

## **Sparkasse plant Payback-Kooperation: Punkte sammeln beim Bezahlen!**

Die Sparkasse plant für Ende 2025 eine Kooperation mit PAYBACK, um Kundenbindung durch Punkte beim Bezahlen zu fördern.

**Hannover, Deutschland** - In Deutschland gehört die Sparkasse zu den beliebtesten Geldinstituten. Jedoch sieht sich die Bank derzeit mit Kritik konfrontiert, insbesondere aufgrund ihrer hohen Kontoführungsgebühren und der niedrigen Zinsen auf Tagesgeldkonten. Um dieser Kritik zu begegnen und die Kundenbindung zu stärken, plant die Sparkasse eine Kooperation mit dem bekannten Bonusprogramm Payback. Der geplante Start dieser Zusammenarbeit ist für Ende 2025 vorgesehen, doch es gibt derzeit noch keinen genauen Starttermin. Kunden sollen beim Bezahlen mit ihrer Girocard automatisch Payback-Punkte sammeln können, was ein zusätzliches Incentive für den Zahlungsverkehr mit der Bank darstellt.

Besonders interessant ist, dass zunächst nur Geschäfte eingebunden werden, die bereits im Rahmen der „S-Vorteilswelt“ kooperieren. Aktuell bleibt unklar, ob alle 343 regionalen Sparkassen an diesem Programm teilnehmen werden. Der Marktstart für die Kooperation wurde von der Köln-Bonner-Sparkasse auf den 1. Juli 2025 datiert; jedoch wurde dieser Termin bisher nicht vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband offiziell bestätigt.

### **Vorteile der Payback-Kooperation**

Ab dem Start der Kooperation können Sparkassenkunden beim Bezahlen mit der Sparkassen-Card an teilnehmenden Händlern Punkte sammeln. Rund 40 Millionen Sparkassenkarten werden in das Programm integriert. Ein Ziel dieser Kooperation ist es nicht nur, die Kundenbindung zu stärken, sondern auch das Image der Sparkasse zu verbessern. Mit PAYBACK, das 31 Millionen Nutzer hat, von denen 60 Prozent Sparkassenkunden sind, ergeben sich für die regionalen Händler neue Verkaufsmöglichkeiten und Vorteile.

Täglich sammeln Sparkassenkunden rund fünf Millionen Mal PAYBACK Punkte. Das sog. „One Step Checkout“-System ermöglicht es den Nutzern, beim Bezahlen gleichzeitig Punkte zu sammeln, was zu einer bequemen Nutzererfahrung beiträgt. Das Punkteguthaben kann sogar für Produkte der Sparkasse verwendet werden, was einen zusätzlichen Anreiz bietet.

## **Marktbedingungen und Kundenbindung**

In Zeiten von Inflation und einer steigenden Preissensibilität suchen Kunden zunehmend nach Wegen, beim Einkauf Geld zu sparen. Bonusprogramme wie das von der Sparkasse geplante können helfen, loyale Kunden zu halten und neue anzuwerben. Laut einer KPMG-Studie nutzen bereits 80 Prozent der Menschen mindestens ein Kundenprogramm. Kunden sind besonders an Vergünstigungen interessiert, die ihnen echten Mehrwert bieten.

Gerade in der aktuellen wirtschaftlichen Lage ist das Interesse an Bonusprogrammen gestiegen. Viele Kunden zeigen sich bereit, unter bestimmten Bedingungen einem Programm beizutreten. Effektive Kundenbindung führt nicht nur zu wiederkehrenden Käufen, sondern auch zu einer positiven Mundpropaganda für die Marke. Daher wird die Kooperation zwischen der Sparkasse und PAYBACK auch als strategisches Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb gesehen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Sparkasse mit der

geplanten Zusammenarbeit mit Payback einen wichtigen Schritt in Richtung Kundennähe und Marktanpassung geht. Die Umsetzung muss klar kommuniziert werden, damit die Nutzer die Vorteile in vollem Umfang erkennen und nutzen können. Effektive Kundenbindungsprogramme sind in der heutigen Zeit unerlässlich, um im Wettbewerb bestehen zu können.

Für weitere Informationen zu dieser Mitarbeit lesen Sie die Artikel auf [derwesten.de](http://derwesten.de), [dsv-gruppe.de](http://dsv-gruppe.de) und [foerde-sparkasse.de](http://foerde-sparkasse.de).

Details	
<b>Vorfall</b>	Sonstiges
<b>Ort</b>	Hannover, Deutschland
<b>Quellen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="http://www.derwesten.de">www.derwesten.de</a></li><li>• <a href="http://www.dsv-gruppe.de">www.dsv-gruppe.de</a></li><li>• <a href="http://blog.foerde-sparkasse.de">blog.foerde-sparkasse.de</a></li></ul>

**Besuchen Sie uns auf: [n-ag.de](http://n-ag.de)**