Aeiforia
Vorsorge. Einfach. Besser.

sirius campus

Monitor zum AVRG mit halbjährlichen Reports

nächster Ergebnis-Workshop: 01.10. von 9:00-10:30

Altersvorsorge im Aufbruch

Angebot für eine Mehrbezieher-Untersuchung

September 2026

© Foto: Canva

Altersvorsorge im Aufbruch

Gliederung des Angebots

1 Hintergrund und Zielsetzung
2 Untersuchungskonzept
3 Angebot und Kontakt

Veröffentlichung zur 1. Welle
https://www.siriuscampus.de/prognose-zum-altersvorsorge-depot-45-mio-abschluesse-in-2027/

Gefahr für bestehende Riester-Bestände oder Chance auf Neugeschäft?

1. Hintergrund und Zielsetzung

Aeiforia
Vorsorge. Einfach. Besser.

sirius campus

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.

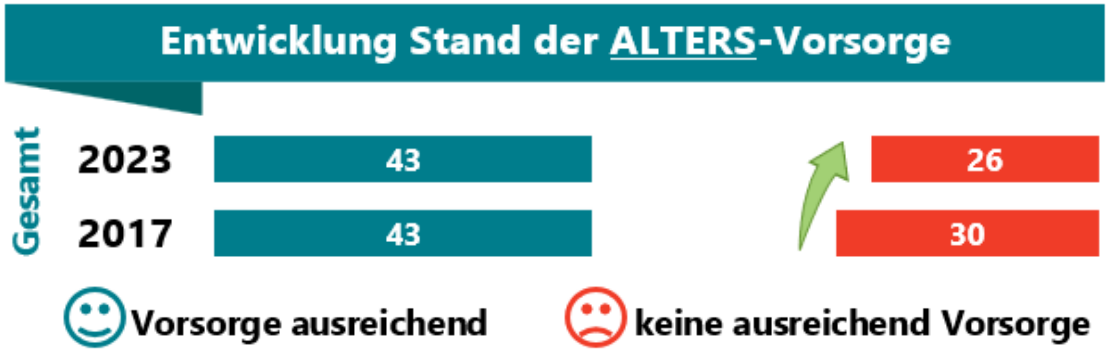
Quelle: Kundenmonitor Assekuranz 2023 - Altersvorsorge

bundestag.de vom Donnerstag, 26. Februar 2026

Die Bundesregierung will ein **kostengünstiges, einfaches, transparentes und gut erklärbares Angebot an neuen privaten Altersvorsorge-produkten** 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.	▪ monetärer Anreiz bis max. 540 Euro p.a. ▪ Anreizspitze: höchste rel. Förderung bis 30 € / Monat ▪ einfach zu kommunizieren	▪ Förderbegünstigte: Arbeitnehmer + Ehepartner, Beamte etc., Selbständige
2	Kinderzulage von 300 Euro p.a. je Kind ab 25 Euro monatlicher Eigenbeitrag	▪ monetärer Anreiz ▪ großer Anreiz für kleine Sparbeiträge	▪ Eltern mit Kindern unter den Förder-begünstigten
3	Berufseinsteigerbonus: einmalig 200 Euro	▪ monetärer Anreiz ▪ Verknappung durch Stichtag	▪ bei Abschluss vor dem 25. Geburtstag
4	frei wählbare Garantien	▪ individuelle Angebotslegung ▪ Altersvorsorgedepot ohne Garantiepflicht	▪ sicherheits- bis risikoorientierte Sparer, also gesamter Markt
5	höhere Renditechancen	▪ Anlage in ETFs oder Fonds (meist ohne Garantien)	▪ renditeorientierte bzw. risikobereitere Kunden
6	einfaches Standarddepot als Pflichtangebot für Anbieter	▪ größere Produktauswahl ▪ Kostenkontrolle durch Deckelung (1% Gebühr)	▪ Direktkunden und preisorientierte Kunden
7	Auszahlungsplan	▪ Wahlmöglichkeit zwischen Auszahlungsplan und lebenslanger Rente	▪ Kunden mit hohem Flexibilitätswunsch
8	Verzicht auf Beratungspflicht	▪ einfacher Online-Abschluss ohne Beratung	▪ eigenständig entscheidende Kunden
9	Wechselmöglichkeit	▪ Wechsel aus bestehenden Riesterverträgen in neue geförderte Altersvorsorgedepot	▪ Riester-Bestandskunden (ca. 15 Mio.)
10	Frühstart-Rente ab 1.1.2026 rück-wirkend mit 120 Euro Zuschuss p.a.	▪ monetärer Anreiz ▪ langfristiges Sparen	▪ Eltern mit 6-jährigem Kind (erster Geburtsjahr-gang 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?

