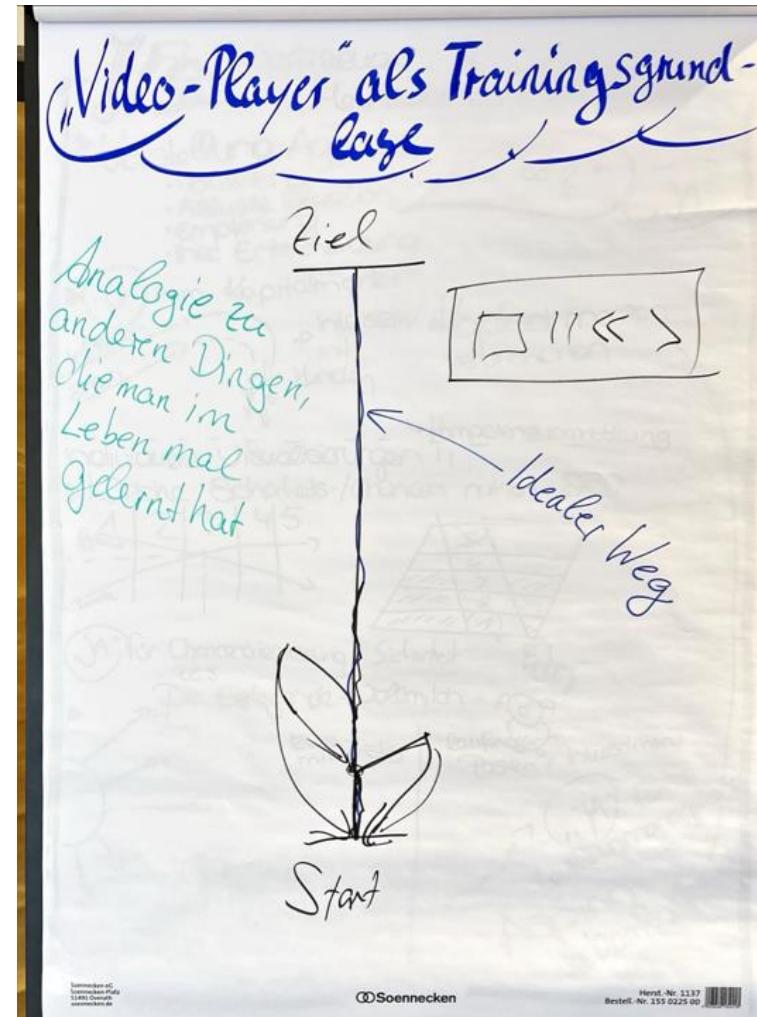
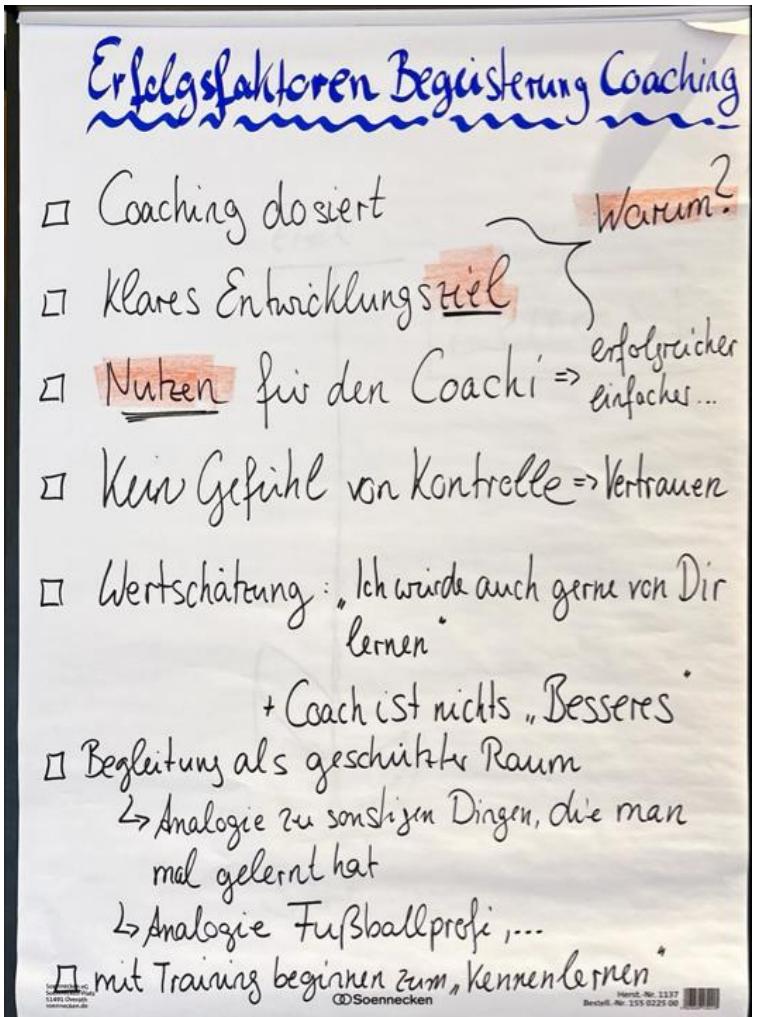
- ↳ Idee des Monats (DZPK IDM)
- ↳ Studie auf den Punkt

