

# Kundenmonitor Assekuranz 2020

Bestellformular  
auf Seite 18

## Informationsbroschüre: Highlight 1/2020 „Altersvorsorge“

Kooperationspartner: Aeiforia GmbH



© 2020 Sirius Campus GmbH, Foto: © pixabay Tim Reckmann  
Nur zur unternehmensinternen Verwendung. Die Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet. Veröffentlichungen - auch auszugsweise - bedürfen der schriftlichen Zustimmung durch die Sirius Campus GmbH.

# Inhaltsverzeichnis des Berichts

## Highlight 1/2020: Altersvorsorge

#	Kapitel	Seite
1	Stichprobe	8
2	Stand der Altersvorsorge	10
3	Produktpräferenzen, ETFs und Nachhaltigkeit	39
4	Beratung zur Altersvorsorge	61
5	Beschäftigung mit Altersvorsorge und Ruhestandsplanung	75



# 1 Stichprobe

Highlight 1/2020: Altersvorsorge



# Stichprobe

## Highlight 1/2020: Altersvorsorge

- Die in der Untersuchung vorgestellten Ergebnisse beruhen auf einer bundesweiten Repräsentativbefragung im Rahmen des Kundenmonitors Assekuranz 2020.
- Zwischen dem 8. April 2020 und dem 20. April 2020 wurden 1.769 Entscheider und Mitentscheider in Versicherungsangelegenheiten **zwischen 18 und 60 Jahren** im Rahmen des YouGov-Online-Panels mittels standardisierter Online-Interviews befragt. Aufgrund des spezifischen Themas „Altersvorsorge“ wurde – wie auch schon in früheren Jahren – die Stichprobe auf das maximale Alter von 60 Jahren begrenzt und nicht wie üblicherweise beim Alter von 18 bis 69 Jahre belassen.
- Die vorliegende Online-Stichprobe wurde auf Basis von persönlichen Stichproben (CAPI) aus den Jahren 2015 bis 2017 gewichtet, fortgeschrieben anhand der Entwicklung der Online-Stichproben aus den Jahren 2015 bis 2019.
- Folgende Merkmale wurden zur Gewichtung herangezogen:
  - Soziodemographische Merkmale: Alter, Geschlecht, Bundesland, Haushaltsgröße, Schulbildung
  - Versicherungsspezifische Merkmale: Entscheider/Mitentscheider in Versicherungsangelegenheiten, Typologie privater Versicherungsnehmer, d.h. Leistungserwartung, Preisorientierung, Kompetenz, Beeinflussbarkeit, Entscheidungsaufwand, Informationsneigung, Imageorientierung, Orientierung am Vertreter, Wunsch nach Nähe und Unterstützung, Orientierung an persönlichen Empfehlungen, Wechselbereitschaft
- Hochgerechnet auf die Gesamtbevölkerung repräsentiert diese Stichprobe eine Bevölkerungsgruppe von **40,1 Mio.** Personen.

## Kapitel 2: Stand der Altersvorsorge



**49%** der jüngeren Menschen wollen sich in naher Zukunft um ihre Altersvorsorge kümmern.

# Stand der Altersvorsorge

## Übersicht (Teil 1 von 2)

Dieses Kapitel umfasst neben dem aktuellen Stand der persönlichen Altersvorsorge auch eine Reihe von Themenblöcken inkl. Längsschnitten zur Einstellung gegenüber Altersvorsorge generell sowie zu unterschiedlichen Formen der Altersvorsorge. Im Einzelnen sind es die folgenden Themen:

- Stand der Altersvorsorge: Altersvorsorgeindex
- Generelle Altersvorsorgebereitschaft in den nächsten zwölf Monaten
- Beiträge für Altersvorsorge: Aktuelle Höhe, zusätzlich mögliche Höhe, notwendige Höhe
- Wissen um Altersvorsorge und Geldanlage: u. a. Niedrigzinsphase, Renteneintrittsalter, Rentenbezugsdauer
- Kenntnis wirtschaftlicher Zusammenhänge: Wirtschaftliche Situation und Zinshöhe
- Garantie von Lebens- und Rentenversicherungen: Relevanz garantierte Verzinsung
- Einstellungen zur privaten Altersvorsorge: u. a. Vorteile von Lebens- und Rentenversicherungen, Interesse an staatlicher Förderung
- Vertrauen in Versicherungsgesellschaften: Versicherer insgesamt vs. Lebens- und Rentenversicherer
- Akzeptanz neuer Vorsorgekonzepte: u. a. variierende Rentenauszahlung, variierende Garantiehöhen
- Potenzial für fondsbasierte Altersvorsorge: Index

