Ursula Groeger, Stephan Grünewald, Heiko Thomas

Psychologie der Altersvorsorge

Wie entscheiden Paare? Eine Typologie

Deutsches Institut für Altersvorsorge

Ursula Groeger, Stephan Grünewald, Heiko Thomas

Psychologie der Altersvorsorge

Wie entscheiden Paare?
Eine Typologie

Deutsches Institut für Altersvorsorge

Impressum

Herausgeber:
Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH, Köln (Eigenverlag),
Lindenstr. 14 · 50674 Köln,
Telefon: (0221) 92 42 81 05 · Telefax: (0221) 92 42 81 07
Internet: www.dia-vorsorge.de · E-Mail: info@dia-vorsorge.de

Autoren:
Ursula Groeger, Stephan Grünewald, Heiko Thomas – rheingold Institut

Copyright © 2011, Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH, Köln

Gesellschafter: Deutsche Bank AG, Deutsche Bank Bauspar AG, DWS Holding & Service GmbH, Deutscher Herold AG
Kooperationspartner: Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in EDV-Anlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwendung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen davon ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des deutschen Urheberrechtsgesetzes in der jeweils gültigen Fassung zulässig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

Gestaltung + Produktion: TZ-marketing GmbH · Krefeld · www.tz-marketing.com
Bilder Titel: Fotolia.com

Illustrationen: Timo Grubing

Die Broschüre kann gegen eine Schutzgebühr von 10,- Euro beim Herausgeber unter www.dia-vorsorge.de über den Menüpunkt „DIA-Bücher“ oder über den Buchhandel bezogen werden.

Deutsches Institut für Altersvorsorge (Hrsg.),

Psychologie der Altersvorsorge
Wie entscheiden Paare? Eine Typologie

Köln 2011

978-3-934446-46-5

Dieses Buch wurde umweltfreundlich auf 100-prozentig chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung und Zusammenfassung 1

1. Hintergrund und Ziel der Untersuchung 7

Untersuchungsdesign 7

2. Dynamik des Themas 11

Bedrohung durch den eigenen Tod 12

Exkurs: Senioren 12

‚Wer rastet, der stirbt!' 12

Illusion vom Alter(n) als ‚Dauerurlaub' 13

(Schreckens-) Bilder, die nicht gerne erzählt werden 15

3. Psychologischer Wirkungsraum ‚Altersvorsorge' 17

Nicht genau hinzuschauen gehört zur Beruhigungstaktik. 20

4. Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren 13

Typus ‚hortender Hamsterer' 24

Typus ‚getriebener Jongleur' 27

Typus ‚planvoller Umschichter' 31

Typus ‚sorgloser Ignorierer' 35

Typus ‚abwartender Angst-Hase' 39

Typus ‚lockerer Verteiler' 42

5. Bewertung unterschiedlicher Produkte und Anlageformen 47

Immobilien 48

Kapital-Lebensversicherung 48

Aktien, Aktienfonds, Mischfonds etc. 49

Staatlich geförderte Produkte (VL, Riester, Rürup) 50

Festgeld, Sparvertrag, Vorsorgesparen etc. 50

Private Rentenversicherung 51

6. Entscheidungsverhalten bei Paaren 53

Die Partnerschaft wird als Stütze im Alter erlebt. 54

Umgang in der Partnerschaft und Fallbeispiele innerhalb der 6 Typen 57

Weitere Besonderheiten der Partnerschaften 62

7. Beratung 69

Anhang: Kurzbeschreibung der Forschungsmethode 73

Literaturhinweise 77

Das DIA 79

Einleitung und Zusammenfassung

Dem Thema Altersvorsorge begegnen die Menschen heute mehr denn je mit großer Unsicherheit und zum Teil irrationalen Strategien.

Das hat unterschiedliche Gründe: Erstens konfrontiert schon die Kombination der Worte Alter und Sorge unweigerlich mit der eigenen Sterblichkeit. Sich mit der Altersvorsorge zu beschäftigen, bedeutet immer auch, sich mit dem eigenen Tod, der drohenden Hinfälligkeit, dem Verlust von Schaffenskraft und Vitalität auseinanderzusetzen. Das hat auch zu früheren Zeiten niemand gerne gemacht. Heute wird diese Auseinandersetzung allerdings zusätzlich erschwert durch den – zweitens – Mentalitätswandel im Hinblick auf das Alter. Bereits die heutigen Senioren sind im Geiste der 68er Revolte groß geworden. Grenzenlose Freiheit, Ausbruch, Emanzipation und Individualität sind Kernwerte ihrer gesellschaftlichen Sozialisation. Ruhestand ist nicht die Zielvorstellung dieser Generation. Geistiges Vorbild ist der Camel-Mann, der unentwegt unterwegs ist, der niemals wirklich zur Ruhe kommt und für den letztendlich der Weg das ewige Ziel ist. Dieses „Vitalitätsdogma“ schürt den Wunsch, eigentlich niemals wirklich alt zu werden oder zu sein. Die Sehnsucht forever young zu sein wird mitgenommen – auch wenn man auf die 60 zumarschiert.

Aber selbst Menschen, die über große Vermögenswerte verfügen und die in sicheren Arbeits- und Lebensverhältnissen stehen, sehen dieses Kapital nicht als Gewähr, sich diesen Traum eines jugendlich-bewegten und umtriebigen Altseins erfüllen zu können. Denn das Thema Sterblichkeit hat – drittens – auch die Finanzprodukte erfasst. Seit der Finanzkrise ist für die Menschen die Bank keine verlässliche Bank mehr. Sie ist sterblich geworden und kann im schwarzen Loch der Finanzkrise versinken – mit all den persönlichen Spareinlagen oder Wertpapieren. Und auch der Euro erscheint als eine Währung ohne Gewähr. Die Sorge um die Zukunft des Finanzsystems bestimmt daher die finanzielle Vorsorge immer mit. Denn vor allem in Deutschland ist der Blick auf Politik und Wirtschaft von einer tiefen gesellschaftlichen Glaubens- und Vertrauenskrise bestimmt. Nach den jahrelangen Dauerkrisen verdichtet sich die Befürchtung, dass die

westliche Maximierungskultur abgewirtschaftet hat. Seit dem Wirtschaftswunder glaubten die Deutschen daran, dass mit dem nächsten Aufschwung sich alle wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Probleme auflösen lassen. Angesichts der platzenden Spekulationsblasen, der sich immer höher auftürmenden Schuldenbergen und der drohenden Staatsbankrotte ist dieser Glaube erschüttert.

Aber welches System folgt, wenn der Kapitalismus wirklich abgewirtschaftet haben sollte? Auf diese Frage wissen die Menschen derzeit keine Antwort. Ihre heutige Unsicherheit wird noch dadurch verstärkt, dass auch das Vertrauen in die wirtschaftlichen Akteure abgenommen hat. Kann man einem Banker noch trauen, der in der Vergangenheit seine Kunden falsch beraten hat und selber gezockt hat? Und sind die Politiker noch in der Lage, den Überblick und die Handlungsmacht in einer wirren Wirtschaftswelt zu behalten? Vor allem seit der überraschenden Demission des Bundespräsidenten Horst Köhler und der unerwarteten Absprache des Doktortitels von Karl-Theodor zu Guttenberg zweifeln die Menschen an der Verlässlichkeit der politischen Führung.

Das Thema Altersvorsorge steht also heute unter einem doppelten psychologischen Druck: Denn Altersvorsorge gemahnt an die eigene Hinfälligkeit und Sterblichkeit und forciert zudem noch die Sorge um den vielleicht drohenden Kollaps der Finanzwelt. Und dieser doppelte Sterblichkeits-Druck macht verständlich, wieso die Auseinandersetzung mit der Altervorsorge derzeit durch zwei Mechanismen bestimmt wird.

- Einerseits gibt es eine Tendenz, dieses Thema immer wieder auszublenden, klein zu reden oder zu verschieben. Lieber wird das gegenwärtige Leben als wesentlicher Wert in den Vordergrund gerückt: Privater Genuss, Lebensqualität, Familie, Freundeskreis, Pflege der eigenen ‚Homezone'.

- Andererseits demonstriert man durch vielfältige, aber häufig unkoordinierte Aktivitäten Beweglichkeit und Lebendigkeit. Man will also zeigen,

dass man überhaupt etwas tut. Denn damit kann man sich beruhigen, ohne das finale Ergebnis genauer betrachten zu müssen. Das hat dann oft den Charakter einer wenig planvollen und rationalen, sondern magischen Schicksals-Beschwichtigung.

Aus den in dieser Untersuchung durchgeführten qualitativen und quantitativen Befragungen lässt sich eine aussagefähige Typologie von sechs Vorsorge-Paaren entwickeln:

Eine Strategie des aktiven Nichtstuns und Ausblendens legt zum Beispiel der **‚getriebene Jongleur'** an den Tag, der ständig mit den verschiedenen Anlageformen experimentiert: Er besitzt Aktien, plant den Kauf einer Immobilie und hat einen Bausparvertrag. Aber auch mit vermögenswirksamen Leistungen, der betrieblichen Altersvorsorge oder aufgestockten Zusatzversicherungen wird jongliert. Durch seine fast überaktive Vorsorge-Tätigkeit bannt er die Gedanken an die mit dem Alter verbundenen Einschränkungen. Durch seine finanziellen Kunststücke und Transaktionen verschafft er sich das beruhigende Gefühl, ein Finanz-Virtuose zu sein, den weder wirtschaftliche Krisen, noch der eigene Alterungsprozess in die Knie zwingen kann.

Der Typus **‚planvoller Umschichter'** geht viel schöpferischer und geplanter zu Werke. Als rational kalkulierender Organisierer, der stets den Überblick haben will, erfindet er sich und seine Altervorsorge immer wieder neu. Systematisch und sorgfältig passt er seine Vorsorge-Strategie seiner jeweiligen Lebensphase an. Er initiiert damit eine Art finanzieller und ideeller Wiedergeburt, die den Gedanken an den eigenen Tod produktiv bannt. Anders als der ‚getriebene Jongleur' bezieht er auch seinen Partner viel stärker in diese finanziellen Wiedergeburtsplanungen ein. Beide verschaffen sich – entweder durch eine Immobilie, durch Lebensversicherungen oder andere Vorsorgemaßnahmen – das beruhigende Gefühl, die gemeinsame Zukunft im Blick zu haben.

Ganz anders der Typus **‚sorgloser Ignorierer'**, der buchstäblich wie ein Vogel Strauß den Kopf in den Sand steckt, weil er sich mit der ganzen Al-

tersproblematik nicht belasten und sich nicht einengen lassen will. Er will frei sein, am liebsten ohne jegliche Einschränkung. Er legt daher Wert auf persönliche Mobilität und finanzielle Flexibilität. Einig ist man sich auch in der Partnerschaft im gemeinsamen Ignorieren und der Vermeidung klarer Festlegungen bei Sparen und Altersvorsorge. Man gibt sich abenteuerlustig und lebt vor allem im Hier und Jetzt – auch das ermöglicht Zukunftsfragen einfach zu ignorieren oder endlos aufzuschieben.

Auch der **‚abwartende Angst-Hase'** legt sich in puncto Alltagsvorsorge nur ungern fest – jedoch aus gänzlich anderen Motiven. Er hat Angst vor dem Alter, aber er hat auch Angst vor einer falschen finanziellen Entscheidung. Grundsätzliche Weichenstellungen in Richtung Altervorsorge werden daher immer wieder auf die lange Bank geschoben. Man macht sich zwar Gedanken, aber stets meldet sich beim einem der Partner ein leiser Zweifel an der Richtigkeit des finanziellen Planes. So bleiben viele Vorsätze in der ewigen Warteschleife. Man arrangiert sich mit dem vertrauten Tagesgeldkonto und hofft, dass irgendwann einmal das richtige und absolut sichere Produkt zur Altersvorsorge vom Himmel fällt.

Eine charmante Unbekümmertheit legt der **‚lockere Verteiler'** bei der Altersvorsorge an den Tag. Vergleichbar mit einem Eichhörnchen werden viele Vorsorge-Nüsschen breit gestreut, vergraben und dann aber auch wieder vergessen. Das schafft beiden Partnern das beruhigende Grundgefühl, für den Winter des Lebens etwas getan zu haben, ohne ständig an den Komplex Altervorsorge erinnert zu werden. Wenn man dann zufällig darauf stößt, dass der Bausparvertrag ausläuft oder ein vergessener Fonds Erträge abwirft, dann verschafft das ein entspanntes Glücksgefühl im Alltag. Voller Zukunfts-Zuversicht schwelgt man dann für kurze Zeit in seinem geheimen Reichtum und hofft, dass die versteckten Schätze für ewig reichen könnten.

Eher geizig und akribisch verhält sich hingegen der Typ **‚hortender Hamsterer'**. Was er aktiv festhält und buchstäblich unter sich begräbt, kann ihm

niemand nehmen – auch nicht die Zukunft oder das Alter oder die Finanzkrise. Dadurch läuft der ‚Hamsterer' aber auch Gefahr, seinen Reichtum mit ins Grab zu nehmen und ihn nicht in Lebensqualität zu überführen. Und obwohl der ‚Hamsterer' sich aktiv um die Vorsorge kümmert und wie Dagobert Duck sein großes Vermögen hortet, nagt die Unzufriedenheit an ihm, dass all seine Aktienfonds, festverzinslichen Papiere und Bausparverträge nicht ausreichen könnten. So verschanzt er sich hinter hohen Mauern, hortet gierig weiter und betrachtet selbst die eigene Partnerschaft eher als Besitzstand denn als Quell für Lebensglück.

Allerdings dominiert bei den meisten Typen, bezogen auf die Aktivitäten der Altervorsorge, eine Konsens-Suche innerhalb der Partnerschaft. Man erlebt den Partner als Bereicherung oder Korrektiv. Letztlich verleiht die Partnerschaft gerade in Krisenzeiten allen Typen ein Gefühl von Sicherheit: sie schützt vor den Unwägbarkeiten des Lebens und des Alterns.

Jedoch wird quer durch diese sechs typischen Altervorsorge-Strategien deutlich, dass sich im Zuge des heutigen Vitalitätsdogmas und der durch die Krise geschürten Verlustängste die Vorsorge-Parameter geändert haben: Lange Laufzeiten, die lebenslange Bindung an einen Vertrag oder festgesetzte monatliche „Opferleistungen" werden zunehmend als abschreckend erlebt. Sie konterkarieren das Ideal persönlicher Flexibilität und Mobilität. Beliebt sind daher vor allem Produkte, die eine hohe Flexibilität und Lebendigkeit im Alter und damit neben der finanziellen Rendite auch eine hohe psychologische Rendite versprechen: Beruhigung und Lebensqualität.

So besteht der beruhigende Charme einer **Kapital-Lebensversicherung** heute vor allem darin, dass man sie nach dem Abschluss einfach wieder vergessen kann. Man muss sich nicht weiter um das Produkt und den Lebensabend kümmern. In der gleichen „Eichhörnchen-Strategie" des Versteckens funktionieren auch Produkte wie eine aufgeschobene Rentenversicherung gegen Einmalbetrag.

Als Flexibilitäts-Gewinn werden aktuell auch **Tagesgeld und Sparbuch** erlebt. Sie ermöglichen das Thema Altersvorsorge erst einmal auszublenden zugunsten des Gefühls der ständigen persönlichen Verfügbarkeit.

Sicherheit bis ins hohe Alter und eine gefühlte Rendite in Form von staatlichen Geldgeschenken vermitteln auch noch Produkte wie **Vermögenswirksame Leistungen (VL)** oder die Rürup- und Riester-Rente. Der Glaube an Vater Staat wird trotz der Krise noch aufrecht erhalten. Und die ‚Geldgeschenke' vom Staat erhöhen zudem gefühlte Rendite und die Sicherheit, da Vater Staat verspricht, die Rentenlücke auszugleichen.

Immobilien schließlich verheißen heute sowohl eine finanzielle als auch eine psychologische Rendite: sie bieten sichere Vermögenswerte und freudvolle Nutzwerte. Denn sie legen nicht nur fest, sondern schaffen vom ersten Tag an auch das Gefühl ständiger Beweglichkeit. Das Modernisieren, Renovieren oder Umgestalten der eigenen vier Wände verspricht auch im Alter noch ein Höchstmaß an persönlicher Lebendigkeit. Und das Bausparen wird heute als Vorfreude auf diese Beweglichkeit erlebt.

1. Hintergrund und Ziel der Untersuchung

Das Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA) hat das Forschungsinstitut rheingold um eine Untersuchung der Entscheidungsprozesse bezüglich langfristiger Geldanlage und Altersvorsorge bei privaten Haushalten gebeten.

Im Fokus der Studie steht die Frage, in welcher Form Entscheidungen zur Altersvorsorge bei (Ehe-) Paaren im Alter von 25 bis 50 Jahren getroffen werden und welche Einflussgrößen diesen Entscheidungsprozess beeinflussen, insbesondere:

- Faktoren, die eine Entscheidung begünstigen sowie
- Hemmschwellen, Befürchtungen und Ängste.

Zu den in der Studie relevanten Entscheidungsprozessen gehören v. a. der Abschluss von Kapital- (Lebens-/Renten-) Versicherungen, Sparen und Geldanlage sowie Immobilienerwerb.[1]

Bei der Auswahl der Stichprobe wurde bewusst ein höheres Einkommen quotiert. Alle Befragten verfügen über ein gemeinsames Haushaltseinkommen zwischen 2.500 Euro Brutto (in etwa das deutsche Durchschnittseinkommen) und 7.500 Euro Brutto pro Monat. Dadurch wurde sichergestellt, dass die Befragten einen finanziellen Spielraum haben, um über das Thema berichten zu können.

Untersuchungsdesign

In einem ersten Schritt wurde eine **qualitative Wirkungsanalyse** durchgeführt. Im qualitativen Teil der Studie wurden neben der Dynamik des Themas und generellen psychologischen Verhaltensmustern sechs Vorsorge-Typen und ihre idealtypischen Eigenschaften identifiziert.[2] Die Interviews wurden vom 05.05.2011 bis 16.05.2011 durchgeführt.

1 Weniger relevant sind Anschaffungen von Gebrauchsgütern und der Abschluss von Sachversicherungen.

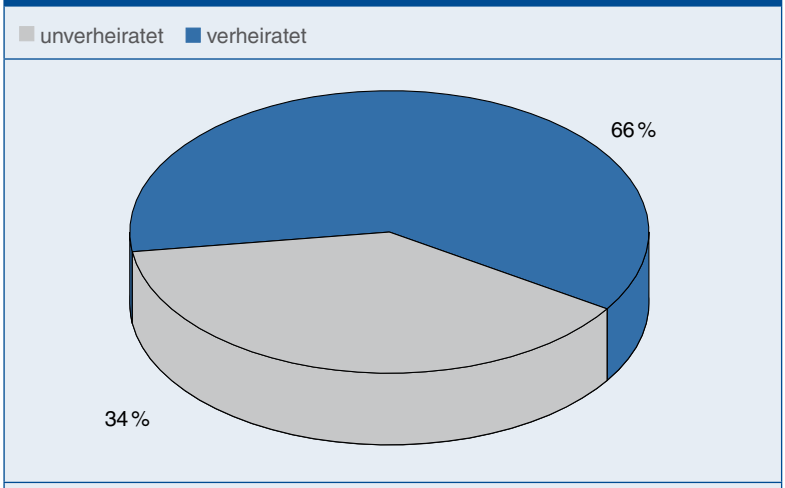
2 Zur Überführung in einen Fragebogen wurden diese Eigenschaften als Items formuliert (zwei Items pro Typus) und in die quantitative Erhebung eingebracht.

1. Hintergrund und Ziel der Untersuchung

Untersuchungsdesign

In einer **quantitativen Online-Erhebung** wurde in einem zweiten Schritt die Verteilung zentraler Ergebnisse bei einer repräsentativen Stichprobe von Paaren in der Bundesrepublik ermittelt. Die Durchführung erfolgte mit Unterstützung eines externen Spezialisten für Online-Erhebungen. Ausgewählte Ergebnisse der Online-Erhebung ergänzen die Ergebnisdarstellung um jene Aspekte, die auf rationaler Ebene geäußert werden konnten. Die Online-Befragung erfolgte im September 2011.

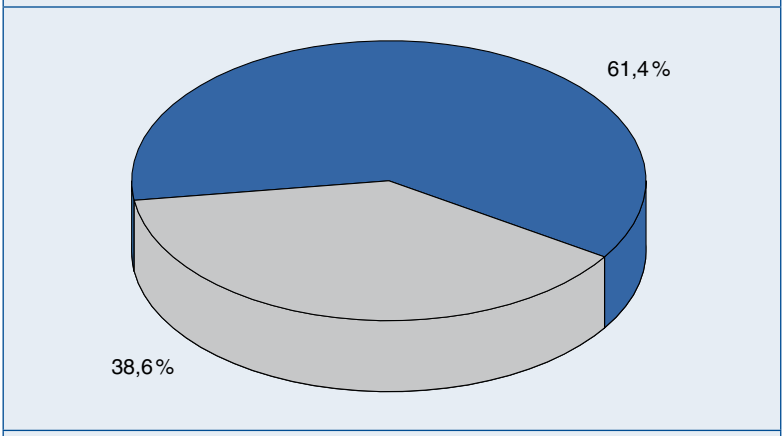
Abbildung 1:
(Soziodemographie) „Familienstand der Partnerschaft“



Zwei Drittel der befragten Paare sind verheiratet.

Quelle: DIA-Online-Umfrage, September 2011

Abbildung 2:
(Soziodemographie) „Kinder in der Partnerschaft“



Bei der Mehrheit der Befragten leben Kinder in der Partnerschaft, in 80% der Fälle sind es ein oder zwei Kinder. Von den verheirateten Paaren haben 76% Kinder, von den unverheirateten 34%.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

2. Dynamik des Themas

Die Befragten befinden sich alle in vergleichsweise gesicherten Lebensverhältnissen: Sie können in der Mehrheit auf sichere bis hin zu überdurchschnittlichen Einkommen und Rücklagen zurückgreifen, sie besitzen z. T. Wohneigentum zur eigenen Nutzung oder zur Vermietung, zum Teil ist einer der Partner verbeamtet oder sie erleben sich durch Vermögen der Eltern abgesichert.

Dennoch wirft das Thema ‚Altersvorsorge' Ängste und Unsicherheiten auf! Viele der Befragten zeigen bei den Tiefeninterviews eine starke emotionale Verwicklung, in der über grundsätzliche Probleme, Sorgen und Ängste im Leben gesprochen und reflektiert wird.

Die Tiefeninterviews sind zugleich geprägt von einer starken Abwehr gerade gegen diese Verwicklung in existenzielle Fragestellungen. Das zeigt sich in…

- dem Bemühen um eine betont nüchterne Haltung,
- der Demonstration von Gelassenheit und Überblick,
- einem Ausweichen, häufigem Themenwechsel oder Dinge werden nicht zu Ende gedacht.

Herausforderungen der Gegenwart werden vorgezogen: Beruf, Alltag oder Nebensächliches werden zur Sprache gebracht statt beim Thema zu bleiben.

In den qualitativen Interviews zeigte sich eine merkwürdige Kargheit bezogen auf Entscheidungen zur Altersvorsorge. Was das Alter betrifft, möchte niemand genau hinsehen. Man kann nicht vorhersehen, was die Zukunft in Hinblick auf Partnerschaft und Trennung, Krankheit, körperlichen wie geistigen Verfall oder den plötzlichen Tod des Partners bereithält. Diesen Fragen weicht man immer wieder aus.

Beim Thema ‚Altersvorsorge' steht die Verunsicherung im Vordergrund. Trotz der z. T. großen Vermögenswerte und der meist sicheren Lebens- und Arbeitsverhältnisse erscheint die finanzielle Zukunft im Alter unsicher und ungewiss. Woran liegt das?

Bei diesem Thema schwingt als übermächtiger Feind immer die Bedrohung durch den eigenen Tod mit.

Die ‚Sorge vor dem Alter‘ ist bereits im Begriff ‚Altersvorsorge’ enthalten. Grundsätzlich werden Begriffe wie ‚alt‘ oder ‚Senior‘ als Sinnbild erlebt für:

- Verlust körperlicher und geistiger Beweglichkeit und Lebendigkeit,
- Fremdbestimmung und ohnmächtiges Angewiesensein auf andere (eigene Kinder, Pflegeeinrichtungen, Institutionen),
- Einengung und Minderung der persönlichen Entwicklungs- und Entfaltungsmöglichkeiten.

Insgesamt ist eine große Angst vor einem defizitären Lebens-Verlauf spürbar, an dessen Ende ein passives und ohnmächtiges Ertragen des eigenen Verfalls und schließlich der Tod steht.

Exkurs: Senioren

Wie gehen die Befragten mit diesen – eigentlich nicht ‚behandelbaren‘ und weitestgehend unveränderbaren – Realitäten um? Die rheingold Seniorenstudie 2008 hat gezeigt: Die älteren Erwachsenen unterliegen einem selbst auferlegten ‚Vitalitätsdiktat‘ nach dem Motto:

‚Wer rastet, der stirbt!‘

„Ein Senior ist, wer nicht mehr mitmacht. Solange ich noch auf meine Weise aktiv am Leben teilnehme, fühle ich mich einfach noch nicht alt!“

Es gibt derzeit kein attraktives (Vor-) Bild für das Altwerden bzw. Altsein! Stattdessen befinden sich die älteren Erwachsenen in einer Art ‚bildloser Grauzone‘! ‚Alte‘ Bilder haben meist ausgedient oder sind nur in Teilen wirksam. Sie liefern keine hinreichende Vorlage für eine Ausrichtung des Lebenswerkes im Alter und wirken viel mehr abschreckend.

‚Alte (Lebens-) Bilder' wären z. B. der Rentner auf der Parkbank, die ‚sorgende Oma', die immer nur für die Enkel da ist, oder ein ‚weiser Opa', der Ratschläge erteilt, aber selbst nicht mehr aktiv ‚mitmischt'.

Das Fehlen von Vorbildern für das Älterwerden führt zu dem Bemühen, einfach der zu bleiben, der man immer schon war:

- Man wünscht sich, den körperlichen, geistigen und materiellen Status Quo zu bewahren,
- will festhalten an ‚bewährten' Lebensstrukturen, an vertrauten Prinzipien und Traditionen.

Illusion vom Alter(n) als ‚Dauerurlaub'

Die eigenen Lebensumstände und die weitere persönliche Entwicklung sind nur schwer planbar. Auch das führt bei den befragten Paaren zu Beunruhigungen. Offene Fragen sind z. B.:

- Die berufliche Entwicklung ist unklar (ggf. Versetzung, Ortswechsel etc.),
- Angst vor Arbeitslosigkeit und Hartz IV,
- Entwicklung der eigenen Kinder,
- gesundheitliche Entwicklung,
- hält die Partnerschaft?
- etc.

Insgesamt zeigt sich, dass die individuelle Zukunftsplanung mit einer Reihe von unberechenbaren Faktoren zu tun hat, die zum Teil erschreckend sind, z. B. wenn die gesundheitliche Entwicklung in den Blick genommen wird. Vor diesem Hintergrund werden einerseits bestimmte (Schreckens-) Bilder ausgeblendet – man will sie nicht in den Blick nehmen – und andererseits werden Wunsch-Bilder betont.

So wird die Zeit nach der Erwerbstätigkeit wie ein Traum in den schönsten Farben geschildert und ist geprägt von Wunschvorstellungen: Alle (!) Befragten wollen früher als gesetzlich vorgesehen aufhören zu arbeiten, um noch eine schöne gemeinsame Zeit mit dem Partner bzw. der Partnerin zu erleben, sie wollen Urlaube und Reisen unternehmen, haben Träume von einem genussvollen Leben etc. und von einem gesicherten Lebensstandard. Die Wunschvorstellungen klingen wie der Traum von einem ‚Dauerurlaub'.

Auffällig an den geschilderten ‚traumhaften' Zukunftsvorstellungen ist, dass sehr viel Mobilität demonstriert wird. Man will im Alter noch einmal in Bewegung geraten:

- Eine Weltreise machen,
- den Garten neu gestalten,
- einen Wohnwagen am Meer haben,
- Surfen gehen,
- Sport treiben,
- usw.

Die individuellen Traumbilder und Hoffnungen beschreiben eine ewige Weiter-Verwandlung. Die möglichen Probleme des Alterns werden ausgeblendet, darüber möchten sich die Befragten keine Gedanken machen. Erst auf mehrfaches Nachfragen hin wird deutlich, dass nach der Traum-Zeit des ‚Dauerurlaubs' eine weitere Phase des Siechtums erwartet wird mit Krankheit, Gebrechlichkeit, Pflegebedürftigkeit, Einsamkeit und ähnlich Erschreckendem. Das wollen die Befragten allerdings am liebsten ausblenden.

„Ich will nicht darüber nachdenken, was alles passieren könnte, sondern weiterleben wie jetzt!"[3]

3 Alle kursiv und in Anführung geschriebenen Textteile sind Zitate der Befragten und wurden in den Tiefeninterviews erhoben.

(Schreckens-) Bilder, die nicht gerne erzählt werden:

Konträr zu den Wunschbildern vom ‚Dauerurlaub' zeigen sich auch negative Erwartungen, die erst mit Hilfe von projektiven Befragungstechniken aufgedeckt werden:

- Alt und vergänglich zu werden zeigt einen Zustand, in den man nicht kommen möchte. Dann helfen auch die Früchte der Altersvorsorge nicht mehr, weil man diese nicht mehr genießen kann.
- Furcht vor Einsamkeit durch Verlust des Partners und vor Hilfebedürftigkeit sowie die Sorge, alleine zu recht kommen müssen.
- Phantasien von Unfällen oder Krankheiten.

Als Reaktion gegen die mit dem Altern verbundenen Schreckensbilder wird das Lebendige und Flexible betont: Man zeigt sich vital und beweglich, in ständiger Weiter-Verwandlung und will sich alle möglichen Entwicklungsrichtungen offen halten.

Ausgeblendet werden das Unverfügbare und der Tod: Festgelegtes und Entschiedenheiten werden vermieden. Das Endgültige der Todesdrohung will man nicht sehen.

Das heißt:

Unentschiedenes, Ungewissheit und Unberechenbarkeit beim Thema ‚Altersvorsorge' sind von den Befragten gewollt.

Damit wird von den Betroffenen unbewusst eine Art von ‚Grauzone' geschaffen, um sich nicht mit dem eigenen Tod beschäftigen zu müssen.

Gleichzeitig ist seit der Finanzkrise der Glaube an eine Maximierungskultur verloren gegangen. Früher standen Banken und Versicherungen als Symbol für Unerschütterlichkeit. Seit der (fortwährenden) Bankenkrise 2008 und der Schuldenkrise von Euro-Staaten sind die Symbole der Stabilität selber sterblich geworden.

2. Dynamik des Themas

(Schreckens-) Bilder, die nicht gerne erzählt werden

Die Unberechenbarkeit der (Finanz-) Welt ist derzeit allgegenwärtig. Finanzinstitute, insbesondere Banken und Versicherungen, werden nicht mehr als ‚sichere Bank' erlebt, stattdessen sind auch sie ‚sterblich' geworden. Mit den Pleitekandidaten im EU-Raum könnte so auch der EURO seinen ‚Todesstoß' erhalten. Diese Krisen verstärken die Unsicherheit und rücken die Vergänglichkeit ins Bewusstsein. Die damit einhergehenden Sorgen können von den Sparern und Anlegern nicht behandelt werden. Dadurch liegt es nahe, auch diese Sorgen in einer Grauzone, bei der man nicht genau hinschauen will, unsichtbar zu machen.

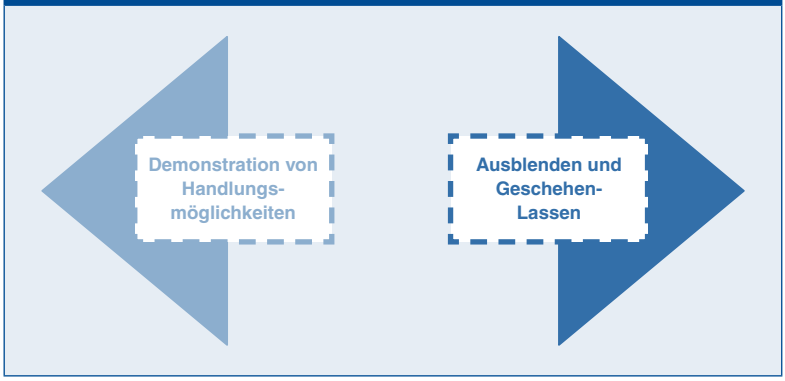
3. Psychologischer Wirkungsraum ‚Altersvorsorge‘

Der Versuch, die Alters- und Todes-Problematik zu umschiffen, mündet in zwei entgegen gesetzten Reaktionsmustern, welche das Thema psychologisch bestimmen:

1. **Demonstration von Handlungsmöglichkeiten.**
   Die Todesdrohung wird durch einen überzogenen Aktivismus überdeckt.

2. **Ausblenden und Geschehen-Lassen, um bedrohliche Vorstellungen zu bannen.**
   Man schaut nicht genau hin, so dass das Ausblenden des Themas bis hin zu einer Verklärung der (finanziellen) Zukunft führt.

Abbildung 3:
Zwei entgegengesetzte Pole bezeichnen zwei ‚Gesichter’ des Umgangs mit Altersvorsorge



Quelle: rheingold Institut

zu 1. Demonstration von Handlungsmöglichkeiten:

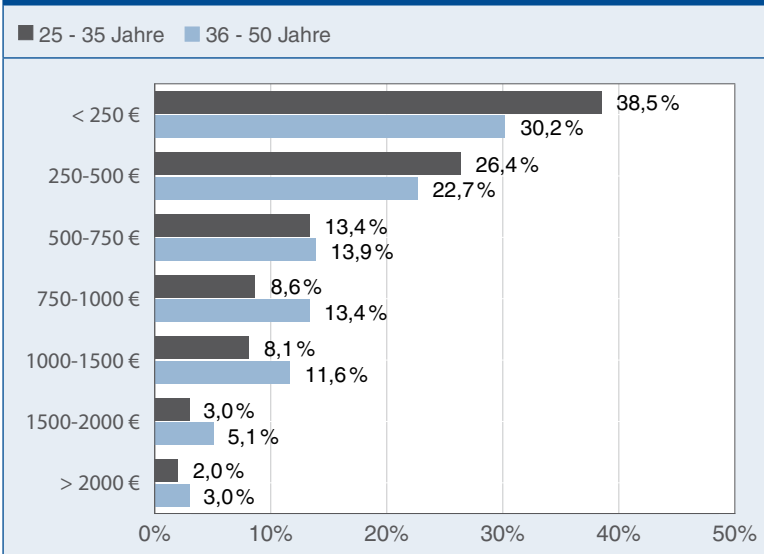
Sich und anderen wird durch vielfältige Aktivitäten bewiesen, dass man tatkräftig und nicht passiv ist. Die Aktivitäten bleiben jedoch unkoordiniert, einförmig oder unsystematisch. Es geht darum darzustellen, dass man überhaupt etwas tut. Damit kann man sich beruhigen, ohne das finale Ergebnis

genauer betrachten zu müssen. Vorsorge wird dabei in der Logik einer magischen Schicksalsbeschwichtigung getätigt: „Ich tue ja wenigstens etwas.“

Die geschäftige Betriebsamkeit nimmt zum Teil Formen an, die einer seriösen Altersvorsorge abträglich sind. So werden z. B. Aktienspekulationen vorgenommen, die Teile des Vermögens gefährden. Oder es kommt zu einem immer wieder neuen Umschichten des Vermögens, um zu beweisen, dass man nicht festgelegt ist bzw. noch nicht zu den ‚Unbeweglichen‘ gehört.

Abbildung 4:

„Wie viel Euro wird von beiden Partnern zusammen für die Altersvorsorge pro Monat aufgewendet, inkl. Immobilien-Raten?“



Im Vergleich zu den Jüngeren wird in der Altersklasse von 36 bis 50 Jahren häufiger zwischen 750 und 2000 € für die Zukunft zurück gelegt. Rücklagen bis 500 € hingegen tätigen häufiger die jüngeren Befragten. Aufgrund der Stichprobe ist der monatliche Sparaufwand zur Altersvorsorge höher als im Bevölkerungsdurchschnitt. (Vgl. DIA Deutschland Trend Vorsorge, Nov. 2010)

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Es zeigen sich auch Umgangsformen, bei denen mögliche Entwicklungen und Finanzierungen immer wieder angedacht und durchgespielt werden, ohne realisiert zu werden.

Mit dem Durchspielen wird eine große Beweglichkeit demonstriert: Sehr vieles wäre möglich, man hält sich die unterschiedlichsten Entwicklungen offen, will sich nicht festlegen und sich dadurch ein großes Potenzial – und insgeheim auch eine große Potenz – erhalten. Im Demonstrieren der eigenen Potenz(-iale) wird ein Plus an Lebendigkeit spürbar.

zu 2. Ausblenden und Bannen der Thematik:

Die Auseinandersetzung mit der Zukunft wird häufig auch komplett gemieden und aufgeschoben. Dadurch werden die tatsächlichen Gefahren, Risiken, aber auch die Möglichkeiten und Chancen mehr oder weniger im Unklaren gehalten. Lieber wird das gegenwärtige Leben als wesentlicher Wert in den Vordergrund gerückt: Privater Genuss, Lebensqualität, Familie, Freundeskreis, Pflege der eigenen ‚Homezone'.

Ein Ausblenden der Thematik wird besonders daran deutlich, dass nur ein Teil der im Haushalt vorhandenen Produkte und Maßnahmen zur Altersvorsorge klar benennbar ist. Im Verlauf der Interviews fällt spontan dann noch eine Geldanlage oder Versicherung ein, die vorher vergessen wurde[4], z. B.:

- VL-Leistungen,
- Fonds für die Kinder,
- Mieteinnahmen,
- etc.

4 Vergessene Produkte werden als ‚Relikte' bezeichnet und behandelt: Man hat in der Vergangenheit einmal etwas abgeschlossen, der Vertrag liegt nun in einer Art Stand-by-Zustand, ist aktuell nicht mehr präsent.