Soennecken

○○Soennecken

Herr-Nr. 1138
Bestell-Nr. 155 0225 02

Rolle Coach/Trainer





Handlungsfeld „Qualität in der Anlageberatung“

3 Themen zur Ausarbeitung

Vermögensstruktur als Erfolgsgarant	Werkzeuge / Methoden Gesprächsphasen („7 JA's“)	meinDepotPremium – „Mehr als nur ein Preismodell“
<ul style="list-style-type: none">▪ 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)	<ul style="list-style-type: none">▪ Wie geht Ihr vor, um die „Ja's“ zu erreichen?▪ Welche Methoden/Instrumente/Visualisierungen setzt Ihr ein?▪ Was klappt besonders gut?/ Wo erlebt bzw. sieht Ihr Schwierigkeiten/Stolpersteine?	<ul style="list-style-type: none">▪ 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?

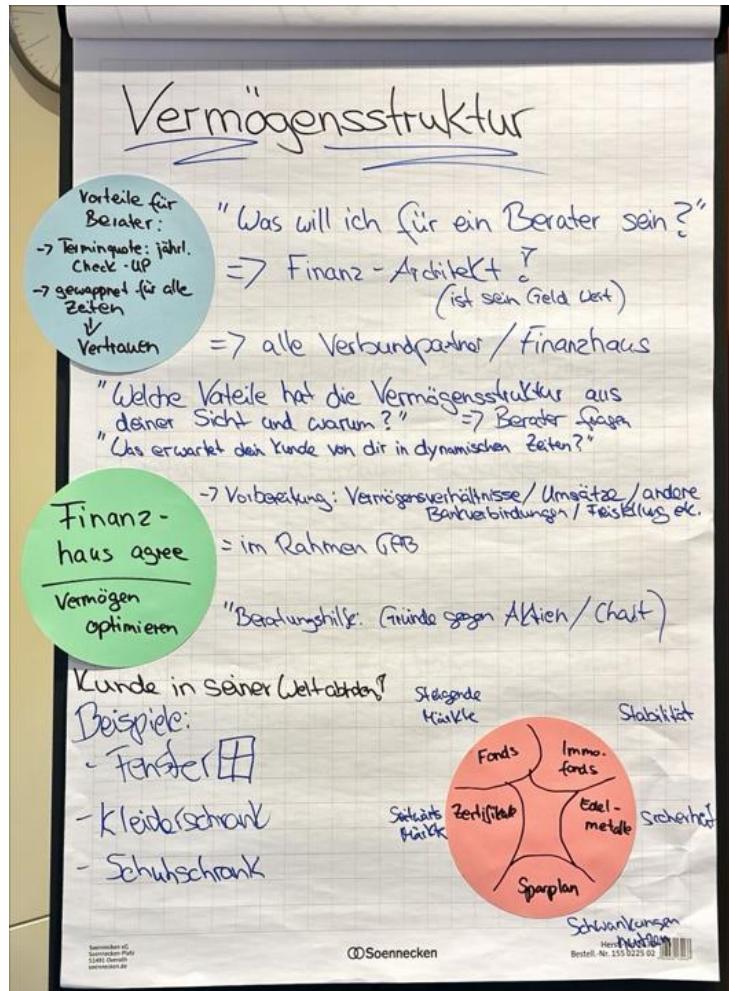
Handlungsfeld „Qualität in der Anlageberatung“