# Stand der Altersvorsorge

## Übersicht (Teil 2 von 2)

Die Antworten der Befragten werden wie folgt zum Index „Stand der Altersvorsorge und Information“ zusammengefasst:

Gruppe	Beschreibung
<b>Gruppe 1</b> (Vorsorge ausreichend)	<b>Befragte haben bereits ausreichend für das Alter <u>vorgesorgt</u>.</b>
<b>Gruppe 2</b> (Information ausreichend)	<b>Befragte haben noch nicht ausreichend vorgesorgt, fühlen sich aber bereits ausreichend <u>informiert</u>.</b>
<b>Gruppe 3</b> (aktive Informationssuche)	<b>Befragte haben noch nicht ausreichend vorgesorgt und sind noch nicht ausreichend informiert, <u>suchen</u> aber <u>aktiv</u> nach Informationen zum Thema Altersvorsorge.</b>
<b>Gruppe 4</b> (keine ausreichende Vorsorge/Information)	<b>Befragte haben noch nicht ausreichend vorgesorgt, sind noch nicht ausreichend informiert und suchen auch <u>nicht aktiv</u> nach Informationen zum Thema Altersvorsorge.</b>



**53%** halten die Berücksichtigung von Umweltstandards bei der Geldanlage für wichtig.

Kapitel 3: Produktpräferenzen, ETFs und Nachhaltigkeit



# Produktpräferenzen, ETFs und Nachhaltigkeit

## Übersicht

In diesem Kapitel werden zunächst die **präferierten Altersvorsorgeprodukte** untersucht:

- Welche dieser Anlageformen sind Ihrer Meinung nach für die private Altersvorsorge geeignet? (Generelle Eignung)
- Welche dieser Anlagen haben Sie in den letzten 24 Monaten erworben? (Aktuelle Abschlüsse)
- Welche dieser Anlagen werden Sie in den nächsten 12 Monaten sicher oder sehr wahrscheinlich erwerben? (Kaufabsicht)

„Ich bevorzuge Anlagen am Aktienmarkt für meine Altersvorsorge“

Anschließend folgen zwei Schwerpunktböcke zu den Themen **ETFs** und **Nachhaltigkeit** bei der Produktauswahl

- Wie sehr treffen die folgenden Aussagen in Bezug auf ETFs Ihrer Meinung nach zu?
- Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Auswahlkriterien bei der Entscheidung für ein Altersvorsorgeprodukt? u. a.:
  - Berücksichtigung **ethischer Standards** bei der Geldanlage, z. B. keine Waffenproduktion, Nahrungsmittelspekulation
  - Berücksichtigung **sozialer Standards** bei der Geldanlage, z. B. Einhaltung von Arbeitnehmerrechten, Verzicht auf Kinderarbeit
  - Berücksichtigung von **Umweltstandards** bei der Geldanlage, z. B. wasser- und energiesparende Produktion, kein Betrieb von Atomkraftwerken

Für all diejenigen, die zumindest eines dieser drei Auswahlkriterien für wichtig erachtet haben, erfolgt noch eine Vertiefungsfrage nach einzelnen Branchen, in die auf keinen Fall investiert werden sollte:

- Die Einhaltung von ethischen, sozialen oder Umweltstandards in der Geldanlage ist Ihnen offensichtlich eher wichtig. Inwiefern sollten die folgenden Anlagebereiche bei Ihrer Geldanlage ausgeschlossen sein?

