

**Monitor zum AVR
mit halbjährlichen Reports
+ Maklerbefragung**

Altersvorsorge im Aufbruch

Angebot für eine Mehrbezieher-Untersuchung
März 2026

Altersvorsorge im Aufbruch

Gliederung des Angebots

- 1 Hintergrund und Zielsetzung
- 2 Untersuchungskonzept
- 3 Angebot und Kontakt



Gefahr für bestehende Riester-Bestände oder Chance auf Neugeschäft?

1. Hintergrund und Zielsetzung

Das Altersvorsorgereformgesetz soll der privaten und betrieblichen Altersvorsorge neue Energie vermitteln

Hintergrund

- Das Niveau der gesetzlichen Rentenversicherung ist bis 2039 auf 48 Prozent des Durchschnittslohns stabilisiert.
- Für den **Erhalt des Lebensstandards** im Alter wird das jedoch nicht ausreichen. Zusätzliche private und betriebliche Altersvorsorge sind daher unverzichtbar.
- Tatsächlich stagnieren jedoch die Abschlüsse: Viele Bürgerinnen und Bürger haben **nicht ausreichend vorgesorgt**. Nur 43 Prozent verfügen über eine ausreichende Altersvorsorge.
- Mit dem neuen Altersvorsorgereformgesetz soll der privaten und betrieblichen Altersvorsorge **neue Energie** verliehen werden.
- Die Sirius Campus Untersuchung „Altersvorsorge im Aufbruch“ zeigt,
 - wie der **Markt auf die neue Förderpolitik reagiert**,
 - wo die **größten Potenziale** für Anbieter liegen und
 - wie mögliche **Risiken der Marktverschiebungen** in Richtung Altersvorsorgedepot begegnet werden kann.

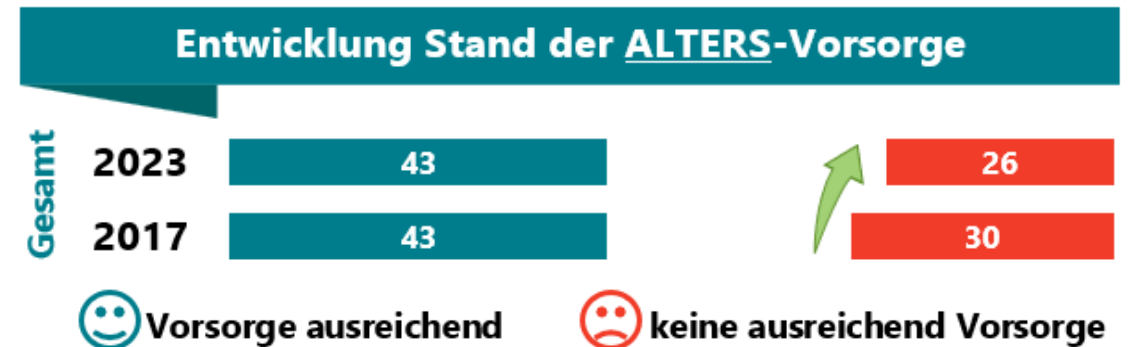
Quelle: Kundenmonitor Assekuranz 2023 - Altersvorsorge

[bundestag.de](https://www.bundestag.de) vom Donnerstag, 26. Februar 2026

Die Bundesregierung will ein **kostengünstiges, einfaches, transparentes und gut erklärbares Angebot an neuen privaten Altersvorsorgeprodukten** ermöglichen.

Es soll eine breite Bevölkerungsschicht motivieren, zur Sicherung des Lebensstandards im Alter in die private Altersvorsorge zu investieren.

Damit diese Produkte höhere Renditen in der Ansparphase erzielen können, würden die Kriterien, die bisher für die Zertifizierung eines Altersvorsorgevertrages gelten, neu gefasst, ...