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



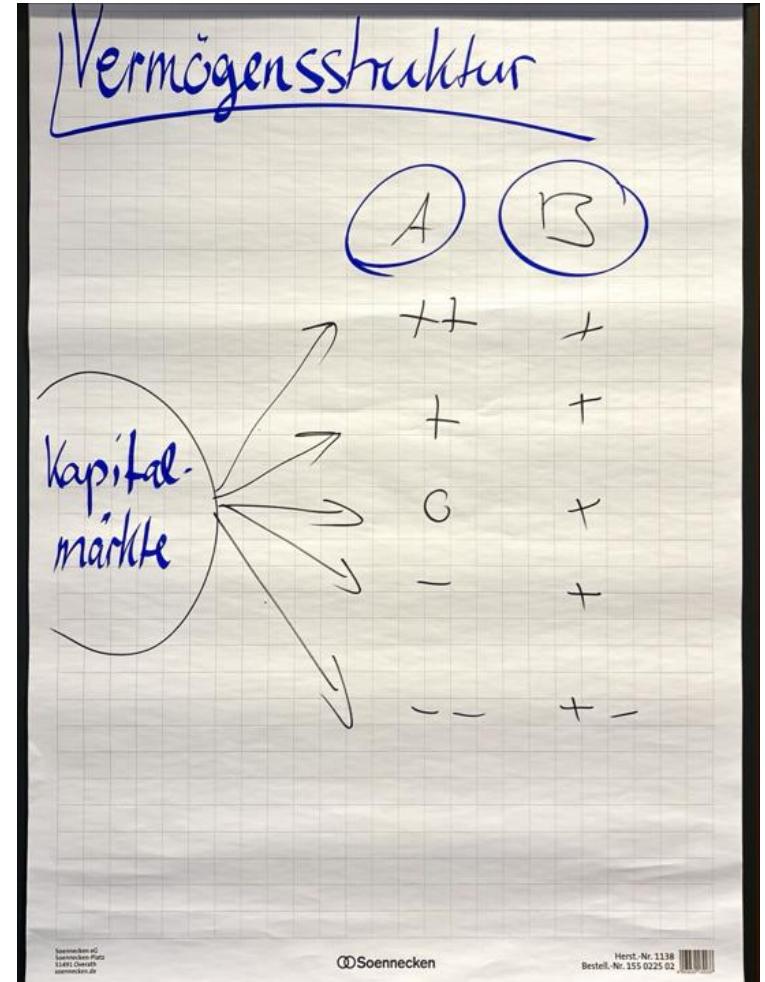
Nutzen

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

Berater: - Vertrauen schaffen
* - stetige Ansprachepunkte
- "dynamische" Zeiten ⇒ annehmtere Gespräche
- Kd. Kauf Konzept und kein Produkt

Bank: - stetiger Ertrag
- Kundenbindung
- Kd. nicht so preissensibel
- neue Depots / neue Kunde

Soennecken Bestell-Nr. 1138



Erfolgreiche Vermögensaufstellung aus Kundensicht

Erträge und Sicherheit in allen Marktphasen



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



- ✓ Anlagezertifikate mit Teilschutz



- ✓ Immobilienfonds
- ✓ **Festzinsanleihen**



- ✓ Sparplan
(Fonds, ETF, Aktien)

Bestandsübersicht Ihrer Kunden in den einzelnen Produktkategorien

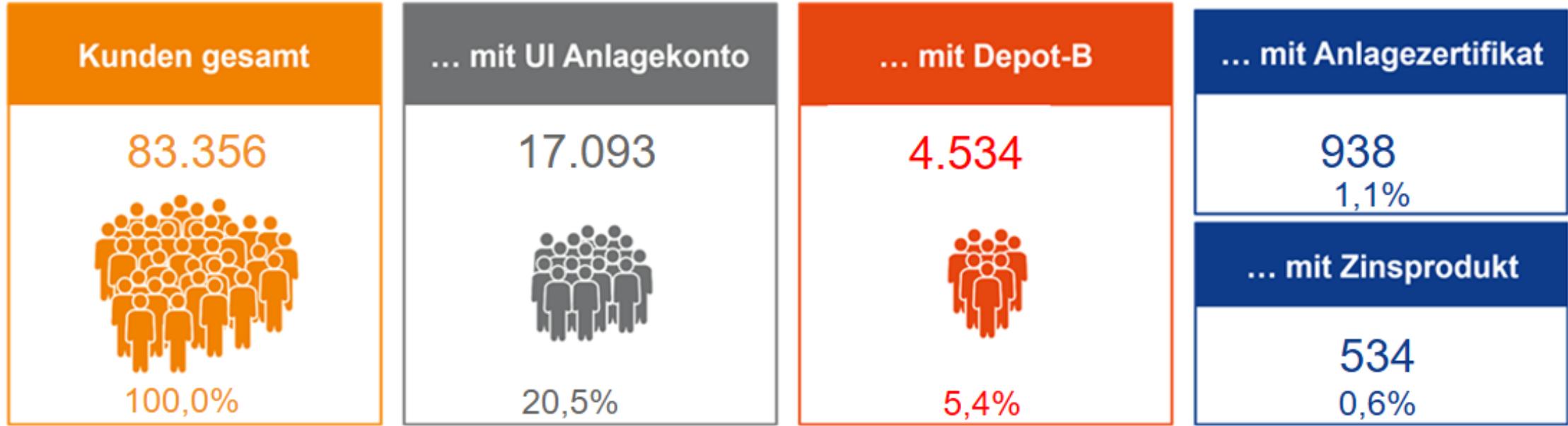
Vermögensstruktur als wichtigster Einflussfaktor auf die Rendite



