

Behavioral Pricing: Briefgestaltung bei Preis- und Beitragsanstieg

Online-Konferenz am 11. Februar 2026 – 9:00 bis 10:30 Uhr

Liebe Preis- und ProduktmanagerInnen,

trotz ähnlicher Kundenstrukturen verzeichnen **nach einer Preiserhöhung** bestimmte Unternehmen viele und andere Unternehmen nur wenige **Kündigungen**. Nicht selten liegt der Grund in der Kommunikation, ganz konkret in der Briefgestaltung.

Die **Kernerkenntnis von Behavioral Economics**, dass situative Informationen mit Abstand die größte Wirkung auf Entscheidungen haben, macht sich gerade auch in kritischen Phasen einer Kundenbeziehungen bemerkbar. Dabei haben anscheinend nebensächliche Informationen einen teilweise erheblichen Einfluss auf die mentale Aktivierung und kognitive Verarbeitung.

Die **Briefkommunikation kritischer Nachrichten**, wie eine Preissteigerung bzw. Beitragsanpassung, ist häufig der einzige Kontakt, den Kunden in einer langjährigen Vertragsbeziehung zu ihren Dienstleistern haben. Damit erhält die Briefkommunikation seitens der Kunden eine hohe Aufmerksamkeit.

Der Blick auf die Briefkommunikation ist demnach auf jeden Fall lohnenswert. Schon **kleine Verbesserungen können die Treuequote um einige Prozentpunkte steigern** und damit den Bestandsumsatz schützen.

In der Online-Konferenz „**Behavioral Pricing: Briefgestaltung bei Preis- und Beitragsanstieg**“ am **11. Feb. 2026** zeigt Sirius Campus die Handlungsfelder einer kundenorientierten Briefgestaltung, die anhand von empirischen Erkenntnissen aus dem Kfz-Versicherungsmarkt ermittelt worden sind. TeilnehmerInnen können mit konkreten Empfehlungen rechnen.

Dr. Oliver Gaedeke & Karolin Schneider

Online-Konferenz am Mittwoch, 11. Feb. 2026, 9:00 bis 10:30 Uhr

Behavioral Pricing

Briefgestaltung bei Preis- und Beitragsanstieg

Agenda

09:00 Uhr Warming-Up & Begrüßung

09:10 Uhr **Kfz-Wechselaktivität und Preiswahrnehmung im Jahresbeitragsbrief**

9:30 Uhr **Wirkung unterschiedlicher Briefgestaltungen auf Preiswahrnehmung und Kündigungsintention**

10:15 Uhr **Empfehlungen für die Briefgestaltung bei Preis- und Beitragsanstieg**

10:30 Uhr **Ende**

Ort MS Teams

Gebühr 1.250 Euro zzgl. MwSt. je Unternehmen

Bezieher der Sirius Campus Untersuchung „Wechselaktivität bei Kfz-Versicherungen im Jahresendgeschäft 2025“ inkl. Highlight „Optimale Gestaltung des Jahresbeitragsbriefes“ können kostenfrei teilnehmen.



Dr. Oliver Gaedeke
Geschäftsführer Sirius Campus
Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de
Direkt: +49 152 38 246 640



Karolin Schneider
Consultant
Karolin.Schneider@siriuscampus.de
Direkt: +49 152 38 24 66 45

Hinweis: Die Konferenz richtet sich nur an Versicherungsgesellschaften und Finanzdienstleister.
Bei Interesse außerhalb dieser Branchen sprechen Sie uns für eine Teilnahme gerne direkt an.

Brieftest: Untersuchung von unterschiedlichen Einflussfaktoren gegen eine neutrale Briefgestaltung (Baseline)

Untersuchungsinhalte: optimale Gestaltung des Jahresbeitragsbriefes



Kontaktaufnahme
Aufforderung zur Kontaktaufnahme



**Fokussierung auf
Produktleistungen**

Aufzählung diverser Basisleistungen einer
Teil- und Vollkasko-Versicherung (ja /
nein)



Distraction
z. B. Hinweise zur Nutzung des Online-
Kundenportals, Relevanz für
Einkommensteuererklärung