Änderungen im Altersvorsorgereformgesetz betreffen viele Zielgruppen (Stand des Gesetzesentwurfs Mitte März) und gelten ab 1. Jan. 2027

Hintergrund: gesetzliche Neuerungen (Stand 25.03.2026 / Koalitionsvereinbarung)

#	Veränderung	Anreiz	betroffene Zielgruppen
1	50% Zuschuss bis 360 Euro + 25% für weitere 1440 Euro Eigenbeitrag p.a.	<ul style="list-style-type: none"> monetärer Anreiz bis max. 540 Euro p.a. Anreizspitze: höchste rel. Förderung bis 30 € / Monat einfach zu kommunizieren 	<ul style="list-style-type: none"> Förderbegünstigte: Arbeitnehmer + Ehepartner, Beamte etc., Selbständige
2	Kinderzulage von 300 Euro p.a. je Kind ab 25 Euro monatlicher Eigenbeitrag	<ul style="list-style-type: none"> monetärer Anreiz großer Anreiz für kleine Sparbeiträge 	<ul style="list-style-type: none"> Eltern mit Kindern unter den Förderbegünstigten
3	Berufseinsteigerbonus: einmalig 200 Euro	<ul style="list-style-type: none"> monetärer Anreiz Verknappung durch Stichtag 	<ul style="list-style-type: none"> bei Abschluss vor dem 25. Geburtstag
4	frei wählbare Garantien	<ul style="list-style-type: none"> individuelle Angebotslegung Altersvorsorgedepot ohne Garantiepflicht 	<ul style="list-style-type: none"> sicherheits- bis risikoorientierte Sparer, also gesamter Markt
5	höhere Renditechancen	<ul style="list-style-type: none"> Anlage in ETFs oder Fonds (meist ohne Garantien) 	<ul style="list-style-type: none"> renditeorientierte bzw. risikobereitere Kunden
6	einfaches Standarddepot als Pflichtangebot für Anbieter	<ul style="list-style-type: none"> größere Produktauswahl Kostenkontrolle durch Deckelung (1% Gebühr) 	<ul style="list-style-type: none"> Direktkunden und preisorientierte Kunden
7	Auszahlungsplan	<ul style="list-style-type: none"> Wahlmöglichkeit zwischen Auszahlungsplan und lebenslanger Rente 	<ul style="list-style-type: none"> Kunden mit hohem Flexibilitätswunsch
8	Verzicht auf Beratungspflicht	<ul style="list-style-type: none"> einfacher Online-Abschluss ohne Beratung 	<ul style="list-style-type: none"> eigenständig entscheidende Kunden
9	Wechselmöglichkeit	<ul style="list-style-type: none"> Wechsel aus bestehenden Riesterverträgen in neue geförderte Altersvorsorgedepot 	<ul style="list-style-type: none"> Riester-Bestandskunden (ca. 15 Mio.)
10	Frühstart-Rente ab 1.1.2026 rückwirkend mit 120 Euro Zuschuss p.a.	<ul style="list-style-type: none"> monetärer Anreiz langfristiges Sparen 	<ul style="list-style-type: none"> Eltern mit 6-jährigem Kind (erster Geburtsjahrgang 2020)

Wie wird sich die Nachfrage durch das Altersvorsorgereformgesetz entwickeln?

Zielsetzung

- Das Altersvorsorgereformgesetz soll die Attraktivität der privaten und betrieblichen Altersvorsorge steigern.
- Hierzu bietet Sirius Campus ein Monitoring mit halbjährlichen Befragungen ab April 2027 an.
- Im Fokus stehen die folgenden Fragen:
 - **Wie bekannt ist das Altersvorsorgereformgesetz** und seine Neuerungen?
 - **Welche Vorteile der geförderten Altersvorsorge steigern** Attraktivität und Handlungsorientierung?
 - Wie entwickelt sich das **Potenzial für neue Abschlüsse und für den Wechsel von bestehenden Riester-Verträgen**?
 - Welche **Impulse** werden wahrgenommen und welche sind tatsächlich wirksam?
 - Welche **Informationsquellen** nutzen Interessenten und welche **Erwartungen** haben sie an Angebote?
 - Welche **Botschaften** aktivieren die potenziellen Kunden am stärksten?
 - Welche **Produktvarianten und Anbieter** sind im Relevant Set: Vorsorgedepot vs. private Rentenversicherung, Banken vs. Versicherer?
 - Welche **Beratungsorte** werden bevorzugt? Welche **Abschlussorte** werden genutzt?



Die Notwendigkeit, frühzeitig vorzusorgen, ist verstanden worden

Liebe Leserinnen und Leser,

mit der Reform der privaten Altersvorsorge möchte der Gesetzgeber die Nachfrage nach neuen förderfähigen Angeboten steigern. Verbrauchern werden dadurch mehr privat vorsorgen - davon bin ich überzeugt.

