

nächste Welle Feb 2027
nächster Ergebnis-Workshop
Mitte März 2027

Altersvorsorge im Aufbruch

Angebot für eine Mehrbezieher-Untersuchung
September 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.

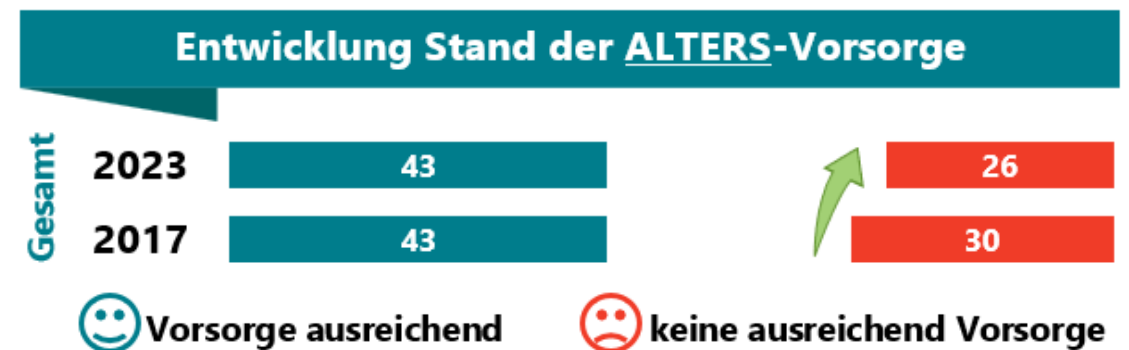
Quelle: Kundenmonitor Assekuranz 2023 - Altersvorsorge

[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.	- 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 Förderbegünstigten
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 rückwirkend mit 120 Euro Zuschuss p.a.	- monetärer Anreiz - langfristiges Sparen	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?



Altersvorsorgereform ermöglicht Anbieterwechsel: Geht das so einfach oder gibt es Fallstricke?

Liebe Leserinnen und Leser,

noch drei Monate bis zum Start der neuen privaten geförderten Altersvorsorge am 1.1.2027. Wie bereits in der ersten Welle der gemeinsam mit Sirius Campus durchgeführten Untersuchung dargestellt, ist das Interesse der Bürger:innen am AVD groß. Mit einer enormen Wechselbereitschaft der bisherigen Riester-Sparer ist nach wie vor zu rechnen. Berater:innen legen bereits Reservierungslisten an oder schließen Vorverträge ab.

Doch ist es wirklich so einfach und immer sinnvoll, Produkt und Anbieter zu wechseln? Hier gilt es, genau zu prüfen. Denn beim Anbieterwechsel treffen prozessuale sowie rechtliche Anforderungen auf steuerliche Fragestellungen: Wie gelingt die Übertragung des Altersvorsorgevermögens, ohne die Förderung und steuerliche Privilegien zu gefährden, und welche Informationen müssen beim Wechsel mitgegeben werden? Ein weiterer kritischer Faktor liegt in der Datenqualität. Wie überprüfen Sie die Qualität Ihrer Daten, um Fehler bei den Datensätzen im Wechsel- und Meldeprozess zu vermeiden.

Die wahren Herausforderungen des Anbieterwechsels haben wir zum Thema unseres 4. Online-Kongresstages zur neuen privaten Altersvorsorge am 16. Oktober von 10 Uhr bis 15 Uhr gemacht.

Melden Sie sich gerne direkt an und nehmen Sie am Zoom-Webinar teil.

Ich freue mich auf Sie.