**Wechselaktivität
nach Lesen des
Testbriefes**

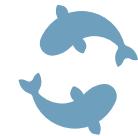


Argumentation
Begründung der Beitragsanpassung
durch steigende Preise



Vertragsanpassung
kleine Vertragsverbesserung

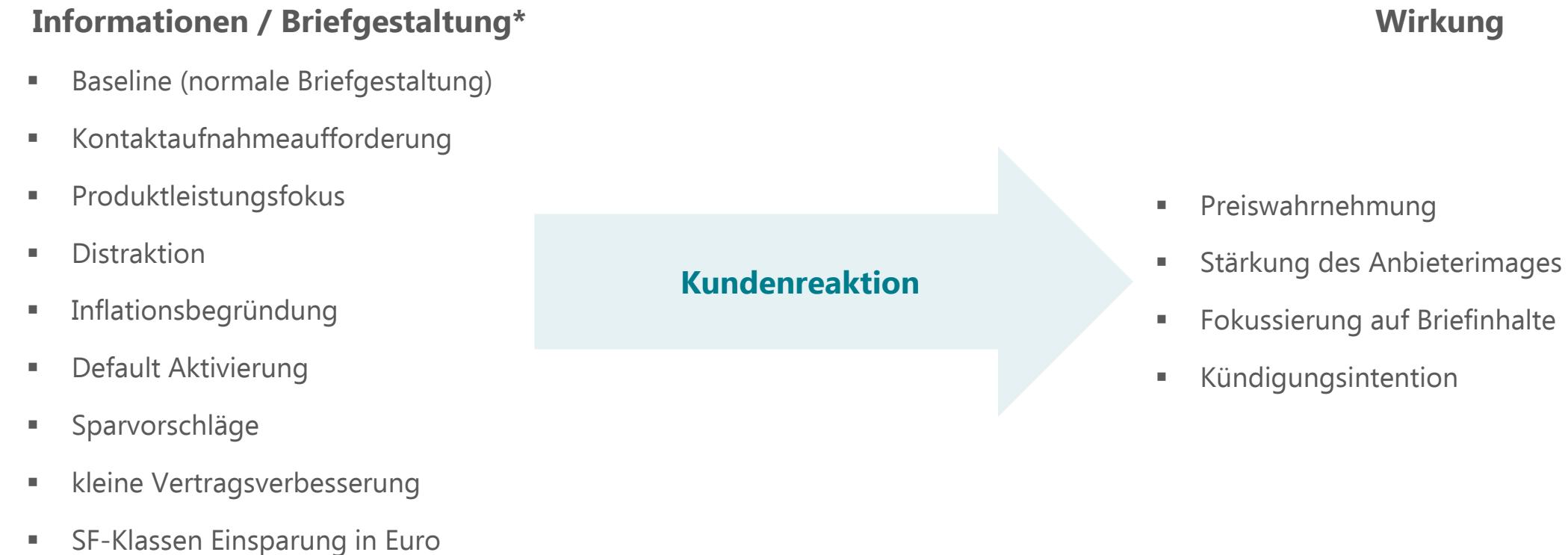
Beitragsoptimierung
Tipps fürs Beitragssparen, SF-Klassen
Einsparung in Euro



Default Aktivierung
Reduktion des Bearbeitungs-
aufwands beim Brieflesen mit
Aufforderung zum Abheften

Die unterschiedlichen Gestaltungsformen der getesteten Briefe wirken auf die Preiswahrnehmung und Kündigungsintention

Varianten der Briefgestaltung und ihre psychologische Wirkung



*n≈136 pro Gruppe

Behavioral Pricing: Briefgestaltung bei Preis- und Beitragsanstieg

Agenda des Berichts „Optimale Gestaltung des Jahresbeitragsbriefes“

- | # | Kapitel |
|---|---|
| 1 | Management Summary |
| 2 | Jahresbeitragsbrief: Wahrnehmung und Nutzung |
| 3 | Optimale Briefgestaltung bei Jahresbeitragserhöhungen |
| 4 | Untersuchungsdesign |
| 5 | Kontakt und über Sirius Campus |

Ausführliche Darstellung der Treatmentgruppen und deren Zusammenhänge mit den verschiedenen Wirkungsgrößen

Stichprobe / Methode

Monadischer Test von ca. 9 Briefvarianten mit unterschiedlichen Treatments, davon eine neutrale Baseline, je $n \sim 136$
Gefilterte Briefgestaltung nach Teil- und Vollkasko

Wechselaktivität bei Kfz-Versicherungen im Jahresendgeschäft 2025

Gliederung des gesamten Berichts zur Wechselaktivität 2025 für das Premiumangebot

Kapitel

- 1 Management Summary und Treiberanalyse
- 2 Wechselaktivität
- 3 Entscheidungsverhalten beim Kfz-Versicherungsabschluss
 - Impulse und Motive
 - Beratungs- und Informationsorte
 - Entscheidungsgründe
 - Jahresbeitragsbrief und Rabattangebote
- 4 Untersuchungsdesign
- 5 Kontakt und über Sirius Campus

