

## **Die neuen BAWAG P.S.K. VeranlagungsBoxen sind da – VorsorgeBox und ErtragsBox**

Mit beiden Neueinführungen ist die „Boxen“-Familie der BAWAG P.S.K. ab sofort komplett

**Die Erfolgsgeschichte der BAWAG P.S.K. Produktlinie „Box“ startete im Mai 2011 mit der Einführung der KontoBox. Jetzt – 30 Monate später – kommen die letzten beiden Produkte aus unserer „Boxen“-Familie auf den Markt: die VorsorgeBox und die ErtragsBox, bei denen Veranlagung und Vorsorge im Mittelpunkt stehen.**

Nach den drei KontoBoxen, den drei KreditBoxen und der SparBox komplettiert die BAWAG P.S.K. nun ihre „Boxen“-Familie um zwei attraktive, hochwertige Boxen für Veranlagung und Vorsorge: Ab sofort neu am „Boxenstopp“-Display in der Filiale sind die **ErtragsBox und die VorsorgeBox – optimale Lösungen für die mittel- und langfristige Geldanlage und Vorsorge.** Und eine „Wohlfühlberatung“ ist inkludiert!

### **Das kleine „3x3“ des Retail-Banking**

Im Rahmen des Boxen-Konzepts ist die BAWAG P.S.K. die einzige österreichische Bank, die Finanzdienstleistungen in „haptischer Form“ anbietet. Grundsätzlich abstrakte Bankprodukte – nämlich Konto, Kredit, Veranlagung jeweils in drei Ausprägungen – wurden in neun augenfällige Boxen zum „Angreifen“ und einfachen „Begreifen“ gepackt, deren Formen aus dem Design des BAWAG P.S.K. Logos entwickelt und die beiden roten Dreiecke des Logos ins Dreidimensionale umgesetzt wurden. Das schlanke, einfache, leicht verständliche und konkurrenzfähige Produktkonzept findet sowohl in den Filialen als auch in den digitalen Kanälen hohen Zuspruch. Erklärtes Ziel der Bank ist es, als Ansprechpartner Nr. 1 bei Finanzthemen wahrgenommen zu werden. Die Box bietet dabei den idealen Gesprächsaufhänger.

### **VorsorgeBox – „Mit starkem Rückhalt schafft man ein gutes Ergebnis“**

Immer früher widmen sich Menschen der Absicherung ihrer finanziellen Zukunft. Gedanken kreisen um die Absicherung von Existenz und Familie, Sicherheit für zu Hause und unterwegs oder die Schließung der Pensionslücke. Welche Bedürfnisse auch immer dahinter stehen – auf den Kunden zugeschnittene, individuelle Lösungen sind gefordert. Vielfach bedarf es mehrerer Produktlösungen, die in ihrem Zusammenwirken den nötigen „Vorsorgebogen“ spannen. In den Beratungsgesprächen der BAWAG P.S.K. FilialberaterInnen wird ganz individuell auf die Situation des Kunden eingegangen und ein maßgeschneiderter ProduktMix zusammengestellt, bestehend aus:

- **Pensionsvorsorge**
- **Er-/Ablebensversicherungen**
- **Bausparen**
- **FondsSparen**
- **Startvorsorge (für Kinder oder Enkel)**
- **Unfallversicherung und/oder**
- **Begräbniskostenversicherung**



Damit einerseits nichts passiert, wenn was passiert, andererseits der Lebensstandard erhalten bleibt. Das Ziel der VorsorgeBox lautet somit: „*Mit starkem Rückhalt schafft man ein gutes Ergebnis.*“

### **ErtragsBox – „Mit der richtigen Taktik feiert man die schönsten Erfolge“**

Auch in Zeiten niedriger Zinsen hat Geld unter dem Kopfpolster nichts verloren. Wenn Geld möglichst ertragreich angelegt werden soll, um bei Bedarf darauf zugreifen zu können oder gezielt Vermögenswerte aufgebaut werden sollen, führt der Weg – nach dem Motto „*Mit der richtigen Taktik feiert man die schönsten Erfolge*“ – auch hier über ein ausführliches Beratungsgespräch. Dieses mündet in ein individuell maßgeschneidertes Produktportfolio, das genau auf die persönlichen Bedürfnisse des Kunden Bedacht nimmt.



