

Entwicklung der Altersvorsorge, Beschäftigung mit dem Ruhestand und Produktpräferenzen

Schwerpunktthema aus dem Sirius Campus Kundenmonitor Assekuranz 2023



58% befürchten
Altersarmut

Stichprobe

Highlight 4/2023: „Altersvorsorge“

- Die im Folgenden vorgestellten Ergebnisse beruhen auf einer bundesweiten Repräsentativbefragung im Rahmen des Kundenmonitors Assekuranz 2023.
- Zwischen dem 4. Oktober und dem 27. Oktober 2023 wurden 1.601 Entscheider und Mitentscheider in Versicherungsangelegenheiten **zwischen 18 und 60 Jahren** innerhalb des YouGov-Online-Panels mittels standardisierter Online-Interviews befragt..
- Die vorliegende Online-Stichprobe wurde auf Basis von persönlichen Stichproben (CAPI) aus den Jahren 2015 bis 2017 gewichtet, fortgeschrieben anhand der Entwicklung der Online-Stichproben aus den Jahren 2015 bis 2022.
- Folgende Merkmale wurden zur Gewichtung herangezogen:
 - Soziodemographische Merkmale: Alter, Geschlecht, Bundesland, Haushaltsgröße, Schulbildung
 - Versicherungsspezifische Merkmale: Entscheider/Mitentscheider in Versicherungsangelegenheiten, Typologie privater Versicherungsnehmer, d.h. Leistungserwartung, Preisorientierung, Kompetenz, Beeinflussbarkeit, Entscheidungsaufwand, Informationsneigung, Imageorientierung, Orientierung am Vertreter, Wunsch nach Nähe und Unterstützung, Orientierung an persönlichen Empfehlungen, Wechselbereitschaft
- Hochgerechnet auf die Gesamtbevölkerung repräsentiert diese Stichprobe eine Bevölkerungsgruppe von 40,3 Mio. Personen.