© Foto: Canva

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

Online-Kongresstage
„Neue private Altersvorsorge“
nächster Termin am 18.09.2026
kostenlose Anmeldung unter diesem Link

Aeiforia
Vorsorge. Einfach. Besser.

Wie stark aktiviert das Altersvorsorgereformgesetz?

2. Untersuchungskonzept: Sicht der geförderten Zielgruppen

Aeiforia
Vorsorge. Einfach. Besser.

sirius campus

Monitoring der Handlungsorientierung zur privaten und betrieblichen Altersvorsorge im Privatkundenmarkt

Untersuchungskonzept geförderte Zielgruppe: Kernfragen

Treiberanalyse

Was treibt Abschluss und Wechsel in der Altersvorsorge?

auch Interesse und Abschlüsse von Vorträgen z. B. mit Neobrokern

Beratungen, Angebote und Abschlüsse
bevorzugte Produkte und -varianten, Beratungsorte, tatsächliche Abschlüsse

Handlungsorientierung
Interesse sowie Abschluss- bzw. Wechselintention

Informationsaktivitäten und Impulse
eigene Informationssuche (Inhalte, Orte) und Ansprachen durch Anbieter, Vermittler, Arbeitgeber, soziale Umfeld, Werbung etc.

Motive und Anlässe

Wahrnehmung von staatlichen Förderungen
Bekanntheit und Beurteilung neuer Förderungen zur Altersvorsorge (insgesamt / einzelne Vorteile)

Status Quo der Altersvorsorge
gefühlte und tatsächliche Altersvorsorge, Informationsstand und -bedarf
bestehende private und betriebliche Vorsorgeverträge

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

halbjährliches Monitoring

Basisfragebogen

- Status Quo, Wahrnehmung der Förderungen
- Motive und Anlässe, Informationsaktivitäten
- Interesse an Beratung und Abschlüsse
- Verhalten von Riester-Kunden

Zeitreihen Fragen des Basisfragebogens

wechseln Highlights je Befragungswelle

Welle 1 (W1) im April 2026

- Produkterwartungen
- Frühstart-Rente

Welle 2 (W2) im September 2026

- Produkterwartungen inkl. Conjoint-Analyse
- Anzeigentest
- Frühstart-Rente (kurz)

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
- LebenspartnerInnen von 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, select typen, 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)

Aeiforia Vorsorge. Einfach. Besser. sirius campus

SIGI hilft schnell und zuverlässig Fragen zu beantworten

KI-Sparringspartner für Datenanalysen

Aeiforia
Vorsorge. Einfach. Besser.

