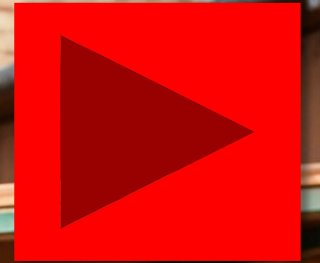


**Einfach abkassieren:
Das ist Sparkasse POS.**



Überzeugend – Leistungen leben. Lösungen lieben.

Ottmar Bloching
Geschäftsführer Deutscher Sparkassenverlag



Potsdam, 18.08.2021

Bequem & einfach



Das Girokonto als Ankerprodukt

Grundsatz der DSGVO Strategie*:

Das Girokonto ist unser Ankerprodukt und bildet mit dem Zahlungsverkehr den Kern der Kundenbeziehungen der S-Finanzgruppe

Sparkasse bei der Zahlung im Vordergrund

Payment als Basis für besseres Kundenverständnis

Omnikanalfähiges Payment Angebot

Kooperationen mit Dritten

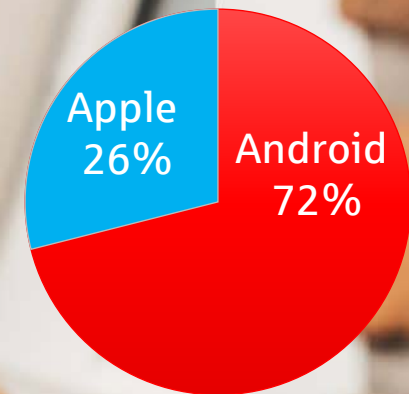
* Quelle: Girokonto und Zahlungsverkehrsstrategie DSGVO

Die Convenience des Smartphones als Treiber für neue Lösungen

„Jeder hat es“ – 86 Prozent der Deutschen besitzen ein Smartphone.¹

„PIN war einmal“ – Technologien wie Gesichtserkennung und Fingerabdruck bieten neue Authentifizierungsmethoden

Marktanteil in Deutschland²



¹ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/585883/umfrage/anteil-der-smartphone-nutzer-in-deutschland/>

² <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/184335/umfrage/marktanteil-der-mobilen-betriebssysteme-weltweit-seit-2009/>

