

Rundschreiben Sparkassengeschäfte / Markt

Mitgliedssparkassen des
Ostdeutschen Sparkassenverbandes

OSV (Ostdeutscher Sparkassenverband, OSV001)

27.07.2022

Rundschreiben Sparkassengeschäfte / Markt Nr. OSV-MA-22-0143

Bereich:	Autor:	Telefon
<ul style="list-style-type: none">Abteilung MarktTeam Kredit	<ul style="list-style-type: none">Hölzer, Paul	<ul style="list-style-type: none">01736520140

Betreff:	S-Klick Plus: dynamisches Wachstum in den vergangenen 12 Monaten
Zusammenfassung:	Wir informieren Sie über die Entwicklung von S-Klick Plus in den letzten 12 Monaten.
Prozessbündel:	<ul style="list-style-type: none">1.02 Aktivgeschäft
Anlagen:	1 Anhang

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Finanz Informatik hat uns Zahlen zum Prozess S-Klick Plus rückwirkend ab dem zweiten Halbjahr 2021 zur Verfügung gestellt.

Zu diesem Zeitpunkt hatten bereits die ersten Sparkassen im OSV den Prozess S-Klick Plus administriert. Ein Jahr später (zum 30.06.22) sind es bereits 27 Sparkassen im Verbandsgebiet.

Zeit für einen kurzen Zwischenstand.

S-Klick Plus: Die richtige Antwort auf aktuelle Kundenbedürfnisse

In den letzten 12 Monaten wurden insgesamt über 15 Mio. € Kreditvolumen bei den OSV-Sparkassen volldigital von Kunden selbst ausgezahlt, ohne die Kapazitäten eines Mitarbeiters beansprucht zu haben.

Über 17.000 erfolgreiche volldigitale Prozessabschlüsse mit Kreditauszahlungen konnten registriert werden, obwohl sich die meisten Sparkassen während des Betrachtungszeitraums noch in der Einführungsphase befanden.

Das zeigt, dass S-Klick Plus von den Kunden intensiv gut genutzt wird. Kunden, die ein S-Klick Plus-Konto neu abgeschlossen haben, nutzten es im Durchschnitt für noch drei weitere Auszahlungen innerhalb der letzten 12 Monate.

Zur richtigen Zeit am richtigen Ort

Durchschnittlich zahlen sich Kunden im OSV mit der ersten Auszahlung von einem neuen S-Klick Plus-Konto über 3.000 € aus. Die Folgeinanspruchnahmen fallen hingegen meist geringer aus.

Das zeigt, dass durch den Prozess S-Klick Plus kreditaffine Kunden oft zum richtigen Zeitpunkt mit einer Finanzierungslösung der Sparkasse konfrontiert werden und diese dann direkt abschließen können.

Positiver Einfluss auf Sparkassen-Card Plus

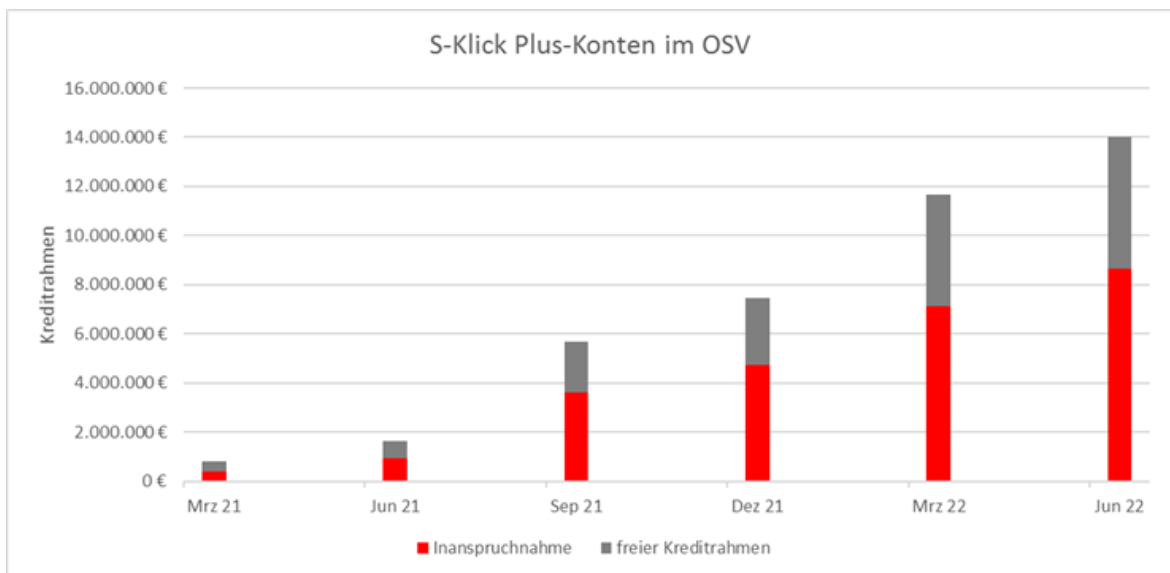
Der Prozess S-Klick Plus erkennt auch automatisch, ob der Kunde bereits über einen bestehenden Kreditrahmen (Sparkassen-Card Plus-Konto oder S-Klick Plus-Konto) verfügt und steuert diesen direkt an.