# Ermittlung von Erwartungen und Test unterschiedlicher Varianten der Verzinsung

## Allgemeine Erwartungen an Altersvorsorgeprodukte

### Fragen zu Altersvorsorgeprodukten allgemein

- Der garantierte Zins ist mir egal. Wichtig ist, was am Ende inkl. Überschussbeteiligung herauskommt.
- Für mich ist es wichtig, dass es überhaupt eine garantierte Verzinsung gibt.
- Aufgrund der geringen Garantieverzinsung werden fondsgebundene Vorsorgeformen für mich attraktiver.
- Die niedrige Garantieverzinsung ist für mich ein Grund, momentan keine Lebens- oder private Rentenversicherung abzuschließen.
- Mir ist wichtig, dass ich zu jeder Zeit der Einzahlungsphase meinen Vertrag auflösen kann und dann meine gesamten Sparbeiträge abzüglich der entstandenen Kosten zurückerhalte. (Rückkaufswert!)
- Ich kann mir vorstellen, eine besonders einfache und kostengünstige Lebens- oder private Rentenversicherung direkt über das Internet abzuschließen.
- Lebens- und private Rentenversicherungen sind sinnvoll, weil die Angehörigen auch dann abgesichert sind, wenn der Beitragszahler stirbt.
- Ich bin an einer Beratung zur privaten Altersvorsorge sehr interessiert.
- Mir ist bewusst, dass Garantien in Lebens- und private Rentenversicherungen Geld kosten und dadurch meine Rendite schmälern.
- Ich gehe davon aus, dass sich Lebens- und private Rentenversicherungen besser verzinsen als ein Bankspargplan oder Festgeld.

### Fragen zur Verzinsung

- Die Verzinsung wird nur für die ersten 10 Jahre der Vertragslaufzeit garantiert, danach hängt die Verzinsung von den Überschüssen der Gesellschaft ab.
- Es wird keine Verzinsung garantiert, die tatsächliche Verzinsung hängt ausschließlich von den erwirtschafteten Überschüssen der Gesellschaft ab.
- Die Höhe der ausgezahlten Rente wird nicht lebenslang garantiert, sondern hängt auch von den Überschüssen der Gesellschaft ab.
- Die Höhe der garantierten Rente steht zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch nicht genau fest.
- In den ersten 10 Jahren nach Rentenbeginn fällt die Rentenauszahlung höher aus als später.
- In den ersten 10 Jahren nach Rentenbeginn fällt die Rentenauszahlung niedriger aus als später.
- 90 Prozent / 75 Prozent / 50 Prozent der Beiträge werden als Auszahlung garantiert, für den Rest gibt es höhere Renditechancen und damit möglicherweise zusätzliche Rentenzahlungen.

# Produkterwartungen

## Relevanz von Produkteigenschaften einer Altersvorsorge

### Relevante Produkteigenschaften

- Schutz vor möglichen Verlusten
- Möglichkeit, jederzeit wieder an mein Geld zu kommen
- Garantierte Mindestverzinsung
- Chancen auf hohe Gesamtverzinsung
- Berücksichtigung sozialer Standards bei der Geldanlage, z. B. Einhaltung von Arbeitnehmerrechten, Verzicht auf Kinderarbeit
- Möglichkeit, flexibel je nach persönlicher Finanzsituation mal mehr oder mal weniger einzuzahlen
- Berücksichtigung ethischer Standards bei der Geldanlage, z. B. keine Waffenproduktion, Nahrungsmittelspekulation
- Berücksichtigung von Umweltstandards bei der Geldanlage, z. B. wasser- und energiesparende Produktion, kein Betrieb von Atomkraftwerken
- Einhaltung von Nachhaltigkeitskriterien beim Anbieter des Vorsorgeprodukts selbst, z. B. Verzicht auf Papiausdrucke und Nutzung von Ökostrom

### Fragen zu ETFs

- Ich habe schon einmal von ETFs gehört.
- Ich finde, herkömmliche fondsgebundene Lebens- und private Rentenversicherungen sind eine gute Art der Altersvorsorge.
- Ich finde, fondsgebundene Lebens- und private Rentenversicherungen auf Basis von ETFs sind eine gute Art der Altersvorsorge.
- Ich interessiere mich für den Erwerb von ETFs.
- Ich interessiere mich für den Erwerb von fondsgebundenen Lebens- und privaten Rentenversicherungen auf Basis von ETFs.
- ETF-Sparpläne eignen sich besser für die Altersvorsorge als herkömmliche fondsgebundene Lebens- oder private Rentenversicherungen.

