

# Experten-Seminar für Finanzdienstleister

## **Ältere Kunden sind Edelmetall**

Wie Sie den demografischen Wandel für Ihren Erfolg nutzen

### **Dr. Andreas Kaapke**

Geschäftsführer Institut für  
Handelsforschung der  
Universität zu Köln



### **Helmut Muthers**

Geschäftsführer MUTHERS INSTITUT für  
Strategisches Chancen-Management  
Schloss Allner • Hennef (Sieg)



**Ältere Menschen sind die reichste und die einzige wachsende Zielgruppe überhaupt.**

# Die Älteren entscheiden Ihr Überleben am Markt!

Die Chance auf nennenswerte Umsatz- und Ertragszuwächse bietet in den meisten Branchen nur noch die ältere Generation. Aber nur wer den Mut hat, ganz bewusst einen anderen Weg als seine Konkurrenz zu gehen, hat die reelle Chance, bei älteren Menschen zur unangefochtenen Nummer 1 zu werden.

## Die wirtschaftliche Bedeutung der älteren Generation ist überragend:

- 1/3 der Bevölkerung ist über 50; 2030 werden es 50 % sein.
- Über 50-Jährige halten bis zu 80 % der Bankeinlagen.
- Bis zu 70 Prozent der vermögenden Kunden sind älter als 50.
- Das Netto-Vermögen der über 50-Jährigen beträgt schätzungsweise 3 Billionen Euro.
- Die Älteren erben in den nächsten Jahren Immobilien von 1 Bio. Euro und Geldvermögen von 1,1 Bio. Euro.
- Das durchschnittliche Erbenalter liegt bei 55 Jahren.
- Über 50-Jährige tätigen 60 % aller Konsumausgaben.
- Jedes Jahr gehen 1 Millionen Menschen in Deutschland in Rente.

## Dr. Andreas Kaapke

Seit 1996 Geschäftsführer des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln. Er studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität Hohenheim.

Dr. Kaapke blickt auf eine langjährige freiberufliche Tätigkeit als Marketing-Berater zurück. Er ist an zahlreichen Hochschulen und Akademien als Dozent bzw. Lehrbeauftragter tätig. Darüber hinaus hielt er in den letzten Jahren weit über 300 Vorträge bei Unternehmen, Kammern, Wirtschaftsverbänden, Ministerien, politischen Parteien und kommerziellen Vortragsveranstaltungen.

Dr. Kaapke ist Mitglied zahlreicher Ausschüsse und Gremien zu Fragen des Handels.

## Helmut Muthers

Betriebswirt, Speaker, Autor, ehemaliger Bankvorstand und Banken-Sanierer, seit 15 Jahren selbstständig. Experte für Strategien 50plus und neue Geschäftsfelder. Mehr als 25 Jahre Praxis in Strategie, Marketing, Vertrieb und Personalmanagement.

Mitgliedschaften: Bundesverband 50Plus, Vize-Präsident und Expert-Member im exklusiven Club 55, TOP 100 Excellence Speaker, Professional Member German Speakers Association.

Autor, Mitautor, Herausgeber von 15 Fachbüchern, u.a. „Wettlauf um die Alten – Bankmarketing für die Zielgruppe 50plus“, „30 Minuten für ‚ver-rückte‘ Unternehmer“, „Wettlauf um die Frauen – Der Bankkunde der Zukunft ist weiblich“

## Entwickeln Sie Ihr Unternehmen zur unangefochtenen Nr. 1 für Ihre wichtigste Zielgruppe.

Mit alten Marketingkonzepten lassen sich ältere Kunden nicht beeindrucken. Wer nur ihr Geld will, verliert. Sie sind **Kaufexperten** und tolerieren keine Missachtung ihrer Wünsche. „Alten-Produkte“ lehnen sie ab, mit Kaffeekränzchen lassen sie sich nicht ködern. Sie verlangen Respekt. Wer ehrlich und zuverlässig ist, dem vertrauen sie.

Die Zielgruppe ist extrem inhomogen. Die Gefahr ist groß, ältere Menschen falsch anzusprechen: Im besten Fall, an ihnen vorbei zu kommunizieren, im schlechtesten Fall, ihre Gefühle zu verletzen. Es ist wichtig, Teil-Zielgruppen genau zu definieren und ihre Lebensinteressen, Bedürfnisse und Erwartungen genau zu analysieren.

