



Chancen für Vorsorgekonzepte in KMU

Untersuchung zur Absatzsteigerung von bAV, bKV und Gruppenunfallversicherungen

Angebot vom 8. Juni 2026



sirius
campus

Chancen für Vorsorgekonzepte in KMU

Untersuchung zur Absatzsteigerung von bAV, bKV und GUV

Gliederung

- 1 Hintergrund und Zielsetzung
- 2 Untersuchungskonzept
- 3 Untersuchungsdesign
- 4 Angebot
- 5 Kontakt und über Sirius Campus

Ziele der Untersuchung

- ✓ Impulse für die Ansprache und Gewinnung neuer Unternehmen für bAV, bKV und Unfallgruppenversicherungen
- ✓ Hinweise zur optimalen Beratung und Angebotsdarstellung
- ✓ Erwartungen an Service und Digitalisierung
- ✓ Tipps (sofern sinnvoll) differenziert für Banken, Sparkassen, Vertriebe und Versicherer

These: Werbung rund um das Altersvorsorge-Depot wird auch das bAV-Geschäft beleben

1 Hintergrund und Zielsetzung

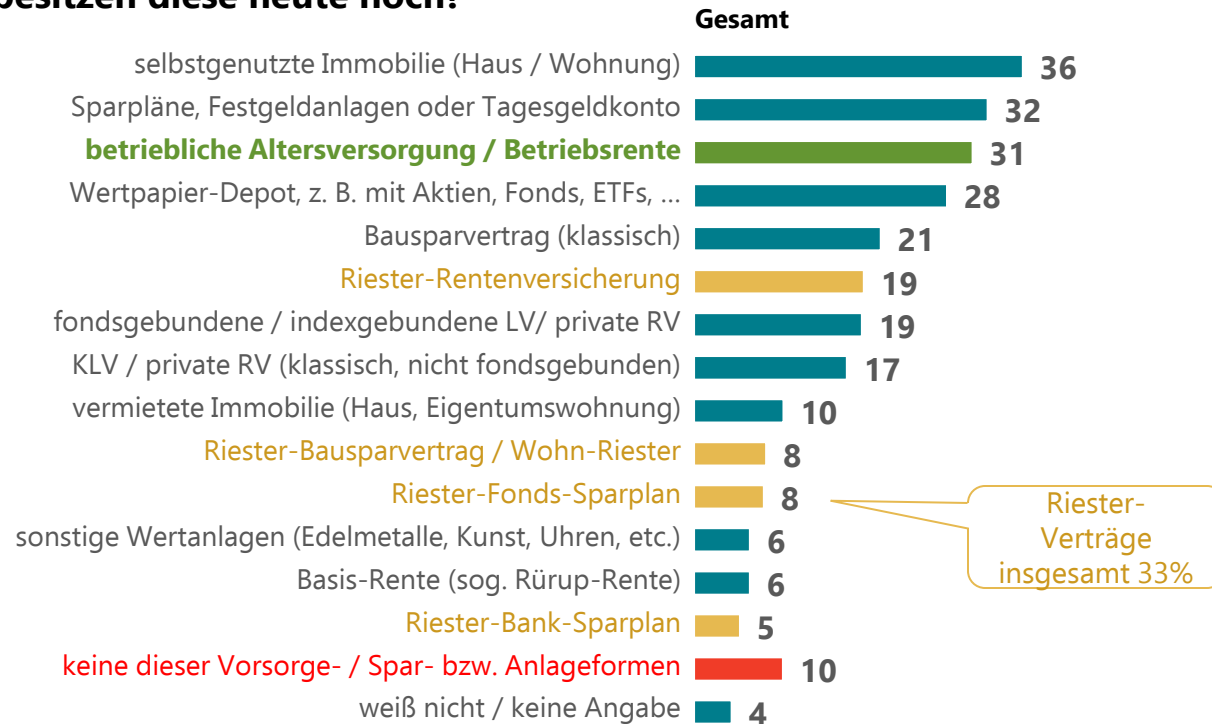
- Das Thema Altersvorsorge wird durch das neue Fördersystem und das Altersvorsorge-Depot wieder in den Vordergrund gerückt. Jedoch wird der Run auf ein garantiefreies und kostengünstiges ETF-Depot wohl geringer ausfallen als erwartet (vgl. [Sirius Campus](#)). **Verlässlichkeit des Anbieters und Sicherheit der Angebote** spielen weiterhin eine große Rolle und deswegen bleibt auch die zweite Säule der Altersvorsorge von großer Bedeutung.
- Wir erwarten einen **Spillover-Effekt auf die Nachfrage nach bAV-Angeboten und weiteren Gruppenversicherungen**. Bereits jetzt sind Arbeitgeber (AG) viel aufmerksamer als früher. Durch Vorsorge sowie Unfall- und Krankenversicherungen wollen Arbeitgeber attraktiver werden:
 - Gute Fachkräfte sollen gebunden werden.
 - Das Arbeitgeberimage soll Mitarbeitermotivation steigern.
 - Attraktive Bewerbende sollen erreicht werden.
- Um die **aktuellen Trends in der betrieblichen Altersvorsorge aus Sicht von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)** zu ermitteln, wird Sirius Campus im September eine KMU-Befragung mit folgenden Forschungsfragen durchführen:
 - **Nachfrage:** Was ist Status Quo und was planen Unternehmen im Bereich der Vorsorge und Risikoabsicherung ihrer Mitarbeitenden?
 - **Unterstützungsbedarf:** Wie wird die bAV im Unternehmen erfolgreich angeboten? Welche Unterstützung benötigen sie dafür?
 - **Ansprachekonzepte:** Welche Ansprachekonzepte von bAV-Anbietern sind gewünscht / erfolgreich?
 - **Überzeugung:** Was motiviert Entscheider in KMU / was Arbeitnehmer für einen Abschluss?
 - **Service:** Wie sieht die alltägliche Praxis aus? Was kann in der Zusammenarbeit mit bAV-Anbietern verbessert werden? Wie können Aufwände (Verwaltung der Verträge, Rückfragen Mitarbeitende) für KMU reduziert werden?