Dass ‚Vorräte‘ aus dem Blick genommen werden, erinnert an eine Eichhörnchen-Taktik: Bereitgestelltes für magere Zeiten wird an verschiedenen Orten in Depots versteckt und dann ‚vergessen‘.
Man sammelt Vorsorge in unterschiedlichen Formen an, hat aber …

- … keine Übersicht über die verschiedenen Produkte,
- … kann das Vorhandene nicht einschätzen,
- … betrachtet nur Teile und nicht das Ganze.

Ob die angesammelten Vorsorgeprodukte ausreichen, ist dabei unklar: Das Volumen wird mehr oder weniger ‚über den Daumen gepeilt‘. Richtig ausrechnen kann unter den Befragten kaum jemand seine Altersvorsorge-Beträge oder seine Altersbezüge. Damit ist man meist überfordert.

Die Folgen der Verklärung sind eine vage und nicht zuletzt unstrategische ‚Zukunftsplanung‘. Probleme der Altersvorsorge können dadurch verleugnet sowie aufgeschoben werden, und eigene Ansprüche bleiben verdeckt. Dadurch lassen sich Trugbilder über die eigenen Möglichkeiten aufrecht erhalten.

Nicht genau hinzuschauen gehört zur Beruhigungstaktik.

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass ein Großteil der Entscheidungen im Hinblick auf finanzielle Altersvorsorge und Zukunftsplanung **irrationaler Natur** ist. Es ist jedoch spürbar, dass der irrationale Anteil für die Verbraucher psychologisch durchaus sinnvoll ist. **Eine Planung ‚bis zum bitteren Ende‘ wird dadurch vermieden.**

Stattdessen wird eine Art ‚blinder Fleck‘ hergestellt, um nicht mit den Realitäten konfrontiert zu werden und um geheime Hoffnungen auf eine gute oder ausreichende Versorgung aufrecht erhalten zu können. Psychologisch ist es durchaus sinnvoll, dass ein Sachverhalt nicht genau genug betrachtet, sondern ausgeblendet wird. Dadurch ergibt sich ein (meist unbewusster) Nutzen für die Verbraucher.

Die ‚Rendite' der verschiedenen Anlage- und Vorsorgemaßnahmen setzt sich bei unserem Thema ‚Altersvorsorge' zusammen aus

- der finanziellen Rendite

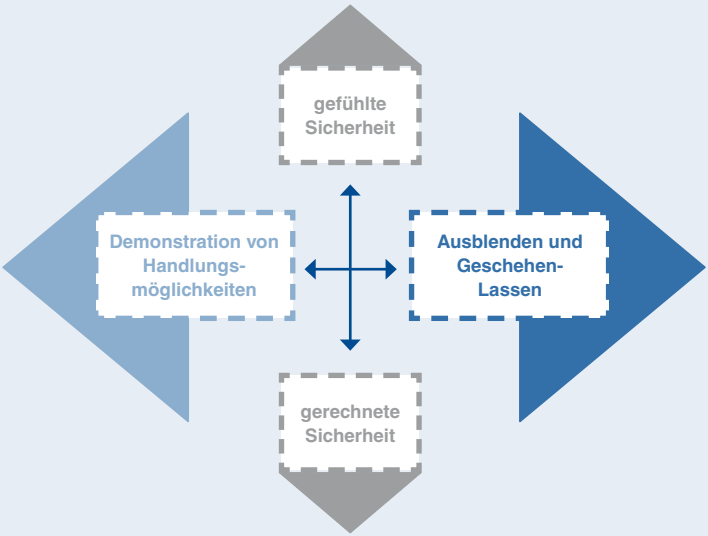
  und

- der psychologischen Rendite.

Die finanzielle Rendite beschreibt den Teil der Vorsorge, der berechenbar gemacht werden kann (gerechnete Sicherheit).

Die psychologische Rendite umschreibt den Teil, der im Verborgenen bleibt, nicht genau berechnet wird, aber im Sinne einer ‚gefühlten Sicherheit' zu einer Beruhigung beiträgt (i. S. v. ‚Ich habe ja schon einiges gemacht.')

Abbildung 5:
Umgang mit Altersvorsorge: Die vier Dimensionen.



Quelle:
rheingold Institut

3. Psychologischer Wirkungsraum ‚Altersvorsorge'

Nicht genau hinzuschauen gehört zur Beruhigungstaktik

Das Dilemma und die psychologische Herausforderung beim Thema ‚Altersvorsorge' lautet für die Betroffenen:

- *Wie kann ich einen beweglichen Umgang mit den Themen Alter und Altersvorsorge finden, ohne mich durch Schreckensbilder von drohender Krankheit, Siechtum und Tod lähmen zu lassen?*

Bereits der Begriff ‚Altersvorsorge' umgreift die Problematik: Sorge vor dem Alter. Finanzberater sprechen mit ihrer Klientel daher lieber über ‚Konsum im Alter' oder ähnliche, positiv besetzte Formulierungen.

Die möglichen Formen des Umgangs mit diesem Dilemma zeigen sich in der nachfolgend dargestellten Typologie. Paradoxe Umgangsformen deuten sich an als:

- Aktives Nichts-Tun,
- Entscheidung und Entschiedenheit (also Endgültiges) vermeiden,
- sich etwas offen halten,

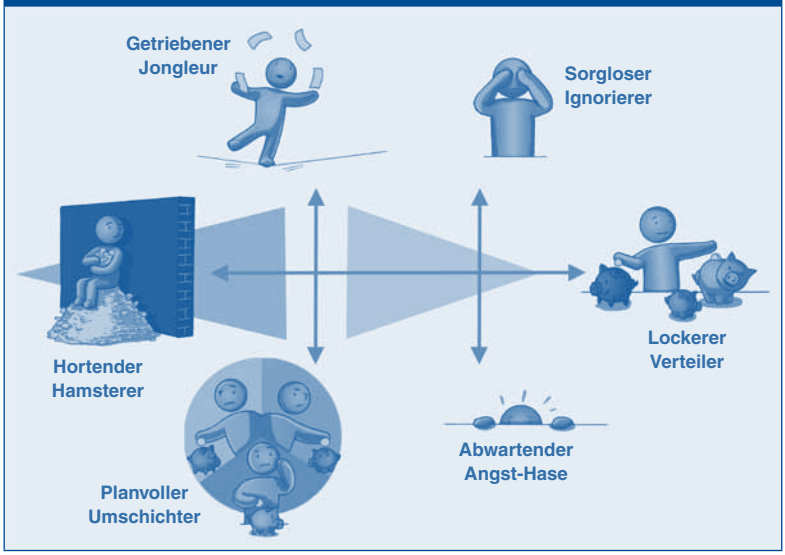
  und – wie bereits beschrieben –
- man kann das Problem einfach aus dem Blick nehmen.

4. Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Sechs verschiedene Typen des Umgangs mit Altersvorsorge antworten auf das Dilemma des Wirkungsraums. Die typischen Umgangsformen mit dem Thema lassen sich pointiert beschreiben als …

- **hortende Hamsterer,**
- **getriebene Jongleure,**
- **planvolle Umschichter,**
- **sorglose Ignorierer,**
- **abwartende Angst-Hasen,**
- **lockere Verteiler.**

Abbildung 6:
Übersicht



Quelle:
Timo Grubing

Mit diesen Typen werden Ausprägungen umschrieben, die in der Wirklichkeit nicht unbedingt in Reinform anzutreffen sind. Meist zeigen sich Mischformen und Übergänge zwischen den verschiedenen Typen. Die Typologie zeigt jedoch die generellen Tendenzen auf, die im Umgang mit dem Thema

‚Altersvorsorge' zu beobachten sind. Die sechs Typen verdeutlichen daher ideale Lösungen, die zwischen dem Demonstrieren von Handlungsmöglichkeiten und einem Geschehen-Lassen liegen. Pro Typus werden jeweils einige zentrale Aussagen aus den Tiefeninterviews und aus der Online-Erhebung dargestellt.

Typus ‚hortender Hamsterer'

Häufigkeit: 26 %
Geschlecht: 47,8 % männlich, 52,2 % weiblich
Wohnart: 54,7 % Eigenheim, 45,3 % Miete

Dieser Typus ‚thront' auf seinem Besitz und ist stolz auf das, was er bereits angesammelt hat. Trotz des oft hohen Vermögens zeigt sich eine ständige Angst um das Vermögen, welches verloren gehen könnte. Ein Behandeln der Todesdrohung erfolgt durch zunehmendes Abschotten: Man versteckt sich hinter hohen Mauern und nimmt sein Geld mit ins Grab, so wie früher Könige mit ihren Besitztümern beerdigt wurden.

Der ‚Hamsterer' wirkt auf andere geizig und beeinflussend. Seine Altersvorsorge wird sehr geschäftlich „ausgeklügelt", wirkt aber wenig lebendig. Bei Altersvorsorge-Produkten suchen ‚Hamsterer' klare Vorteile, z. B. durch staatliche Förderung. Zusätzlich zeichnen sich Menschen, die diesem Typus zuzurechnen sind, durch einen bedachten Konsum aus: Sie kaufen ökonomisch ein, nutzen Sonderangebote und Mengenrabatte und sparen lieber statt ihr Geld zu verschwenden. Das führt in finanziellen Fragen mitunter auch zu einer Abgrenzung gegenüber dem Partner.

Typische Aussagen für ‚Hamsterer' sind z. B.:
„Erstaunlich, manche Männer prüfen nicht jährlich die Autoversicherung."
„Ich betrachte die Altersvorsorge wie ein Unternehmen, ich gucke ganz in Ruhe. Das rechnet sich."
„Bei uns kümmert sich jeder Partner für sich um die Altersvorsorge, wie bei der Steuererklärung."

„Diskussion gibt es nur beim Thema Urlaub, wer wird wie viel zahlen.“
„Riester haben wir gemacht, damit wir die Förderungen mitnehmen können. Wir wären ja blöd, wenn wir das nicht mitnehmen würden.“

Abbildung 7:
Hortender Hamsterer

Quelle:
Timo Grubing

Vorrangig genutzte Altersvorsorge-Produkte:

Altersvorsorge wird aktiv betrieben. Die finanzielle Absicherung wird mehr und mehr ohne große Risiken ausgebaut. Vorhanden sind bei diesem Typus häufig:

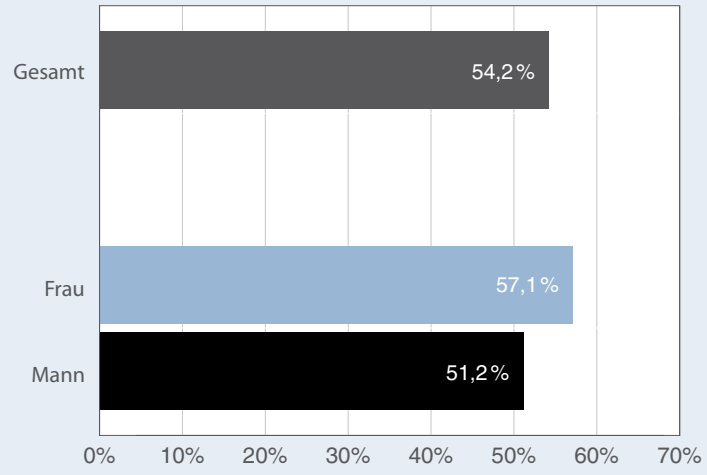
- Immobilien,
- Riester-Rente/private Rentenversicherung,
- Betriebsrente,
- Berufsunfähigkeitsversicherung,
- Bausparvertrag und Nutzung anderer staatlicher Fördertöpfe,
- festverzinsliche Produkte,

- Anleihen und
- Aktienfonds mit überschaubaren Risiken.

Das Prinzip lautet hier: Vermehrung des Kapitals wie bei ‚Dagobert Duck'. Das wird im Extrem zu einem geizigen Horten.

Trotz des Anhäufens von Besitztümern und Vorsorgeprodukten herrscht eine latente Unzufriedenheit, weil das Vermögen – gefühlt – nie ausreicht. Daher hat dieser Typus fortwährend das Bedürfnis, das Kapital weiter zu mehren. Das kann zu einer Gier werden.

Abbildung 8:
(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Wir leben bewusst sparsam, um immer eine ausreichende Reserve zu haben."

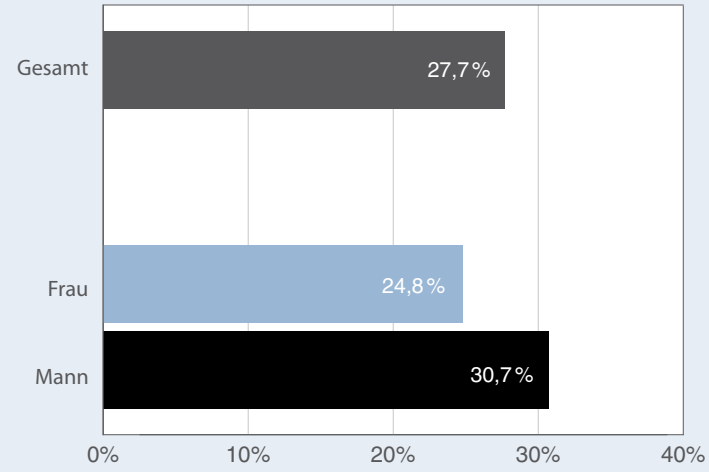


Insgesamt richten knapp mehr als die Hälfte der Befragten ihr gegenwärtiges Leben mit dem Partner sparsam aus, um später noch ausreichend Finanzen verfügbar zu haben.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Abbildung 9:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Wir üben heute Verzicht, um später sorgenfrei leben zu können."



Knapp 28% der Befragten üben in der Partnerschaft gegenwärtig Verzicht, damit das Leben im Alter sorgenfrei ablaufen kann. Tendenziell verzichten Männer in der Gegenwart deutlich mehr als Frauen.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Auch die Partnerschaft wird beim Typus ‚hortender Hamsterer' wie ein ‚Besitz' angesehen und ist Teil des Anhäufens. Die Abwandlung eines Sparkassen-Werbespots hat einen dazu passenden Slogan entwickelt: ‚Meine Frau, mein Haus, mein Boot.'

Typus ‚getriebener Jongleur'

Häufigkeit: 7%
Geschlecht: 58,6% männlich, 41,4% weiblich
Wohnart: 67,2% Eigenheim, 32,8% Miete

In dem Versuch, möglichst viele Chancen zu nutzen, werden von ‚Jongleuren' viele verschiedenartige Geldanlagen getätigt. Durch eine Vielzahl von Aktionen ‚blendet' man andere sowie auch sich selbst. Der ‚Jongleur' macht ‚viel Lärm um Nichts'. Durch ein ständiges Experimentieren mit neuen Anlageformen verhindert der ‚getriebene Jongleur' es, genauer auf seine Zeit im Alter schauen zu müssen.

Die Vorsorge-Strategie ist vielseitig, zugleich aber bunt gemischt. Jede Zusatzabsicherung ist willkommen. So wird es von ‚Jongleuren' z. B. sehr geschätzt, wenn der Partner Beamtenstatus hat, weil damit ein weiteres Sicherheitspolster versprochen wird.

‚Jongleure' haben ein stetes Gefühl von Getriebensein aus der Angst heraus, finanziell schlecht da zu stehen. Gleichzeitig sind sie oft selber belehrend und antreibend. ‚Jongleure' verhalten sich im Prinzip wie Spieler: Sie probieren laufend etwas Neues aus und agieren dabei in einem ‚Zickzack-Kurs'.

Abbildung 10:
„Getriebener Jongleur"

Quelle:
Timo Grubing

Typische Aussagen für ‚Jongleure' sind z. B.:
„Man muss mit spätestens 30 schon mit Altersvorsorge begonnen haben."
„Wer nichts macht, ist naiv und dumm."
„Ich habe Diverses laufen."
„Wir sind beide berufstätig, man kann nicht planen. Ich weiß ja nicht, ob wir in 10 Jahren noch ein Paar sind. Früher war das anders."
„Wir sind seit 15 Jahren zusammen, aber nicht verheiratet."
„Man muss nachhalten, es gibt stets neue Fonds, die besser sind."

Vorrangig genutzte Altersvorsorge-Produkte:

Der ‚getriebene Jongleur' nutzt eine breite Palette an Anlagemöglichkeiten, wechselt seine Produkte aber häufig. Er will ständig ‚etwas am Laufen' halten, um sich selber zu beweisen, wie aktiv er ist. Häufig anzutreffen sind:

- Sehr oft Immobilien,
- Vermögenswirksame Leistungen,
- Betriebliche Altersvorsorge,
- Bausparvertrag,
- aufgestockte Zusatzversicherungen,
- zukünftige Erbschaften werden eingeplant,
- Fonds/Aktien (Aussicht auf schnelle Geldvermehrung) und
- Vorsorgeprodukte, die vom Partner unabhängig sind.

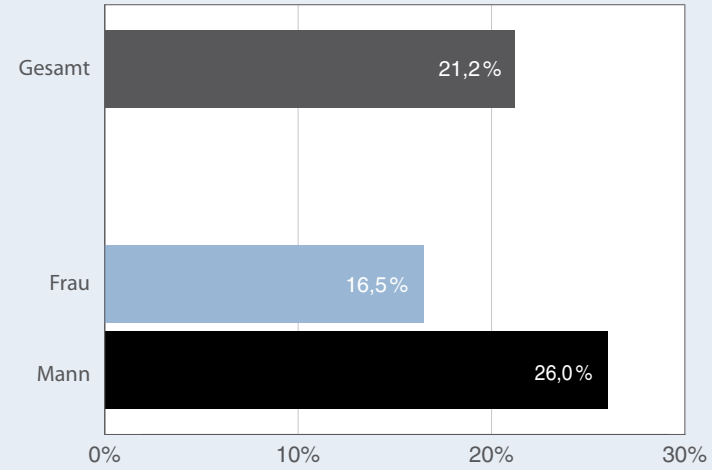
Durch umfangreiche und überaktive Vorsorge-Tätigkeiten tritt man für sich selbst und gegenüber Dritten den Beweis an, dass man viel für die Altersvorsorge unternimmt. Es wird ausgeprägt demonstriert, dass man für eine gute und sichere Zukunft vorsorgt. Das dient vor allem der eigenen Beruhigung. Dennoch ist der sorgenvolle Blick in die Zukunft der wichtigste Antrieb für immer neue Experimente nach dem Motto: ‚Es reicht nie aus'.

4. Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Typus ‚getriebener Jongleur'

Abbildung 11:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Ich riskiere im Hinblick auf Geldanlagen auch mal etwas, ohne den Partner/die Partnerin zu fragen."



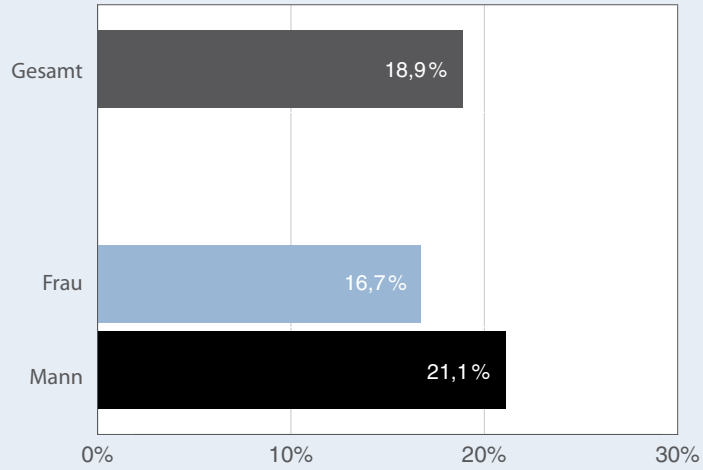
Circa 21% aller Befragten gehen auch mal ein finanzielles Risiko ein, und das ohne Nachfrage beim Partner.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Man kommt als ‚getriebener Jongleur' nicht zur Ruhe, ist stets in Anspannung und sucht gleichzeitig neue ‚kippelige' Situationen auf, um weitere Experimente zu starten. Daher sind Menschen dieses Typus stets betriebsam auf der Suche nach neuen Vorsorge- und Anlageformen. Mit der Vielfalt können sie einen großen Pool an Chancen wie einen Zauberkasten für das Alter bereithalten.

Abbildung 12:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Wir nutzen möglichst jede Zusatzabsicherung für die Altersvorsorge."



Knapp 19% der Befragten geben an, in der Partnerschaft möglichst jede Zusatzabsicherung zu nutzen (vor allem Männer).

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Typus ‚planvoller Umschichter'

Häufigkeit: 26%
Geschlecht: 49,5% männlich, 50,5 % weiblich
Wohnart: 47,0% Eigenheim, 53,0% Miete

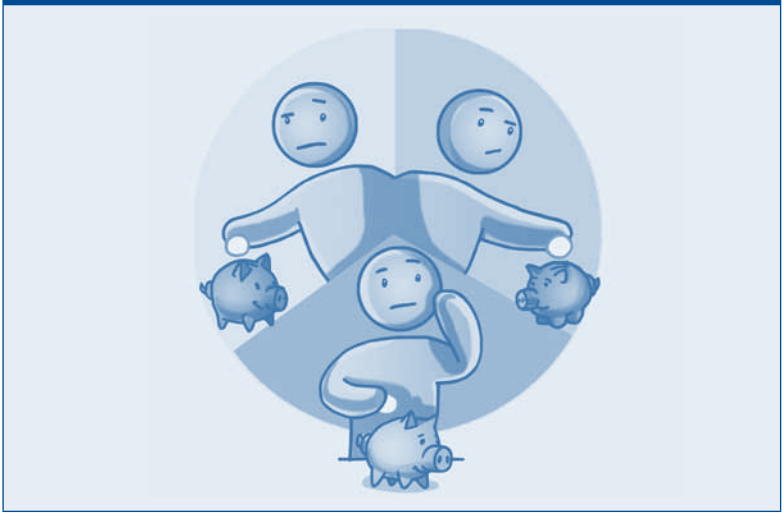
Der ‚Umschichter' erfindet sich und seine Altersvorsorge immer wieder neu. Das ist vergleichbar mit einer regelmäßigen Metamorphose. So wird der Todesdrohung durch eine ständige ‚Wiedergeburt' ein Schnippchen geschlagen.

4. Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Typus ‚planvoller Umschichter'

Dieser Typus schichtet in jeder Lebensphase seine Altersvorsorge komplett um. Er verfolgt bei der Geldanlage für eine gewisse Zeit konsequent und ausdauernd eine bestimmte Strategie, setzt in einer neuen Phase aber konsequent auf ein modifiziertes Modell der Altersvorsorge. So wird häufig in einer Phase zunächst einmal gespart, um in der nächsten Phase Eigentum zu erwerben und abzuzahlen. Dabei zeigt der ‚Umschichter' ein regelrecht leidenschaftliches Organisieren und Planen. Er handelt strukturiert, rational und kalkulierend und hat das ausgeprägte Bedürfnis, stets den Überblick zu bewahren. Alle Aktivität wird dem aktuellen ‚Fünf- oder Zehn-Jahres-Plan' gewidmet (Bsp.: Lieber jetzt Immobilienkauf als ein Urlaub). Das konsequente Durchhalten seines Programms führt schließlich dazu, dass die Vorsorge wieder komplett umgeschichtet werden muss.

Abbildung 13:
„Planvoller Umschichter"



Quelle:
Timo Grubing

Typische Aussagen für ‚planvolle Umschichter' sind z. B.:
„Wir kümmern uns immer in Phasen um die Altersvorsorge."
„Man muss gut kalkulieren, man kann z. B. kein Eigentum kaufen und die Frau wird dann schwanger."
„Erst in 10 Jahren werden wir die Altersvorsorge aufstocken. Dann haben wir das eine abbezahlt und können dann schön in was Neues investieren."

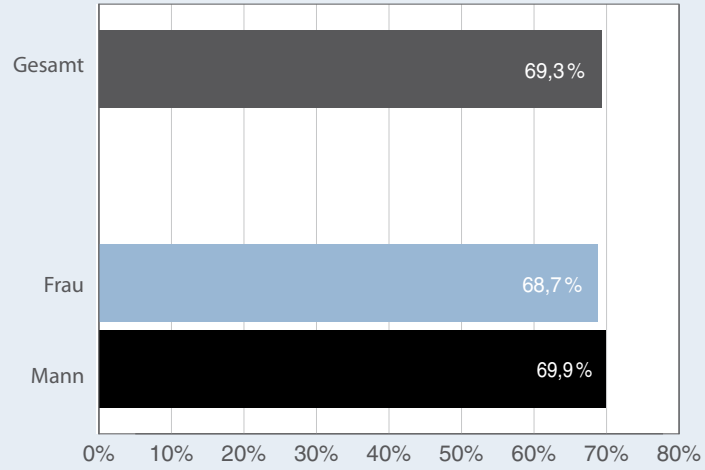
Vorrangig genutzte Altersvorsorge-Produkte:

Es werden sorgsam durchdacht unterschiedliche Produkt-Schwerpunkte gesetzt, je nachdem in welcher Lebensphase man sich befindet (z. B. Eintritt ins Berufsleben, Karrieresprung, Heirat, Kinder, Pflegefall/Tod des Partners). Häufig anzutreffen sind:

- Häufig Immobilie,
- Bausparvertrag,
- Risiko- und Kapital-Lebensversicherung,
- Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag und
- Sparverträge/Lebensversicherung auf die Kinder.

Das Prinzip besteht in einer regelmäßigen ‚Metamorphose' durch strategisch-geordnetes Umschichten in den einzelnen Stadien des Lebens.

Abbildung 14:
(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Ich gestalte unsere finanzielle Zukunft aktiv und geplant."



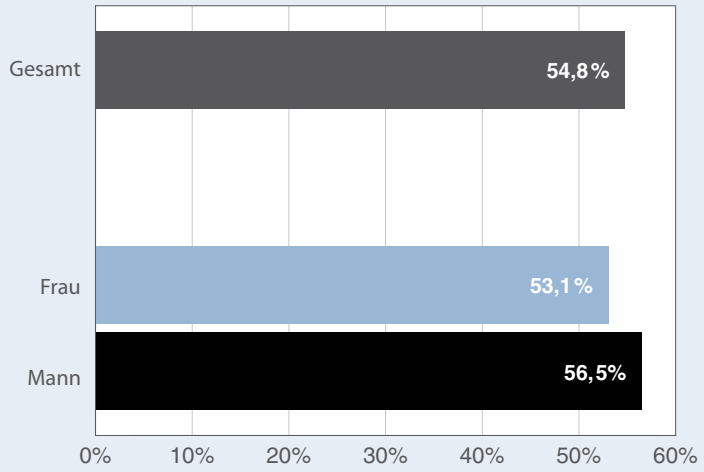
Knapp 70% der Befragten planen aktiv die gemeinsame finanzielle Zukunft mit dem Partner. Unterschiede zwischen Frau und Mann gibt es dabei kaum.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Beide Partner haben das beruhigende Gefühl, die Zukunft – als greifbare Immobilie oder durch andere Vorsorgemaßnahmen – in der Hand zu haben. Das Gefühl ausgeprägter Sicherheit entsteht durch fortwährende Anpassung der Vorsorge-Strategie an die jeweilige, spezielle Lebensphase. Der Umgang mit dem Thema Altersvorsorge erfolgt routiniert-gelassen, da man das Thema kontinuierlich weiter bearbeitet. Durch das regelmäßige Neu-Erfinden der Altersvorsorge kommt eine Unendlichkeits-Absicherung zustande: Man erfindet sich immer wieder neu.

Abbildung 15:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Wir passen unsere Altersvorsorge in regelmäßigen Abständen an die jeweilige Lebensphase an."



Circa 55% aller Befragten passt die Altersvorsorge der jeweiligen Lebensphase an. Dabei sind die Unterschiede zwischen Männern und Frauen eher gering.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Typus ‚sorgloser Ignorierer'

Häufigkeit: 13%

Geschlecht: 43,5% männlich, 56,5 % weiblich

Wohnart: 34,8% Eigenheim, 65,2% Miete

Dieser Typus will – wie die Bezeichnung schon deutlich macht – nicht genau hinschauen. Er beschäftigt sich äußerst ungern mit dem Thema ‚Altersvorsorge' und hat keine klare Vorstellung von den Auswirkungen seiner Aktivitäten auf die persönliche Altersvorsorge; das will er auch gar nicht. Stattdessen hat er ein ausgeprägtes Bedürfnis nach Freiheit und will

sich eben nicht einschränken müssen. Er legt großen Wert auf Mobilität, will beweglich bleiben und viel reisen. Der Wunsch nach Flexibilität zeigt sich häufig zudem in der Partnerschaft: Auch hier reicht der Blick nicht besonders weit in die Zukunft.

Der ‚sorglose Ignorierer' läuft Festlegungen in Bezug auf das Alter und auf die Altersvorsorge davon, indem er gar keine Vorratshaltung bzw. Vorsorge betreibt. Dadurch lässt sich das Thema ‚Altern' komplett ausblenden, selbst wenn die Lebensmitte bereits überschritten ist.

Abbildung 16:
„Sorgloser Ignorierer"

Quelle:
Timo Grubing

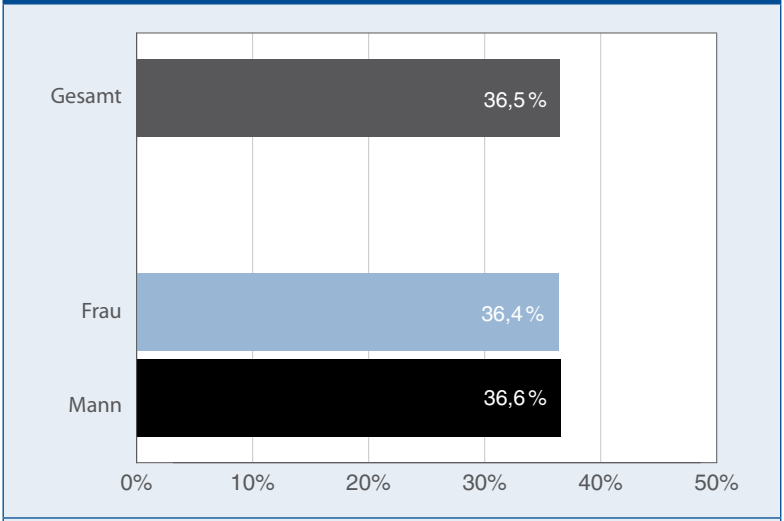
Typische Aussagen für ‚sorglose Ignorierer' sind z. B.:
„Wir neigen dazu, Altersvorsorge nicht zum Thema zu machen."
„Die Rente ist noch 30 Jahre hin, das ist viel Zeit."
„Ich will heute für das Später nicht so viel Energie vergeuden."
„Ich habe kein Vertrauen in Geld, das für 20 Jahre zwangsangelegt ist."
„Ich will heute auch einfach so mal 200 Euro ausgeben können."
„Falls es uns später schlecht geht, reisen wir zu Bernd nach Australien, dann leben und arbeiten wir da."

Vorrangig genutzte Altersvorsorge-Produkte:

- Generell flexible Anlagen,
- Sparverträge (ansprechend ist der geringe Aufwand),
- gelegentliches Antesten von Aktienhandel,
- Risiko- sowie Kapital-Lebensversicherung und
- beide Partner verfügen über ein eigenes Konto.

Beim Thema ‚Altersvorsorge' steckt man den ‚Kopf in den Sand'. Die Einschätzung des eigenen Alters ist dennoch zuversichtlich. Ein Ignorieren nach dem Vogel-Strauß-Prinzip macht tendenziell weniger ängstlich; man ignoriert das Später und lebt im Jetzt.

Abbildung 17:
(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Ich will in finanziellen Dingen nicht länger als ein paar Jahre im Voraus planen."



Etwa 37% aller Befragten möchten nicht mehr als ein paar Jahre im Voraus planen. Geschlechtsunterschiede gibt es dabei kaum.

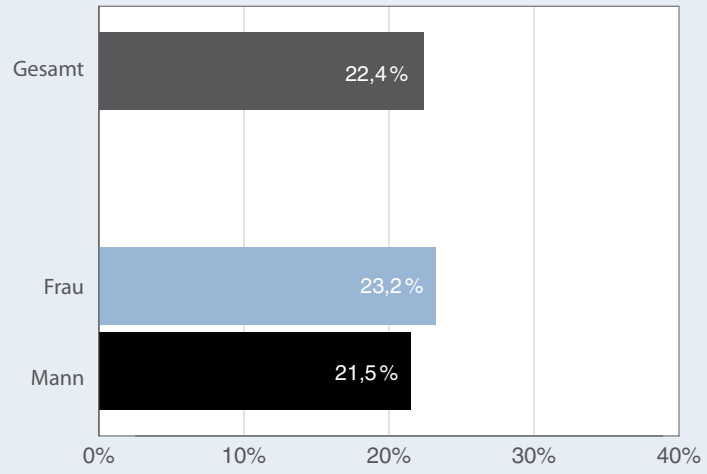
Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

4. Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Typus ‚sorgloser Ignorierer'

Abbildung 18:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Mein Partner/meine Partnerin und ich machen Altersvorsorge noch nicht zum Thema."



Circa 22% der Befragten vermeiden das Thema Altersvorsorge. Männer zeigen im Vergleich zu Frauen etwas mehr Bereitschaft, sich mit dem Thema zu beschäftigen.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Die Altersvorsorge wird beim ‚sorglosen Ignorierer' bedenkenlos aufgeschoben, insbesondere wenn der Partner noch nicht dazu bereit ist.

Beruhigung lässt sich auch durch viel Austausch mit der sozialen Umwelt erreichen. Durch einen großen Freundeskreis hat man das Gefühl, sich Sicherheiten (auch für später) aufbauen zu können.

Typus ‚abwartender Angst-Hase'

Häufigkeit: 12%
Geschlecht: 44,0% männlich, 56,0 % weiblich
Wohnart: 37,9% Eigenheim, 62,1% Miete

Der ‚Angst-Hase' ist in Gelddingen sehr vorsichtig und wenig entscheidungsfreudig. Aktionen erfolgen viel mehr aufgrund äußerer Anstöße.

Dennoch ist dieser Typus – im Unterschied zur Vogel-Strauß-Taktik der ‚sorglosen Ignorierer' – stets auf der Suche, er kann sich jedoch nicht entscheiden bzw. festlegen. Der ‚Angst-Hase' kommt aufgrund von Zweifeln nicht zur Umsetzung und bleibt lieber bei vertrauten Produkten wie dem Tagesgeld. *„Das Tagesgeldkonto dümpelt so vor sich hin."*

Lösungen werden von Außenstehenden erwartet: *„Sie können mir doch jetzt bestimmt ein Produkt für Paare für die Altersvorsorge vorschlagen, oder?"*

Verkomplizierungen und ständiges Hinterfragen verhindern eine Festlegung: *„Frage ist immer, was kommt vom Staat, was muss ich zurücklegen und worauf müsste ich jetzt verzichten?"*

Abbildung 19:
„Abwartender Angst-Hase"

Quelle:
Timo Grubing

Durch das Vermeiden von Festlegungen halten sich ‚Angst-Hasen' eine Vielzahl von Optionen offen: Alles ist noch möglich. Damit entgehen sie auf geniale Weise auch dem Problem der Alters-Sorge.

4. Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Typus ‚abwartender Angst-Hase'

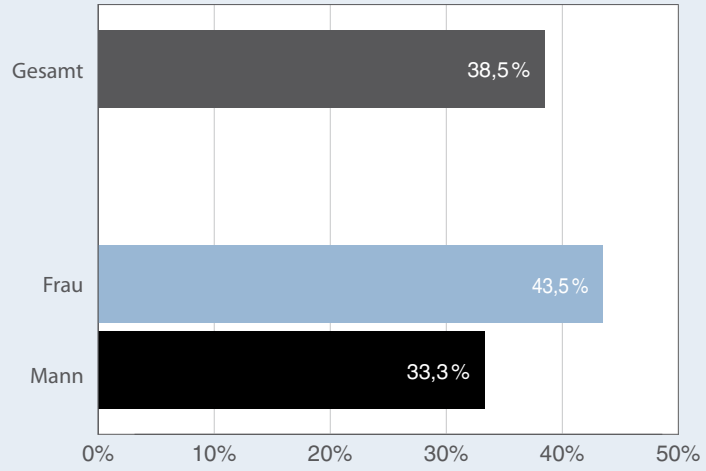
Viele kritische Fragen zu möglichen Produkten und Lösungen führen zu einem langen Abwarten, das sich als ein ‚auf der Lauer liegen' kennzeichnen lässt. In seinem abwartenden Kreisen um die Altersvorsorge bleibt der ‚Angst-Hase' beweglich und lebendig. Die Zukunft liegt immer noch vor ihm, er kann das Thema ‚Alter' ständig vor sich herschieben.

Vorrangige Altersvorsorge-Produkte:

Man ist unsicher, welche Strategie die richtige ist und schiebt trotz vorhandener Informationen die Entscheidung ‚auf die lange Bank'. Das meiste frei verfügbare Geld landet daher auf einem Tagesgeldkonto. Somit bleibt es jederzeit verfügbar und man selbst flexibel. Seltener wird eine Riester-Rente oder ein Bausparvertrag genutzt, sie erscheinen zu festlegend und langfristig.

Abbildung 20:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Ich kann mich nur sehr schwer zwischen Altersvorsorge-Möglichkeiten entscheiden."

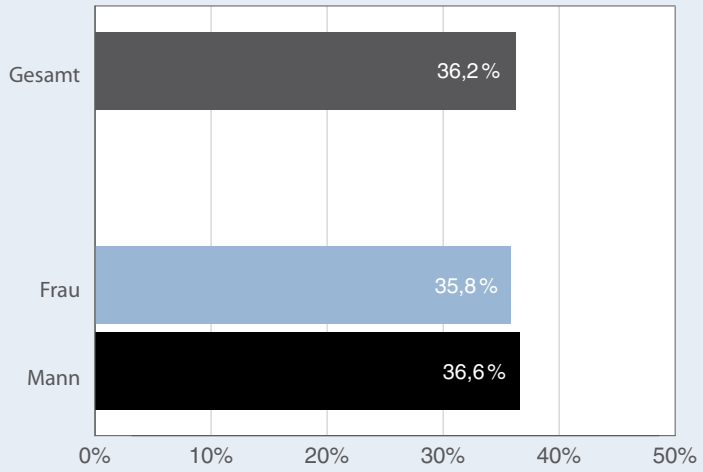


Gut 38% der Befragten haben Schwierigkeiten, sich zwischen verschiedenen Altersvorsorge-Möglichkeiten zu entscheiden, insbesondere Frauen.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Abbildung 21:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Mit den von uns genutzten Beratungen zur Altersvorsorge waren wir oft unzufrieden."



