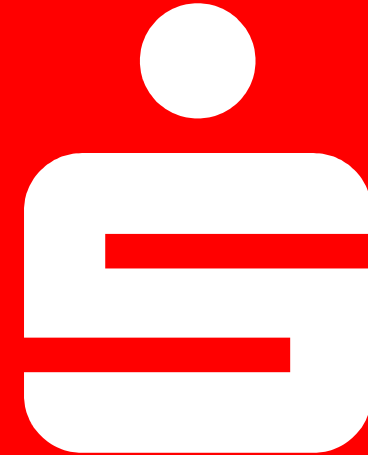


# S-Klick Plus Erfolgshebel

 **KREDIT -  
OFFENSIVE**

Wir leben Sparkasse.  
**20  
25**



# 1. Einsatz der gesamten Kommunikationsunterstützung über K-DAU

# Der Kampagnen-Dauerauftrag für mediale Kanäle

Einfache Bestellung vorhandener Angebote durch die Sparkassen im Dauerauftrag. Den „Rest“ erledigen wir für Sie.



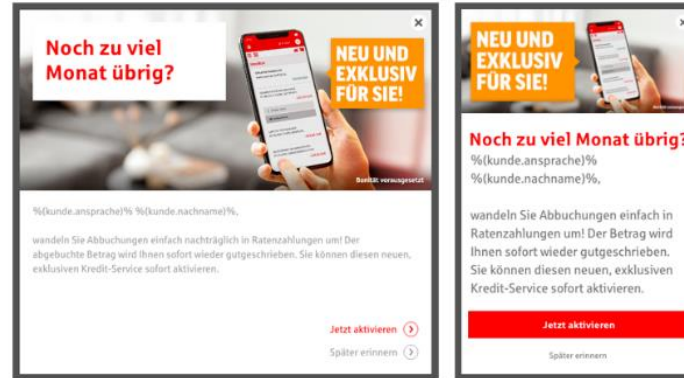
Von der Selektion bis zur Ausspielung:  
Alle VKK-Kampagnen werden nahezu  
ohne Aufwand ausgespielt