Nur ein Drittel der AV-Depot-Förderberechtigten hat eine betriebliche Altersvorsorge. Die Hälfte hat allgemein nicht ausreichend vorgesorgt

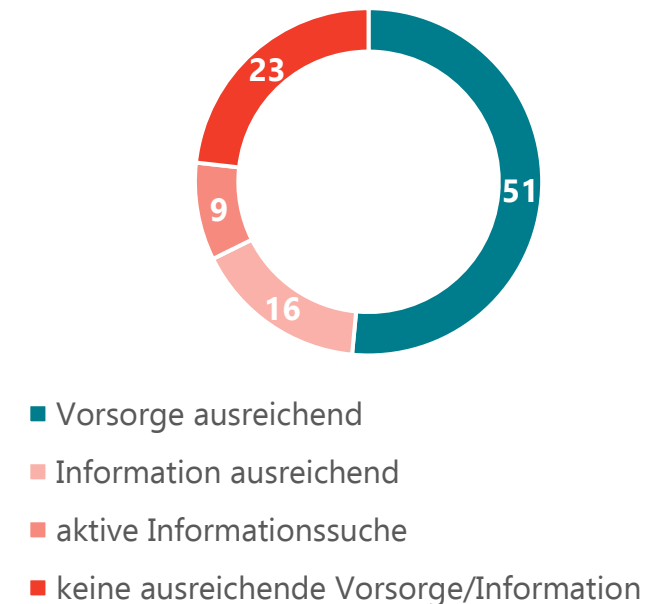
1 Hintergrund: objektiver und objektiver Stand der Altersvorsorge

Welche dieser Geldanlagen oder Verträge haben Sie bereits für Ihre private Altersvorsorge erworben bzw. abgeschlossen und besitzen diese heute noch?

Stand der subjektiven Altersvorsorge



Stand der subjektiven Altersvorsorge



Basis: AV-Depot Förderberechtigte, n=1013, Angaben in %, Mehrfachnennung möglich
Quelle: Sirius Campus „[Altersvorsorge im Aufbruch](#)“

Wie verbreitet sind die unterschiedlichen Benefits für Mitarbeitende und was wird jetzt oder in Zukunft geplant?

