

S-POOL

Junge Kunden binden

Seit Januar 2011 bietet die Sparkasse Staufen-Breisach ein neues Konto für junge Erwachsene an. Das S-POOL-Konto enthält ein auf die Bedürfnisse der Zielgruppe abgestimmtes Leistungsbündel. Neben dem S-POOL-Erlebnisprogramm bietet es zahlreiche Sicherheits- und Serviceleistungen.

Vor dem Hintergrund wachsender Konkurrenz durch Billigangebote und rückläufiger Marktanteile bei den jungen Erwachsenen haben wir uns überlegt, wie wir unsere jungen Kunden langfristig binden können. Dabei stellte sich die Frage, ob dieses Ziel mit Gratisangeboten erreicht werden kann. Oder ob mit einer Nullpreisstrategie nicht gerade eine Schnäppchenjägermentalität gefördert wird, die dazu führt, dass immer mehr Kunden abwandern.

S-POOL bietet Mehrwert fürs Konto

Als Sparkasse Staufen-Breisach wollen wir unsere Kunden mit hoher Leistungsqualität und fairer Preisgestaltung überzeugen. Dabei setzen wir auf unsere Stärke im Kundenkontakt: mit Beratungskompetenz und Kundennähe, vor allem aber mit einem neuen, leistungsstarken Kontomodell. Mit diesem Ankerprodukt sollen die Kundenbeziehungen mit den 18- bis 30-Jährigen langfristig stabilisiert werden, denn das S-POOL-Konto punktet mit einer Vielzahl an Leistungen, die auf die Lebenssituation der jungen Erwachsenen zugeschnitten sind.

Das erprobte und aktuell erweiterte S-POOL-Erlebnisprogramm der Mehrwert Servicegesellschaft mbH (MWSG), eines Unternehmens des Deutschen Sparkassenverbands und der ÖRAG Service, ist als wichtiger Leistungsbaustein auch Namensgeber für das Konto. Mit zahlreichen regionalen und bundesweiten Vergünstigungen bei Reisen, Events, Seminaren oder beim Shopping wird der jungen Zielgruppe damit ein breites Spektrum an Freizeitleistungen geboten, die nicht nur im Alltag Spaß machen, sondern auch bares Geld wert sind.

Über die S-POOL-Hotline erhalten sie bei Reisebuchungen beispielsweise fünf Prozent Rückvergütung auf den Reisepreis und bei Ticketbuchungen entfallen die Versand- und Servicegebühren. Das dreimal jährlich erscheinende S-POOL-Magazin mit spannenden Life-

stylethemen sowie Service- und Finanztips passend zum jeweiligen GSW-Schwerpunkt liefert eine Fülle von Anspracheanlässen. Ein monatlich erscheinender Newsletter und die S-POOL-Homepage aktivieren zusätzlich mit saisonalen Angeboten und Gewinnspielen.

Auch Angebote aus der Region erfreuen sich bei unseren Kunden großer Beliebtheit. Mit ihrer SparkassenCard im S-POOL-Design legitimieren sie sich beispielsweise beim Open-Air-Konzert in Bad Krozingen, beim Zelt-Musik-Festival, beim Kino- oder Diskobesuch und erhalten Sonderkonditionen.

Service- und Sicherheitsleistungen

Für unsere mobilen jungen Erwachsenen sind nicht nur moderne Bankleistungen, sondern vor allem umfangreiche Service- und Sicherheitsleistungen wichtig, die von der MWSG bereitgestellt werden. In Notfällen können sich unsere Kunden auf die professionelle Betreuung durch das Service-Center der MWSG verlassen: Mit einem Anruf erhalten sie dann beispielsweise weltweit schnell und unbürokratisch Bargeld oder sperren ihre Zahlungskarten und bestellen Ersatzkarten. Der Schlüsselfund-Service hilft, verloren gegangene Schlüssel zurückzubekommen. Zudem stärkt der Schlüsselanhänger im S-POOL-Design durch den werbewirksamen täglichen Gebrauch unsere Kontomarkte.

Immer gut beraten sind unsere Kunden bei allgemeinen Rechtsfragen des privaten Bereichs über den kostenlosen telefonischen Rechtsberatungs-Service durch qualifizierte Volljuristen. Sie sparen dadurch teure Anwaltskosten und erhalten einen Impuls für den Abschluss einer vollwertigen Rechtsschutzversicherung. Als kostenlose Kontoleistung bietet der internationale Studentenausweis „ISIC“ (International Student Identity Card) im Wert von zwölf Euro den Studenten und Azubis weltweit Vergünstigungen bei über 40000 Partnern. Die alljährliche Neubeantragung des



Das S-POOL-Konto – der „Schlüssel“ zum Erfolg.

DSV

Ausweises ist ein guter Anlass für das jährliche Finanzkonzept-Gespräch.

Vorteilsprogramm lohnt sich

Über das S-POOL-Konto führen wir die jungen Kunden frühzeitig an eine faire Bepreisung heran: Schüler, Studenten und Azubis zahlen monatlich 2,50 Euro, alle anderen bis zur Altersgrenze von 30 Jahren 5,80 Euro. Die Vorteilsrechnung ist ein gutes Verkaufsinstrument: Damit zeigen unsere Berater den Kunden, dass sie über die zahlreichen Kontovorteile weitaus mehr einsparen, als sie für die Kontoführung bezahlen.

Bei zwei großen Informationsveranstaltungen und Schulungen in kleinen Gruppen wurden die Berater von Jürgen Schrade (Teamleiter Consulting und Verkaufstrainer der MWSG) über die Leistungen des S-POOL-Kontos informiert und auf die Verkaufsgespräche vorbereitet.

Das neue S-POOL-Konto, klare Vertriebsziele und eine aktive Kundenansprache sind für uns wichtige Voraussetzungen für die Stabilisierung und den Ausbau unserer Marktanteile bei den jungen Potenzialkunden.

Friederike Frank
Werbeleiterin
Sparkasse Staufen-Breisach