Ihr

Martin Gattung



Martin Gattung, Gründer und Geschäftsführer Aeiforia GmbH

**4. Online-Kongresstag
zum Anbieterwechsel**
kostenlose Anmeldung unter [diesem Link](#)

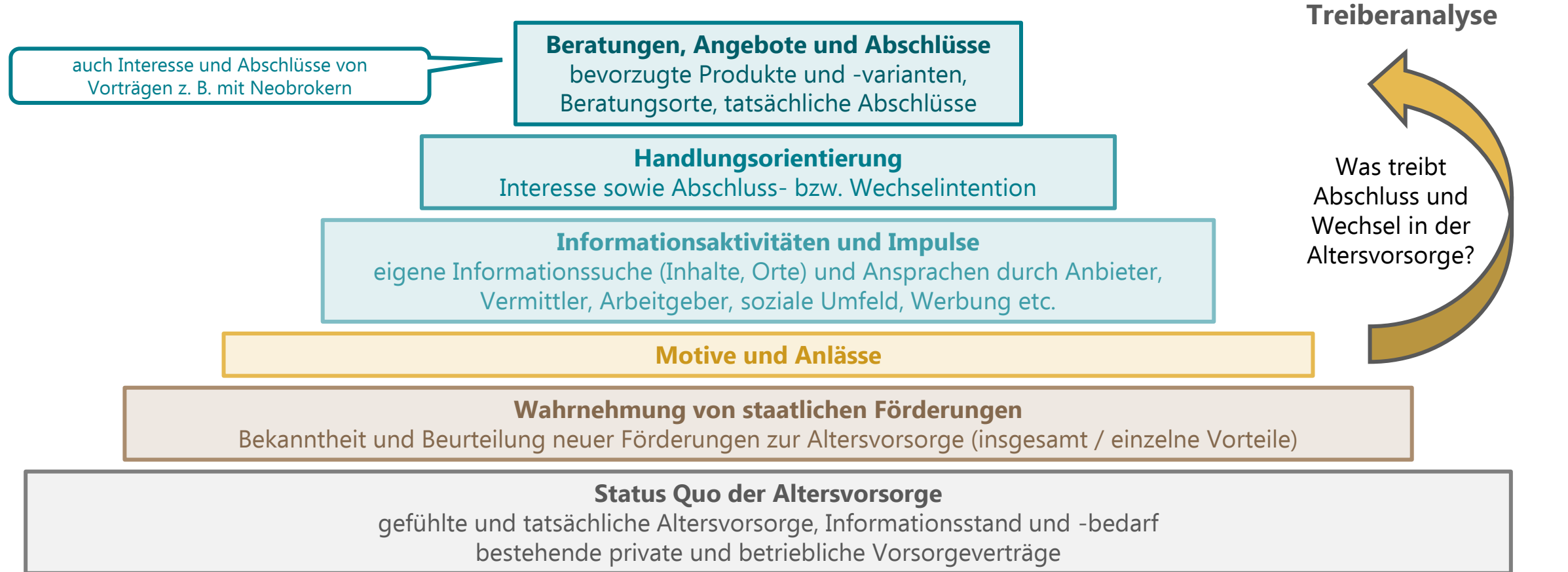


Wie stark aktiviert das Altersvorsorgereformgesetz?

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: Zeitreihe und neue Inhalte

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)



Entscheidungen für ein Altersvorsorge-Depot mit unterschiedlichen Anbieter- und Angebotsmerkmalen

Untersuchungskonzept geförderte Zielgruppe: Produktpräferenzen - Conjoint: Methodik

Entlang von ca. 10 Wahlaufgaben werden die Nutzenwerte für die folgenden Anbieter- und Produktmerkmale (Attribute) und ihrer Ausprägungen (Levels) erhoben.

Attribut	Level->	1	2	3	4	5	6	7	F/R
A Anbieter		keine	Versicherer	Filial-Bank	Bausparkasse	Online-Bank / Online-Broker	Staat		F
B Beitragsgarantie und Renditechance		ohne Garantie (0 %) mit hohen Renditechancen	80 % Garantie mit mittleren Renditechancen	100 % Garantie mit geringerer Rendite					F
C Auswahl der Geldanlage		1% Garantiezins plus 0,5 bis 1,5 % Zinsbonus	Auswahl aus drei gemanagten Anlagestrategien: sicher, ausgewogen, wachstumsorientiert	Auswahl aus 100 Investmentfonds und ETFs	Auswahl aus 100 ETFs	Auswahl aus 2 ETFs			F
D Wechsel der Geldanlage		nicht möglich	3-mal jährlich kostenfrei	6-mal jährlich kostenfrei					F
E jährliche Gebühr auf Kapital		0,2 %	0,6 %	1,0 %	1,4%	1,9 %	2,4 %	2,9 %	F
F Beratung		keine	Online-Chat	Video-Beratung in Zentrale	telefonisch in Zentrale	persönlich in Filiale / Agentur	persönlich bei mir zu Hause		R
G Nutzung für Wohneigentum		nicht möglich	möglich						R
H Einsicht in Wertentwicklung		jährliche Standmitteilung per Brief / E-Mail	monatliche Standmitteilung per Brief / E-Mail	jederzeit über Online-Portal					R
I Abschluss Partnervertrag		nicht möglich	möglich: 20% Gebührennachlass						R
J Abschlussprämie des Anbieters		keine	in ersten 3 Jahren gebührenfrei	100 Euro Startbonus	50 Euro Einkaufsgutschein				R

- Die Conjoint Analyse wird als Choice-Based-Conjoint (CBC) unter Darstellung von drei Antwortoptionen programmiert, für eine Handy-Erhebung optimiert. Das Modell enthielt fixe (F) und random (R) Produktmerkmale. Die 8 Testaufgaben werden durch zwei fixe Aufgaben ergänzt. Die Restriktionen wurden auf ein Minimum gesenkt. Alle Aufgaben werden mit zwei Fragen zur Präferenzmessung versehen: Bevorzugtes Angebot und tatsächliche Abschlussbereitschaft:
- Die Nutzenwerte werden anhand eines bayessche statistischen Modells berechnet (Nutzung der Software Lighthouse von Sawtooth).
- In der Auswertung werden die zero-centred Nutzenwerte der Attribute und Levels dargestellt. Dabei entspricht die Null (zero) den Durchschnitt der Stichprobe.
- Für die Auswertung können verschiedene Entscheidungssituation entlang aller erhobenen Attribute und Levels in einem Market-Simulator getestet werden. Dabei werden numerische Attribute wie Gebühr und Wechselmöglichkeit interpoliert, so dass zwischen 0,2 bis 2,9 Prozent bzw. 0- bis 6-mal frei wahlbar ist.
- Für die Conjoint-Analyse wurden 932 Fälle als valide ausgewählt.

