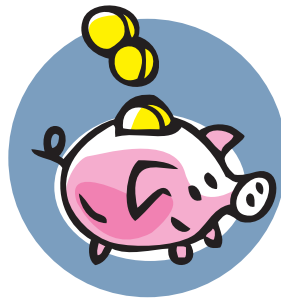


Les seniors



& l'argent

Les seniors en France



Ce que les seniors attendent en priorité des produits épargne retraite⁽³⁾

- 1** Les avantages fiscaux
- 2** La liquidité de leur épargne
- 3** La transmission à un proche

Quelles sont les raisons de leur fidélité à une banque ?⁽³⁾

- 1** La relation de confiance
- 2** La qualité des placements et produits d'épargne
- 3** La capacité de la banque à donner de bons conseils

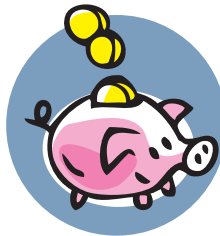


Quelles sont leurs attentes en termes de produits financiers?⁽³⁾

- 1** La disponibilité de leur argent
- 2** La garantie du capital de départ
- 3** La régularité des revenus

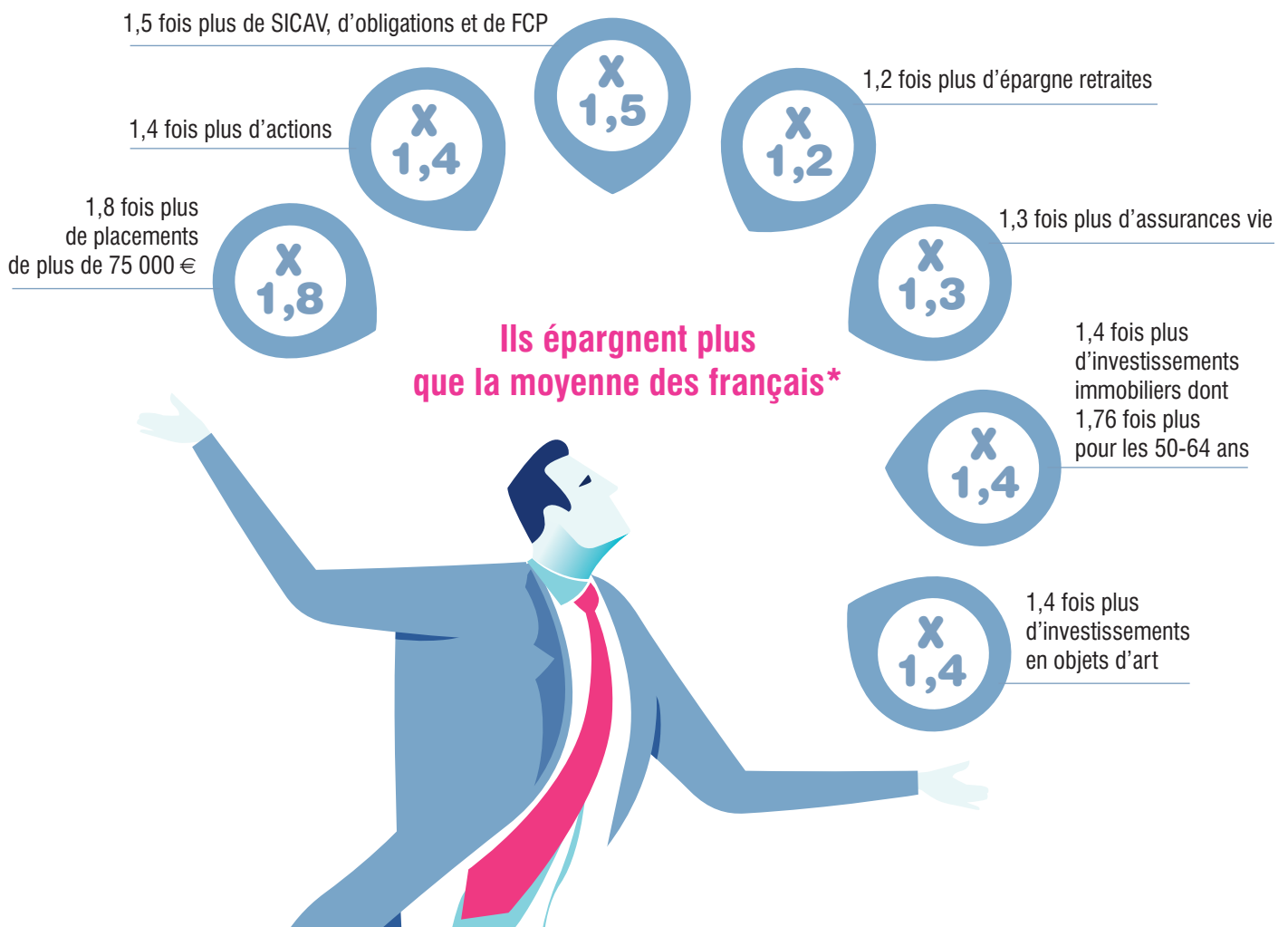
⁽³⁾ Etude TGI Kantar Media 2016, 15 277 personnes interrogées

