

Grünes Konto, schwarze Zahlen

PREMIUM: Nachhaltige Girokonten sind gut für Image und Kundenbindung. Zudem bieten sie neue Ansätze zur Erlössteigerung.

Längst ist das Thema Nachhaltigkeit auch in der Finanzwelt bei Geldanlagen präsent; und laut einer repräsentativen Studie der S-MM wollen 42 Prozent der Befragten auch bei der Wahl des Girokontos eine entsprechende Lösung. Mit S-GreenDeal, dem Gutscheinpaket für nachhaltige Partner, startete die S-MM 2020 ihr Bausteinangebot zur Integration des Themas in Girokonten. Nun folgt eine zweite Stufe mit der Klimaneutralstellung eines bestehenden oder neuen Kontomodells der Sparkasse. Die dritte, hochwertigste Variante ist das klimaneutrale Girokonto mit individuellem Mehrwertumfang. Als erste Sparkasse pilotiert es die Sparkasse Hegau-Bodensee (Marktstart 1. Mai). Bei Geldanlagen und Finanzierungen bietet das Institut seit längerem nachhaltige Alternativen. Auch im Sinne ihres Gemeinwohlauftrags fokussiert sie nun mit dem Girokonto ein Ankerprodukt: „Giro Top“ adressiert Kunden, die Wert auf „alles inklusive“ und auf die Zusatzleistungen mit




nachhaltigem Nutzwert legen. Zu solchen grünen Bausteinen kann beispielsweise die Fahrradversicherung S-Bike gehören.

STRATEGIE FÜR MEHR ERLÖSE

Eine Umfrage der S-MM für ein ähnliches Premiummodell bestätigte die Preisbereitschaft bei der affinen Zielgruppe. Also lassen sich mit grünen Leistungspaketen weitere Erträge im Girokontogeschäft generieren. Beim Umsetzen einer nachhaltigen Kontolösung berät und unterstützt die S-MM. Sie greift dabei auf ihre Expertise aus über 70 Girokonto-Projekten zurück. Übrigens: Die Klimaneutralstellung des Girokontos erfolgt mit einem erfahrenen Systempartner.

Infos zum nachhaltigen Angebot der S-MM unter <http://s.de/1btz>.

 **Carsten Junker**, Tel. 02271 9865-550, E-Mail: carsten.junker@s-markt-mehrwert.de

KLIMANEUTRALSTELLUNG

Durch Betrieb des Kontos verursachte CO₂-Emissionen werden mit Klimaschutzprojekten an anderen Stellen wieder eingespart.



Carsten Junker,
Vertriebsmanager
bei der S-Markt &
Mehrwert

Farbe bekennen

INTERVIEW: Als Vorreiter für nachhaltige Girokonten die Marktposition ausbauen.

Welche nachhaltige Variante bei den Kontolösungen empfiehlt sich wann?

Das hängt stark vom Girokonto-Portfolio des Hauses ab: Gibt es bereits Konten mit Mehrwertstrategie? Dann kann man ein ganzheitlich nachhaltiges Konzept mit Mehrwerten als weiteres Modell oder Erweiterung einführen. Möchte die Sparkasse ihre bestehenden Kontomodelle um die Klima-Komponente erweitern, ohne die Produkte an sich anzufassen, ist auch dies möglich. Der Aufwand ist dann geringer – dafür stufe ich die Ertragschancen beim Mehrwertkonzept größer ein.

Gelingt das zum Beispiel mit S-Cashback als Mehrwert?

Die Kunden mögen S-Cashback wegen der Rückvergütungen in zahlreichen Webshops und bei regionalen Anbietern vor Ort. Gesammeltes S-Cashback kann man im Rahmen des

nachhaltigen Kontos mit Mehrwerten auch nachhaltig einsetzen. Etwa, indem angesparte Beträge in nachhaltige Fonds fließen – ein interessanter Ansatz für zusätzliche Erlöse. Zu den Mehrwerten, die Kunden bei einer nachhaltigen Lebensweise unterstützen, gehört neben adäquaten Konsum- und Reiseangeboten auch Nützliches wie eine Flatrate des Magazins Ökotest. Den Umfang der Mehrwerte gestaltet das Institut.

Worauf sollte man bei der Markteinführung achten?

Das Angebot sollte über möglichst viele Kanäle sichtbar werden. Und es muss kommunikativ in die eigene Nachhaltigkeitsstrategie eingebettet sein. Wichtig ist dabei, die Kunden offen über Vorhaben, Ziele und bisher Erreichtes zu informieren. Das festigt die Glaubwürdigkeit und wird als ein richtiger Schritt anerkannt, den die Sparkasse gemeinsam mit ihren Kunden geht.