

Ergebnis-Workshop mit Tipps für die
Briefgestaltung am 8. Sept. 10-11 Uhr

Altersvorsorge im Aufbruch: Optimale Kundenansprache

Angebot für Brieftests zum Altersvorsorge-Depot im Juli 2026

Andre Stehr und Dr. Oliver Gaedeke

Mit Brief-Tests kann die Conversion zum neuen Altersvorsorge-Depot gesteigert und die Abwanderung von Riester-Kunden reduziert werden

Hintergrund und Zielsetzung

- Die **private Altersvorsorge** in Deutschland wird im Zuge des Altersvorsorgereformgesetzes eine **große Dynamik** erleben: Bereits im Mai lag der Anteil der Abschlussbereiten für das neue Altersvorsorge-Depot bei 39% (Top3Box). Wenn Versicherer, Banken und andere Finanzanbieter die Marketing-Maschinerie erst so richtig zum Laufen bringen, wird dieser Anteil weiter ansteigen.
- Eine **proaktive Ansprache der Kunden** ist daher absolut erforderlich, um Bestände zu halten oder besser noch auszubauen. Neben **Riester-Kunden** sollten **auch Kunden anderer Sparten** auf das neue Altersvorsorge-Depot hingewiesen werden.
- Um den vertrieblichen Erfolg dieser Ansprache zu maximieren, sollten die **Gestaltung** und die **Botschaften** auf ihre **Wirkung** hin **optimiert** werden.
- Wie schon in vorherigen Studien zu anderen Produkten erfolgreich angewendet, wollen wir mit **Brieftests** prüfen, welche Gestaltungen und Botschaften die beste Performance bieten im Hinblick auf diese zwei Ziele:

1. **Etablierung als relevanter Anbieter** für Altersvorsorge, idealerweise als First Choice
2. **Aktivierung der Kunden** zur Kontaktaufnahme für eine Beratung

Fallbeispiel

- Steigerung des Anteils der Kunden, die durch optimierte Ansprache aktiviert werden, von 10% auf 15%
- Annahme: 1 Mio. Verträge



+50.000
zusätzliche
Beratungen

x



1.480 €
Ø Einzahlung
pro Jahr

=



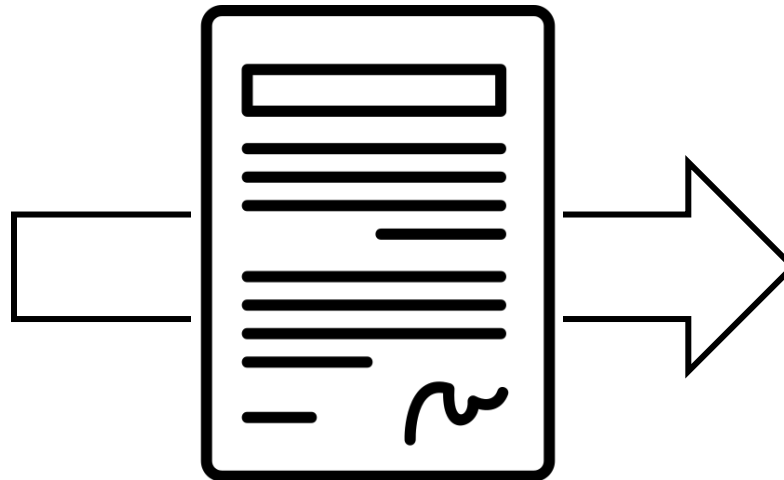
+74 Mio. €
zusätzlicher
Jahresbeitrag

Im Fokus der Untersuchung steht die Wirkung der Testbriefe, um Empfehlungen für die Briefgestaltung zu geben

Briefgestaltung und Kundenreaktion

Briefgestaltung

- **Botschaften**, z. B. Vorteilsargumente, Flexibilität, Chancen am Aktienmarkt
- **Gestaltung**, z. B. Textlänge



