

Firmenkundengeschäft ist ein Direktbankthema

Von Rainer Blank ■ Ist Firmenkundengeschäft ein Direktbankthema? „Durchaus“ lautet die Antwort der Volkswagen Bank Direct. Der Einstieg in das kleine, aber feine Direktbankgeschäft mit Firmenkunden wurde 1995, also fünf Jahre nach Aufnahme des Geschäfts mit Privatkunden, mit der Einführung eines Tagesgeldkontos vollzogen. Heute ist die Volkswagen Bank Direct als Geschäftsbereich der Volkswagen Bank GmbH mit einer Million Kunden und Einlagen in Höhe von rund 20,1 Milliarden Euro eine der führenden Direktbanken Deutschlands. Als Vollbank bietet sie ihren Kunden neben einem Girokonto flexible Spar-, Anlage- und Investmentprodukte sowie Konsumenten- und Hypothekenkredite an.

Angeregt durch Privatkunden

Die ersten Anfragen nach adäquaten Anlagemöglichkeiten für Firmengeld erhielt die Bank von ihren zahlreichen Privatkunden: Viele davon führten einen Verein, ein Unternehmen oder waren für eine Stiftung oder Ähnliches tätig und suchten daher nach Anlagemöglichkeiten für ihr Firmengeld. Der hohe Bekanntheitsgrad der Bank in Verbindung mit dem starken Image des Volkswagen Konzerns und die attraktiven Leistungen einer Direktbank, wie günstige Konditionen und unkomplizierte Abwicklung, waren für viele Firmenkunden Grund genug, ihr Geld einer Direktbank anzuvertrauen. Das zu erschließende Potenzial dieses Geschäftsfeldes war enorm und wurde frühzeitig erkannt. Adäquate, firmenkundenspezifische Produkte wurden entwickelt.

Mit dem ersten Produkt, dem Tagesgeld „Plus Konto Business“ bietet die Volkswagen Bank Direct ein Produkt, mit dem speziell Firmenkunden die Möglichkeit

gegeben wird, überschüssende Liquidität kurzfristig zu „parken“. Das Konto ist – ähnlich dem Angebot für Privatkunden – durch Verzinsung mit monatlicher Zinsschrift, der Möglichkeit zusätzlichen Vermögensaufbaus durch Zinseszinsseffekte sowie freie Verfügbarkeiten ohne Einhaltung von Kündigungsfristen gekennzeichnet. Die Kontoführung ist gebührenfrei. Das Angebot richtet sich an Unternehmen mit Registereintrag, BGB-Gesellschaften, Eigentümergemeinschaften, Stiftungen, Vereine und Körperschaften.

Neben dem Tagesgeld wurden zwei weitere firmenkundenspezifische Anlageprodukte entwickelt:

■ Das Festgeld-Business mit einem nach Einlagenhöhe und Laufzeit gestaffelten Zins für einen festen Zeitraum und

■ den Sparbrief-Business mit gleichbleibendem Zins über die vereinbarte Laufzeit von zwölf bis 60 Monaten

Das Produktangebot ist gekennzeichnet durch Einfachheit, Verständlichkeit und Transparenz. Die Geldanlage kann individuell und flexibel getätigt werden und bietet eine ideale Ergänzung zur Hausbankverbindung.

Spezielles Beratungsteam

Um den besonderen Ansprüchen der Firmenkunden gerecht zu werden, wurden die Produkte und Services exklusiv auf die Kundengruppe abgestimmt. So betreut seit 2006 ein spezielles Beratungsteam mit entsprechend qualifizierten Mitarbeitern diese Kundengruppe vollumfänglich. Das Team ist mit sämtlichen Anforderungen und Besonderheiten, die dieses Geschäftsfeld mit sich bringt, bestens vertraut und

kommt dem Kundenwunsch nach individueller und qualifizierter Betreuung nach.

Neben attraktiven Produkten und Konditionen wird den Firmenkunden ein modernes Banking-Portal zur Verfügung gestellt, welches jederzeit einen direkten Zugriff auf Konten ermöglicht – ob zu Hause, am Arbeitsplatz oder weltweit von unterwegs. Von jedem PC mit einem Standard-Internetbrowser kann darauf zugegriffen werden. Zusammen mit dem Onlinebanking-Portal erhalten die Kunden einen elektronischen TAN-Generator. Damit wird den Firmenkunden ein benutzerfreundliches und mobiles Medium zur Erzeugung von Transaktionsnummern angeboten, die per Knopfdruck erzeugt werden. Hohe Sicherheitsstandards und eine vertrauensvolle Abwicklung aller Transaktionen sind dabei selbstverständliche Voraussetzungen.

Ansprache im Internet

Durch verschiedenste Marketingaktivitäten wurde die Neukundenakquise in diesem relativ jungen Geschäftsfeld unterstützt. Studien haben gezeigt, dass der Ansprache im Internet dabei eine große Bedeutung zukommt. Viele Firmenkunden werden nach wie vor bei Recherchen im Web auf die Angebote aufmerksam. Darauf aufbauend ist es nachvollziehbar, wenn – unterstützt durch Direkt-Mailings und Telefonkampagnen – die Präsenz auf firmenkundenaffinen Seiten ausgebaut wird.

Mit Stand 31. Dezember 2010 nennt die Volkswagen Bank Direct einen festen Stamm von Firmenkunden mit über 6 000 Konten und einem Einlagevolumen von mehr als zwei Milliarden Euro ihr eigen.

Rainer Blank ist Sprecher der Geschäftsführung der Volkswagen Bank GmbH