



meinDepot
Premium KONGRESS



Know your customer

Eure Ergebnisse aus dem Themenraum

Gesprächsvorbereitung als wichtiger Baustein zum meinDepot Premium

Alle Formulierungen wurden im Original übernommen und nach internen und externen Quellen geclustert. Du findest zudem eine durch ChatGPT **verdichtete Version**, sowie unsere Übersicht zur **8-Minuten-Gesprächsvorbereitung**.

Bereite Dich effektiv auf Kundengespräche vor und steigere damit Deine Erfolgswahrscheinlichkeit!

Interne Quellen (1/3)

Hilfreiche Informationen zum Vertrieb des meinDepot Premium

- Obligo
- Umsätze
- Vermögensverhältnisse
- BWS
- Informationen vom Kunden
- Kaufverhalten
- BAP/BWS
- CRM
- Kreditkarte
- GDIX
- agree21 Analysen
- Kundenakte
- Depotmodelle
- Depotstruktur
- Handlungsbedarf im Depot
- BAP
- Kollegen
- Gedächtnis/Eigenes Wissen
- Erfahrungen mit dem Kunden
- Kundengespräch/Kaffee trinken
- Lang ansässige Kollegen
- Intensives Interview
- Kontoumsätze
- Bestehende Depots
- Zahlungsströme
- Nutzung weiterer Bankprodukte
- „Beraterfestplatte“ ins CRM überführen
- Arbeitskollegen kontaktieren
- Bankensystem
- Wissen älterer Kolleginnen/Kollegen

Interne Quellen (2/3)

Hilfreiche Informationen zum Vertrieb des meinDepot Premium

- Flurfunk
- Bestandsaufnahme
- CRM GDIX
- Bisherige Kundengespräche
- agree: Engagement, Kontakte
- Historische Aufzeichnungen
- Austausch bei Doppelbetreuung
- Vermögensstruktur
- Obligo komplett
- Beraterkarte/Infos aus vorherigen Terminen
- Risikoausrichtung
- Einkommen/Vermögen/Zahlungsströme (intern)
- Alter/Familienverhältnisse (intern)
- Risikobereitschaft (intern)
- Ziele und Wünsche
- Austausch mit FKB/anderen Bereichen
- Letzte Kontakte
- Veränderungen seit letztem Gespräch
- IQ Kundenakte/Infos letzte Gespräche
- Fremdbankvermögen (intern)
- Bestehende Anlagen
- Kontobuchungen
- Anlagehorizont
- Notizen aus der Vergangenheit
- Kollegen aus dem Ort
- Finanzströme prüfen (Einnahmen/Ausgaben)
- Risikoneigung
- Bisherige Produktpalette
- Rücksprache mit altem Betreuer
- Familie/Verwandtschaft




Interne Quellen (3/3)

Hilfreiche Informationen zum Vertrieb des meinDepot Premium

- Daten aus Banksystem (GDIX-Verbund)
- Kontaktmanagement
- Kundentyp
- Persönliche Situation des Kunden
- Frei verfügbares Einkommen
- Geplante Ausgaben
- Bestandsdaten Kunde (BAB)
- Informationsschatz aus vergangenen Gesprächen
- Kundenstammdaten/Obligo/Firmenkundenbetreuer
- Kaffee? Mit oder ohne Milch?
- Manchmal kann weniger mehr sein
- Zahlungsströme zu anderen Finanzdienstleistern

Externe Quellen

Hilfreiche Informationen zum Vertrieb des meinDepot Premium

- Google
- Social Media
- LinkedIn
- Tageszeitung
- Öffentliche Register
- ChatGPT / LLM
- Schufa
- Internetrecherche
- Netzwerke
- Öffentliche Informationen
- Regionale Nachrichten
- Creditreform
- Kunde (als externe Quelle)
- Bevollmächtigungen/Vereine
- Externe Internetquellen
- „Hören-Sagen“
- Örtlicher Gossip
- Firmenseite
- Presseberichte (allgemein/regional)
- Google Maps
- Arbeitgeber/Hobbies/Vereinstätigkeiten googeln
- Soziale Medien/Internetrecherche
- Instagram
- Facebook
- XING
- Kundenwebsite
- Social Media   

Interne Quellen (Summary via ChatGPT)

Hilfreiche Informationen zum Vertrieb des meinDepot Premium

- Bankensysteme/CRM (BAP, BWS, GDIX, agree21 Analysen)
- Kundenakte & Beraterdokumentation (IQ Kundenakte, Beraterkarte, Notizen, letzte Kontakte)
- Kontoumsätze & Zahlungsströme
- Obligo/Engagement
- Depots & Depotstruktur (Depotmodelle, Handlungsbedarf)
- Vermögens- und Einkommensdaten (Vermögensverhältnisse, frei verfügbares Einkommen, geplante Ausgaben)
- Risikoprofil & Anlagehorizont (Risikobereitschaft/-neigung)
- Direktes Kundengespräch/Interview
- Kollegenwissen & bereichsübergreifender Austausch (lang ansässige Kollegen, Doppelbetreuung, FKB)
- Nutzung weiterer Bankprodukte & Fremdbankvermögen (intern erfasst)

Externe Quellen (Summary via ChatGPT)

Hilfreiche Informationen zum Vertrieb des meinDepot Premium

- Google/Internetrecherche (inkl. Google Maps)
- Social Media (LinkedIn, Instagram, Facebook, XING)
- Kundenwebsite/Firmenseite
- Presse & regionale Nachrichten (Tageszeitung, Presseberichte)
- Öffentliche Register
- Wirtschaftsauskunfteien (Schufa, Creditreform)
- Netzwerke (Freunde, Bekannte, Vereinsleben/Ehrenamt)
- Öffentliche Informationen
- Örtlicher Gossip/Hören-Sagen
- KI-Recherche (ChatGPT/LLM)

Die strukturierte 8-Minuten-Gesprächsvorbereitung in fünf Schritten

Hilfreiche Informationen zum Vertrieb des meinDepot Premium

1. max. 3 Min. Google, LinkedIn & co

- z.B. „Exakte Suche“, Kontext hinzufügen & best. Begriffe ausschließen...

2. Kundentyp & Depot

- Was könnte das richtige Angebot sein? / Wie passt die aktuelle Aufstellung dazu?

3. Nutzenstory

- Was ist dem Kunden wichtig & wie zahlt das meinDepot Premium darauf ein?

4. Kernfragen vorbereiten

- Wohin will ich den Kunden lenken? / Was fehlt mir noch an Infos für ein konkretes Angebot?

5. Gesprächsstrategie

- Was ist das Problem des Kunden? / Wie kann meine Lösung Ihm dabei helfen?



Mehr als Standard – meinDepot Premium



meinDepot
Premium **KONGRESS**



Hinweise und Impressum

Rechtliche Hinweise

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

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

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

Impressum:

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

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

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Henning Deneke-Jöhrens

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