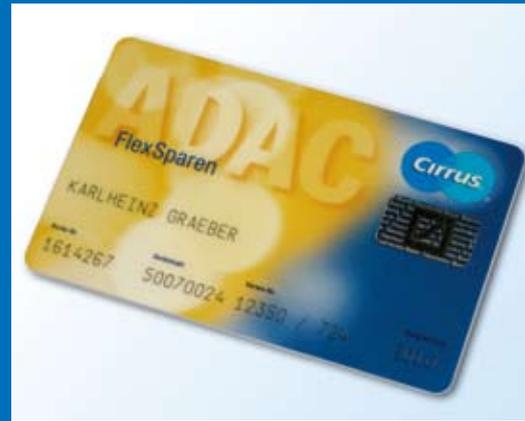


ADAC – Von der Karte zum Sparkonto

Von Stefanie Knetsch-Hack



Finanzdienstleister gehen vermehrt dazu über, erfolgreiche Unternehmen aus dem Handel oder mitgliederstarke Vereine als Vertriebspartner einzubinden. Das bringt Publicity und fördert den Absatz. Doch wovon profitiert der Partner? Ende der achtziger Jahre begann der Allgemeine Automobilclub Deutschland mit der Emission einer Visa-Kreditkarte sein erklärtes Ziel auch auf Finanzdienstleistungen auszudehnen: die Mobilität der Mitglieder zu erhöhen. Seither wird das Angebot in diesem Bereich beständig ausgebaut – gemeinsam mit Partnern wie der Volkswagen Bank im Bereich der Fahrzeugfinanzierung oder der Deutschen Bank bei den Sparprodukten. Red.

Seit über 100 Jahren kümmert sich der ADAC um die Mobilität seiner Mitglieder. Die Ursprünge des Clubs liegen Anfang des 20. Jahrhunderts: Im Jahre 1903 gründeten begeisterte Motorradfahrer den Club als „Deutsche Motorradfahrervereinigung“ (DMV). Aufgrund der zunehmenden Vielfalt der Kraftfahrzeuge wurde 1911 der Name „Allgemeiner Deutscher Automobilclub“ (ADAC) gewählt.

Kerndienstleistung war zunächst die Straßenwacht, die unterwegs war, um Pannenhilfe zu leisten. Der Club verstand sich aber bereits damals als Interessenvertreter

für alle Themen rund um die Mobilität. So wurde die Produktpalette nach dem Zweiten Weltkrieg unter anderem um touristische Leistungen und Versicherungsprodukte ausgeweitet.

Mit dem Selbstverständnis, nicht stillzustehen, sondern sich immer weiterzuentwickeln, hat der ADAC im Laufe der letzten zwanzig Jahre sein Produktangebot auch um Finanzdienstleistungen erweitert.

Finanzprodukte fördern die Mitgliedertreue

Das Engagement in diesem Bereich ist ein wichtiger Baustein, um die Position als führender Mobilitätsdienstleister in Deutschland auszubauen. Die Produkte bieten den Mitgliedern einen echten Vorteil und decken ihre Mobilitätsbedürfnisse optimal ab. Damit einher geht die Tatsache, dass Mitglieder, die zusätzliche Angebote des Clubs nutzen, auch länger bereit sind, im ADAC zu bleiben. Die Zahl der ADAC-Mitglieder ist auch aus diesem Grund auf aktuell über 16 Millionen gestiegen.

Zur Autorin

Dr. Stefanie Knetsch-Hack ist Leiterin Produktmanagement und Marketing Bankdienste, ADAC Finanzdienste GmbH, München.

Das erste Finanzprodukt war Ende der achtziger Jahre eine Kreditkarte. 1989 begann die ADAC-Visa-Kartenemission durch die Berliner Bank AG und die Landesgirokasse Stuttgart. Bereits im ersten Jahr wurden über 150 000 Kreditkarten ausgegeben. Als neuen Service bot der ADAC ab 1. Januar 1993 die Kombikarte an: Visa-Karte und Mitgliedskarte des Clubs wurden erstmals auf einer Plastikarte kombiniert. Im Jahr 1994 übernahm die Berliner Bank den Kartenbestand von der Landesgirokasse Stuttgart.

Die Weiterentwicklung im Kartenbereich umfasste in den nächsten Jahren die Einführung der Teilzahlungsoption, der Guthabenverzinsung und der Fotokarte. 1995 wurde die 500 000. ADAC-Kreditkarte ausgegeben. 1996 wurde das ADAC-Kreditkarten-Doppel (Visa und Mastercard) eingeführt. Um der Verbraucherefreundlichkeit Rechnung zu tragen, haben die Karten günstige und transparente Gebühren, außerdem verzichtet der ADAC auf Kündigungsfristen.