Nutzen Sie die Gelegenheit, **neue Leistungsangebote** kennen zu lernen, die Sie sofort in die Praxis umsetzen können. Profitieren Sie von zahlreichen praktischen Tipps und erfahren Sie, wie Sie aus kreativen Ideen Ertrag bringende Innovationen machen.

### Dr. Andreas Kaapke

#### Inhalte

- Wie entwickelt sich die Zielgruppe 50+, 55+, 60+ usw. quantitativ und qualitativ?
- Mit welchem Konsumentenverhalten haben wir bei den „verrückten“ Alten zu rechnen?
- Wie reagiert man sinnvoll auf die Wertvorstellungen älterer Menschen?
- Welche Standorte werden von der älteren Generation bevorzugt?
- Welche Anforderungen an die Mitarbeiter ergeben sich aus den Wünschen älterer Menschen?
- Welche Produkte und Dienstleistungen gefallen den Alten?
- Braucht man spezifische Angebote für die ältere Generation?
- Mit welchen Botschaften, mit welchen Medien erreicht man ältere Menschen?
- Welche spezifischen Anforderungen gibt es an das Ambiente von Geschäftsstellen?

### Helmut Muthers

#### Inhalte

- Was würde Älteren fehlen, wenn es Ihr Unternehmen nicht gäbe?
- Wie Sie ältere Kunden bedürfnisgerecht segmentieren.
- Wie Sie neue Geschäftsfelder erschließen.
- Die Kleinigkeiten machen den Unterschied.
- Wie Sie sich aus den Preisgesprächen heraus entwickeln.
- Warum ältere Kunden keine Produkte wollen.
- Wie Sie den Bankbesuch zum Erlebnis machen.
- Wie Sie ältere Kunden binden und mehr Geschäft mit ihnen machen.

#### Highlights

- Wie Sie Ihre Produkte und Leistungen gezielt aus der Preis- und Austauschbarkeitsfalle heraus entwickeln.
- Wie Sie die Potenziale Ihrer Mitarbeiter erfolgreich vergolden.
- Wie Sie sich Alleinstellungsmerkmale bei älteren Kunden schaffen.

# Verbindliche Anmeldung

**E-Mail: office@muthers.de oder Fax +49 (0) 2242-8741799**

**ExpertenForum „Ältere Kunden sind Edelmetall“  
am 16.11.2009**

**EURO GARDEN MARK HOTEL, Domstr. 10-16, 50668 Köln  
Tel.: +49 (0) 221/1649-0, [www.eurogardenmarkhotel.de](http://www.eurogardenmarkhotel.de)**

**10 % Frühbucherrabatt  
bei Anmeldung bis  
18. September 2009**

## Maximal 30 Teilnehmer

**Preis: Euro 577,00 pro Teilnehmer zzgl. ges. MwSt. (inkl. Pausengetränke und Teilnehmerunterlagen)**

**Angebot: Bei Anmeldung mehrerer Teilnehmer aus einem Unternehmen erhalten Sie ab dem 2. Teilnehmer 10 % und ab dem 3. Teilnehmer 20 % Nachlass auf den Seminarpreis.**

---

Firma

Anschrift

---

Name, Vorname

Position, Funktion

---

Telefon, E-Mail

Datum, Unterschrift

---

2. Teilnehmer: Vor- und Zuname

3. Teilnehmer: Vor- und Zuname

**Rücktrittsbedingungen:** Bei Rücktritt bis 3 Wochen vor Seminarbeginn ist die halbe Teilnahmegebühr zu entrichten, danach ist die volle Teilnahmegebühr fällig.  
Nimmt ein Ersatzteilnehmer teil, entstehen selbstverständlich keine Kosten.

**Hotline: +49 (0) 170/3198373**

**Veranstalter:** Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) ● Dürener Str. 401 b ● D-50858 Köln ● [www.ifhkoeln.de](http://www.ifhkoeln.de)  
MUTHERS INSTITUT für Strategisches Chancen-Management ● Schloss Allner ● D-53773 Hennef (Sieg) ● [www.muthers.de](http://www.muthers.de)

**Das Experten-Seminar ist auch als unternehmensinterne Veranstaltung buchbar.**