sirius campus

Schneller und zuverlässiger Sparringspartner zum Thema Altersvorsorge-Depot

Datenauswertung: Beispiel zur Untersuchung „Altersvorsorge im Aufbruch“

wie viele leute wollen ein Altersvorsorge-Depot schon sofoert abarschießen

Nachgedacht für 32s ›

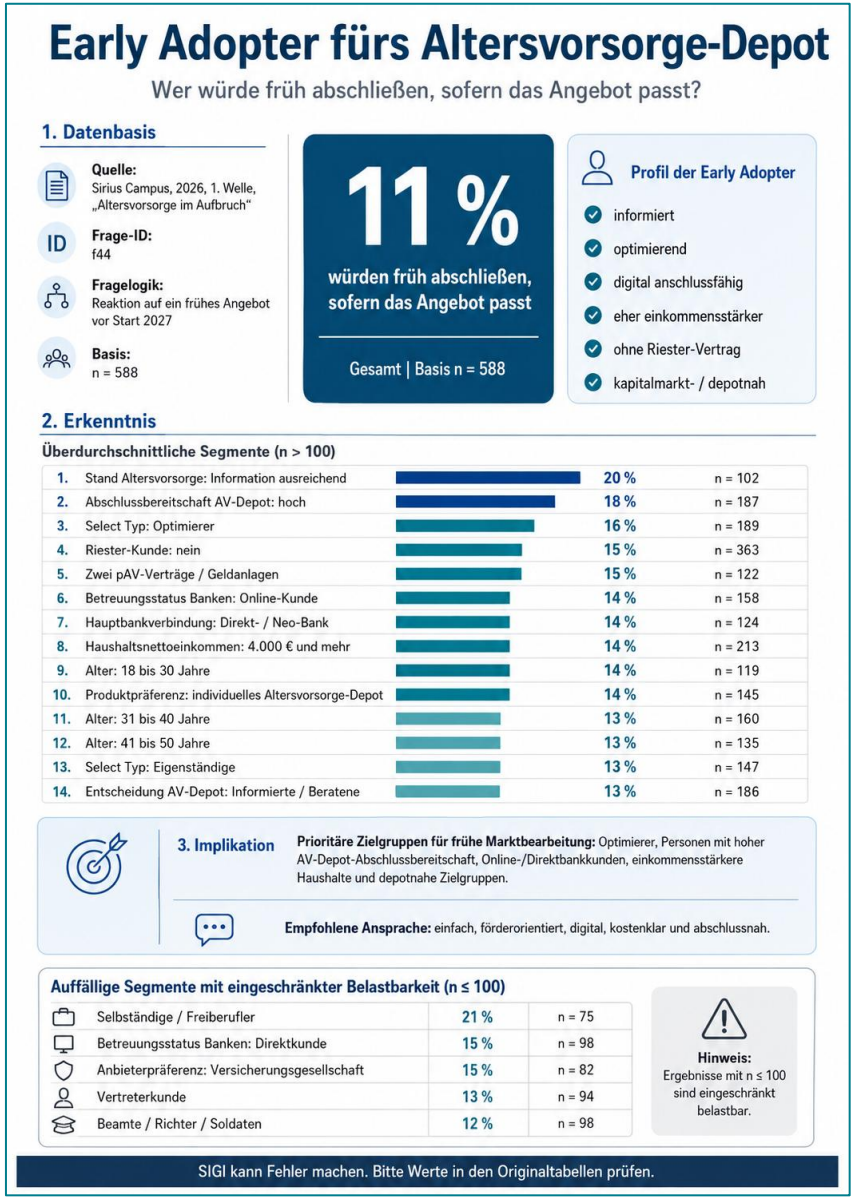
1. Datenbasis

Definition Early Adopter: Personen, die auf ein frühes Angebot zum Altersvorsorge-Depot mit **„abschließen, sofern das Angebot passt“** reagieren würden.
Gesamtwert: 11 %
Basis Gesamt: n_ungewichtet = 588

Referenz:
Frage-ID: **f44**
Fragetext: „Ab Juni 2026 werden manche Anbieter bereits Verträge [...] ab dem 1. Januar 2027 anbieten [...]. Wie würden Sie auf ein entsprechendes Angebot reagieren?“
Quelle: Sirius Campus, 2026, 1. Welle, *Altersvorsorge im Aufbruch*

Überdurchschnittliche Early-Adopter-Segmente mit n > 100

Segment	Anteil Early Adopter	n_ungewichtet	Einordnung
Stand Altersvorsorge: Information ausreichend	20 %	102	höchste belastbare Ausprägung
Abschlussbereitschaft AV-Depot: hoch	18 %	187	klarer Kernmarkt
Select Typ: Optimierer	16 %	189	stark überdurchschnittlich
Riester-Kunde: nein	[illegible] %	363	deutlich über Gesamt
Zwei pAV-Verträge / Geldanlagen	15 %	122	vorsorgeaffin



Aeiforia Vorsorge. Einfach. Besser. sirius campus

Halluzinieren verboten!
SIGI arbeitet ausschließlich auf Basis fundierter Marktdaten

Datengrundlage und -nutzung

Datengrundlage

- **SIGI** wird ausschließlich mit speziell aufbereiteten tabellarischen Marktdaten gefüttert.
  - Textliche Zusammenfassungen, Interpretationen und Schlussfolgerungen werden nicht eingespeist.
- **SIGI** kann für viele Auswertungsgruppen Details herausarbeiten, u.a.:
  - ✓ Gesamtmarkt
  - ✓ Altersgruppen (bis 30 | 31 bis 55 | über 55 Jahre)
  - ✓ select typen
  - ✓ Betreuungsstatus (Vertreter | Makler | Bankberater | Direkt | Online)
  - ✓ Haushaltsnettoeinkommen (bis unter 2.000 € | 2.000 € bis unter 3.500 € | ab 3.500 €)
  - ✓ …
- Weitere Auswertungsgruppen können in Abstimmung hinzugefügt werden.

Datenauswertung

- **SIGI** arbeitet nach klaren Arbeitsweisungen und bietet Transparenz über die verwendeten Daten.
- **SIGI** antwortet ausschließlich auf Basis der zur Verfügung gestellten Sirius Campus Forschungsdaten
  - Keine Vermischung mit ungesichertem Wissen aus dem allgemeinen Internet.
- **SIGI** arbeitet in klaren Arbeitsschritten und zeigt dir immer Folgendes an (vgl. nächste Seite):
  - **Datenbasis** der Aussagen: Name der Untersuchung, Jahr der Erhebung, Fragetext, Variablenname und ungewichteten Basis (Fallzahlen)
  - **Erkenntnis** aus diesen Daten in komprimiertem und leicht verständlichem Text
  - **Implikation** in Form von Empfehlungen

Flexible Teilnahmemöglichkeiten

3. Angebot und Kontakt

Aeiforia
Vorsorge. Einfach. Besser.