Eine ganze Batterie an neuen und einfacheren Regeln sowie weiteren Vorteilen bietet diversen Produktanbietern große Chancen, attraktive Angebote zu machen, damit die Verbraucher ihre Versorgungslücken schließen können.

Bereits bei der in 2025 gemeinsam mit Sirius Campus durchgeführten Untersuchung zur Frühstart-Rente konnte eine gewisse Euphorie der Eltern ermittelt werden. Jetzt werden sich Bankprodukte und Versicherungen noch stärker gegenüberstehen und nach meiner Erfahrung wird dann eine alte Weisheit wirksam: Wettbewerb belebt das Geschäft.

Als Unternehmensberatung für Anbieter von Altersvorsorgeprodukten gehen wir einen Schritt weiter und zeigen die absehbaren Auswirkungen für Anbieter auf. Produktgestaltung, Verwaltungsprozesse, Zertifizierungskriterien und steuerliche Behandlung, IT und Vertrieb – das alles sind Bereiche, zu denen Anbieter bereits heute Überlegungen anstellen und Projekte vorbereiten sollten. Nur dann sind Anbieter ab 2027 handlungsfähig.

Wer mehr über den Stand der Umsetzung zur neuen geförderten privaten Altersvorsorge bei Anbietern, deren IT und Vertriebspartnern erfahren möchte, meldet sich einfach zum Altersvorsorge-Forum 2026 an. Die Teilnahme (remote oder vor Ort) ist kostenfrei.

Ich freue mich auf Sie.

Ihr
Martin Gattung



Martin Gattung, Gründer und Geschäftsführer Aeiforia GmbH

Altersvorsorge-Forum 2026
am 16.09.2026
Jetzt schon Teilnahmeplatz für die kostenfreie
Veranstaltung unter www.aeiforia.de sichern.



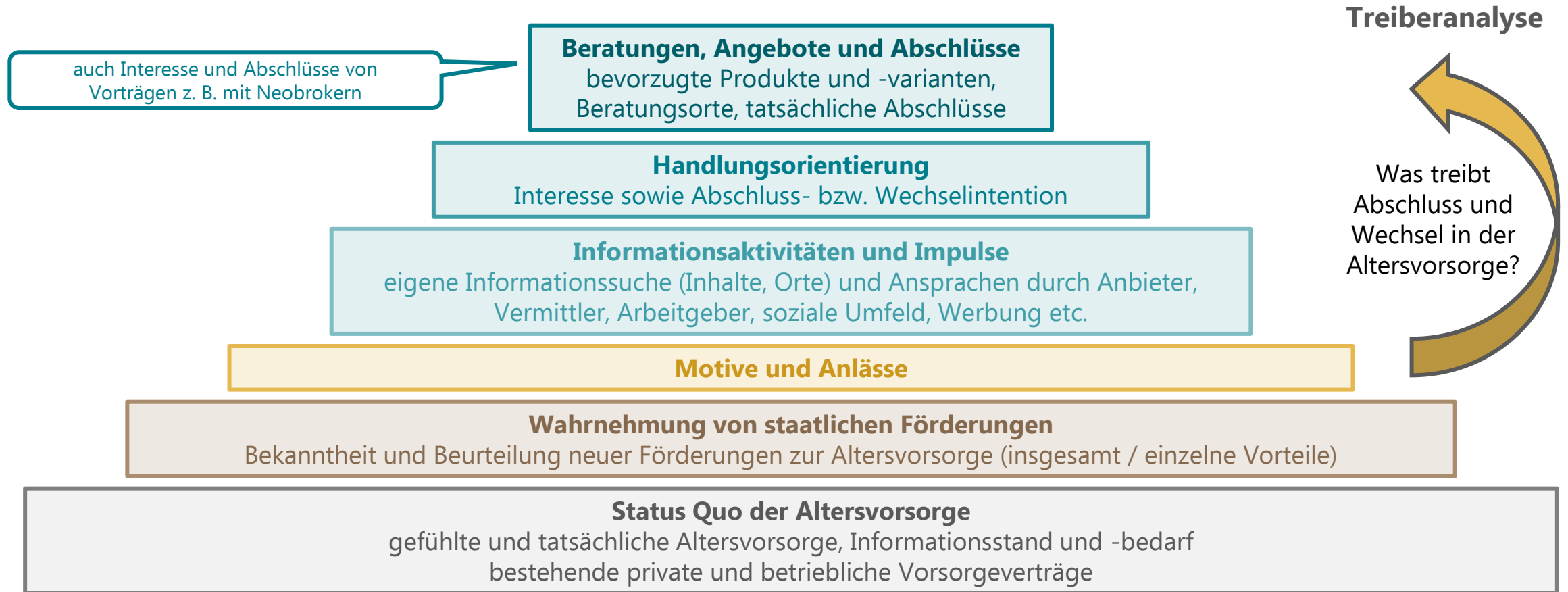
Wie stark aktiviert das Altersvorsorgereformgesetz?