Circa 36% der Befragten sind mit den erlebten Beratungen unzufrieden. Im Hinblick auf Unterschiede zwischen Frauen bzw. Männern fällt die Differenz gering aus.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

‚Angst-Hasen' agieren nach dem Prinzip ‚Tagelöhner'. Sie warten auf bessere Angebote und bleiben in einer ewigen Warteschleife. In einem ständigen Umkreisen des Themas ‚Altersvorsorge' hält sich der ‚abwartende Angst-Hase' alle Möglichkeiten offen. Auch aus Beratungsterminen heraus entstehen häufig keine Entscheidungen. Dadurch ist auch für das Alter noch alles möglich: Die tollsten Angebote können noch kommen.

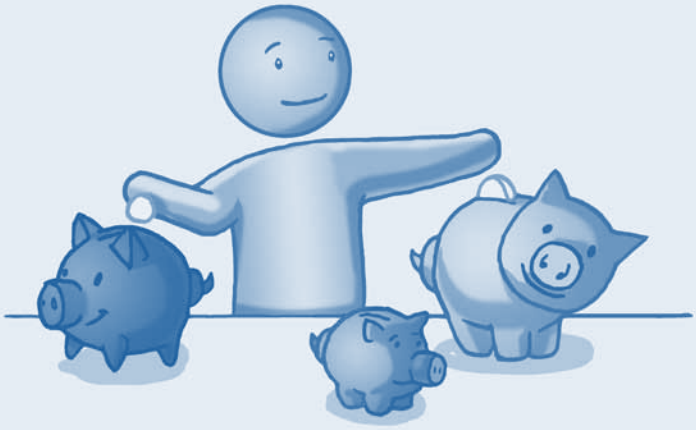
Dennoch ist eine konstante Beunruhigung aufgrund stets gleich bleibender unbeantworteter Fragen vorhanden. Die praktizierte Altersvorsorge erscheint nie als sicher bzw. als die richtige Wahl. Dadurch bleibt das Gefühl bestehen, unter Druck zu sein und sich fortwährend mit dem Thema beschäftigen zu müssen.

Typus ‚lockerer Verteiler'

Häufigkeit: 11%
Geschlecht: 55,6% männlich, 44,4 % weiblich
Wohnart: 43,4% Eigenheim, 56,6% Miete

Dem Verhaltensmuster eines Eichhörnchens entsprechend haben ‚lockere Verteiler' eine Reihe unterschiedlicher Vorsorge-Maßnahmen getroffen. Bei der Eichhörnchen-Taktik werden verschiedene ‚Depots' angelegt. Aufgrund der Vielzahl und Unterschiedlichkeit der ‚Depots' wird ‚vergessen', was man alles gemacht hat. Dieser Umstand gibt den ‚lockeren Verteilern' jedoch ein Gefühl von Sicherheit: Man will es selber nicht so genau wissen und sich in dem Gefühl aufhalten, einiges zurückgelegt zu haben. Durch das Wiederentdecken geheimer Reichtümer bleibt für die ‚Verteiler' die Illusion erhalten, dass die Vorräte für ewig ausreichen könnten.

Abbildung 22:
„Lockerer Verteiler"



Quelle:
Timo Grubing

Typische Aussagen für ‚lockere Verteiler' sind z. B.:
„Wichtig bei der Absicherung ist es, nicht zu klumpen."
„Wir machen viel zusammen. Unsere Altersvorsorge ist auch viel Gemeinsames. Vertrauen ist ganz wichtig."
„Mein Mann und ich haben jeder eine Lebensversicherung, aber bei verschiedenen Gesellschaften."
„Ich will jetzt schön leben und später auch noch."

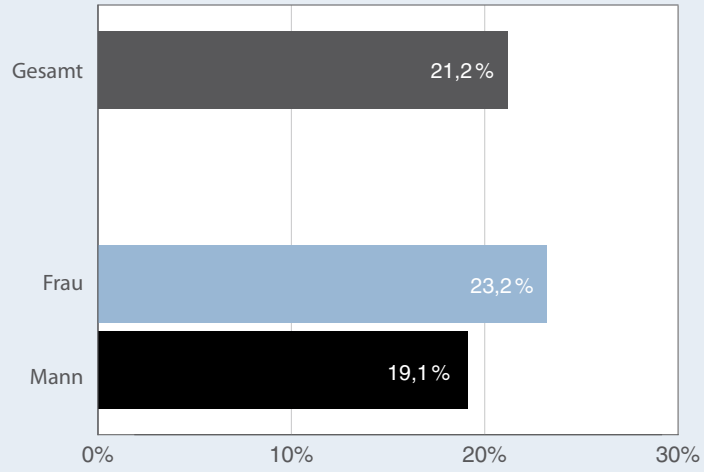
Vorrangige Altersvorsorge-Produkte:

Man will sich nicht auf nur eine Variante der Vorsorge beschränken bzw. verlassen müssen. Somit werden viele unterschiedliche Produkte breit gestreut:

- Z. T. vorhandene eigene Wohnung oder ein Einfamilienhaus,
- Bauspar- und Sparverträge,
- Tagesgeldkonten,
- Riester-Rente (gemeinsam und als Paar),
- Lebensversicherung (für die Kinder bereits früh angelegt) und
- Fonds etc.

Wie bei einem Eichhörnchen werden überall Depots angelegt und das Geld wird locker auf unterschiedliche Anlagen verteilt.

Abbildung 23:
(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Ich weiß manchmal gar nicht mehr, was wir alles für die Altersvorsorge abgeschlossen haben."



Im Ganzen geben etwa 21% aller Befragten an, keinen ständigen Überblick über die in der Partnerschaft vorhandenen Altersvorsorge-Produkte zu haben. Im Geschlechtervergleich sind es tendenziell mehr Frauen als Männer.

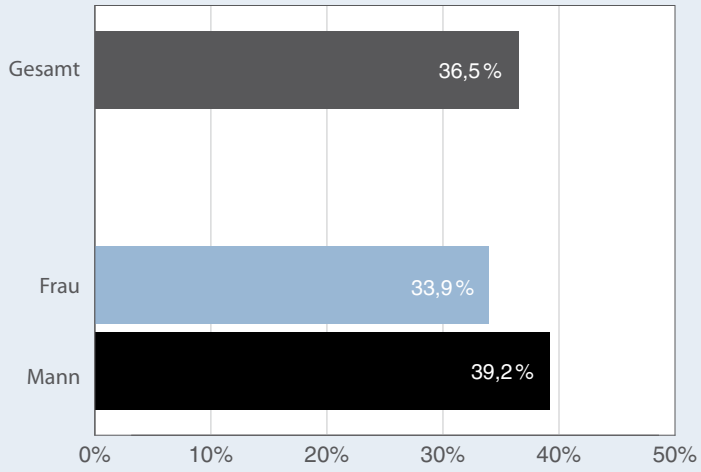
Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Diese Form der Altersvorsorge wird als sehr entspannt erlebt, weil das Risiko breit gestreut ist. Das Ziel einer ausreichenden Vorsorge ist gefühlt bereits erreicht aufgrund der Vielfalt an vorhandenen ‚Depots'.

Oft ist dabei ein Teil der Anlagen aus dem Blick geraten und vergessen worden. Ein zufälliges Erinnern an einzelne Vorsorge- oder Anlageprodukte verschafft den ‚lockeren Verteilern' zusätzlich Zuversicht und ermöglicht einen optimistischen Blick in die Zukunft. ‚Verteiler' haben die Hoffnung, auch in Notzeiten immer noch ein vergessenes Depot wieder zu entdecken. Dadurch hoffen sie auch im Alter auf Überraschungen.

Abbildung 24:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Uns ist das Leben in der Gegenwart wichtiger als eine Absicherung des Alters."



Für etwa 37% der Befragten ist das Leben im Hier und Jetzt wichtiger als das Leben im Alter, den Männern häufiger als den Frauen.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

5. Bewertung unterschiedlicher Produkte und Anlageformen

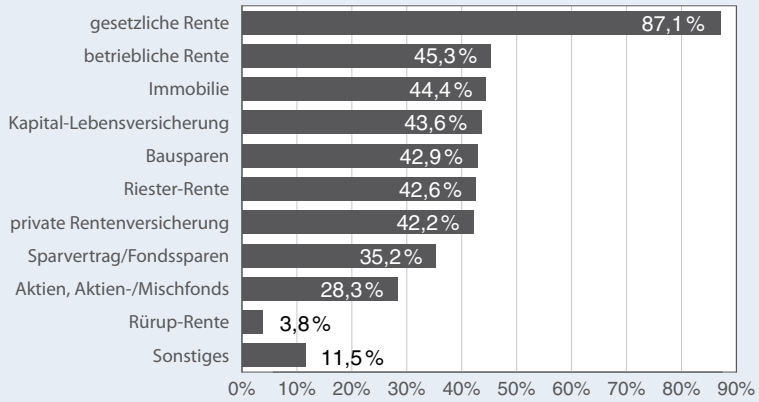
Bei der Auswahl der einzelnen Produkte ist eine ‚psychologische Rendite', die eine hohe Flexibilität und Lebendigkeit im Alter verspricht, ebenso attraktiv wie die finanzielle Rendite. Im Folgenden werden daher sowohl ‚rationale' als auch scheinbar ‚irrationale' Faktoren berücksichtigt.

Eine Bewertung der ‚psychologischen Rendite' erfolgt vor dem Hintergrund:

- Wie viel Beweglichkeit und verspürte Lebendigkeit erlaubt das Produkt?
- Wie sehr legt es mich auf (m)ein Lebensende fest und ist dadurch weniger attraktiv, da angstbesetzte Zusammenhänge ausgeblendet werden?

Abbildung 25:

„Welche Produkte zur Altersvorsorge hat man?" (Mehrfachnennungen möglich)



Die große Mehrheit der Befragten hat für die Altersvorsorge eine gesetzliche Rentenversicherung. Betriebliche Rente, Immobilie, Kapital-Lebensversicherung, Riester-Rente und private Rentenversicherung sind nahezu gleich häufig vorhanden. Nur ein kleiner Teil hat sich für die Rürup-Rente entschieden. (Im Vergleich zum Bundesdurchschnitt zeigen sich bei Paaren höhere Anteile bei privater Rentenversicherung und Riester-Rente.)

Quelle:
DIA, AWD 2010

Immobilien

Vorteile aus Sicht der Befragten:

Neben den bekannten und offensichtlichen Vorteilen wie sichere Werte schaffen, Mietzahlungen einsparen sowie der mit einer Immobilie verbundenen Sicherheit kann man die eigene Immobilie ab dem ersten Tag selber gestalten. Das ist sehr attraktiv. Die Gestaltung der ‚eigenen vier Wände' verspricht ein nicht enden wollendes Neu- und Um-Gestalten. Vergleichbar dem Heimwerken hat man hier eine ewige Aufgabe statt ‚ewiger Ruhe'. Immobilien bieten daher – anders als die Bezeichnung ‚immobil' vermuten lässt – eine hohe psychologische Beweglichkeit.

Sie ist zugleich Zentrum und Anker für Familie und Partnerschaft: Eine gemeinsame Immobilie stellt ein ähnlich starkes Bindungs-Mittel wie eine Ehe dar.

Als **Nachteil** einer Immobilie wird vor allem die starke Festlegung gesehen. Sie kann wie ein ‚Klotz am Bein' wirken. Behindert wird sowohl eine berufliche Veränderung bzw. ein Ortswechsel als auch eine Neuorientierung bei der Partnerwahl.

Man muss zudem kaufmännisch agieren und Risiken der Finanzierung eingehen. Langfristige Schulden beunruhigen. Bei einem Immobilienerwerb kann man eventuell nachts nicht mehr ruhig schlafen. Einige Paare können sich die gewünschte Immobilie schlicht nicht leisten.

Kapital-Lebensversicherung

Vorteile aus Sicht der Befragten:

Die Kapital-Lebensversicherung wurde bis 2004 steuerbegünstigt, d. h. sie wurde aus psychologischer Sicht mit einer ‚Geschenke-Logik' ausgestattet.

Eine Versicherung, die vor vielen Jahren abgeschlossen wurde, läuft ‚automatisch' weiter und ist aus dem Blick geraten. Auch dies ist ein psychologischer Vorteil, da man sich nicht mit dem eigenen Ableben beschäftigen muss.

Eine Kapital-Lebensversicherung kann als ein sicherer Fels im Hintergrund erlebt werden.

Nachteile:

Durch eine lange Bindung muss man den Vertrag ‚durchhalten'. Ein Verkauf bedeutet Verlust. Es besteht zudem äußerst geringe Flexibilität: Man kommt an sein Geld vor Ablauf nur mit Verlusten heran.

Damit bleibt die Frage: Erlebt man den Ablauf überhaupt noch?

Aktien, Aktienfonds, Mischfonds etc.

Vorteile aus Sicht der Befragten:

Man kann damit ‚spielen'. Diese Produkte versprechen daher eine sehr hohe Beweglichkeit. Jederzeitiges Agieren ist möglich bzw. sogar erforderlich.

Die Produkte versprechen Aussichten auf überdurchschnittliche Gewinne: Das wirkt wie eine ‚zauberhafte' Geldvermehrung. Spielen und ‚Zocken' machen gesteigerte Lebendigkeit erlebbar und ermöglichen eine Abkehr von Festlegungen, die auf ein Lebens- und Lebendigkeits-Ende hinweisen.

Nachteile:

Den großen Chancen stehen große Ängste gegenüber. Viele Anleger haben bereits ‚Lehrgeld' gezahlt. Man kann schließlich viel Geld ‚vernichten'.

Gewinne werden nicht direkt für die Altersvorsorge gesichert, sondern erneut investiert.

Die Verkehrung der gesteigerten Lebendigkeit bei diesen Produkten zeigt sich dann, wenn nicht mehr viel zum ‚Spielen' übrig bleibt: Wie gewonnen, so zerronnen.

Staatlich geförderte Produkte (VL, Riester, Rürup)

Vorteile aus Sicht der Befragten:

Häufig erfolgt eine Verrechnung, bei der man sich vom Staat etwas zurückholt: *„Der Staat kürzt die Renten, aber hier bekomme ich etwas zusätzlich.“* Es entsteht das Gefühl, man bekomme etwas ‚geschenkt‘.

Geförderte Produkte erscheinen wie eine Zusatzrente, die verspricht, die Sorge vor einer Rentenlücke auszugleichen. Dadurch, dass es sich um staatliche Produkte handelt, besteht die Erwartung, dass ‚Vater Staat’ für den Einzelnen sorgen wird.

Insgesamt stellen sich diese Produkte als entdramatisierte Nebenprodukte der Altersvorsorge dar. Der Förderanteil erhöht die gefühlte Rendite, und die Geschenke-Logik führt zu einer gesteigerten Attraktivität:

„Ich wäre ja schön blöde, wenn ich das nicht machen würde.“

Nachteile, insbesondere bei Riester-Rente:

Wird als kompliziertes Produkt erlebt, das keine großen Renditen verspricht.

Sie lohnt sich einerseits nicht für Besserverdienende, andererseits ist die Belastung bei Riester nicht für jeden tragbar.

Fazit: Erlebt wird oft eher eine Belastung statt einer Entlastung.

Festgeld, Sparvertrag, Vorsorgesparen etc.

Sparbuch bzw. Tagesgeld als moderne Variante des Sparbuchs

Man kann Geld ‚parken‘, ohne sich viele Gedanken machen zu müssen. Das wird häufig bei einem Mangel an Alternativen auch für größere Summen genutzt.

Tagesgeld ist ideal für Anleger, die sich nicht entscheiden können.

Vorteile aus Sicht der Befragten:

Solche Produkte sind berechenbar und undramatisch. Sie eignen sich vor allem für Paare, die sich mit Festlegungen schwer tun.

Nachteile:

Der Zeithorizont bei Festgeld ist festgelegt, nach Ablauf muss eine Neuentscheidung getroffen werden. Als eher starres Produkt signalisieren diese Produkte Stillstand.

Die Festlegung auf bestimmte Zeiträume ermöglicht es, dass das Produkt zeitweilig aus dem Blick genommen werden kann. Dadurch tritt eine (zeitweise) Entlastung ein. Die Produkte bringen sich aber doch immer wieder (lästig) in Erinnerung.

Private Rentenversicherung

Vorteile aus Sicht der Befragten:

Es sind entweder ein regelmäßiger Sparbetrag oder ein Einmalbeitrag möglich. Die Beitragshöhe ist frei wählbar. Mit dem Automatismus regelmäßiger Beträge lassen sich solche Produkte leichter aus dem Blick nehmen.

Nachteile:

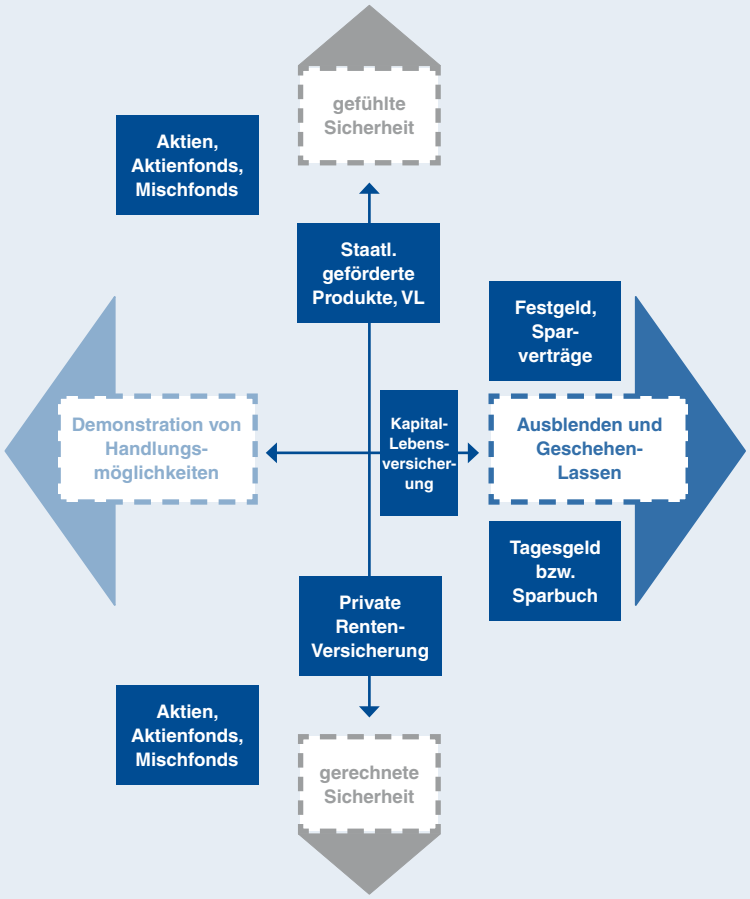
Gegenüber anderen Anlagemöglichkeiten erscheint die private Rentenversicherung eher unflexibel.

Eine private Rentenversicherung als Ergänzung zu anderen Altersvorsorge-Produkten ist vor allem ein Zusatzbaustein für eiserne Sparer.

Die unterschiedlichen Produkte lassen sich in den psychologischen Wirkungsraum einordnen. Dabei tritt eine Systematik zutage, welche gegenüber den üblichen Einordnungen noch einmal eine neue Seite aufzeigt, denn unter psychologischen Gesichtspunkten zeigen sich Aktien, Aktienfonds oder Mischfonds auf einer Linie mit Bausparen und Immobilien. Diese Produkte ermöglichen besonders gut ein **Demonstrieren von Handlungsmöglichkeiten.**

Auf der anderen Seite finden sich mit Festgeld oder Tagesgeld und ebenso mit den Versicherungslösungen Anlageformen, die sich leichter **aus dem Blick nehmen** lassen.

Abbildung 26:
Demonstrieren von Handlungsmöglichkeiten

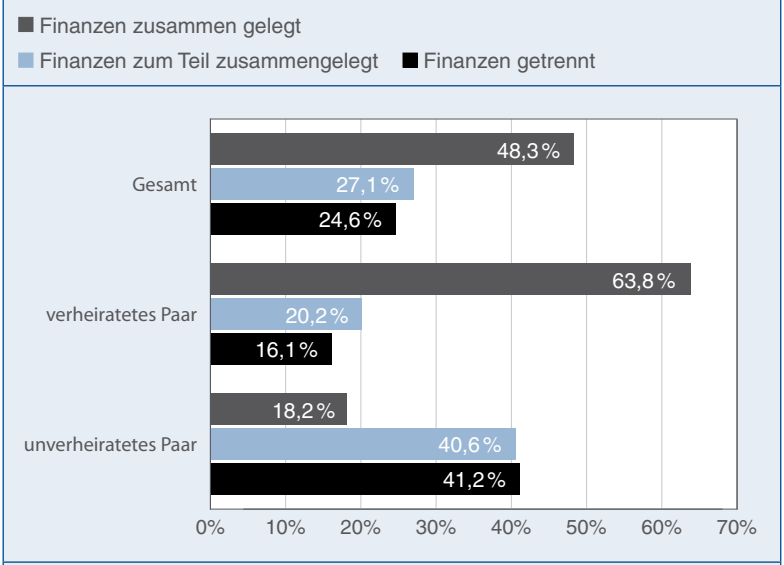


Quelle:
rheingold Institut

6. Entscheidungsverhalten bei Paaren

Das Thema ‚Altersvorsorge' unterliegt in Partnerschaften einer Entwicklungslogik. Hier wächst im Idealfall nicht nur die Partnerschaft im Laufe der Jahre zusammen, sondern auch die Altersvorsorge wird von einem individuellen ‚Deins und Meins' immer mehr zu einem gemeinsamen ‚Unseren'.

Abbildung 27:
„Wie wird es mit den Finanzen in der Partnerschaft gehalten?"



Etwa die Hälfte aller Befragten hat in der Partnerschaft die Finanzen zusammen gelegt (v. a. verheiratete Paare), 27% haben nur einen Teil ihrer Finanzen zusammen gelegt. Knapp ein Viertel halten die Finanzen getrennt.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Während bei jüngeren Partnerschaften die Produkte häufig noch aus der Vorzeit der Beziehung der beiden Partner stammen, werden mit steigender Dauer der Partnerschaft immer mehr Produkte zu gemeinsamen Altersvorsorge-Bausteinen. Ein Klassiker ist dabei die gemeinsame Immobilie, die auch die Partnerschaft (sinnbildlich) in Beton zementiert.

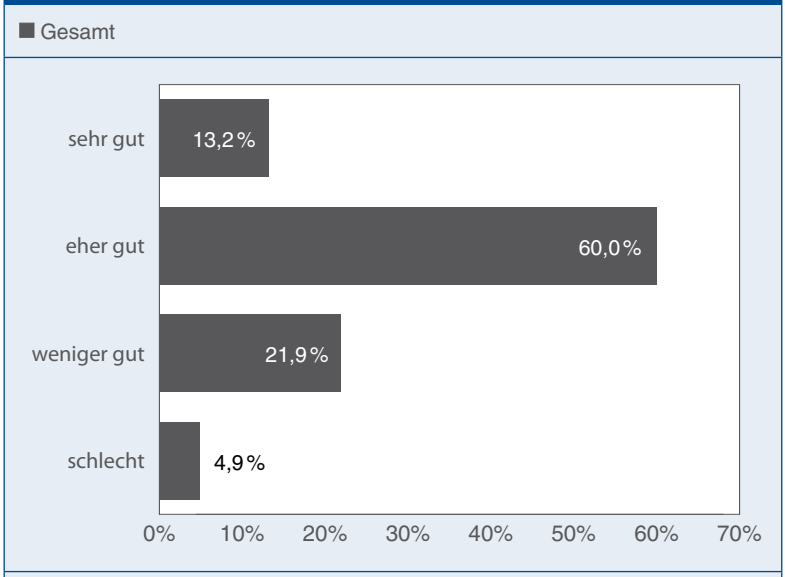
Paare über 40 Jahre verfügen bereits über Altersvorsorge-Produkte, die vor einiger Zeit abgeschlossen wurden. Neue Produkte werden von diesen Paaren oft nur noch in den Blick genommen, wenn sie steuerbegünstigt oder staatlich gefördert sind.

Die Vorstellungen vom aktuellen und zukünftigen Leben sind bei beiden Partnern sehr ähnlich. Daher fällt auch die Planung für das Alter nicht allzu schwer. Nur das, was nicht geplant werden kann, macht tatsächlich Angst, insbesondere eine Trennung, Krankheit oder Tod des Partners und das Angewiesen-sein auf fremde Hilfe. Als schlimmste Befürchtung beim Thema ‚Altern' zeigt sich die Sorge vor einem Alleinsein im Alter.

Die Partnerschaft als solche wird als Stütze im Alter erlebt.

Ein Leben in einer Partnerschaft wird als Schutz vor den Unwägbarkeiten des Alters erlebt. Die Partnerschaft (und ggf. die Familie) gibt ein Gefühl von Sicherheit. Gemeinsam – so die Hoffnung – kann man eventuelle Probleme besser bestehen und auch auftretende Lücken bei den Alterseinkünften besser ausgleichen. Der stärkste Halt ist der Partner und die geplante gemeinsame Zeit.

Abbildung 28:
„Wie gut fühlt man sich finanziell für das Alter abgesichert?“



60% aller Befragten fühlen sich „eher gut“ abgesichert, ca. 13% sogar „sehr gut“. [5] *Hingegen fühlen sich 22% „weniger gut“ und 5% finanziell „schlecht“ finanziell für das Alter abgesichert.*

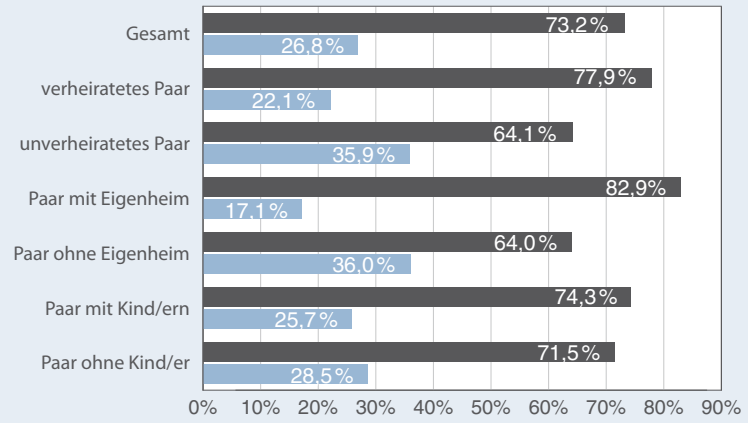
Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

5 Das ist mehr als im Bevölkerungsdurchschnitt, da in dieser Untersuchung Besserverdienende explizit befragt wurden, die sich zudem durch ihre bestehende Partnerschaft bereits geschützt fühlen.

6. Entscheidungsverhalten bei Paaren

Die Partnerschaft als solche wird als Stütze im Alter erlebt.

Abbildung 29:
„Wie gut fühlt man sich finanziell für das Alter abgesichert?“



Paare, die ein Eigenheim besitzen bzw. verheiratet sind, fühlen sich deutlich besser abgesichert. Ob Kinder in der Partnerschaft sind oder nicht, hat nur einen geringen Einfluss auf die Beurteilung der eigenen Altersvorsorge.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Bezogen auf die Altersvorsorge zeigt sich bei den befragten Paaren im weitesten Sinne eine **Konsens-Suche**[6]: Die Partnerschaft als solche soll erhalten bleiben. Sowohl ideell als auch finanziell erwartet man vom Partner Unterstützung.

Typische Aussagen sind:

- *„Wir werden das schon schaukeln.“*
- *„Zusammen schaffen wir das.“*

6 Das Thema ‚Konflikte in der Partnerschaft' wurde in den Tiefeninterviews von den Befragten nicht gänzlich umgangen. Bei den Konflikten, die zur Sprache kamen, ging es jedoch nicht um Entscheidungen zur Altersvorsorge, sondern beispielsweise darum, dass man zu wenig Zeit miteinander verbringen kann, weil einer der Partner zu viel/zu lange arbeitet. Konfliktfähigkeit ist also durchaus vorhanden, allerdings wurde das Thema ‚Altersvorsorge' in den meisten Fällen konfliktfrei dargestellt.

Oder exemplarisch das Statement:

- *„Das mit der Rente wird sich schon finden. Viel wichtiger für mich ist, dass es uns beiden gut geht, und wir eine schöne Zeit haben können.“*

Zusätzlich zu den Bestrebungen nach einer materiellen Absicherung zeigt sich auch die Sehnsucht nach einer ideellen Schließung oder Umdefinition der befürchteten Versorgungslücke:

- Mit einer Abkehr von einem rein materiellen Versorgungs-Diktat entkommt man den finanziellen Zwängen. So wird beispielsweise ein einfaches Leben auf dem Land entworfen, bei dem Miete und Lebensmittel preiswerter zu haben sind als in der Stadt.

- Oder es werden Lebensglück, Familie und Gesundheit als wichtige Werte definiert, um sich von materiellen (Konsum-) Ansprüchen zu befreien.

- Schließlich wird ein Leben im Hier und Jetzt der Notwendigkeit zur Vorsorge vorgezogen. Verkürzt gesagt ist das eine Antwort auf die Alternative: Geld (sparen) oder Leben.

Umgang in der Partnerschaft und Fallbeispiele innerhalb der sechs Typen:

Typus ‚hortender Hamsterer’

Umgang in der Partnerschaft:

In dieser Partnerschaft herrscht oft Einigkeit über ein ‚bescheidenes‘ Leben sowie ein gemeinsamer Geiz bis ins Alter. Häufig gibt es in Fragen der Altersvorsorge einen dominanten Alleinentscheider, oder beide Partner kümmern sich jeweils nur um ihren Teil. Dennoch zeigt sich der Wunsch, vom Partner bezüglich der Anlageentscheidungen bestätigt und bewundert zu werden.

Fallbeispiel:[7]

Er ist Ingenieur, sie ist Beamtin, gemeinsam verfügen sie über ein höheres Einkommen. Beide sind Ende 30, haben keine Kinder und leben in einer Mietwohnung.

Das Paar handelt unter der Prämisse ‚Sicherheit', Einkäufe werden beispielsweise nicht auf Kredit getätigt. Es gibt einen Ehevertrag sowie ein Haushaltsbuch als verlässlichen Rahmen. Die Frau wird von ihrem Partner zum Sparen angehalten. Bei der aktiv betriebenen Vorsorge hält er die Partnerin raus und legt ihr z. B. nur bestimmte Produkte zur Ansicht vor. Er verfolgt eine – gefühlt – klare Strategie, die er durch externe (Finanz-) Berater zu seiner Selbstbestätigung prüfen lässt.

Spektakuläres ist für die Zukunft nicht geplant, der schlichte Lebensstil soll einfach beibehalten und im Alter auch weiter gespart werden.

Typus ‚getriebener Jongleur'

Umgang in der Partnerschaft:

In dieser Partnerschaft ist man wenig bindungsfreudig, eher distanziert und unentschieden. Die Partnerschaften sind nicht sehr innig bzw. gefestigt, auch hier wird – wie bei der Geldanlage – noch mit Bindung experimentiert. Der ‚getriebene Jongleur' will sich eben mehrere Wege offen halten.

Gegenüber dem Partner tritt der ‚Jongleur' beeinflussend auf. Die Partnerschaft wird eher als ‚Experiment' gesehen und im Umgang miteinander steht einiges ‚auf der Kippe'. ‚Jongleure' manipulieren gern, arbeiten beispielsweise Vorschläge zur Geldanlage so aus, dass der Partner nur zustimmen kann. Dabei wird Selbstbewusstsein demonstriert, doch in den Explorationen kommt mit der Zeit mehr und mehr die Unsicherheit ans Licht.

7 Alle Fallbeispiele stammen aus den Tiefeninterviews sowie der Gruppendiskussion und beschreiben eine typische Paar- bzw. Haushaltsdynamik.

Fallbeispiel:
Eine Jura-Studentin, Mitte 20, nicht berufstätig, keine Kinder. Sie lebt mit ihrem Freund (einem Arzt) zusammen in einer geerbten Eigentumswohnung. Bereits früh machte sich die junge Frau Gedanken um ihre Zukunft, informiert sich überall und denkt langfristig. Bewusst wählte sie für sich das Jura-Studium aus, um im Alter als Beamtin abgesichert zu sein. Während der Uni-Zeit ‚riestert' sie (obwohl sie es auf Nachfragen als „idiotisch und unsinnig" empfindet). Hier zeigt sich deutlich, dass alles an Möglichkeiten ausgeschöpft werden soll. Auch der Kauf eines Dreifamilienhauses gemeinsam mit ihrem Freund steht bald an. Ständig besteht der Drang zur weiteren Aufrüstung, so dass schnell neue Produkte in ihren Blick rücken. Dabei treibt sie den Partner mit an, agiert beeinflussend und entscheidet letztendlich alleine über die Strategie.

Typus ‚planvoller Umschichter'

Umgang in der Partnerschaft:

‚Umschichter' lieben klare Verhältnisse, so auch in der Partnerschaft. Die Familie und die Entwicklung der Kinder ist über weite Strecken das Leitbild für aktuelle Umschichtungen. Mit dem Eintritt in eine neue Phase wird aktiv die Zukunft der nächsten Jahre festgelegt. Der Partner wird eng in diese Planungen mit einbezogen, der nächste Schritt wird gemeinsam diskutiert. Alle sollen an einem Strang ziehen und das gemeinsame ‚Projekt' voranbringen. Zum Teil müssen alle Familienmitglieder Verzicht üben und sich dem aktuellen Plan unterwerfen.

Fallbeispiel:
Er ist Großhandelskaufmann, 38 Jahre, verheiratet und hat mit seiner Frau ein 5-jähriges Kind. Er ist Alleinverdiener (mit mittlerem Einkommen), die Frau arbeitet 10 Stunden in der Woche. Die Familie besitzt ein Einfamilienhaus.
Der Lebenslauf verläuft geordnet und ‚klassisch-konservativ' (d. h. Schule, Ausbildung, Berufsstart, Heirat, Kind). Beide Partner kamen mit ähnlichen Lebensentwürfen in die Beziehung und leben heute eine klare Rollenvertei-

lung. Sie agieren bei Fragen der Altersvorsorge wie ein eingespieltes Team: Er trifft eine Vorauswahl an Produkten, sie übernimmt eine ‚Kontrollfunktion' durch kritisches Hinterfragen. Circa alle 10 Jahre überprüft er beharrlich und geduldig die getätigten Geldanlagen, kalkuliert neu und schichtet die Geldanlagen um.

Typus ‚sorgloser Ignorierer'

Umgang in der Partnerschaft:

Beide Partner haben oft ein eigenes Konto, es ist jedoch meist keine große finanzielle Ausgangsbasis vorhanden. Man vermeidet eine Festlegung im Hinblick auf Sparen und Altersvorsorge. Das Paar ist sich einig, was das Ignorieren des ganzen Themas anbelangt. Vorherrschend ist der Wunsch nach (finanzieller) Unabhängigkeit und Beweglichkeit. Beide agieren eher abenteuerlustig und risikofreudig.

Fallbeispiel:
Ein verheiratetes Paar, das seit 35 Jahren zusammen ist, liefert ein typisches Beispiel: Er arbeitet im technischen Außendienst, sie ist gelernte Einzelhandelskauffrau (z. Z. hat sie einen Minijob, da sie einen Elternteil pflegt). Die Kinder sind aus dem Haus. Das Paar lebt mit einem mittleren Einkommen in einem städtischen Vorort, in einem Häuschen mit großem Garten.
Beide erleben sich als anpassungsfähig, kompromissbereit und gleichberechtigt. Sie reisen viel und wollen auch im Alter noch beweglich bleiben. Gemeinsam ignorieren sie ein tatkräftiges Angehen ihrer Altersvorsorge. Beide wollen sich nicht festlegen.
So werden mal die Eltern um Rat gefragt, mal werden kurzfristige bzw. ‚selbständig' laufende Sparverträge abgeschlossen.

Typus ‚abwartender Angst-Hase'

Umgang in der Partnerschaft:

Weder bei der Geldanlage noch in der Partnerschaft will man sich festlegen. Diese Beziehungen sind oft kinderlos. Man wartet aus der Unsicherheit

heraus ab. Oft begegnet einem bei diesem Typus ein höheres Haushaltseinkommen, da beide Partner berufstätig sind. Das gegenwärtige Leben und ein vertrautes, nahes Umfeld haben einen hohen Stellenwert. Beim Partner sucht man Sicherheit, Auseinandersetzungen werden indes vermieden.

Fallbeispiel:
*Ein kinderloses Doppelverdiener-Paar (Diplomkaufmann und Steuerfachangestellte), gut situiert. Sie leben in der Eigentumswohnung der Eltern. Das Paar redet häufiger über das Thema ‚Altersvorsorge', will später irgendwann eine eigene Immobilie erwerben und informiert sich über die Möglichkeiten – doch eine Entscheidung fällt nicht. Sie bleiben in der Warteschleife und das meiste Geld wird auf die Seite gelegt. So tritt das Paar auf der Stelle. Unwägbarkeiten wie die Frage, was kommen wird oder womit zu rechnen ist, lähmen zu sehr. Insgeheim erhoffen sie sich, dass eines Tages das ‚richtige' Produkt zur Altersvorsorge (v. a. speziell für Paare) ihnen schlichtweg zufäl*lt.

Typus ‚lockerer Verteiler'

Umgang in der Partnerschaft:

Vertreter dieses Typus geben sich betont unbekümmert. Sie suchen eine Balance zwischen Vorsorge treffen und dem Leben im Hier und Jetzt. Die Partnerschaft der ‚lockeren Verteiler' wird meist als innig und harmonisch geschildert. Die Partner sind ‚treue Seelen' und halten zueinander. So will man auch das Alter in dieser Konstellation teilen.

