# **Projekt Aufgaben Oliver**

**Produktportfolio:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Festgeld:** | Geld wird bis ausgewählten Termin für eine gewisse Rendite angelegt |
| **Kreditkarte:** | Eine Karte um bargeldlos Waren und Dienstleistungen zu bezahlen, vor allem beim Online-Shopping beliebt |
| **Rahmenkredit:** | Es wird eigens ein Konto für einen Kredit mit variabler Verzinsung bereitgestellt |
| **Sparbrief:** | Eine Einmalanlage, mit der ein Geldbetrag für eine Laufzeit von 1-10 Jahren zu einem Zinssatz angelegt wird |
| **Sparkonto:** | Eine Geldanlage ohne feste Laufzeit. Das Guthaben wird i.d.R. variabel verzinst |
| **ETFs:** | Eine Möglichkeit Vermögen aufzubauen mit niedrigen Gebühren: Exchange Traded Funds |
| **Bausparvertrag:** | Ein Sparvertrag, um eine Immobilie zu finanzieren, bei Kauf oder Umbau von Wohnung und Haus |
| **Aktien:** | Anteile an einem Unternehmen kaufen und dabei Dividenden und Rendite abkassieren |

**Zielgruppenanalyse:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Altersklassen** | **Einkommen und Vermögen** | **Kundenart** |
| Junge Kunden:  Nach dem 18ten Geburtstag Interesse an Finanzprodukten/Vermögen geerbt | Untere EKS[[1]](#footnote-1):  Niedrige Sparrate zu hohen Renditen anlegen, Finanzierung für Auto/Haus | Neukunden:  wollen die Vorteile der Emotionserkennung testen |
| Erwachsene Kunden:  Mit Familien und festen Einkommen | Mittlere EKS:  Ausbau des Vermögens und sparen zu sicheren Bedingungen | Wiederkommende Kunden: kehren Dank Interesse an der neuen Software zurück |
| Senioren: Rentenabsicherung/Anlagen für Nachkommen | Hohe EKS:  Absichern des Vermögens und Kauf von Finanzanlagen | Stammkunden:  Vertrauen soll durch solide Ergebnisse beim Testen der Software gefestigt werden |

1. Einkommensschicht [↑](#footnote-ref-1)