Privatkunden

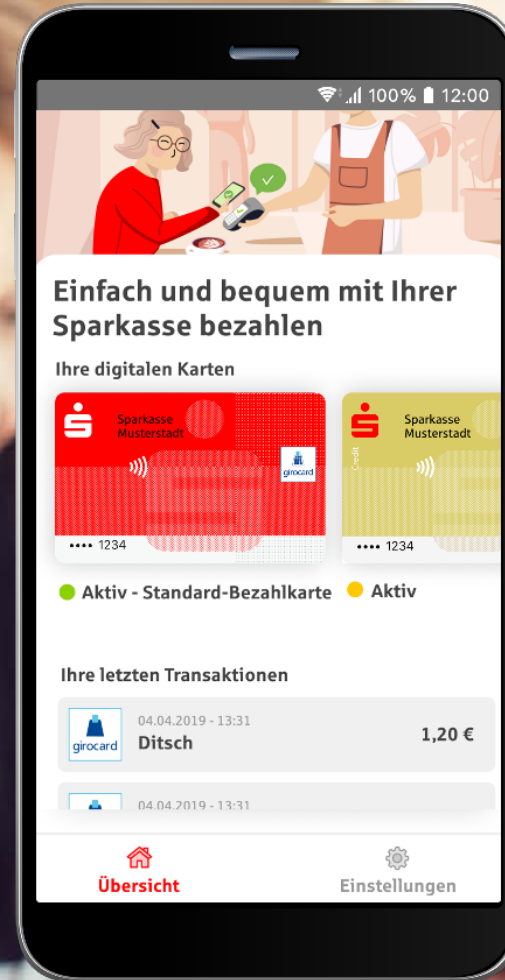
**Immer
einsatzbereit**

**Schnell und
unkompliziert**

Gut informiert

**Erleichterung
im Alltag**

Relaunch der App „Mobiles Bezahlen“ hin zur Wallet-Lösung mit Mehrwert



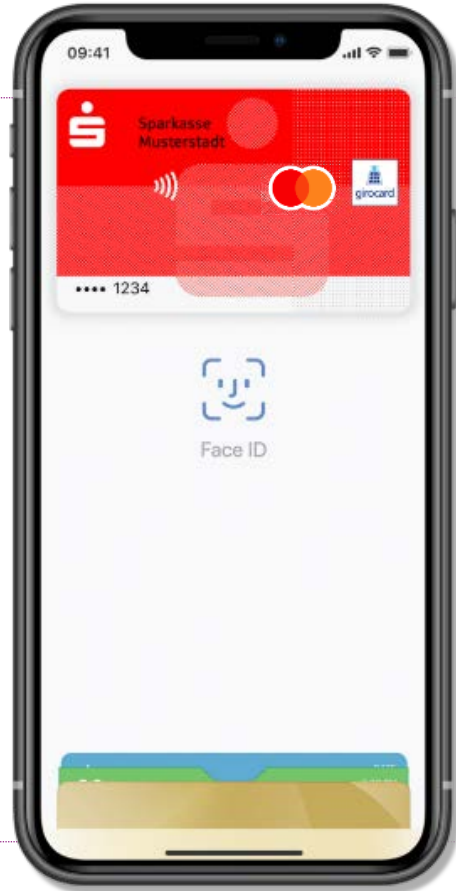
Ratenzahlung am POS

Card Control

S-Cash-back

Ihre Privatkunden können sich auf zahlreiche Produktneuerungen freuen

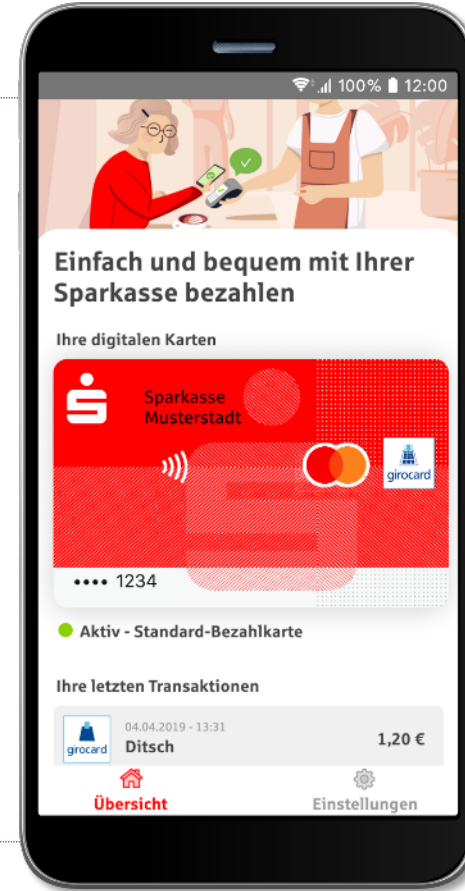
girocard für
Zahlungen im
Web und in Apps



