

„Generation 50plus“

Der demografische Wandel als Chance für Banken und Sparkassen

Wie kaum ein anderes Thema rückt die „Alterung der Gesellschaft“ in den Fokus des öffentlichen Interesses. Dabei tickt die demografische Uhr immer lauter. Bereits heute ist rund ein Drittel der Bevölkerung älter als 55 Jahre. Und in den kommenden Jahren werden die über 50-jährigen den Markt dominieren mit nicht zu vernachlässigenden Konsequenzen!



Quelle: www.sparkasse.de 50plus Generation

Begriffe wie 50plus, Best ager, Golden Oldies, Generation Jungbrunnen schwirren durch die Fachpresse.

In der Werbung sollen „quirlige Alte“ den Eindruck erwecken, dass eine besondere Fokussierung auf diese Zielgruppe besteht. Aber allzu oft beschränkt sich diese Orientierung leider nur auf emotionale Bilder und allenfalls auf die Möglichkeit die Schriftgröße im Internet zu verändern.

Aber inwieweit wird diese bereits heute bedeutende Zielgruppe nach Einstellungen, Bedürfnissen und Erwartungen segmentiert. Ein Blick auf die Angebote von Banken und Sparkassen ist eher enttäuschend.

Jemand, der seinen 50-jährigen Geburtstag gefeiert hat, reiht sich nicht selbstverständlich in die Gruppe der „Alten“ ein.

So reicht es nicht, diese Gruppe im eigenen Kundenbestand allein vom Alter her zu bestimmen.

Während ein 52-jähriger sich in der Mitte seines Lebens fühlt, wird der andere von Ängsten um die Zukunft geprägt. Einer ist gesellig und erlebnisorientiert, ein anderer verliert mit dem Ausstieg aus dem Berufsleben die Orientierung.

Um die Einstellungen, Erwartungen dieser Zielgruppen generell und in bezug auf Finanzdienstleistungsprodukte, Service und Qualität in der Beratung besser kennen zu lernen, ist der Dialog mit der Zielgruppe notwendig.

Eine schnelle, kostengünstige Lösung ist das „IQ Kundenecho“.

Mit dem „IQ- Kundenecho“ entscheiden Sie sich nicht einfach für eine qualitative Kundenbefragung, sondern für einen professionellen, integrativen Kundendialog, der schnell zu konkreten Umsetzungen im Finanzdienstleistungsmarketing und -vertrieb führt.

Professionell: Auf Basis Ihres Briefings erstellen wir den Gesprächsleitfaden, nehmen eine Empfehlung zur Kundenselektion vor, rekrutieren mit unserem Kooperationspartner die Kunden bundesweit, moderieren persönlich die Fokusgruppen überall dort, wo Ihre Kunden leben. Eine praxisnahe Umsetzung ist durch unserer langjährige Erfahrung im Finanzdienstleistungsbereich gesichert.

Integrativ: Das IQ Kundenecho ist eine ideale Plattform für das Management, die Kunden bzw. potenziellen Kunden „hautnah“ kennen und verstehen zu lernen. Die richtigen, notwendigen Maßnahmen zur erfolgreichen Umsetzung von Marketing- und Vertriebsthemen sind die logische Konsequenz.

Umsetzungsorientiert: Wir beschränken uns nicht nur auf die Lieferung der reinen Marktforschungsergebnisse, sondern liefern Ihnen Ansätze für konkrete Maßnahmen.

Schnell: Sie bekommen schnelle Antworten auf Ihre Fragen. Die Ergebnisse mit umsetzungsorientierten, praxisnahen Handlungsempfehlungen liegen Ihnen und Ihrem Team innerhalb von 2-3 Wochen (nach Adresslieferung) vor.

Übrigens: Wir setzen diesen besonders flexiblen Ansatz des Kundendialogs seit Jahren sehr erfolgreich für unterschiedliche Fragestellungen und Zielgruppen ein.

Sie möchten mehr über Ihre Kunden der „Generation 50plus“ wissen?
Sie sind grundsätzlich an dem Thema „Kundendialog über Fokusgruppen“ interessiert?

Gerne beantworten wir Ihre Fragen und erstellen Ihnen ein unverbindliches Angebot.

Rufen Sie uns einfach an oder schicken Sie uns eine Email : info@iqmanagementberatung.de
Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.

Irma Reinartz



Tel.: 02162- 16208
Fax: 02162- 350742

Christel Weiner-Böhm



Tel.: 0211- 7598 032
Fax: 0211 -7598 033