



Privatkunden

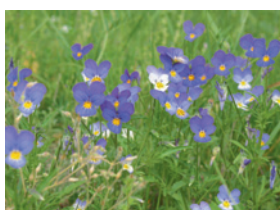
Auf gutem Boden  
**wächst es sich leicht**

**Werbemittel für das Bedarfsfeld Service und Liquidität**

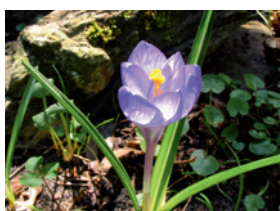


**Positionierung/Kundenansprache**

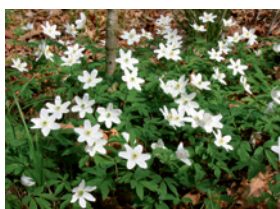
Das Girokonto – Basis für eine blühende Kundenbeziehung ab Seite 5



Geldgeschäfte jederzeit und überall – mit Onlinebanking ab Seite 9



Sparkassen-Karten: Die Multitalente in Ihrer Geldbörse ab Seite 13



Gehen Sie in die Offensive – mit dem Sparkassen-Privatkredit ab Seite 21



Ihre Lösung für anspruchsvolle Kurzparker: Tagesgeldkonto ab Seite 25

**Produktübersicht**



---

Alle Produktdetails finden Sie übersichtlich im hinteren Teil des Angebots ab Seite 28. Die Produkte sind nach aufsteigender Artikelnummer sortiert.

## Wachstumsfaktor Service: Bauen Sie Ihren Vorsprung aus

### Der Boden ist bereitet

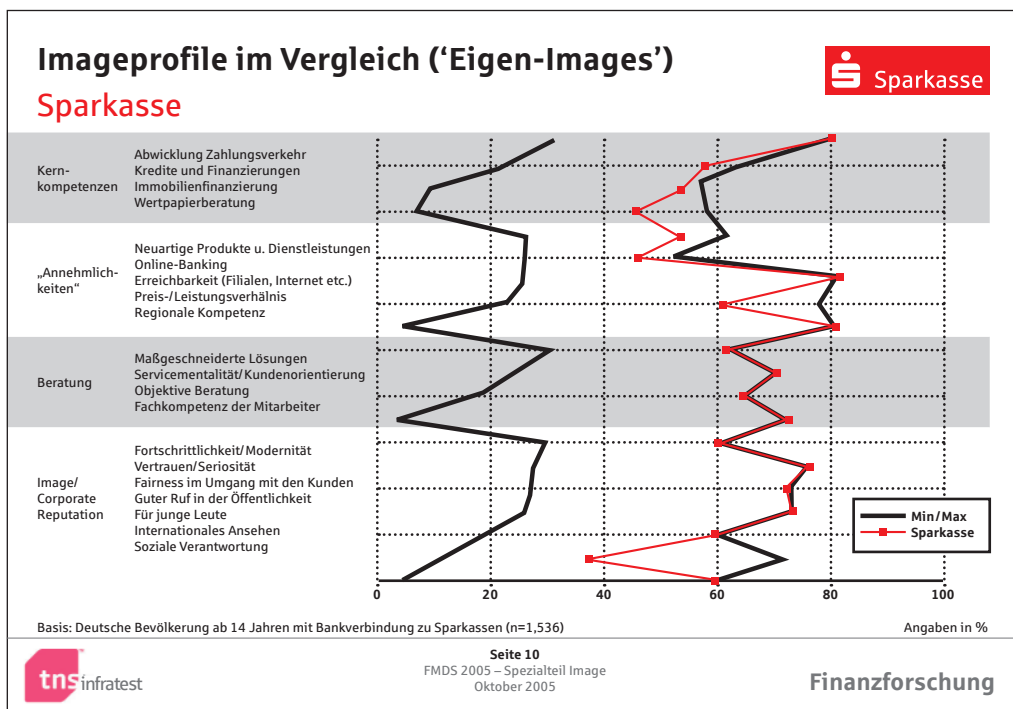
Mit dem Sparkassen-Finanzkonzept steht Ihnen ein umfassendes Vertriebskonzept zur Verfügung, das die optimale Beratung Ihrer Kunden mit dem konkreten Produktangebot verbindet. Das Bedarfsfeld „Service und Liquidität“ bildet die Basis des Sparkassen-Finanzkonzepts.

Mit dem Girokonto als Dreh- und Angelpunkt der privaten Finanzen bildet es die Grundversorgung an Finanzdienstleistungen und -produkten. Zusammen mit Karten, Dispo- und Privatkredit und der Möglichkeit des Online-Bankings ist es ein „Allrounder“ der Beziehung der Sparkasse zu ihrem Kunden. Darüber hinaus ist das Bedarfsfeld der „Türöffner“ für alle weiteren Geschäfte mit Ihren Kunden.

Der Erfolg spricht für sich selbst. Die Ergebnisse der Untersuchung der TNS Infratest Finanzforschung zum Thema „Images von Banken“ vom Oktober 2005 zeigen, dass sich die Sparkassen im Vergleich zu 2001 in nahezu allen Aspekten verbessern konnten.

### Das Klima ist gut

In den Augen ihrer Kunden ist die Sparkasse heute in fast allen Bereichen der Branchenprimus. Bei 12 der betrachteten 20 Merkmale erhalten die Sparkassen sogar die positivsten Eigenimage-Bewertungen aller bewerteten Geldinstitute (vergl. Grafiken). Dazu gehören so entscheidende Punkte wie die Abwicklung des Zahlungsverkehrs, die Servicementalität bzw. Kundenorientierung sowie die Fachkompetenz der Mitarbeiter. Etwas schwächer werden lediglich die Wertpapierberatung, Online-Banking und das internationale Ansehen der Sparkassen beurteilt.



## Überblick zu den 'Eigen-Images'

Nennungshäufigkeiten (Prozentangaben)  
zur Frage:  
„Welche(s) Geldinstitut(e) halten Sie  
persönlich in den verschiedenen Bereichen  
für am Besten?“