Bei diesen Paaren wird Geld locker untereinander hin- und hergeschoben. Keiner der Partner beharrt auf einem eigenen Besitz oder Konto.

Fallbeispiel:
Ein Konditormeister, 45 Jahre alt, mit mindestens 55 Arbeitsstunden pro Woche. Er hat bereits einige Jobwechsel hinter sich. Er ist leidenschaftlicher Judosportler und Rollerfahrer (die Familie besitzt bei mittlerem Einkommen kein Auto, dafür hat jedes Familienmitglied ein oder zwei Fahrräder). Die

Ehefrau ist Küchenhilfe auf 400€-Basis. Sie wohnen in einem Mehrfamilienhaus im Ländlichen.
Die Beziehung ist für die beiden wie eine ruhende Insel: Sicher, vertrauensvoll, harmonisch. Beide dürfen über das gemeinsame Konto frei verfügen und in die Beziehung mitgebrachte ‚Relikte' wurden längst zusammengelegt. Man entscheidet zu Zweit und ist gemeinsam bei der Altersvorsorge aktiv (Recherche, Tipps einholen von Bekannten oder vertrauten Beratern). Neue Produkte werden genutzt, den Überblick über bereits Vorhandenes hat man allerdings nicht mehr.

Weitere Besonderheiten der Partnerschaften:

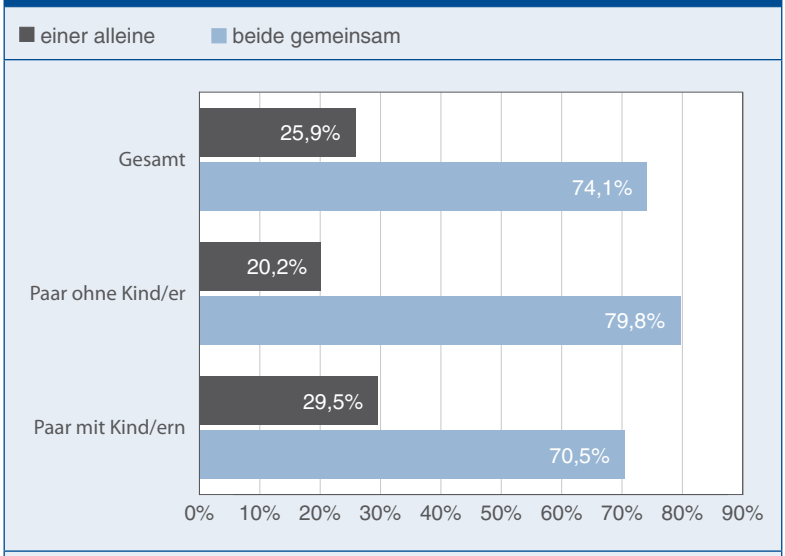
Allgemein ist beim Thema der privaten Altersvorsorge (wie oben dargestellt) eine Not spürbar, die in der dem Thema eigenen ‚Problematik' der Todesdrohung begründet ist. Zusätzlich drängt – genährt von den Medien – das Gefühl, etwas unternehmen zu müssen, um im Alter nicht von Armut betroffen zu sein. Auf der anderen Seite findet man wenige attraktive Möglichkeiten, sich abzusichern. Das Thema ‚Altersvorsorge' ist verunsichernd und die meisten Produkte sind komplex. Gerade deswegen werden gemeinschaftliche Entscheidungen in der Partnerschaft angestrebt. Der Produktmarkt ist unüberschaubar und kompliziert, verspricht entweder zu wenig Sicherheit oder eine zu starke, frühzeitige Festlegung. Vor diesen Gefahren rücken die Paare ganz automatisch zusammen und lassen nichts zwischen sich kommen. Lieber wird eine Entscheidung verschoben als durch ein Vorsorge-Produkt einen Konflikt in die Partnerschaft zu bringen[8].

8 Das Motiv, eine Partnerschaft zu erhalten, ist dabei in der gegenwärtigen Zeit ein anderes als bspw. noch in den 1950/60er Jahren: Damals galt es eine Beziehung zu erhalten, weil ‚es sich so gehörte' bzw. eine Scheidung gesellschaftlich nicht akzeptiert war. Heute fühlt man sich von diesen gesellschaftlichen Zwängen weitgehend befreit. In Zeiten der Unsicherheit und (fortwährenden) wirtschaftspolitischen Krisen ist jedoch das drängende Bedürfnis nach Absicherung nachgerückt. Hinzu kommt die persönliche Angst vor dem Alleinsein im Alter und davor, ganz auf sich gestellt mit den Sorgen und Beschwerlichkeiten im Alter zu Recht kommen zu müssen ohne einen absichernden Anker. So gilt für eine Reihe von Paaren aktuell die Devise: ‚Lieber im Alter arm und zusammen als reich und allein.

Nur selten brechen Unstimmigkeiten, Vorwürfe oder Konflikte beim Thema ‚Altersvorsorge' auf. Die meisten Paare vermitteln einen übereinstimmenden und harmonischen Eindruck. Die Anlageentscheidungen werden in den meisten Fällen im Konsens getroffen:

„Wenn einer von uns etwas nicht gut findet, machen wir das auch nicht. Da wird dann auch nicht diskutiert."

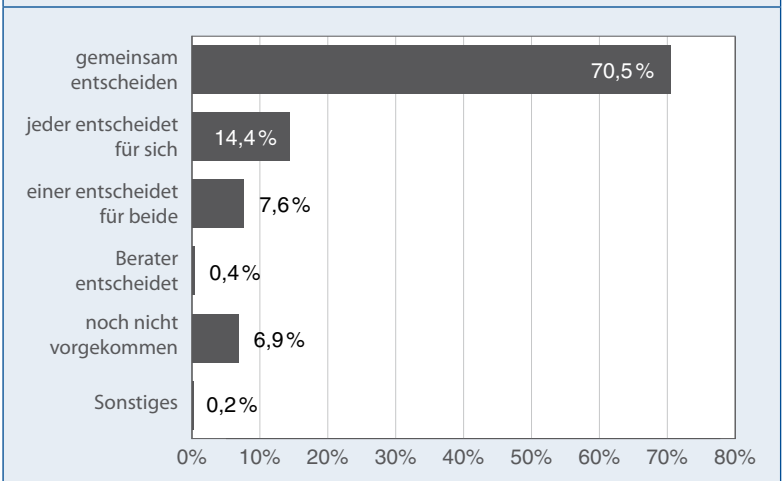
Abbildung 30:
„Wer kümmert sich in der Partnerschaft um die Altersvorsorge?"



In 74% der Partnerschaften kümmern sich beide Partner gemeinsam um die Altersvorsorge. Bei 26% nimmt ein Partner die Altersvorsorge allein in die Hand.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Abbildung 31:
„Wie werden Vorsorgeentscheidungen in der Partnerschaft beschlossen?“



Die große Mehrheit der Befragten trifft Entscheidungen zur Altersvorsorge gemeinsam als Paar. In circa 15% der Fälle entscheidet jeder für sich und bei knapp 8% nimmt einer alleine die Entscheidung für beide in die Hand.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

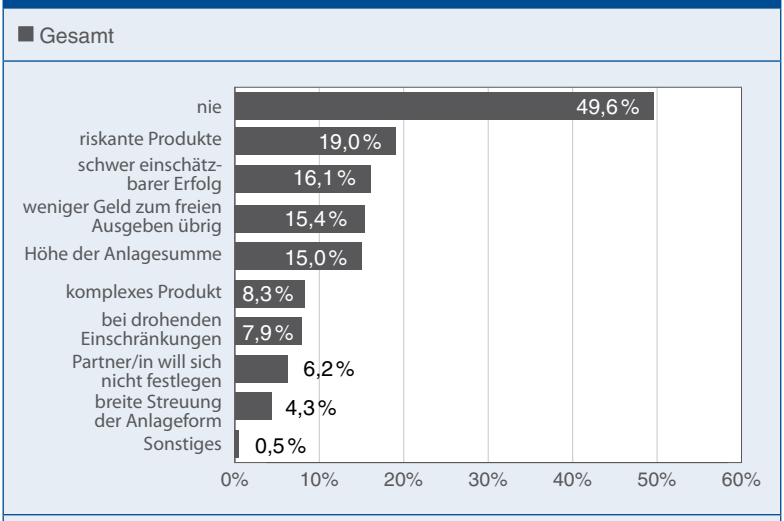
Bei Fragen der Altersvorsorge zeigt sich – trotz der Betonung einer gemeinsamen Entscheidung – häufig eine **komplementäre Rollenverteilung**: Meistens findet sich in den Paar-Konstellationen eine treibende Kraft hinter den Anstrengungen zur Altersvorsorge. Das kann sowohl die Frau als auch der Mann sein, je nach Ausbildungshintergrund, Zeitbudget und persönlichen Interessen. Häufiger finden sich die männlichen Partner als Vorreiter und Vorbereiter einer Entscheidung. Diese ‚treibende Kraft' sorgt immer mal wieder für einen Input, stellt Ideen vor oder bringt Möglichkeiten zur Altersvorsorge in Gespräche ein. Der andere Partner setzt sich dann damit auseinander und schließlich wird gemeinsam eine Entscheidung getroffen.

Einer der Partner ist federführend, kennt sich besser im Thema ‚Geldanlage' aus und ist die treibende Kraft, der ‚Entdecker'. Der andere Partner ist die kritische und korrigierende Kraft. Dieser Partner ist prüfender ‚Spiegel' und Gegenpart der Vorschläge.

Die Argumente des aktiven Partners müssen sich in diesem ‚Spiegel' bewähren. Der passive Partner ist entweder Bestätiger und Verstärker der Vorschläge oder bremst diese aus. Dieses Ergänzungsverhältnis funktioniert als gegenseitige Absicherung wie eine Klettergemeinschaft: Ein Partner ‚steigt vor', der andere sichert ab.

Abbildung 32:

„Bei welchen Themen zu Altersvorsorge und Geldanlagen ist man in der Partnerschaft unterschiedlicher Meinung?" (Mehrfachnennungen möglich)



Generell gibt beim Thema Altersvorsorge fast die Hälfte der befragten Paare an, nie unterschiedlicher Meinung zu sein. Die meisten Unstimmigkeiten treten bei riskanten Produkten auf (19%), gefolgt von Entscheidungen mit schwer kalkulierbarem Erfolg oder hohem finanziellen Aufwand. Die Höhe der Anlagesumme ist ebenfalls ein strittiges Thema.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

6. Entscheidungsverhalten bei Paaren

Weitere Besonderheiten der Partnerschaften

In einer Partnerschaft finden sich bei Fragen der Geldanlage meist ein eher aktiver Partner und ein eher passiver Partner. Im Wesentlichen können drei verschiedene Grundformen des Umgangs miteinander auftreten:

Häufig zeigt sich ein **Ergänzungsprinzip** der beiden Partner (wie bereits dargestellt), seltener ein **Alleingang** eines oder beider Partner (in zwei Varianten) sowie ein Ausweichen vor einer Entscheidung, wobei beide Partner **keine Entscheidung** treffen.

Tabelle 1:
Grundformen des Umgangs mit Altersvorsorge

Aktiver Partner:	**Passiver Partner:**
Vorschläge erarbeiten	Korrekturen einbringen
Alleingang: Ein Partner entscheidet für beide	Geschehen-Lassen
Jeder entscheidet für sich	Ebenfalls Alleingang
Keine Entscheidung treffen	**Keine Entscheidung treffen**

- Bei dem oft anzutreffenden harmonischen Ergänzungsprinzip einigt man sich in der Partnerschaft, indem der aktive Partner Vorschläge erarbeitet und der passive Partner lediglich Korrekturen einbringt. Konflikte werden dadurch vermieden.
- Bei der seltener anzutreffenden Paarkonstellation entscheidet ein Partner im Alleingang in Fragen der Altersvorsorge für beide gemeinsam. Der passive Partner reagiert darauf mir einem Geschehen-Lassen, oder beide Partner entscheiden für sich alleine, d. h. beide wählen einen Alleingang.
- Schließlich finden sich auch Konstellationen, in denen beide Partner keine Entscheidung treffen.

Konfliktträchtige Paarkonstellationen finden sich vor allem bei ambitionierten Partnern, die die federführende Rolle übernehmen. Insbesondere bei zwei Typen zeigen sich getriebene Alleingänge:

Typus ‚hortender Hamsterer':

- Beim ‚Hamsterer' gibt es in Fragen der Altersvorsorge häufig einen Alleinentscheider. Der Partner und sein Vermögen wird nicht selten wie ein ‚Besitz' angesehen und ist Teil des Anhäufens. Mit einem Ehevertrag wird ein verlässlicher Rahmen geschaffen. Der passive Partner hält sich aus Anlageentscheidungen häufig heraus (‚Geschehen-Lassen'). Konflikte entstehen durch Alleingänge des aktiven Partners, die beispielsweise Konsumeinschränkungen nach sich ziehen.

Typus ‚getriebener Jongleur':

- Gegenüber dem Partner tritt der ‚Jongleur' beeinflussend auf. Er agiert suggestiv und arbeitet Vorschläge so aus, dass der Partner zustimmen muss. Oder beide Partner treffen ihre Entscheidungen unabhängig vom Partner (d. h. zwei Alleingänge).

- Auch mit der Partnerschaft wird experimentiert. Dieser Typus legt sich nicht gerne endgültig fest. Die Partnerschaften sind häufig eher distanziert und nicht besonders innig oder gefestigt.

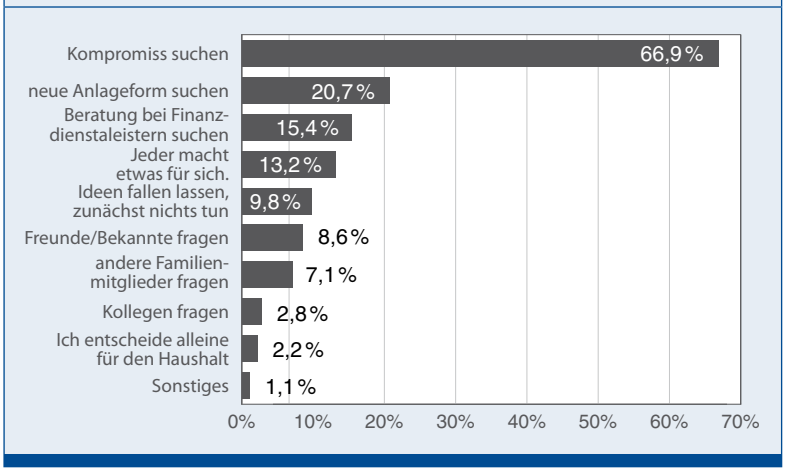
Besonderheiten der Paarbeziehung im Zusammenhang mit Altersvorsorge-Entscheidungen, die zu einem Konflikt führen können, lassen sich auch bei den Typen ‚planvoller Umschichter' und ‚abwartender Angst-Hase' erkennen.

- Beim Typus **‚Umschichter'** wird potenziell die Familie ‚überfahren' von umwälzenden Entscheidungen. Sie muss sich der Anlageentscheidung fügen (z. B. Immobilienerwerb und dadurch bedingte Sparsamkeit).

- Der Typus **‚Angst-Hase'** verhindert Festlegungen und beeinflusst auch den Partner mit Zögern und Übervorsichtigkeit.

Insgesamt wird das Thema ‚Altersvorsorge' indes sehr einvernehmlich gehandhabt. Ein Konflikt bricht nur selten auf. Eher wird die Entscheidung verschoben, um einen Konsens zu suchen. Einen Sonderfall findet man bei dem Typus ‚sorgloser Ignorierer', wenn beide Partner zu einem Verdrängen des Themas neigen: Von beiden wird dann keine Entscheidung getroffen.

Abbildung 33:
„Wie geht man vor, wenn sich in der Partnerschaft keine Übereinkunft zu einem Anlageprodukt herstellen lässt?" (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

In zwei Drittel der Fälle wird bei Uneinigkeit über ein Anlageprodukt ein Kompromiss von beiden Partnern gesucht. Circa 21% suchen eine neue Anlageform, gefolgt vom Einholen professioneller Beratung (etwa 15%). In eher seltenen Fällen werden Freunde/Bekannte um Rat gefragt, noch seltener Familienangehörige oder Kollegen. Zwischen Frauen und Männern gibt es hierbei kaum Unterschiede.

7. Beratung

Anlässe für eine Beschäftigung mit dem Thema ‚Altersvorsorge' sind in der Regel am Lebenslauf bzw. an den Lebensphasen orientiert. Zu folgenden Gelegenheiten werden verstärkt Überlegungen zur Altersvorsorge angestrengt:

- Einstieg ins Berufsleben,
- Gehaltserhöhungen,
- Hochzeit,
- Immobilienkauf,
- Geburt der Kinder und
- Erbschaft.

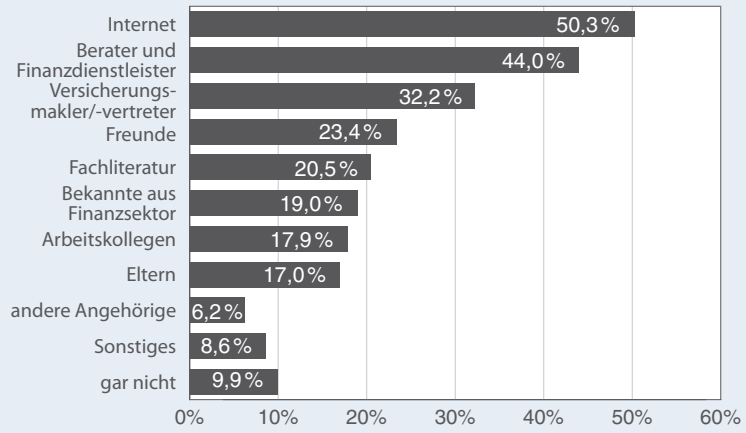
Zudem ergeben sich notwendig Entscheidungen, wenn angelegte Gelder frei werden, z. B. wenn der Bausparvertrag zuteilungsreif wird. Weitere Anlässe kommen durch Gespräche mit Freunden und Bekannten zustande.

Zusätzlich sorgen Berichte zur Altersvorsorge in den Medien für Verunsicherung. Als aktuelle Themen, die das Problem aufleben lassen, werden erlebt:

- Bedrohung durch eine finanzielle ‚Versorgungslücke',
- drohender Verlust des materiellen Lebensstandards,
- unaufhaltsame Kürzungen und wegen erhöhter Steuern und Abgaben.

Die Beschäftigung mit dem Thema ‚Altersvorsorge' aufgrund von beängstigenden Medienberichten rückt die Menschen psychologisch in einen Zustand der Beunruhigung, den sie vermeiden wollen. Es werden vor allem Sorgen geweckt, ohne dass zufriedenstellende Lösungen in den Blick geraten.

Abbildung 34:
„Bei wem informiert man sich über Möglichkeiten der Altersvorsorge?“ (Mehrfachnennungen möglich)



Gut die Hälfte aller Befragten nutzt das Internet, um sich über Altersvorsorge zu informieren. Auch Freunde spielen nach den Beratern eine wichtige Rolle. Arbeitskollegen werden mehr von Männern um Rat gefragt, Eltern mehr von Frauen. Knapp 10% der Befragten haben sich noch gar nicht über das Thema informiert.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Der Ruf der beratenden Instanzen – seien es Banken, Versicherungen, ‚unabhängige‘ Finanzberater bzw. -makler oder Ausschließlichkeitsvertreter – wird häufig als schlecht geschildert. Die Befragten vertrauen sich nur ungern einer dieser Berufsgruppen mit Fragen zur privaten Altersvorsorge an. Alle Befragten in den Tiefeninterviews haben das Gefühl, dass es bei all diesen Formen von Beratung um Verkauf geht. Statt ‚gut beraten’ fühlt man sich zum Teil ‚verraten und verkauft‘.

„Im Endeffekt wollen die einem doch alle nur etwas verkaufen. Ich glaube nicht, dass auch nur einer dieser Berater mein Wohl im Sinn hat, denen geht es nur um die Provision.“

Als Alternative versuchen die Verbraucher, sich zunächst selbständig mithilfe des Internets zu informieren.[9]

Die Einschätzungen lauten übereinstimmend, dass Berater lediglich Provisionen oder Abschlüsse vor Augen haben und damit am eigenen (Lebens- bzw. Todes-) Schicksal profitieren wollen wie ‚Leichenbestatter'.

Der schlechte Ruf ist zu verstehen, wenn die Tätigkeit der Berater als ‚Todesdrohung' verstanden wird: Sie fordern schließlich dazu auf, genau hinzuschauen, sich festzulegen und eigene Spielräume einzuschränken. Gleichzeitig hinterfragen sie die eigene Vorsorge-Strategie. Durch ihre Tätigkeiten decken sie die häufigen Selbsttäuschungen und Verdrängungen auf, die im Umgang mit dem Thema zu beobachten sind. Berater bringen das Bild des Alterns und den drohenden Verlust von Lebendigkeit mehr oder weniger deutlich vor Augen. Dadurch werden bei einer Beratung die Bedrohungen des Alterns besonders ausgeprägt erlebt. Dieser Umstand macht verständlich, warum Berater ähnlich gemieden werden wie der Teufel das Weihwasser meidet: Man will sich nicht mit den bedrohlichen Aspekten der Altersvorsorge, insbesondere dem Altern und dem Tod, auseinandersetzen.[10]

Die einzigen Instanzen, denen man unbedingt vertraut, sind Eltern und enge Freunde. Mit Freunden wird öfter eine Art Schulterschluss in Form einer gemeinsamen Strategie gesucht. Auch in den zweistündigen Tiefeninterviews erwarteten die Befragten, dass am Ende ein passendes Produkt, also eine Lösung präsentiert wird. Das zeigt noch einmal das Gefühl der Hilflosigkeit und gleichzeitig Hilfebedürftigkeit, das mit dem Thema aufkommt. Vor allem

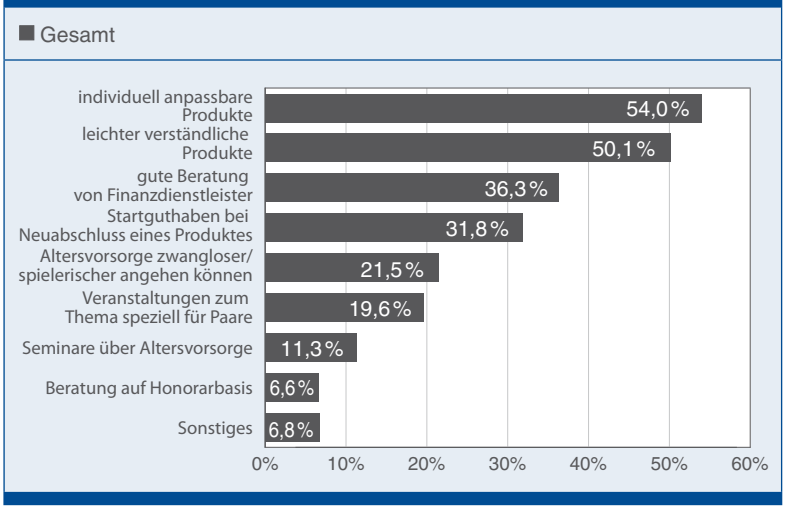
9 Dieser Aspekt stellt für die (Finanz-/Versicherungs-) Berater eine Herausforderung dar, da sie nun einer Klientel mit mehr Wissen und in der Konsequenz mit mehr Detailfragen begegnen.

10 Der Begriff ‚Altersvorsorge' ist als ‚Sorge vor dem Alter' nicht positiv besetzt. Hier könnten positive Formulierungen gesucht werden, so wie z. B. die Formulierung ‚Konsum im Alter' den Nutzen der Vorsorge herausstellt.

sucht man nach individuell angepassten und leicht verständlichen Produkten und einer guten Beratung, auch in Form von Veranstaltungen und Seminaren (z. T. speziell ausgerichtet auf Paare).[11]

Abbildung 35:

„Was müsste geschehen, damit man sich in der Partnerschaft (noch) intensiver um das Thema Altersvorsorge kümmert?“ (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Gut die Hälfte der Befragten wünscht sich Altersvorsorge-Produkte, die individuell anpassbar und leicht verständlich sind. Gute Beratung von Finanzdienstleistern (v. a. bei den Jüngeren) sowie ein Startguthaben beim Abschluss eines neuen Produktes sind zudem wünschenswert.

11 Wie kann der Wunsch nach mehr Individualität und Verständlichkeit bei Altersvorsorge-Produkte realisiert werden? Das deutsche Institut für Altersvorsorge DIA spricht beispielsweise in der online Presseinformation vom 17.11.2011 von einer „ganzheitlichen“ Betrachtung der Bedingungen und benennt konkrete Ideen, dem Verbraucher den ‚Einstieg‘ zu erleichtern sowie für mehr Verständnis und Klarheit zu sorgen. (Quelle: DIA Website)

Anhang:
Kurzbeschreibung der Forschungsmethode

rheingold arbeitet konsequent nach dem Konzept der Morphologischen Markt- und Medienanalyse, die an der Universität Köln von Prof. Wilhelm Salber entwickelt wurde. Die wissenschaftlich fundierte Methode wird von an der rheingold akademie® und/oder der Universität Köln ausgebildeten morphologischen Wirkungsforschern angewandt.

Der Forschungsansatz zielt auf die komplexe, ganzheitliche Marktsicht der Verbraucher ab und erfasst sowohl die bewussten als auch die unbewussten Determinanten von Kaufentscheidungen und Produktpräferenzen.

rheingoldInterviews® decken die tieferen Gründe für Entscheidungsprozesse auf und garantieren durch ihre Offenheit, dass die Erhebung der relevanten Sachverhalte nicht von vornherein durch vorgegebene Fragekategorien eingeengt wird. Die Flexibilität dieses Untersuchungsinstruments ermöglicht es, spontane Einfälle und Einstellungen der Verbraucher sogleich zu hinterfragen und ihre Bedeutung und Relevanz für das Untersuchungsthema herauszuarbeiten. Der zentrale Anspruch des morphologischen Forschungsansatzes ist es, das Gesagte auf das Gemeinte hin zu übersetzen!

Stichprobe:

Die empirische Basis des **qualitativen Studienteils** besteht aus:

- **1 rheingoldGroup®** mit 8 Befragten (à 2 Std. Dauer),[12]
- **6 rheingoldInterviews®** mit Paaren (à 2 Std. Dauer),
- **16 rheingoldInterviews® mit Einzelpersonen**, die in einer Ehe/Partnerschaft leben (à 2 Std. Dauer).

In den zweistündigen Tiefeninterviews bzw. der Gruppendiskussion wurden insgesamt 36 Frauen/Männer zu gleichen Teilen im Alter zwischen 25 und 50 Jahren befragt.

12 Die vorgeschaltete Gruppendiskussion diente der Hypothesenbildung und der Finalisierung des Frageleitfadens.

Befragungszeitraum war zwischen dem 05.05.2011 und dem 16.05.2011.

Erhebungsort des qualitativen Studienteils war Köln. Dabei wurde folgende Verteilung vorgegeben:

Haushaltsform:

- Alle leben in einer Ehe bzw. Partnerschaft,
- 50 % der Paare haben Kind/Kinder, teilweise bereits empty nester, d. h. die Kinder sind bereits aus dem Elternhaus ausgezogen,
- 50 % der Paare haben keine Kinder.

Wohnform:

- Jeweils die Hälfte der Befragten wohnt in einem Eigenheim, die andere Hälfte wohnt zur Miete.

Haushaltseinkommen:

- Alle haben ein gemeinsames Haushaltseinkommen zwischen 2500 und 7500 Euro Brutto pro Monat.
- 50% haben 2500 bis 5000 Euro Brutto/Monat zur Verfügung,
- 50% haben 5001 bis 7500 Euro Brutto/Monat.

Einkommensverteilung:

- 50 % der Paare hat nur einen Alleinverdiener,
- 50 % sind Doppelverdiener.

Ziel der in einem zweiten Schritt durchgeführten **quantitativen Analyse** im September 2011 war – neben der Erhebung einer Reihe von Merkmalen zur Altersvorsorge bei Paarhaushalten – ein Abgleich mit der qualitativ erarbeiteten Typologie, insbesondere die Abschätzung der Häufigkeitsverteilung der Typen. Befragt wurden bundesweit N=1000 Paare repräsentativ nach Alter und Geschlecht.

- Alter 25 bis 50 Jahre,
- Haushalts-Bruttoeinkommen monatlich ab 2500 Euro.

Zur Analyse der Typologie wurde eine Latente Klassen Analyse (LCA) durchgeführt. Die LCA ermöglicht es, latente Strukturen in kategorialen Daten aufzudecken. Hierbei versucht sie die Frage zu klären, ob sich innerhalb des Datensatzes Klassen finden lassen, die systematische Unterschiede bei der Beantwortung eines Sets von Items erklären. Die Klassen sind jedoch i. d. R. nicht direkt sichtbar, sondern latent, d. h. sie müssen auf Basis der Daten erschlossen werden. In gewisser Weise kann die LCA als eine Art der Clusteranalyse, einem Verfahren, bei dem ebenfalls Gruppen gebildet werden, verstanden werden (Collins & Lanza, 2010). Im Unterschied zur Clusteranalyse basiert die LCA auf einem probabilistischen Modell, das es erlaubt, die Güte verschiedener Lösungen zu testen und zu vergleichen.

Literaturhinweise

Becker, Gloria (2009): Kontrolle und Macht. Bonn.

Collins, L. M. / Lanza, S. T. (2010): Latent class and latent transition analysis. Oxford: Wiley-Blackwell.

Dammer, Ingo / Szymkowiak, Frank (1998): Die Gruppendiskussion in der Marktforschung. Opladen, Wiesbaden.

Deutsches Institut für Altersvorsorge DIA (2011): Dokumentation verschiedener Studien zum Thema ‚Altersvorsorge. www.dia-vorsorge.de.

Fitzek, Herbert (1994): Der Fall Morphologie. Bonn.

Grüne, Heinz / Lönneker, Jens (1993): Zum Mehrwert von Tiefeninterviews in der Marktforschung. In: Fitzek, Herbert / Schulte, Armin (Hrsg.): Wirklichkeit als Ereignis. Band 1. Bonn, S. 107–117.

Grünewald, Stephan (1991): Werbung und die Kultivierung des Alltags. In: Zwischenschritte, (10)1, S. 21–31.

Grünewald, Stephan (2004): Die Marke auf der Couch: Die morphologische Analyse von Markenpersönlichkeiten. In: Schimansky, Alexander: Der Wert der Marke. München, S. 562–583.

Grünewald, Stephan (2006): Deutschland auf der Couch. Frankfurt/Main.

Kostolany, André (2000): Die Kunst über Geld nachzudenken. München.

Lönneker, Jens (2004): Das Ende der Zielgruppen? Verfassungen prägen heute Konsumverhalten – nicht Personen oder Gruppen. In: Lohmann, Heinz / Wehkamp, Karl Heinz / Seidelkwem, Brunhilde / Ludwig, Ute Andrea / Finsterbusch, Jürgen (Hrsg.): Vision Gesundheit. Band 4: Medizin – Menschen – Marken – Marketing für die Gesundheitswirtschaft. Wegscheid, S. 110–114.

Melchers, Christoph / Ziems, Dirk (2001): Morphologische Marktpsychologie. Köln.

rheingold (2008): Grüne, Heinz / Volk, Jasmin, Carpe Vitam – Die Psychologie der ‚Best-Ager'. Seniorenstudie. Köln.

Salber, Wilhelm (1988): Der Psychische Gegenstand. Bonn.

Salber, Wilhelm (1969a): Wirkungseinheiten. Kastellaun/Wuppertal.

Deutsches Institut für Altersvorsorge

Impulse für die Zukunft geben

Private Altersvorsorge ist ein zentrales Thema der Gesellschaft und wird in Zukunft noch stärker an Bedeutung gewinnen. Denn immer mehr Rentner müssen von immer weniger Beitragszahlern in der gesetzlichen Rentenversicherung versorgt werden. Das führt zu Einbußen im Lebensstandard, wird die private und betriebliche Altersvorsorge nicht deutlich verstärkt.

Analysieren, informieren, diskutieren

Das Deutsche Institut für Altersvorsorge will hier konstruktive Beiträge leisten – mit klaren, verständlichen und fundierten Informationen.

Der wissenschaftliche Schwerpunkt liegt in Beobachtung, Analyse und Fortentwicklung staatlicher und privater Systeme zur finanziellen Altersvorsorge.

Im Verbund der Deutsche Bank- und Zürich-Gruppe

Gesellschafter des Instituts sind die Deutsche Bank AG, Deutsche Bank Bauspar AG, DWS Investment GmbH und Deutscher Herold AG. Kooperationspartner: Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG.

Neutral und unabhängig

Das Institut arbeitet neutral und versteht sich als objektiver Informant der Medien und der Bevölkerung. Es arbeitet unabhängig von Marketing- und Vertriebsaktivitäten seiner Gesellschafter.

Deutsches Institut für Altersvorsorge

Ansprechpartner

Bernd Katzenstein (Sprecher des Instituts)
Werner Janzen, Frankfurt (Geschäftsführer)

Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH

Lindenstr. 14 · 50674 Köln
Telefon: (0221) 92 42 81 05 · Telefax: (0221) 92 42 81 07
www.dia-vorsorge.de · E-Mail: info@dia-vorsorge.de

Deutsches Institut für Altersvorsorge

Erhältliche Studien:

- Vermögensbildung unter neuen Rahmenbedingungen, 2000
- Die Reformbereitschaft der Bürger – Eine Umfrage in vier Ländern, 2000
- Altersvorsorge für Journalisten, 2001
- Die Rentenreform 2001 – Gutachten zur Rentabilität, Generationengerechtigkeit und den wirtschaftlichen Annahmen der Regierung, 2001
- Die Deutschen und ihr Geld – Einkommen, Vermögen und Alterssicherung, 2001
- Frauen und ihre Altersvorsorge – Wunsch und Wirklichkeit, 2001
- Sparen in Deutschland – Ergebnisse der ersten SAVE-Studie, 2002
- Erben in Deutschland – Volumen, Psychologie und gesamtwirtschaftliche Auswirkungen, 2002
- Lebensstandard im Alter – Warum Senioren in Zukunft mehr Geld brauchen, 2002
- Lebenswelten 2020 – So werden wir leben, Neuauflage mit aktualisiertem Vorwort, 2003
- Demographie und Kapitalmärkte – Die Auswirkung der Alterung auf Aktien-, Renten- und Immobilienvermögen, 2003
- Private Altersvorsorge am Beispiel der „Riester-Rente", 2003
- Private Lebensökonomie und staatlicher Einfluss – Neue Strategien zur Vermögensbildung, 2003
- Akzeptanzprobleme bei Rentenreformen, 2004
- Die nachgelagerte Besteuerung der Altersvorsorge – Wirkungen und Handlungsalternativen, 2004
- Frühruhestand vor dem Ende – Die kurzfristigen Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt, 2004
- Länger arbeiten im Alter – Möglichkeiten und Grenzen, 2005
- Neue Impulse für die staatlich geförderte Rente, 2005
- Die Renditen der gesetzlichen Rente, 2005
- Rentenlücken und Lebenserwartung – Wie sich die Deutschen auf den Anstieg vorbereiten, 2005
- Betriebliche Altersvorsorge: Automatik statt Zwang – Warum das Opting-Out-Modell besser ist, 2005
- Mehr Altersvorsorge durch kürzere Ausbildungszeiten, 2005
- Eigenheimförderung in Europa – Was Deutschland von anderen Ländern lernen kann, 2006
- Zwischen Generationenvertrag und Eigenvorsorge – Wie Europa auf den demographischen Wandel reagiert, 2006

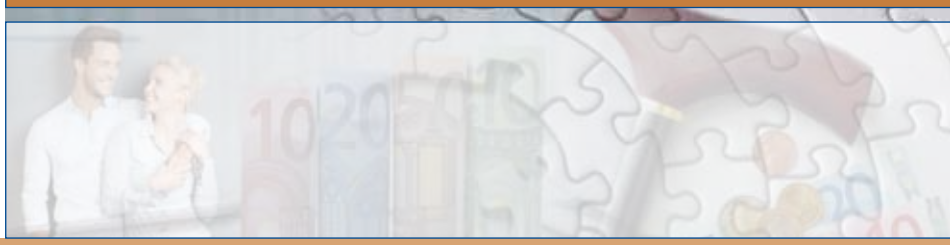
Deutsches Institut für Altersvorsorge

- Rente mit 67 – Konsequenzen für Versicherte, Rentensystem und Arbeitsmarkt, 2006
- Psychologie und Altersvorsorge – Was die Behavioral Finance-Wissenschaft leisten kann, 2007
- Altersvorsorge in Deutschland – Verloren im Dschungel der Möglichkeiten, 2007
- Leibrenten und/oder Entnahmepläne – Die Gestaltung der Auszahlungsphase in der kapitalgedeckten Altersversorgung, 2007
- Die Pflegeversicherung in der Krise – Renditen, Leistungsniveau und Versorgungslücken, 2008
- Gesetzliche und private Altersvorsorge, Risiko und Rendite im Vergleich, 2008
- Bankenimage und Finanzmarktkrise – Was Sparer über Einlagensicherheit wissen und wie sie Banken (ein)schätzen, 2009
- Finanzkrise und Altersvorsorge – Wie groß sind die Verluste wirklich?, 2009
- Die Kaufkraft der Renten in der Zukunft – Wie hoch ist die Inflation für Rentner?, 2010
- Frauen und ihre Altersvorsorge – Auswirkungen der ökonomischen Emanzipation, 2010
- Altersvorsorge der türkeistämmigen Bevölkerung in Deutschland – Fakten, Meinungen und Unterschiede zu Deutschstämmigen, 2010
- Soziale Pflegeversicherung heute und morgen – mit nachhaltigen Reformen aus der Krise, 2011
- Erben in Deutschland – Volumen, Verteilung und Verwendung, 2011
- Zukunftstrends in der Altersvorsorge – Was die Kunden morgen von der Finanzindustrie erwarten, 2011
- Riesterrente: Wer nutzt sie und warum? – Typisierung der Sparer und Auswirkungen auf die Vermögensbildung, 2011
- Förderung der privaten Altersvorsorge – Was wir vom Ausland lernen können, 2011

Diese Studien können gegen eine Schutzgebühr von 10 Euro unter www.dia-vorsorge.de über den Menüpunkt „DIA-Bücher“ oder im Buchhandel bestellt werden.