2 Untersuchungskonzept: Arbeitgeberunterstützung für Mitarbeitende

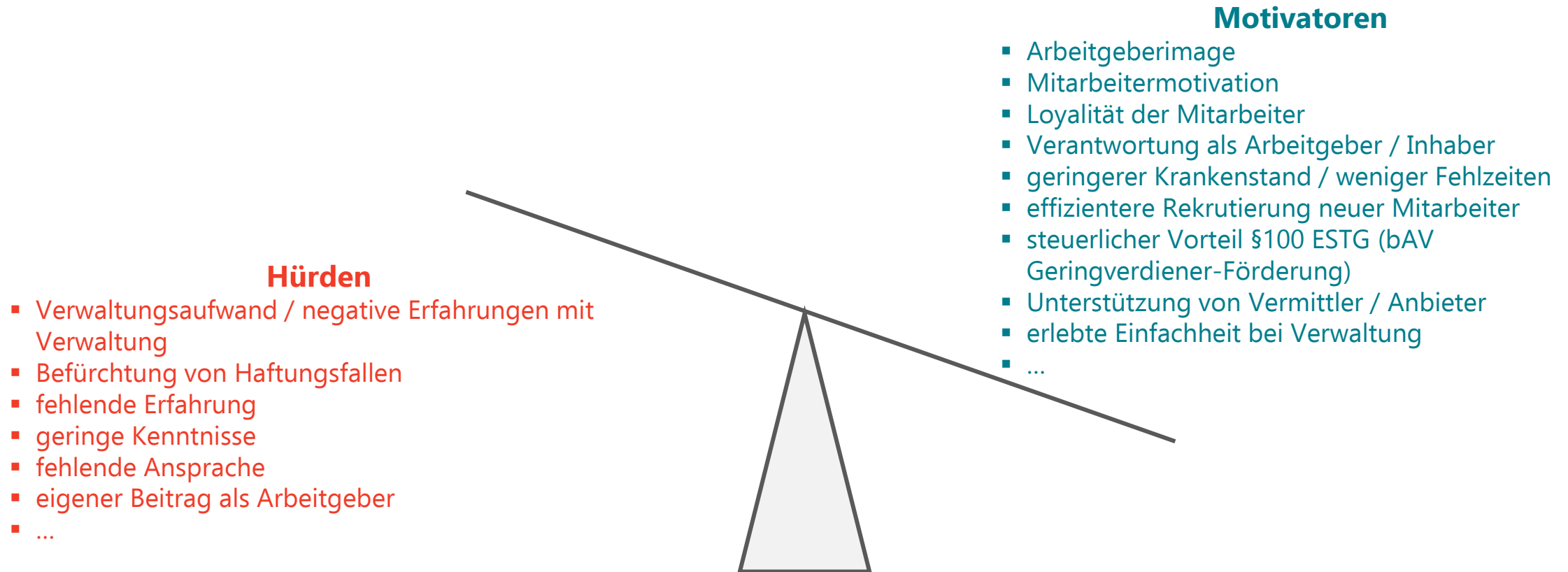
Altersvorsorge	Sparmöglichkeit	Risikoabsicherungen	individuelle Angebote
die fünf Durchführungswege ▪ Direktversicherung ▪ Pensionskasse ▪ Pensionsfonds ▪ Unterstützungskasse ▪ Direktzusage Branchenversorgungswerke ▪ MetallRente ▪ KlinikRente ▪ ChemieRente	Vermögenswirksame Leistungen (VL) ▪ Fondssparplan ▪ Bausparvertrag ▪ Banksparplan	▪ Unfallversicherung (24h) ▪ Krankenzusatzversicherung (Budgettarife, Bausteintarife, Kombinationen) ▪ Berufsunfähigkeitsversicherung	▪ Vorschüsse ▪ Kredite / Unterstützung bei Baufinanzierung ▪ Home-Office ▪ Teilzeitarbeit ▪ 4-Tagewoche ▪ Gesundheitsförderung

Integration AV-
Depot möglich

ggf. Integration AV-
Depot möglich

Ermittlung der Hürden und Motivatoren der Arbeitgeberunterstützung durch bAV, bKV und Unfallversicherung sowie weiterer Benefits