2. Untersuchungskonzept: Sicht der geförderten Zielgruppen



Monitoring der Handlungsorientierung zur privaten und betrieblichen Altersvorsorge im Privatkundenmarkt

Untersuchungskonzept geförderte Zielgruppe: Kernfragen



Die Präferenzen für die unterschiedlichen Angebotsvarianten werden ermittelt

Untersuchungskonzept geförderte Zielgruppe: Fragen zu Produktpräferenzen und tatsächlichen Abschlüssen

Produktpräferenzen bei Förderbegünstigten

bevorzugtes Produkt

- Altersvorsorge Depot mit ETF oder Fonds
- private Rentenversicherung
- betriebliche Altersvorsorgeprodukte

bevorzugte Garantien auf Beitragseinzahlung

- 100%, 80% oder 0%

bevorzugte Nutzung / Auszahlungsplan

- Immobilienfinanzierung (Wohn-Riester-Logik)
- Einmalbetrag (max. 30%), Auszahlungsplan bis 85. Lebensjahr, Leibrente

bevorzugte Anbieter / Beratungsorte

- Versicherer, Banken und Sparkassen, (Neo)broker, Fondsgesellschaften, Bausparkassen, Staat (z. B. Bundesbank)

weitere Produktpräferenzen

Riestervertrag für Personen mit bestehenden Verträgen

- Wechsel- / Fortführungsintention z. B. in Ansparphase und kurz vor Verrentungsphase

Frühstartrente für Personen mit Kindern im Haushalt / Nichten / Neffen / Patenkindern / Enkelkindern bis 6 Jahre

- Bekanntheit, Einstellung, Abschlussplan und tatsächliche Abschlüsse

Wiederanlage für Personen mit auslaufenden kapitalbildenden Lebensversicherungen (meist im Alter von 55 bis 65 Jahren)

- Überlegungen zur Verwendung der Auszahlung, Wiederanlage und Art der Wiederanlage

Durch halbjährliche Erhebungen wird die Aufbruchstimmung für Neuabschlüsse und Wechsel erfasst

Untersuchungskonzept geförderte Zielgruppe: Zeitreihenperspektive

Zeitreihe zu älteren Sirius Campus Untersuchungen

Kundenmonitor Assekuranz 2023 – Highlight „Altersvorsorge“

- Status Quo der Vorsorge und der Informiertheit
- Sparsbereitschaft
- bevorzugte Anlageformen für die Altersvorsorge
- Erwartungen an allgemeine Produktmerkmale

Potenziale und Marktstrategien für die Frühstart-Rente (2025)

- Erwartungen / Präferenzen für spezielle Produktmerkmale
- bevorzugte Anbieter
- bevorzugte Beratungsorte

halbjährliches Reporting

Zeitreihen zu den Kernfragen

- In jeder Befragungswelle werden die wesentlichen Kernfragen kontinuierlich erhoben:
 - Status Quo, Wahrnehmung der Förderungen, Motive und Anlässe, Informationsaktivitäten, Handlungsorientierung sowie Beratung und Abschlüsse.

zusätzliche Vertiefungsfragen

- Ergänzend werden in jeder Welle aktuelle Schwerpunktthemen vertieft, z. B.:
 - Erwartungen an Produktmerkmale, Anforderungen an die Beratung oder die Wirkung von Werbebotschaften.