Falls einzelne Studien als Buch vergriffen sind, stehen diese gegen eine Schutzgebühr von 10 Euro als PDF-Dokument zur Verfügung.

Psychologie der Altersvorsorge – Wie entscheiden Paare? Eine Typologie



Ursula Groeger, Stephan Grünewald, Heiko Thomas

Psychologie der Altersvorsorge

Wie entscheiden Paare? Eine Typologie

Deutsches Institut für Altersvorsorge

Impressum

Herausgeber:
Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH, Köln (Eigenverlag),
Lindenstr. 14 · 50674 Köln,
Telefon: (0221) 92 42 81 05 · Telefax: (0221) 92 42 81 07
Internet: www.dia-vorsorge.de · E-Mail: info@dia-vorsorge.de

Autoren:
Ursula Groeger, Stephan Grünewald, Heiko Thomas – rheingold Institut

Copyright © 2011, Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH, Köln

Gesellschafter: Deutsche Bank AG, Deutsche Bank Bauspar AG, DWS Holding & Service GmbH, Deutscher Herold AG
Kooperationspartner: Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in EDV-Anlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwendung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen davon ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des deutschen Urheberrechtsgesetzes in der jeweils gültigen Fassung zulässig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

Gestaltung + Produktion: TZ-marketing GmbH · Krefeld · www.tz-marketing.com
Bilder Titel: Fotolia.com

Illustrationen: Timo Grubing

Die Broschüre kann gegen eine Schutzgebühr von 10,- Euro beim Herausgeber unter www.dia-vorsorge.de über den Menüpunkt „DIA-Bücher“ oder über den Buchhandel bezogen werden.

Deutsches Institut für Altersvorsorge (Hrsg.),

Psychologie der Altersvorsorge
Wie entscheiden Paare? Eine Typologie

Köln 2011

978-3-934446-46-5

Dieses Buch wurde umweltfreundlich auf 100-prozentig chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung und Zusammenfassung 1

1. Hintergrund und Ziel der Untersuchung 7

Untersuchungsdesign 7

2. Dynamik des Themas 11

Bedrohung durch den eigenen Tod 12

Exkurs: Senioren 12

‚Wer rastet, der stirbt!' 12

Illusion vom Alter(n) als ‚Dauerurlaub' 13

(Schreckens-) Bilder, die nicht gerne erzählt werden 15

3. Psychologischer Wirkungsraum ‚Altersvorsorge' 17

Nicht genau hinzuschauen gehört zur Beruhigungstaktik. 20

4. Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren 13

Typus ‚hortender Hamsterer' 24

Typus ‚getriebener Jongleur' 27

Typus ‚planvoller Umschichter' 31

Typus ‚sorgloser Ignorierer' 35

Typus ‚abwartender Angst-Hase' 39

Typus ‚lockerer Verteiler' 42

5. Bewertung unterschiedlicher Produkte und Anlageformen 47

Immobilien 48

Kapital-Lebensversicherung 48

Aktien, Aktienfonds, Mischfonds etc. 49

Staatlich geförderte Produkte (VL, Riester, Rürup) 50

Festgeld, Sparvertrag, Vorsorgesparen etc. 50

Private Rentenversicherung 51

6. Entscheidungsverhalten bei Paaren 53

Die Partnerschaft wird als Stütze im Alter erlebt. 54

Umgang in der Partnerschaft und Fallbeispiele innerhalb der 6 Typen 57

Weitere Besonderheiten der Partnerschaften 62

7. Beratung 69

Anhang: Kurzbeschreibung der Forschungsmethode 73

Literaturhinweise 77

Das DIA 79

Einleitung und Zusammenfassung

Dem Thema Altersvorsorge begegnen die Menschen heute mehr denn je mit großer Unsicherheit und zum Teil irrationalen Strategien.

Das hat unterschiedliche Gründe: Erstens konfrontiert schon die Kombination der Worte Alter und Sorge unweigerlich mit der eigenen Sterblichkeit. Sich mit der Altersvorsorge zu beschäftigen, bedeutet immer auch, sich mit dem eigenen Tod, der drohenden Hinfälligkeit, dem Verlust von Schaffenskraft und Vitalität auseinanderzusetzen. Das hat auch zu früheren Zeiten niemand gerne gemacht. Heute wird diese Auseinandersetzung allerdings zusätzlich erschwert durch den – zweitens – Mentalitätswandel im Hinblick auf das Alter. Bereits die heutigen Senioren sind im Geiste der 68er Revolte groß geworden. Grenzenlose Freiheit, Ausbruch, Emanzipation und Individualität sind Kernwerte ihrer gesellschaftlichen Sozialisation. Ruhestand ist nicht die Zielvorstellung dieser Generation. Geistiges Vorbild ist der Camel-Mann, der unentwegt unterwegs ist, der niemals wirklich zur Ruhe kommt und für den letztendlich der Weg das ewige Ziel ist. Dieses „Vitalitätsdogma“ schürt den Wunsch, eigentlich niemals wirklich alt zu werden oder zu sein. Die Sehnsucht forever young zu sein wird mitgenommen – auch wenn man auf die 60 zumarschiert.

Aber selbst Menschen, die über große Vermögenswerte verfügen und die in sicheren Arbeits- und Lebensverhältnissen stehen, sehen dieses Kapital nicht als Gewähr, sich diesen Traum eines jugendlich-bewegten und umtriebigen Altseins erfüllen zu können. Denn das Thema Sterblichkeit hat – drittens – auch die Finanzprodukte erfasst. Seit der Finanzkrise ist für die Menschen die Bank keine verlässliche Bank mehr. Sie ist sterblich geworden und kann im schwarzen Loch der Finanzkrise versinken – mit all den persönlichen Spareinlagen oder Wertpapieren. Und auch der Euro erscheint als eine Währung ohne Gewähr. Die Sorge um die Zukunft des Finanzsystems bestimmt daher die finanzielle Vorsorge immer mit. Denn vor allem in Deutschland ist der Blick auf Politik und Wirtschaft von einer tiefen gesellschaftlichen Glaubens- und Vertrauenskrise bestimmt. Nach den jahrelangen Dauerkrisen verdichtet sich die Befürchtung, dass die

westliche Maximierungskultur abgewirtschaftet hat. Seit dem Wirtschaftswunder glaubten die Deutschen daran, dass mit dem nächsten Aufschwung sich alle wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Probleme auflösen lassen. Angesichts der platzenden Spekulationsblasen, der sich immer höher auftürmenden Schuldenbergen und der drohenden Staatsbankrotte ist dieser Glaube erschüttert.

Aber welches System folgt, wenn der Kapitalismus wirklich abgewirtschaftet haben sollte? Auf diese Frage wissen die Menschen derzeit keine Antwort. Ihre heutige Unsicherheit wird noch dadurch verstärkt, dass auch das Vertrauen in die wirtschaftlichen Akteure abgenommen hat. Kann man einem Banker noch trauen, der in der Vergangenheit seine Kunden falsch beraten hat und selber gezockt hat? Und sind die Politiker noch in der Lage, den Überblick und die Handlungsmacht in einer wirren Wirtschaftswelt zu behalten? Vor allem seit der überraschenden Demission des Bundespräsidenten Horst Köhler und der unerwarteten Absprache des Doktortitels von Karl-Theodor zu Guttenberg zweifeln die Menschen an der Verlässlichkeit der politischen Führung.

Das Thema Altersvorsorge steht also heute unter einem doppelten psychologischen Druck: Denn Altersvorsorge gemahnt an die eigene Hinfälligkeit und Sterblichkeit und forciert zudem noch die Sorge um den vielleicht drohenden Kollaps der Finanzwelt. Und dieser doppelte Sterblichkeits-Druck macht verständlich, wieso die Auseinandersetzung mit der Altervorsorge derzeit durch zwei Mechanismen bestimmt wird.

- Einerseits gibt es eine Tendenz, dieses Thema immer wieder auszublenden, klein zu reden oder zu verschieben. Lieber wird das gegenwärtige Leben als wesentlicher Wert in den Vordergrund gerückt: Privater Genuss, Lebensqualität, Familie, Freundeskreis, Pflege der eigenen ‚Homezone'.

- Andererseits demonstriert man durch vielfältige, aber häufig unkoordinierte Aktivitäten Beweglichkeit und Lebendigkeit. Man will also zeigen,

dass man überhaupt etwas tut. Denn damit kann man sich beruhigen, ohne das finale Ergebnis genauer betrachten zu müssen. Das hat dann oft den Charakter einer wenig planvollen und rationalen, sondern magischen Schicksals-Beschwichtigung.

Aus den in dieser Untersuchung durchgeführten qualitativen und quantitativen Befragungen lässt sich eine aussagefähige Typologie von sechs Vorsorge-Paaren entwickeln:

Eine Strategie des aktiven Nichtstuns und Ausblendens legt zum Beispiel der **‚getriebene Jongleur'** an den Tag, der ständig mit den verschiedenen Anlageformen experimentiert: Er besitzt Aktien, plant den Kauf einer Immobilie und hat einen Bausparvertrag. Aber auch mit vermögenswirksamen Leistungen, der betrieblichen Altersvorsorge oder aufgestockten Zusatzversicherungen wird jongliert. Durch seine fast überaktive Vorsorge-Tätigkeit bannt er die Gedanken an die mit dem Alter verbundenen Einschränkungen. Durch seine finanziellen Kunststücke und Transaktionen verschafft er sich das beruhigende Gefühl, ein Finanz-Virtuose zu sein, den weder wirtschaftliche Krisen, noch der eigene Alterungsprozess in die Knie zwingen kann.

Der Typus **‚planvoller Umschichter'** geht viel schöpferischer und geplanter zu Werke. Als rational kalkulierender Organisierer, der stets den Überblick haben will, erfindet er sich und seine Altervorsorge immer wieder neu. Systematisch und sorgfältig passt er seine Vorsorge-Strategie seiner jeweiligen Lebensphase an. Er initiiert damit eine Art finanzieller und ideeller Wiedergeburt, die den Gedanken an den eigenen Tod produktiv bannt. Anders als der ‚getriebene Jongleur' bezieht er auch seinen Partner viel stärker in diese finanziellen Wiedergeburtsplanungen ein. Beide verschaffen sich – entweder durch eine Immobilie, durch Lebensversicherungen oder andere Vorsorgemaßnahmen – das beruhigende Gefühl, die gemeinsame Zukunft im Blick zu haben.

Ganz anders der Typus **‚sorgloser Ignorierer'**, der buchstäblich wie ein Vogel Strauß den Kopf in den Sand steckt, weil er sich mit der ganzen Al-

tersproblematik nicht belasten und sich nicht einengen lassen will. Er will frei sein, am liebsten ohne jegliche Einschränkung. Er legt daher Wert auf persönliche Mobilität und finanzielle Flexibilität. Einig ist man sich auch in der Partnerschaft im gemeinsamen Ignorieren und der Vermeidung klarer Festlegungen bei Sparen und Altersvorsorge. Man gibt sich abenteuerlustig und lebt vor allem im Hier und Jetzt – auch das ermöglicht Zukunftsfragen einfach zu ignorieren oder endlos aufzuschieben.

Auch der **‚abwartende Angst-Hase'** legt sich in puncto Alltagsvorsorge nur ungern fest – jedoch aus gänzlich anderen Motiven. Er hat Angst vor dem Alter, aber er hat auch Angst vor einer falschen finanziellen Entscheidung. Grundsätzliche Weichenstellungen in Richtung Altervorsorge werden daher immer wieder auf die lange Bank geschoben. Man macht sich zwar Gedanken, aber stets meldet sich beim einem der Partner ein leiser Zweifel an der Richtigkeit des finanziellen Planes. So bleiben viele Vorsätze in der ewigen Warteschleife. Man arrangiert sich mit dem vertrauten Tagesgeldkonto und hofft, dass irgendwann einmal das richtige und absolut sichere Produkt zur Altersvorsorge vom Himmel fällt.

Eine charmante Unbekümmertheit legt der **‚lockere Verteiler'** bei der Altersvorsorge an den Tag. Vergleichbar mit einem Eichhörnchen werden viele Vorsorge-Nüsschen breit gestreut, vergraben und dann aber auch wieder vergessen. Das schafft beiden Partnern das beruhigende Grundgefühl, für den Winter des Lebens etwas getan zu haben, ohne ständig an den Komplex Altervorsorge erinnert zu werden. Wenn man dann zufällig darauf stößt, dass der Bausparvertrag ausläuft oder ein vergessener Fonds Erträge abwirft, dann verschafft das ein entspanntes Glücksgefühl im Alltag. Voller Zukunfts-Zuversicht schwelgt man dann für kurze Zeit in seinem geheimen Reichtum und hofft, dass die versteckten Schätze für ewig reichen könnten.

Eher geizig und akribisch verhält sich hingegen der Typ **‚hortender Hamsterer'**. Was er aktiv festhält und buchstäblich unter sich begräbt, kann ihm

niemand nehmen – auch nicht die Zukunft oder das Alter oder die Finanzkrise. Dadurch läuft der ‚Hamsterer' aber auch Gefahr, seinen Reichtum mit ins Grab zu nehmen und ihn nicht in Lebensqualität zu überführen. Und obwohl der ‚Hamsterer' sich aktiv um die Vorsorge kümmert und wie Dagobert Duck sein großes Vermögen hortet, nagt die Unzufriedenheit an ihm, dass all seine Aktienfonds, festverzinslichen Papiere und Bausparverträge nicht ausreichen könnten. So verschanzt er sich hinter hohen Mauern, hortet gierig weiter und betrachtet selbst die eigene Partnerschaft eher als Besitzstand denn als Quell für Lebensglück.

Allerdings dominiert bei den meisten Typen, bezogen auf die Aktivitäten der Altervorsorge, eine Konsens-Suche innerhalb der Partnerschaft. Man erlebt den Partner als Bereicherung oder Korrektiv. Letztlich verleiht die Partnerschaft gerade in Krisenzeiten allen Typen ein Gefühl von Sicherheit: sie schützt vor den Unwägbarkeiten des Lebens und des Alterns.

Jedoch wird quer durch diese sechs typischen Altervorsorge-Strategien deutlich, dass sich im Zuge des heutigen Vitalitätsdogmas und der durch die Krise geschürten Verlustängste die Vorsorge-Parameter geändert haben: Lange Laufzeiten, die lebenslange Bindung an einen Vertrag oder festgesetzte monatliche „Opferleistungen" werden zunehmend als abschreckend erlebt. Sie konterkarieren das Ideal persönlicher Flexibilität und Mobilität. Beliebt sind daher vor allem Produkte, die eine hohe Flexibilität und Lebendigkeit im Alter und damit neben der finanziellen Rendite auch eine hohe psychologische Rendite versprechen: Beruhigung und Lebensqualität.

So besteht der beruhigende Charme einer **Kapital-Lebensversicherung** heute vor allem darin, dass man sie nach dem Abschluss einfach wieder vergessen kann. Man muss sich nicht weiter um das Produkt und den Lebensabend kümmern. In der gleichen „Eichhörnchen-Strategie" des Versteckens funktionieren auch Produkte wie eine aufgeschobene Rentenversicherung gegen Einmalbetrag.

Als Flexibilitäts-Gewinn werden aktuell auch **Tagesgeld und Sparbuch** erlebt. Sie ermöglichen das Thema Altersvorsorge erst einmal auszublenden zugunsten des Gefühls der ständigen persönlichen Verfügbarkeit.

Sicherheit bis ins hohe Alter und eine gefühlte Rendite in Form von staatlichen Geldgeschenken vermitteln auch noch Produkte wie **Vermögenswirksame Leistungen (VL)** oder die Rürup- und Riester-Rente. Der Glaube an Vater Staat wird trotz der Krise noch aufrecht erhalten. Und die ‚Geldgeschenke' vom Staat erhöhen zudem gefühlte Rendite und die Sicherheit, da Vater Staat verspricht, die Rentenlücke auszugleichen.

Immobilien schließlich verheißen heute sowohl eine finanzielle als auch eine psychologische Rendite: sie bieten sichere Vermögenswerte und freudvolle Nutzwerte. Denn sie legen nicht nur fest, sondern schaffen vom ersten Tag an auch das Gefühl ständiger Beweglichkeit. Das Modernisieren, Renovieren oder Umgestalten der eigenen vier Wände verspricht auch im Alter noch ein Höchstmaß an persönlicher Lebendigkeit. Und das Bausparen wird heute als Vorfreude auf diese Beweglichkeit erlebt.

1. Hintergrund und Ziel der Untersuchung

Das Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA) hat das Forschungsinstitut rheingold um eine Untersuchung der Entscheidungsprozesse bezüglich langfristiger Geldanlage und Altersvorsorge bei privaten Haushalten gebeten.

Im Fokus der Studie steht die Frage, in welcher Form Entscheidungen zur Altersvorsorge bei (Ehe-) Paaren im Alter von 25 bis 50 Jahren getroffen werden und welche Einflussgrößen diesen Entscheidungsprozess beeinflussen, insbesondere:

- Faktoren, die eine Entscheidung begünstigen sowie
- Hemmschwellen, Befürchtungen und Ängste.

Zu den in der Studie relevanten Entscheidungsprozessen gehören v. a. der Abschluss von Kapital- (Lebens-/Renten-) Versicherungen, Sparen und Geldanlage sowie Immobilienerwerb.[1]

Bei der Auswahl der Stichprobe wurde bewusst ein höheres Einkommen quotiert. Alle Befragten verfügen über ein gemeinsames Haushaltseinkommen zwischen 2.500 Euro Brutto (in etwa das deutsche Durchschnittseinkommen) und 7.500 Euro Brutto pro Monat. Dadurch wurde sichergestellt, dass die Befragten einen finanziellen Spielraum haben, um über das Thema berichten zu können.

Untersuchungsdesign

In einem ersten Schritt wurde eine **qualitative Wirkungsanalyse** durchgeführt. Im qualitativen Teil der Studie wurden neben der Dynamik des Themas und generellen psychologischen Verhaltensmustern sechs Vorsorge-Typen und ihre idealtypischen Eigenschaften identifiziert.[2] Die Interviews wurden vom 05.05.2011 bis 16.05.2011 durchgeführt.

1 Weniger relevant sind Anschaffungen von Gebrauchsgütern und der Abschluss von Sachversicherungen.

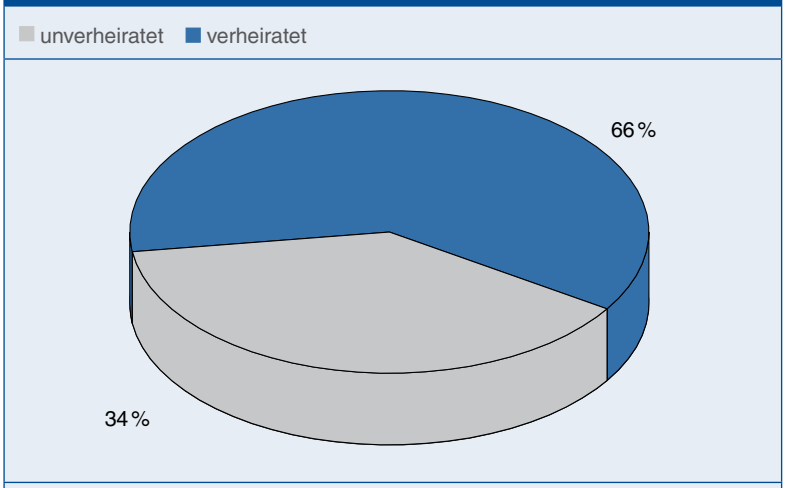
2 Zur Überführung in einen Fragebogen wurden diese Eigenschaften als Items formuliert (zwei Items pro Typus) und in die quantitative Erhebung eingebracht.

1. Hintergrund und Ziel der Untersuchung

Untersuchungsdesign

In einer **quantitativen Online-Erhebung** wurde in einem zweiten Schritt die Verteilung zentraler Ergebnisse bei einer repräsentativen Stichprobe von Paaren in der Bundesrepublik ermittelt. Die Durchführung erfolgte mit Unterstützung eines externen Spezialisten für Online-Erhebungen. Ausgewählte Ergebnisse der Online-Erhebung ergänzen die Ergebnisdarstellung um jene Aspekte, die auf rationaler Ebene geäußert werden konnten. Die Online-Befragung erfolgte im September 2011.

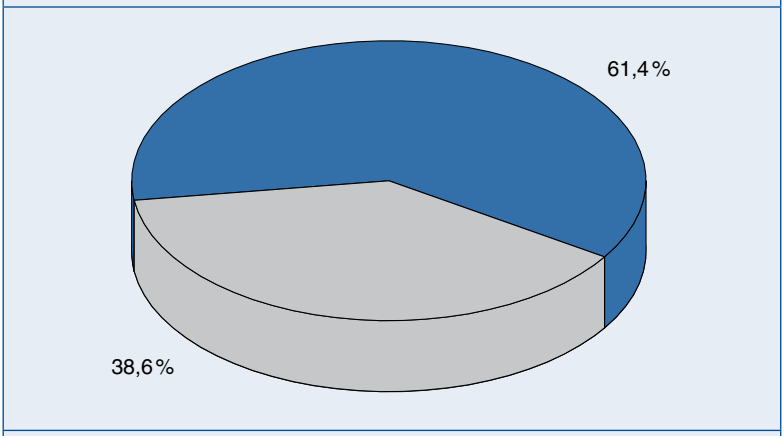
Abbildung 1:
(Soziodemographie) „Familienstand der Partnerschaft“



Zwei Drittel der befragten Paare sind verheiratet.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage,
September 2011

Abbildung 2:
(Soziodemographie) „Kinder in der Partnerschaft“



Bei der Mehrheit der Befragten leben Kinder in der Partnerschaft, in 80% der Fälle sind es ein oder zwei Kinder. Von den verheirateten Paaren haben 76% Kinder, von den unverheirateten 34%.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage,
September 2011

2. Dynamik des Themas

Die Befragten befinden sich alle in vergleichsweise gesicherten Lebensverhältnissen: Sie können in der Mehrheit auf sichere bis hin zu überdurchschnittlichen Einkommen und Rücklagen zurückgreifen, sie besitzen z. T. Wohneigentum zur eigenen Nutzung oder zur Vermietung, zum Teil ist einer der Partner verbeamtet oder sie erleben sich durch Vermögen der Eltern abgesichert.

Dennoch wirft das Thema ‚Altersvorsorge' Ängste und Unsicherheiten auf! Viele der Befragten zeigen bei den Tiefeninterviews eine starke emotionale Verwicklung, in der über grundsätzliche Probleme, Sorgen und Ängste im Leben gesprochen und reflektiert wird.

Die Tiefeninterviews sind zugleich geprägt von einer starken Abwehr gerade gegen diese Verwicklung in existenzielle Fragestellungen. Das zeigt sich in…

- dem Bemühen um eine betont nüchterne Haltung,
- der Demonstration von Gelassenheit und Überblick,
- einem Ausweichen, häufigem Themenwechsel oder Dinge werden nicht zu Ende gedacht.

Herausforderungen der Gegenwart werden vorgezogen: Beruf, Alltag oder Nebensächliches werden zur Sprache gebracht statt beim Thema zu bleiben.

In den qualitativen Interviews zeigte sich eine merkwürdige Kargheit bezogen auf Entscheidungen zur Altersvorsorge. Was das Alter betrifft, möchte niemand genau hinsehen. Man kann nicht vorhersehen, was die Zukunft in Hinblick auf Partnerschaft und Trennung, Krankheit, körperlichen wie geistigen Verfall oder den plötzlichen Tod des Partners bereithält. Diesen Fragen weicht man immer wieder aus.

Beim Thema ‚Altersvorsorge' steht die Verunsicherung im Vordergrund. Trotz der z. T. großen Vermögenswerte und der meist sicheren Lebens- und Arbeitsverhältnisse erscheint die finanzielle Zukunft im Alter unsicher und ungewiss. Woran liegt das?

Bei diesem Thema schwingt als übermächtiger Feind immer die Bedrohung durch den eigenen Tod mit.

Die ‚Sorge vor dem Alter‘ ist bereits im Begriff ‚Altersvorsorge’ enthalten. Grundsätzlich werden Begriffe wie ‚alt‘ oder ‚Senior‘ als Sinnbild erlebt für:

- Verlust körperlicher und geistiger Beweglichkeit und Lebendigkeit,
- Fremdbestimmung und ohnmächtiges Angewiesensein auf andere (eigene Kinder, Pflegeeinrichtungen, Institutionen),
- Einengung und Minderung der persönlichen Entwicklungs- und Entfaltungsmöglichkeiten.

Insgesamt ist eine große Angst vor einem defizitären Lebens-Verlauf spürbar, an dessen Ende ein passives und ohnmächtiges Ertragen des eigenen Verfalls und schließlich der Tod steht.

Exkurs: Senioren

Wie gehen die Befragten mit diesen – eigentlich nicht ‚behandelbaren‘ und weitestgehend unveränderbaren – Realitäten um? Die rheingold Seniorenstudie 2008 hat gezeigt: Die älteren Erwachsenen unterliegen einem selbst auferlegten ‚Vitalitätsdiktat‘ nach dem Motto:

‚Wer rastet, der stirbt!‘

„Ein Senior ist, wer nicht mehr mitmacht. Solange ich noch auf meine Weise aktiv am Leben teilnehme, fühle ich mich einfach noch nicht alt!“

Es gibt derzeit kein attraktives (Vor-) Bild für das Altwerden bzw. Altsein! Stattdessen befinden sich die älteren Erwachsenen in einer Art ‚bildloser Grauzone‘! ‚Alte‘ Bilder haben meist ausgedient oder sind nur in Teilen wirksam. Sie liefern keine hinreichende Vorlage für eine Ausrichtung des Lebenswerkes im Alter und wirken viel mehr abschreckend.

‚Alte (Lebens-) Bilder' wären z. B. der Rentner auf der Parkbank, die ‚sorgende Oma', die immer nur für die Enkel da ist, oder ein ‚weiser Opa', der Ratschläge erteilt, aber selbst nicht mehr aktiv ‚mitmischt'.

Das Fehlen von Vorbildern für das Älterwerden führt zu dem Bemühen, einfach der zu bleiben, der man immer schon war:

- Man wünscht sich, den körperlichen, geistigen und materiellen Status Quo zu bewahren,
- will festhalten an ‚bewährten' Lebensstrukturen, an vertrauten Prinzipien und Traditionen.

Illusion vom Alter(n) als ‚Dauerurlaub'

Die eigenen Lebensumstände und die weitere persönliche Entwicklung sind nur schwer planbar. Auch das führt bei den befragten Paaren zu Beunruhigungen. Offene Fragen sind z. B.:

- Die berufliche Entwicklung ist unklar (ggf. Versetzung, Ortswechsel etc.),
- Angst vor Arbeitslosigkeit und Hartz IV,
- Entwicklung der eigenen Kinder,
- gesundheitliche Entwicklung,
- hält die Partnerschaft?
- etc.

Insgesamt zeigt sich, dass die individuelle Zukunftsplanung mit einer Reihe von unberechenbaren Faktoren zu tun hat, die zum Teil erschreckend sind, z. B. wenn die gesundheitliche Entwicklung in den Blick genommen wird. Vor diesem Hintergrund werden einerseits bestimmte (Schreckens-) Bilder ausgeblendet – man will sie nicht in den Blick nehmen – und andererseits werden Wunsch-Bilder betont.

So wird die Zeit nach der Erwerbstätigkeit wie ein Traum in den schönsten Farben geschildert und ist geprägt von Wunschvorstellungen: Alle (!) Befragten wollen früher als gesetzlich vorgesehen aufhören zu arbeiten, um noch eine schöne gemeinsame Zeit mit dem Partner bzw. der Partnerin zu erleben, sie wollen Urlaube und Reisen unternehmen, haben Träume von einem genussvollen Leben etc. und von einem gesicherten Lebensstandard. Die Wunschvorstellungen klingen wie der Traum von einem ‚Dauerurlaub'.

Auffällig an den geschilderten ‚traumhaften' Zukunftsvorstellungen ist, dass sehr viel Mobilität demonstriert wird. Man will im Alter noch einmal in Bewegung geraten:

- Eine Weltreise machen,
- den Garten neu gestalten,
- einen Wohnwagen am Meer haben,
- Surfen gehen,
- Sport treiben,
- usw.

Die individuellen Traumbilder und Hoffnungen beschreiben eine ewige Weiter-Verwandlung. Die möglichen Probleme des Alterns werden ausgeblendet, darüber möchten sich die Befragten keine Gedanken machen. Erst auf mehrfaches Nachfragen hin wird deutlich, dass nach der Traum-Zeit des ‚Dauerurlaubs' eine weitere Phase des Siechtums erwartet wird mit Krankheit, Gebrechlichkeit, Pflegebedürftigkeit, Einsamkeit und ähnlich Erschreckendem. Das wollen die Befragten allerdings am liebsten ausblenden.

„Ich will nicht darüber nachdenken, was alles passieren könnte, sondern weiterleben wie jetzt!"[3]

3 Alle kursiv und in Anführung geschriebenen Textteile sind Zitate der Befragten und wurden in den Tiefeninterviews erhoben.

(Schreckens-) Bilder, die nicht gerne erzählt werden:

Konträr zu den Wunschbildern vom ‚Dauerurlaub' zeigen sich auch negative Erwartungen, die erst mit Hilfe von projektiven Befragungstechniken aufgedeckt werden:

- Alt und vergänglich zu werden zeigt einen Zustand, in den man nicht kommen möchte. Dann helfen auch die Früchte der Altersvorsorge nicht mehr, weil man diese nicht mehr genießen kann.
- Furcht vor Einsamkeit durch Verlust des Partners und vor Hilfebedürftigkeit sowie die Sorge, alleine zu recht kommen müssen.
- Phantasien von Unfällen oder Krankheiten.

Als Reaktion gegen die mit dem Altern verbundenen Schreckensbilder wird das Lebendige und Flexible betont: Man zeigt sich vital und beweglich, in ständiger Weiter-Verwandlung und will sich alle möglichen Entwicklungsrichtungen offen halten.

Ausgeblendet werden das Unverfügbare und der Tod: Festgelegtes und Entschiedenheiten werden vermieden. Das Endgültige der Todesdrohung will man nicht sehen.

Das heißt:

Unentschiedenes, Ungewissheit und Unberechenbarkeit beim Thema ‚Altersvorsorge' sind von den Befragten gewollt.

Damit wird von den Betroffenen unbewusst eine Art von ‚Grauzone' geschaffen, um sich nicht mit dem eigenen Tod beschäftigen zu müssen.

Gleichzeitig ist seit der Finanzkrise der Glaube an eine Maximierungskultur verloren gegangen. Früher standen Banken und Versicherungen als Symbol für Unerschütterlichkeit. Seit der (fortwährenden) Bankenkrise 2008 und der Schuldenkrise von Euro-Staaten sind die Symbole der Stabilität selber sterblich geworden.

2. Dynamik des Themas

(Schreckens-) Bilder, die nicht gerne erzählt werden

Die Unberechenbarkeit der (Finanz-) Welt ist derzeit allgegenwärtig. Finanzinstitute, insbesondere Banken und Versicherungen, werden nicht mehr als ‚sichere Bank' erlebt, stattdessen sind auch sie ‚sterblich' geworden. Mit den Pleitekandidaten im EU-Raum könnte so auch der EURO seinen ‚Todesstoß' erhalten. Diese Krisen verstärken die Unsicherheit und rücken die Vergänglichkeit ins Bewusstsein. Die damit einhergehenden Sorgen können von den Sparern und Anlegern nicht behandelt werden. Dadurch liegt es nahe, auch diese Sorgen in einer Grauzone, bei der man nicht genau hinschauen will, unsichtbar zu machen.

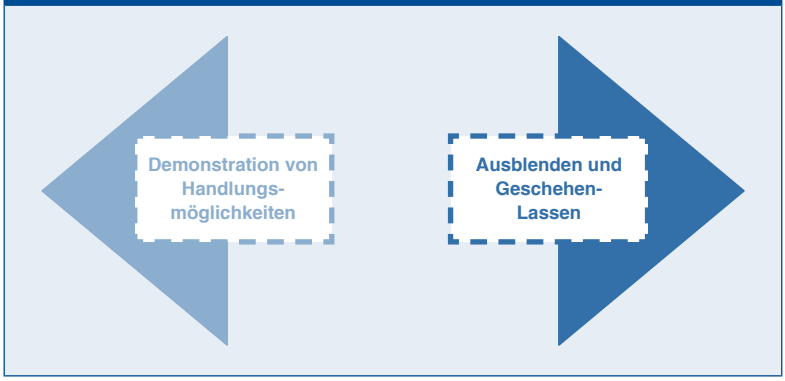
3. Psychologischer Wirkungsraum ‚Altersvorsorge'

Der Versuch, die Alters- und Todes-Problematik zu umschiffen, mündet in zwei entgegen gesetzten Reaktionsmustern, welche das Thema psychologisch bestimmen:

1. **Demonstration von Handlungsmöglichkeiten.**
   Die Todesdrohung wird durch einen überzogenen Aktivismus überdeckt.

2. **Ausblenden und Geschehen-Lassen, um bedrohliche Vorstellungen zu bannen.**
   Man schaut nicht genau hin, so dass das Ausblenden des Themas bis hin zu einer Verklärung der (finanziellen) Zukunft führt.

Abbildung 3:
Zwei entgegengesetzte Pole bezeichnen zwei ‚Gesichter' des Umgangs mit Altersvorsorge



Quelle:
rheingold Institut

zu 1. Demonstration von Handlungsmöglichkeiten:

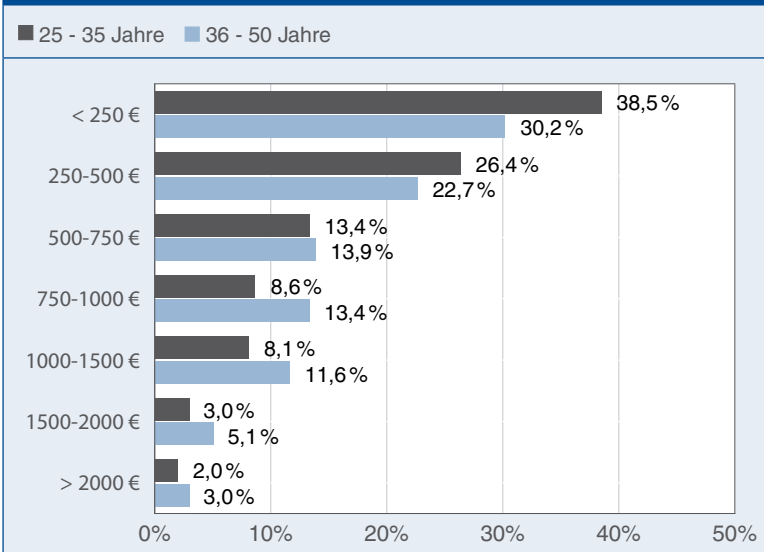
Sich und anderen wird durch vielfältige Aktivitäten bewiesen, dass man tatkräftig und nicht passiv ist. Die Aktivitäten bleiben jedoch unkoordiniert, einförmig oder unsystematisch. Es geht darum darzustellen, dass man überhaupt etwas tut. Damit kann man sich beruhigen, ohne das finale Ergebnis

genauer betrachten zu müssen. Vorsorge wird dabei in der Logik einer magischen Schicksalsbeschwichtigung getätigt: „Ich tue ja wenigstens etwas.“

Die geschäftige Betriebsamkeit nimmt zum Teil Formen an, die einer seriösen Altersvorsorge abträglich sind. So werden z. B. Aktienspekulationen vorgenommen, die Teile des Vermögens gefährden. Oder es kommt zu einem immer wieder neuen Umschichten des Vermögens, um zu beweisen, dass man nicht festgelegt ist bzw. noch nicht zu den ‚Unbeweglichen‘ gehört.

Abbildung 4:

„Wie viel Euro wird von beiden Partnern zusammen für die Altersvorsorge pro Monat aufgewendet, inkl. Immobilien-Raten?“



Im Vergleich zu den Jüngeren wird in der Altersklasse von 36 bis 50 Jahren häufiger zwischen 750 und 2000 € für die Zukunft zurück gelegt. Rücklagen bis 500 € hingegen tätigen häufiger die jüngeren Befragten. Aufgrund der Stichprobe ist der monatliche Sparaufwand zur Altersvorsorge höher als im Bevölkerungsdurchschnitt. (Vgl. DIA Deutschland Trend Vorsorge, Nov. 2010)

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Es zeigen sich auch Umgangsformen, bei denen mögliche Entwicklungen und Finanzierungen immer wieder angedacht und durchgespielt werden, ohne realisiert zu werden.

Mit dem Durchspielen wird eine große Beweglichkeit demonstriert: Sehr vieles wäre möglich, man hält sich die unterschiedlichsten Entwicklungen offen, will sich nicht festlegen und sich dadurch ein großes Potenzial – und insgeheim auch eine große Potenz – erhalten. Im Demonstrieren der eigenen Potenz(-iale) wird ein Plus an Lebendigkeit spürbar.

zu 2. Ausblenden und Bannen der Thematik:

Die Auseinandersetzung mit der Zukunft wird häufig auch komplett gemieden und aufgeschoben. Dadurch werden die tatsächlichen Gefahren, Risiken, aber auch die Möglichkeiten und Chancen mehr oder weniger im Unklaren gehalten. Lieber wird das gegenwärtige Leben als wesentlicher Wert in den Vordergrund gerückt: Privater Genuss, Lebensqualität, Familie, Freundeskreis, Pflege der eigenen ‚Homezone'.

Ein Ausblenden der Thematik wird besonders daran deutlich, dass nur ein Teil der im Haushalt vorhandenen Produkte und Maßnahmen zur Altersvorsorge klar benennbar ist. Im Verlauf der Interviews fällt spontan dann noch eine Geldanlage oder Versicherung ein, die vorher vergessen wurde[4], z. B.:

- VL-Leistungen,
- Fonds für die Kinder,
- Mieteinnahmen,
- etc.