Kontaktloser GAA

Digitale Debit
Mastercard

Card Control

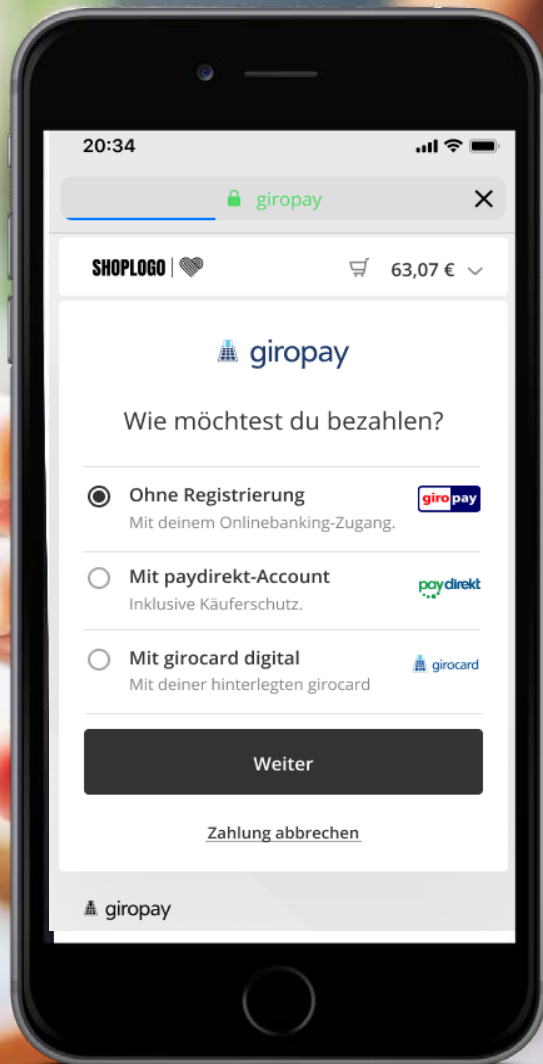


Expresskredit



**Erfolgreicher Launch
der Sparkassen-Card
(girocard) mit
Apple Pay auch
im E-Commerce**

Die „giropayNEU-Wallet“ vereint die bestehenden Zahlverfahren



In-Car Payment

Tanken ab heute!



zeitsparend



mit Kostenübersicht



komfortabel



mit verringertem Infektionsrisiko

Kooperation mit EasyPark

2.096 Parkflächen in über **270** Städten deutschlandweit
-> **stark wachsend in Deutschland und ganz Europa**

Seit **Q1 / 2021** möglich, das **Parkticket** mit dem digitalen Bezahlverfahren der deutschen Banken und Sparkassen **giropay / paydirekt** zu **bezahlen!**



Touchpoints im Alltag unserer Kunden

In-Car Payment

AdHoc-Laden möglich - als auch oneKlick / Abo-Zahlungen

Zahlungsfreigabe erfolgt nach Wahl des Nutzers einfach mit Biometrie, Benutzername und Passwort oder mit Online-Banking-Zugangsdaten (PIN / TAN)

Zahlungsinitiierung über QR Code möglich

Nutzung girocard-Autorisierung in Planung



Touchpoints im Alltag unserer Kunden



Grundsteinlegung für Wachstum und Europa



* Einbringung #DK-Assets unter der Bedingung, dass EPI fortgesetzt, d. h. die Go-Entscheidung getroffen wird.



**Herbst 2021:
Mit dem **e**xpresskredit
in wenigen Minuten
Liquidität verschaffen
und in Raten oder
einmalig zurückzahlen.***

* Voraussetzung u. a.: Kooperation mit S-Kreditpartner GmbH (SKP)

A hand is holding a smartphone and a digital Sparkassen-Card. The card is white with a red top edge and features the Sparkassen logo, BIC code BBBBCL33HAN, and a service hotline number. The smartphone is a dark-colored model with a camera and flash on the back. The background is blurred, showing a person in a white shirt and a red cup.

Mitte 2022: Die digitale Sparkassen-Card mit dem Co-Badge Debit Mastercard

Händlerkunden

**Keine
aufwändige
Infrastruktur**

**Schnelles
Kassieren**

**Lösung für PoS
& E-Commerce**

**Anbindung an
Vorteilswelt**

Gerade für kleine, mobile Händler gibt es bisher wenige Lösungen, bargeldlose Zahlungen unkompliziert entgegenzunehmen. Das Segment der Einsteiger und Kleinstunternehmen ist daher größtenteils noch nicht bargeldlos unterwegs.



Zahlungen einfach und kostengünstig abwickeln

Smartphone als Kartenleser
(Sparkasse POS)



Mobiles Einsteigerterminal
(Digitaler KMU)



One-Stop-Shop
(Digitaler POS)



Das Smartphone als Akzeptanzterminal



Kartenakzeptanz (Android)

Akzeptanz aller kontaktlos-fähigen Karten – haptisch oder digital – bis zunächst maximal 50 Euro über das Smartphone ohne zusätzliche Hardware. Voraussetzung: Ein Android-Smartphone, die App¹ und ein Händlervertrag mit dem S-Händlerservice.



Update 27. Juli 2021

Transaktionshistorie

Mobile Analytics

Biometrie

Push-Benachrichtigungen

Vertriebskooperation mit Samsung

¹ Für die Kartenakzeptanz wird die Haupt-App „Sparkasse POS“ sowie eine zweite App, das „S-POS Plugin“ benötigt.