# Themen der Nachhaltigkeit verstehen

## Relevanz von Produkteigenschaften einer Altersvorsorge

### Fragen zur Nachhaltigkeit (Ablehnung von)

- Herstellung von Alkohol/Tabak
- Herstellung von Waffen/Kriegsgerät
- Betrieb von Atomkraftwerken
- Kohleförderung oder Betrieb von Kohlekraftwerken
- Gentechnik
- Embryonenforschung
- Kinderarbeit
- Tierversuche
- Massentierhaltung
- Anlage in Staaten mit Bestechung/Korruption
- Anlage in Staaten, die gegen Menschenrechte verstoßen
- Pornographie
- Glücksspiel
- Spekulation mit Nahrungsmitteln
- Spekulation mit Devisen
- Projekte mit größeren Umweltauswirkungen, z. B. Wasserverschmutzung, Regenwaldrodung

## Kapitel 4: Beratung zur Altersvorsorge



**45%** sind mit der persönlichen Beratung zur Altersvorsorge sehr zufrieden.

# Beratung zur Altersvorsorge

## Übersicht

Dieses Kapitel umfasst zu Beginn eine Analyse des letzten Beratungsgesprächs zur Altersvorsorge. Dazu werden bei allen Befragten mit persönlichem Beratungsgespräch in den letzten 24 Monaten die konkreten Erfahrungen und Urteile erhoben. Online-Beratungen sind nicht Gegenstand der Untersuchung:

- Mit wem haben Sie dieses Beratungsgespräch geführt?
- Wie beurteilen Sie diese Beratung insgesamt?
- Bitte schauen Sie sich die folgende Aussagenliste gut an und geben bitte alles an, was auf diese Beratung zutrif.

Anschließend wird der Einfluss des Beraters und der Beratungsdetails auf die Zufriedenheit untersucht.

Darüber hinaus wird bei allen Befragten das aus ihrer Sicht optimale Setting eines Beratungsgesprächs erhoben:

- Wie sieht aus Ihrer Sicht eine optimale Beratung zur Altersvorsorge aus? Dazu wird die Relevanz aller Beratungsdetails anhand der folgenden Antwortskala erhoben:
  - äußerst wichtig [100]
  - sehr wichtig [75]
  - wichtig [50]
  - weniger wichtig [25]
  - unwichtig [0]

Aus dem Kapitel 4 „Beratung“ kann auch ermittelt werden, wie tiefgehend sich Kunden mit den Produkten beschäftigen wollen.

## Relevanz von Produkteigenschaften einer Altersvorsorge

### **Einflussfaktoren für die optimale Altersvorsorge-Beratung**

- Beratung bei mir zu Hause
- Beratung in Büro/Geschäftsstelle/Agentur des Vermittlers/Maklers/Finanzberaters
- Beratung per Telefon
- Umfassende Beratung zu meiner persönlichen Altersvorsorge
- Berücksichtigung all meiner Einkommensquellen im Ruhestand
- Exakte Vorausberechnung meiner Altersbezüge
- Berücksichtigung der Möglichkeiten staatlicher Förderung
- Berücksichtigung verschiedener Vorsorgeformen (z. B. Rentenversicherung, Immobilien, Fondssparen, ETFs)
- Nutzung eines Beratungstools, welches eine automatische Analyse meiner Vorsorgesituation erstellt
- Große Auswahl an verschiedenen Produkten und zusätzlichen Komponenten
- Auswahl zwischen 2 bis 3 Produktvarianten
- Individueller Zuschnitt des Produkts auf meine Anforderungen
- Zusendung von Informationen zur Vorbereitung des Gesprächs
- Ausfüllen eines Fragebogens durch mich zur Vorbereitung des Gesprächs
- Beratung im Rahmen eines regelmäßigen Vorsorgechecks
- Beratung speziell zum Erwerb einer Geldanlage/eines Vorsorgeprodukts



**41%** beschäftigen sich intensiv mit Ihrem Monatsbudget im Ruhestand.



Kapitel 5: Beschäftigung mit Altersvorsorge und Ruhestandsplanung



# Beschäftigung mit Altersvorsorge und Ruhestandsplanung

## Übersicht

In diesem Kapitel steht insbesondere die zeitliche Dimension der Altersvorsorge und Ruhestandsplanung im Vordergrund. Dazu werden den Befragten die folgenden Themen vorgestellt:

- Einschätzung der Finanzsituation im Alter: Wissen um Versorgungssituation und Angst vor Altersarmut
- Subjektiv optimale Zeitpunkte bzw. Zeitspannen zur Beschäftigung mit dem Thema Altersvorsorge

Anschließend werden diejenigen, die bislang noch nicht ausreichend vorgesorgt haben, zu den Ursachen für ihr aufschiebendes Verhalten (Attentismus) gefragt:

Aus welchen Gründen haben Sie sich bislang noch nicht ausreichend um Ihre Altersvorsorge gekümmert?

