

Rabobank introduceert Topsportdesk in Turijn

Door : Jeroen Boesmans en Fransje van der Marel

Datum : 23-2-2006

Rabobank is de grootste sportsponsor in Nederland: actief in hockey, wielrennen en de paardensport. Sinds juni 2005 is zij ook official supplier van NOC*NSF.

Om meer inhoud te geven aan het begrip sportsponsoring is afgelopen maandag tijdens de Olympische Spelen in Turijn de Rabobank Topsportdesk geïntroduceerd. De Topsportdesk wil sporters op financieel gebied zorgen uit handen nemen, zodat zij zich volledig op hun sport kunnen richten.



Erica Terpstra neemt in Turijn het eerste Topsportbetaalpakket in ontvangst

De Topsportdesk biedt financieel advies aan topsporters. Hiermee voorziet Rabobank in een behoefte van topsporters die vaak een onzeker en hectisch leven leiden en weinig tijd hebben voor hun financiële zaken.

Of zoals Stephan Veen, ex-hockey international, winnaar van twee gouden olympische medailles en werkzaam bij Rabobank, het verwoordt tijdens de presentatie van de Topsportdesk in Turijn: "Om met de top mee te kunnen draaien moeten sporters anno 2006 zich volledig fixeren op de sport en niet worden afgeleid door randzaken."



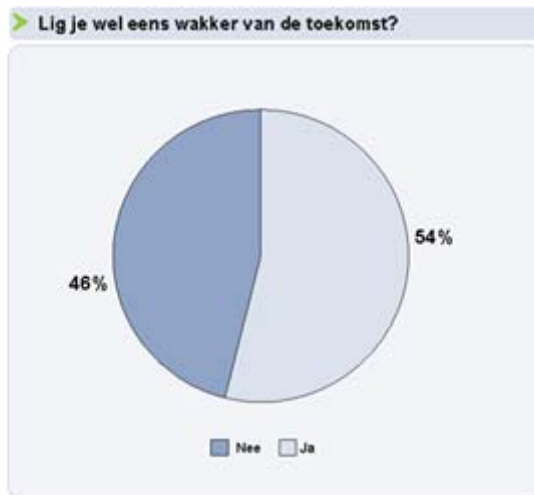
Stephan Veen vertelt over het hectische bestaan van een topsporter

Het goed regelen van financiële zaken voorkomt ook, zo is in de praktijk gebleken, dat potentiële medaillekandidaten voortijdig afhaken.

Het leven van een topsporter is geen gespreid bedje

Voorafgaande aan de introductie van de Topsportdesk is door de sportmarketinggroep van VODW Marketing kwalitatief en kwantitatief onderzoek gedaan om de knelpunten in de financiële huishouding van topsporters te identificeren.

Drie zaken vallen op in het onderzoek. Ten eerste blijkt dat meer dan 54% van de topsporters wel eens wakker ligt van de toekomst. Zorgen over financiën zijn hiervan de voornaamste reden. Bijna de helft (49%) van de topsporters geeft aan behoefte te hebben aan een financiële vertrouwenspersoon.



Ten tweede is het inkomen van topsporters complex. Het inkomen is afhankelijk van sponsoren en prestaties en die laten zich niet voorspellen. Gemiddeld leven topsporters van 2,8 inkomstenbronnen: sponsoring, prijzengeld, het geven van clinics, inkomen van de club of sportbond. Het inkomen uit de sport is vaak onvoldoende, waardoor 32% van de topsporters nog een bijbaantje heeft.

Ten derde laat het onderzoek zien dat bijna een kwart (23%) van de topsporters iemand kent die zijn droom op een olympische medaille heeft moeten opgeven, vanwege slechte financiële vooruitzichten.

Rabobank speelt in op behoeften topsporters

Rabobank heeft samen met VODW Marketing het onderzoek 'vertaald' in een concreet aanbod (zie onderstaand schema) : specifieke financiële begeleiding die inspeelt op de behoeften van topsporters. Topsporters krijgen een eigen financieel adviseur en er is extra flexibiliteit met betrekking tot de voorwaarden van bijvoorbeeld een hypotheek of krediet. Op die manier integreert Rabobank de kennis van financiële dienstverlening - de dagelijkse business - met de kennis over topsport en topsporters. En vooral dit laatste weegt zwaar bij topsporters.



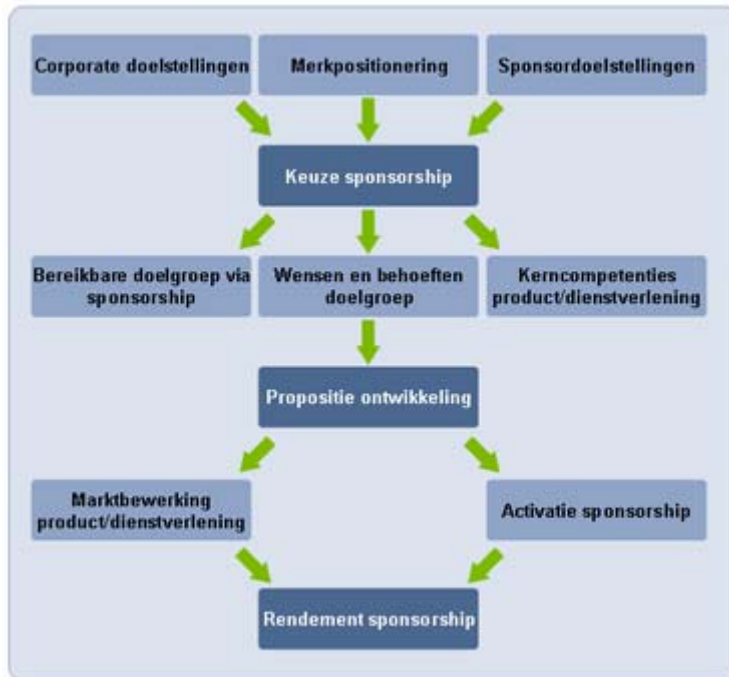
Vermogende en minder vermogende topsporters kunnen bij Rabobank terecht

Dat topsport een synoniem is voor veel geld verdienen is een fabel. Een overgrote meerderheid (85%) van de topsporters verdient rond het minimumloon. Mathijs Smit, Manager Marktbewerking Private Banking van Rabobank Nederland; "Niet alleen de vermogende sporters, maar ook de minder vermogende sporters kunnen bij de Topsportdesk terecht. Dit sluit goed aan bij onze coöperatieve inslag."



Mathijs Smit, Marktbewerking Private Banking Rabobank, licht Topsportdesk toe

Rentabiliteit van sponsoring wordt vergroot



Met de Topsportdesk haalt Rabobank meer uit haar sponsorship dan alleen het verhogen van naamsbekendheid of imagoverbetering. Door financiële diensten te verlenen aan alle topsporters is de bank in staat de rentabiliteit van het sponsorship te vergroten. Rabobank integreert sponsoring in reguliere business en dat levert uiteindelijk rendement op. De grootverdieners zijn uiteraard interessant voor de bank, maar ook de minder verdienende topsporters vormen een aantrekkelijke groep. Zij blijken in een volgende carrière vaak heel goed terecht te komen.

Daarnaast identificeert de bank zich als financiële partner van topsportend Nederland. Zij stelt hiermee de topsporters in staat zich bezig te houden met waar het voor hen om draait: sporten. "Als er maar één sporter door onze financiële begeleiding in staat is een gouden plak te halen, is de Topsportdesk geslaagd!", aldus Mathijs Smit van Rabobank Nederland.