4 Vergessene Produkte werden als ‚Relikte' bezeichnet und behandelt: Man hat in der Vergangenheit einmal etwas abgeschlossen, der Vertrag liegt nun in einer Art Stand-by-Zustand, ist aktuell nicht mehr präsent.

Dass ‚Vorräte' aus dem Blick genommen werden, erinnert an eine Eichhörnchen-Taktik: Bereitgestelltes für magere Zeiten wird an verschiedenen Orten in Depots versteckt und dann ‚vergessen'.
Man sammelt Vorsorge in unterschiedlichen Formen an, hat aber …

- … keine Übersicht über die verschiedenen Produkte,
- … kann das Vorhandene nicht einschätzen,
- … betrachtet nur Teile und nicht das Ganze.

Ob die angesammelten Vorsorgeprodukte ausreichen, ist dabei unklar: Das Volumen wird mehr oder weniger ‚über den Daumen gepeilt'. Richtig ausrechnen kann unter den Befragten kaum jemand seine Altersvorsorge-Beträge oder seine Altersbezüge. Damit ist man meist überfordert.

Die Folgen der Verklärung sind eine vage und nicht zuletzt unstrategische ‚Zukunftsplanung'. Probleme der Altersvorsorge können dadurch verleugnet sowie aufgeschoben werden, und eigene Ansprüche bleiben verdeckt. Dadurch lassen sich Trugbilder über die eigenen Möglichkeiten aufrecht erhalten.

Nicht genau hinzuschauen gehört zur Beruhigungstaktik.

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass ein Großteil der Entscheidungen im Hinblick auf finanzielle Altersvorsorge und Zukunftsplanung **irrationaler Natur** ist. Es ist jedoch spürbar, dass der irrationale Anteil für die Verbraucher psychologisch durchaus sinnvoll ist. **Eine Planung ‚bis zum bitteren Ende' wird dadurch vermieden.**

Stattdessen wird eine Art ‚blinder Fleck' hergestellt, um nicht mit den Realitäten konfrontiert zu werden und um geheime Hoffnungen auf eine gute oder ausreichende Versorgung aufrecht erhalten zu können. Psychologisch ist es durchaus sinnvoll, dass ein Sachverhalt nicht genau genug betrachtet, sondern ausgeblendet wird. Dadurch ergibt sich ein (meist unbewusster) Nutzen für die Verbraucher.

Die ‚Rendite' der verschiedenen Anlage- und Vorsorgemaßnahmen setzt sich bei unserem Thema ‚Altersvorsorge' zusammen aus

- der finanziellen Rendite

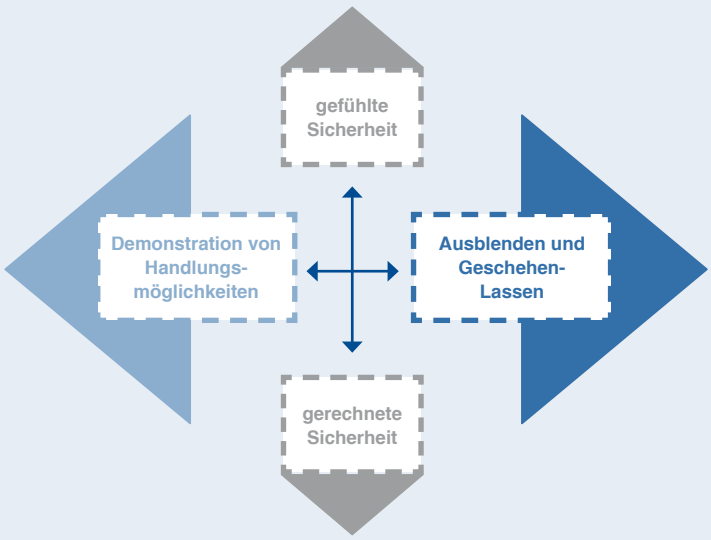
  und

- der psychologischen Rendite.

Die finanzielle Rendite beschreibt den Teil der Vorsorge, der berechenbar gemacht werden kann (gerechnete Sicherheit).

Die psychologische Rendite umschreibt den Teil, der im Verborgenen bleibt, nicht genau berechnet wird, aber im Sinne einer ‚gefühlten Sicherheit' zu einer Beruhigung beiträgt (i. S. v. ‚Ich habe ja schon einiges gemacht.')

Abbildung 5:
Umgang mit Altersvorsorge: Die vier Dimensionen.



Quelle:
rheingold Institut

3. Psychologischer Wirkungsraum ‚Altersvorsorge‘

Nicht genau hinzuschauen gehört zur Beruhigungstaktik

Das Dilemma und die psychologische Herausforderung beim Thema ‚Altersvorsorge‘ lautet für die Betroffenen:

- *Wie kann ich einen beweglichen Umgang mit den Themen Alter und Altersvorsorge finden, ohne mich durch Schreckensbilder von drohender Krankheit, Siechtum und Tod lähmen zu lassen?*

Bereits der Begriff ‚Altersvorsorge‘ umgreift die Problematik: Sorge vor dem Alter. Finanzberater sprechen mit ihrer Klientel daher lieber über ‚Konsum im Alter‘ oder ähnliche, positiv besetzte Formulierungen.

Die möglichen Formen des Umgangs mit diesem Dilemma zeigen sich in der nachfolgend dargestellten Typologie. Paradoxe Umgangsformen deuten sich an als:

- Aktives Nichts-Tun,
- Entscheidung und Entschiedenheit (also Endgültiges) vermeiden,
- sich etwas offen halten,

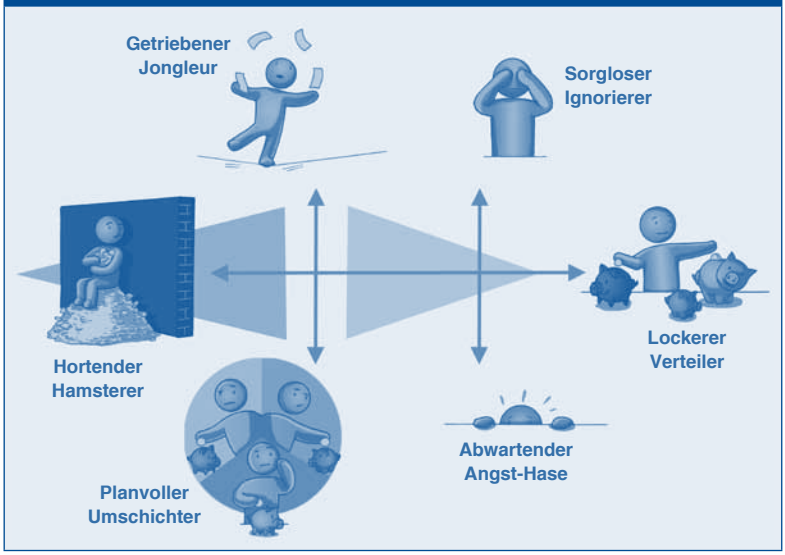
  und – wie bereits beschrieben –
- man kann das Problem einfach aus dem Blick nehmen.

4. Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Sechs verschiedene Typen des Umgangs mit Altersvorsorge antworten auf das Dilemma des Wirkungsraums. Die typischen Umgangsformen mit dem Thema lassen sich pointiert beschreiben als …

- **hortende Hamsterer,**
- **getriebene Jongleure,**
- **planvolle Umschichter,**
- **sorglose Ignorierer,**
- **abwartende Angst-Hasen,**
- **lockere Verteiler.**

Abbildung 6:
Übersicht



Quelle:
Timo Grubing

Mit diesen Typen werden Ausprägungen umschrieben, die in der Wirklichkeit nicht unbedingt in Reinform anzutreffen sind. Meist zeigen sich Mischformen und Übergänge zwischen den verschiedenen Typen. Die Typologie zeigt jedoch die generellen Tendenzen auf, die im Umgang mit dem Thema

‚Altersvorsorge' zu beobachten sind. Die sechs Typen verdeutlichen daher ideale Lösungen, die zwischen dem Demonstrieren von Handlungsmöglichkeiten und einem Geschehen-Lassen liegen. Pro Typus werden jeweils einige zentrale Aussagen aus den Tiefeninterviews und aus der Online-Erhebung dargestellt.

Typus ‚hortender Hamsterer'

Häufigkeit: 26 %
Geschlecht: 47,8 % männlich, 52,2 % weiblich
Wohnart: 54,7 % Eigenheim, 45,3 % Miete

Dieser Typus ‚thront' auf seinem Besitz und ist stolz auf das, was er bereits angesammelt hat. Trotz des oft hohen Vermögens zeigt sich eine ständige Angst um das Vermögen, welches verloren gehen könnte. Ein Behandeln der Todesdrohung erfolgt durch zunehmendes Abschotten: Man versteckt sich hinter hohen Mauern und nimmt sein Geld mit ins Grab, so wie früher Könige mit ihren Besitztümern beerdigt wurden.

Der ‚Hamsterer' wirkt auf andere geizig und beeinflussend. Seine Altersvorsorge wird sehr geschäftlich „ausgeklügelt", wirkt aber wenig lebendig. Bei Altersvorsorge-Produkten suchen ‚Hamsterer' klare Vorteile, z. B. durch staatliche Förderung. Zusätzlich zeichnen sich Menschen, die diesem Typus zuzurechnen sind, durch einen bedachten Konsum aus: Sie kaufen ökonomisch ein, nutzen Sonderangebote und Mengenrabatte und sparen lieber statt ihr Geld zu verschwenden. Das führt in finanziellen Fragen mitunter auch zu einer Abgrenzung gegenüber dem Partner.

Typische Aussagen für ‚Hamsterer' sind z. B.:
„Erstaunlich, manche Männer prüfen nicht jährlich die Autoversicherung."
„Ich betrachte die Altersvorsorge wie ein Unternehmen, ich gucke ganz in Ruhe. Das rechnet sich."
„Bei uns kümmert sich jeder Partner für sich um die Altersvorsorge, wie bei der Steuererklärung."

„Diskussion gibt es nur beim Thema Urlaub, wer wird wie viel zahlen.“
„Riester haben wir gemacht, damit wir die Förderungen mitnehmen können. Wir wären ja blöd, wenn wir das nicht mitnehmen würden.“

Abbildung 7:
Hortender Hamsterer

Quelle:
Timo Grubing

Vorrangig genutzte Altersvorsorge-Produkte:

Altersvorsorge wird aktiv betrieben. Die finanzielle Absicherung wird mehr und mehr ohne große Risiken ausgebaut. Vorhanden sind bei diesem Typus häufig:

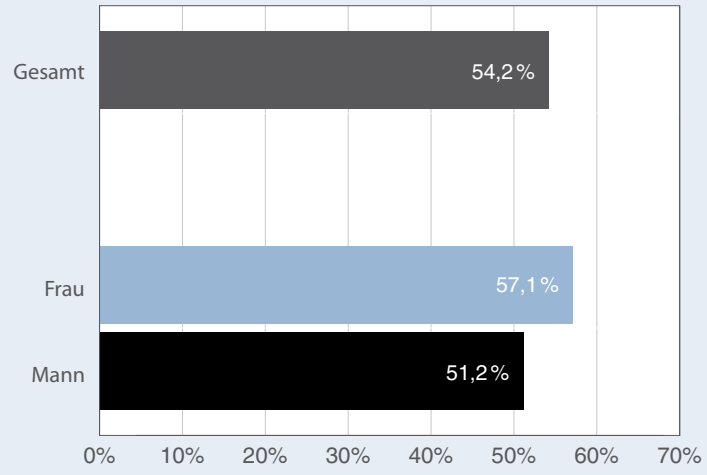
- Immobilien,
- Riester-Rente/private Rentenversicherung,
- Betriebsrente,
- Berufsunfähigkeitsversicherung,
- Bausparvertrag und Nutzung anderer staatlicher Fördertöpfe,
- festverzinsliche Produkte,

- Anleihen und
- Aktienfonds mit überschaubaren Risiken.

Das Prinzip lautet hier: Vermehrung des Kapitals wie bei ‚Dagobert Duck'. Das wird im Extrem zu einem geizigen Horten.

Trotz des Anhäufens von Besitztümern und Vorsorgeprodukten herrscht eine latente Unzufriedenheit, weil das Vermögen – gefühlt – nie ausreicht. Daher hat dieser Typus fortwährend das Bedürfnis, das Kapital weiter zu mehren. Das kann zu einer Gier werden.

Abbildung 8:
(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Wir leben bewusst sparsam, um immer eine ausreichende Reserve zu haben."

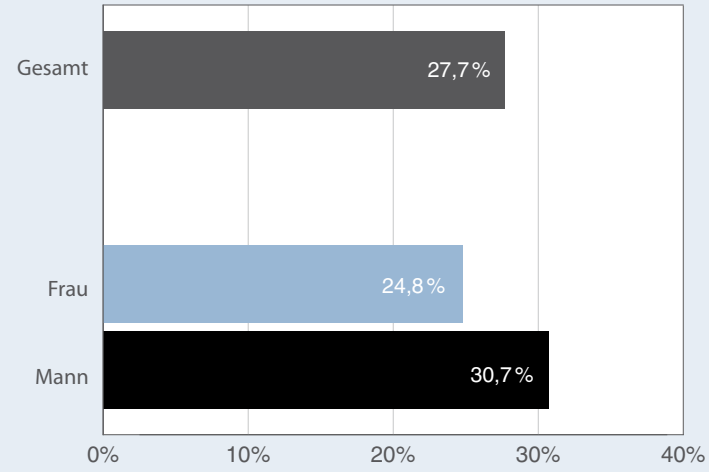


Insgesamt richten knapp mehr als die Hälfte der Befragten ihr gegenwärtiges Leben mit dem Partner sparsam aus, um später noch ausreichend Finanzen verfügbar zu haben.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Abbildung 9:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Wir üben heute Verzicht, um später sorgenfrei leben zu können."



Knapp 28% der Befragten üben in der Partnerschaft gegenwärtig Verzicht, damit das Leben im Alter sorgenfrei ablaufen kann. Tendenziell verzichten Männer in der Gegenwart deutlich mehr als Frauen.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Auch die Partnerschaft wird beim Typus ‚hortender Hamsterer' wie ein ‚Besitz' angesehen und ist Teil des Anhäufens. Die Abwandlung eines Sparkassen-Werbespots hat einen dazu passenden Slogan entwickelt: ‚Meine Frau, mein Haus, mein Boot.'

Typus ‚getriebener Jongleur'

Häufigkeit: 7%
Geschlecht: 58,6% männlich, 41,4% weiblich
Wohnart: 67,2% Eigenheim, 32,8% Miete

In dem Versuch, möglichst viele Chancen zu nutzen, werden von ‚Jongleuren' viele verschiedenartige Geldanlagen getätigt. Durch eine Vielzahl von Aktionen ‚blendet' man andere sowie auch sich selbst. Der ‚Jongleur' macht ‚viel Lärm um Nichts'. Durch ein ständiges Experimentieren mit neuen Anlageformen verhindert der ‚getriebene Jongleur' es, genauer auf seine Zeit im Alter schauen zu müssen.

Die Vorsorge-Strategie ist vielseitig, zugleich aber bunt gemischt. Jede Zusatzabsicherung ist willkommen. So wird es von ‚Jongleuren' z. B. sehr geschätzt, wenn der Partner Beamtenstatus hat, weil damit ein weiteres Sicherheitspolster versprochen wird.

‚Jongleure' haben ein stetes Gefühl von Getriebensein aus der Angst heraus, finanziell schlecht da zu stehen. Gleichzeitig sind sie oft selber belehrend und antreibend. ‚Jongleure' verhalten sich im Prinzip wie Spieler: Sie probieren laufend etwas Neues aus und agieren dabei in einem ‚Zickzack-Kurs'.

Abbildung 10:
„Getriebener Jongleur"

Quelle:
Timo Grubing

Typische Aussagen für ‚Jongleure' sind z. B.:
„Man muss mit spätestens 30 schon mit Altersvorsorge begonnen haben."
„Wer nichts macht, ist naiv und dumm."
„Ich habe Diverses laufen."
„Wir sind beide berufstätig, man kann nicht planen. Ich weiß ja nicht, ob wir in 10 Jahren noch ein Paar sind. Früher war das anders."
„Wir sind seit 15 Jahren zusammen, aber nicht verheiratet."
„Man muss nachhalten, es gibt stets neue Fonds, die besser sind."

Vorrangig genutzte Altersvorsorge-Produkte:

Der ‚getriebene Jongleur' nutzt eine breite Palette an Anlagemöglichkeiten, wechselt seine Produkte aber häufig. Er will ständig ‚etwas am Laufen' halten, um sich selber zu beweisen, wie aktiv er ist. Häufig anzutreffen sind:

- Sehr oft Immobilien,
- Vermögenswirksame Leistungen,
- Betriebliche Altersvorsorge,
- Bausparvertrag,
- aufgestockte Zusatzversicherungen,
- zukünftige Erbschaften werden eingeplant,
- Fonds/Aktien (Aussicht auf schnelle Geldvermehrung) und
- Vorsorgeprodukte, die vom Partner unabhängig sind.

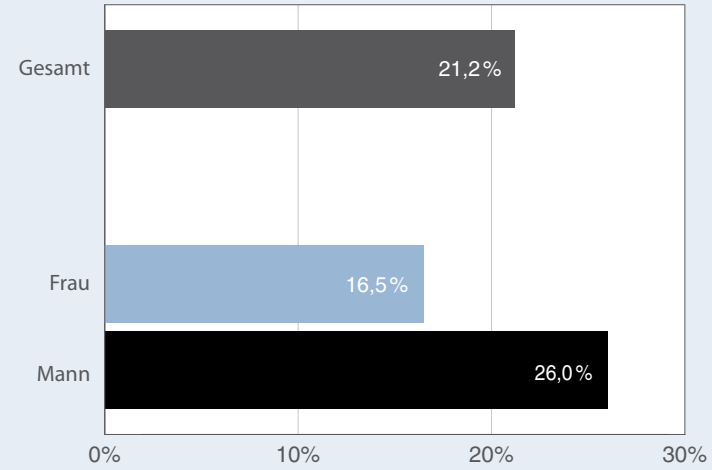
Durch umfangreiche und überaktive Vorsorge-Tätigkeiten tritt man für sich selbst und gegenüber Dritten den Beweis an, dass man viel für die Altersvorsorge unternimmt. Es wird ausgeprägt demonstriert, dass man für eine gute und sichere Zukunft vorsorgt. Das dient vor allem der eigenen Beruhigung. Dennoch ist der sorgenvolle Blick in die Zukunft der wichtigste Antrieb für immer neue Experimente nach dem Motto: ‚Es reicht nie aus'.

4. Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Typus ‚getriebener Jongleur'

Abbildung 11:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Ich riskiere im Hinblick auf Geldanlagen auch mal etwas, ohne den Partner/die Partnerin zu fragen."



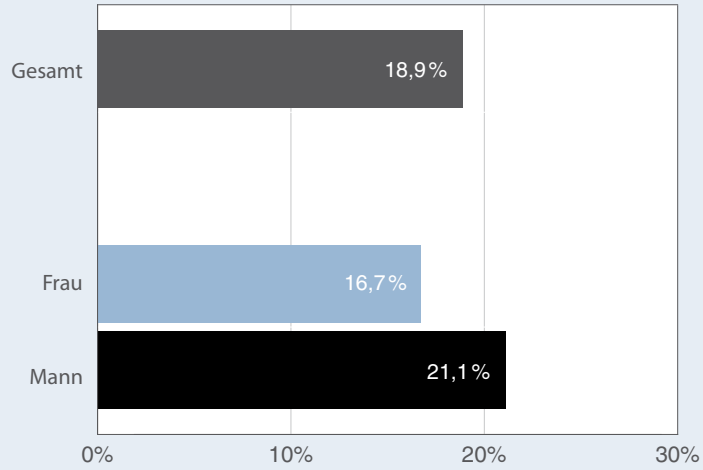
Circa 21% aller Befragten gehen auch mal ein finanzielles Risiko ein, und das ohne Nachfrage beim Partner.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Man kommt als ‚getriebener Jongleur' nicht zur Ruhe, ist stets in Anspannung und sucht gleichzeitig neue ‚kippelige' Situationen auf, um weitere Experimente zu starten. Daher sind Menschen dieses Typus stets betriebsam auf der Suche nach neuen Vorsorge- und Anlageformen. Mit der Vielfalt können sie einen großen Pool an Chancen wie einen Zauberkasten für das Alter bereithalten.

Abbildung 12:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Wir nutzen möglichst jede Zusatzabsicherung für die Altersvorsorge."



Knapp 19% der Befragten geben an, in der Partnerschaft möglichst jede Zusatzabsicherung zu nutzen (vor allem Männer).

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Typus ‚planvoller Umschichter'

Häufigkeit: 26%
Geschlecht: 49,5% männlich, 50,5 % weiblich
Wohnart: 47,0% Eigenheim, 53,0% Miete

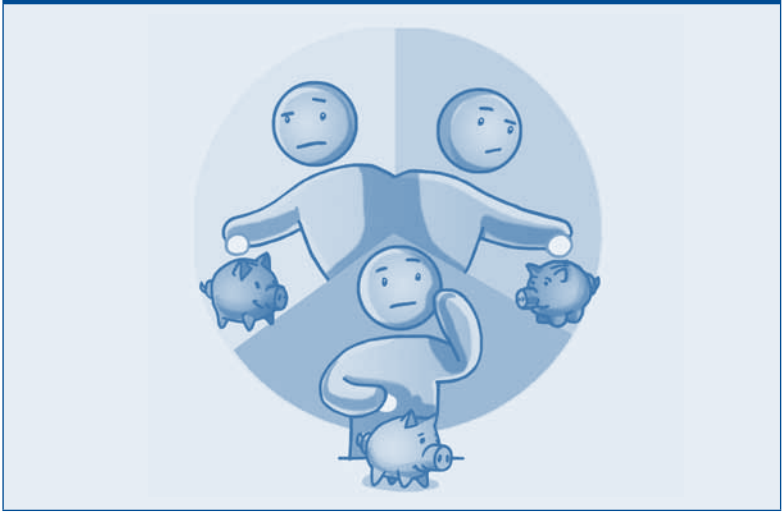
Der ‚Umschichter' erfindet sich und seine Altersvorsorge immer wieder neu. Das ist vergleichbar mit einer regelmäßigen Metamorphose. So wird der Todesdrohung durch eine ständige ‚Wiedergeburt' ein Schnippchen geschlagen.

4. Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Typus ‚planvoller Umschichter'

Dieser Typus schichtet in jeder Lebensphase seine Altersvorsorge komplett um. Er verfolgt bei der Geldanlage für eine gewisse Zeit konsequent und ausdauernd eine bestimmte Strategie, setzt in einer neuen Phase aber konsequent auf ein modifiziertes Modell der Altersvorsorge. So wird häufig in einer Phase zunächst einmal gespart, um in der nächsten Phase Eigentum zu erwerben und abzuzahlen. Dabei zeigt der ‚Umschichter' ein regelrecht leidenschaftliches Organisieren und Planen. Er handelt strukturiert, rational und kalkulierend und hat das ausgeprägte Bedürfnis, stets den Überblick zu bewahren. Alle Aktivität wird dem aktuellen ‚Fünf- oder Zehn-Jahres-Plan' gewidmet (Bsp.: Lieber jetzt Immobilienkauf als ein Urlaub). Das konsequente Durchhalten seines Programms führt schließlich dazu, dass die Vorsorge wieder komplett umgeschichtet werden muss.

Abbildung 13:
„Planvoller Umschichter"



Quelle:
Timo Grubing

Typische Aussagen für ‚planvolle Umschichter' sind z. B.:
„Wir kümmern uns immer in Phasen um die Altersvorsorge."
„Man muss gut kalkulieren, man kann z. B. kein Eigentum kaufen und die Frau wird dann schwanger."
„Erst in 10 Jahren werden wir die Altersvorsorge aufstocken. Dann haben wir das eine abbezahlt und können dann schön in was Neues investieren."

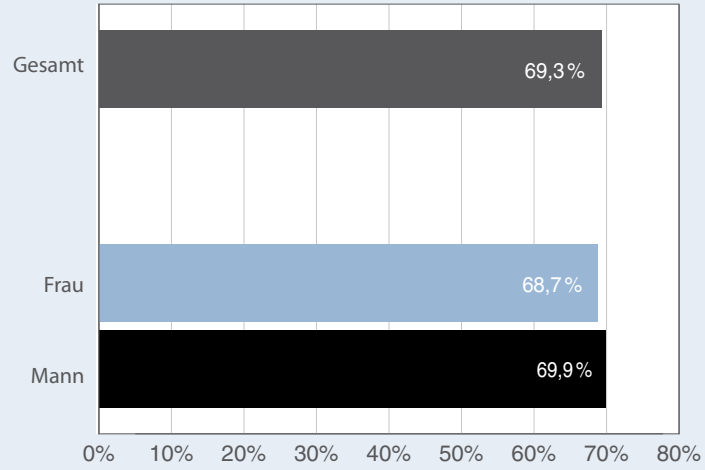
Vorrangig genutzte Altersvorsorge-Produkte:

Es werden sorgsam durchdacht unterschiedliche Produkt-Schwerpunkte gesetzt, je nachdem in welcher Lebensphase man sich befindet (z. B. Eintritt ins Berufsleben, Karrieresprung, Heirat, Kinder, Pflegefall/Tod des Partners). Häufig anzutreffen sind:

- Häufig Immobilie,
- Bausparvertrag,
- Risiko- und Kapital-Lebensversicherung,
- Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag und
- Sparverträge/Lebensversicherung auf die Kinder.

Das Prinzip besteht in einer regelmäßigen ‚Metamorphose' durch strategisch-geordnetes Umschichten in den einzelnen Stadien des Lebens.

Abbildung 14:
(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Ich gestalte unsere finanzielle Zukunft aktiv und geplant."



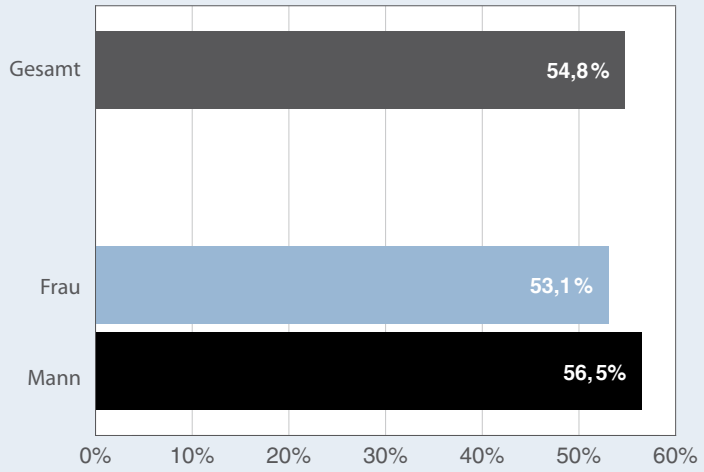
Knapp 70% der Befragten planen aktiv die gemeinsame finanzielle Zukunft mit dem Partner. Unterschiede zwischen Frau und Mann gibt es dabei kaum.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Beide Partner haben das beruhigende Gefühl, die Zukunft – als greifbare Immobilie oder durch andere Vorsorgemaßnahmen – in der Hand zu haben. Das Gefühl ausgeprägter Sicherheit entsteht durch fortwährende Anpassung der Vorsorge-Strategie an die jeweilige, spezielle Lebensphase. Der Umgang mit dem Thema Altersvorsorge erfolgt routiniert-gelassen, da man das Thema kontinuierlich weiter bearbeitet. Durch das regelmäßige Neu-Erfinden der Altersvorsorge kommt eine Unendlichkeits-Absicherung zustande: Man erfindet sich immer wieder neu.

Abbildung 15:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Wir passen unsere Altersvorsorge in regelmäßigen Abständen an die jeweilige Lebensphase an."



Circa 55% aller Befragten passt die Altersvorsorge der jeweiligen Lebensphase an. Dabei sind die Unterschiede zwischen Männern und Frauen eher gering.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Typus ‚sorgloser Ignorierer'

Häufigkeit: 13%

Geschlecht: 43,5% männlich, 56,5 % weiblich

Wohnart: 34,8% Eigenheim, 65,2% Miete

Dieser Typus will – wie die Bezeichnung schon deutlich macht – nicht genau hinschauen. Er beschäftigt sich äußerst ungern mit dem Thema ‚Altersvorsorge' und hat keine klare Vorstellung von den Auswirkungen seiner Aktivitäten auf die persönliche Altersvorsorge; das will er auch gar nicht. Stattdessen hat er ein ausgeprägtes Bedürfnis nach Freiheit und will

sich eben nicht einschränken müssen. Er legt großen Wert auf Mobilität, will beweglich bleiben und viel reisen. Der Wunsch nach Flexibilität zeigt sich häufig zudem in der Partnerschaft: Auch hier reicht der Blick nicht besonders weit in die Zukunft.

Der ‚sorglose Ignorierer' läuft Festlegungen in Bezug auf das Alter und auf die Altersvorsorge davon, indem er gar keine Vorratshaltung bzw. Vorsorge betreibt. Dadurch lässt sich das Thema ‚Altern' komplett ausblenden, selbst wenn die Lebensmitte bereits überschritten ist.

Abbildung 16:
„Sorgloser Ignorierer"

Quelle:
Timo Grubing

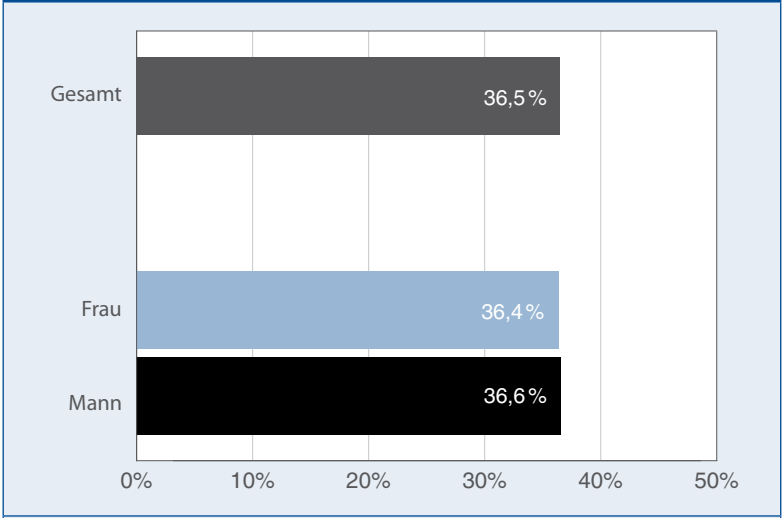
Typische Aussagen für ‚sorglose Ignorierer' sind z. B.:
„Wir neigen dazu, Altersvorsorge nicht zum Thema zu machen."
„Die Rente ist noch 30 Jahre hin, das ist viel Zeit."
„Ich will heute für das Später nicht so viel Energie vergeuden."
„Ich habe kein Vertrauen in Geld, das für 20 Jahre zwangsangelegt ist."
„Ich will heute auch einfach so mal 200 Euro ausgeben können."
„Falls es uns später schlecht geht, reisen wir zu Bernd nach Australien, dann leben und arbeiten wir da."

Vorrangig genutzte Altersvorsorge-Produkte:

- Generell flexible Anlagen,
- Sparverträge (ansprechend ist der geringe Aufwand),
- gelegentliches Antesten von Aktienhandel,
- Risiko- sowie Kapital-Lebensversicherung und
- beide Partner verfügen über ein eigenes Konto.

Beim Thema ‚Altersvorsorge' steckt man den ‚Kopf in den Sand'. Die Einschätzung des eigenen Alters ist dennoch zuversichtlich. Ein Ignorieren nach dem Vogel-Strauß-Prinzip macht tendenziell weniger ängstlich; man ignoriert das Später und lebt im Jetzt.

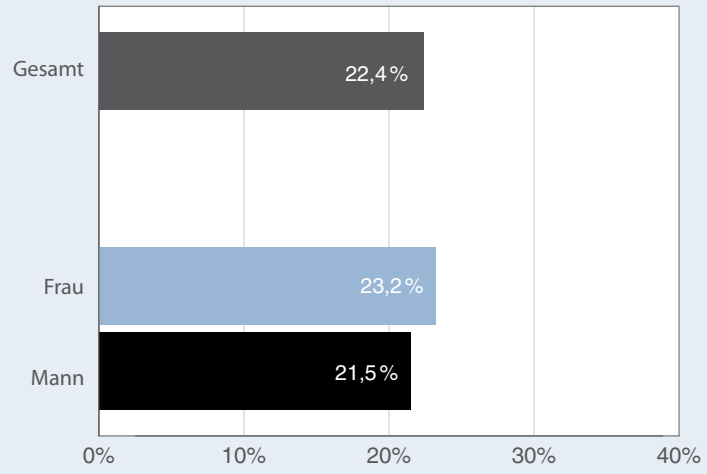
Abbildung 17:
(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Ich will in finanziellen Dingen nicht länger als ein paar Jahre im Voraus planen."



Etwa 37% aller Befragten möchten nicht mehr als ein paar Jahre im Voraus planen. Geschlechtsunterschiede gibt es dabei kaum.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Abbildung 18:
(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Mein Partner/meine Partnerin und ich machen Altersvorsorge noch nicht zum Thema."



Circa 22% der Befragten vermeiden das Thema Altersvorsorge. Männer zeigen im Vergleich zu Frauen etwas mehr Bereitschaft, sich mit dem Thema zu beschäftigen.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Die Altersvorsorge wird beim ‚sorglosen Ignorierer' bedenkenlos aufgeschoben, insbesondere wenn der Partner noch nicht dazu bereit ist.

Beruhigung lässt sich auch durch viel Austausch mit der sozialen Umwelt erreichen. Durch einen großen Freundeskreis hat man das Gefühl, sich Sicherheiten (auch für später) aufbauen zu können.

Typus ‚abwartender Angst-Hase'

Häufigkeit: 12%
Geschlecht: 44,0% männlich, 56,0 % weiblich
Wohnart: 37,9% Eigenheim, 62,1% Miete

Der ‚Angst-Hase' ist in Gelddingen sehr vorsichtig und wenig entscheidungsfreudig. Aktionen erfolgen viel mehr aufgrund äußerer Anstöße.

Dennoch ist dieser Typus – im Unterschied zur Vogel-Strauß-Taktik der ‚sorglosen Ignorierer' – stets auf der Suche, er kann sich jedoch nicht entscheiden bzw. festlegen. Der ‚Angst-Hase' kommt aufgrund von Zweifeln nicht zur Umsetzung und bleibt lieber bei vertrauten Produkten wie dem Tagesgeld. *„Das Tagesgeldkonto dümpelt so vor sich hin."*

Lösungen werden von Außenstehenden erwartet: *„Sie können mir doch jetzt bestimmt ein Produkt für Paare für die Altersvorsorge vorschlagen, oder?"*

Verkomplizierungen und ständiges Hinterfragen verhindern eine Festlegung: *„Frage ist immer, was kommt vom Staat, was muss ich zurücklegen und worauf müsste ich jetzt verzichten?"*

Abbildung 19:
„Abwartender Angst-Hase"

Quelle:
Timo Grubing

Durch das Vermeiden von Festlegungen halten sich ‚Angst-Hasen' eine Vielzahl von Optionen offen: Alles ist noch möglich. Damit entgehen sie auf geniale Weise auch dem Problem der Alters-Sorge.

4. Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Typus ‚abwartender Angst-Hase'

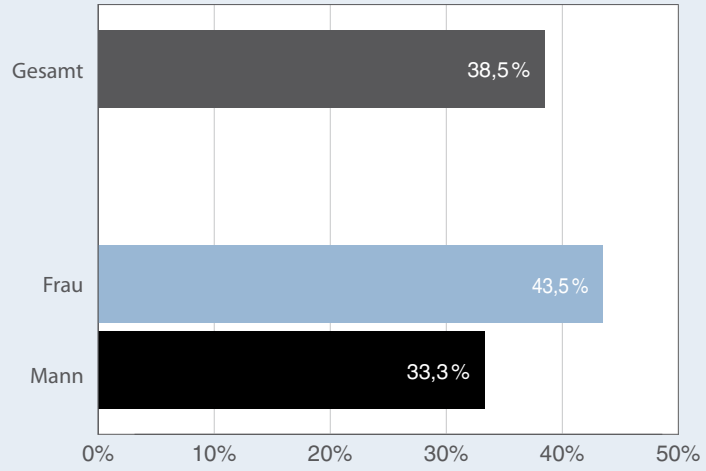
Viele kritische Fragen zu möglichen Produkten und Lösungen führen zu einem langen Abwarten, das sich als ein ‚auf der Lauer liegen' kennzeichnen lässt. In seinem abwartenden Kreisen um die Altersvorsorge bleibt der ‚Angst-Hase' beweglich und lebendig. Die Zukunft liegt immer noch vor ihm, er kann das Thema ‚Alter' ständig vor sich herschieben.

Vorrangige Altersvorsorge-Produkte:

Man ist unsicher, welche Strategie die richtige ist und schiebt trotz vorhandener Informationen die Entscheidung ‚auf die lange Bank'. Das meiste frei verfügbare Geld landet daher auf einem Tagesgeldkonto. Somit bleibt es jederzeit verfügbar und man selbst flexibel. Seltener wird eine Riester-Rente oder ein Bausparvertrag genutzt, sie erscheinen zu festlegend und langfristig.

Abbildung 20:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Ich kann mich nur sehr schwer zwischen Altersvorsorge-Möglichkeiten entscheiden."