Ablöse von Kundenportfolien bei Fremddienstleistern

1

Entwicklung einer Kampagne zur Steigerung der Erlöse und Überführung der Firmenkunden zur PAYONE gemeinsam mit dem jeweiligen Institut

2

Durchführung der vertrieblichen Maßnahme durch PAYONE

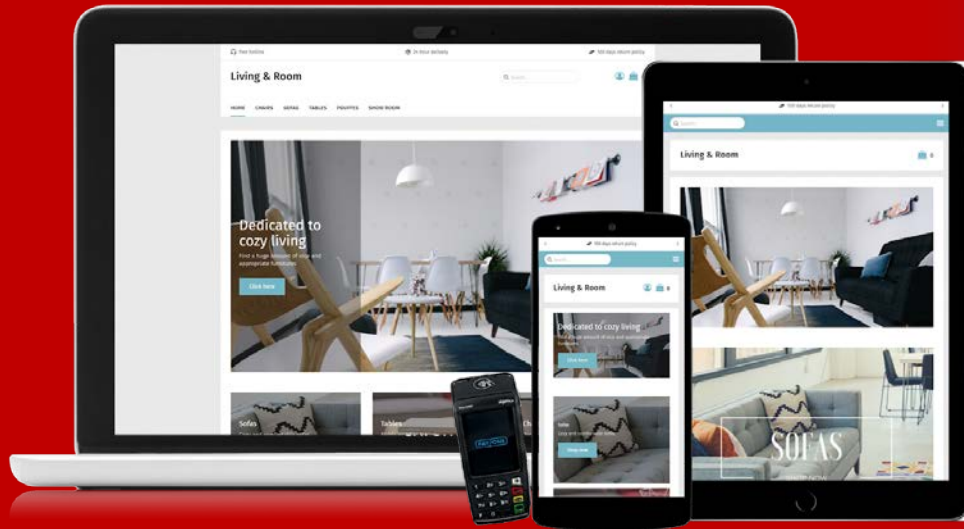
3

Schließung neuer Händlervertrag durch PAYONE

4

Kündigung der Vertragsbeziehung zum Fremddienstleister

Digitaler POS – One-Stop-Shop



Websitebaukasten mit umfangreichen Vorlagen

Leistungsstarke E-Payment-Software

Optional: Mehrwertservices

Optional: Mobiles Kartenterminal inkl. Bezahlverfahren

Auch bestellbar über das Firmenkundenportal

Liquidität schaffen mit der ...

Sparkassen-Card Plus gewerblich

Alternatives Finanzierungsinstrument zur Erfüllung der Anforderungen im daily business

Dank girocard praktisch überall in Deutschland einsetzbar

Business Card

Zahlungsmittel für geschäftliche Ausgaben

Individualisierungen mit Firmenlogo möglich

Incentivierungskampagne von August – Oktober 2021



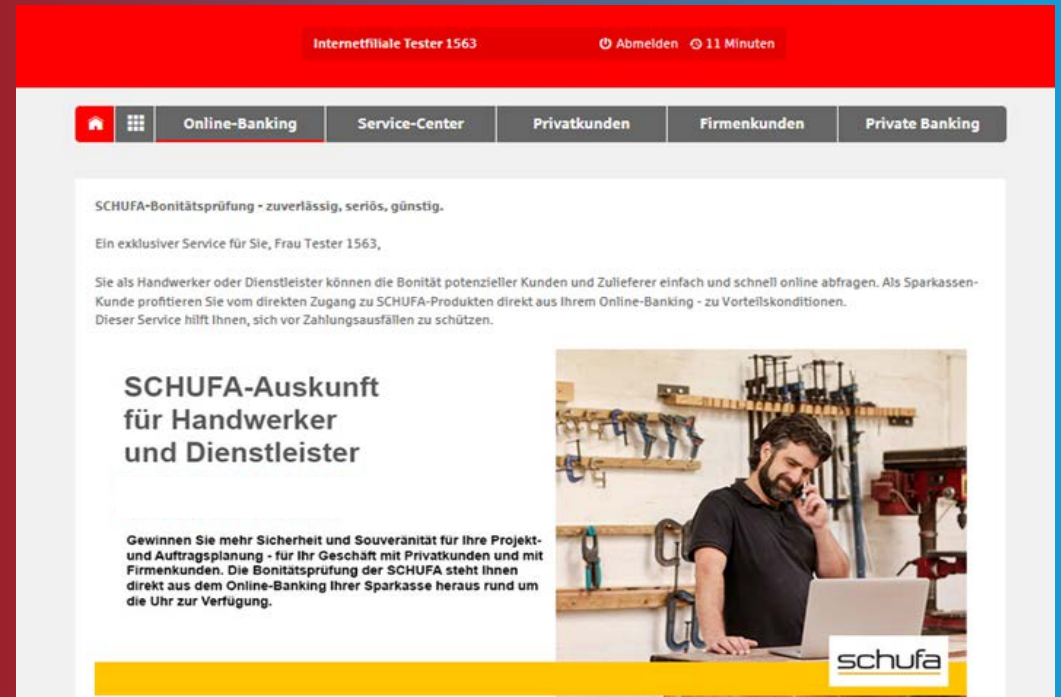
Bonitätsauskünfte direkt über das Online-Banking