	Citibank	Commerzbank	Deutsche Bank	Dresdner Bank	HypoVereinsbank	Postbank	SEB	Sparda-Bank	Sparkasse	Volksbank	ING D iba
Abwicklung des Zahlungsverkehrs	57,2	63,3	56,0	61,0	44,3	59,8	63,3	65,8	80,5	74,6	31,7
Kredite und Finanzierungen	43,8	60,9	53,9	56,6	42,9	23,6	29,0	47,2	57,9	63,2	23,6
Immobilienfinanzierung	21,4	47,8	47,1	49,1	43,7	15,4	28,4	43,5	54,2	57,3	9,3
Wertpapierberatung	32,5	54,5	58,4	51,3	46,6	18,5	33,3	33,4	46,1	50,0	7,6
Neuartige Produkte und Dienstleistungen	48,0	52,0	62,5	51,0	33,5	26,4	38,1	44,4	53,6	52,6	30,4
Online-Banking	48,7	36,1	53,6	46,2	31,6	36,5	26,2	40,6	46,6	47,7	38,1
Erreichbarkeit (Filialen, Internet etc.)	40,7	49,1	51,9	53,9	34,4	55,4	41,9	52,0	81,9	72,2	25,6
Preis-/Leistungsverhältnis	44,9	48,3	38,1	47,2	23,5	60,9	62,1	78,2	61,6	65,3	49,4
Regionale Kompetenz	24,0	38,0	41,8	39,8	25,9	32,5	41,9	51,7	81,5	72,6	4,7
Maßgeschneiderte Lösungen	42,6	48,4	53,7	56,3	38,1	30,5	42,4	58,3	62,2	61,4	31,4
Servicementalität/Kundenorientierung	48,6	61,4	63,0	64,1	35,7	39,0	40,7	59,3	71,5	69,6	24,8
Objektive Beratung	35,7	48,1	52,1	56,5	36,8	34,2	41,9	54,9	65,6	64,3	18,0
Fachkompetenz der Mitarbeiter	46,2	63,4	64,6	65,3	42,0	38,1	50,1	68,6	73,3	72,7	3,2
Fortschrittlichkeit/Modernität	49,3	49,6	60,0	59,9	30,1	44,6	37,0	51,2	60,3	60,3	42,5
Vertrauen/Seriosität	50,0	63,0	62,5	61,9	40,1	50,1	40,7	67,0	76,4	73,9	28,0
Fairness im Umgang mit den Kunden	42,6	62,2	57,8	58,6	37,0	36,3	42,4	67,3	72,6	73,7	27,8
Guter Ruf in der Öffentlichkeit	34,7	53,3	55,4	56,1	29,9	45,4	40,7	65,6	73,8	70,0	26,2
Für junge Leute	49,7	29,6	41,2	39,8	19,2	41,2	35,5	54,3	59,0	53,7	41,0
Internationales Ansehen	37,3	46,6	72,1	55,9	27,2	25,0	30,1	27,5	37,5	35,6	11,1
Soziale Verantwortung	36,5	41,8	35,9	39,1	22,5	25,4	35,5	47,2	59,1	52,7	4,6

Basis: Deutsche Bevölkerung ab 14 Jahren mit Bankverbindungen zum jeweiligen Institut



Seite 13  
FMDS 2005 – Spezialteil Image  
Oktober 2005

Finanzforschung

Aber auch unsere Wettbewerber konnten bei ihren Leistungsimages im Vergleich zu den Vorjahren deutlich zulegen. Außerdem hatte in den Punkten „Kundenindividuelle Lösungen“ sowie „Objektive Beratung“ keines der bewerteten Geldinstitute befriedigende Werte. Und das heißt wiederum, dass gerade beim individuellen Service für Ihre Kunden hochinteressante Potenziale zur Differenzierung Ihres Instituts gegenüber dem Wettbewerb vorhanden sind. Diese gilt es zu nutzen.

### Jetzt das Feld bestellen

Wer im Bedarfsfeld „Service und Liquidität“ die besten Leistungen bietet, sichert sich einen der wichtigsten Wachstumsfaktoren im Markt: dauerhafte Kundenbindungen.

Auf den folgenden Seiten finden Sie unseren Beitrag für Ihren Erfolg. Plakate, Prospekte, Tipps, Informationen und vieles mehr, mit denen Sie Ihre Kunden von den besseren Angeboten Ihrer Sparkasse überzeugen – und die Grundlage für blühende wie auch fruchtbare Kundenbeziehungen legen können. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und eine gute Ernte!

## Das Girokonto – Basis für eine blühende Kundenbeziehung

Das Girokonto bildet die Basis für alle Finanzdienstleistungen, mit der das gesamte Liquiditätsmanagement des Kunden abgedeckt wird.

Gemeinsam mit den Kontokarten und der Möglichkeit zum Onlinebanking ist es ein echtes Allroundtalent in Sachen Geld – mit Serviceleistungen rund um die Uhr. Weitere Informationen zur Kartenfamilie der Sparkassen-Finanzgruppe finden Sie ab Seite 13.





Ihre Serviceleistung im Schaufenster:  
Als bewährter Grundbaustein für den Außenbereich steht Ihnen das DIN A1-Plakat mit der Möglichkeit für Individualisierungen im Sparkassen PrintService zur Verfügung.

## Plakat DIN A1 Girokonto Individualversion

Artikel-Nr. 273 151 014B

Preis pro Stück: ab 4,90 €

### Ihr Plus bei Sparkassen PrintService:

- **Schnelle Online-Individualisierung**
- **Konzept und Druck**
  - Keine zusätzlichen Konzeptions-, Satz und Repro-kosten!
  - Keine separaten Druckvorlagen erforderlich!
- **Auslieferung innerhalb von 5 Arbeitstagen (zzgl. Versandzeit)**

Mehr zum Sparkassen PrintService:



[.sparkassenverlag.de](http://.sparkassenverlag.de)

„Anwendungen und Dienste“



Für den umfassenden Überblick über die Leistungen des Girokontos und die Serviceleistungen Ihrer Sparkasse: Der Prospekt bietet umfangreiche Individualisierungsmöglichkeiten und steht Ihnen im Sparkassen PrintService zur Verfügung.

## Prospekt „Girokonto allgemein“ Individualversion

Artikel-Nr. 273 150 014B / 024B

Preis pro Stück: ab 0,11 €



[.sparkassenverlag.de](http://.sparkassenverlag.de)

„Anwendungen und Dienste“



Ihr Angebot im Detail:

Stellen Sie Ihren Kunden Ihr Serviceangebot rund um das Girokonto vor. Der Prospekt „Girokontomodelle“ bietet viel Platz für die Darstellung Ihrer individuellen Kontomodelle.

### **Prospekt „Girokontomodelle“ Individualversion**

Artikel-Nr. 273 010 014 / 024

Preis pro Stück: ab 0,11 €

Ihre Individualisierung schnell und einfach unter



[www.sparkassenverlag.de](http://www.sparkassenverlag.de)

„Anwendungen und Dienste“



Wann ist die Sparkasse persönlich erreichbar?

Der Prospekt „Öffnungszeiten“ liefert Ihren Kunden kompakte Informationen zu Öffnungszeiten und Adressen Ihrer Filialen. Für Ihre Individualversion stehen Ihnen drei Varianten des Flyers zur Verfügung.

### **Prospekt „Öffnungszeiten“ Individualversion**

Artikel-Nr. 273 154 014B / 024B (4 Seiten)

Preis pro Stück: ab 0,09 €

Artikel-Nr. 273 154 114B / 124B (6 Seiten)

Preis pro Stück: ab 0,11 €

Artikel-Nr. 273 154 214B / 224B (8 Seiten)

Preis pro Stück: ab 0,13 €



[www.sparkassenverlag.de](http://www.sparkassenverlag.de)

„Anwendungen und Dienste“



Alle Produktdetails finden Sie übersichtlich im hinteren Teil des Angebots ab Seite 28.  
Die Produkte sind nach aufsteigender Artikelnummer sortiert.



Zufriedene Kunden sind das A und O und die beste Werbung für Ihr Institut. Zeigen Sie, wie wichtig Ihnen die Zufriedenheit Ihrer Kunden ist und bitten Sie aktiv um Feedback. Der rücksendefähige Flyer beinhaltet unterschiedliche Möglichkeiten zur gezielten Bewertung sowie Platz für Freitext.

## Flyer „Zufriedenheitsanalyse“

### Individualversion

Artikel-Nr. 273 153 014B

Preis pro Stück: ab 0,25 €

Für die Anpassung an Ihr Institut steht Ihnen der Flyer im Sparkassen PrintService zur Verfügung:



[.sparkassenverlag.de](http://.sparkassenverlag.de)

„Anwendungen und Dienste“

## Geldgeschäfte jederzeit und überall – mit Onlinebanking

Für junge und jung gebliebene Kunden,  
die nicht an die Öffnungszeiten der  
Sparkasse gebunden sein wollen und  
über einen Internetzugang verfügen.