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

Der Kunde im Fokus: Blick auf Ihre Zahlen

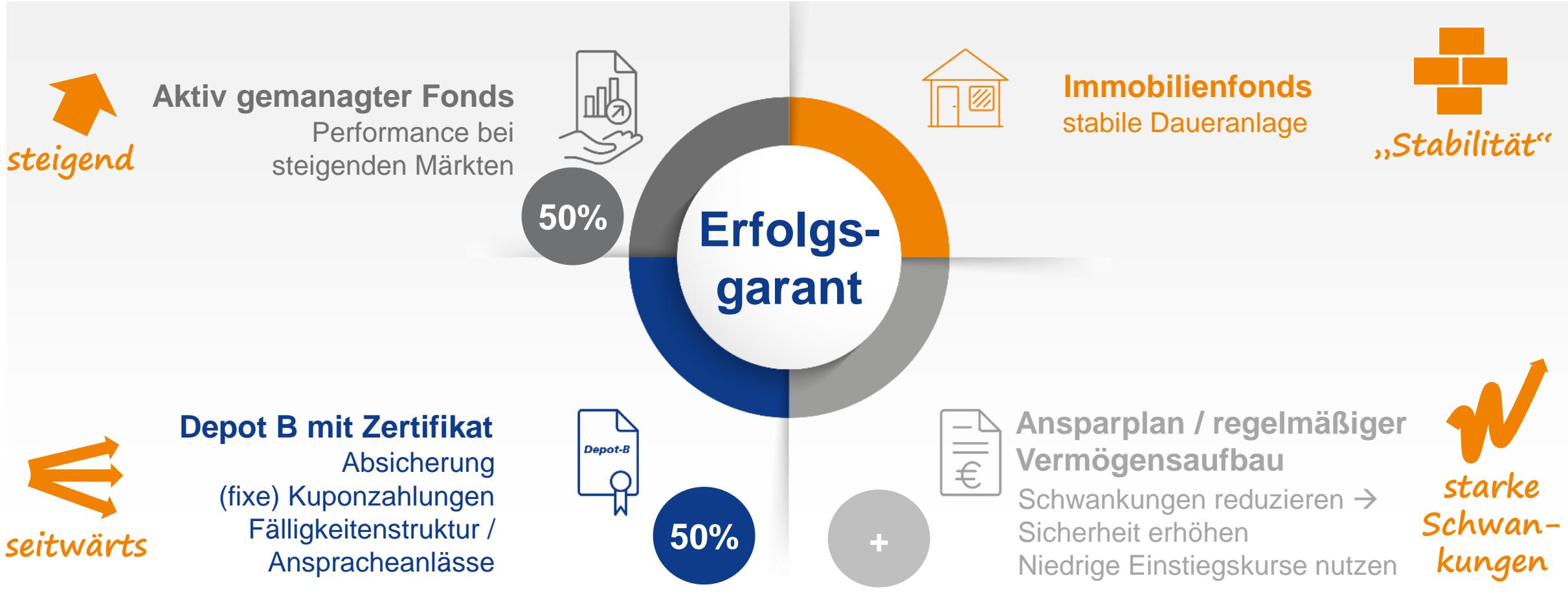
Starkes Wachstumspotenzial durch Vermögensstrukturierung