SCHUFA-Plattform

Einbindung in das Firmenkundenportal und direkter Zugang über das Online-Banking

Verbessertes Risiko-Management vermindert Ausfallrisiko für Sparkassen

Provisionserträge für Sparkassen



The screenshot shows a web interface for a business customer. At the top, it displays the user's name 'Internetfiliale Tester 1563' and options to 'Abmelden' (logout) and '11 Minuten' (session duration). Below this is a navigation menu with tabs for 'Online-Banking', 'Service-Center', 'Privatkunden', 'Firmenkunden', and 'Private Banking'. The main content area features a header for 'SCHUFA-Bonitätsprüfung - zuverlässig, seriös, günstig.' followed by a personalized message: 'Ein exklusiver Service für Sie, Frau Tester 1563, Sie als Handwerker oder Dienstleister können die Bonität potenzieller Kunden und Zulieferer einfach und schnell online abfragen. Als Sparkassen-Kunde profitieren Sie vom direkten Zugang zu SCHUFA-Produkten direkt aus Ihrem Online-Banking - zu Vorteilsbedingungen. Dieser Service hilft Ihnen, sich vor Zahlungsausfällen zu schützen.' The main heading is 'SCHUFA-Auskunft für Handwerker und Dienstleister'. Below this, a text block states: 'Gewinnen Sie mehr Sicherheit und Souveränität für Ihre Projekt- und Auftragsplanung - für Ihr Geschäft mit Privatkunden und mit Firmenkunden. Die Bonitätsprüfung der SCHUFA steht Ihnen direkt aus dem Online-Banking Ihrer Sparkasse heraus rund um die Uhr zur Verfügung.' To the right of the text is an image of a man in a workshop talking on a mobile phone while looking at a laptop. The SCHUFA logo is visible in the bottom right corner of the image area.

Erträge sichern & steigern

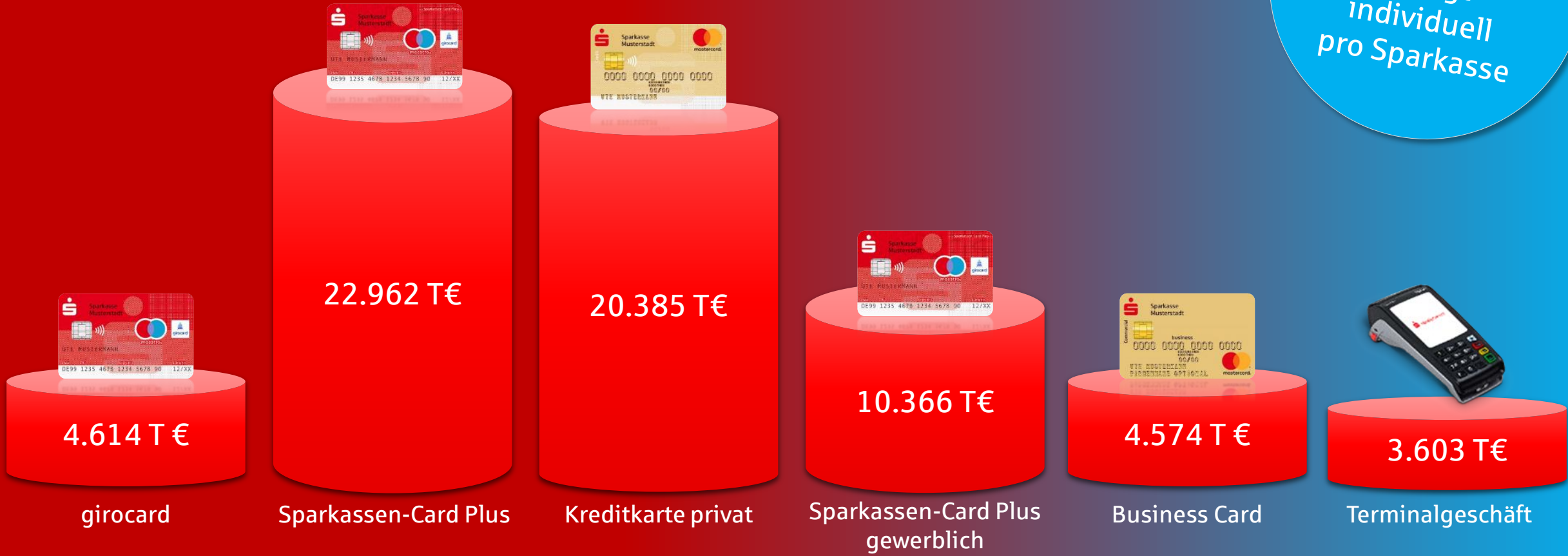
Wir sehen kurz- bis mittelfristig
Potenzial für die Sparkassen aus dem
OSV i. H. v.:

66.504 T€



Payment Potenzial für Sparkassen aus dem OSV 66.504 T€

Potenzial-
Berechnung
erfolgt
individuell
pro Sparkasse



© DSV-Gruppe / Deutscher Sparkassenverlag

Stand: Payment Cockpit Dezember 2020

Projekt 100.000 neue Girokonten



*Beispielhafte Darstellung

Gezielte Ansprache potenzieller Girokonto-Kunden in den Werbekanälen

Google, Bing, Facebook, Instagram, Display & Bewegtbild

Zeitraum: 01.09.2020 – 31.07.2021
VORLÄUFIGE ZAHLEN



* Abschlüsse ohne Handlungsbedarf: Anzahl der Kunden, die den Prozess komplett durchlaufen und ein Girokonto eröffnet haben.

Kostenpflichtige Bestellungen mit Handlungsbedarf: Anzahl der Kunden, die zwar „kostenpflichtig bestellt“ haben, aber nicht komplett durch den Prozess gekommen sind. **Diese Kunden benötigen zusätzlich individuelle Unterstützung beim Abschluss des Girokontos, z. B. in Form eines Anrufs.

Zentraler Zielabgleich 100.000 Girokonten nach 11 Monaten



Ausblick: Was bleibt über 100.000 Girokonten hinaus?

- ein hochoptimierter Online-Abschluss für das Girokonto, deutlich performanter und kundenzentrierter
- ein Datenkonstrukt das langfristig der Optimierung weiterer Prozesse dienen kann
- eine Blaupause & wichtige Erkenntnisse für zentrale Vertriebsinitiativen

Erste YouTube-Kampagne zum Thema Eigenheim (20 SPK)

Gitarre sucht Bühne?

Sparkasse Salem-Heiligenberg Merkzettel

Freistehendes Haus

Salem

Geplant und finanziert!

Mit den Experten für Baufinanzierung aus deiner Region.

Jetzt Termin vereinbaren!

www.spk-salem.de/baufinanzierung

Sparkasse Salem-Heiligenberg

Zimmerpflanze sucht Urban Jungle?

Stadtsparkasse München Merkzettel

Wohnung mit hellem Wohnzimmer

München

Gefunden und finanziert!

Mit den Immobilien-Experten aus deiner Region.

Jetzt Termin vereinbaren!

sskm.de/baufinanzierung

Stadtsparkasse München

© DSV-Gruppe / Deutscher Sparkassenverlag

So funktioniert die Kampagne

Zielsetzung: Aufmerksamkeit, Überleitungen, Terminvereinbarungen

20 Sparkassen im ersten Piloten „Multi-Asset YouTube-Kampagne Eigenheim“

90 Tage Kampagnen-Laufzeit – Start: 01.01.2021

12 Spot-Varianten pro Sparkasse sprechen die Zuschauer zielgenau mit ihrem Hobby / Interesse in Kombination mit passenden Immobilientypen und Wohnort an.
Für maximale Relevanz und Performance.