Größtes Co-Branding-Programm in Deutschland

Die im Jahr 2006 neu eingeführten ADAC-Mobil-Karten sind mit einem weltweit gültigen zweiprozentigen Tankrabatt ausgestattet und die Goldkarte enthält darüber hinaus ADAC-Reiseversicherungen. Im vergangenen Jahr erfolgte die Migration

des Portfoliobestandes von der Berliner Bank in die Landesbank Berlin AG.

Mit inzwischen rund 1,2 Millionen ausgegebenen Karten ist das ADAC-Kreditkartenprogramm heute das größte Co-Branding-Kartenprogramm in Deutschland. Aktuelle Markttrends deuten darauf hin, dass der Fokus im Kartenbereich neben den Kreditkarten immer mehr auch im Bereich der Debitkarten (Stichwort Sepa) liegen wird. Auch das kontaktlose Bezahlen von Kleinbeträgen wird in den nächsten Jahren ein größeres Thema sein. Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, wird der ADAC auch in diesen Bereichen über Konzepte nachdenken, die den Mitgliedern einen Mehrwert bieten.

Herausforderung Fahrzeugfinanzierung

Im März 2004 ging eine Fahrzeugfinanzierung unter dem Namen ADAC-Club-Finanzierung in Kooperation mit der Volkswagen Bank an den Start und gleich im ersten Jahr gelang eine Marktdurchdringung. In den folgenden Jahren wurde das Produkt den veränderten Marktbedingungen angepasst.

Dabei wurde – wie bei der Kreditkarte – besonderer Wert auf transparente und kundenfreundliche Bedingungen gelegt: So sind beispielsweise Sondertilgungen sechs Monate nach Vertragsbeginn ohne Bearbeitungsgebühr möglich. Bei einer vorzeitigen Vertragsauflösung werden keine Gebühren erhoben.

Durch den Wettbewerb der Herstellerbanken, die in der Zwischenzeit nahezu ausschließlich „Paketlösungen“ anbieten, zeichnen sich im Finanzierungsbereich für den ADAC neue Herausforderungen ab. Die Vertiefung der Wertschöpfungskette hat dazu geführt, dass der Autoverkauf mit intelligenten Zusatzprodukten wie Finanzierungs- und Versicherungsleistungen gebündelt und die Kunden so längerfristig gebunden werden.

Die Einführung von Sparprodukten im Oktober 2005 rundete die Produktpalette der ADAC Finanzdienste GmbH zunächst ab. Gemeinsam mit dem Kooperationspartner Deutsche Bank wurden zwei unterschiedliche Ansparprodukte entwickelt: ADAC-Flex-Sparen ist ein Sparkonto für kurzfristig verfügbare Sparreserven mit attraktivem Guthabenzins (3,8 Prozent, Stand November 2007) und kostenloser Spar-Card. Die Spar-Card ermöglicht den Mitgliedern eine kostenlose Bargeldabhebung an rund 35 000 Geldautomaten in 32 Ländern. So genießen sie finanzielle Mobilität.

130 000 Sparverträge in zwei Jahren

Das ADAC-Ziel-Sparen und Führerschein-Sparen ist ein Ansparplan mit fester monatlicher Sparrate und fester Laufzeit. Der

Finanzdienst, etwa 130 000 Sparverträge zu akquirieren. Dies ist im wesentlichen auf attraktive Zinskonditionen zurückzuführen. Aber wie bei allen ADAC-Produkten stehen auch bei der Geldanlage die verbraucherfreundlichen Bedingungen im Vordergrund.

So wurde beispielsweise beim ADAC-Ziel-Sparen eine Nottfallklausel eingearbeitet: Wird der Sparer pflegebedürftig, zahlt die Bank auf Verlangen das Guthaben inklusive Zinsen, das er bis zum Auszahlungstag angesammelt hat, aus – ohne Zinsabzug oder zusätzliche Gebühren. Das Gleiche gilt auch für den Fall einer mindestens zwölfmonatigen Arbeitslosigkeit, bei Tod sowie einer Verbraucherinsolvenz.

Die ADAC Finanzdienste GmbH versteht sich als aktiver und innovativer Finanz-



Sparen für den Führerschein

Zinssatz, der für die gesamte Vertragsdauer garantiert ist, hängt von der vereinbarten Laufzeit ab (zwischen vier bis 18 vollen Jahren). Mit einer Mindestsparrate von zehn Euro können Eltern, Großeltern oder Paten frühzeitig für den Nachwuchs Geld zurücklegen und so den ersten Schritt zum Führerschein finanzieren.

Innerhalb der ersten beiden Jahre seit Produktstart in 2005 gelang es den ADAC

dienstleister für ADAC-Mitglieder. In diesem Sinne plant sie, ihr Produkt- und Leistungsangebot in den nächsten Jahren konsequent weiterzuentwickeln. Dabei ist es auch weiterhin Ziel, den wachsenden Bedürfnissen der über 16 Millionen Mitglieder an vorteilhaften Finanzprodukten Rechnung zu tragen. Und selbstverständlich schreibt sich der Club auch hierbei wieder Sicherheit und Verbraucherfreundlichkeit auf die Fahne.