2 Untersuchungskonzept: Motive und Hürden



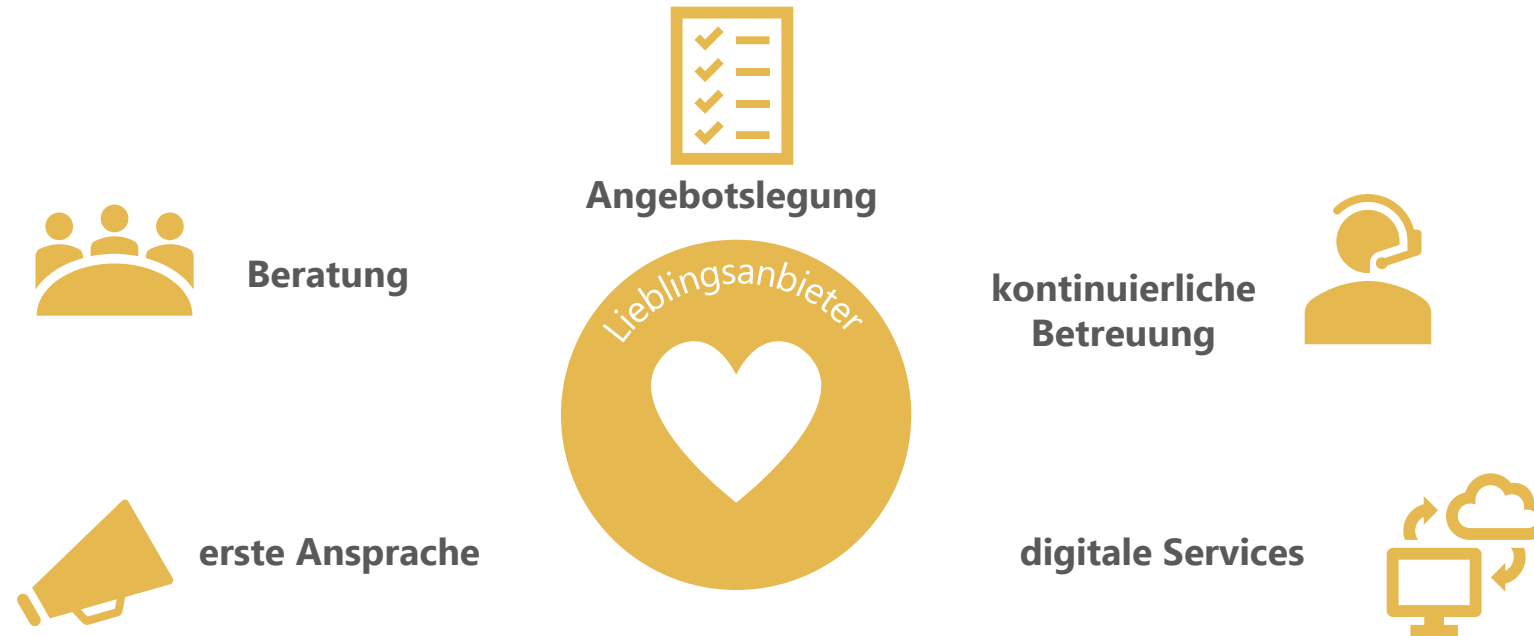
Identifizierung der Treiber für die KMU- und Arbeitnehmerberater, um die Durchdringungsquote zu steigern

2 Untersuchungskonzept: Erfolgstreiber für bAV-Durchdringung im Unternehmen



Die Untersuchung stellt heraus, was einen optimalen Anbieter von bAV- und Gruppenversicherungen ausmacht

2 Untersuchungskonzept: optimale Anbieter



Erfolgsfaktoren für die Marktbearbeitung eines Anbieters von bAV und weiteren Gruppenversicherungen

Aktuelle Handlungsfelder für Politik und Anbieter werden untersucht

2 Untersuchungskonzept: Trendfragen werden passend zu einzelnen Themen erfasst

Einstellung zu **Opt-In** für betriebliche Altersvorsorge

Erwartungen an **digitale Schnittstellen und Services** für AG und AN

Einsatz / Planung von **Lebensarbeitszeitkonten (LAZ)** und **Altersteilzeitabsicherung (ATZ)**