Auswahl und Ausgestaltung der Vertiefungsfragen erfolgen in enger Abstimmung mit den Beziehern der Untersuchung.

Halbjährliche Befragung unter 1.000 förderfähigen Privatkunden zwischen 16 und 65 Jahren

Untersuchungsdesign geförderte Zielgruppe: Erhebungen

Zielgruppe der Untersuchung

**(Mit)Entscheider bei eigener Altersvorsorge
Alter: 16 bis 65 Jahre**

- sozialvers. Arbeitnehmer, min. n=700
- unmittelbar Förderberechtigte, n=100
- Beamte / Soldaten / Richter, min. n=100
- Selbständige, z. B. Handwerker, min. n=100
- unter allen Eltern mit Kindern bis 6 Jahren*, min. n=100

Stichprobe je Welle: n= 1.000

Repräsentativ-Gewichtung

4 Befragungswellen

2 Erhebungswellen pro Jahr

- April 2026
- September 2026
- Februar 2027
- September 2027

Online-Erhebung mit bev-rep-Ansprache

Interviewdauer je Welle: ca. 15 Minuten



Erfassung und Analyse nach Soziodemographika,  , Anbindung an Banken, Sparkassen, Versicherer und Fondsgesellschaften, Bausparkassen und weiteren finanzmarktspezifischen Merkmalen

* potenzielle Kunden für Frühstart-Rente ab 2026 (rückwirkende Einführung ab 1.1.2026)



Wie werden Makler ihre Kunden beraten?