Bei 45% der Buchungen, die über den Prozess S-Klick Plus getätigt wurden, sind Auszahlungen von bestehenden Sparkassen-Card Plus-Konten vorgenommen worden.

Seit dem 2. Halbjahr 2021 konnte auch wieder ein Bestandszuwachs bei der Sparkassen-Card Plus privat im OSV verzeichnet werden.

Dynamisches Wachstum

S-Klick Plus-Konten entwickeln sich dynamisch im OSV und werden stabil in Anspruch genommen. Das zeigt, dass die Nachfrage der Kunden nach wie vor hoch ist und Sparkassen von diesem dynamischen Wachstum auch künftig profitieren können.



Erfolgsfaktoren:

In der **Anlage** haben wir die Erkenntnisse zu den Erfolgsfaktoren aus den zurückliegenden Rollout-Serien für Sie zusammengefasst.

Nutzen für Sparkassen:

Die Nutzungszahlen zeigen, dass der Prozess S-Klick Plus die richtige Antwort auf den Kundenbedarf nach einer einfachen, volligitalen und flexiblen Finanzierungslösung ist.

Für die Sparkassen ergibt sich dabei die Möglichkeit, vom Buy-Now-Pay-Later-Boom zu profitieren, die Bestände der Sparkassen-Card Plus zu steigern und Erträge ohne große Aufwände auszubauen.

S-Klick Plus steigert zudem die Effizienz im Kreditvertrieb. Für das kleinteilige Kreditgeschäft werden keine Kapazitäten eines Mitarbeiters benötigt und durch die Nutzung der vollautomatischen Vertriebsereignisse findet eine optimale Verbindung zwischen dem stationären und dem medialen Vertrieb statt.

In der **Anlage** finden Sie Statements von Sparkassen, die S-Klick Plus eingeführt haben.

Unterstützungsleistungen:

Kampagnen

Der OSV stellt den Sparkassen ganzjährig Kampagnen bereit, in denen der Prozess direkt eingebunden wird. Das ermöglicht einen echten Sofortkredit und erhöht die Aufmerksamkeit beim Kunden für die Sparkasse als ersten Finanzierungspartner.

Mit der Ausspielung über den Kampagnen-Dauerauftrag reduziert sich der Aufwand für die Sparkasse insbesondere in den medialen Kanälen erheblich.

Weitere Unterstützungsleistungen

Zusätzlich bietet der OSV den Sparkassen ein umfassendes Unterstützungspaket an. Dieses umfasst:

- Bereitstellung eines Leitfadens mit Vorlagen und Hinweisen zur Einführung
- Durchführung von Serienrollouts
- Erfahrungsaustausche
- individuelle Unterstützungsleistung.

So können Sparkassen das Produkt S-Klick Plus schnell und unkompliziert einführen und ihren Kunden zur Verfügung stellen.

Empfehlung:

Wir empfehlen allen Sparkassen eine zeitnahe Einführung des Prozesses S-Klick Plus und die Nutzung aller entsprechenden Kampagnen. Insbesondere Sparkassen, die eine Sparkassen-Card Plus im Angebot haben, sollten den Prozess S-Klick Plus schnellstmöglich einführen, um die bevorstehenden Kampagnen zur Intensivierung der Sparkassen-Card Plus-Konten optimal nutzen zu können.

Falls Ihre Sparkasse bisher einen anderen Prozess am Ratenzahlungsbutton in den Kontoumsätzen nutzt, können auch Sie kurzfristig auf S-Klick Plus umsteigen.

Der reine Administrationsaufwand für den Prozess S-Klick Plus wird auf ca. 1 Tag und somit als gering eingeschätzt. Der OSV unterstützt gern bei der Produkteinführung und stellt zahlreiche Unterstützungsleistungen bereit.

Zusätzlich kann ein Rundum-Sorglos-Paket zur Produkteinführung von der GSD gebucht werden. Link zum Leitfaden von S-Klick Plus: https://g-sd.de/S-Klick_Plus/index.php

Fazit:

Der bilanzwirksame Ratenkredit ist für die Sparkassen - bezogen auf das eingesetzte Kapital und mit den bestehenden Zinssätzen - das ertragreichste Produkt mit einer granularen Risikoverteilung. Daher zählt es zum Kerngeschäft einer jeden Sparkasse und muss weiter gestärkt werden.

Aufgrund der aktuellen Situation besteht erhöhter Liquiditäts- und Kreditoptimierungsbedarf bei den Menschen. Die Sparkassen sollten sich daher als erster Finanzierungspartner bei Menschen mit entsprechender Bonität positionieren.

So werden die Sparkassen noch stärker als Problemlöser der Kunden wahrgenommen, können bestehende Geschäftsbeziehungen intensivieren und neue Kunden gewinnen.

Der Prozess S-Klick Plus hat in den letzten Monaten gezeigt, dass er von Kunden sehr gut genutzt wird und zusätzliche Ertragsquellen für Sparkassen erschließen kann.

In Verbindung mit den Unterstützungsleistungen des OSV kann das Produkt S-Klick Plus dazu beitragen, das bilanzwirksame Konsumentenkreditgeschäft zum Selbstläufer für eine Sparkasse zu machen.

Bei Fragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.

Freundliche Grüße

Ostdeutscher Sparkassenverband

Paul Hölzer

Anhang / Anlagen:

- [Erfolgshebel S-Klick Plus.pdf \(473,71 kB\)](#)