

„Im Vergleich zur demografischen Katastrophe ist der Zusammenbruch des Kommunismus unwichtig.“
(Claude Levi-Strauss)

Spezial-Seminar mit Helmut Muthers

GOLD-QUELLE 50PLUS

Ältere Kunden sind Edelmetall

Die Bevölkerung altert in einem unvorstellbaren Ausmaß. Die Bedeutung älterer Menschen für die Finanzwirtschaft ist herausragend. Sie sind auf absehbare Zeit die reichste und einzige wachsende Zielgruppe und die größte Chance für neue Erträge.

21.–22.03.2011 München ● 9.–10.05.2011 Hannover

1. Tag 09.30 – 17.00 Uhr / 2. Tag 08.30 – 16.00 Uhr



Warum sollen ältere Kunden ausgerechnet mit Ihnen ihre Finanzgeschäfte machen?

Haben Sie Interesse daran, dass...

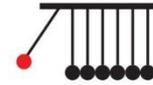
- Ihre älteren Kunden Ihnen nachhaltig vertrauen?
- Sie die Probleme Ihrer älteren Kunden besser lösen als Ihre Mitbewerber?
- dass ältere Kunden Ihre Bank weiterempfehlen?
- Sie neue interessante ältere Kunden für Ihre Bank gewinnen?
- Sie neue Geschäfts- und Ertragsfelder für Ihre Bank erschließen?
- Ihr Vertrieb einfacher und Ihre Kundenberater / Vermittler / Vertriebspartner erfolgreich werden?

Stellen Sie Ihr Finanz-Unternehmen altersgerecht auf - JETZT.

Entwickeln Sie im Seminar Ihre Beratungs-, Marketing- und Vertriebsstrategie weiter.

„Es war wie ein Stich ins Wespennest. Das ist so was von erfolgreich!“

Das sagt der Vorstandsvorsitzende einer Bank in NRW. Seit 36 Monaten bringt ein Kundenberater Monat für Monat bis zu 1 Mio. Euro neues Geld in die Bank. Sein einfaches Erfolgsgeheimnis: Er führt Beratungsgespräche mit älteren Kundinnen. Zunächst glaubte man, „dass bei denen sowieso nichts zu holen ist“. Das 2-Tage-Seminar reichte, um eine Erfolgsstory in Gang zu setzen.



Die Fakten 50plus sprechen für sich:

- 600 Mrd. Euro Kaufkraft p.a.
- 80 Prozent der Kundeneinlagen bei Banken und Sparkassen.
- 70 Prozent der VIP-Kunden.
- Netto-Vermögen schätzungsweise 3 Billionen Euro.
- Vererbungsvolumen in jeder Dekade zwischen 2 und 3 Billionen Euro.



Was wird sein, wenn die „alten“ Kunden in der Mehrheit sind?

Die „Alten“ sind heute informierter, selbstbewusster und anspruchsvoller als jede Generation vor ihnen. Sie sind Konsumprofis. Herkömmliche Beratungs-, Marketing- und Vertriebskonzepte sowie austauschbare Finanzprodukte beeindruckt sie kaum noch. Entwickeln Sie Leistungen, die die Lebensinteressen älterer Kunden berücksichtigen und ihnen zwingenden Nutzen bieten. Dann sind sie loyal und empfehlen weiter. Jüngere Kundenberater müssen für die Denk- und Verhaltensweisen der künftig wichtigsten Zielgruppe sensibilisiert werden. Wenn Sie wissen, wie die älteren Kunden „ticken“ und sich darauf einstellen, werden sie erfolgreich sein.

Themen

1. Das Gesicht der Gesellschaft ändert sich radikal.

- Wir werden älter. Wir werden weniger. Wir werden multikultureller.
- Die „Alten“ gewinnen die Oberhand.
- Die „Silberlocken“ sind Gold wert.

2. Ältere Kunden sind Profis – Nehmen Sie sie ernst.

- Wie die „Alten“ ticken.
- Treue alte Kunden – vergessen Sie´s.
- Was ältere Kunden lieben.
- Was mein Finanzdienstleister besser machen könnte...