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“

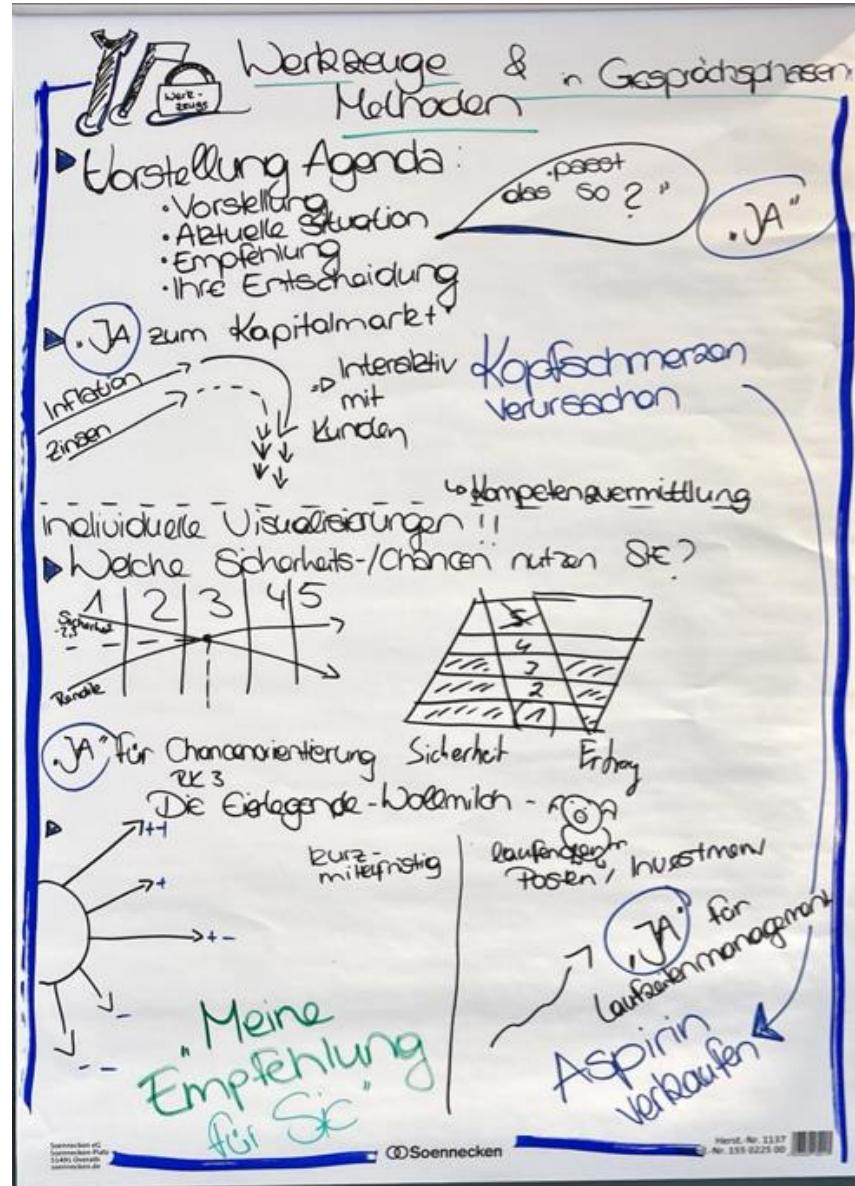
3 Themen zur Ausarbeitung

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. sieht Ihr Schwierigkeiten/Stolpersteine?

