

50% rendement op Plus-spaarprogramma, is dat zo?

Eelco Hos zag afgelopen weken een bericht voorbij komen over het spaarprogramma van Plus. Ze gaven trots aan dat dat een rendement heeft van 50 procent. 50 procent? Werkelijk?



Foto: Distrifood

Een rendement van 50 procent. Dat klinkt te mooi om waar te zijn... en dat is het natuurlijk ook. Je kunt niet met je tas spaargeld naar Plus lopen om het te beleggen met 50 procent rendement. Je mag zegeltjes kopen bij iedere euro besteding. Een vol boekje is een premie. Die premie is dus gewoon uitgestelde korting waar je voor betaalt. Maar dat klinkt niet zo sexy.

Bij Plus mag je bij iedere bestede euro een zegeltje kopen voor €0,02. Er zitten 200 zegeltjes in een boekje en een vol boekje is €6 waard. De premie is dus €2 en daar moet je €200 boodschappen voor doen. Dat is een fijne korting van 1 procent. Albert Heijn geeft €3 premie en daarvoor moet je voor €490 boodschappen doen, 0,61 procent korting. En Jumbo en Coop geven €1 premie bij €250 boodschappen, dat is een korting van 0,4 procent. Het rendement is misschien onzin. Wel geeft Plus met 1 procent de hoogste korting van alle formules.

Er zijn natuurlijk meer factoren die het succes van een spaarprogramma bepalen. Wat denk je van het gemak van het digitaal sparen van koopzegels? Geen zegeltjes die kwijtraken of onderin de keukenla blijven liggen. Vomar en Hoogvliet hadden dit al een tijdje goed voor elkaar. Vorig jaar is Albert Heijn ook overgestapt op digitaal sparen. Dat is gemak: klanten zijn blij omdat de koopzegels bij online boodschappen automatisch worden verwerkt. Ook de retailer is blij, geen productiekosten voor zegels en lege boekjes, geen duur transport naar de winkels, geen risico op diefstal van rolletjes, minder tellen van waardemiddelen, geen kosten van valse zegels, geen administratieve afhandeling van volle boekjes. En vergeet de transactietijd aan de kassa niet. Uit tijdstudies blijkt dat het uitreiken van koopzegels serieus veel tijd kost.

Zelfscan en koopzegels vormen een ongelukkig huwelijk

Het grootste voordeel van digitaal sparen vind ik dat je het probleem van koopzegels bij zelfscan oplost. Zelfscan en koopzegels is één van de meest ongelukkige huwelijken die ik de afgelopen jaren in supermarktland heb gezien. In het gunstigste geval kun je de zegels zelf toevoegen bij de betaalpaal en kun je ze ophalen bij de servicemedewerker op het zelfscanplein – als die een rolletje koopzegels in de zak heeft. Met een beetje pech mag je met je bonnetje aansluiten in de rij van de servicebalie.

Dat digitaal gaan even duurde, is uit angst dat te veel mensen meedoen. Het is namelijk niet helemaal duidelijk of klanten die digitaal sparen ook echt loyalere klanten zijn. Wel is het zeker dat je sparende klanten een significant deel van je nettomarge geeft. Tot slot weet je bij papieren zegels zeker dat er zegels kwijtraken of jarenlang blijven liggen. Dat is een reservering op de balans die je uiteindelijk een keer mag opnemen als winst.