Im Gegensatz zur Altersvorsorge geht es bei der **Ruhestandsplanung** nicht um die Frage, **wie** man es hinbekommt, im Alter ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung zu haben, sondern vielmehr darum, **wofür** man im Alter seine finanziellen Mittel einsetzen möchte. Dazu wurden den Befragten die beiden folgenden Fragen gestellt:


- Haben Sie sich schon einmal konkret Gedanken dazu gemacht? Und falls ja, in welchem Alter haben Sie sich zum ersten Mal mit der finanziellen Planung Ihres Ruhestands beschäftigt?
- Wie sehr haben Sie sich in Bezug auf Ihren Ruhestand schon mit den folgenden Themen beschäftigt?

# Bestellformular: „Kundenmonitor Assekuranz 2020“

## Highlight 1/2020: Altersvorsorge

Bitte als Scan / PDF an [info@siriuscampus.de](mailto:info@siriuscampus.de)

Bitte Auswahl und **Angebotsbedingungen** ankreuzen:

- Hiermit bestelle ich die Schwerpunktuntersuchung „Altersvorsorge“ aus dem Kundenmonitor Assekuranz 2020 zum Preis von 4.500 EUR zzgl. 16% MwSt.
-   Mit meiner Bestellung akzeptiere ich die Angebotsbedingungen und die Regelungen zu Mehrbezieheruntersuchungen (siehe Folgeseiten).

Name, Vorname:	E-Mail:
Abteilung / Position:	Tel.:
Unternehmen:	Unterschrift:
Straße Nr.:	Stempel:
PLZ Ort:	Datum:

# Angebotsbedingungen

## Anhang

- Die Preise für die vorgestellte Marktuntersuchung beziehen sich nur auf die dargestellten Leistungen und dazugehörigen Bedingungen. Änderungen der Leistungen erfordern eine textliche Vertragsanpassung inkl. angepasster Leistungsbeschreibung und angepasstem Investitionsumfang für den Auftraggeber. Entsprechendes gilt auch für den Zeitplan.
- Die Rechte am konzeptionellen und methodischen Vorgehen inkl. spezifischer Analysekonzepte und Nutzung existierender Kunden-, Berater- oder Vermittlertypen liegen und verbleiben unbefristet bei der Sirius Campus GmbH.
- Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen für Gewährleistungen im Rahmen der projektbezogenen Leistungen für Beratung und Forschung. Die Sirius Campus GmbH haftet nicht für die Umsetzung von Handlungsempfehlungen durch den Auftraggeber für wirtschaftliche oder andere Zwecke des Unternehmens und möglicher Folgeschäden.
- Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. Die Rechnungen sind innerhalb von 30 Tagen nach Zustellung fällig. Abzüge oder Skonti werden nicht gewährt.

# Regelungen zu Mehrbezieherstudien

## Bitte beachten Sie unsere Eigentumsrechte

- Diese Studie sowie alle einzelnen Studienergebnisse sind Eigentum der Sirius Campus GmbH.
- Studienbezieher ist nur eine unternehmensinterne Verwendung der Studienergebnisse gestattet. Die Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.
- Einzelne Ergebnisse dürfen ohne Rücksprache mit Sirius Campus den Außendienstmitarbeitern (Ausschließlichkeitsvertrieb) des eigenen Unternehmens zur Verfügung gestellt werden. Dies gilt auch z. B. für Vertriebsmitarbeiter in kooperierenden Sparkassen. Dabei wird nicht die komplette Studie weitergeleitet, sondern Auszüge oder Einzelergebnisse.
- Veröffentlichungen in der Presse sind auszugsweise möglich, bedürfen aber auf jeden Fall der textlichen Zustimmung durch die Sirius Campus GmbH.
- Die Veröffentlichung eigener gesellschaftsbezogener Ergebnisse ist u. U. möglich (Fallzahlen beachten!), Wettbewerberergebnisse sind von einer Veröffentlichung ausgeschlossen.
- Veröffentlichungen erfolgen grundsätzlich unter der Angabe der Quelle (Studiename, Sirius Campus als Hrsg., ggf. öffentlich genannte Unterstützer und Jahr).
- Bei der Veröffentlichung einzelner Ergebnisse, z. B. eigener gesellschaftsbezogener Ergebnisse unterstützen wir Sie gerne.
- Bitte wenden Sie sich hierzu an den Studienleiter.