2. Untersuchungskonzept: Sicht der Finanz- und Versicherungsmakler

Blick auf die Vertriebspläne im Vertrieb durch eine Maklerbefragung

Untersuchungskonzept Makler: Kernfragen



Befragung von 200 Finanz- und Versicherungsmaklern im August bis September 2026

Untersuchungsdesign Makler: Erhebung

Zielgruppe der Untersuchung

Finanz- und Versicherungsmakler

- regelmäßige Beratung zur privaten Altersvorsorge

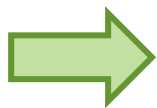
Stichprobe: n=200

Befragung

1 Erhebungswelle im August bis September 2026

**Online-Erhebung über Kontaktdaten
von Sirius Campus**

Interviewdauer: ca. 15 Minuten

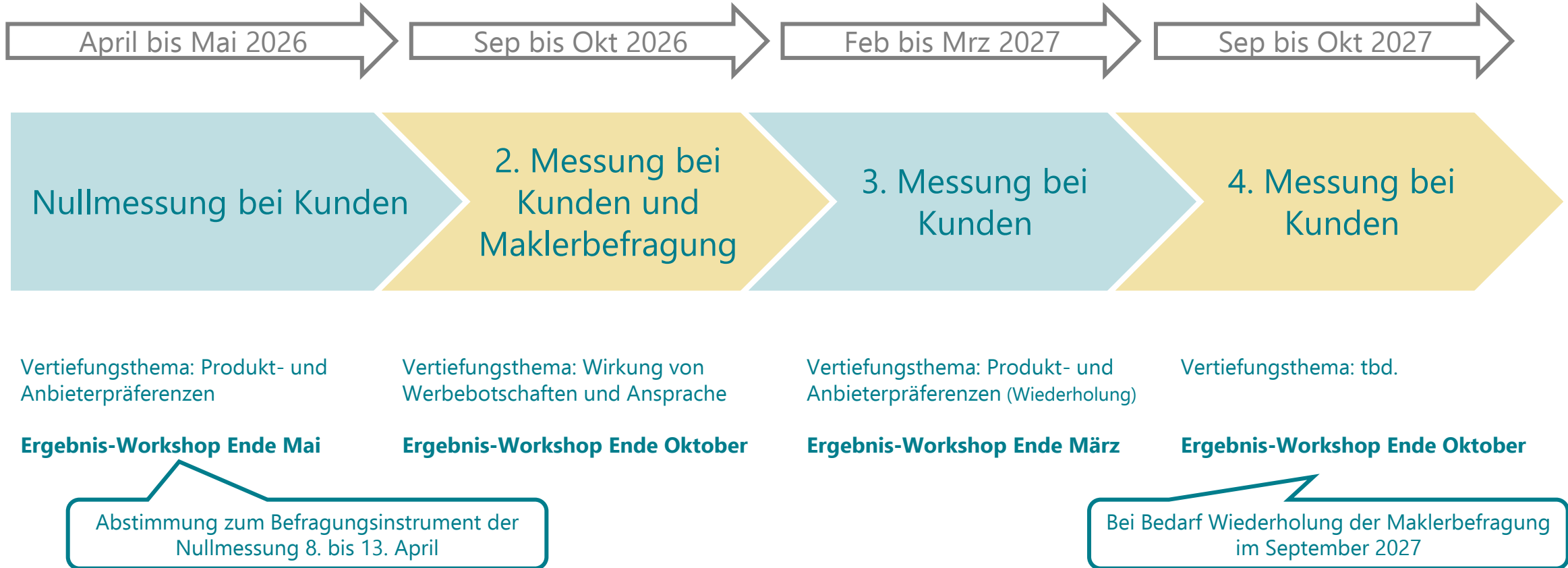


Erfassung und Analyse nach Bürogröße, Dauer der Vermittlertätigkeit, Beratungs- / Zielgruppenorientierung und Anbindung an Versicherer und Fondsgesellschaften

* potenzielle Kunden für Frühstart-Rente ab 2026 (rückwirkende Einführung ab 1.1.2026)

Die ersten Ergebnisse zur Nullmessung werden Ende Mai 2026 präsentiert

Projektplan





Flexible Teilnahmemöglichkeiten

3. Angebot und Kontakt

Bestellung der Marktuntersuchung „**Altersvorsorge im Aufbruch**“ aus Sicht der geförderten Zielgruppen

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

für Mitgestaltung am Fragebogen
bitte Bestellung bis 8. April 2026

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

Wählt die für euch passende Variante aus

Start 2

Bericht zu geförderten Zielgruppen zu den Kernfragen 2026 mit zwei Wellen im April und September

3.600 €

Focus 2

Bericht zu geförderten Zielgruppen zu den Kernfragen 2026 mit zwei Wellen im April und September
+ Tabellenband
+ Vertiefungsfragen
+ Online-Ergebnisworkshop

4.900 €

Focus 4

Bericht zu geförderten Zielgruppen zu den Kernfragen 2026 mit **vier Wellen** im Apr + Sep 2026 **und Feb + Sep 2027**
+ Tabellenband
+ Vertiefungsfragen
+ Online-Ergebnisworkshop

8.900 €

zusätzlich bestellen wird den Deep-Dive-Bericht zur Frühstart-Rente (vgl. übernächste Seite) für 1.900 €*
 Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf den folgenden Seiten.



Bitte Rechnungsadresse angeben.

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

Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt., * Preis gilt nur bei Teilnahme an Untersuchung „Altersvorsorge im Aufbruch“

Bestellung der Marktuntersuchung „**Altersvorsorge im Aufbruch**“ aus Sicht der Finanz- und Versicherungsmakler

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

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

Wählt die für euch passende Variante aus

Maklersicht additional

Bericht zur Maklerbefragung mit Befragung im
August bis September 2026

+ Tabellenband

+ Online-Workshop

Voraussetzung: mind. eine Bestellung für „Altersvorsorge
im Aufbruch“ aus Sicht der geförderten Zielgruppen
(vgl. Seite vorher)

4.500 €

Maklersicht solo

Bericht zur Maklerbefragung mit Befragung im
August bis September 2026

+ Tabellenband

+ Online-Workshop

ohne Bezug der Untersuchung
Sicht der geförderten Zielgruppen

5.900 €

Schaltung von exklusiven Zusatzfragen á 350 €, Anzahl: __

bitte ankreuzen

Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf den folgenden Seiten.

Bitte Rechnungsadresse angeben.

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

Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt.