Dieser Zielgruppe bietet das Online-  
banking der Sparkasse alle Freiheiten,  
die sie braucht.





Ihr Service im Überblick:

Der Prospekt informiert über die verschiedenen Wege zur Sparkasse: von der persönlichen Beratung in der Geschäftsstelle über Onlinebanking bis Telefonbanking. Der Prospekt enthält ein Responseelement und steht zur Individualisierung im Sparkassen PrintService zur Verfügung.

## Prospekt „Multichannel“

### Individualversion

Artikel-Nr. 228 060 014 / 024

Preis pro Stück: ab 0,13 €



[www.sparkassenverlag.de](http://www.sparkassenverlag.de)

„Anwendungen und Dienste“



Ideale Unterstützung für Ihre Onlinebanking-Akquise : Mit Hilfe des Prospekts zeigen Sie Ihrem Kunden die Vorteile und die Sicherheit des Onlinebanking auf. Die Texte können sparkassenindividuell angepasst werden.

## Prospekt „Onlinebanking“

### Individualversion

Artikel-Nr. 228 326 014B / 024B

Preis pro Stück: ab 0,11 €

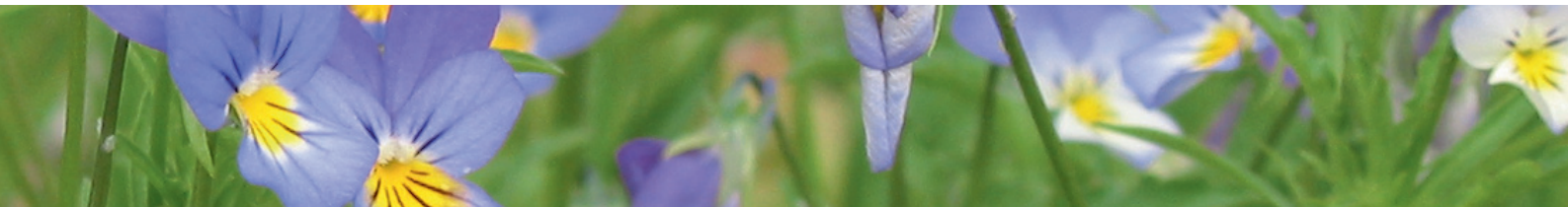


[www.sparkassenverlag.de](http://www.sparkassenverlag.de)

„Anwendungen und Dienste“



Alle Produktdetails finden Sie übersichtlich im hinteren Teil des Angebots ab Seite 28. Die Produkte sind nach aufsteigender Artikelnummer sortiert.



Sensibilisieren Sie Ihre Kunden auch in Ihrer Filiale für das Thema Onlinebanking-Sicherheit:

### **Plakat DIN A1 "Phishing" (GF)**

Artikel-Nr. 228 103 001

Preis pro Stück: ab 2,89 €



Onlinebanking bietet Ihren Kunden die Freiheit, Bankgeschäfte jederzeit und überall tätigen zu können. Dieser Ratgeber gibt wertvolle Tipps und Hinweise für die Erhöhung der Sicherheit am privaten PC und die Minimierung der mit dem Onlinebanking verbundenen Risiken.

### **Tipps für das Online-Banking**

Artikel-Nr. 310 415 030

Preis pro Stück: ab 0,42 €



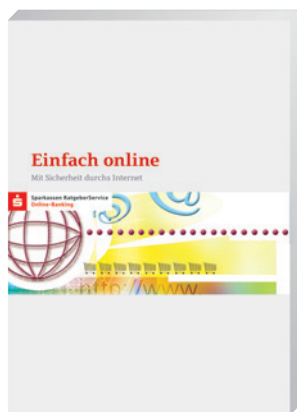
Kompetente Hilfe beim Einstieg ins Onlinebanking:

Der Ratgeber gibt einen verständlichen Überblick über die Möglichkeiten der elektronischen Bankgeschäfte. Wie wird das Konto internetfit? Welche Zugangswege gibt es? Wie funktioniert Onlinebanking? Wie sicher ist es? Welche Bankgeschäfte können online getätigt werden? Diese und viele weitere Fragen werden anhand von anschaulichen und praxisnahen Darstellungen beantwortet.

### **Ratgeber „Onlinebanking“**

Artikel-Nr. 310 414 000

Preis pro Stück: ab 2,90 €



Ohne Internet geht heute fast nichts mehr. Berufswelt, Kreditinstitute, Behörden, Unternehmen und immer mehr Haushalte: Alle sind online. Arbeitsplätze werden vernetzt und Daten per E-Mail und Downloads ausgetauscht. Dieser Ratgeber hilft Ihren Kunden, sich in der weiten Welt des Internets zu orientieren und gibt wichtige Tipps, wie Sicherheitsrisiken wie Würmer, Viren und andere Störenfriede vermieden werden können.

### **Ratgeber „Einfach online“**

**Artikel-Nr. 310 423 000**

**Preis pro Stück: ab 4,30 €**



---

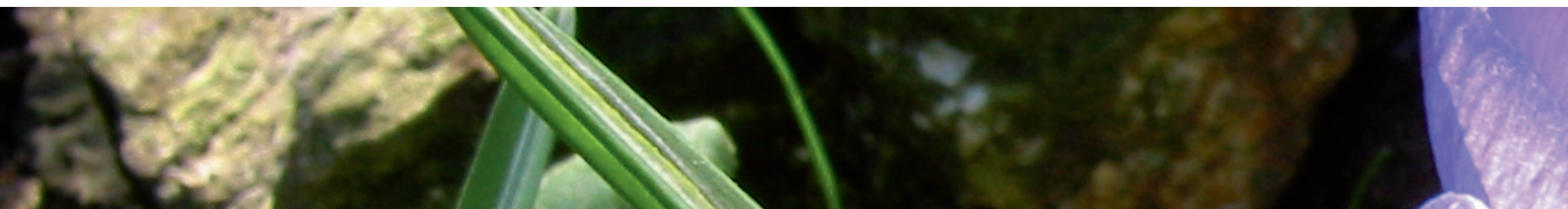
Alle Produktdetails finden Sie übersichtlich im hinteren Teil des Angebots ab Seite 28.  
Die Produkte sind nach aufsteigender Artikelnummer sortiert.

## Sparkassen-Karten: Die Multitalente in Ihrer Geldbörse

Sparkassen-Karten sind mehr als nur Zahlungsmittel. Neben den bekannten Service- und Zahlungsfunktionen bieten die Multitalente weitere vielfältige Anwendungsmöglichkeiten, z.B. die GeldKarten-Funktion über den Chip.

Darüber hinaus bieten die bewährten Kreditkarten von MasterCard und VISA Ihren Kunden umfangreiche Zusatzleistungen und somit ein Plus an Service.





Die SparkassenCard ist mehr als nur Zahlungsmittel. Ihr Chip birgt eine Vielzahl von zusätzlichen Möglichkeiten, die mehr Bequemlichkeit und Service im Alltag bieten. Völlig neue Anwendungsfelder erschließen sich durch die **elektronische Signatur**, die auf SparkassenCards mit dem S-TRUST-Zeichen zur Verfügung steht. Mit ihr steht z.B. Ihren Privatkunden die elektronische Steuererklärung ELSTER sowie weitere Anwendungsbereiche offen, die im Prospekt zur elektronischen Signatur dargestellt sind.