Akzeptanz **verpflichtender** und deutlich **höherer Arbeitgeberzuschüsse**

Wunsch nach **ungezillmerten Tarifen**

bevorzugte Anbieter im **Wachstumsmarkt bKV**

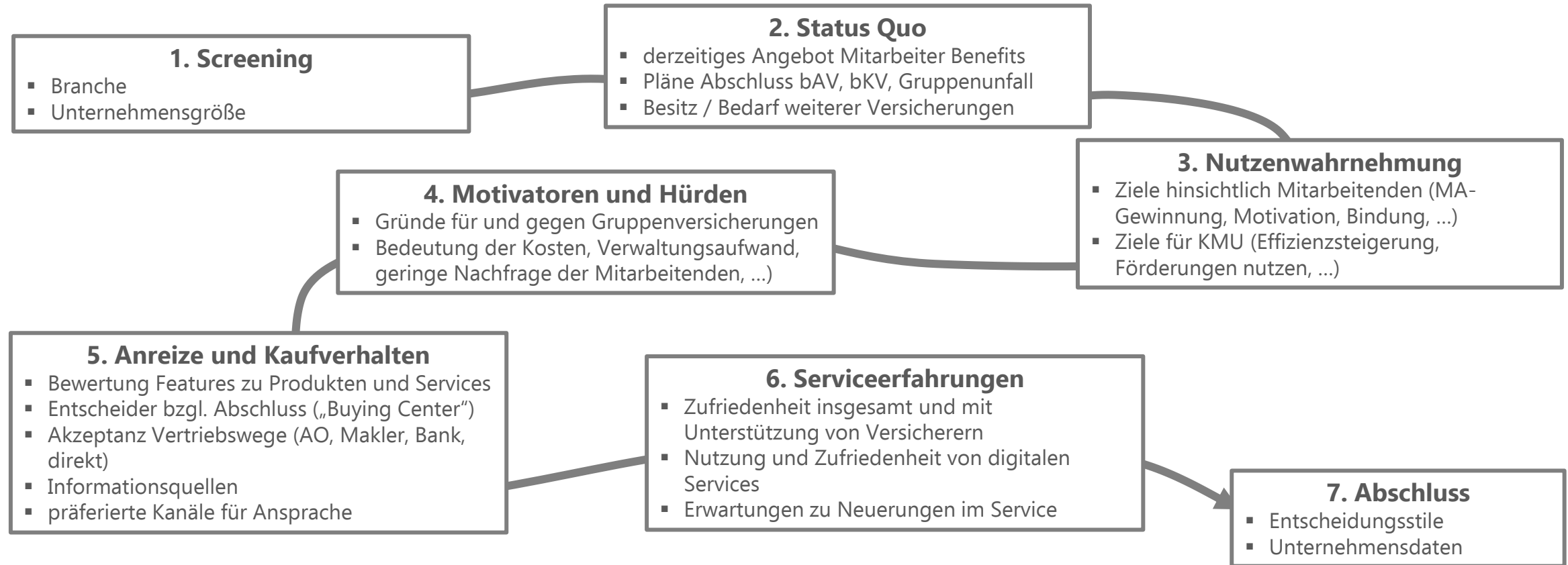
Einfluss durch Marketing zum **Altersvorsorge-Depot**

Erwartungen an Politik für weitere **Reformen**

Wunsch nach **ganzheitlicher betrieblicher Vorsorgekonzepte** (bAV + bKV)

Im Fokus der Untersuchung stehen Nutzen und Barrieren von bAV, bKV und Gruppenunfallversicherungen

2 Untersuchungskonzept: Entwurf für einen Fragebogen



Auswertungen in einer nach Beschäftigungsumfang repräsentativen Stichprobe für kleine und mittlere Unternehmen

3 Untersuchungsdesign: Stichprobe

Entscheider / Mitentscheider für Versicherung in KMU

n=500 in einer Online-Erhebung
Quotierung nach Größen

- bis 9 MA / bis 2 Mio. Umsatz n=100
- 10 bis 49 MA / 2 bis 10 Mio. Umsatz n=200
- 50 bis 249 MA / 10 bis 50 Mio. Umsatz n=200

Interviewdauer: ca. 15 Minuten

Auswertungsgruppen im Bericht und weitere in Tabelle

- Branche, White- und Blue-Collar-Schwerpunkt*
- Größe
- bAV-Durchdringung
- Zufriedenheit mit bAV-Anbietern / Angeboten
- Aktivität / Planung für bAV- / Risikovers-Angebote
- Beratungsbedarf
- ...

