



# Die psychonomics Bankkudentypologie

**psychonomics AG**

Berrenrather Str. 154-156  
D-50937 Köln

T +49 0221 42061-0  
F +49 0221 42061-100

[info@psychonomics.de](mailto:info@psychonomics.de)  
[www.psychonomics.de](http://www.psychonomics.de)





## Inhalt

<b>Typenbildende Dimensionen der Bankenmentalitäten</b>	<b>3</b>
<b>psychonomics Bankkudentypologie - Übersicht</b>	<b>4</b>
<b>Der Unabhängige</b>	<b>5</b>
<b>Der Zugeknöpfte</b>	<b>6</b>
<b>Der Fordernde</b>	<b>7</b>
<b>Der Treue</b>	<b>8</b>
<b>Der Eingeschränkte</b>	<b>9</b>



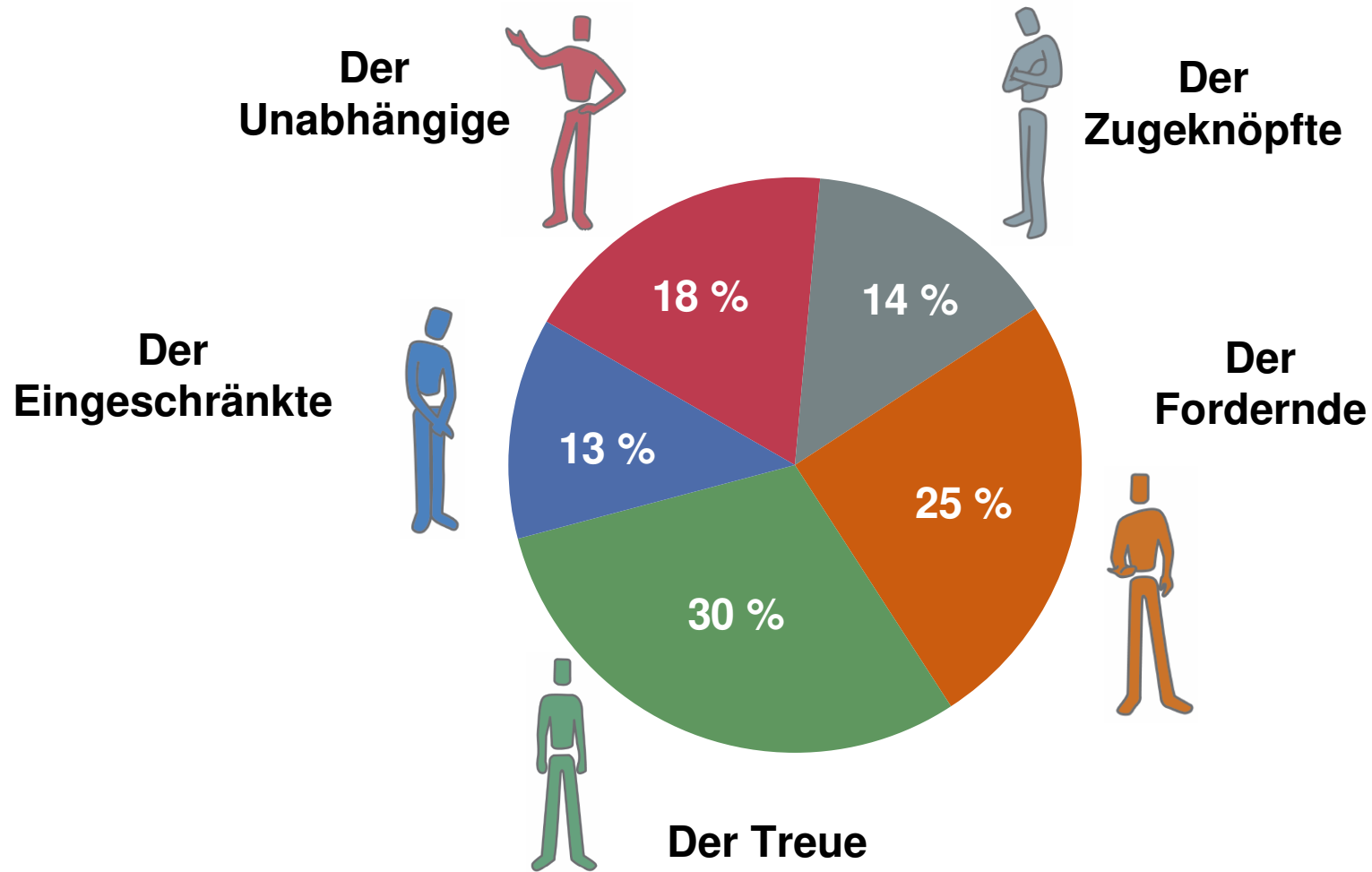


# Typenbildende Dimensionen der Bankenmentalitäten





# psychonomics Bankkudentypologie - Übersicht

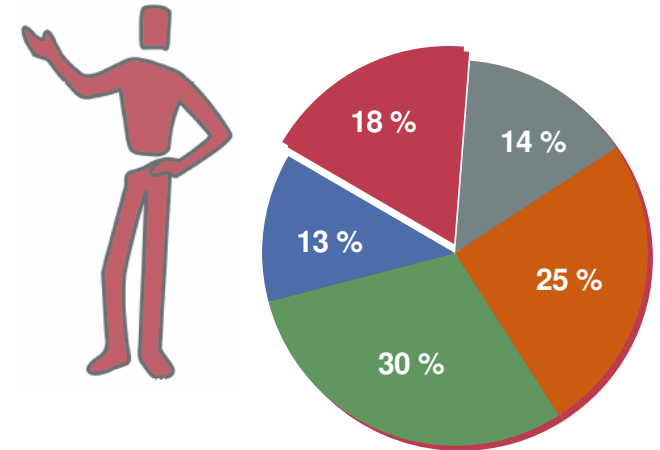




## Der Unabhängige

### Merkmale

- Hohe Preisorientierung
- Hohe Kompetenz
- Autonom, eigenständig, geringe Bindung
- Beraterskeptisch, schwer an die Bank zu binden
- Hohe Bildung
- Hohe Risikobereitschaft
- High involvement
- Aktiv, Do-it-yourself, „Macher“
- **Leitmotiv: Renditeoptimierung**