Kundenreaktion

- Aktivierung: Kontaktaufnahme bei „meiner Versicherung“ (Ranking)
- Emotionalität: spricht mich emotional an
- Gefallen allgemein

Ein Baseline-Brief und 9 Testbriefe wurden monadisch (Zufallsgruppen) getestet

Testbrief (Treatment je Monade): Test von Behavioral Economics Effekt

Behavioral Economics Effekt		mögliche Umsetzung
Loss Aversion	▷	1) Förderung direkt ab 01.01.27 nutzen / 2) Altersvorsorge verhindern
Risk Aversion	▷	Vorsicht vor „Internet Angeboten“ ohne Beratung
Value Proposition	▷	1) Chancen am Aktienmarkt nutzen / 2) Vorteile persönlicher Beratung
Autonomy	▷	1) alle Varianten / 2) Wahlfreiheiten hinsichtlich der drei Risikoklassen
Innovation	▷	einfacher, schneller, digitaler Zugang zu Informationen und Beratung
Baseline	▷	nur Informationen zum AVD, keine weiteren Argumente

Testbriefe waren im oberen Teil alle identisch. In der Baseline wurden keine weiteren Argumente für eine Kontaktaufnahme aufgeführt

Untersuchungsdesign

- Es wurden eine **Baseline** ohne weitere Argumente und **8 Briefe mit unterschiedlichen Argumenten** für ein Altersvorsorge-Depot getestet.
- Für die Tests wurden 1.146 Förderberechtigte für ein Altersvorsorge-Depot in einer Online-Erhebung befragt.
- Jeder Befragte wurde **zufällig einer Monade** mit einem Brieftest zugeordnet. Je Monade wurden mind. n=125 Testpersonen befragt.
- Die Darbietung je Brief betrug mind. 25 Sekunden, so dass die Befragten ausreichend Zeit hatten, den Brief zu lesen.
- Im Anschluss wurden Fragen zum Brief gestellt.
- Die Stichprobe ist entlang der Zusammensetzung Förderberechtigten gewichtet. Dabei ist auch die **Gewichtung je Monade einheitlich** vorgenommen worden, um Störeffekte des Experimentes auszuschließen.

Testbrief: Baseline (ohne weitere Argumente)

Ihre-Versicherung

Ihre Versicherung | Breite Str. 10 | 25010 Musterstadt

IHR NAME
IHRE STRASSE
PLZ ORT

Ihre Versicherung
Breite Str. 10 | 25010 Musterstadt
Tel. 0123 – 222 555
service@ihre-versicherung.de
www.ihre-versicherung.de

Ihr Ansprechpartner
Markus Luhmann
Tel. 0173 – 222 555 66
markus.luhmann@ihre-versicherung.de

**Wichtige Information zur
neuen geförderten privaten Altersvorsorge**

Musterstadt, im Juli 2026

Sehr geehrter Herr NAME / sehr geehrte Frau NAME,
ab dem 1. Januar 2027 tritt ein neues staatliches Fördersystem für die private Altersvorsorge in Kraft. Mit dem neuen Altersvorsorge-Depot bieten sich viele Vorteile, z. B.:

- Förderungen bis zu 540 Euro jährlich
- Förderungen für jedes Kind in Höhe von 300 Euro jährlich
- freie Auswahl des Risiko-Chance-Verhältnis der Geldanlagen
- flexiblere Auszahlungspläne in der Rentenphase
- Übernahme bestehender Riester-Verträge ist möglich, aber nicht verpflichtend

Zum Start des neuen Fördersystems werden wir Ihnen Altersvorsorge-Depots in unterschiedlichen Varianten anbieten.