### Prospekt „Privatkunden elektronische Signatur“ (GF)

Artikel-Nr. 273 140 001

Preis pro 100 Stück: ab 14,50 €

Weitere Kommunikationsmedien rund um die elektronische Signatur finden Sie in unserem BusinessShop auf [www.sparkassenverlag.de](http://www.sparkassenverlag.de):



[.sparkassenverlag.de](http://www.sparkassenverlag.de)  
„Shops“, „BusinessShop“



Das Jugendschutzgesetz schreibt die Alterslegitimation am Zigarettenautomaten ab Januar 2007 vor. Diese Legitimation wird per Chip auf der SparkassenCard durchgeführt. Für die rechtzeitige und umfassende Information Ihrer Kunden sind alle wichtigen Fakten im Prospekt „Jugendschutzmerkmal“ zusammengeführt.

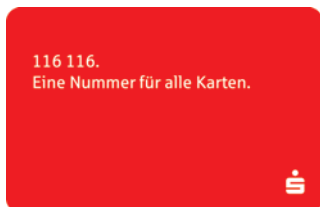
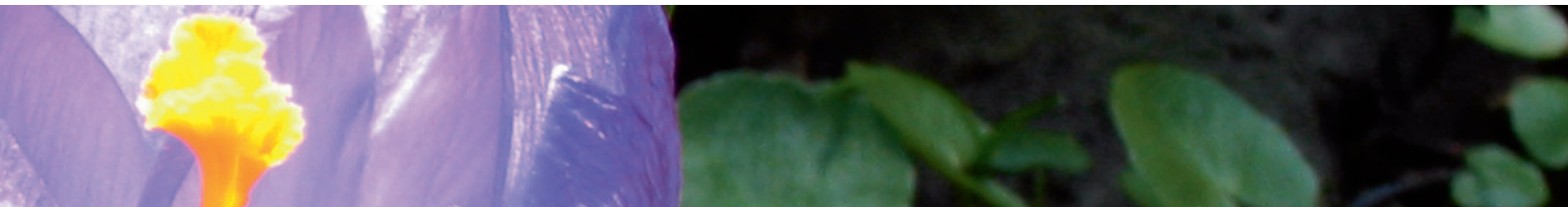
### Prospekt „Jugendschutzmerkmal“

Artikel-Nr. 273 093 001

Preis pro 100 Stück: ab 11,00 €



Alle Produktdetails finden Sie übersichtlich im hinteren Teil des Angebots ab Seite 28. Die Produkte sind nach aufsteigender Artikelnummer sortiert.



Vorderseite



Rückseite

Bei Verlust oder Diebstahl der SparkassenCard oder Kreditkarte muss schnell gehandelt werden, um Schäden aus einem eventuellen Kartenmissbrauch gar nicht erst entstehen zu lassen. Die Karten-Sperrnummer 116 116 ermöglicht eine schnelle Sperrung der betroffenen Karten – unabhängig davon, ob sich Ihr Kunde im In- oder Ausland befindet.

Informieren Sie Ihre Kunden rechtzeitig zur Urlaubszeit über die zentrale Karten-Sperrnummer 116 116. Ideal für die Ausgabe an Ihre Kunden: die Merkkarte im Visitenkartenformat .

**Merkkarte 116 116**  
**Artikel-Nr. 273 008 001**  
**Preis pro Stück: ab 0,05 €**



Vorderseite



Rückseite

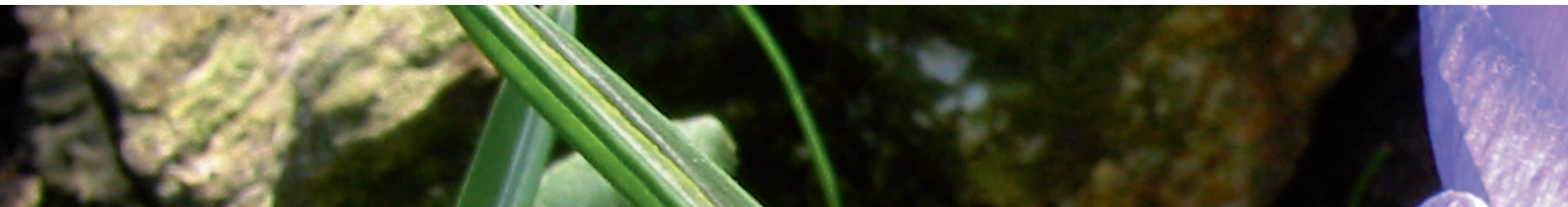
Speziell für die Zusortierung zur Tagespost, zu Kontoauszügen oder für die Auslage in Ihrer Filiale geeignet:

**Info-Beileger 116 116**  
**Artikel-Nr. 273 009 001**  
**Preis pro 1000 Stück: ab 41,00 €**



Setzen Sie für Ihre ergänzende Kommunikation im SB-Bereich den auffälligen Aufkleber für Geldautomaten und Kontoauszugdrucker ein:

**GAA-Aufkleber 116 116**  
**Artikel-Nr. 273 011 001**  
**Preis pro Stück: ab 0,98 €**



### **Für jede Zielgruppe die richtige Karte**

Für Ihre Kunden ist die Kreditkarte ein bequemes Zahlungsmittel, das vor allem in Ergänzung zur SparkassenCard Sinn macht. Mit der MasterCard bzw. VISA Kreditkarte können Ihre Kunden überall bargeldlos bezahlen und Geld abheben. Insbesondere im Ausland stellen Kreditkarten das übliche Zahlungsmittel im Handel, Hotel und beim Mietwagenservice dar. Sie bieten finanzielle Unabhängigkeit und Sicherheit.

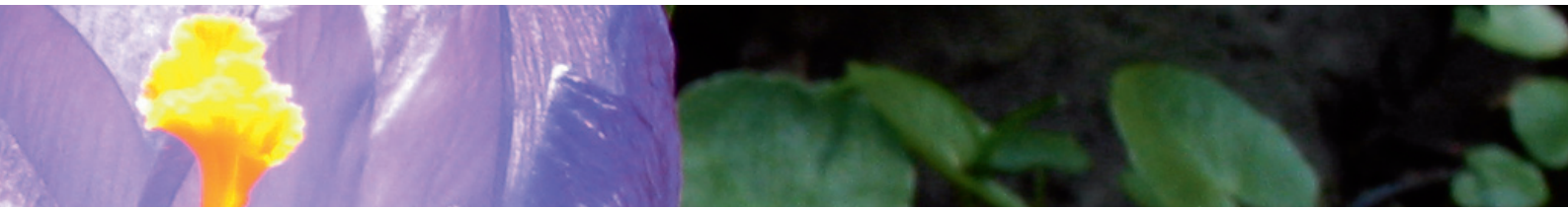
Doch nur über eine Kreditkarte, die der Lebenssituation des Inhabers entspricht, kann dieser als Kunde geworben werden. Daher können Sie Ihren Kunden je nach Alter, Lebenssituation und Einkommen unterschiedliche Karten anbieten. Der Verkauf der für den Kunden optimalen Kreditkarte wird die Kundenbindung erhöhen und den Einsatz der Karte langfristig garantieren. Das Kreditkartenportfolio des DSV bietet Ihnen je nach den individuellen Wünschen Ihrer Kunden genau die richtige Karte.