Im Sommer 2025 hat Sirius Campus bereits die Erwartungen an die Frühstart-Rente untersucht

Zusatzangebot: Erwartungen an die Frühstart-Rente

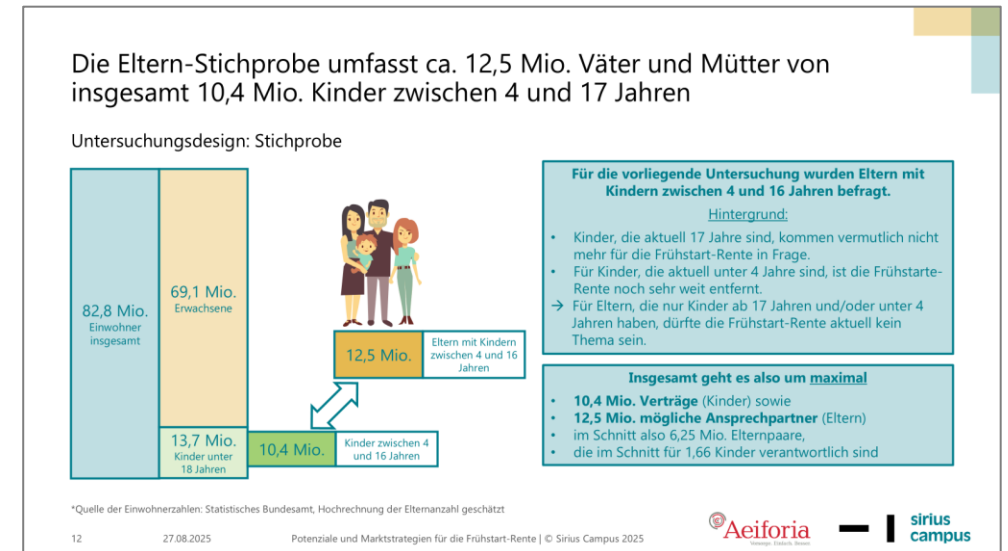
optionales Zusatzangebot für Teilnehmer

Potenziale und Marktstrategien für die Frühstart-Rente

Gliederung des Berichts

#	Kapitel	Seite
1	Management Summary und Untersuchungsdesign	5
2	Bekanntheit und Abschlussbereitschaft	16
3	Vorteils- / Nachteilswahrnehmung	24
4	Angebotsgestaltung und Produkt-Präferenz	33
	1) MaxDiff- und TURF-Analyse	44
	2) Build-Your-Own	54
	3) Angebotstests	60
5	Einstellung zu Geldanlagen und Investition in Frühstart-Rente	70
6	Informationsverhalten und Anbieterwahl	83
7	Über Aeiforia	94
8	Kontakt und über Sirius Campus	100

4 27.08.2025 Potenziale und Marktstrategien für die Frühstart-Rente | © Sirius Campus 2025

Die Frühstart-Rente tritt rückwirkend ab 1.1.2026 für den Jahrgang 2020, also 6-Jährige Schulkinder in Kraft.

Weitere Informationen zur Untersuchung „Potenzial und Marktstrategien für die Frühstart-Rente“ findet ihr [hier](#).

alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt.

Angebotsbedingungen für Mehrbezieher-Untersuchungen

Angebotsbedingungen

Bei zu wenigen Bestellungen behält sich Sirius Campus vor, die angebotene Leistung zu einem späteren Zeitpunkt durchzuführen.

Die Preise des Angebots 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.

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. 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 Handlungsempfehlungen durch den Auftraggeber für wirtschaftliche oder andere Zwecke des Unternehmens und möglicher Folgeschäden.

Diese Marktuntersuchung sowie alle einzelnen Untersuchungsergebnisse sind Eigentum der Sirius Campus GmbH.

Den Beziehern ist nur eine unternehmensinterne Verwendung der Untersuchungsergebnisse gestattet. Die Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.

- Einzelne Ergebnisse aus dem Bericht 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 Marktuntersuchung weitergeleitet, sondern nur Auszüge oder Einzelergebnisse.
- Veröffentlichungen in der Presse sind nicht ohne Zustimmung durch Sirius Campus möglich.

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.

Bei Rückfragen meldet euch gerne

Kontakt



Christoph Müller

Gründer & Geschäftsführer

Christoph.Mueller@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 246 644

Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus

Wirksame Angebote entwickeln



Kunden entschieden machen



Aufmerksamkeitsstarke Ansprache gestalten



Kauf- und Preisbereitschaft steigern



Absatz und Ertrag steigern



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



sirius
campus

Die Gestaltung von Entscheidungsprozessen bietet ein überraschendes Wirkungspotenzial

Sirius Campus GmbH | Im Klapperhof 33c | 50670 Köln

info@siriuscampus.de | +49 221 42 330 200 | www.siriuscampus.de

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