Stand der Altersvorsorge

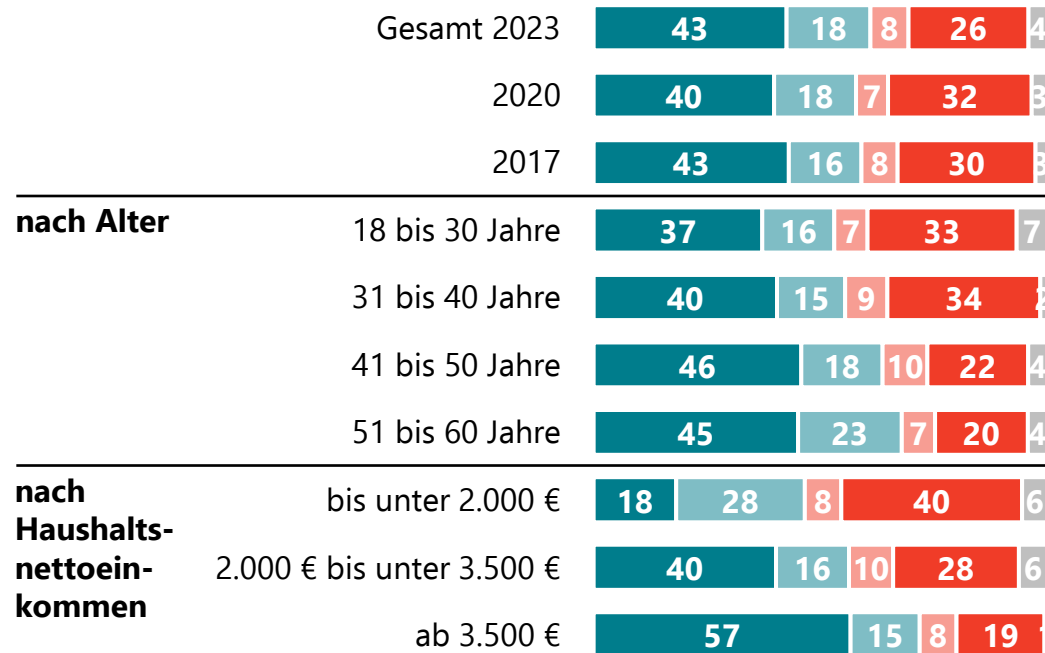
Erläuterung des Vorsorgeindex

Gruppe	Beschreibung
Gruppe 1 (Vorsorge ausreichend)	Befragte haben bereits ausreichend für das Alter <u>vorgesorgt</u> .
Gruppe 2 (Information ausreichend)	Befragte haben noch nicht ausreichend vorgesorgt, fühlen sich aber bereits ausreichend <u>informiert</u> .
Gruppe 3 (aktive Informationssuche)	Befragte haben noch nicht ausreichend vorgesorgt und sind noch nicht ausreichend informiert, <u>suchen</u> aber <u>aktiv</u> nach Informationen zum Thema Altersvorsorge.
Gruppe 4 (keine ausreichende Vorsorge/Information)	Befragte haben noch nicht ausreichend vorgesorgt, sind noch nicht ausreichend informiert und suchen auch <u>nicht aktiv</u> nach Informationen zum Thema Altersvorsorge.

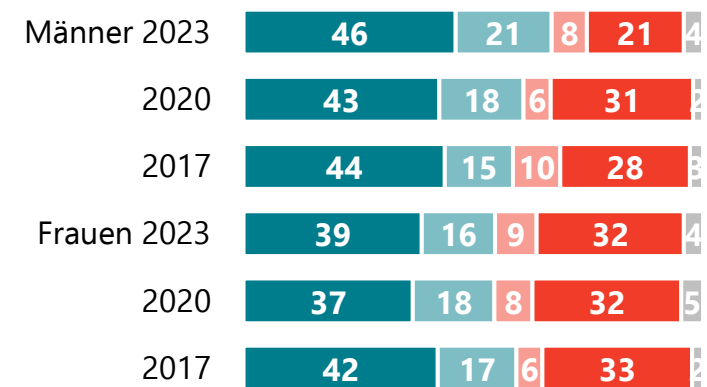
Vorsorgelücke zwischen Männern und Frauen gestiegen. Ab 40 Jahren ist der Vorsorgestand deutlich besser.



Altersvorsorgeindex: Zuordnung gemäß Übersicht auf der Vorseite



nach Geschlecht

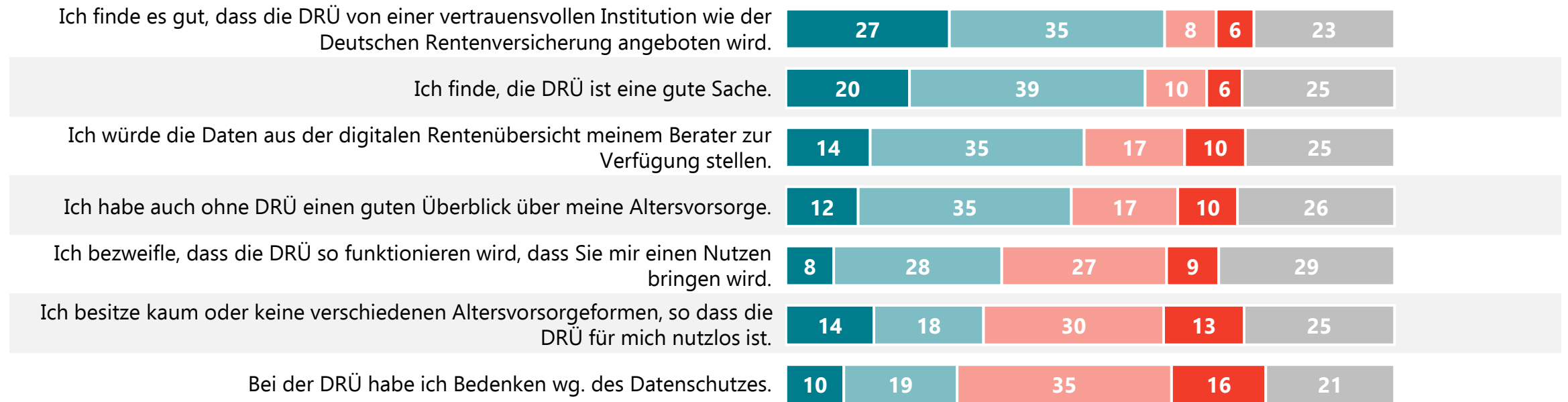


- Vorsorge ausreichend
- Information ausreichend
- aktive Informationssuche
- keine ausreichende Vorsorge
- weiß nicht / keine Angabe

Angaben in %; Basis: alle Befragte (18 bis 60 Jahre)

Die Einstellungen zur digitalen Rentenübersicht sind größtenteils positiv.