Ausarbeitung

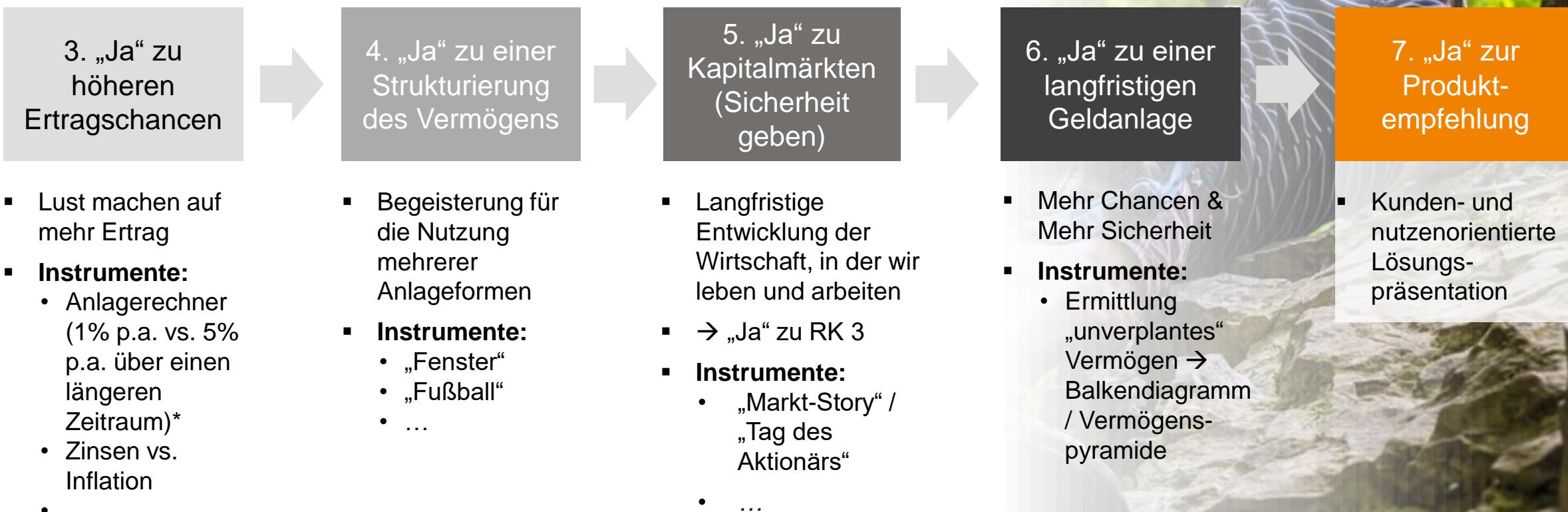
Werkzeugkoffer



Die 7 „Ja's“ der Anlageberatung

v.a. wichtig bei Kunden mit hohem Sicherheitsbedürfnis

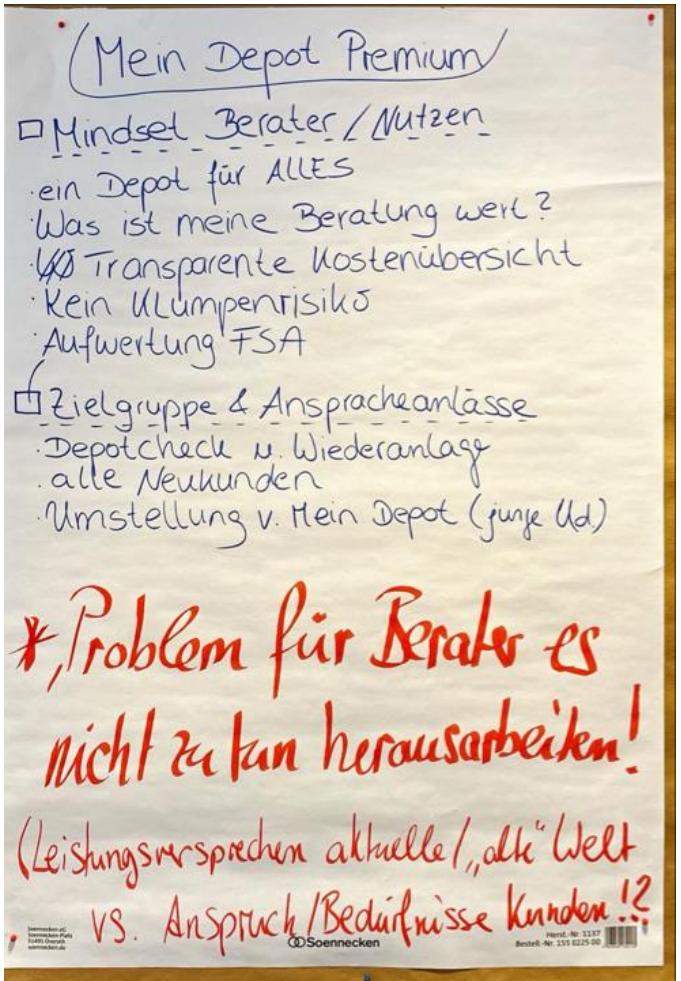
1. „Ja“ zum Termin (Instrument: Grund / Betroffenheit / Kundennutzen / Terminvereinbarung)
2. „Ja“ zum Gespräch (Instrument: Agenda mit Kundennutzen)
3. ...



