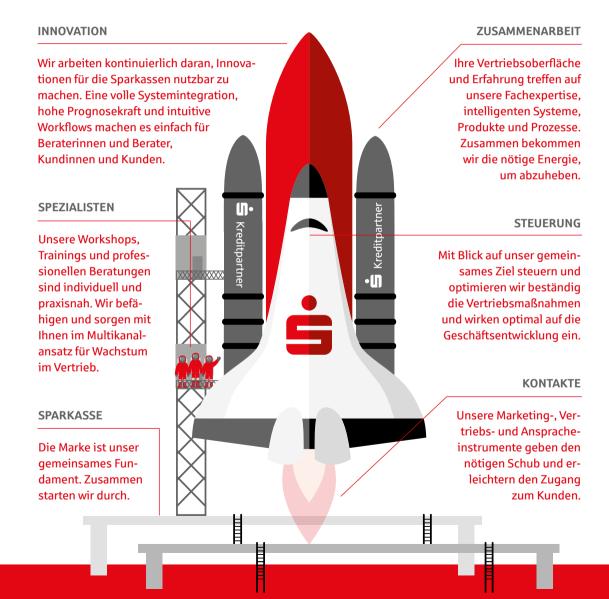
Gemeinsam erfolgreich



Unsere Mission? Der Erfolg der Sparkassen im Ratenkreditgeschäft





Liebe Leserinnen und Leser,

vor 10 Jahren ist in Berlin ein FinTech der Sparkassen-Finanzgruppe gestartet:

S-Kreditpartner (SKP) wurde als Tochterunternehmen der Berliner Sparkasse/Landesbank Berlin und der Deutschen Leasing gegründet.

Das Ziel: gemeinsam das Ratenkreditgeschäft der Sparkassen auf eine neue Ebene heben.

Gemeinsam stark

Die Idee des engen Schulterschlusses mit den Sparkassen geht auf: Als Spezialist für das Konsumentenkreditgeschäft kooperieren wir inzwischen mit über 90 Prozent der Sparkassen. Per Ende 2020 haben sich davon 205 Sparkassen für eine Vollkooperation mit der SKP entschieden. Mit über 530 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern betreuen wir für Sparkassen und deren Kunden einen Kreditbestand von rund 8,5 Milliarden Euro (Stand Ende 2020).

Der gemeinsame Erfolg beruht auf einem klaren Geschäftsmodell und einer intensiven Vertriebsund Innovationspartnerschaft. Die Produkte und Prozesse machen uns bei Ratenkrediten zusammen mit den Sparkassen zum absoluten Marktführer bei den eigenen Kunden. Die Vergütungsleistungen an unsere Partnersparkassen (insbesondere Bestandsprovisionen) beliefen sich 2020 auf 265 Mio. Euro. Wir sind stolz, damit einen bedeutsamen Beitrag zur Wertschöpfung innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe beitragen zu können.

Wir sind hoch motiviert, diese Marktführerschaft gemeinsam mit Ihnen weiter auszubauen. Dazu ist eine enge Kooperation nötig, diese zeigt sich in unserer täglichen Zusammenarbeit mit vielen Institutionen und Verbundpartnern der Gruppe.

Möglichmacher durch Sie

Wir verstehen uns in der Gruppe als Innovationstreiber und Möglichmacher und zeigen dies in durchdachten Prozessen und als Wegbereiter der digitalen Transformation.

Mit diesem Booklet möchten wir Ihnen einen kurzen Überblick über uns geben – dann aber andere über die Zusammenarbeit sprechen lassen: Was begeistert unsere Partnersparkassen an der Zusammenarbeit mit der SKP, welche Entwicklung haben sie in den letzten zehn Jahren im Konsumentenkreditgeschäft zurückgelegt und wie können wir gemeinsam die Zukunft gestalten?