# Unser Kooperationspartner: Aeiforia GmbH

## Über Aeiforia

Unsere Motivation und Zielsetzung lautet:

Wir machen Vorsorge einfach und besser - für Anbieter, Verbraucher und das Government.

- Aeiforia hilft Anbietern, Prozesse und Verwaltung wirtschaftlich zu gestalten, zukunftsorientierte Produkte zu entwickeln und erfolgreich am Markt einzuführen
  - Wir begleiten den Produktentwicklungsprozess in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge und managen aktuarielle Risiken
  - Wir analysieren und gestalten Prozesse in der Vertragsverwaltung und übernehmen Migrationsprojekte
  - Wir setzen uns mit steuerlichen und rechtlichen Fragestellungen auseinander
  - Wir übernehmen IT-Projekte, unterstützen bei der Auswahl von Systemen und sorgen für reibungslose Abläufe mit dem Vertrieb
  - Mit unseren Tools SBF-Rechner, AvA- und Gesamtanalyse-Tool erkennen und korrigieren wir Schwächen in der Vertragsverwaltung
- Ein paar Eckdaten
  - Gründungsjahr 2011
  - 31 fest angestellte Berater/innen
  - Firmensitz: Montabaur
  - Büros in Berlin, Hamburg, Stuttgart, München

# Unsere Campus-Philosophie für Ihren Erfolg

## Über Sirius Campus

- Neugierig, innovativ und anpackend. Mit dieser Haltung führt das Sirius Campus Team Kundenprojekte und Studien durch. Wir sind erst dann zufrieden, wenn Sie sich selbst sagen: Wow, jetzt sind wir es einmal, die einen disruptiven Sprung nach vorne machen können.
  - In dynamischen Märkten ist der unvoreingenommene Blick, der neue Schnitt und die ungewohnte Perspektive unerlässlich, um blinde Flecken auszuleuchten und verstecktes Potenzial zu heben.
  - Nur mit fundierten Methoden lassen sich aus vielen Ideen diejenige herausfiltern, die den größten Erfolg liefert: Erst eine praxisbewährte und erfolgreiche Idee ist eine wahre Innovation.
  - Mit einer Übersetzung in praktische Anpacks bieten wir unseren Kunden die Chance, die innovative Kraft unserer Handlungsempfehlungen in die Organisation zu tragen und hiervon schnell zu profitieren.
- Campus Philosophie garantiert Ihnen die Verwendung aktuellster Theoriekonzepte und Erkenntnisse zum Konsumentenverhalten und ihre praktische Umsetzung für den Unternehmenserfolg.
  - Der Einsatz der richtigen psychologischen Verhaltensmodelle ist bei der Gestaltung von Kaufprozessen insbesondere für Digitalkontakte ein Muss.
  - Mit Behavioral Insurance Konzepten lassen sich auch scheinbar irrationale Kundenentscheidungen für Anfragen, Kauf, Weiterempfehlung oder Kündigung sicherer vorhersagen.
  - Durch unsere innovativen Verfahren der Marken-, Produkt-, Preis- und Entscheidungsforschung ermitteln wir valide und aussagestarke Forschungsergebnisse.

# Ihr Projektteam / Ihre Ansprechpartner

## Kontakt



**Christoph Müller**

Geschäftsführer

[Christoph.Mueller@siriuscampus.de](mailto:Christoph.Mueller@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 24 66 44



**Dr. Oliver Gaedeke**

Geschäftsführer

[Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de](mailto:Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 24 66 40



**Katharina Päffgen**

Director

[Katharina.Paeffgen@siriuscampus.de](mailto:Katharina.Paeffgen@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 24 66 42



sirius  
campus

# Verkaufst du noch oder gestaltest du schon den Entscheidungsprozess deiner Kunden?

Sirius Campus GmbH | Im Klapperhof 33c | 50670 Köln

[info@siriuscampus.de](mailto:info@siriuscampus.de) | +49 221 42 330 200 | [www.siriuscampus.de](http://www.siriuscampus.de)

Geschäftsführer: Christoph Müller & Dr. Oliver Gaedeke | Sitz der Gesellschaft: Köln | Handelsregister: HRB 94315 | Amtsgericht Köln