Anmeldung zur Online-Konferenz am 11.02.2026 „Behavioral Pricing: Briefgestaltung bei Preis- und Beitragsanstieg“

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die folgende Ergebnislieferung der oben genannten Untersuchung

Wählen Sie die für Sie passende Variante aus

Basis

Teilnahme an Konferenz „Behavioral Pricing: Briefgestaltung bei Preis- und Beitragsanstieg“
inkl. Handout und Forschungsbericht

1.250 €

Individual

Teilnahme an Konferenz „Behavioral Pricing: Briefgestaltung bei Preis- und Beitragsanstieg“
inkl. Handout und Forschungsbericht
+
Sichtung von Briefen einer Gesellschaft und individueller Workshop mit Empfehlungen

2.850 €

Premium

Teilnahme an Konferenz „Behavioral Pricing: Briefgestaltung bei Preis- und Beitragsanstieg“
inkl. Handout und Forschungsbericht
+
vollständiger Bericht „Wechselaktivität bei Kfz-Versicherungen im Jahresendgeschäft 2025“

5.400 €



Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf der folgenden Seite.

Name:

Abteilung / Position:

Unternehmen:

Straße, Nr.:

PLZ Ort:

E-Mail:

Bitte Rechnungsadresse angeben.

Tel.:

PO#:

Datum:

Unterschrift:

Allgemeine Angebotsbedingungen

Angebotsbedingungen

- Die Investitionen (Preise) für das vorgeschlagene Projekt beziehen sich nur auf die dargestellten Leistungen und dazugehörenden Bedingungen, wie z. B. Leistungen und Material- sowie Datenbereitstellungen durch den Auftraggeber sowie Annahmen zu Inzidenzen der Zielgruppen. Änderungen der Leistungen erfordern eine textliche Vertragsanpassung inkl. angepasster Leistungsbeschreibung und angepasstem Investitionsumfang. Entsprechendes gilt auch für den zeitlichen Projektplan.
- Die Rechte am konzeptionellen und methodischen Vorgehen inkl. spezifischer Analysekonzepte und Nutzung existierender Kunden-, Berater- oder Vermittlertypen in diesem Beratungs- und Forschungsprojekt liegen und verbleiben ab der Angebotslegung unbefristet bei der Sirius Campus GmbH. Die Rechte an spezifischen Ergebnissen und Handlungsempfehlungen aus dem Beratungs- und Forschungsprojekt gehen mit der Berichtlegung in das Eigentum des Auftraggebers über. Die Marke Select Typen ist als Wort-/Bildmarke beim Deutschen Patent- und Markenamt unter der Nummer 30 2020 011 740.2 eingetragen.
- 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 Handlungsempfehlung aus dem Beratungs- und Forschungsprojekt durch den Auftraggeber für wirtschaftliche oder andere Zwecke des Unternehmens und möglicher Folgeschäden.
- Bei Bereitstellung von Kundenkontakten wird eine Datenauftragsvereinbarung geschlossen. Der Auftraggeber ist dafür verantwortlich, dass datenschutzkonforme Einwilligungen der bereitgestellten Personendaten für die in diesem Angebot geplanten Befragungen vorliegen.
- Alle Investitionen (Preise) verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. 60% des Auftrags werden mit der Bestellung in Rechnung gestellt, den Restbetrag zzgl. möglicher Reisekosten und Zusatzbestellungen mit Projektabschluss. Wenn nicht anders vermerkt werden Reisekosten Bahnfahrt 2. Klasse, Economy Flugreisen und PKW mit 0,40 € / km in vollem Umfang mit der Abschlussrechnung in Rechnung gestellt. Die Rechnungen sind innerhalb von 14 Tagen nach Zustellung fällig. Abzüge oder Skonti werden nicht gewährt.
- Bei mehreren Angeboten ist jeweils das Angebot mit dem jüngsten Datum gültig.
- Das Angebot ist urheberrechtlich geschützt und darf nicht an Dritte weitergegeben werden.
- Sirius Campus arbeitet nur für Organisationen, Unternehmen und Institutionen, die sich an ethische und ökologische Standards halten.

Bei Fragen sprich uns gerne an

Kontakt



Dr. Oliver Gaedeke

Gründer & Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40



Karolin Schneider

Consultant

Karolin.Schneider@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 45



Entscheidungsprozesse verstehen und wirksam gestalten

Kontakt und über Sirius Campus



sirius
campus

Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus

Aufmerksamkeitsstarke Ansprache gestalten



Wirksame Angebote entwickeln



Kunden entschieden machen



Kauf- und Preisbereitschaft steigern



Absatz und Ertrag steigern



www.siriuscampus.de und www.select-typen.de

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