Innovationen brauchen Vordenker

Genau diese Fragen haben wir unseren Partnersparkassen gestellt und, wie wir finden, interessante Antworten erhalten. Innovationen brauchen immer Pioniere, die bereit sind, diese neuen Wege zu gehen: Wir freuen uns sehr, langjährige Partner in diesem Booklet zu Wort kommen zu lassen, und möchten uns für Ihre Mitwirkung bedanken. In diesem Jahr wird die SKP 10 Jahre alt. 10 Jahre Möglichmacher sind aber erst der Anfang.

Wir wollen daher nicht nur zurückblicken, sondern schauen auch voller Optimismus auf die kommende Dekade voller Chancen, innovativer Ideen, Prozessoptimierungen und steigender Umsätze!

Ihre

Non finte for your to dolo

Heinz-Günter Scheer

Jan Welsch

Über uns

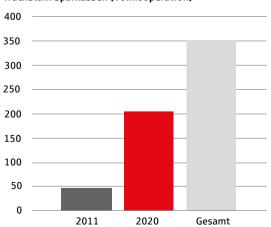
Erfolgreich im Verbund

Wir sind der Spezialist für Konsumentenkredite in der Sparkassen-Finanzgruppe seit 2011. Rund 350 Sparkassen vertrauen unserer Expertise.

Als Verbundpartner und Kreditspezialist ist es unser Ziel, Sparkassenkunden ein passendes Angebot zur Deckung ihres Liquiditätsbedarfs zu bieten. Dazu wollen wir uns stetig in enger Zusammenarbeit mit den Sparkassen weiterentwickeln. Um dies zu erreichen, arbeiten die Bereiche der SKP eng verzahnt mit flachen Hierarchien und schnellen dezentralen Entscheidungswegen zusammen.

Der gemeinsame Erfolg beruht auf einem klaren Geschäftsmodell: Die Kompetenzen und Services konzentrieren sich auf das Kreditgeschäft. Die SKP steht für konsequente Vereinfachung von Vertriebssystemen, das Treiben innovativer Ideen und für Prozessautomatisierung.

Wachstum Sparkassen (Vollkooperation)



Wir unterstützen Sparkassen mit unserer Vertriebspower

Mit über 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Vertrieb unterstützen wir unsere Kooperationssparkassen wirkungsvoll bei der Optimierung des Vertriebs vor Ort. Unabhängig davon, ob es um die persönliche Beratung in der Filiale, am Telefon oder den erfolgreichen Einsatz von digitalen Vertriebskanälen geht. Gemäß unserer Multikanalstrategie unterstützen wir die Sparkassen dabei, ihre Kunden zum richtigen Zeitpunkt auf den richtigen Kanälen mit relevanten Inhalten zu erreichen.

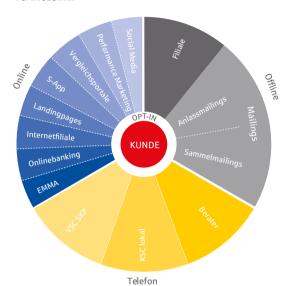
S-Kreditpartner bietet Vertriebsschulungen und individuell abgestimmte Trainings an und macht Tools zugänglich, die es den Sparkassen ermöglicht, sich gänzlich auf die Beratung zu fokussieren und das vertriebliche Potenzial u.a. durch bestandsorientierte und aktive Direktansprache voll auszuschöpfen. Das hilft nachhaltig, Erträge zu erwirtschaften und gleichzeitig Kunden zu begeistern.

Aktive Marketingunterstützung

Wir helfen Sparkassen bei der Umsetzung einer erfolgreichen Marketing- und Vertriebsstrategie und stellen bedarfsgerechte, erprobte Kampagnen und einen Marketingkostenzuschuss zur Verfügung. Eine konsequente Planung und Auswertung von Mailings hilft dabei, kontinuierlich qualifizierte Kontakte zu generieren.

Dank intelligenter Data-Analytics-Methoden unterstützt die SKP ihre kooperierenden Sparkassen dabei, Kunden mit Kreditbedarf automatisiert zum richtigen Zeitpunkt zu kontaktieren. Ein Beispiel dafür: Der Dialogautomat, den die SKP mithilfe des DSV und der FI entwickelt hat, bietet automatisiert eine anlassbezogene Selektion und regelbasierte Ansprache über OSPlus. Er sorgt für deutlich höhere Abschlussquoten.

