

Giro X-tra-Konto auch für die Generation 50plus

Um Erträge im Giromarkt zu stabilisieren, setzen viele Institute auf zielgruppenadäquate Mehrwertleistungen aus allen Themenwelten. In den Blickpunkt rücken dabei auch die über 50-Jährigen.

Gegen stagnierende Marktanteile und harten Verdrängungswettbewerb im Privatgirobereich hilft, die Kundenloyalität zu erhöhen: Dazu müssen die Sparkassen aus der Vergleichbarkeit heraustreten – mit einer überzeugenden Auswahl an alltagsrelevanten Zusatzleistungen. Aus Kunden sollen Fans werden, begeistert vom Angebot ihrer Sparkasse und in jeder Lebensphase gut betreut. Dieses Ziel verfolgt auch die Kreissparkasse Saalfeld-Rudolstadt. Sie stattete mit der Mehrwert Servicegesellschaft (MWSG) ein neues Kontomodell mit Mehrwerten aus. Als sich dabei zeigte, dass die über 50-Jährigen die größte Gruppe der neuen Giro X-tra-Kunden bilden, waren neben den lokalen Vorteilsangeboten sowie der Service- und Ticket-Hotline auch ganz spezielle Mehrwertleistungen gefragt.

Das Erfolgsmotto: „Bei Anruf Service“

Dreh- und Angelpunkt dieser zielgruppenspezifischen Vorteile ist das „Service-Center 50plus“. Kostenlos informiert es Kunden über professionelle Dienstleistungen aus vier Themenbereichen und vermittelt diese auch. Zum Beispiel „Personen und Pflege“: Hier springen bei Bedarf eine Haushaltshilfe, der Menüservice oder die professionelle Gartenpflege ein. Rund um „Reise und Mobilität“ vermittelt man beispielsweise Fahrsicherheitstrainings, Dolmetscherdienste oder Rücktransportservices. Zwei

weitere Leistungsfelder sind „Erben und Vererben“ sowie „Haus und Wohnen“. Interessant für alle Giro X-tra-Kunden der Kreissparkasse sind die mehr als 40 lokalen und regionalen Kooperationen mit Vorzugskonditionen für „Essen + Trinken“, „Sport + Freizeit“ sowie „Leben + Einkaufen“. Alfred Weber, Vorstandsvorsitzender des Instituts, konstatiert: „Mit dem Giro X-tra-Konto treffen wir offensichtlich genau ins Schwarze. Denn wir verzeichnen nicht nur bei unseren Bestandskunden unerwartet großes Interesse, sondern konnten auch bereits Neugeschäft generieren.“

Mit Mehrwert-Paketen unterstützt die MWSG bei der Entwicklung zielgruppenspezifischer Konten und beim Kooperationspartnermanagement (Auswahl der Partner und Angebote, Vertragsgestaltung, Qualitätsmonitoring). Sie steht beratend zur Seite und betreut Kunden direkt aus dem eigenen Call- und Service-Center. Die Assistance-Kompetenz für das „Service-Center 50plus“ bringt die ÖRAG Service ein. Unverzichtbar für den Erfolg des Kontos ist die regelmäßige Kundenkommunikation. Die Kreissparkasse Saalfeld-Rudolstadt setzt dazu das auf neun Seiten individualisierte TREFFPUNKT-Magazin ein. So werden die Kunden vier Mal im Jahr über ihre aktionalen, saisonalen und dauerhaften Giro X-tra-Vorteile informiert und profitieren von Sonderkonditionen.



*Wolfgang Leitner,
Tel. 089 455053-21,
E-Mail:
wolfgang.leitner@
mwsg.de*