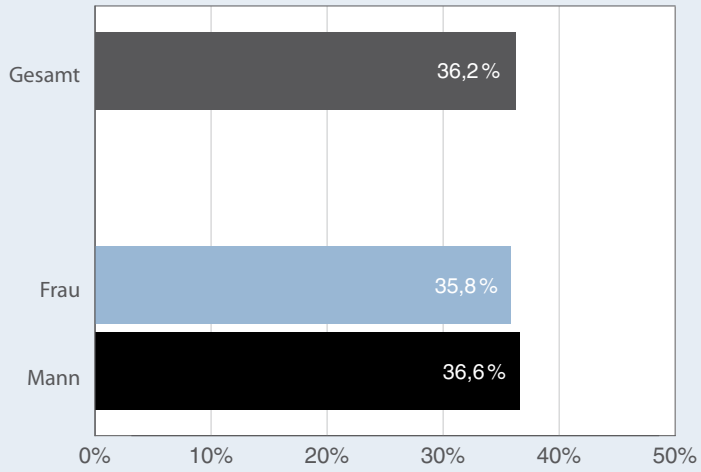


Gut 38% der Befragten haben Schwierigkeiten, sich zwischen verschiedenen Altersvorsorge-Möglichkeiten zu entscheiden, insbesondere Frauen.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Abbildung 21:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Mit den von uns genutzten Beratungen zur Altersvorsorge waren wir oft unzufrieden."



Circa 36% der Befragten sind mit den erlebten Beratungen unzufrieden. Im Hinblick auf Unterschiede zwischen Frauen bzw. Männern fällt die Differenz gering aus.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

‚Angst-Hasen' agieren nach dem Prinzip ‚Tagelöhner'. Sie warten auf bessere Angebote und bleiben in einer ewigen Warteschleife. In einem ständigen Umkreisen des Themas ‚Altersvorsorge' hält sich der ‚abwartende Angst-Hase' alle Möglichkeiten offen. Auch aus Beratungsterminen heraus entstehen häufig keine Entscheidungen. Dadurch ist auch für das Alter noch alles möglich: Die tollsten Angebote können noch kommen.

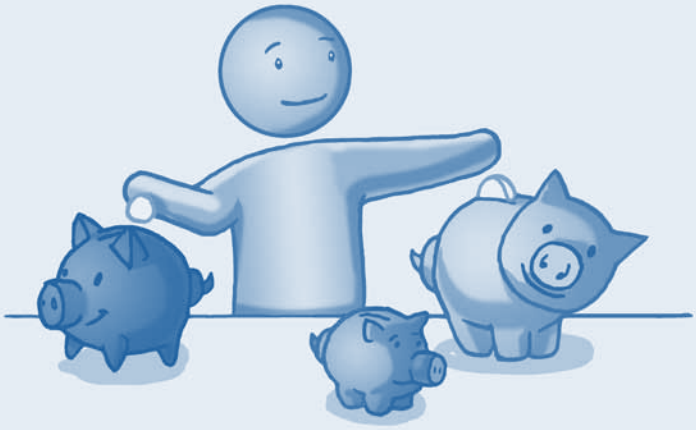
Dennoch ist eine konstante Beunruhigung aufgrund stets gleich bleibender unbeantworteter Fragen vorhanden. Die praktizierte Altersvorsorge erscheint nie als sicher bzw. als die richtige Wahl. Dadurch bleibt das Gefühl bestehen, unter Druck zu sein und sich fortwährend mit dem Thema beschäftigen zu müssen.

Typus ‚lockerer Verteiler'

Häufigkeit: 11%
Geschlecht: 55,6% männlich, 44,4 % weiblich
Wohnart: 43,4% Eigenheim, 56,6% Miete

Dem Verhaltensmuster eines Eichhörnchens entsprechend haben ‚lockere Verteiler' eine Reihe unterschiedlicher Vorsorge-Maßnahmen getroffen. Bei der Eichhörnchen-Taktik werden verschiedene ‚Depots' angelegt. Aufgrund der Vielzahl und Unterschiedlichkeit der ‚Depots' wird ‚vergessen', was man alles gemacht hat. Dieser Umstand gibt den ‚lockeren Verteilern' jedoch ein Gefühl von Sicherheit: Man will es selber nicht so genau wissen und sich in dem Gefühl aufhalten, einiges zurückgelegt zu haben. Durch das Wiederentdecken geheimer Reichtümer bleibt für die ‚Verteiler' die Illusion erhalten, dass die Vorräte für ewig ausreichen könnten.

Abbildung 22:
„Lockerer Verteiler"



Quelle:
Timo Grubing

Typische Aussagen für ‚lockere Verteiler' sind z. B.:
„Wichtig bei der Absicherung ist es, nicht zu klumpen."
„Wir machen viel zusammen. Unsere Altersvorsorge ist auch viel Gemeinsames. Vertrauen ist ganz wichtig."
„Mein Mann und ich haben jeder eine Lebensversicherung, aber bei verschiedenen Gesellschaften."
„Ich will jetzt schön leben und später auch noch."

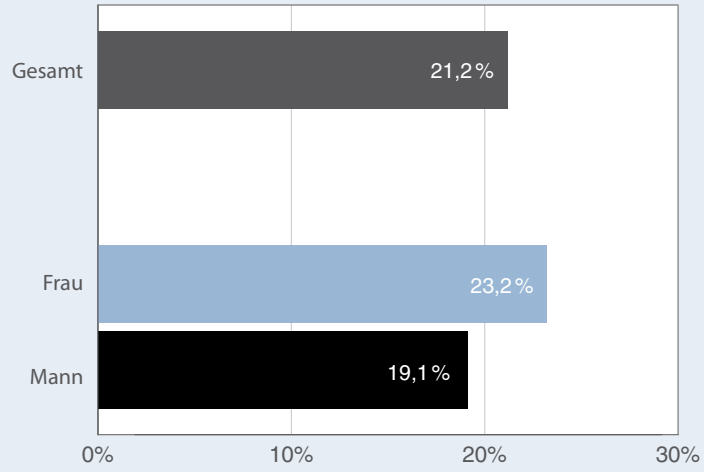
Vorrangige Altersvorsorge-Produkte:

Man will sich nicht auf nur eine Variante der Vorsorge beschränken bzw. verlassen müssen. Somit werden viele unterschiedliche Produkte breit gestreut:

- Z. T. vorhandene eigene Wohnung oder ein Einfamilienhaus,
- Bauspar- und Sparverträge,
- Tagesgeldkonten,
- Riester-Rente (gemeinsam und als Paar),
- Lebensversicherung (für die Kinder bereits früh angelegt) und
- Fonds etc.

Wie bei einem Eichhörnchen werden überall Depots angelegt und das Geld wird locker auf unterschiedliche Anlagen verteilt.

Abbildung 23:
(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Ich weiß manchmal gar nicht mehr, was wir alles für die Altersvorsorge abgeschlossen haben."



Im Ganzen geben etwa 21% aller Befragten an, keinen ständigen Überblick über die in der Partnerschaft vorhandenen Altersvorsorge-Produkte zu haben. Im Geschlechtervergleich sind es tendenziell mehr Frauen als Männer.

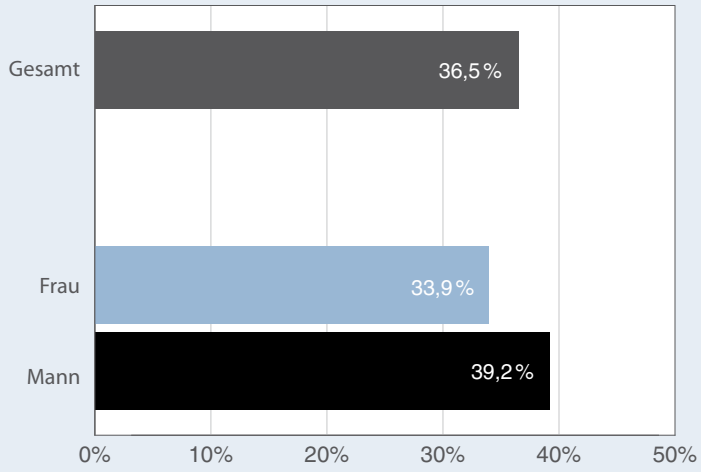
Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Diese Form der Altersvorsorge wird als sehr entspannt erlebt, weil das Risiko breit gestreut ist. Das Ziel einer ausreichenden Vorsorge ist gefühlt bereits erreicht aufgrund der Vielfalt an vorhandenen ‚Depots'.

Oft ist dabei ein Teil der Anlagen aus dem Blick geraten und vergessen worden. Ein zufälliges Erinnern an einzelne Vorsorge- oder Anlageprodukte verschafft den ‚lockeren Verteilern' zusätzlich Zuversicht und ermöglicht einen optimistischen Blick in die Zukunft. ‚Verteiler' haben die Hoffnung, auch in Notzeiten immer noch ein vergessenes Depot wieder zu entdecken. Dadurch hoffen sie auch im Alter auf Überraschungen.

Abbildung 24:

(Aussage zu Altersvorsorge-Strategien) „Uns ist das Leben in der Gegenwart wichtiger als eine Absicherung des Alters."



Für etwa 37% der Befragten ist das Leben im Hier und Jetzt wichtiger als das Leben im Alter, den Männern häufiger als den Frauen.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

5. Bewertung unterschiedlicher Produkte und Anlageformen

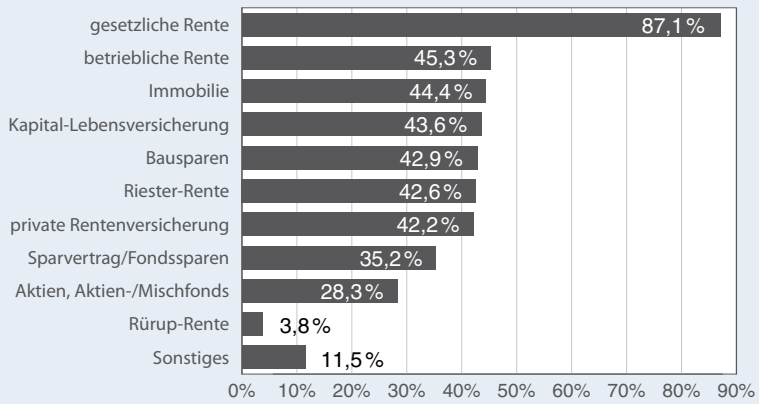
Bei der Auswahl der einzelnen Produkte ist eine ‚psychologische Rendite', die eine hohe Flexibilität und Lebendigkeit im Alter verspricht, ebenso attraktiv wie die finanzielle Rendite. Im Folgenden werden daher sowohl ‚rationale' als auch scheinbar ‚irrationale' Faktoren berücksichtigt.

Eine Bewertung der ‚psychologischen Rendite' erfolgt vor dem Hintergrund:

- Wie viel Beweglichkeit und verspürte Lebendigkeit erlaubt das Produkt?
- Wie sehr legt es mich auf (m)ein Lebensende fest und ist dadurch weniger attraktiv, da angstbesetzte Zusammenhänge ausgeblendet werden?

Abbildung 25:

„Welche Produkte zur Altersvorsorge hat man?" (Mehrfachnennungen möglich)



Die große Mehrheit der Befragten hat für die Altersvorsorge eine gesetzliche Rentenversicherung. Betriebliche Rente, Immobilie, Kapital-Lebensversicherung, Riester-Rente und private Rentenversicherung sind nahezu gleich häufig vorhanden. Nur ein kleiner Teil hat sich für die Rürup-Rente entschieden. (Im Vergleich zum Bundesdurchschnitt zeigen sich bei Paaren höhere Anteile bei privater Rentenversicherung und Riester-Rente.)

Quelle:
DIA, AWD 2010

Immobilien

Vorteile aus Sicht der Befragten:

Neben den bekannten und offensichtlichen Vorteilen wie sichere Werte schaffen, Mietzahlungen einsparen sowie der mit einer Immobilie verbundenen Sicherheit kann man die eigene Immobilie ab dem ersten Tag selber gestalten. Das ist sehr attraktiv. Die Gestaltung der ‚eigenen vier Wände' verspricht ein nicht enden wollendes Neu- und Um-Gestalten. Vergleichbar dem Heimwerken hat man hier eine ewige Aufgabe statt ‚ewiger Ruhe'. Immobilien bieten daher – anders als die Bezeichnung ‚immobil' vermuten lässt – eine hohe psychologische Beweglichkeit.

Sie ist zugleich Zentrum und Anker für Familie und Partnerschaft: Eine gemeinsame Immobilie stellt ein ähnlich starkes Bindungs-Mittel wie eine Ehe dar.

Als **Nachteil** einer Immobilie wird vor allem die starke Festlegung gesehen. Sie kann wie ein ‚Klotz am Bein' wirken. Behindert wird sowohl eine berufliche Veränderung bzw. ein Ortswechsel als auch eine Neuorientierung bei der Partnerwahl.

Man muss zudem kaufmännisch agieren und Risiken der Finanzierung eingehen. Langfristige Schulden beunruhigen. Bei einem Immobilienerwerb kann man eventuell nachts nicht mehr ruhig schlafen. Einige Paare können sich die gewünschte Immobilie schlicht nicht leisten.

Kapital-Lebensversicherung

Vorteile aus Sicht der Befragten:

Die Kapital-Lebensversicherung wurde bis 2004 steuerbegünstigt, d. h. sie wurde aus psychologischer Sicht mit einer ‚Geschenke-Logik' ausgestattet.

Eine Versicherung, die vor vielen Jahren abgeschlossen wurde, läuft ‚automatisch' weiter und ist aus dem Blick geraten. Auch dies ist ein psychologischer Vorteil, da man sich nicht mit dem eigenen Ableben beschäftigen muss.

Eine Kapital-Lebensversicherung kann als ein sicherer Fels im Hintergrund erlebt werden.

Nachteile:

Durch eine lange Bindung muss man den Vertrag ‚durchhalten'. Ein Verkauf bedeutet Verlust. Es besteht zudem äußerst geringe Flexibilität: Man kommt an sein Geld vor Ablauf nur mit Verlusten heran.

Damit bleibt die Frage: Erlebt man den Ablauf überhaupt noch?

Aktien, Aktienfonds, Mischfonds etc.

Vorteile aus Sicht der Befragten:

Man kann damit ‚spielen'. Diese Produkte versprechen daher eine sehr hohe Beweglichkeit. Jederzeitiges Agieren ist möglich bzw. sogar erforderlich.

Die Produkte versprechen Aussichten auf überdurchschnittliche Gewinne: Das wirkt wie eine ‚zauberhafte' Geldvermehrung. Spielen und ‚Zocken' machen gesteigerte Lebendigkeit erlebbar und ermöglichen eine Abkehr von Festlegungen, die auf ein Lebens- und Lebendigkeits-Ende hinweisen.

Nachteile:

Den großen Chancen stehen große Ängste gegenüber. Viele Anleger haben bereits ‚Lehrgeld' gezahlt. Man kann schließlich viel Geld ‚vernichten'.

Gewinne werden nicht direkt für die Altersvorsorge gesichert, sondern erneut investiert.

Die Verkehrung der gesteigerten Lebendigkeit bei diesen Produkten zeigt sich dann, wenn nicht mehr viel zum ‚Spielen' übrig bleibt: Wie gewonnen, so zerronnen.

Staatlich geförderte Produkte (VL, Riester, Rürup)

Vorteile aus Sicht der Befragten:

Häufig erfolgt eine Verrechnung, bei der man sich vom Staat etwas zurückholt: *„Der Staat kürzt die Renten, aber hier bekomme ich etwas zusätzlich.“* Es entsteht das Gefühl, man bekomme etwas ‚geschenkt‘.

Geförderte Produkte erscheinen wie eine Zusatzrente, die verspricht, die Sorge vor einer Rentenlücke auszugleichen. Dadurch, dass es sich um staatliche Produkte handelt, besteht die Erwartung, dass ‚Vater Staat’ für den Einzelnen sorgen wird.

Insgesamt stellen sich diese Produkte als entdramatisierte Nebenprodukte der Altersvorsorge dar. Der Förderanteil erhöht die gefühlte Rendite, und die Geschenke-Logik führt zu einer gesteigerten Attraktivität:

„Ich wäre ja schön blöde, wenn ich das nicht machen würde.“

Nachteile, insbesondere bei Riester-Rente:

Wird als kompliziertes Produkt erlebt, das keine großen Renditen verspricht.

Sie lohnt sich einerseits nicht für Besserverdienende, andererseits ist die Belastung bei Riester nicht für jeden tragbar.

Fazit: Erlebt wird oft eher eine Belastung statt einer Entlastung.

Festgeld, Sparvertrag, Vorsorgesparen etc.

Sparbuch bzw. Tagesgeld als moderne Variante des Sparbuchs

Man kann Geld ‚parken‘, ohne sich viele Gedanken machen zu müssen. Das wird häufig bei einem Mangel an Alternativen auch für größere Summen genutzt.

Tagesgeld ist ideal für Anleger, die sich nicht entscheiden können.

Vorteile aus Sicht der Befragten:

Solche Produkte sind berechenbar und undramatisch. Sie eignen sich vor allem für Paare, die sich mit Festlegungen schwer tun.

Nachteile:

Der Zeithorizont bei Festgeld ist festgelegt, nach Ablauf muss eine Neuentscheidung getroffen werden. Als eher starres Produkt signalisieren diese Produkte Stillstand.

Die Festlegung auf bestimmte Zeiträume ermöglicht es, dass das Produkt zeitweilig aus dem Blick genommen werden kann. Dadurch tritt eine (zeitweise) Entlastung ein. Die Produkte bringen sich aber doch immer wieder (lästig) in Erinnerung.

Private Rentenversicherung

Vorteile aus Sicht der Befragten:

Es sind entweder ein regelmäßiger Sparbetrag oder ein Einmalbeitrag möglich. Die Beitragshöhe ist frei wählbar. Mit dem Automatismus regelmäßiger Beträge lassen sich solche Produkte leichter aus dem Blick nehmen.

Nachteile:

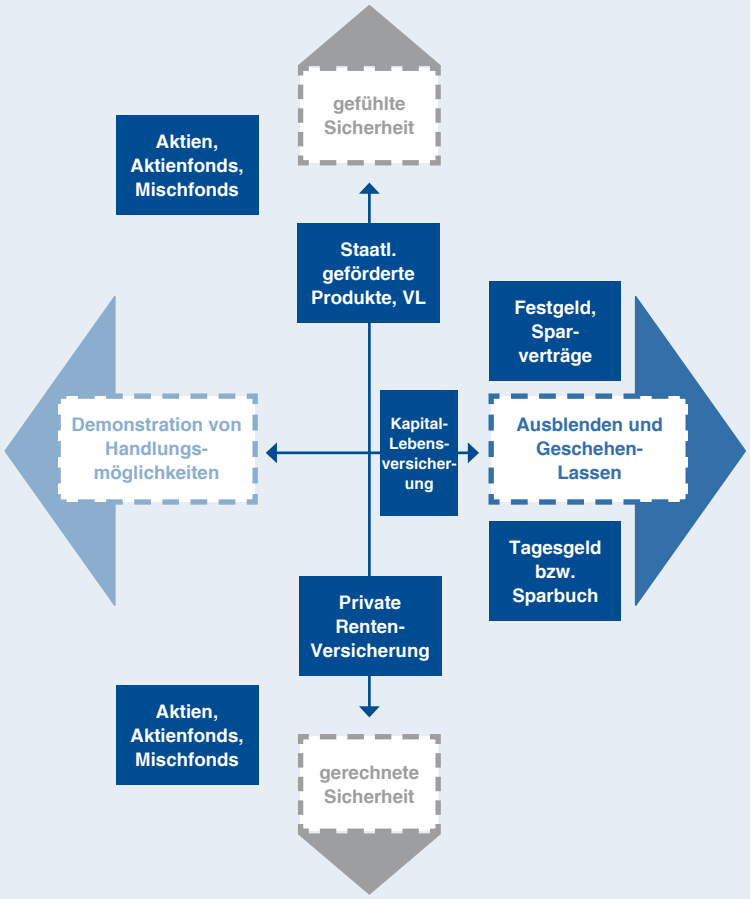
Gegenüber anderen Anlagemöglichkeiten erscheint die private Rentenversicherung eher unflexibel.

Eine private Rentenversicherung als Ergänzung zu anderen Altersvorsorge-Produkten ist vor allem ein Zusatzbaustein für eiserne Sparer.

Die unterschiedlichen Produkte lassen sich in den psychologischen Wirkungsraum einordnen. Dabei tritt eine Systematik zutage, welche gegenüber den üblichen Einordnungen noch einmal eine neue Seite aufzeigt, denn unter psychologischen Gesichtspunkten zeigen sich Aktien, Aktienfonds oder Mischfonds auf einer Linie mit Bausparen und Immobilien. Diese Produkte ermöglichen besonders gut ein **Demonstrieren von Handlungsmöglichkeiten.**

Auf der anderen Seite finden sich mit Festgeld oder Tagesgeld und ebenso mit den Versicherungslösungen Anlageformen, die sich leichter **aus dem Blick nehmen** lassen.

Abbildung 26:
Demonstrieren von Handlungsmöglichkeiten

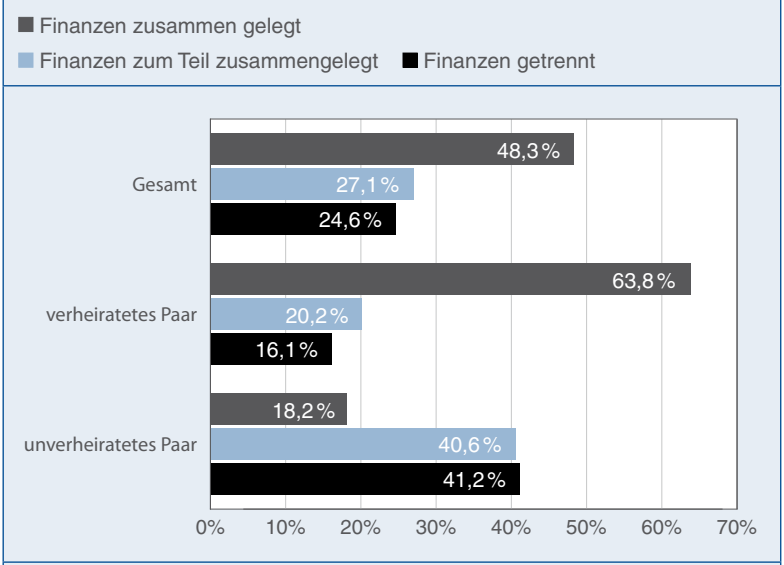


Quelle:
rheingold Institut

6. Entscheidungsverhalten bei Paaren

Das Thema ‚Altersvorsorge' unterliegt in Partnerschaften einer Entwicklungslogik. Hier wächst im Idealfall nicht nur die Partnerschaft im Laufe der Jahre zusammen, sondern auch die Altersvorsorge wird von einem individuellen ‚Deins und Meins' immer mehr zu einem gemeinsamen ‚Unseren'.

Abbildung 27:
„Wie wird es mit den Finanzen in der Partnerschaft gehalten?"



Etwa die Hälfte aller Befragten hat in der Partnerschaft die Finanzen zusammen gelegt (v. a. verheiratete Paare), 27% haben nur einen Teil ihrer Finanzen zusammen gelegt. Knapp ein Viertel halten die Finanzen getrennt.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Während bei jüngeren Partnerschaften die Produkte häufig noch aus der Vorzeit der Beziehung der beiden Partner stammen, werden mit steigender Dauer der Partnerschaft immer mehr Produkte zu gemeinsamen Altersvorsorge-Bausteinen. Ein Klassiker ist dabei die gemeinsame Immobilie, die auch die Partnerschaft (sinnbildlich) in Beton zementiert.

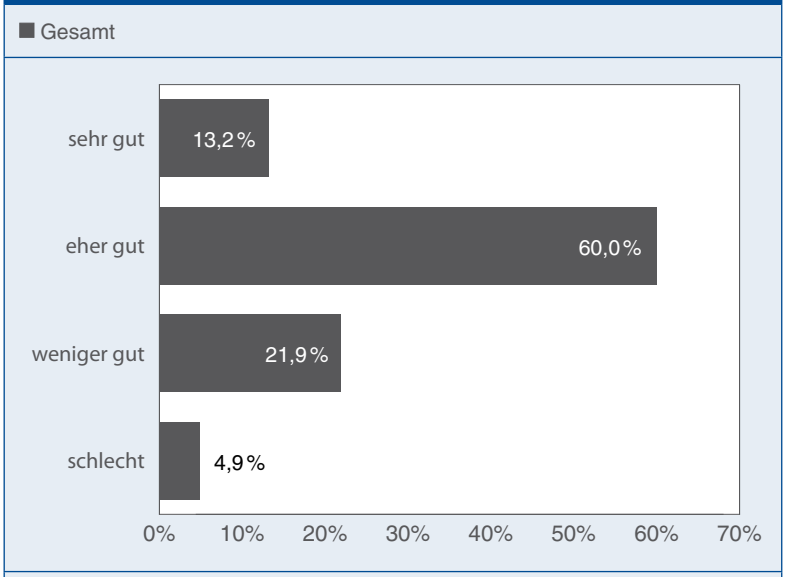
Paare über 40 Jahre verfügen bereits über Altersvorsorge-Produkte, die vor einiger Zeit abgeschlossen wurden. Neue Produkte werden von diesen Paaren oft nur noch in den Blick genommen, wenn sie steuerbegünstigt oder staatlich gefördert sind.

Die Vorstellungen vom aktuellen und zukünftigen Leben sind bei beiden Partnern sehr ähnlich. Daher fällt auch die Planung für das Alter nicht allzu schwer. Nur das, was nicht geplant werden kann, macht tatsächlich Angst, insbesondere eine Trennung, Krankheit oder Tod des Partners und das Angewiesen-sein auf fremde Hilfe. Als schlimmste Befürchtung beim Thema ‚Altern' zeigt sich die Sorge vor einem Alleinsein im Alter.

Die Partnerschaft als solche wird als Stütze im Alter erlebt.

Ein Leben in einer Partnerschaft wird als Schutz vor den Unwägbarkeiten des Alters erlebt. Die Partnerschaft (und ggf. die Familie) gibt ein Gefühl von Sicherheit. Gemeinsam – so die Hoffnung – kann man eventuelle Probleme besser bestehen und auch auftretende Lücken bei den Alterseinkünften besser ausgleichen. Der stärkste Halt ist der Partner und die geplante gemeinsame Zeit.

Abbildung 28:
„Wie gut fühlt man sich finanziell für das Alter abgesichert?“



60% aller Befragten fühlen sich „eher gut“ abgesichert, ca. 13% sogar „sehr gut“. [5] *Hingegen fühlen sich 22% „weniger gut“ und 5% finanziell „schlecht“ finanziell für das Alter abgesichert.*

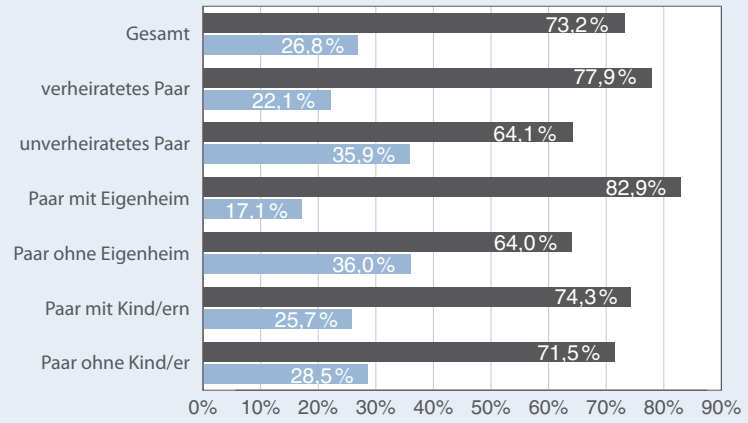
Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

5 Das ist mehr als im Bevölkerungsdurchschnitt, da in dieser Untersuchung Besserverdienende explizit befragt wurden, die sich zudem durch ihre bestehende Partnerschaft bereits geschützt fühlen.

6. Entscheidungsverhalten bei Paaren

Die Partnerschaft als solche wird als Stütze im Alter erlebt.

Abbildung 29:
„Wie gut fühlt man sich finanziell für das Alter abgesichert?“



Paare, die ein Eigenheim besitzen bzw. verheiratet sind, fühlen sich deutlich besser abgesichert. Ob Kinder in der Partnerschaft sind oder nicht, hat nur einen geringen Einfluss auf die Beurteilung der eigenen Altersvorsorge.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Bezogen auf die Altersvorsorge zeigt sich bei den befragten Paaren im weitesten Sinne eine **Konsens-Suche**[6]: Die Partnerschaft als solche soll erhalten bleiben. Sowohl ideell als auch finanziell erwartet man vom Partner Unterstützung.

Typische Aussagen sind:

- *„Wir werden das schon schaukeln.“*
- *„Zusammen schaffen wir das.“*

6 Das Thema ‚Konflikte in der Partnerschaft' wurde in den Tiefeninterviews von den Befragten nicht gänzlich umgangen. Bei den Konflikten, die zur Sprache kamen, ging es jedoch nicht um Entscheidungen zur Altersvorsorge, sondern beispielsweise darum, dass man zu wenig Zeit miteinander verbringen kann, weil einer der Partner zu viel/zu lange arbeitet. Konfliktfähigkeit ist also durchaus vorhanden, allerdings wurde das Thema ‚Altersvorsorge' in den meisten Fällen konfliktfrei dargestellt.

Oder exemplarisch das Statement:

- *„Das mit der Rente wird sich schon finden. Viel wichtiger für mich ist, dass es uns beiden gut geht, und wir eine schöne Zeit haben können.“*

Zusätzlich zu den Bestrebungen nach einer materiellen Absicherung zeigt sich auch die Sehnsucht nach einer ideellen Schließung oder Umdefinition der befürchteten Versorgungslücke:

- Mit einer Abkehr von einem rein materiellen Versorgungs-Diktat entkommt man den finanziellen Zwängen. So wird beispielsweise ein einfaches Leben auf dem Land entworfen, bei dem Miete und Lebensmittel preiswerter zu haben sind als in der Stadt.

- Oder es werden Lebensglück, Familie und Gesundheit als wichtige Werte definiert, um sich von materiellen (Konsum-) Ansprüchen zu befreien.

- Schließlich wird ein Leben im Hier und Jetzt der Notwendigkeit zur Vorsorge vorgezogen. Verkürzt gesagt ist das eine Antwort auf die Alternative: Geld (sparen) oder Leben.

Umgang in der Partnerschaft und Fallbeispiele innerhalb der sechs Typen:

Typus ‚hortender Hamsterer’

Umgang in der Partnerschaft:

In dieser Partnerschaft herrscht oft Einigkeit über ein ‚bescheidenes‘ Leben sowie ein gemeinsamer Geiz bis ins Alter. Häufig gibt es in Fragen der Altersvorsorge einen dominanten Alleinentscheider, oder beide Partner kümmern sich jeweils nur um ihren Teil. Dennoch zeigt sich der Wunsch, vom Partner bezüglich der Anlageentscheidungen bestätigt und bewundert zu werden.

Fallbeispiel:[7]

Er ist Ingenieur, sie ist Beamtin, gemeinsam verfügen sie über ein höheres Einkommen. Beide sind Ende 30, haben keine Kinder und leben in einer Mietwohnung.

Das Paar handelt unter der Prämisse ‚Sicherheit', Einkäufe werden beispielsweise nicht auf Kredit getätigt. Es gibt einen Ehevertrag sowie ein Haushaltsbuch als verlässlichen Rahmen. Die Frau wird von ihrem Partner zum Sparen angehalten. Bei der aktiv betriebenen Vorsorge hält er die Partnerin raus und legt ihr z. B. nur bestimmte Produkte zur Ansicht vor. Er verfolgt eine – gefühlt – klare Strategie, die er durch externe (Finanz-) Berater zu seiner Selbstbestätigung prüfen lässt.

Spektakuläres ist für die Zukunft nicht geplant, der schlichte Lebensstil soll einfach beibehalten und im Alter auch weiter gespart werden.

Typus ‚getriebener Jongleur'

Umgang in der Partnerschaft:

In dieser Partnerschaft ist man wenig bindungsfreudig, eher distanziert und unentschieden. Die Partnerschaften sind nicht sehr innig bzw. gefestigt, auch hier wird – wie bei der Geldanlage – noch mit Bindung experimentiert. Der ‚getriebene Jongleur' will sich eben mehrere Wege offen halten.

Gegenüber dem Partner tritt der ‚Jongleur' beeinflussend auf. Die Partnerschaft wird eher als ‚Experiment' gesehen und im Umgang miteinander steht einiges ‚auf der Kippe'. ‚Jongleure' manipulieren gern, arbeiten beispielsweise Vorschläge zur Geldanlage so aus, dass der Partner nur zustimmen kann. Dabei wird Selbstbewusstsein demonstriert, doch in den Explorationen kommt mit der Zeit mehr und mehr die Unsicherheit ans Licht.

7 Alle Fallbeispiele stammen aus den Tiefeninterviews sowie der Gruppendiskussion und beschreiben eine typische Paar- bzw. Haushaltsdynamik.

Fallbeispiel:
Eine Jura-Studentin, Mitte 20, nicht berufstätig, keine Kinder. Sie lebt mit ihrem Freund (einem Arzt) zusammen in einer geerbten Eigentumswohnung. Bereits früh machte sich die junge Frau Gedanken um ihre Zukunft, informiert sich überall und denkt langfristig. Bewusst wählte sie für sich das Jura-Studium aus, um im Alter als Beamtin abgesichert zu sein. Während der Uni-Zeit ‚riestert' sie (obwohl sie es auf Nachfragen als „idiotisch und unsinnig" empfindet). Hier zeigt sich deutlich, dass alles an Möglichkeiten ausgeschöpft werden soll. Auch der Kauf eines Dreifamilienhauses gemeinsam mit ihrem Freund steht bald an. Ständig besteht der Drang zur weiteren Aufrüstung, so dass schnell neue Produkte in ihren Blick rücken. Dabei treibt sie den Partner mit an, agiert beeinflussend und entscheidet letztendlich alleine über die Strategie.

Typus ‚planvoller Umschichter'

Umgang in der Partnerschaft:

‚Umschichter' lieben klare Verhältnisse, so auch in der Partnerschaft. Die Familie und die Entwicklung der Kinder ist über weite Strecken das Leitbild für aktuelle Umschichtungen. Mit dem Eintritt in eine neue Phase wird aktiv die Zukunft der nächsten Jahre festgelegt. Der Partner wird eng in diese Planungen mit einbezogen, der nächste Schritt wird gemeinsam diskutiert. Alle sollen an einem Strang ziehen und das gemeinsame ‚Projekt' voranbringen. Zum Teil müssen alle Familienmitglieder Verzicht üben und sich dem aktuellen Plan unterwerfen.

Fallbeispiel:
Er ist Großhandelskaufmann, 38 Jahre, verheiratet und hat mit seiner Frau ein 5-jähriges Kind. Er ist Alleinverdiener (mit mittlerem Einkommen), die Frau arbeitet 10 Stunden in der Woche. Die Familie besitzt ein Einfamilienhaus.
Der Lebenslauf verläuft geordnet und ‚klassisch-konservativ' (d. h. Schule, Ausbildung, Berufsstart, Heirat, Kind). Beide Partner kamen mit ähnlichen Lebensentwürfen in die Beziehung und leben heute eine klare Rollenvertei-

lung. Sie agieren bei Fragen der Altersvorsorge wie ein eingespieltes Team: Er trifft eine Vorauswahl an Produkten, sie übernimmt eine ‚Kontrollfunktion' durch kritisches Hinterfragen. Circa alle 10 Jahre überprüft er beharrlich und geduldig die getätigten Geldanlagen, kalkuliert neu und schichtet die Geldanlagen um.

Typus ‚sorgloser Ignorierer'

Umgang in der Partnerschaft:

Beide Partner haben oft ein eigenes Konto, es ist jedoch meist keine große finanzielle Ausgangsbasis vorhanden. Man vermeidet eine Festlegung im Hinblick auf Sparen und Altersvorsorge. Das Paar ist sich einig, was das Ignorieren des ganzen Themas anbelangt. Vorherrschend ist der Wunsch nach (finanzieller) Unabhängigkeit und Beweglichkeit. Beide agieren eher abenteuerlustig und risikofreudig.

Fallbeispiel:
Ein verheiratetes Paar, das seit 35 Jahren zusammen ist, liefert ein typisches Beispiel: Er arbeitet im technischen Außendienst, sie ist gelernte Einzelhandelskauffrau (z. Z. hat sie einen Minijob, da sie einen Elternteil pflegt). Die Kinder sind aus dem Haus. Das Paar lebt mit einem mittleren Einkommen in einem städtischen Vorort, in einem Häuschen mit großem Garten.
Beide erleben sich als anpassungsfähig, kompromissbereit und gleichberechtigt. Sie reisen viel und wollen auch im Alter noch beweglich bleiben. Gemeinsam ignorieren sie ein tatkräftiges Angehen ihrer Altersvorsorge. Beide wollen sich nicht festlegen.
So werden mal die Eltern um Rat gefragt, mal werden kurzfristige bzw. ‚selbständig' laufende Sparverträge abgeschlossen.

Typus ‚abwartender Angst-Hase'

Umgang in der Partnerschaft:

Weder bei der Geldanlage noch in der Partnerschaft will man sich festlegen. Diese Beziehungen sind oft kinderlos. Man wartet aus der Unsicherheit

heraus ab. Oft begegnet einem bei diesem Typus ein höheres Haushaltseinkommen, da beide Partner berufstätig sind. Das gegenwärtige Leben und ein vertrautes, nahes Umfeld haben einen hohen Stellenwert. Beim Partner sucht man Sicherheit, Auseinandersetzungen werden indes vermieden.

Fallbeispiel:
*Ein kinderloses Doppelverdiener-Paar (Diplomkaufmann und Steuerfachangestellte), gut situiert. Sie leben in der Eigentumswohnung der Eltern. Das Paar redet häufiger über das Thema ‚Altersvorsorge', will später irgendwann eine eigene Immobilie erwerben und informiert sich über die Möglichkeiten – doch eine Entscheidung fällt nicht. Sie bleiben in der Warteschleife und das meiste Geld wird auf die Seite gelegt. So tritt das Paar auf der Stelle. Unwägbarkeiten wie die Frage, was kommen wird oder womit zu rechnen ist, lähmen zu sehr. Insgeheim erhoffen sie sich, dass eines Tages das ‚richtige' Produkt zur Altersvorsorge (v. a. speziell für Paare) ihnen schlichtweg zufäl*lt.