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

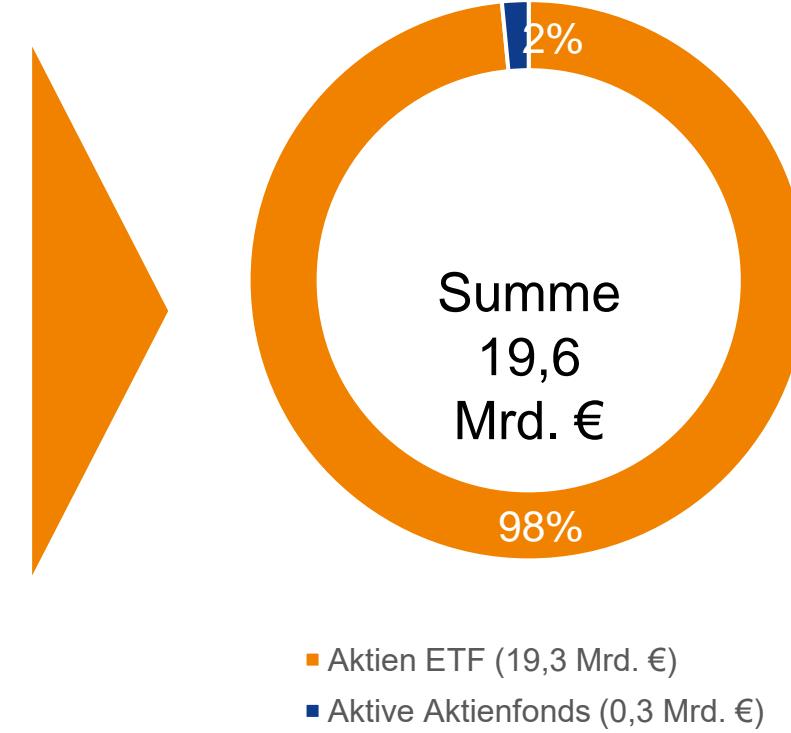
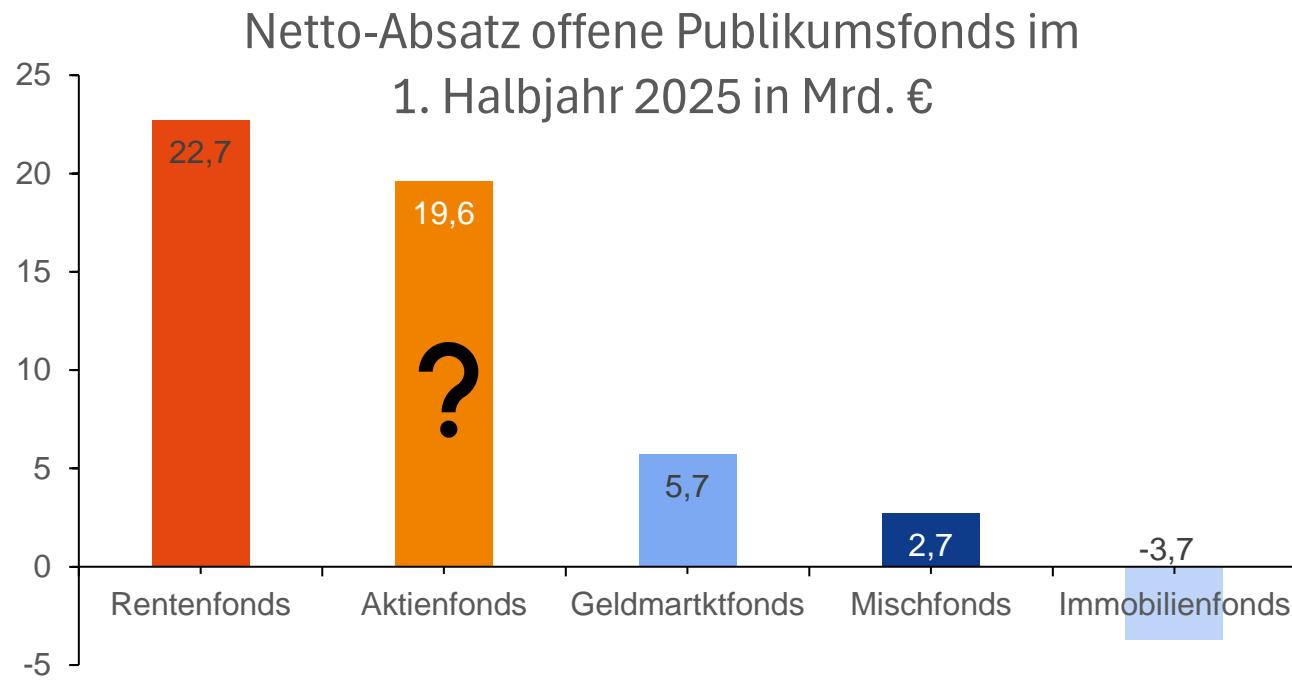


meinDepotPremium – „Mehr als nur ein Preismodell“

- 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 (Versicherungscheck)
- 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 vorhave die angediente Aktie zu behalten, wäre es schön, wenn die Verluste aus dem Anlagezertifikat (Barrierefbruch) 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“

Morgen?