Unsere OMNIkanal-Strategie für Ihren erfolgreichen Vertriebsmix



Weniger Aufwand – mehr Vertriebserfolg

Ein Sofortanschluss über alle Kanäle sorgt dafür, dass Kunden ohne großen Aufwand Kredite abschließen können – wo, wann und wie es ihnen am besten passt.

Ihre Beraterinnen und Berater können sich voll auf die Kundenberatung konzentrieren, da die Antragsprozesse mit wenigen Klicks und Informationen bewerkstelligt werden können.

Die Ablösung von Fremdverbindlichkeiten ist sehr einfach, da die bisweilen aufwendigen Backoffice-Arbeiten komplett von der SKP übernommen werden. Unsere Rating-Verfahren verfügen über eine hohe Prognosekraft, die für eine hohe Trennschärfe bei der Ankaufsteuerung sorgt.

Die Sparkasse erhält für jedes Geschäft eine attraktive Bestandsprovision – das Risiko verbleibt bei der SKP.

Lösungsorientiertes Servicegeschäft

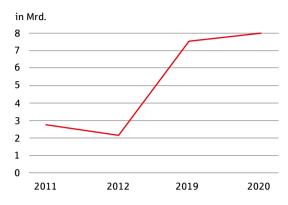
Service wird bei uns großgeschrieben. Seit Gründung haben wir die Mitarbeiterzahl unseres VertriebsServiceCenters mehr als verdoppelt. Aktuell sorgen knapp 100 Mitarbeiter im Servicegeschäft für eine schnelle Abwicklung und Bearbeitung der Kundenanliegen und der Rückfragen von Beraterinnen und Beratern. Sie sorgen dafür, dass auftauchende Fragen schnell gelöst werden und Prozesse funktionieren.

Auch die Outbound-Telefonie bauen wir weiter aus: Seit November 2019 bieten wir einen mandantenfähigen, fallabschließenden Telefonkredit als weiteren Service an. Interessierte Sparkassenkunden mit aktivem Gehaltsgirokonto können direkt am Telefon einen Ratenkredit abschließen. Zudem testen wir stetig neue Beratungsanlässe und optimieren kontinuierlich den Vertriebsprozess.

Die Sparkassen werden mit der SKP Marktführer im Ratenkreditgeschäft. Strategische Ziele:

- → Zusammenarbeit mit allen deutschen Sparkassen
- → Steigerung des absoluten Marktanteils bei Sparkassenkunden auf über 50 %
- → Dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus sein

Bestandswachstum



Bestandsgeschäft

Eine gute Investition in die gemeinsame Gruppe

Sparkassen können seit 2019 mit der SKP nicht nur im Provisionsgeschäft erfolgreich sein – sondern auch eine attraktive Vergütung bei der Refinanzierung des Ratenkredit-FinTechs erhalten. Mit 226 Sparkassen wurden seit dem Start der Initiative im Jahr 2017 Refinanzierungsdarlehen in Höhe von rd. 6,1 Milliarden Euro kontrahiert. Darüber hinaus zählen auch weitere Institute der S-Finanzgruppe zu unseren heutigen Refinanzierungspartnern.

Seit dem 1. Januar 2019 ist die S-Kreditpartner GmbH Mitglied des Sicherungssystems der Sparkassen-Finanzgruppe und an die Sicherungsreserve der Landesbanken und Girozentralen angeschlossen. Wir bauen die Möglichkeiten der Refinanzierung immer weiter aus. Auf unserer Treasury-Plattform SKP.community erhalten Sie alle aktuellen Informationen.

Die für das Wachstum benötigte Refinanzierung erschließen wir uns konsequent im Verbund, damit alle Erträge innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe geteilt werden können.

Intensive Innovationspartnerschaft, die sich auszahlt

Die enge Innovationspartnerschaft mit unseren Sparkassen ermöglicht, dass wir die Prozesse immer einfacher, schneller und automatisierter gestalten können.