Die Ertragskraft der Kreditkarte wird in vielen Instituten noch unterschätzt. Dabei ist sie ein wesentlicher Ertragsfaktor im Privatkundengeschäft, da sie erheblich zum Deckungsbeitrag einzelner Institute beisteuern kann.



### **Vertriebshandbuch Kreditkarten**

Unter [www.sparkassenverlag.de](http://www.sparkassenverlag.de) finden Sie im Bereich „Info-Service“ unter „Kartenlösungen“ (Log In erforderlich) -> „Kreditkarten“ das Vertriebshandbuch Kreditkarten. Neben der Darstellung von Ertragspotentialen im Kreditkartengeschäft liefert Ihnen das Vertriebshandbuch Transparenz über das gesamte Produktangebot. Konkrete Ansatzpunkte für die Unterstützung bei kartenspezifischen Marketingmaßnahmen und Argumentarien für das Verkaufsgespräch runden den praktischen Nutzen ab.



### Kreditkarten für die Zielgruppe Junge Erwachsene

Die Zielgruppe der Jungen Erwachsenen ist alles andere als homogen. Kein Wunder, besteht sie doch aus Schülern, Auszubildenden, Berufseinsteigern, Studenten und jungen Akademikern. Abhängig von der jeweiligen Lebenssituation unterscheiden sich die Jungen Erwachsenen durch Einkommen, Freizeitverhalten und ihren finanziellen Spielraum. Mit zunehmendem Alter und Einkommen entwickeln sich jedoch gruppenübergreifende Gemeinsamkeiten. Zum Beispiel verlangen die Jungen Erwachsenen nach flexiblen Zahlungsmitteln, die ihren Lebens- und Konsumgewohnheiten entsprechen.

Den Wünschen der Zielgruppe nach vollwertigen Produkten kann u.a. mit einer eigenen Kreditkarte entsprochen werden. Den Sparkassen stehen dafür zwei speziell für diese Zielgruppe entwickelte Kreditkarten zur Verfügung:

- **Vision Card von VISA**
- **MasterCard X-TENSION**

Die Vision Card von VISA und die MasterCard X-TENSION sind zielgruppenorientierte Kreditkarten. Sie sind das Ergebnis umfangreicher Marktforschungen und wurden speziell auf die Bedürfnisse der Jungen Erwachsenen zugeschnitten. Das zeigt sich im zielgruppenspezifischen Produktdesign und speziellen Mehrwertleistungen, die den Lebensstil und die Individualität der Jungen Erwachsenen widerspiegeln. Identifizierung und damit Kundenbindung garantiert.



### Kreditkarten für die Zielgruppe Privatkunden

Die **MasterCard Standard** und die **VISA Card Classic** sind die klassischen Standardprodukte der Sparkassen-Finanzgruppe. Mit der Ausgabe dieser Karten an Ihre Kunden können Sie für Ihr Institut zusätzlich Erträge erwirtschaften und den bargeldlosen Zahlungsverkehr unterstützen. Gewinnen Sie Ihre Kunden, die bereits ein Konto in Ihrem Institut haben und genug Bonität aufweisen. Besonders geeignet für die Standardkarten sind Kunden, die ihre SparkassenCard bereits aktiv zum bargeldlosen Bezahlen einsetzen und/oder sogar im Ausland mit Ihrer Sparkassen-Card zahlen.

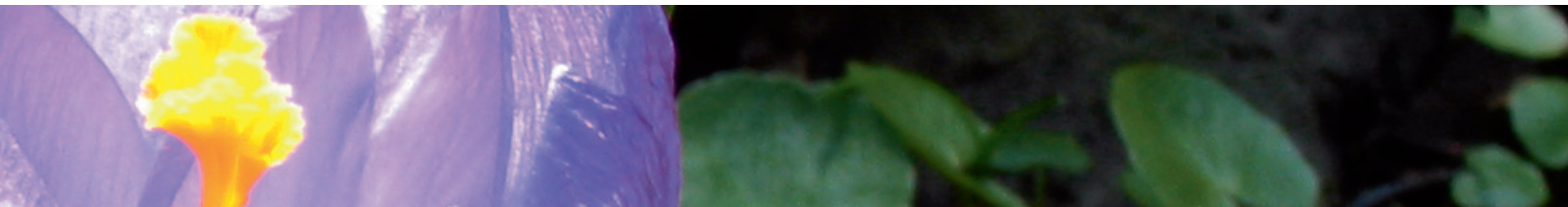
Zeigen Sie diesen Kunden, welche zusätzlichen Vorteile sie durch die Standardkreditkarten haben. Die MasterCard Standard und die VISA Classic sind vielseitig verwendbare und bequeme Zahlungsmittel.



### Kreditkarten für die Zielgruppe Individualkunden

Sprechen Sie Ihre gut verdienenden Kunden an, die noch keine Kreditkarte Ihres Institutes haben. Akquirieren Sie Kunden, die eine **MasterCard Gold** oder **VISA Card Gold** als Statussymbol sehen oder solche, die bereits eine Standardkarte haben und aufgrund ihrer Umsätze auch für eine Goldkarte geeignet wären. Ihr Institut profitiert nicht nur durch höhere Jahresgebühren sondern auch bei jedem Einsatz der Karte.

Ihren Kunden dient die Goldkarte nicht nur als flexibles und sicheres Zahlungsmittel, sie können auch bares Geld durch die Karte sparen. Bei Urlaubsbuchungen muss z.B. keine Reiserücktrittsversicherung abgeschlossen werden, da Familienangehörige, sowie Lebenspartner und Kinder automatisch über die Goldkarte versichert sind – unabhängig von deren Einsatz. Auch für die Buchung von Flügen oder anderen Veranstaltungen über das Internet ist die Kreditkarte meistens unerlässlich.



### **Kreditkarten für die Zielgruppe Vermögende Privatkunden**

Um das Potenzial im Kreditkartenmarkt voll auszuschöpfen und die Erträge zu stärken, können Sie Ihren vermögenden Privatkunden ab diesem Jahr die **Platinum Karte von MasterCard und VISA** anbieten. Die Leistungen der Karte sind optimal auf die Anforderungen der gehobenen Kunden angepasst und drücken durch umfassende Sicherheits- und Versicherungsleistungen sowie erlebnis- und emotionsstarke Mehrwertleistungen eine hohe Wertschätzung aus.

Über die Produkteinführung werden wir Sie zeitnah informieren.