Der ProduktMix setzt sich zusammen aus:

- **Anleihen/Anleihefonds**
- **Aktiefonds**
- **Immobilienfonds**
- **FondsSparen und**
- **Fondsorientierten Versicherung**

### **Ein ausgesprochen offenes Ohr**

So unterschiedlich die Bedürfnisse und Ziele auch sind, eines ist allen gemeinsam: Sie treffen bei unseren BAWAG P.S.K. Kundenberatern/innen auf ein offenes Ohr. Die BeraterInnen führen mit den Kunden ein ausführliches Beratungsgespräch, ermitteln die individuellen Kundenbedürfnisse und erarbeiten bedarfsgerechte Lösungen, die exakt auf die Wünsche des Kunden zugeschnitten sind. Als Geschenk befinden sich in den beiden Boxen ein praktischer **Audio Memo Magnet in Form eines stilisierten Ohres**, der auch selbst besprochen werden kann.



### **Das Beratungsgespräch mit Wohlfühlfaktor**

Einmal ist kein Mal. Das stimmt natürlich. Daher bitten die BAWAG P.S.K. KundenberaterInnen ihre Kunden zum jährlichen Beratungsgespräch. Da sich Umfeld und persönliche Situation ändern können, überprüfen die BAWAG P.S.K. BeraterInnen gemeinsam mit den Kunden in weiteren jährlichen Beratungsgesprächen, ob die persönlichen Produktlösungen weiterhin optimal zu den Bedürfnissen passen oder ob Anpassungen notwendig sind. Und damit sich die Kunden nicht nur in finanziellen Belangen wohlfühlen, schenkt die BAWAG P.S.K. ihnen **nach jedem jährlichen Beratungsgespräch einen 100 Euro Urlaubsgutschein<sup>1</sup>** von Connex.

<sup>1</sup> Herausgeber des Urlaubsgutscheins ist die Firma Connex Marketing GmbH. Die Einlösung erfolgt gemäß den Gültigkeitsbestimmungen auf [www.connex-urlaubsgutschein.com/bawagpsk](http://www.connex-urlaubsgutschein.com/bawagpsk)

**Statement von Peter Karst, Leitung Marketing und Produktentwicklung der BAWAG P.S.K.:**

*„Aufbauend auf unsere strategischen Eckpfeiler, nämlich der Positionierung einer starken Marke, die Ausrichtung auf ein verständliches, faires und intuitives Banking, das immer und überall verfügbar ist und unserem Slogan ‚Mitten im Leben‘ geben wir mit unserer einfach verständlichen Produktpalette der ‚Boxen‘ dem Kunden Orientierung und steigern damit auch seine Zufriedenheit. Ich freue mich, dass wir unsere Erfolgsgeschichte der vor mehr als zwei Jahren gestarteten ‚Boxen‘ jetzt mit den beiden neuen und attraktiven Veranlagungsboxen komplettieren konnten und bin überzeugt, dass wir mit diesem Angebot moderne und leistungsstarke Bankprodukte bieten, die für unsere Kunden herausragende Services und Vorteile haben. Mit unserem Boxenstopp-Konzept schaffen wir in unseren rund 500 Filialen ein einheitlich qualitätsvolles Filial- und Beratungserlebnis und zeigen einmal mehr, dass Kundennähe und Kundenbedarf für uns im Fokus stehen.“*

**Rückfragen an:  
BAWAG P.S.K. Konzernpressestelle  
Tel. 0043 (0) 5 99 05 – 31210,  
E-Mail: [presse@bawagpsk.com](mailto:presse@bawagpsk.com)**

Diesen Text finden Sie auch auf unserer Homepage unter  
<http://www.bawagpsk.com>