Inwiefern treffen die folgenden Aussagen über die Digitale Rentenübersicht (DRÜ) auf Sie zu?



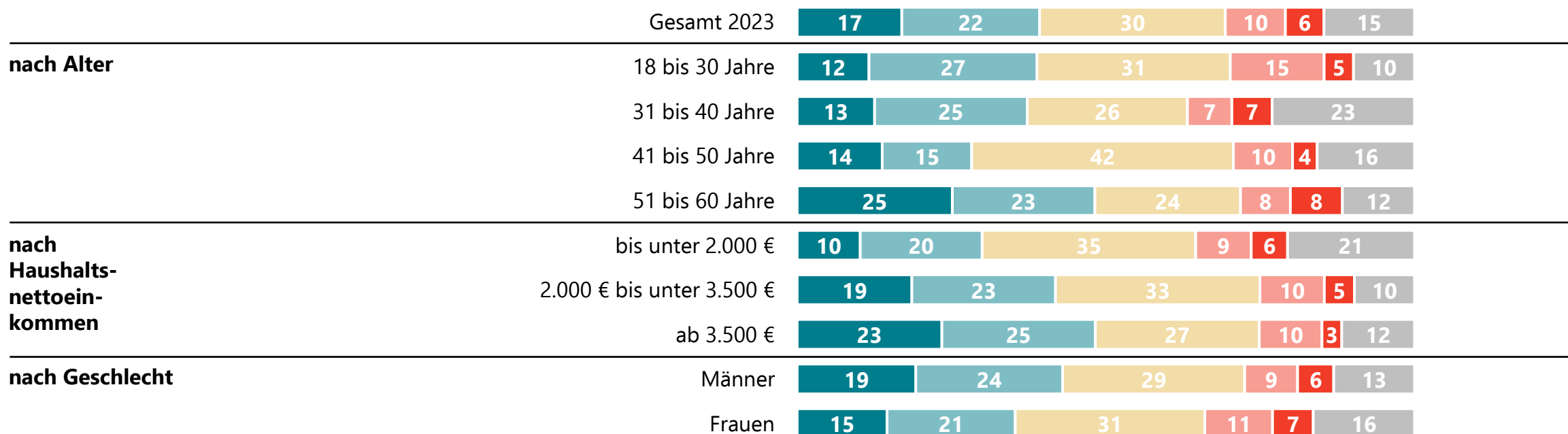
Angaben in %; Basis: alle Befragte (18 bis 60 Jahre)

■ trifft voll und ganz zu
 ■ trifft eher zu
 ■ trifft eher nicht zu
 ■ trifft überhaupt nicht zu
 ■ weiß nicht / keine Angabe

Die Nutzungsbereitschaft für die DRÜ ist aktuell sehr hoch, vor allem unter den 51- bis 60-Jährigen.



Werden Sie die DRÜ dann im Laufe des kommenden Jahres nutzen?