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Beratungstermin mit Ihrem Ansprechpartner. Weitere Informationen finden Sie unter:
www.ihre-versicherung.de/Altersvorsorge-Depot

Mit freundlichen Grüßen

Ihre-Versicherung



5

14.08.2026

Angebot: Brieftests zum Altersvorsorge-Depot | © Sirius Campus 2026

 **sirius
campus**

Monadische Brieftests bei Förderberechtigten für das neue Altersvorsorge-Depot

Zielgruppe und Untersuchungsdesign

Zielgruppe

- Auswahl von Desktop-Nutzer
- Förderberechtigte für neues Altersvorsorge-Depot
- (Mit)Entscheider bei eigener Altersvorsorge
- Alter: 18 bis 65 Jahre
- Riester-Kunden natürlich anfallend (ca. 33%)*

Untersuchungsdesign

- Online-Erhebung mit bev-rep-Ansprache vor Screening
- Interviewdauer: ca. 10 Minuten
- Stichprobe: n=1.146
- je Zufalls-Monade mind. n=125
- Repräsentativ-Gewichtung je Monade (Ausschluss von Nebeneffekten)

* kein differenzierter Test zwischen Riester und Non-Riester-Kunden, da nicht von unterschiedlicher Wirkung der Treatments in diesen zwei Gruppen ausgegangen wird

Die Ergebnisse werden als Bericht, Ergebnis-Workshop und Advice-Baustein angeboten

Ergebnisse

Bericht und Ergebnis-Workshop

- Die Ergebnisse des Brieftest mit 9 Testbriefen werden mit den Kernergebnissen und Handlungsempfehlungen für die Briefgestaltung als **ppt-Bericht & Tabellenband** bereitgestellt.
- Zusätzlich wird ein **Ergebnis-Workshop** (1h) am 8. September 2026 von 10 bis 11 Uhr mit folgender Agenda angeboten.
 1. Testbrief
 2. Zielgrößen für Wirkungsanalyse und weitere KPIs
 3. Wirkung der Baseline
 4. Wirkung einzelner Treatments
 5. Einblick in Zielgruppen

Advice: Ausarbeitung optimaler Briefansprachen

- Die Gestaltung von Briefen in Zeiten von KI scheint keine große Herausforderung mehr zu sein. Dennoch muss zwischen sehr vielen Argumenten, Gestaltungsaspekten und unterschiedlichen Handlungsaufforderungen differenziert werden.
- Sirius Campus hat eine empirisch fundierte und projektspezifische **Expertise in der Gestaltung von Kundenbriefen** entwickelt. Auf Basis dieser bieten wir die **Erstellung bzw. Beratung von Briefen** für einzelne AVD-Anbieter an.
- Dabei berücksichtigen wir folgende Aspekte:
 - Zielgruppen und Vertriebe des Anbieters
 - besondere Beratungs-, Service- und Produktvorteile
 - Strategie für die Nachbearbeitung von Interessenten
 - Ansprache von eigenen Riester-Kunden
- Erstellung von / Beratung zu ein bis zwei Briefen
- Vorbesprechung und Ergebnis per Teams-Meeting

Bestellung der Marktuntersuchung „Brieftests zum Altersvorsorge-Depot“

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

Smart

Ergebnisse des Brieftest mit 9 Testbriefen und Handlungsempfehlungen für die Briefgestaltung als Bericht & Tabellenband

☐ 1.700 €

Interactive

Ergebnisse des Brieftest mit 9 Testbriefen und Handlungsempfehlungen für die Briefgestaltung als Bericht & Tabellenband
+ **Workshop am 8. Sept. 10-11 Uhr**

☐ 1.900 €

Advice

Ergebnisse des Brieftest mit 9 Testbriefen und Handlungsempfehlungen für die Briefgestaltung als Bericht & Tabellenband
+ Workshop am 8. Sept. 10-11 Uhr
+ **Erstellung von / Beratung zu 2 Briefen**

☐ 3.900 €

 bitte ankreuzen ☐ Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf der folgenden Seite.

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.

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 Fragen spricht uns gerne an

Kontakt



Dr. Oliver Gaedeke

Gründer & Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40



Andre Stehr

Director

Andre.Stehr@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 41



**sirius
campus**

Die Gestaltung von Entscheidungs- prozessen 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