

## Im Verbund erfolgreich

*Mustafa Öztürk*

Rund 200 Auftraggeber aus der Sparkassen-Finanzgruppe setzen bei Kundenbindungslösungen auf die Mehrwert Servicegesellschaft (MWSG). Als Tochterunternehmen des Deutschen Sparkassenverlags und der Deutschen Assistance Service berät sie mit langjähriger Erfahrung umfassend, wie Institute ihre Erträge im Giro- und Kreditkartengeschäft sichern und ausbauen können.

Aus einem vielfältigen Portfolio von mehr als 50 Mehrwert- und Versicherungsleistungen sowie Vorteilsangeboten bei mehr als 210.000 lokalen, nationalen und internationalen Kooperationspartnern entstehen maßgeschneiderte Lösungen für alle Zielgruppen und Lebensphasen. All dies selbstverständlich auf Basis standardisierter Technologie (CRM mit OSPlus-Schnittstelle, Service-Center, Print-, Online- und Mobilangeboten).

Sparkassen profitieren von einem Partner, der alle Leistungen von der strategischen Beratung bis hin zur Endkundenbetreuung aus einer Hand anbietet. Die MWSG erfüllt damit bei mehr als sechs Millionen Konto- und Kreditkarteninhabern - an 365 Tagen im Jahr rund um die Uhr die Leistungsversprechen, die Sparkassenberater ihren Kunden gegeben haben.

Für ihre Kunden sind Sparkassen so in nahezu allen Lebenslagen präsent. Und das schätzen diese: Sie bleiben ihrer Sparkasse nachweislich treuer, empfehlen sie häufiger weiter und nutzen deutlich mehr Produkte - ein wichtiger Beitrag zur Ertrags- und Zukunftssicherung.

*Der Autor ist Geschäftsführer der MWSG*