# Unterstützung durch Kampagnen-Dauerauftrag

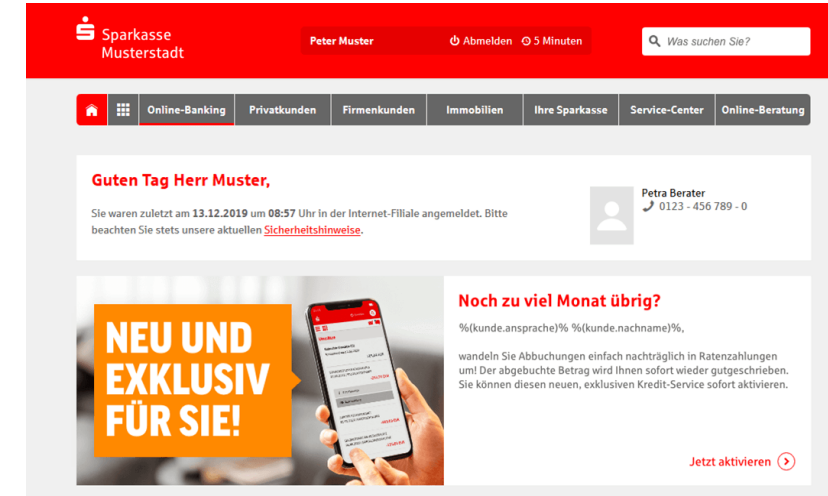
## Beispiel S-Klick Plus

## Einsatz der Kommunikationsmittel

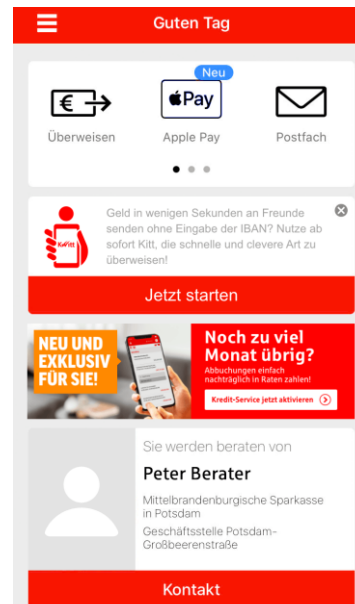
### Störer nach Login



### 3/3 Box

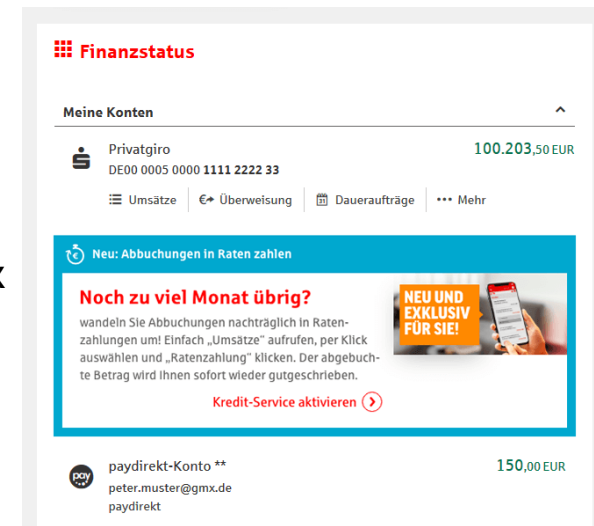


### Banner in der S-App



### E-Mailing

### Tabellen-Box



# Kommunikationsunterstützung:

- OSV stellt ganzjährig Kampagnen für Neu- und Bestandskunden nach verschiedene Zielgruppen bereit und entwickelt diese stetig weiter
- Prozess S-Klick Plus ist in Werbeelementen integriert und ermöglicht Kunden Sofortabschluss
- Link zur KWO:  
[https://online.kommunikationswelt.sparkassenverlag.de/kampagnenshop/thema/index.html?themenfeld\\_id=59](https://online.kommunikationswelt.sparkassenverlag.de/kampagnenshop/thema/index.html?themenfeld_id=59)

# 2. Administration

# Parameter für Anzeige des Ratenzahlungs-Button

## Orientierung an Aktivlinie

Die Kriterien zur Anzeige des Ratenzahlungsbutton sollte sich an der Aktivlinie orientieren und an Kunden richten, die mindestens eine Aktivlinie in Höhe des administrierten Mindestkreditrahmens bekommen könnten.

- > Einkommen sollte z.B. nie unter 1.000€ liegen, wenn der Multiplikator in dieser Einkommensgruppe bei 1 liegt
- > Multiplikatoren der Aktivlinie beachten

Hinweise zur Optimierung der Aktivlinie: VI-21-0042 und MA-22-0050

# EWE

Ziel: Möglichst viele Kunden sollten den Ratenzahlungs-Button angezeigt bekommen

1. „J“ bei EWE in Tabelle Nutzung Ratenkredite
  2. „J“ bei Institutsparameter Kundeneinwilligung
- > keine Rückmeldung wird als Zustimmung gewertet

oder

„N“ bei Prüfung „EWE“ -> alle Kunden bekommen den Button angezeigt

Ratenkredit	
Nutzung Ratenkredit	Splittnow
Mindest-Scoreklasse	15
Min. Betr. Geldeingang EUR	1000,00
Min. Bestandsdauer Konto	180
Min. Umsatzbetrag	100,00
Max. Umsatzbetrag	9999999999,99
Max. Umsatzzalter	90
Prüfung EWE	ja

Weitere Infos im Leitfaden unter 3.3.1 Datenschutzrechtliche Einschätzung



# 3. Nutzung der Vertriebsereignisse

- Beraterunterstützung im Leitfaden nutzen
- Ereignisse ins KSC leiten, sowohl Grün als auch Gelbfälle -> Cross- bzw Up-Selling Potentiale nutzen
- konsequente Nutzung der Ereignisse

# Statements der Sparkassen zu S-Klick Plus

## Sparkasse Wittenberg:

*„Wir haben S-Klick Plus als eine der ersten Sparkassen in ganz Deutschland eingeführt. Die Administration war durch die Nutzung bestehender Standardkomponenten einfach. Nach über einem Jahr können wir sagen: ein voller Erfolg! Die Kunden haben das neue Produkt sehr gut angenommen und nutzen es sehr intensiv. Das stärkt die Kundenzufriedenheit und beschert unserer Sparkasse Erträge (quasi auf Knopfdruck). Mit diesem digitalen Angebot wird das Online-Kreditgeschäft zum Selbstläufer.“*