Les seniors



& l'argent

- Les seniors font entre **1,5 et 2 fois plus de dons** que la moyenne des français*
- **28% des 50-64 ans** cherchent des compléments de revenus en plus du travail*
- Leur **patrimoine financier est 2 fois plus élevé** et leur **patrimoine immobilier 60% plus élevé*****



76%

des retraités sont propriétaires de leur logement. Et seulement 6% ont encore des emprunts en cours**

Les 55 -64 ans ont un niveau de vie supérieur de

20%

à la moyenne des français***

les revenus des seniors sont sûrs et stables car composés à

77%

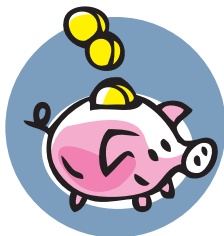
de retraites***

Le patrimoine total des + 55 ans est

1/3

plus élevé que celui des - de 55 ans***

*Etude TGI Kantar Media 2016, 15 277 personnes interrogées
**INSEE 2007
***INSEE 2010



6 bonnes raisons pour venir exposer dans le village "mes droits, ma retraite, mon patrimoine"

1

VENDRE

vous constituer des fichiers de prospects de produits bancaires, d'assurance et de placements pour vous-même ou votre réseau, vendre en direct

2

FIDÉLISER

vos clients et leur présenter vos nouvelles offres. Leur proposer des évolutions de leurs contrats. Ils ont déjà confiance en vous, profitez-en ! En les invitant à venir vous rencontrer sur votre stand, vous leur manifestez de l'attention et vous faites des ventes additionnelles.

3

COMMUNIQUER

sur vos produits et services pour les 50+ en profitant de la caution du salon leader auprès du public, des médias et des professionnels.

4

MOTIVER

vos équipes. En étant présentes sur votre stand, elles ont l'opportunité d'établir un dialogue long et de qualité avec les clients et prospects de votre marque. Ce contact direct leur permettra de comprendre en profondeur qui sont vos clients seniors.

6

TESTER

un nouveau produit, un service, une communication destinés aux 50+. 49 000 personnes venues à la recherche d'offres et d'idées nouvelles sont là, disponibles pour vous écouter et réagir en face à face à vos messages : vous faites une étude marketing unique, qualitative et quantitative.

5

ÉLARGIR

votre réseau professionnel. Dans un contexte favorable aux relations d'affaires, rencontrez-les décideurs et les relais d'opinion de la silver économie. Ils ne manquent pas ce rendez-vous annuel. Chaque année, des relations d'affaires se tissent entre exposants.

Ils ont été exposants dans le village "mes droits, ma retraite, mon patrimoine"*



*Sélection d'exposants 2014, 2015, 2016.