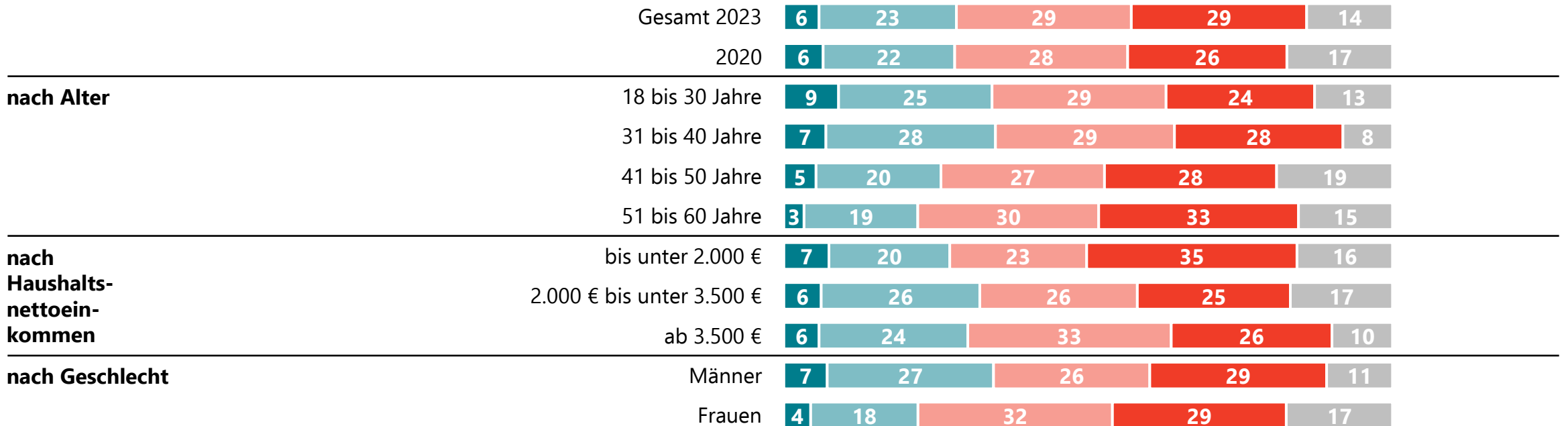


Angaben in %; Basis: alle Befragte (18 bis 60 Jahre)

■ bestimmt ■ wahrscheinlich ■ vielleicht ■ wahrscheinlich nicht ■ bestimmt nicht ■ weiß nicht / keine Angabe

Nachhaltigkeit bei der Anlage spielt 2023 insgesamt keine größere Rolle als noch vor 3 Jahren.

„Ich achte bei meiner Altersvorsorge darauf, dass mein Geld nachhaltig angelegt wird, d. h. dass bei der Geldanlage auf die Einhaltung ethischer, sozialer und ökologischer Standards geachtet wird.“



Angaben in %; Basis: alle Befragte (18 bis 60 Jahre)

■ trifft voll und ganz zu ■ trifft eher zu ■ trifft eher nicht zu ■ trifft überhaupt nicht zu ■ weiß nicht / keine Angabe