### **Werbemittel**

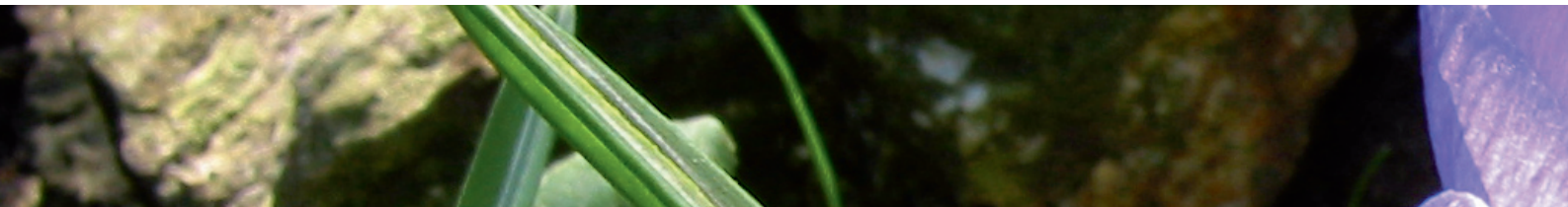
Der DSV hält ein breites Angebot an Werbemitteln und Vordrucken zu Kreditkarten bereit. Unser Angebot finden Sie unter



---

**.sparkassenverlag.de**

Bereich Shops/BusinessShop/Privatkunden/  
Finanzierung,Liquidität/Kreditkarten

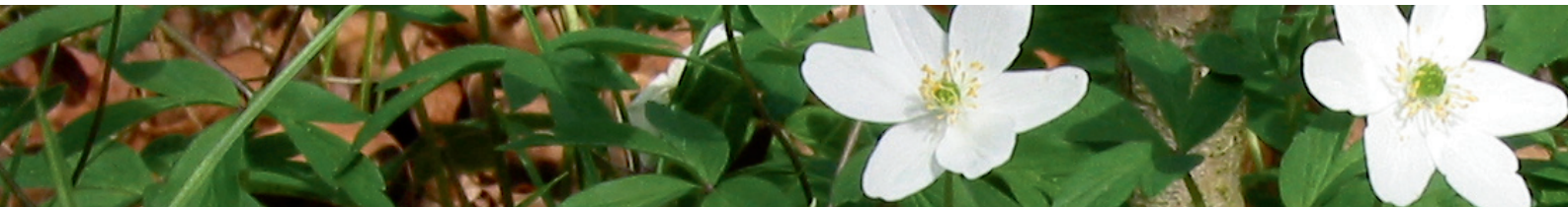


## Gehen Sie in die Offensive – mit dem Sparkassen-Privatkredit

Der Sparkassen-Privatkredit wurde als erstes Leuchtturmprodukt in 2006 von Februar bis April bundesweit beworben. Nationale Anzeigenschaltungen sowie massive regionale und lokale Kommunikation waren die Antwort auf die aggressive Produktwerbung der Direktbanken –mit spürbarem Erfolg.

Gehen Sie auch weiterhin in die Offensive: Kommunizieren Sie Ihre Konditionen zum Sparkassen-Privatkredit auch über den Aktionszeitraum der Produktoffensive hinaus und generieren auf diese Weise dauerhaft Vertriebsimpulse.





Zur Verstärkung des Werbedrucks und zur optimalen Kombination von persönlicher Ansprache am Point of Sale und Direktmarketing empfiehlt sich der regelmäßige Versand von Mailings. Starten Sie daher jetzt Ihre nächste Mailingwelle zum Sparkassen-Privatkredit.

## Mailing

Artikel-Nr. 290 080 000B (Motiv Sofa)

Artikel-Nr. 290 080 100B (Motiv Auto)

Preis auflagenabhängig, z.B.

Preis pro 1000 Stück ab Auflage 2000 Stück: ab 506,25 €

zzgl. Satz und Repro nach Aufwand,

zzgl. Porto (mehrwertsteuerfrei)

Termine frei wählbar

Ihr Ansprechpartner zum Thema Mailing:



Herr Wolfgang Hensel, Telefon 0711 782-1901

E-Mail: wolfgang.hensel@dsv-gruppe.de



Der Blickfang in Ihren Filialen: Das Display in Key-Visual-Optik mit integrierter Prospekt-Box – leichter können Sie Ihren Kunden das Zugreifen nicht machen!

## Display „Preisstörer“

Artikel-Nr. 290 838 101

Preis pro Stück: ab 29,80 €



Der Ratgeber Sparkassen-Privatkredit erläutert Ihren Kunden die wichtigsten Hintergründe der privaten Kreditaufnahme wie z.B. Kosten und Risiken eines Kredits und Schutz durch das Verbraucherkreditgesetz.

### **Ratgeber „Sparkassen-Privatkredit“**

**Artikel-Nr. 310 360 000**

**Preis pro Stück: ab 3,30 €**

Ein umfangreiches Werbemittel-Sortiment rund um den Sparkassen-Privatkredit finden Sie im



---

Themenangebot „Sparkassen-Privatkredit“



---

[.sparkassenverlag.de](http://www.sparkassenverlag.de)

„Info-Service“, Privatkunden



## Ihre Lösung für anspruchsvolle Kurzparker: Tagesgeldkonto

Bieten Sie Ihren Kunden auch für kurzfristige Geldanlagen eine attraktive Verzinsung bei voller Flexibilität und täglicher Verfügbarkeit.

Das Tagesgeldkonto der Sparkasse liefert Ihren Beratern wertvolle Vertriebskontakte und die Chance auf ertragreiches Cross-Selling.





Einen schnellen Überblick über das Angebot der Sparkasse gibt der kompakte Prospekt zum Thema kurzfristige Geldanlage. Zur Hinterlegung Ihrer sparkasseneigenen Texte und Konditionen steht Ihnen dieser Prospekt im Sparkassen PrintService zur Verfügung:

### Prospekt „Tagesgeldkonto“

#### Individualversion

Artikel-Nr. 273 152 014B / 024B

Preis pro Stück: 0,09 €



.sparkassenverlag.de

„Anwendungen und Dienste“



Unverzichtbar für die Ausgabe Ihrer Flyer im SB-Bereich:

### Klebedispenser

mit rückseitigen Klebestreifen

Artikel-Nr. 228 865 001

Preis pro Stück: 1,25 €



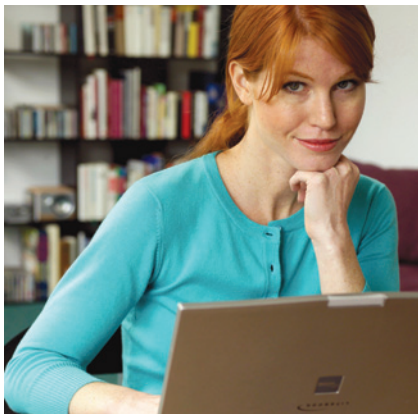
Alles drin, alles möglich: der Vario-Aufsteller im charakteristischen DSV S-Line Design ist auf alle Inhalte optimal vorbereitet. Vom Prospekt im Format 10 x 21 cm bis DIN A5 oder DIN A4.

### Vario-Aufsteller

Artikel-Nr. 209 254 000

Preis pro Stück: 69,00 €

## SparkassenBilderwelt. Immer das passende Motiv.



### **Bilder gibt's überall – sparkassenspezifische Bildmotive nur in der SparkassenBilderwelt:**

Die internetgestützte Datenbank überzeugt mit ausgewähltem und exklusiv auf die Bedürfnisse der Sparkassen-Finanzgruppe abgestimmten Bildmaterial. Übersichtlich strukturiert nach Zielgruppen und Themen – und damit eine unentbehrliche Unterstützung für Ihre effizienten Marketing- und PR-Aktivitäten.

Das sparkassenspezifische Bildmaterial macht es Ihnen leicht, Ihre Werbemittel für die Kommunikation mit Ihrer Zielgruppe zu optimieren und zu individualisieren.



