

S-Kreditpartner

# Überblick im Bündel

Eine Zusammenfassung von Krediten setzt häufig auch Liquidität frei.

Klaus Schlee und Berit Müller  
S-Kreditpartner

Die gesetzliche Altersvorsorge wird künftig für viele nicht mehr ausreichen. Vor allem jüngere Menschen stehen vor der Herausforderung, sich selbst um die notwendige Altersvorsorge zu kümmern. Hierzu kommen verschiedene Produkte vom Fondssparplan bis zur Riester-Rente in Betracht. Gleichzeitig wird es für viele Menschen aber zunehmend schwieriger, den finanziellen Aufwand für die Altersvorsorge zu tragen.

Der Berater steht vor einer Herausforderung, denn oftmals zeigt der Finanz-Check, dass scheinbar kein finanzieller Spielraum mehr existiert. Dies gilt insbesondere, wenn sich im Kundengespräch herausstellt, dass der Kunde noch Raten für verschiedene Kredite zu tragen hat. So erscheint der Vertrieb von Anlageprodukten, zumindest auf den ersten Blick, nur bei vermögenden Kunden Erfolg versprechend.

Die Lösung dieses Problems kann jedoch einfacher als gedacht sein, denn der Vertrieb von Konsumentenkrediten kann den nötigen finanziellen Freiraum beim Kunden schaffen. Hierzu müssen die fremden Kredite zu einer einzigen Rate zusammengeführt werden. In den meisten Fällen kommt der Kunde dabei in den Genuss einer Ratensparnis.

## Neues Potenzial für Anlageprodukte erzielt

„Als lebenslanger Begleiter in finanziellen Angelegenheiten ist es unsere Aufgabe, unseren Kunden Wege aufzuzeigen, wie sie ihre Liquidität optimieren können“, so Kim-Joy Will, Abteilung Marketing und Vertriebssteuerung der Sparkasse Wuppertal. „Die Bündelung der Verbindlichkeiten zu einer einzigen Rate sorgt für mehr Transparenz und in vielen Fällen für mehr Liquidität im Portemonnaie des Kunden.“ Das helfe nicht nur einer möglichen Über-

schuldung vorzubeugen. Je nach Bedarf des Kunden könne die Ratensparnis zum Beispiel für seine Altersvorsorge eingesetzt werden. Will: „Unsere Kunden sind froh, wenn wir ihnen so helfen, etwas für die finanzielle Vorsorge im Alter zu tun.“

Die Sparkasse Wuppertal und S-Kreditpartner haben gemeinsam eine Kampagne zur Kreditoptimierung entwickelt. Das lohne sich für alle Seiten: Der Kunde gewinnt einen besseren Überblick über seine Finanzen bei gleichzeitiger Ratensparnis, während die Sparkasse ihren Marktanteil im Konsumentenkreditgeschäft wieder steigern kann und gleichzeitig neues Potenzial für den Vertrieb von Anlageprodukten erhält.

Mit dem Slogan „Ein Kredit. Eine Rate. Meine Sparkasse.“ erklärt die Kampagne dem Kunden, welche Vorteile er durch die Zusammenführung seiner Kredite hat, nämlich Übersichtlichkeit und Ratensparnis. Somit reiht sich die Kampagne optimal in das Sparkassen-Finanz-Konzept ein.



Bei solchen Kursverläufen lässt sich der internationale Wertpapiermarkt beruhigt beobachten.

Foto: dpa

Eine Ausweitung der Marktanteile ist nicht nur im Kreditgeschäft programmiert, sondern ebenso in anderen Bereichen wie Geldanlage oder Altersvor-

sorge. Der Kunde profitiert von dem ganzheitlichen Beratungsansatz der Sparkassen – und er ist ohne zusätzliche finanzielle Belastung rundum gut versorgt.

Anzeige

Sparkassen-Finanzgruppe

**„DEN KOMBI KAUFEN WIR UNS DANN IN 8 JAHREN.“**

## Jetzt den neuen Wagen finanzieren mit dem Sparkassen-Autokredit.

Für alles, was nicht warten kann.

Auf einiges kann man sich gut vorbereiten – anderes kommt eher überraschend. Dann stellt das Leben plötzlich ganz andere Anforderungen, und an dem neuen Auto führt kein Weg mehr vorbei. Der Sparkassen-Autokredit hilft Ihnen dabei, auf große und kleine Veränderungen in Ihrem Leben schnell und flexibel zu reagieren. Wenn's um Geld geht – Sparkasse.

Ihren Vertrag schließen Sie mit S-Kreditpartner GmbH, einem spezialisierten Verbundpartner der Sparkassen-Finanzgruppe.

## Präziser Fragenkatalog überrascht Kunden

Sparkasse Landshut. Neutrale Bestandsaufnahme gilt als hohe Beratungsqualität.

Rita Albrecht,  
Sparkasse Landshut

Die Sparkasse Landshut will bei Ihren Kunden durch überlegene Beratungsqualität und hohen Service die Nummer eins in allen Geldangelegenheiten bleiben. Besonders der im letzten Jahr eingeführte Beratungs- und Anlageprozess im Wertpapierbereich ist dabei eine wichtige Stütze.

Der neu ausgelegte Anlageprozess führt zu einer Philosophie-Änderung in der Beratung. Der in vielerlei Situationen bisher vorherrschende Produktverkauf wandelt sich in eine Portfolioberatung. Die grundlegende Erfassung der Kundenpräferenzen und der Anlegermentalität im Kontext des Gesamtvermögens zeigen eine Vermögensstruktur auf, die zum Kunden passt. Dieses Ziel-Portfolio kann mit konkreten Handlungsempfehlungen sofort oder langfristig erreicht werden.

Die bisherigen Praxiserfahrungen seit der Einführung vor neun Monaten zeigen ein vielfältiges Bild: Viele Kunden sind positiv überrascht von der Detailschärfe der Fragen zu ihren Planungen und Einstellungen. Es wird sowohl vom Berater als auch vom Kunden wahrgenommen, dass das Gespräch ergebnisoffen

ist. Das heißt, es mündet nicht zwangsläufig in Wertpapierprodukten, sondern ebenso in Finanzierungs-, Vorsorge- oder Bausparberatungen.

Beinahe alle Kunden akzeptieren die für sie ermittelte Ziel-Vermögensstruktur. Etwa ein Fünftel aller Kunden entscheiden sich dafür, mit regelmäßigen Fonds-Sparverträgen ihr Soll-Portfolio zu erreichen. Auch Kunden, die bisher nur in Passivprodukten investiert haben, können für weitere Assetklassen gewonnen werden.

Im Privatkundenbereich zeigen sich manche, zumeist ältere Kunden von der Vielzahl der Fragen überfordert, während im Vermögenskundenbereich diese „neutrale“ Bestandsaufnahme als hohe Beratungsqualität empfunden wird.

Eine weitere wichtige Erfahrung ist, dass der Beratungsprozess höchste Anforderungen an die Berater stellt. Die Verquickung von anspruchsvoller Technik, die Beachtung der gesetzlichen Anforderungen im Wertpapierbereich und sorgfältiges Produktwissen im Beisein des Kunden ist sehr komplex.

Als Unterstützung für den Vertrieb wurde ein Maßnahmenpaket geschnürt, das sich in der Testphase befindet.

Ausführlicher Beitrag [sparkassenzeitung.de/anlageprodukte](http://sparkassenzeitung.de/anlageprodukte).