3. „5-Schritte-Konzept“ zur „Gold-Quelle 50plus“

- Das „Harley-Davidson-Prinzip“ – Heraus aus der Preis- und Austauschbarkeitsfalle
- Konzentration statt Verzettlung
- Den wirkungsvollsten Punkt nutzen
- Neue Geschäfts- und Ertragsquellen aufbauen
- Das „Leuchtturm-Prinzip“ - Herausragend im Wettbewerb

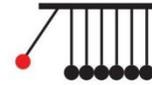


Seminarleiter Helmut Muthers

Helmut Muthers, Betriebswirt, ehem. Bankvorstand und Bankensanierer, gehört zur Zielgruppe. Er weiß wovon er redet, wenn es um die Erwartungen der älteren Generationen an die Finanzinstitute geht. Seit vielen Jahren sensibilisiert er in Vorträgen und Seminaren für die Belange der wichtigsten Zielgruppe und entwickelt neue Angebote und Leistungen mit Alleinstellungscharakter. Er ist seit 1994 selbstständig und begleitet Finanz-Unternehmen in Deutschland, Österreich und Südtirol bei der Erschließung neuer Zielgruppen (Schwerpunkt 50plus).

Helmut Muthers hat 15 Bücher als Autor, Mitautor und Herausgeber geschrieben, u.a. „Wettlauf um die Alten“, „30 Minuten Marketing 50plus“, „30 Minuten für ‚ver-rückte‘ Unternehmer“.

Er ist Vorstand und Expert-Member des CLUB 55 - Exklusive Gemeinschaft Europäischer Marketing- und Verkaufsexperten - und Professional Member der German Speakers Association.



Spezial-Seminar „Gold-Quelle 50plus“

- 21.–22.03.2011 München
- 09.–10.05.2011 Hannover

Bitte ankreuzen.

Zeiten: 1. Tag 09.30 – 17.00 Uhr / 2. Tag 08.30 – 16.00 Uhr

Veranstaltungsorte: Central Hotel Kaiserhof ****
Ernst-August-Platz 4
D-30159 Hannover
www.centralhotel.de
Tel.: +49 (0) 511 3683-0
EZ mit Frühstück ab 115 Euro/Nacht
Tagungspauschale 48 Euro/Tag

MARITIM Hotel München****
Goethestraße 7
D-80336 München
www.maritim.de
Tel.: +49 (0) 89 55235-0
EZ mit Frühstück 99 Euro/Nacht
Tagungspauschale 55 Euro/Tag

Anmeldung per E-Mail: office@muthers.de

Anmeldung per Fax: +49 (0) 2242 8741799

Teilnehmer:

Vor- und Zuname: _____

Firma: _____

Position/Funktion: _____

Straße und Nr.: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Seminar-Preis: 777,- Euro zzgl. MwSt.
(inkl. Teilnehmerunterlagen)
Unterkunft, Verpflegung und Tagungspauschale sind direkt mit dem Hotel abzurechnen.

Bei Anmeldung mehrerer Teilnehmer aus einem Unternehmen reduziert sich der Preis für den 2. Teilnehmer um 20% und für den 3. Teilnehmer um 30%.

Einzel- / Doppelzimmer reservieren von _____ bis _____
(Unterkunft, Verpflegung und Tagungspauschale sind mit dem Hotel direkt abzurechnen)

Stornobedingungen: Bei Rücktritt bis 3 Wochen vor dem Seminar ist der halbe Preis zu bezahlen, danach ist der volle Preis fällig – es sei denn, ein Ersatzteilnehmer nimmt an der Veranstaltung teil.

Datum/Unterschrift: _____

Veranstalter:
MUTHERS INSTITUT
für Strategisches Chancen-Management
Schloss Allner
D - 53773 Hennef (Sieg)
Tel.: +49 (0) 2242 9158752
Fax: +49 (0) 2242 8741799
office@muthers.de

Hinweis:
Das Seminar wird auch als **firmeninterne Veranstaltung** durchgeführt.
Wir machen Ihnen gerne ein Angebot.
Tel. +49 (0) 2242 9158752 oder
office@muthers.de