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

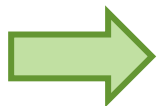
4 Befragungswellen

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,  , 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)



SIGI hilft schnell und zuverlässig Fragen zu beantworten

KI-Sparringspartner für Datenanalysen

Schneller und zuverlässiger Sparringspartner zum Thema Altersvorsorge-Depot

Datenauswertung: Beispiel zur Untersuchung „Altersvorsorge im Aufbruch“

wie viele Leute wollen ein Altersvorsorge-Depot schon sofort 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

Frage-Text: „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	15 %	363	deutlich über Gesamt
Zwei pAV-Verträge / Geldanlagen	15 %	122	vorsorgeaffin

Early Adopter fürs Altersvorsorge-Depot

Wer würde früh abschließen, sofern das Angebot passt?

1. Datenbasis

- Quelle:** Sirius Campus, 2026, 1. Welle, „Altersvorsorge im Aufbruch“
- ID** Frage-ID: f44
- Frage-Logik:** Reaktion auf ein frühes Angebot vor Start 2027
- Basis:** n = 588

11 %
würden früh abschließen, sofern das Angebot passt

Gesamt | Basis n = 588

Profil der Early Adopter

- informiert
- optimierend
- digital anschlussfähig
- eher einkommensstärker
- ohne Riester-Vertrag
- kapitalmarkt- / depotnah

2. Erkenntnis

Überdurchschnittliche Segmente (n > 100)

1.	Stand Altersvorsorge: Information ausreichend	20 %	n = 102
2.	Abschlussbereitschaft AV-Depot: hoch	18 %	n = 187
3.	Select Typ: Optimierer	16 %	n = 189
4.	Riester-Kunde: nein	15 %	n = 363
5.	Zwei pAV-Verträge / Geldanlagen	15 %	n = 122
6.	Betreuungsstatus Banken: Online-Kunde	14 %	n = 158
7.	Hauptbankverbindung: Direkt- / Neo-Bank	14 %	n = 124
8.	Haushaltsnettoeinkommen: 4.000 € und mehr	14 %	n = 213
9.	Alter: 18 bis 30 Jahre	14 %	n = 119
10.	Produktpräferenz: individuelles Altersvorsorge-Depot	14 %	n = 145
11.	Alter: 31 bis 40 Jahre	13 %	n = 160
12.	Alter: 41 bis 50 Jahre	13 %	n = 135
13.	Select Typ: Eigenständige	13 %	n = 147
14.	Entscheidung AV-Depot: Informierte / Beratene	13 %	n = 186



3. Implikation

Prioritäre Zielgruppen für frühe Marktbearbeitung: Optimierer, Personen mit hoher AV-Depot-Abschlussbereitschaft, Online-/Direktbankkunden, einkommensstärkere Haushalte und depotnahe Zielgruppen.



Empfohlene Ansprache: einfach, förderorientiert, digital, kostenklar und abschlussnah.

Auffällige Segmente mit eingeschränkter Belastbarkeit (n ≤ 100)

Selbständige / Freiberufler	21 %	n = 75
Betreuungsstatus Banken: Direktkunde	15 %	n = 98
Anbieterpräferenz: Versicherungsgesellschaft	15 %	n = 82
Vertreterkunde	13 %	n = 94
Beamte / Richter / Soldaten	12 %	n = 98



Hinweis: Ergebnisse mit n ≤ 100 sind eingeschränkt belastbar.

SIGI kann Fehler machen. Bitte Werte in den Originaltabellen prüfen.

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

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

Bericht zum Absatzpotenzial fürs
Altersvorsorge-Depot mit zwei Wellen im
Februar und September 2027
+ Zeitreihen aus 2026
(ohne Vertiefungsfragen, ohne Tabellen /
Dashboard / ohne Online-Ergebnisworkshop)

☐ 4.100 €

Focus 2

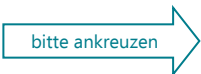
Bericht zum Absatzpotenzial fürs
Altersvorsorge-Depot mit zwei Wellen im
Februar und September 2027 + Zeitreihen
+ **Tabellenband und Dashboard**
+ **jeweils 2 Highlights**
+ **2 Online-Ergebnisworkshops**
im März / Oktober 2027

☐ 4.900 €

Focus 2 + Advising

Fokus 2
+ individueller Workshop für Produktentwicklung
und Vertrieb
+ Market-Simulator aus Conjoint Analyse für
Produktentwicklung

☐ 7.500 €



☐ 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“

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 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.

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 dazugehörigen 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 Bezieher 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



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