Gewichtungparameter für Online-Stichprobe

Gewichtung nach Beschäftigungsquote über Branchen und Unternehmensgröße

* Handwerkskammerberufe und IHK Berufe

Abstimmung der Befragungsinhalte im August und Ergebnis-Workshop Anfang November

3 Untersuchungsdesign: Projektplan



im August

- Mitgestaltung am Fragebogen möglich
- Abstimmung von Exklusivfragen
- **bis 20. August**

im September

- Online-Stichprobe n=500
- 15 Min.
- Quotierung nach Größe

im Oktober

- Analyse
- Berichterlegung
- **Ergebnis-Workshop Anfang November**

im Anschluss

- optional Nutzung des KI-Sparringspartners
- PR-Aktivität für Exklusivfragen



Zusatzangebot: Schneller und zuverlässiger KI-Sparringspartner zu den bearbeiteten Fragestellungen

4 KI-Sparringspartner: Interaktive Nutzung der Befragungsergebnisse

- In einem Custom-ChatGPT werden die Daten der Untersuchung mit Differenzierung nach allen relevanten Gruppen hinterlegt.
- Als Zusatzservice können sich Teilnehmer an der Konferenz für unserer SIGI, der KI-Sparringspartner von Sirius Campus, freischalten lassen.
- Mit kurzen oder langen Prompts könnt ihr SIGI alles fragen, was euch beschäftigt.
- Auch Aufforderungen für Infografiken, Skizzen für Werbungen oder Briefe etc. sind möglich.

In welchen KMU ist das Potenzial für bAV noch groß?

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?

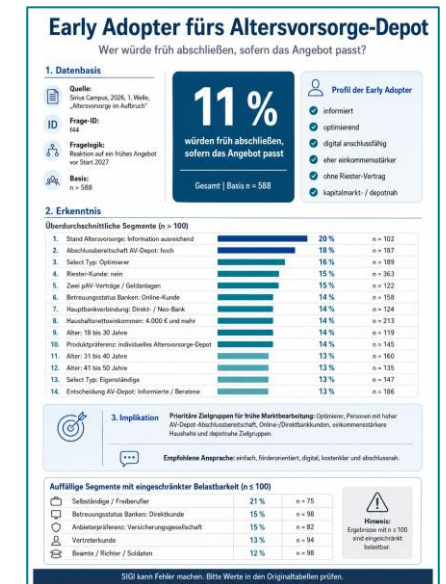
Quelle: Sirius Campus, 2026, 1. Welle, Altersvorsorge im Aufbruch

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 Kennmarkt
Select Typ: Optimierer	16 %	189	stark überdurchschnittlich
Riester-Kunde: nein	15 %	363	deutlich über Gesamt
Zwei pAV-Verträge / Geldanlagen	15 %	122	vorsorgeaffin

Ich soll eine neue Kampagne für unsere Gruppenunfallversicherung erstellen.
Welche Ansprache bzw. Vorteilsargumente sind am besten, um KMUs zu gewinnen. Wir wollen dabei vor allem in den Branchen ... erfolgreich sein.
Was schlägst du vor?

Erstelle mir eine Infografik dazu*



* Beispiel aus einer Befragung zum Altersvorsorge-Depot

Halluzinieren verboten!

SIGI arbeitet ausschließlich auf Basis fundierter Marktdaten



4 KI-Sparringspartner: 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

Bestellung der Untersuchung „Chancen für Vorsorgekonzepte in KMU“

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

Fokus

repräsentative KMU-Befragung
n=500, Bericht, Tabellen
und Ergebnis-Workshop

☐ 4.900 €

Fokus +

repräsentative KMU-Befragung
n=500, Bericht, Tabellen
und Ergebnis-Workshop

+

Freischaltung für SIGI für 12 Monate

☐ 5.900 €

Individuell

repräsentative KMU-Befragung
n=500, Bericht, Tabellen
und Ergebnis-Workshop
+ Freischaltung für SIGI für 12 Monate
+ individueller Workshop zur Einführung von
SIGI und Bearbeitung von Fragestellungen

☐ 7.500 €



- ☐ Hiermit bestellen wir __ exklusive Fragen je 500 Euro.
- ☐ 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

4 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.

Exklusive Fragen können offene, Mehrfach- oder Single-Punch-Fragen sein. Batterien werden zusätzlich mit 200 Euro jeweils ab dem dritten Item berechnet.

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



4 Angebotsbedingungen

- Das Angebot richtet sich ausschließlich an Bezieher der Untersuchung „Chancen für Vorsorgekonzepte in KMU“ für die Dauer von 12 Monaten.
- Nach Bestellung stellt Sirius Campus den jeweiligen SIGI innerhalb weniger Tagen bis zum gebucht Zeitraumende (1 Jahr) zur Verfügung. Verlängerungen sind gegen Aufpreis möglich.
- 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.

Das Projektteam

5 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

Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

5 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