Ergebnisse Youtube

39 %*
Aufruftrate

8 Mio.
Aufrufe

in
90 Tagen
mit
20
Sparkassen

Sehr günstige
Kosten pro
Klick von
2,70 €

fast
50 %
Aufruftrate
in der besten
Ad Group
„Rockmusik“

bei
sehr günstigen
Kosten pro Ansicht
von nur
1 Cent

20,7
Mio.
Impressionen

Kosten pro Klick
damit auf einem
vgl. Niveau** mit
Google SEM!***
2019: 2,68 €
2020: 2,23 €

* vs. 36 % Aufruftrate für alle SFP YouTube-Kampagnen 2020

** für das Thema Baufinanzierung

*** Search Engine Marketing = Suchmaschinen Marketing

Ergebnisse Remarketing

von 20 haben
10
Sparkassen
Remarketing
durchgeführt

sonst
deutlich unter
1 %

Sehr gute
Klickrate von
3,04 %

fast
500.000
Impressionen

Alle hatten
vorher Kontakt
mit einem der
YouTube
-Spots

Fast
15.000
Klicks

Sehr günstige,
durchschn.
Kosten pro
Klick von
0,20 €

sonst
bis zu
1 €

S-Trust



Das digitale Zuhause für die Werte Ihrer Kunden (Dokumente, Daten, Passwörter)

Notfallordner für den Geschäftsführer

Ausblick: Enterprise-Variante

Ertragspotenzial bundesweit ca.
1 Mio. Euro

Kommunal- geschäft ausbauen

Bürgerservices & Standardleistungen für den kommunalen Eigenbedarf



Mithilfe von bewährten und neuen Maßnahmen sollen Sparkassen in der Ansprache ihrer Kommunalkunden...



Leadgenerierung

Entwicklung und Ausbau von Kampagnen zur Ansprache von verschiedenen Zielgruppen und Erhöhung der Abschlussquote



Website

Weiterentwicklung der Website als zentrale Anlaufstelle für Sparkassen zum Thema „Kommune“ sowie Bereitstellung von Marktinformationen, Webinaren, Info- und Vertriebsmedien etc.



Mediale Maßnahmen

Fokussierung auf digitale Kanäle und Social Media-Maßnahmen, wie z. B. LinkedIn, Xing, Facebook oder Twitter zur Erweiterung des Netzwerks zwischen Sparkassen und Kommunen



Erklärvideos

Bereitstellung von Erklärvideos für Sparkassen / Kommunen zu unterschiedlichen E-Government-Themen, z. B. OZG, E-Payment, E-Rechnung zur Schaffung von Know-How & Beratungsanlässen

... gestärkt werden zur Generierung von neuen Leads, Kunden und mehr Provisionen



SFG-Portale

Ausbau der Bereitstellung von Informationen und Kampagnenmedien in den Portalen, z. B. Evidenzstelle, payment markets



Veranstaltungen

Repräsentation der Sparkassen bei der kommunalen Zielgruppe sowie Information von Sparkassen bei Fachtagungen