Typus ‚lockerer Verteiler'

Umgang in der Partnerschaft:

Vertreter dieses Typus geben sich betont unbekümmert. Sie suchen eine Balance zwischen Vorsorge treffen und dem Leben im Hier und Jetzt. Die Partnerschaft der ‚lockeren Verteiler' wird meist als innig und harmonisch geschildert. Die Partner sind ‚treue Seelen' und halten zueinander. So will man auch das Alter in dieser Konstellation teilen.

Bei diesen Paaren wird Geld locker untereinander hin- und hergeschoben. Keiner der Partner beharrt auf einem eigenen Besitz oder Konto.

Fallbeispiel:
Ein Konditormeister, 45 Jahre alt, mit mindestens 55 Arbeitsstunden pro Woche. Er hat bereits einige Jobwechsel hinter sich. Er ist leidenschaftlicher Judosportler und Rollerfahrer (die Familie besitzt bei mittlerem Einkommen kein Auto, dafür hat jedes Familienmitglied ein oder zwei Fahrräder). Die

Ehefrau ist Küchenhilfe auf 400€-Basis. Sie wohnen in einem Mehrfamilienhaus im Ländlichen.
Die Beziehung ist für die beiden wie eine ruhende Insel: Sicher, vertrauensvoll, harmonisch. Beide dürfen über das gemeinsame Konto frei verfügen und in die Beziehung mitgebrachte ‚Relikte' wurden längst zusammengelegt. Man entscheidet zu Zweit und ist gemeinsam bei der Altersvorsorge aktiv (Recherche, Tipps einholen von Bekannten oder vertrauten Beratern). Neue Produkte werden genutzt, den Überblick über bereits Vorhandenes hat man allerdings nicht mehr.

Weitere Besonderheiten der Partnerschaften:

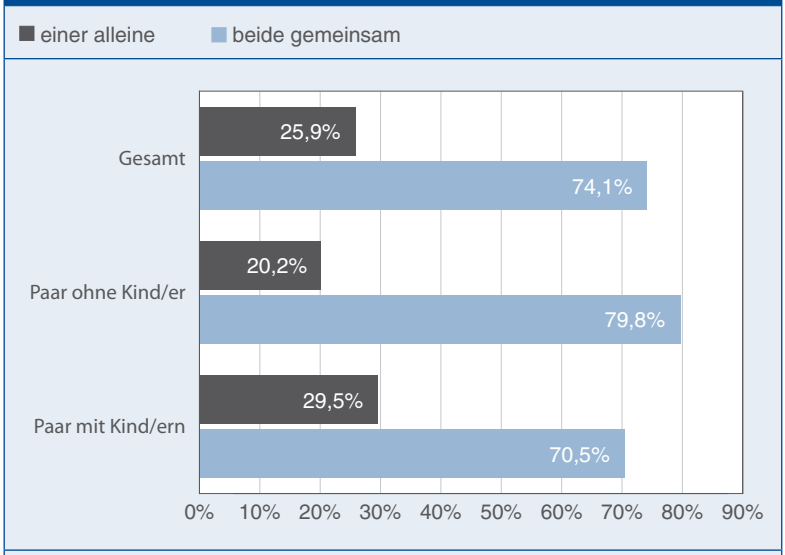
Allgemein ist beim Thema der privaten Altersvorsorge (wie oben dargestellt) eine Not spürbar, die in der dem Thema eigenen ‚Problematik' der Todesdrohung begründet ist. Zusätzlich drängt – genährt von den Medien – das Gefühl, etwas unternehmen zu müssen, um im Alter nicht von Armut betroffen zu sein. Auf der anderen Seite findet man wenige attraktive Möglichkeiten, sich abzusichern. Das Thema ‚Altersvorsorge' ist verunsichernd und die meisten Produkte sind komplex. Gerade deswegen werden gemeinschaftliche Entscheidungen in der Partnerschaft angestrebt. Der Produktmarkt ist unüberschaubar und kompliziert, verspricht entweder zu wenig Sicherheit oder eine zu starke, frühzeitige Festlegung. Vor diesen Gefahren rücken die Paare ganz automatisch zusammen und lassen nichts zwischen sich kommen. Lieber wird eine Entscheidung verschoben als durch ein Vorsorge-Produkt einen Konflikt in die Partnerschaft zu bringen[8].

8 Das Motiv, eine Partnerschaft zu erhalten, ist dabei in der gegenwärtigen Zeit ein anderes als bspw. noch in den 1950/60er Jahren: Damals galt es eine Beziehung zu erhalten, weil ‚es sich so gehörte' bzw. eine Scheidung gesellschaftlich nicht akzeptiert war. Heute fühlt man sich von diesen gesellschaftlichen Zwängen weitgehend befreit. In Zeiten der Unsicherheit und (fortwährenden) wirtschaftspolitischen Krisen ist jedoch das drängende Bedürfnis nach Absicherung nachgerückt. Hinzu kommt die persönliche Angst vor dem Alleinsein im Alter und davor, ganz auf sich gestellt mit den Sorgen und Beschwerlichkeiten im Alter zu Recht kommen zu müssen ohne einen absichernden Anker. So gilt für eine Reihe von Paaren aktuell die Devise: ‚Lieber im Alter arm und zusammen als reich und allein.

Nur selten brechen Unstimmigkeiten, Vorwürfe oder Konflikte beim Thema ‚Altersvorsorge' auf. Die meisten Paare vermitteln einen übereinstimmenden und harmonischen Eindruck. Die Anlageentscheidungen werden in den meisten Fällen im Konsens getroffen:

„Wenn einer von uns etwas nicht gut findet, machen wir das auch nicht. Da wird dann auch nicht diskutiert."

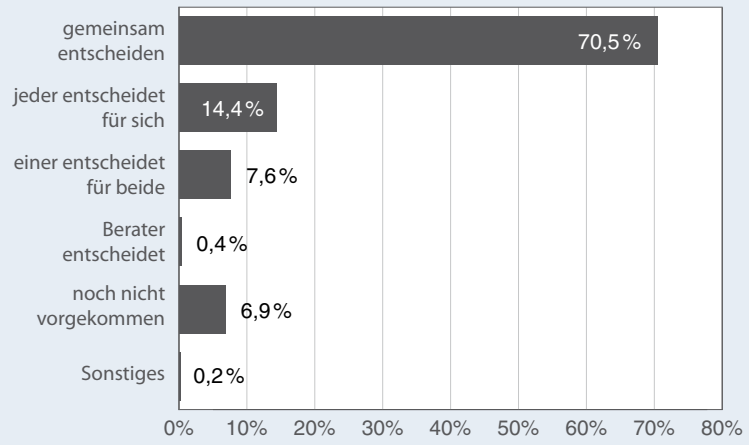
Abbildung 30:
„Wer kümmert sich in der Partnerschaft um die Altersvorsorge?"



In 74% der Partnerschaften kümmern sich beide Partner gemeinsam um die Altersvorsorge. Bei 26% nimmt ein Partner die Altersvorsorge allein in die Hand.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Abbildung 31:
„Wie werden Vorsorgeentscheidungen in der Partnerschaft beschlossen?“



Die große Mehrheit der Befragten trifft Entscheidungen zur Altersvorsorge gemeinsam als Paar. In circa 15% der Fälle entscheidet jeder für sich und bei knapp 8% nimmt einer alleine die Entscheidung für beide in die Hand.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

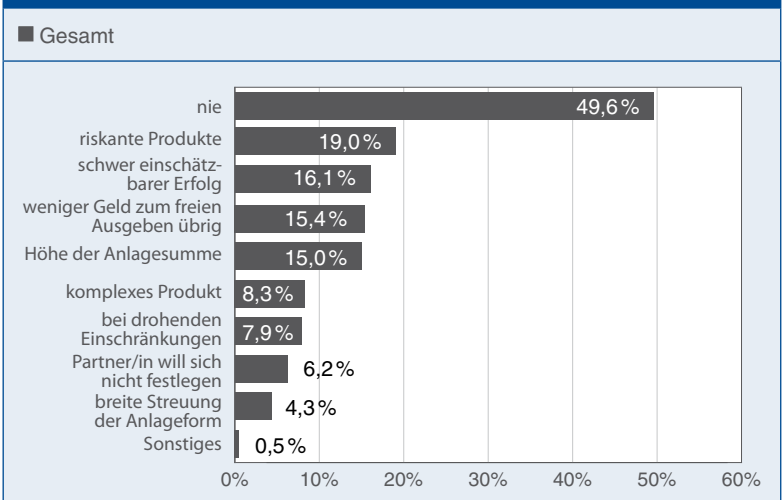
Bei Fragen der Altersvorsorge zeigt sich – trotz der Betonung einer gemeinsamen Entscheidung – häufig eine **komplementäre Rollenverteilung**: Meistens findet sich in den Paar-Konstellationen eine treibende Kraft hinter den Anstrengungen zur Altersvorsorge. Das kann sowohl die Frau als auch der Mann sein, je nach Ausbildungshintergrund, Zeitbudget und persönlichen Interessen. Häufiger finden sich die männlichen Partner als Vorreiter und Vorbereiter einer Entscheidung. Diese ‚treibende Kraft' sorgt immer mal wieder für einen Input, stellt Ideen vor oder bringt Möglichkeiten zur Altersvorsorge in Gespräche ein. Der andere Partner setzt sich dann damit auseinander und schließlich wird gemeinsam eine Entscheidung getroffen.

Einer der Partner ist federführend, kennt sich besser im Thema ‚Geldanlage' aus und ist die treibende Kraft, der ‚Entdecker'. Der andere Partner ist die kritische und korrigierende Kraft. Dieser Partner ist prüfender ‚Spiegel' und Gegenpart der Vorschläge.

Die Argumente des aktiven Partners müssen sich in diesem ‚Spiegel' bewähren. Der passive Partner ist entweder Bestätiger und Verstärker der Vorschläge oder bremst diese aus. Dieses Ergänzungsverhältnis funktioniert als gegenseitige Absicherung wie eine Klettergemeinschaft: Ein Partner ‚steigt vor', der andere sichert ab.

Abbildung 32:

„Bei welchen Themen zu Altersvorsorge und Geldanlagen ist man in der Partnerschaft unterschiedlicher Meinung?" (Mehrfachnennungen möglich)



Generell gibt beim Thema Altersvorsorge fast die Hälfte der befragten Paare an, nie unterschiedlicher Meinung zu sein. Die meisten Unstimmigkeiten treten bei riskanten Produkten auf (19%), gefolgt von Entscheidungen mit schwer kalkulierbarem Erfolg oder hohem finanziellen Aufwand. Die Höhe der Anlagesumme ist ebenfalls ein strittiges Thema.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

6. Entscheidungsverhalten bei Paaren

Weitere Besonderheiten der Partnerschaften

In einer Partnerschaft finden sich bei Fragen der Geldanlage meist ein eher aktiver Partner und ein eher passiver Partner. Im Wesentlichen können drei verschiedene Grundformen des Umgangs miteinander auftreten:

Häufig zeigt sich ein **Ergänzungsprinzip** der beiden Partner (wie bereits dargestellt), seltener ein **Alleingang** eines oder beider Partner (in zwei Varianten) sowie ein Ausweichen vor einer Entscheidung, wobei beide Partner **keine Entscheidung** treffen.

Tabelle 1:
Grundformen des Umgangs mit Altersvorsorge

Aktiver Partner:	**Passiver Partner:**
Vorschläge erarbeiten	Korrekturen einbringen
Alleingang: Ein Partner entscheidet für beide	Geschehen-Lassen
Jeder entscheidet für sich	Ebenfalls Alleingang
Keine Entscheidung treffen	**Keine Entscheidung treffen**

- Bei dem oft anzutreffenden harmonischen Ergänzungsprinzip einigt man sich in der Partnerschaft, indem der aktive Partner Vorschläge erarbeitet und der passive Partner lediglich Korrekturen einbringt. Konflikte werden dadurch vermieden.
- Bei der seltener anzutreffenden Paarkonstellation entscheidet ein Partner im Alleingang in Fragen der Altersvorsorge für beide gemeinsam. Der passive Partner reagiert darauf mir einem Geschehen-Lassen, oder beide Partner entscheiden für sich alleine, d. h. beide wählen einen Alleingang.
- Schließlich finden sich auch Konstellationen, in denen beide Partner keine Entscheidung treffen.

Konfliktträchtige Paarkonstellationen finden sich vor allem bei ambitionierten Partnern, die die federführende Rolle übernehmen. Insbesondere bei zwei Typen zeigen sich getriebene Alleingänge:

Typus ‚hortender Hamsterer':

- Beim ‚Hamsterer' gibt es in Fragen der Altersvorsorge häufig einen Alleinentscheider. Der Partner und sein Vermögen wird nicht selten wie ein ‚Besitz' angesehen und ist Teil des Anhäufens. Mit einem Ehevertrag wird ein verlässlicher Rahmen geschaffen. Der passive Partner hält sich aus Anlageentscheidungen häufig heraus (‚Geschehen-Lassen'). Konflikte entstehen durch Alleingänge des aktiven Partners, die beispielsweise Konsumeinschränkungen nach sich ziehen.

Typus ‚getriebener Jongleur':

- Gegenüber dem Partner tritt der ‚Jongleur' beeinflussend auf. Er agiert suggestiv und arbeitet Vorschläge so aus, dass der Partner zustimmen muss. Oder beide Partner treffen ihre Entscheidungen unabhängig vom Partner (d. h. zwei Alleingänge).

- Auch mit der Partnerschaft wird experimentiert. Dieser Typus legt sich nicht gerne endgültig fest. Die Partnerschaften sind häufig eher distanziert und nicht besonders innig oder gefestigt.

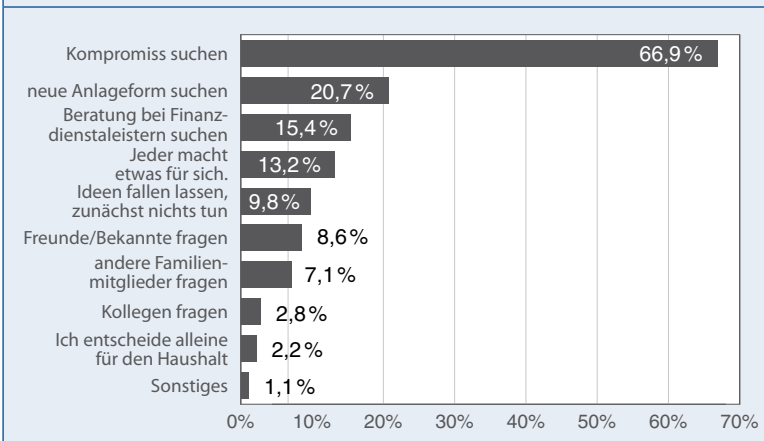
Besonderheiten der Paarbeziehung im Zusammenhang mit Altersvorsorge-Entscheidungen, die zu einem Konflikt führen können, lassen sich auch bei den Typen ‚planvoller Umschichter' und ‚abwartender Angst-Hase' erkennen.

- Beim Typus **‚Umschichter'** wird potenziell die Familie ‚überfahren' von umwälzenden Entscheidungen. Sie muss sich der Anlageentscheidung fügen (z. B. Immobilienerwerb und dadurch bedingte Sparsamkeit).

- Der Typus **‚Angst-Hase'** verhindert Festlegungen und beeinflusst auch den Partner mit Zögern und Übervorsichtigkeit.

Insgesamt wird das Thema ‚Altersvorsorge' indes sehr einvernehmlich gehandhabt. Ein Konflikt bricht nur selten auf. Eher wird die Entscheidung verschoben, um einen Konsens zu suchen. Einen Sonderfall findet man bei dem Typus ‚sorgloser Ignorierer', wenn beide Partner zu einem Verdrängen des Themas neigen: Von beiden wird dann keine Entscheidung getroffen.

Abbildung 33:
„Wie geht man vor, wenn sich in der Partnerschaft keine Übereinkunft zu einem Anlageprodukt herstellen lässt?" (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

In zwei Drittel der Fälle wird bei Uneinigkeit über ein Anlageprodukt ein Kompromiss von beiden Partnern gesucht. Circa 21% suchen eine neue Anlageform, gefolgt vom Einholen professioneller Beratung (etwa 15%). In eher seltenen Fällen werden Freunde/Bekannte um Rat gefragt, noch seltener Familienangehörige oder Kollegen. Zwischen Frauen und Männern gibt es hierbei kaum Unterschiede.

7. Beratung

Anlässe für eine Beschäftigung mit dem Thema ‚Altersvorsorge' sind in der Regel am Lebenslauf bzw. an den Lebensphasen orientiert. Zu folgenden Gelegenheiten werden verstärkt Überlegungen zur Altersvorsorge angestrengt:

- Einstieg ins Berufsleben,
- Gehaltserhöhungen,
- Hochzeit,
- Immobilienkauf,
- Geburt der Kinder und
- Erbschaft.

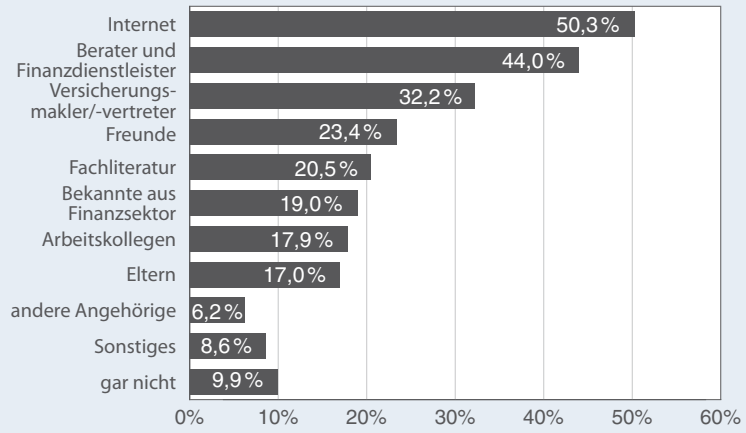
Zudem ergeben sich notwendig Entscheidungen, wenn angelegte Gelder frei werden, z. B. wenn der Bausparvertrag zuteilungsreif wird. Weitere Anlässe kommen durch Gespräche mit Freunden und Bekannten zustande.

Zusätzlich sorgen Berichte zur Altersvorsorge in den Medien für Verunsicherung. Als aktuelle Themen, die das Problem aufleben lassen, werden erlebt:

- Bedrohung durch eine finanzielle ‚Versorgungslücke',
- drohender Verlust des materiellen Lebensstandards,
- unaufhaltsame Kürzungen und wegen erhöhter Steuern und Abgaben.

Die Beschäftigung mit dem Thema ‚Altersvorsorge' aufgrund von beängstigenden Medienberichten rückt die Menschen psychologisch in einen Zustand der Beunruhigung, den sie vermeiden wollen. Es werden vor allem Sorgen geweckt, ohne dass zufriedenstellende Lösungen in den Blick geraten.

Abbildung 34:
„Bei wem informiert man sich über Möglichkeiten der Altersvorsorge?“ (Mehrfachnennungen möglich)



Gut die Hälfte aller Befragten nutzt das Internet, um sich über Altersvorsorge zu informieren. Auch Freunde spielen nach den Beratern eine wichtige Rolle. Arbeitskollegen werden mehr von Männern um Rat gefragt, Eltern mehr von Frauen. Knapp 10% der Befragten haben sich noch gar nicht über das Thema informiert.

Quelle:
DIA-Online-Umfrage, September 2011

Der Ruf der beratenden Instanzen – seien es Banken, Versicherungen, ‚unabhängige‘ Finanzberater bzw. -makler oder Ausschließlichkeitsvertreter – wird häufig als schlecht geschildert. Die Befragten vertrauen sich nur ungern einer dieser Berufsgruppen mit Fragen zur privaten Altersvorsorge an. Alle Befragten in den Tiefeninterviews haben das Gefühl, dass es bei all diesen Formen von Beratung um Verkauf geht. Statt ‚gut beraten’ fühlt man sich zum Teil ‚verraten und verkauft‘.

„Im Endeffekt wollen die einem doch alle nur etwas verkaufen. Ich glaube nicht, dass auch nur einer dieser Berater mein Wohl im Sinn hat, denen geht es nur um die Provision.“

Als Alternative versuchen die Verbraucher, sich zunächst selbständig mithilfe des Internets zu informieren.[9]

Die Einschätzungen lauten übereinstimmend, dass Berater lediglich Provisionen oder Abschlüsse vor Augen haben und damit am eigenen (Lebens- bzw. Todes-) Schicksal profitieren wollen wie ‚Leichenbestatter'.

Der schlechte Ruf ist zu verstehen, wenn die Tätigkeit der Berater als ‚Todesdrohung' verstanden wird: Sie fordern schließlich dazu auf, genau hinzuschauen, sich festzulegen und eigene Spielräume einzuschränken. Gleichzeitig hinterfragen sie die eigene Vorsorge-Strategie. Durch ihre Tätigkeiten decken sie die häufigen Selbsttäuschungen und Verdrängungen auf, die im Umgang mit dem Thema zu beobachten sind. Berater bringen das Bild des Alterns und den drohenden Verlust von Lebendigkeit mehr oder weniger deutlich vor Augen. Dadurch werden bei einer Beratung die Bedrohungen des Alterns besonders ausgeprägt erlebt. Dieser Umstand macht verständlich, warum Berater ähnlich gemieden werden wie der Teufel das Weihwasser meidet: Man will sich nicht mit den bedrohlichen Aspekten der Altersvorsorge, insbesondere dem Altern und dem Tod, auseinandersetzen.[10]

Die einzigen Instanzen, denen man unbedingt vertraut, sind Eltern und enge Freunde. Mit Freunden wird öfter eine Art Schulterschluss in Form einer gemeinsamen Strategie gesucht. Auch in den zweistündigen Tiefeninterviews erwarteten die Befragten, dass am Ende ein passendes Produkt, also eine Lösung präsentiert wird. Das zeigt noch einmal das Gefühl der Hilflosigkeit und gleichzeitig Hilfebedürftigkeit, das mit dem Thema aufkommt. Vor allem

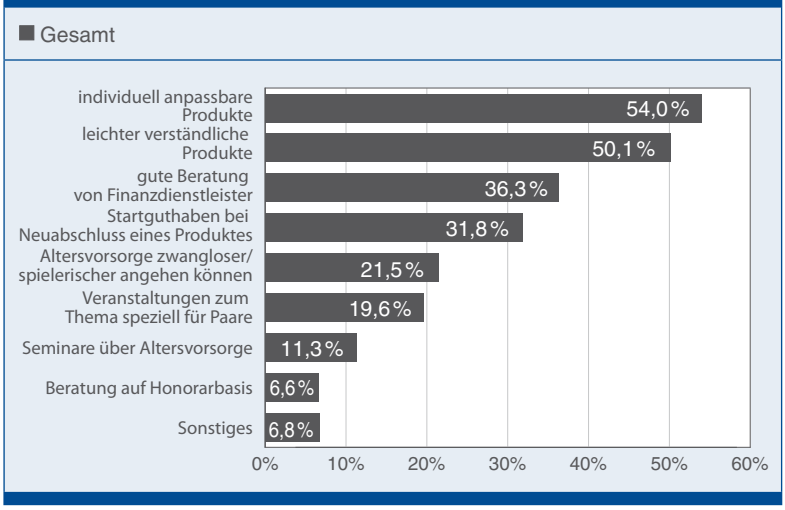
9 Dieser Aspekt stellt für die (Finanz-/Versicherungs-) Berater eine Herausforderung dar, da sie nun einer Klientel mit mehr Wissen und in der Konsequenz mit mehr Detailfragen begegnen.

10 Der Begriff ‚Altersvorsorge' ist als ‚Sorge vor dem Alter' nicht positiv besetzt. Hier könnten positive Formulierungen gesucht werden, so wie z. B. die Formulierung ‚Konsum im Alter' den Nutzen der Vorsorge herausstellt.

sucht man nach individuell angepassten und leicht verständlichen Produkten und einer guten Beratung, auch in Form von Veranstaltungen und Seminaren (z. T. speziell ausgerichtet auf Paare).[11]

Abbildung 35:

„Was müsste geschehen, damit man sich in der Partnerschaft (noch) intensiver um das Thema Altersvorsorge kümmert?“ (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: *DIA-Online-Umfrage, September 2011*

Gut die Hälfte der Befragten wünscht sich Altersvorsorge-Produkte, die individuell anpassbar und leicht verständlich sind. Gute Beratung von Finanzdienstleistern (v. a. bei den Jüngeren) sowie ein Startguthaben beim Abschluss eines neuen Produktes sind zudem wünschenswert.

11 Wie kann der Wunsch nach mehr Individualität und Verständlichkeit bei Altersvorsorge-Produkte realisiert werden? Das deutsche Institut für Altersvorsorge DIA spricht beispielsweise in der online Presseinformation vom 17.11.2011 von einer „ganzheitlichen“ Betrachtung der Bedingungen und benennt konkrete Ideen, dem Verbraucher den ‚Einstieg‘ zu erleichtern sowie für mehr Verständnis und Klarheit zu sorgen. (Quelle: DIA Website)

Anhang:
Kurzbeschreibung der Forschungsmethode

rheingold arbeitet konsequent nach dem Konzept der Morphologischen Markt- und Medienanalyse, die an der Universität Köln von Prof. Wilhelm Salber entwickelt wurde. Die wissenschaftlich fundierte Methode wird von an der rheingold akademie® und/oder der Universität Köln ausgebildeten morphologischen Wirkungsforschern angewandt.

Der Forschungsansatz zielt auf die komplexe, ganzheitliche Marktsicht der Verbraucher ab und erfasst sowohl die bewussten als auch die unbewussten Determinanten von Kaufentscheidungen und Produktpräferenzen.

rheingoldInterviews® decken die tieferen Gründe für Entscheidungsprozesse auf und garantieren durch ihre Offenheit, dass die Erhebung der relevanten Sachverhalte nicht von vornherein durch vorgegebene Fragekategorien eingeengt wird. Die Flexibilität dieses Untersuchungsinstruments ermöglicht es, spontane Einfälle und Einstellungen der Verbraucher sogleich zu hinterfragen und ihre Bedeutung und Relevanz für das Untersuchungsthema herauszuarbeiten. Der zentrale Anspruch des morphologischen Forschungsansatzes ist es, das Gesagte auf das Gemeinte hin zu übersetzen!

Stichprobe:

Die empirische Basis des **qualitativen Studienteils** besteht aus:

- **1 rheingoldGroup®** mit 8 Befragten (à 2 Std. Dauer),[12]
- **6 rheingoldInterviews®** mit Paaren (à 2 Std. Dauer),
- **16 rheingoldInterviews® mit Einzelpersonen**, die in einer Ehe/Partnerschaft leben (à 2 Std. Dauer).

In den zweistündigen Tiefeninterviews bzw. der Gruppendiskussion wurden insgesamt 36 Frauen/Männer zu gleichen Teilen im Alter zwischen 25 und 50 Jahren befragt.

12 Die vorgeschaltete Gruppendiskussion diente der Hypothesenbildung und der Finalisierung des Frageleitfadens.

Anhang: Kurzbeschreibung der Forschungsmethode

Befragungszeitraum war zwischen dem 05.05.2011 und dem 16.05.2011.

Erhebungsort des qualitativen Studienteils war Köln. Dabei wurde folgende Verteilung vorgegeben:

Haushaltsform:

- Alle leben in einer Ehe bzw. Partnerschaft,
- 50 % der Paare haben Kind/Kinder, teilweise bereits empty nester, d. h. die Kinder sind bereits aus dem Elternhaus ausgezogen,
- 50 % der Paare haben keine Kinder.

Wohnform:

- Jeweils die Hälfte der Befragten wohnt in einem Eigenheim, die andere Hälfte wohnt zur Miete.

Haushaltseinkommen:

- Alle haben ein gemeinsames Haushaltseinkommen zwischen 2500 und 7500 Euro Brutto pro Monat.
- 50% haben 2500 bis 5000 Euro Brutto/Monat zur Verfügung,
- 50% haben 5001 bis 7500 Euro Brutto/Monat.

Einkommensverteilung:

- 50 % der Paare hat nur einen Alleinverdiener,
- 50 % sind Doppelverdiener.

Ziel der in einem zweiten Schritt durchgeführten **quantitativen Analyse** im September 2011 war – neben der Erhebung einer Reihe von Merkmalen zur Altersvorsorge bei Paarhaushalten – ein Abgleich mit der qualitativ erarbeiteten Typologie, insbesondere die Abschätzung der Häufigkeitsverteilung der Typen. Befragt wurden bundesweit N=1000 Paare repräsentativ nach Alter und Geschlecht.

- Alter 25 bis 50 Jahre,
- Haushalts-Bruttoeinkommen monatlich ab 2500 Euro.

Zur Analyse der Typologie wurde eine Latente Klassen Analyse (LCA) durchgeführt. Die LCA ermöglicht es, latente Strukturen in kategorialen Daten aufzudecken. Hierbei versucht sie die Frage zu klären, ob sich innerhalb des Datensatzes Klassen finden lassen, die systematische Unterschiede bei der Beantwortung eines Sets von Items erklären. Die Klassen sind jedoch i. d. R. nicht direkt sichtbar, sondern latent, d. h. sie müssen auf Basis der Daten erschlossen werden. In gewisser Weise kann die LCA als eine Art der Clusteranalyse, einem Verfahren, bei dem ebenfalls Gruppen gebildet werden, verstanden werden (Collins & Lanza, 2010). Im Unterschied zur Clusteranalyse basiert die LCA auf einem probabilistischen Modell, das es erlaubt, die Güte verschiedener Lösungen zu testen und zu vergleichen.

Literaturhinweise

Becker, Gloria (2009): Kontrolle und Macht. Bonn.

Collins, L. M. / Lanza, S. T. (2010): Latent class and latent transition analysis. Oxford: Wiley-Blackwell.

Dammer, Ingo / Szymkowiak, Frank (1998): Die Gruppendiskussion in der Marktforschung. Opladen, Wiesbaden.

Deutsches Institut für Altersvorsorge DIA (2011): Dokumentation verschiedener Studien zum Thema ‚Altersvorsorge. www.dia-vorsorge.de.

Fitzek, Herbert (1994): Der Fall Morphologie. Bonn.

Grüne, Heinz / Lönneker, Jens (1993): Zum Mehrwert von Tiefeninterviews in der Marktforschung. In: Fitzek, Herbert / Schulte, Armin (Hrsg.): Wirklichkeit als Ereignis. Band 1. Bonn, S. 107–117.

Grünewald, Stephan (1991): Werbung und die Kultivierung des Alltags. In: Zwischenschritte, (10)1, S. 21–31.

Grünewald, Stephan (2004): Die Marke auf der Couch: Die morphologische Analyse von Markenpersönlichkeiten. In: Schimansky, Alexander: Der Wert der Marke. München, S. 562–583.

Grünewald, Stephan (2006): Deutschland auf der Couch. Frankfurt/Main.

Kostolany, André (2000): Die Kunst über Geld nachzudenken. München.

Lönneker, Jens (2004): Das Ende der Zielgruppen? Verfassungen prägen heute Konsumverhalten – nicht Personen oder Gruppen. In: Lohmann, Heinz / Wehkamp, Karl Heinz / Seidelkwem, Brunhilde / Ludwig, Ute Andrea / Finsterbusch, Jürgen (Hrsg.): Vision Gesundheit. Band 4: Medizin – Menschen – Marken – Marketing für die Gesundheitswirtschaft. Wegscheid, S. 110–114.

Melchers, Christoph / Ziems, Dirk (2001): Morphologische Marktpsychologie. Köln.

rheingold (2008): Grüne, Heinz / Volk, Jasmin, Carpe Vitam – Die Psychologie der ‚Best-Ager'. Seniorenstudie. Köln.

Salber, Wilhelm (1988): Der Psychische Gegenstand. Bonn.

Salber, Wilhelm (1969a): Wirkungseinheiten. Kastellaun/Wuppertal.

Deutsches Institut für Altersvorsorge

Impulse für die Zukunft geben

Private Altersvorsorge ist ein zentrales Thema der Gesellschaft und wird in Zukunft noch stärker an Bedeutung gewinnen. Denn immer mehr Rentner müssen von immer weniger Beitragszahlern in der gesetzlichen Rentenversicherung versorgt werden. Das führt zu Einbußen im Lebensstandard, wird die private und betriebliche Altersvorsorge nicht deutlich verstärkt.

Analysieren, informieren, diskutieren

Das Deutsche Institut für Altersvorsorge will hier konstruktive Beiträge leisten – mit klaren, verständlichen und fundierten Informationen.

Der wissenschaftliche Schwerpunkt liegt in Beobachtung, Analyse und Fortentwicklung staatlicher und privater Systeme zur finanziellen Altersvorsorge.

Im Verbund der Deutsche Bank- und Zürich-Gruppe

Gesellschafter des Instituts sind die Deutsche Bank AG, Deutsche Bank Bauspar AG, DWS Investment GmbH und Deutscher Herold AG. Kooperationspartner: Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG.

Neutral und unabhängig

Das Institut arbeitet neutral und versteht sich als objektiver Informant der Medien und der Bevölkerung. Es arbeitet unabhängig von Marketing- und Vertriebsaktivitäten seiner Gesellschafter.

Deutsches Institut für Altersvorsorge

Ansprechpartner

Bernd Katzenstein (Sprecher des Instituts)
Werner Janzen, Frankfurt (Geschäftsführer)

Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH

Lindenstr. 14 · 50674 Köln
Telefon: (0221) 92 42 81 05 · Telefax: (0221) 92 42 81 07
www.dia-vorsorge.de · E-Mail: info@dia-vorsorge.de

Deutsches Institut für Altersvorsorge

Erhältliche Studien:

- Vermögensbildung unter neuen Rahmenbedingungen, 2000
- Die Reformbereitschaft der Bürger – Eine Umfrage in vier Ländern, 2000
- Altersvorsorge für Journalisten, 2001
- Die Rentenreform 2001 – Gutachten zur Rentabilität, Generationengerechtigkeit und den wirtschaftlichen Annahmen der Regierung, 2001
- Die Deutschen und ihr Geld – Einkommen, Vermögen und Alterssicherung, 2001
- Frauen und ihre Altersvorsorge – Wunsch und Wirklichkeit, 2001
- Sparen in Deutschland – Ergebnisse der ersten SAVE-Studie, 2002
- Erben in Deutschland – Volumen, Psychologie und gesamtwirtschaftliche Auswirkungen, 2002
- Lebensstandard im Alter – Warum Senioren in Zukunft mehr Geld brauchen, 2002
- Lebenswelten 2020 – So werden wir leben, Neuauflage mit aktualisiertem Vorwort, 2003
- Demographie und Kapitalmärkte – Die Auswirkung der Alterung auf Aktien-, Renten- und Immobilienvermögen, 2003
- Private Altersvorsorge am Beispiel der „Riester-Rente", 2003
- Private Lebensökonomie und staatlicher Einfluss – Neue Strategien zur Vermögensbildung, 2003
- Akzeptanzprobleme bei Rentenreformen, 2004
- Die nachgelagerte Besteuerung der Altersvorsorge – Wirkungen und Handlungsalternativen, 2004
- Frühruhestand vor dem Ende – Die kurzfristigen Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt, 2004
- Länger arbeiten im Alter – Möglichkeiten und Grenzen, 2005
- Neue Impulse für die staatlich geförderte Rente, 2005
- Die Renditen der gesetzlichen Rente, 2005
- Rentenlücken und Lebenserwartung – Wie sich die Deutschen auf den Anstieg vorbereiten, 2005
- Betriebliche Altersvorsorge: Automatik statt Zwang – Warum das Opting-Out-Modell besser ist, 2005
- Mehr Altersvorsorge durch kürzere Ausbildungszeiten, 2005
- Eigenheimförderung in Europa – Was Deutschland von anderen Ländern lernen kann, 2006
- Zwischen Generationenvertrag und Eigenvorsorge – Wie Europa auf den demographischen Wandel reagiert, 2006

Deutsches Institut für Altersvorsorge

- Rente mit 67 – Konsequenzen für Versicherte, Rentensystem und Arbeitsmarkt, 2006
- Psychologie und Altersvorsorge – Was die Behavioral Finance-Wissenschaft leisten kann, 2007
- Altersvorsorge in Deutschland – Verloren im Dschungel der Möglichkeiten, 2007
- Leibrenten und/oder Entnahmepläne – Die Gestaltung der Auszahlungsphase in der kapitalgedeckten Altersversorgung, 2007
- Die Pflegeversicherung in der Krise – Renditen, Leistungsniveau und Versorgungslücken, 2008
- Gesetzliche und private Altersvorsorge, Risiko und Rendite im Vergleich, 2008
- Bankenimage und Finanzmarktkrise – Was Sparer über Einlagensicherheit wissen und wie sie Banken (ein)schätzen, 2009
- Finanzkrise und Altersvorsorge – Wie groß sind die Verluste wirklich?, 2009
- Die Kaufkraft der Renten in der Zukunft – Wie hoch ist die Inflation für Rentner?, 2010
- Frauen und ihre Altersvorsorge – Auswirkungen der ökonomischen Emanzipation, 2010
- Altersvorsorge der türkeistämmigen Bevölkerung in Deutschland – Fakten, Meinungen und Unterschiede zu Deutschstämmigen, 2010
- Soziale Pflegeversicherung heute und morgen – mit nachhaltigen Reformen aus der Krise, 2011
- Erben in Deutschland – Volumen, Verteilung und Verwendung, 2011
- Zukunftstrends in der Altersvorsorge – Was die Kunden morgen von der Finanzindustrie erwarten, 2011
- Riesterrente: Wer nutzt sie und warum? – Typisierung der Sparer und Auswirkungen auf die Vermögensbildung, 2011
- Förderung der privaten Altersvorsorge – Was wir vom Ausland lernen können, 2011

Diese Studien können gegen eine Schutzgebühr von 10 Euro unter www.dia-vorsorge.de über den Menüpunkt „DIA-Bücher“ oder im Buchhandel bestellt werden.

Falls einzelne Studien als Buch vergriffen sind, stehen diese gegen eine Schutzgebühr von 10 Euro als PDF-Dokument zur Verfügung.