## Ostsächsische Sparkasse Dresden:

*„Die stetig steigenden Abschlüsse von S-Klick Plus in der Ostsächsischen Sparkasse Dresden zeigen, dass das Produkt den Bedürfnissen der Kunden entspricht. Offensichtlich besteht ein großer Bedarf, sich einfach, schnell und flexibel Liquidität zu verschaffen. Die Auswertung der Kundendaten erstaunt: Selbst am Wochenende und in den frühen Morgenstunden besteht die Nachfrage nach der unkomplizierten Finanzierung.*

*Dabei wird S-Klick Plus stetig weiterentwickelt, durch sukzessiv neu geschaffene Einstiegspunkte. So wird den Kunden nun auch nach getätigten Überweisungen oder beim Überfliegen der letzten Abbuchungen in der S-App die flexible Ratenzahlung vorgeschlagen.*

*Für die Sparkasse stellt S-Klick Plus eine ideale Ergänzung des Produktportfolios dar, um das Kreditgeschäft weiter auszubauen. Durch den modernen, fallabschließenden Prozess entsteht kein zusätzlicher Bearbeitungsaufwand. Das digitale Angebot verbessert nicht nur den bestehenden Servicelevel, sondern zahlt zugleich auf eine moderne, kunden- und bedarfsorientierte Kundenkompetenz der Sparkasse ein.“*

## Sparkasse Uckermark:

*„Die neue Funktion wird von den Kunden gut angenommen. So konnten bereits über 100 Neuabschlüsse innerhalb kurzer Zeit erzielt werden. Bei S-Klick Plus ist ein sofortiges begleitendes und dauerhaftes Marketing der Erfolgsfaktor. Die Kommunikationsunterstützung des OSV eignet sich dafür sehr gut. Allein das Vorhandensein des Buttons im Finanzstatus bzw. der App reicht nicht, da dieser vom Kunden auch übersehen werden kann. Wichtig ist es auch die Mitarbeiter zu informieren, damit diese die entstehenden Vertriebsanlässe optimal nutzen können.“*

## Sparkasse Chemnitz:

*„Seit dem letzten Jahr steht den Sparkassen ein erstes volldigitales Kreditprodukt zur Verfügung. Um möglichst vielen Kunden mit entsprechender Bonität die Nutzung dieses digitalen Kreditangebotes der Sparkasse zu nutzen ermöglichen, ist die umfassende Administration der privaten Aktivlinie ein maßgeblicher Erfolgsfaktor. Daher empfiehlt es sich, die Parameter der Aktivlinie für mediale und stationäre Prozesse zu prüfen und anzupassen. Der zweite wesentliche Erfolgsfaktor ist die Administration des R-FIN-OKR-Regelsatzes. Die richtige und erfolgreiche Ausgestaltung bedarf dabei einiges an Know-How. Daher kann die Einbindung der GSD als Partner bei der Produkteinführung und der Administration hilfreich sein.*

*Dieses digitale Kreditangebot erweist sich als besonders effizient, da die Kunden den Prozess eigenständig und vollständig digital, losgelöst von Zeit und Raum, durchlaufen und das Produkt selbstständig, ohne Einbindung eines Beraters, abschließen.*

*Ein weiterer positiver Nebeneffekt ist, dass auch bei bestehenden Sparkassen-Card Plus-Konten dem Kunden im Onlinebanking der Button „Ratenzahlung“ angezeigt wird. Somit kann der Kunde bequem Umsätze zu Lasten seines Sparkassen-Card Plus-Kreditlimits refinanzieren. Aufgrund dieser Synergieeffekte sind seit der Einführung von S-Klick Plus sind auch die Inanspruchnahmen der bestehenden Sparkassen-Card Plus-Konten gestiegen.“*

# Fragen?

Ansprechpartner

Stephan Hunger / Paul Hölzer

Telefonnummer:

0171 2244245 / 0173 6520140

E-Mail-Adresse:

Stephan.hunger@osv-online.de

paul.hoelzer@osv-online.de