In unmittelbarer Nähe des DSGV entstand 2019 das SKPlab am Gendarmenmarkt, die mittlerweile rund 600 Quadratmeter große Innovationsund Austauschplattform von S-Kreditpartner. Im SKPlab entwickeln wir in engem Austausch mit den Sparkassen innovative Ideen, denken Prozesse neu und erproben in hohem Tempo erfolgversprechende Lösungen. Im Vordergrund steht der intensive Austausch und eine wachsende Innovationsgeschwindigkeit.

Von hoher Bedeutung ist auch die Durchsetzung von Innovationen. Wir sind sehr stolz, dass eine Innovation wie der Kontoumsatzkredit innerhalb nur eines Jahres von über 200 unserer Partnersparkassen aktiv eingesetzt wird. Weitere Innovationen befinden sich derzeit in der Entwicklung.

Mit all diesen Maßnahmen legen wir gemeinsam die Grundlage dafür, weitere Anteile im Ratenkreditgeschäft für die Sparkassen-Finanzgruppe zurückzuerobern.

Dies ist unser Auftrag – und daran lassen wir uns messen.



Das SKPlab am Gendarmenmarkt



Eventfläche für kreative Workshops

Meilensteine

JUNI 2011 S-Kreditpartner wird gegründet.

2013

2011

JULI 2014

Einführung S-Privatkredit Plus.

SEPTEMBER 2016

Kundenzentrierte und anlassbezogene Kommunikation rückt durch den Dialogautomaten in den Fokus.

2015 2016

AUGUST 2017

Die Beteiligung der Sparkassen an der Refinanzierung der SKP ist ab sofort möglich. Mehr als 200 Häuser nehmen diese Möglichkeit heute wahr.



2017

2018

JUNI 2020 Roll-out Ratenkredit

aus Kontoumsätzen.

MAI 2019 Eröffnung des

2020



2019

OKTOBER 2020

Gründung Bundesbeirat.

> **AUSBLICK Entstehung einer** neuen innovativen Anlagemöglichkeit für Sparkassen mit dem "Syndizierungsprogramm".

2021 2022 ...



JANUAR 2013

Die Sparkasse Langen-Seligenstadt wird 100 Vollkooperationspartner der SKP.

2014

JULI 2017

Dank des "vereinfachten Antragsverfahrens" profitieren Sparkassen und Kunden ab sofort auch in der Filiale vom besonders schlanken Prozess der SKP.

MÄRZ 2016

Der S Kredit-per-Klick geht an den Start.



AUGUST 2018

Einführung vollabschlussfähiger Telefonkredit.

OKTOBER 2019 Kreditbestand erreicht

8 Mrd. Euro.



JULI 2020 Die Kreissparkasse Tübingen wird 200. Vollkooperationspartner der SKP.

AUSBLICK Einführung einer revolvierenden Kreditkarte.

JUNI 2021 Die SKP feiert 10-jähriges Jubiläum.



10 11

Vom Angebot zur Kooperation

NDSATZLICHER MEHRWER FÜR DIE SPARKASSE

Angebot
4 Wochen

- Rahmenbedingungen
- Herausforderungen
- Perspektiven

Im Strategiegespräch gehen wir mit dem Vorstand auf die wichtigsten Stellhebel und Erwartungen der Sparkasse ein, um zukünftig im Ratenkreditgeschäft nachhaltig und erfolgreich zu agieren. Zudem erläutern wir unser Geschäftsmodell, stellen unsere Produkte und unser Provisionsmodell vor und zeigen erste Lösungsansätze zur Optimierung auf.

Ziel des Gesprächs ist es, vom jeweiligen Vorstand das Mandat für einen ergebnisoffenen Prüfprozess "Eigengeschäft versus Vermittlung" zu erhalten. Ist-Analyse und Prognose

- Ist-Analyse Geschäftsfeld
- Wachstums- und Ergebnisprognose

Für den Prüfprozess erhält die Sparkasse verschiedenste Dokumente, die helfen sollen, ein Abbild der momentanen Ist-Situation im Bereich der Konsumentenkredite zu erzeugen. Darauf basierend, validieren wir wieder im Zeitfenster von etwa vier Wochen alle Daten und erstellen eine Ist-Analyse des Geschäftsfeldes sowie eine Wachstums- und Ergebnisprognose.