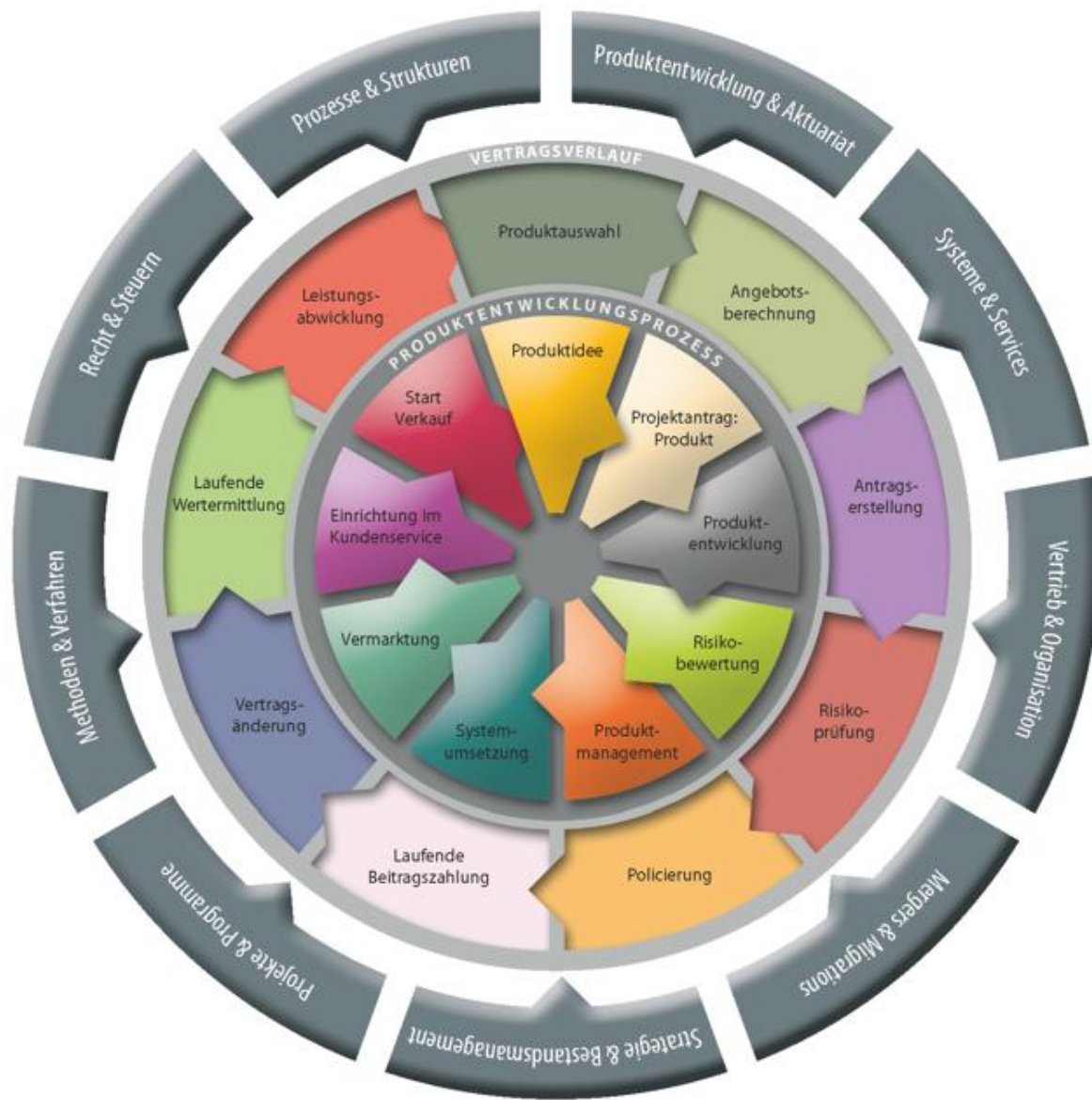


Über Aeforia





Unsere Motivation und Zielsetzung:
Vorsorge einfach und besser zu machen -
für Verbraucher, Anbieter, Finanzberater
und Behörden



Von der Produktidee bis zur Leistungsabwicklung

- Aeforia berät Unternehmen, Institute und Behörden, die Vorsorgeprodukte entwickeln, verwalten und vertreiben.
- Von der Produktidee bis zum Markteintritt, vom Verkaufsgespräch bis zum Leistungsfall begleiten wir Versicherer, Bausparkassen, Fondsanbieter, Banken, Sparkassen und Versorgungsträger der bAV bei allen relevanten Prozessen.
- Unsere Schwerpunkte: LV, bAV, Riester. Wir gestalten Geschäftsprozesse und Produkte, managen actuarielle Risiken, steuern IT-Projekte, beschäftigen uns mit Rechts- und Steuerfragen und strukturieren den Vertrieb.

Warum Aeiforia Ihr Partner für alle Fragen rund um die Altersvorsorge ist

1. Jahrelange Praxiserfahrung

- Wir arbeiten seit Jahren sehr intensiv mit verschiedenen Anbietern, wie Bausparkassen, genossenschaftliche Banken, Sparkassen und Versicherungsunternehmen, zusammen.
- Wir kennen die Komplexität des Riester-Prozesses und der Zulageverwaltung, die gesetzlichen Bedingungen und ihre Auswirkungen auf die Verwaltung von Riester-Verträgen.
- Aus unserer Praxis heraus sind wir vertraut mit der Kommunikation mit der ZfA und unterstützen Unternehmen bei ihrer Vorbereitung auf Prüfungen durch den Anbieterprüfdienst.