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

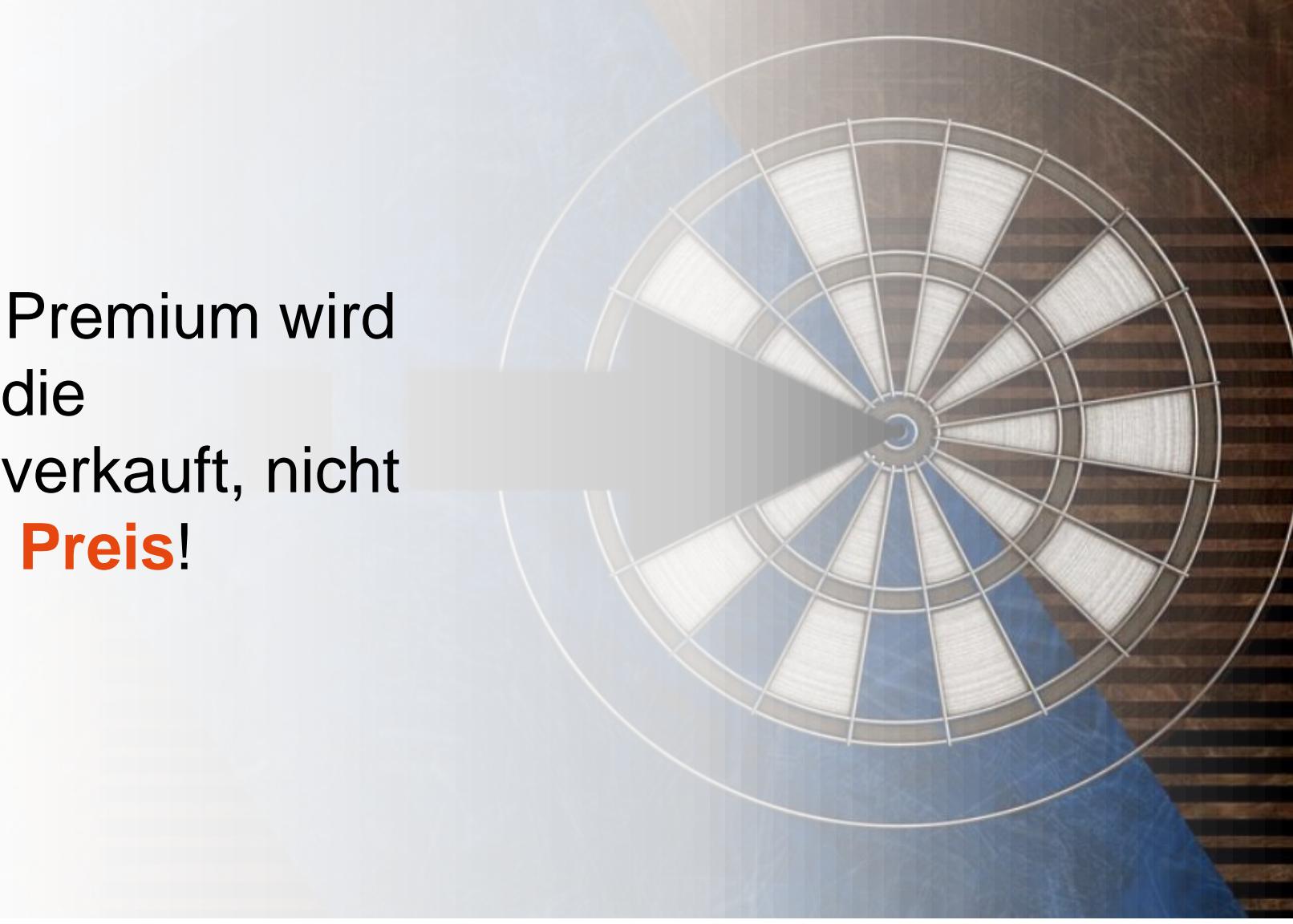
Produktanbieter

→ Rolle „Verkäufer“

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.)



Plattformen zur Informationsbeschaffung

- Vertriebsprozessmanagement



Vertriebssteuerungsthemen im VR-BankenPortal

Wichtige QuickCodes im Überblick I

V
UP²date
M



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@dzb.de, Internet: www.dzb-wertpapiere.de