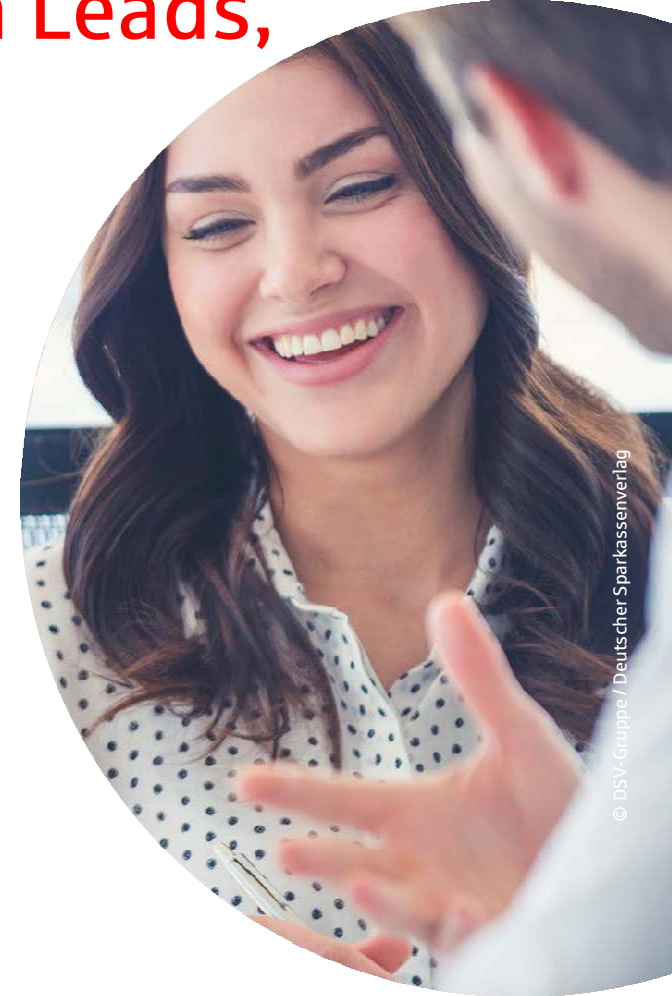
Schulungen der Akademien

Weiterentwicklung des Angebots zum Auf-/Ausbau von Know-How bei Berater*innen zum Leistungsportfolio und Aufzeigen von Beratungsanlässen



Ausbau des Portfolios

Erweiterung des Portfolios mit paymentzentrierten Lösungen sowie Anpassung des vorhandenen Portfolios nach Markterfolg



Exklusiv für:
Sparkassen-Vorstände, Geschäftsführer
von Verbundunternehmen,
Entscheider aus den Verbänden

**Digitales
Auftakt-
Event**

2. Juli 2021

**Präsenz-
Event**

ca. 11.30 bis 18.00 Uhr anschl. Get-together

Mit umfangreichem Hygiene-Konzept. Falls Präsenz-
Termin wegen Corona nicht möglich: hybrid oder digital.

Termin frei wählbar

**20. August 2021
BERLIN**

**31. August 2021
FRANKFURT**

**13. September 2021
STUTT GART**

Die Teilnahme ist kostenlos.
Infos, Anmeldung sowie Updates immer unter
dsv-gruppe.de/scopelead

Kontakt

Ottmar Bloching

Geschäftsführer Deutscher Sparkassen Verlag GmbH /
Vorsitzender der Geschäftsführung S-Payment GmbH

Telefon +49 711 782-22680
Mobil +49 160 7822680
ottmar.bloching@dsv-gruppe.de

Deutscher Sparkassen Verlag GmbH
Am Wallgraben 115
70565 Stuttgart



Gemeinsam die Zukunft gestalten.

Impressum & Credits

©2021 Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, alle Rechte vorbehalten

Am Wallgraben 115, 70565 Stuttgart
Telefon +49 711 782-0, www.dsv-gruppe.de

Diese Präsentation einschließlich aller ihrer Teile, insbesondere auch deren Layout, ist durch das Urheberrecht geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Veröffentlichungen, Vervielfältigungen, Veränderungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Der Inhalt und die Ideen dieser Präsentation sind vertraulich und dürfen ohne Zustimmung der Deutscher Sparkassen Verlag GmbH nicht weitergegeben oder auf irgendeine Weise weiterverwendet werden.

5 Stellhebel zur Ergebnis-Optimierung

Neben „globalen“ Optimierungen hat jedes einzelne Institut Möglichkeiten, die Abschlussquoten signifikant zu erhöhen. Folgende fünf Schlüssel-Maßnahmen haben wir aus den Erfahrungen (Best Practice) identifiziert:



1
Nachfassen der Kunden, die kostenpflichtig bestellt haben, bei denen die Videolegitimation jedoch noch nicht erfolgt ist



2
Alle zugelassenen Ausweisdokumente der BaFin für die Video-Legitimation einsetzen



3
Einbindung des Giro Expressverkaufs in die Sparkassen-App und in die Internet-Filiale



4
Keine Einbindung von Up-Selling-Maßnahmen im GiroExpress-Prozess (Paydirekt, Kreditkarte, Dispokredit)



5
Extranet-Administration stets überprüfen + Anmeldeweiche ausblenden