2. Hohes Fach- und Prozesswissen auf Expertenniveau:

Unsere Kompetenzen beziehen sich auf

- Prozesse und Systeme rund um die Verwaltung von LV, bAV- und Riester-Verträgen und -Zulagen (auch Bestandsübertragungen)
- rechtliche und steuerliche Themen
- Produktentwicklungen und aktuarielle Themen
- Riester-Schulungen für den Innen- und Außendienst

3. Fundierter Marktüberblick, unabhängige Beratung

- Wir haben einen breiten Marktüberblick über die Leistungen der von Anbietern eingesetzten Systeme, kennen die Hersteller von Standardsoftware-Produkten und sind vertraut mit deren Entwicklungen und Weiterentwicklung.
- Als unabhängiges Beratungshaus beraten wir unsere Kunden bedarfs- und lösungsorientiert. Dabei agieren wir im Sinne unserer Kunden und sind weder Anbietern von Produkten noch Anbietern von Softwarelösungen verpflichtet.

4. Unsere Geschäftsfelder haben Ihre Handlungsfelder im Fokus:

- Kundenservice (first, second und third level support)
- Recht und Steuern
- Geschäftsprozesse, Betriebsorganisation und Fachkonzeption
- Vertrieb und Vertriebsunterstützung
- Produktentwicklung und Aktuariat, Mergers & Migrations

5. Unsere praxiserprobten Lösungen und Werkzeuge:

z. B.

- Schwachstellenanalysen und Prozess-Checks
- Referenzmodelle zu Geschäftsprozessen
- AvA-Tool zur Aufqualifizierung des AA01
- Bestandsüberführungen: z. B. BestandsMigrationsCheck (BMC), BestandsübertragungsProzessCheck (BPC)

6. Wir unterstützen Ihre strategischen Optionen

Wir entwickeln maßgeschneiderte Lösungen für die Umsetzung ihrer zukünftigen Strategie in folgenden Bereichen:

- Bestandsverwaltung und -erweiterung
- Abwicklung des Geschäfts im Sinne eines Run-offs
- komplette Bestandsübertragung des Geschäfts

Martin Gattung



Martin Gattung
Gründer und Geschäftsführer
Aeiforia GmbH

Telefon: 02602 99983 200
Mobil: 0151 61347895
martin.gattung@aeiforia.de

Aeiforia GmbH
Kaiserstraße 1
56410 Montabaur



Über Sirius Campus



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



Vertriebsprozessoptimierung mit Fokus auf den Entscheidungsprozess der Kunden und Vertriebspartner

Über Sirius Campus

- Das Beratungs- und Forschungsangebot der Sirius Campus erstreckt sich über den gesamten Vertriebs- und Serviceprozess:
 1. **Potenzial- und Zielgruppenanalysen** für (neue) Beratungen, Services und Produkte sowie einer strategischen Marktbearbeitung
 2. **Optimierung der Ansprache** in allen Kommunikationsmittel bzw. an allen Touchpoints, z. B. Werbung, Briefe, Erstgespräche, Internetseite, Info-Hotline
 3. **Ausrichtung von Gesprächsleitfäden und Beratungsabläufen** an den typischen Heuristiken der Kunden bzw. Zielgruppen und Einübung mit Trainings und Coaching
 4. **Gestaltung wirksamer Angebote**, z. B. Fokussierung auf relevante Produktattribute, ideale Bündelungen und effiziente Pricing-Modelle zur **Steigerung der Take-Rate und Abschöpfung der Preisbereitschaft**
 5. Gestaltung der **After-Sales-Service** für den Aufbau einer Kundenbegeisterung und Steigerung der Kundenbindung sowie Cross-Buying-Bereitschaft
- Unsere Beratungsansatz nutzt die Erkenntnisse von Behavioral Economics und liefert auf Basis von empirisch validierten Konzepten signifikante Erfolge.

Dein Ansprechpartner zu dieser Untersuchung

Kontakt



Christoph Müller

Gründer & Geschäftsführer

Christoph.Mueller@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 44



Dr. Oliver Gaedeke

Gründer & Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40



sirius
campus

Verkaufst du noch oder gestaltest du schon den Entscheidungsprozess deiner Kunden?

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