### **Ihre Vorteile auf einen Blick:**

- Sie sparen Zeit: einfache und gezielte Suche nach Sparkassen-Themen und Zielgruppen
- Sie profitieren von uneingeschränkten Nutzungsrechten\*: medial und zeitlich
- Sie sparen Kosten: ein Nutzungsvertrag pro Institut, unabhängig von der Institutsgröße oder Anzahl der Nutzer
- Sie gehen kein Risiko ein: vier Wochen unverbindlich testen!

\* für die Dauer des Nutzungsvertrages



Wählen Sie zwischen zwei attraktiven Tarifen:  
Einsatz des Bildmaterials für

- reine Online-Anwendungen: nur 30,- €/mtl. (Online-Tarif!)
- alle medialen Einsatzzwecke: nur 80,- €/mtl. (Pauschal-Tarif!)

### **Machen Sie sich Ihr eigenes Bild:**

- Testen Sie die SparkassenBilderwelt vier Wochen unverbindlich und registrieren Sie sich einfach online unter [www.sparkassenverlag.de](http://www.sparkassenverlag.de) in der Rubrik „Anwendungen und Dienste“

**i** Für weitere Fragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung:  
SparkassenBilderwelt  
Telefon 0711 782-2277  
Telefax 0711 782-2244  
[sparkassenbilderwelt@dsv-gruppe.de](mailto:sparkassenbilderwelt@dsv-gruppe.de)

## Produktübersicht

Artikel-Nr., aufsteigend	Produkte	Preise/Staffeln in Euro	MA/VE	Produktdetails	auf Seite
209 254 000	Vario-Aufsteller	pro Stück 69,00*	1/1	Format 23 x 38 cm, für Prospekte im Format DIN lang (10 x 21 cm) bis DIN A5 oder DIN A4. Standfuß aus durchgefärbtem schwarzem Kunststoff (POM) mit Einfräsungen, kantenpoliertes Acrylglas im Glaslook, zwei Prospektenebenen.	26
228 060 014 228 060 024	Prospekt Multichannel (PrintService)	pro Stück ab 10000 St.: 0,13 ab 5000 St.: 0,19 ab 2500 St.: 0,33 ab 1000 St.: 0,69 ab 500 St.: 1,25 ab 250 St.: 1,54 ab 100 St.: 1,89	100/1	Format DIN lang, 8 Seiten, 4/4-farbig, 115 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 228 060 014) bzw. 80 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 228 060 024, mailinggeeignet)	10
228 103 001	Plakat DIN A1 Phising	pro Stück ab 100 St.: 2,89 ab 5 St.: 2,99	5/1	Format DIN A1, 2/0-farbig, 135 g/m <sup>2</sup>	11
228 326 014B 228 326 024B	Prospekt Onlinebanking (PrintService)	pro Stück ab 10000 St.: 0,11 ab 5000 St.: 0,14 ab 2500 St.: 0,20 ab 1000 St.: 0,39 ab 500 St.: 0,61 ab 250 St.: 1,00 ab 100 St.: 1,39	100/1	Format DIN lang, 6 Seiten, 4/4-farbig, 115 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 228 326 014B) bzw. 80 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 228 326 024B, mailinggeeignet)	10
228 865 001	Klebedispenser	pro Stück 1,25	10/10	Format 10,5 x 3 x 13,5 cm, 1/1-farbig rot. Mit rückseitigen Klebestreifen für die Befestigung neben SB-Geräten oder an der Wand, wiederablösbar.	26
273 008 001	Merkkarte 116 116	pro Stück ab 10000 St.: 0,05 ab 5000 St.: 0,06 ab 1000 St.: 0,07 ab 250 St.: 0,08	250/250	Für den schnellen Zugriff auf die zentrale Karten-Sperrnummer im Fall eines Kartenverlusts: die praktische Merkkarte in Scheckkarten-größe. Format: 8,5 x 5,5 cm, 4-farbig	15
273 009 001	Info-Beileger 116 116	pro 1000 Stück: ab 5000 St.: 41,00 ab 2500 St.: 43,00 ab 1000 St.: 46,00	1000/ 250	Beileger zur Tagespost, Kontoauszügen oder für die Auslage in der Filiale mit Feldern für die Notierung von Konto- und Kartennummern. Format DIN lang, 4-farbig, 2 Seiten (Vorder- und Rückseite)	15
273 010 014 273 010 024	Prospekt Girokontomodelle (PrintService)	pro Stück ab 10000 St.: 0,11 ab 5000 St.: 0,14 ab 2500 St.: 0,20 ab 1000 St.: 0,39 ab 500 St.: 0,61 ab 250 St.: 1,00 ab 100 St.: 1,39	100/1	Format DIN lang, 6 Seiten, 4/4-farbig, 115 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 273 010 014) bzw. 80 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 273 010 024, mailinggeeignet)	7
273 011 001	GAA-Aufkleber 116 116	pro Stück ab 250 St.: 0,98 ab 100 St.: 1,10 ab 50 St.: 1,20 ab 10 St.: 1,30	10/10	Für die effektive Kommunikation im SB-Bereich: der auffällige GAA-Aufkleber zur zentralen Karten-Sperrnummer 116 116. Format 8,5 x 5,5 cm, 4-farbig	15
273 093 001	Prospekt Jugend- schutzmerkmal	pro 100 Stück: ab 5000 St.: 11,00 ab 2500 St.: 11,80 ab 1000 St.: 12,40 ab 250 St.: 13,00 ab 100 St.: 31,50	100/100	Format DIN lang, 6 Seiten, 4/4-farbig, 115 g/m <sup>2</sup>	14
273 140 001	Prospekt Privatkunden Elektronische Signatur	pro 100 Stück: ab 5000 St.: 14,50 ab 2500 St.: 15,30 ab 1000 St.: 16,20 ab 250 St.: 17,20 ab 100 St.: 38,10	100/50	Format DIN lang, 10 Seiten, 4/4-farbig, 115 g/m <sup>2</sup>	14
273 150 014B 273 150 024B	Prospekt Girokonto allgemein (PrintService)	pro Stück ab 10000 St.: 0,11 ab 5000 St.: 0,14 ab 2500 St.: 0,20 ab 1000 St.: 0,39 ab 500 St.: 0,61 ab 250 St.: 1,00 ab 100 St.: 1,39	100/1	Format DIN lang, 6 Seiten, 4/4-farbig, 115 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 273 150 014B) bzw. 80 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 273 150 024B, mailinggeeignet)	6

