

● GASTBEITRAG



Dr. Bernd Nolte ist Chairman des Consulting-Unternehmens 4P. Der vielfach ausgezeichnete Buchautor lehrt in Berlin, Zürich und St. Gallen.

Lasst sie nicht alt aussehen

„Ich war es leid, Schnee zu schaufeln“, sagt der 67-jährige Besitzer eines Bungalows in den Bergen von Mallorca. Er ist mit seiner Frau auf die Baleareninsel gezogen. Nicht allein des Klimas wegen. Dort bekommt man viel Haus fürs Geld. Schade sei nur gewesen, dass die Hausbank, mit der die Familie in jungen Jahren nicht nur das erste Haus gebaut hat, sondern auch den Installationsbetrieb nach vorne brachte, nicht richtig mitzog. „Für die waren wir wohl programmiert auf Stillstand, Rückzug oder Resignation.“

Der Wandel ist wie das Älterwerden selbst: Erste graue Haare fallen nur wenigen auf, erste Produkte für Senioren auch. So warb DaimlerChrysler bei der Einführung der A-Klasse um die Zielgruppe der Yuppies, um heute zu wissen, dass die Hälfte ihrer Käufer älter als 50 ist. Selbst jeder dritte neue Porsche wird von einem Kunden über 50 gekauft. Und auch bei den deutschen Banken sind heute mehr als 50 Prozent der Privatkunden über 50.

Dank Ersparnissen, eigener Immobilien und guter Altersvorsorge steht den Privatiers viermal so viel Geld zur Verfügung wie jungen Familien. Nicht nur ihre Lebensfreude, auch ihre Lebenserwartung steigt kontinuierlich: Wer heute einen Privatier gewinnt, kann mit einer Kundenbeziehung von rund 30 Jahren rechnen.

Privatiers wollen sich noch manches leisten: Reisen, Autos, Freiheit und Genuss. Und sie gestatten durchaus, dass ihre Bank in ihr zweites Leben eingreift. Sie wollen einen Partner, der sie versteht und sich für ihre Träume interessiert. Der die Dinge einfach und angenehm macht. Das Leben soll schließlich Spaß machen. Für sie ist jeder Tag ein Sonntag – eine Bank sollte sie da nicht alt aussehen lassen.