Zusätzlich bieten wir in diesem Zeitfenster auch einen "Unternehmertag" an mit dem Ziel, möglichst alle Fachbereiche zu involvieren und zu überzeugen.

Vorstellung Entwicklungskonzept

- Potenziale
- Vertriebswege
- Instrumente, z. B. Training,
 Marketing, Aktivitäten, Steuerung

Nach Datenvalidierung und Strategieberatung mit den jeweiligen Ansprechpartnern in der Sparkasse erstellen wir ein finales Angebot für eine Partnerschaft. Dieses stellen wir – wenn möglich – im Rahmen einer Vorstandssitzung der Sparkasse vor.

Das Entwicklungskonzept zeigt die Potenziale der Sparkasse auf und stellt weitere mögliche Vertriebswege und -instrumente dar. Nach der Entscheidung für die Zusammenarbeit durch den Vorstand erhält die Sparkasse einen individuell abgestimmten Einführungsfahrplan.

Umsetzung Zielbild Zeitnah

- Vertriebliche und organisatorische Integration
- Einbindung der Führungskräfte

ENTSCHEIDUNG

Wir starten mit der vertrieblichen und organisatorischen Integration und übernehmen alle Backoffice- und Bestandsprozesse. Gleichzeitig binden wir die Sparkasse technisch und prozessual an unsere innovative Antragsstrecke an. Mit einem attraktiven Marketingbudget steigern wir zudem die Marktwahrnehmung.

Spätestens zu diesem Zeitpunkt werden alle Führungskräfte eingebunden. Die Sparkasse erhält professionelle Trainings- und Marketingunterstützung für alle Vertriebseinheiten durch unsere Fachspezialisten.

12

Gemeinsam erfolgreich

Stimmen aus dem Verbund





"Der Erfolg verbindet die Stadtsparkasse Wuppertal und die SKP."

Axel Jütz, Mitglied des Vorstandes, Stadtsparkasse Wuppertal

"Die Kooperation mit der SKP war der absolute Turbo!"

Dr. Peter Lucke, stellv. Vorsitzender des Vorstandes, Sparkasse Vest Recklinghausen

> "Neben der gesamten Innovationskraft, die der SKP immanent ist, spielen insbesondere der Marketingkostenzuschuss, der Dialogautomat, planvolle Trainings und Vertriebscoachings eine große Rolle und haben uns damals zur Zusammenarbeit bewogen."





"Die SKP hat immer wieder gute Ideen."

Günther Bolinius, Vorsitzender des Vorstandes, Sparkasse Donnersberg

"Die SKP kann nicht nur Kredite, sondern auch hervorragenden Kaffee."

Udo Becker, Vorsitzender des Vorstandes, Kreissparkasse Euskirchen

> "Unsere Ziele wurden durch die kontinuierliche Begleitung seitens der SKP vor Ort erreicht. Die Kooperation ist in der Fläche akzeptiert und wird gelebt. Es besteht die Erwartung, dass die SKP auch weiterhin am Puls der Zeit ist, d.h. marktfähige Produkte und Prozesse liefert."



"Vor allem das Einführungsprojekt mit der SKP war beispielhaft."

Jens Eckhardt, Vorsitzender des Vorstandes, Sparkasse MagdeBurg



"Die digitalen Prozesse und die Geschwindigkeit der Kreditentscheidungen begeistern sowohl Kunden als auch Mitarbeiter und tragen zur Erfolgsstory bei uns im Hause bei."

Joachim Wallmeroth, stellv. Vorsitzender des Vorstandes, Sparkasse Holstein





"Auf die Expertise und den Service der SKP ist Verlass."

Herbert Thelen, stellv. Mitglied des Vorstandes, Stadtsparkasse Remscheid

"Als Kooperationspartner können wir uns auf die Expertise und den Service, wie insbesondere die Unterstützungsleistungen der SKP im Bereich der Privatkredite, verlassen. Dies entlastet uns im Alltagsgeschäft. Von der guten Zusammenarbeit profitieren damit auch unsere Kundinnen und Kunden. Ein Mehrwert für alle Beteiligten."



