



of staff do not have to spend time negotiating prices. And customers can rest assured that they are treated fairly.

Customers at all Nordea branches receive advice through dialogue on equal terms. That is the best starting point for a healthy and strong partnership and for our collaboration.

www.nordea.dk

● Beratung von Mensch zu Mensch

Nordea ist Ihre Bank vor Ort. Die meisten Mitarbeiter wohnen in der näheren Umgebung und kennen daher den Alltag ihrer Kunden genau. Gleichzeitig stehen im Backoffice zahlreiche Spezialisten zur Verfügung und sorgen dafür, dass es für besondere Problemstellungen immer eine Antwort gibt – ganz gleich, ob für Privat- oder Geschäftskunden. Darüber hinaus ist die Bank in ganz Skandinavien und im Baltikum mit Filialen repräsentiert, was vor allem Geschäftskunden Vorteile bietet.

● Rådgivning fra menneske til menneske

Nordea er din lokale bank i nærområdet. De fleste af de ansatte bor i lokalområdet og kender derfor kundernes dagligdag. Samtidig giver en række specialister i baglandet sikkerhed for, at der altid kan svares på særlige problemstillinger – uanset, om det er inden for privat- eller erhvervsområdet. Herudover er banken repræsenteret med filialer i hele Norden og i de Baltiske Lande, det giver især fordele for erhvervs kunderne.

Nordea kører en meget klar og åben prispolitik. Privatkunderne inddeles i fordelsprogrammet efter størrelsen af deres løsninger i banken. I grupperne er der faste priser. De ansatte får derved frigivet energi til at skabe og tilbyde løsninger til kunderne, de skal ikke bruge tid på forhandlinger. Og kunderne kan være sikre på, at de ikke bliver forfordelt.

Alle kunder i Nordeas filialer oplever rådgivning gennem en ligeværdig dialog. Det er det bedste udgangspunkt for et sundt og solidt partnerskab og samarbejde.

www.nordea.dk



● Personal advice

Nordea is your local bank in the local community. Most of the bank's employees live locally, and therefore know what everyday life is like for customers. At the same time, a number of specialists are always on hand to provide answers to more complex problems for private as well as corporate customers. Moreover, the bank is represented by branch offices throughout Scandinavia and the Baltic region, a particular advantage for our corporate customers.

Nordea pursues a very clear and open price policy. Under its customer benefits programme, private customers are grouped according to how much business they do with the bank. Different groups pay different prices. This frees up time and energy to create and offer solutions to customers as members

Nordea vertritt eine klare und offene Preispolitik. Die Privatkunden werden in Vorteilsprogramme je nach Umfang ihrer Bankgeschäfte eingeteilt. Für diese Gruppe gelten feste Preise. Damit haben die Mitarbeiter genügend freie Ressourcen, um für die Kunden die besten Lösungen zu finden, anstatt ihre Zeit mit Verhandlungen zu verschwenden. Und die Kunden können sicher sein, nicht benachteiligt zu werden.

Alle Kunden der Nordea-Filialen erleben Beratung in Form eines gleichwertigen Dialogs – die beste Voraussetzung für eine gesunde und solide Partnerschaft und Zusammenarbeit.

www.nordea.dk