\* zzgl. Porto und Verpackung

## Produktübersicht

Artikel-Nr., aufsteigend	Produkte	Preise/Staffeln in Euro	MA/VE	Produktdetails	auf Seite
273 151 014B	Plakat Girokonto allgemein (PrintService)	pro Stück ab 100 St.: 4,90 ab 50 St.: 7,90 ab 25 St.: 14,90	25/1	Format DIN A1, 2/0-farbig, 135 g/m <sup>2</sup>	6
273 152 014B 273 152 024B	Prospekt Tagesgeldkonto (PrintService)	pro Stück ab 10000 St.: 0,09 ab 5000 St.: 0,13 ab 2500 St.: 0,19 ab 1000 St.: 0,36 ab 500 St.: 0,58 ab 250 St.: 0,98 ab 100 St.: 1,29	100/1	Format DIN lang, 4 Seiten, 4/4-farbig, 115 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 273 152 014B) bzw. 80 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 273 152 024B, mailinggeeignet)	26
273 153 014B	Flyer Zufriedenheitsanalyse (PrintService)	pro Stück ab 10000 St.: 0,25 ab 5000 St.: 0,28 ab 2500 St.: 0,38 ab 1000 St.: 0,70 ab 500 St.: 1,15	500/1	Format DIN lang, 6 Seiten, 4/4-farbig, 115 g/m <sup>2</sup> , mit Anfeuchtgummierung auf Klappseitenrand zum Schließen zwecks Rücksendung	8
273 154 014B 273 154 024B	Prospekt Öffnungszeiten (PrintService) 4 Seiten	pro Stück ab 10000 St.: 0,09 ab 5000 St.: 0,13 ab 2500 St.: 0,19 ab 1000 St.: 0,36 ab 500 St.: 0,58 ab 250 St.: 0,98 ab 100 St.: 1,29	100/1	Über den Sparkassen PrintService können alle Geschäftsstellen mit Adresse, Öffnungszeiten und Ausstattung individuell erfasst werden. Dieser 4-Seiter bietet Platz für bis zu 33 Geschäftsstellen.  Format DIN lang, 4 Seiten, 4-farbig, 115 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 273 154 014B) bzw. 80 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 273 154 024B, mailinggeeignet)	7
273 154 114B 273 154 124B	Prospekt Öffnungszeiten (PrintService) 6 Seiten	pro Stück ab 10000 St.: 0,11 ab 5000 St.: 0,14 ab 2500 St.: 0,20 ab 1000 St.: 0,39 ab 500 St.: 0,61 ab 250 St.: 1,00 ab 100 St.: 1,39	100/1	Über den Sparkassen PrintService können alle Geschäftsstellen mit Adresse, Öffnungszeiten und Ausstattung individuell erfasst werden. Dieser 6-Seiter bietet Platz für bis zu 55 Geschäftsstellen.  Format DIN lang, 6 Seiten, 4-farbig, 115 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 273 154 114B) bzw. 80 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 273 154 124B, mailinggeeignet)	7
273 154 214B 273 154 224B	Prospekt Öffnungszeiten (PrintService) 8 Seiten	pro Stück ab 10000 St.: 0,13 ab 5000 St.: 0,19 ab 2500 St.: 0,33 ab 1000 St.: 0,69 ab 500 St.: 1,25 ab 250 St.: 1,54 ab 100 St.: 1,89	100/1	Über den Sparkassen PrintService können alle Geschäftsstellen mit Adresse, Öffnungszeiten und Ausstattung individuell erfasst werden. Dieser 8-Seiter bietet Platz für bis zu 77 Geschäftsstellen.  Format DIN lang, 8 Seiten, 4-farbig, 115 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 273 154 214B) bzw. 80 g/m <sup>2</sup> (Artikel-Nr. 273 154 224B, mailinggeeignet)	7
290 080 000B	Mailing Privatkredit (Sofa)	pro 1000 Stück: ab 50000 St.: 262,25* ab 25000 St.: 300,98* ab 10000 St.: 359,03* ab 5000 St.: 431,32* ab 2000 St.: 506,25*	1/1	Mailingbestandteile: Anschreiben mit Responseelement, Versandumschlag, Rückantwortumschlag	22
290 080 100B	Mailing Privatkredit (Auto)	pro 1000 Stück: ab 50000 St.: 262,25* ab 25000 St.: 300,98* ab 10000 St.: 359,03* ab 5000 St.: 431,32* ab 2000 St.: 506,25*	1/1	Mailingbestandteile: Anschreiben mit Responseelement, Versandumschlag, Rückantwortumschlag	22
290 838 101	Display Preisstörer	pro Stück ab 25 St.: 29,80 ab 10 St.: 34,80 ab 1 St.: 39,80	1/1	Das Display bietet die Möglichkeit zum Eintragen Ihrer individuellen Konditionen (effektiver Jahreszins). Format: 95 x 170 cm, 2/0-farbig, konturgestanz, 1-seitig bedruckt mit aufgeklebter Prospektbox, mit Rückenstütze	22
310 360 000	Ratgeber Sparkassen-Privatkredit	pro Stück ab 10 St.: 3,30 ab 1 St.: 5,23	1/1	Die wichtigsten Hintergründe der privaten Kreditaufnahme werden im Ratgeber Sparkassen-Privatkredit verständlich erläutert. Format 16,5 x 24 cm, 48 Seiten	23
310 414 000	Ratgeber Onlinebanking	pro Stück ab 10 St.: 2,90 ab 1 St.: 4,95	1/1	Kompetente Hilfe beim Einstieg ins Online-Banking: Der Ratgeber gibt einen verständlichen Überblick über die Möglichkeiten der elektronischen Bankgeschäfte und informiert über die Sicherheit des Online-Banking. Format 16,5 x 24 cm, ca. 40 Seiten	11

\* zzgl. Satz und Repro nach Aufwand, zzgl. Porto (mehrwertsteuerfrei)

## Produktübersicht

Artikel-Nr., aufsteigend	Produkte	Preise/Staffeln in Euro	MA/VE	Produktdetails	auf Seite
310 415 030	Tipps für das Online-Banking	pro Stück ab 5000 St.: 0,42 ab 1000 St.: 0,44 ab 500 St.: 0,46 ab 100 St.: 0,48 ab 50 St.: 0,54	50/1	Der Ratgeber gibt wertvolle Hinweise, damit die Sicherheit am privaten PC erhöht und die mit dem Online-Banking verbundenen Risiken auf ein Minimum reduziert werden können. Format DIN lang, 20 Seiten	11
310 423 000	Ratgeber Einfach online	pro Stück ab 10 St.: 4,30 ab 1 St.: 6,45	1/1	Mehr Orientierung in der weiten Welt des Internets: Der Ratgeber Einfach online informiert umfassend über das Internet und gibt darüber hinaus wichtige Hinweise zur Vermeidung von Sicherheitsrisiken. Format 16,5 x 24 cm, ca. 96 Seiten	12



So viel Lösung,  
wie Sie brauchen.



Bestellen Sie einfach und schnell im BusinessShop unter [www.sparkassenverlag.de](http://www.sparkassenverlag.de)

Deutscher Sparkassen Verlag GmbH  
Am Wallgraben 115  
70565 Stuttgart  
[www.dsv-gruppe.de](http://www.dsv-gruppe.de)

Ihre Ansprechpartner

**Region Nord**

HSGV, SGVSH, SVN:  
Simone Schulze  
Telefon 0711 782-2145  
OSV:  
Rositta Rüter  
Telefon 0711 782-1941  
RSGV, WLSGV:  
Markus Mair  
Telefon 0711 782-2155  
Christine Rull  
Telefon 0711 782-2147

**Region Süd**

SGVHT, SGVRP, SV Saar:  
Karin Medvecky  
Telefon 0711 782-1765  
SVBW:  
Heike Hörning  
Telefon 0711 782-1862  
SVB:  
Petra Jarque Lopez  
Telefon 0711 782-1928

**Bestell-Fax**

Telefax 0711 782-1300

Preise in der Regel inkl. Versandkosten  
und zzgl. gesetzl. MwSt., Ausnahmen  
sind gekennzeichnet  
Stand 06.06, Angebot freibleibend.

**DSV Gruppe**

Deutscher Sparkassenverlag  
AM | Agentur für Kommunikation  
Deutsche Sparkassen Datendienste  
EPC Electronic Payment Cards  
S-CARD Service  
B+S Card Service  
DSV Logistik  
SEG Sparkassen-Einkaufsgesellschaft