"Jedes Jahr kommt ein Stück mehr Modernität und Innovation hinzu."

Frank Opitz, Mitglied des Vorstandes, Sparkasse Fürstenfeldbruck



"Die SKP ist ein innovatives Unternehmen, das vor allem die medialen Wege forciert. Wir wollten die Kreditierung unbelastet von Risikoüberlegungen und mit einfachsten Prozessen – schnell, einfach und sehr intuitiv – kombinieren und natürlich mehr Geschäft machen. Dies ist uns mit der SKP gelungen."





"Extrem vertriebsunterstützend, fair, innovativ."

Marlies Mirbeth, Mitglied des Vorstandes, Stadtsparkasse München*



"Das Geschäftsmodell und die Zusammenarbeit leben neben dem Produkt auch wesentlich von Emotionen. Und das gelingt der SKP sehr gut."

"Eine Partnerschaft auf Augenhöhe."

Sören Albert, Mitglied des Vorstandes, Sparkasse Gera-Greiz





"Wir profitieren davon, dass die Prozesse, einschließlich der Kontrollhandlungen, in unserem Haus jetzt deutlich schlanker sind."

Werner Schilli, stellv. Vorsitzender des Vorstandes, Braunschweigische Landessparkasse



"Es ist eine richtig gute Zusammen- arbeit."

Lutz Boden, Mitglied des Vorstandes, Sparkasse Karlsruhe



"Unsere Zusammenarbeit mit der SKP ist kontinuierlich und partnerschaftlich mit Höhen und Tiefen. Aktuell: mit Höhen. Gut, dass vor zehn Jahren mit der SKP ein Newcomer auf den Markt kam, der frischen Wind ins Geschäft bringt. Die einfachen Prozesse, schnellen Umsetzungswege und Produktinnovationen sind richtig gut!"





"Aus einer ursprünglichen Vernunftehe ist eine tolle **Partnerschaft** geworden."

Olaf Buchwald, Prokurist, Haspa

> "Das Format Erfahrungsaustausch der Großsparkassen hat mich begeistert. Ich habe selten einen Austausch mit so großer Offenheit erlebt und einer gegenseitigen Bereitschaft, sich zu unterstützen. Das ist etwas ganz Besonderes und das verbinde ich mit der SKP."



"Die SKP vermittelt einen besonderen Spirit für hoch-innovativen Vertrieb."

Christian Bonnen, Mitglied des Vorstandes, Kreissparkasse Köln

> "Die Powertelefonie 2020 war eine große Überraschung: Mit 2.700 Terminen war die Aktion extrem erfolgreich. Das hat die Vertriebsmitarbeiter so begeistert und überzeugt, dass wir für die nächste Aktion im Jahr 2021 schon auslosen mussten, wer als nächstes telefonieren darf."



"Die Betreuung vor Ort und das Coaching sind herausragend."

Reinhard Faulstich, Vorsitzender des Vorstandes, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg





"Das Scoring-System ist schnell, schlank, verständlich, nachvollziehbar. Und die Berater sind glücklich, dass wir in einer vernünftigen Zeit ohne Medienbruch die Beratung durchführen können."

Norbert Grießhaber, Vorsitzender des Vorstandes, Sparkasse Kraichgau

Impressum und Bildnachweis

Herausgeber

S-Kreditpartner GmbH Prinzregentenstraße 25 10715 Berlin

info@s-kreditpartner.de www.s-kreditpartner.de

Konzeption & Gestaltung

ressourcenmangel an der panke

Bildnachweis

(S.4) Anatol Kotte (S.9) Stefan Escher | Agentur One (S.18, 20, 32) Alejandro Hainsfurth (S.19, 21, 25, 33) jeweils privat Alle anderen Fotos: Pascal Rohé

Bildbearbeitung

ressourcenmangel an der panke

Druck

X-PRESS