*„Immer mehr, immer mehr, immer mehr...“*

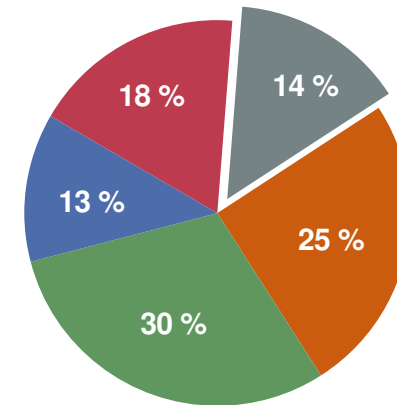




## Der Zugeknöpfte

### Merkmale

- Geringe Kompetenz
- Mittlere/geringe Beraterbindung
- Vergleicht, kennt sich aber nicht aus
- Distanz, Misstrauen
- Überdurchschnittliche Kontenzahl
- Internet-, SB-Affinität
- **Leitmotiv: sucht Information, lässt sich jedoch nicht in die Karten schauen**



*„Die Gedanken sind frei,  
wer kann sie erraten ...“*

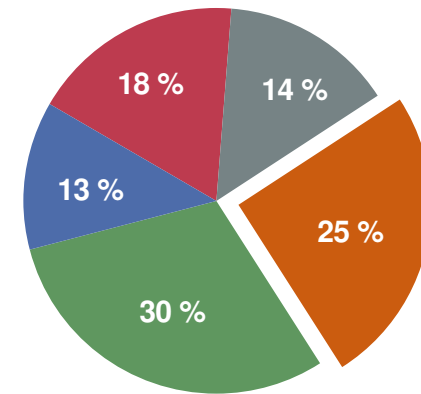




## Der Fordernde

### Merkmale

- Hohe Kompetenz, informiert sich selbst
- Hohe Beraterbindung, Partner des Beraters
- Hohe Aufgeschlossenheit für andere Institute/Produkte
- chancenorientiert/risikobereit
- Eher in Partnerschaft gebunden
- „Mittelschicht“
- wünscht proaktive Angebote/Infos von seiner Bank
- Hohe Ansprüche an die Bank
- Wenig preisorientiert
- **Leitmotiv: Berateraffinität**



„Simply the best ...“

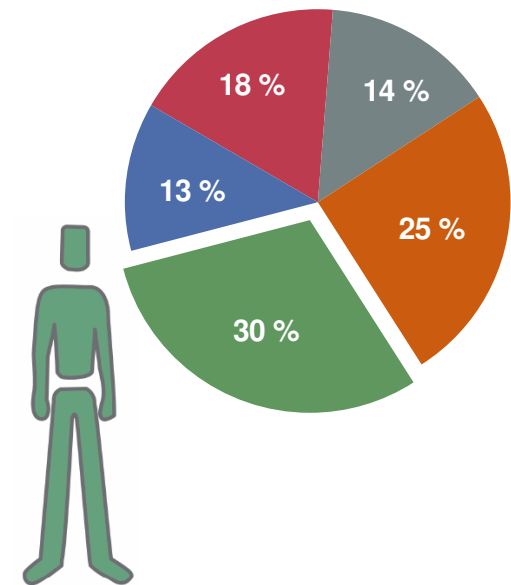




## Der Treue

### Merkmale

- Mittlere Kompetenz
- Hohe Beraterorientierung
- Geringes Einkommen
- Tendenz zur Exklusivbank
- Sicherheitsorientierung
- Konservative, sichere Anlagen
- Treue, bis hin zur Immunität gegenüber anderen Angeboten
- geringe Wechselbereitschaft, „Stammkunde“
- **Leitmotiv: Vertrauen, Sicherheit, Unterstützung**



*„Üb' immer Treu  
und Redlichkeit ...“*

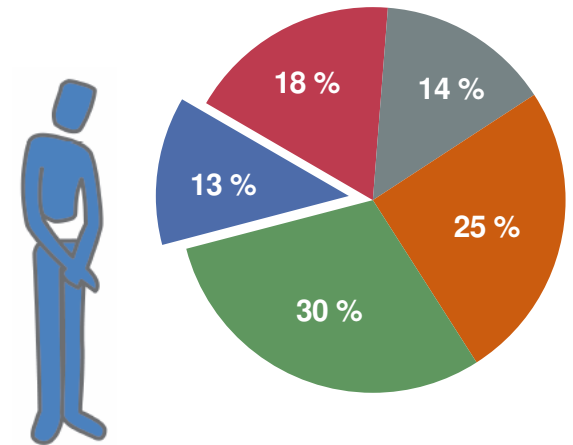




## Der Eingeschränkte

### Merkmale

- Hohes Alter (Rentner)
- geringes Einkommen
- Geringes Involvement, Interesse
- Keine Wechselbereitschaft
- Distanz, Ursache: mangelnde finanzielle Mittel
- **Leitmotiv: Unvermögen**



„Wenn ich einmal  
reich wär‘ ...“