sirius campus

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

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

Start 2	Focus 2	Focus 4
Bericht zu geförderten Zielgruppen zu den Kernfragen 2026 mit zwei Wellen im April und September (ohne Vertiefungsfragen)	Bericht zu geförderten Zielgruppen zu den Kernfragen 2026 mit zwei Wellen im April und September **+ Tabellenband** **+ Vertiefungsfragen** **+ Online-Ergebnisworkshop** (01.10. von 9:00-10:30)	Bericht zu geförderten Zielgruppen zu den Kernfragen 2026 mit **vier Wellen** im Apr + Sep 2026 **und Feb + Sep 2027** + Tabellenband + Vertiefungsfragen + Online-Ergebnisworkshops (nächster am 01.10. von 9:00-10:30)
O 3.600 €	O 4.900 €	O 8.900 €

O zusätzlich bestellen wird den Deep-Dive-Bericht zur Frühstart-Rente (vgl. übernächste Seite) für 1.900 €*

bitte ankreuzen

O 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“

Aeiforia Vorsorge. Einfach. Besser. sirius campus

Angebotsbedingungen für die Mehrbezieher-Untersuchungen „Altersvorsorge im Aufbruch“

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 dazugehörenden 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.

Bestellung von **SIGI** zur Untersuchung „**Altersvorsorge im Aufbruch**“ aus Sicht der geförderten Zielgruppen

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

Einrichtung von SIGI in hausinternen ChatGPT-Lösungen ist zum selben Preis möglich

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

Wählt die für euch passende Variante aus

	SIGI bis Ende 2026	**SIGI bis Ende 2027**
	Freischaltung für einen Arbeitsplatz mit SIGI Zugang zum ChatGPT auf Basis aller verfügbaren Befragungsergebnisse aus der Kunden-Untersuchung „Altersvorsorge im Aufbruch“ **Nutzungsrechte für 7 Monate:** **Jun 2026 bis Dez 2026**	**Freischaltung für einen Arbeitsplatz mit SIGI** Zugang zum ChatGPT auf Basis aller verfügbaren Befragungsergebnisse aus der Kunden-Untersuchung „Altersvorsorge im Aufbruch“ **Nutzungsrechte für 19 Monate:** **Jun 2026 bis Dez 2027**
Investition in Euro inkl. ChatGPT-Gebühr	O 500	O 1500

O Wir bestellen zusätzlich ___ Arbeitsplätze für je 350 Euro bis Ende 2026 bzw. je 700 Euro bis Ende 2027

bitte ankreuzen

O 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“

Aeiforia Vorsorge. Einfach. Besser. sirius campus

Allgemeine Angebotsbedingungen für die Nutzung von SIGI

Angebotsbedingungen

- Das Angebot richtet sich ausschließlich an Bezieher der Untersuchung „Altersvorsorge im Aufbruch" für den entsprechenden Zeitraum.
- Nach Bestellung stellt Sirius Campus den jeweiligen SIGI innerhalb weniger Tagen bis zum gebucht Zeitraumende zur Verfügung.
- Soweit die Leistung die Nutzung von Diensten Dritter, insbesondere OpenAI / ChatGPT, voraussetzt, liegen deren Verfügbarkeit, Funktionsfähigkeit, technische Änderungen und Zugangsvoraussetzungen außerhalb des Einflussbereichs von Sirius Campus. Sirius Campus haftet nicht für Störungen, Ausfälle, Änderungen oder Zugriffsbeschränkungen solcher Drittanbieter, soweit Sirius Campus diese nicht zu vertreten hat.
- Für die Ergebnisse von SIGI übernimmt Sirius Campus keine Haftung. Der Nutzer ist verpflichtet, Ergebnisse anhand der Hinweise auf Untersuchungsfrage im Bericht und der Tabelle eigenständig zu überprüfen.
- Der Kunde ist selbst für die technischen Voraussetzungen des Zugriffs verantwortlich, insbesondere für Internetverbindung, Endgeräte, Zugangsdaten, Berechtigungen sowie eigene Sicherheits- und Netzwerkeinstellungen. Für hieraus entstehende Zugriffsstörungen haftet Sirius Campus nicht.
- 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 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 Handlungsempfehlung aus dem Beratungs- und Forschungsprojekt und des KI-Tools 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. 100% der Rechnung wird mit Bereitstellung des Zugangs fällig. 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.
- Weiterhin gilt, wie auch bei bisherigen Untersuchungen von Sirius Campus, das dieses KI-Tool, insbesondere die enthaltenen Daten und Analysespezifikationen sowie alle einzelnen Untersuchungsergebnisse Eigentum der Sirius Campus GmbH sind.
- 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.

Bei Rückfragen meldet euch gerne

Kontakt

Dr. Oliver Gaedeke

Gründer & Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40

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

Aufmerksamkeits-starke Ansprache gestalten

Kauf- und Preis-bereitschaft steigern

Absatz und Ertrag steigern

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

Aeiforia Vorsorge. Einfach. Besser.

sirius campus

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