

AKTUELLE INITIATIVEN zu GENOSSENSCHAFT – MITGLIEDSCHAFT – FÖRDERAUFTRAG

Zur Geburt ein Lebensbäumchen...

▪ **Projekt**

Aktion „Lebensbaum“

▪ **Träger**

Raiffeisenbank Region Wagram

▪ **Ansprechpartner** für Rückfragen und Detail-Informationen

Prok. Otto Passecker

Bankstellenleiter

Raiffeisenbank Region Wagram, Bankstelle Kirchberg am Wagram

3470 Kirchberg am Wagram, Marktplatz 14

otto.passecker@rbrw.at

▪ **Zielgruppe**

Jungfamilien bei Geburt eines Kindes im Einzugsgebiet der Genossenschaft

▪ **Kernanliegen**

- anlässlich der Geburt eines Kindes im Zuge eines sehr persönlichen Kontaktes bei den Eltern zu Hause einen Lebensbaum zu pflanzen.
- diesen Kontakt zugleich zur Neugeschäftsanbahnung bzw. zur Intensivierung bestehender Geschäftsbeziehungen zu den Eltern zu nutzen.
- die ersten finanziellen Vorsorgemaßnahmen für das Kind zu treffen.

▪ **kurze Projektbeschreibung**

Ein Klassiker

Das Projekt „Lebensbäumchen“ ist fast schon ein Klassiker –

entstanden 1995 in der Raiffeisenbank Hausleiten, 1996 in der Raiffeisenbank Absdorf.

Mittlerweile sind beide Banken zur Raiffeisenbank Region Wagram verschmolzen.

Startschuss Babygalerie

Anhand der örtlichen „Babygalerie“ oder aufgrund persönlicher Kenntnis von Geburt eines Kindes im Einzugsgebiet der Genossenschaft wird den Eltern (unabhängig ob Kunden oder Nichtkunden der Raiffeisenbank) mittels Brief gratuliert und zugleich ein Gutschein für einen Lebensbaum übermittelt.

Verschiedene Bäume im Angebot – 2 Setztermine pro Jahr

Die Eltern können nun aus einem Angebot verschiedener Bäume (hauptsächlich div. Halbstamm-Obstbäume, Klassiker meist: ein Apfelbaum) wählen. Im Frühjahr bzw. Herbst gibt es dann jeweils einen Setztermin, wo die seitens der örtlichen Baumschule angelieferten Bäume, von Mitarbeitern der Bank (mit Spaten und Fotoapparat „bewaffnet“) direkt im Garten der Eltern gepflanzt werden. So ein solcher nicht vorhanden ist, erfolgt die Pflanzung alternativ etwa bei den Großeltern, oder – nach Abstimmung mit der Gemeinde – auch auf öffentlichen Flächen).

Auf diese Weise wurden mittlerweile wurden über 2.400 (!) Lebensbäume gepflanzt.

Information auch in der Bank

Anschließend werden die Fotos von den jeweiligen Pflanzterminen in der jeweiligen Bankfiliale auf einem großen „Lebensbaum“ veröffentlicht – Gelegenheit auch für nicht-Familienmitglieder, sich über Geburten im Ort zu informieren und mitzufreuen.

Mittlerweile ein echter USP

Sowohl durch das besondere Geschenk „Lebensbaum“ als auch durch den Besuch im Haus der Eltern entsteht hoher persönlicher Kontakt und damit eine hohe Differenzierung zum Wettbewerb. Damit verbunden auch hohe Cross-Selling-Chancen (Stichworte: div. Ansparprodukte für das Kind, eventuelle Aufstockungen laufender WBF, Finanzierungsbedarf im Zuge Wohnbedarfsänderung, Neustrukturierung des Familien-Absicherungsbereiches etc).

Das Kundenecho auf die Aktion ist anhaltend sehr gut – diverse Banken aus dem In- und Ausland informierten sich schon vor Ort.