

Psychologie der Altersvorsorge

Wie Paare Entscheidungen treffen

Berlin, 17. Januar 2012

70 Prozent der Paare entscheiden bei langfristigen Geldanlagen und Altersvorsorge gemeinsam. Dabei werden sie zwischen dem modernen Vitalitätsdogma vom Aktivsein bis ins hohe Alter und den Ängsten vor der eigenen Sterblichkeit hin- und hergerissen. In der Folge sorgen sie oft sehr planlos vor.

„Das Thema Altersvorsorge steht heute unter einem doppelten psychologischen Druck“, erläutern die Autoren der neuesten DIA-Studie Ursula Groeger, Stephan Grünewald und Heiko Thomas vom Institut rheingold in Köln. Einerseits wird das Thema Alter und Tod verdrängt und der Genuss des Lebens in den Mittelpunkt gestellt. Der drohende Finanzkollaps durch die Banken- und Schuldenkrise hat die Menschen in ihrer Konzentration auf das Hier und Heute noch bestärkt, da jede finanzielle Vorsorge unsicherer denn je erscheint. „Mit vielfältigen, aber häufig unkoordinierten Vorsorgeaktivitäten wollen sich die Menschen deshalb einfach beruhigen, ohne das Ergebnis ihres Tuns genauer betrachten zu müssen“, so die Studie. Dennoch fühlen sich 73 Prozent der im Auftrag des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) Befragten eher gut bis sehr gut für ihren „Dauerurlaub im Alter“ abgesichert. Der Grund dürfte sein, dass die DIA-Studie sich auf 1.000 Paare mit höherem finanziellen Spielraum (Bruttomonatseinkommen 2.500 bis 7.500 Euro) konzentrierte, die in der Lage sind Altersvorsorge aktiv zu betreiben.

Sechs Vorsorgetypen

Sechs typische Umgangsformen mit dem Thema Altersvorsorge lassen sich pointiert beschreiben. Dazu zählen „hortende Hamsterer“ (26 Prozent der Befragten), „getriebene Jongleure“ (7 Prozent), „planvolle Umschichter“ (26 Prozent), „sorglose Ignorierer“ (13 Prozent), „abwartende Angst-Hasen“ (12 Prozent) und „lockere Verteiler“ (11 Prozent).

Beim „**hortenden Hamsterer**“ zeigt sich das Paar bescheiden und geizig bis ins hohe Alter. Sie suchen Vorteile wie staatliche Förderungen und häufen Vermögen an. Dennoch sind sie immer unzufrieden und haben das Gefühl, dass es nie reicht. Auch die Partnerschaft ist für sie ein „Besitz“ nach dem Motto „Meine Frau / mein Mann, mein Haus, mein Boot“ und Teil der Vorsorge. Als „**getriebene Jongleure**“ werden Spielertypen beschrieben, die stets auf der Suche nach neuen Anlagemöglichkeiten sind. Sie zeigen sich risikofreudig und möchten sowohl bei der Altersvorsorge als auch in der Partnerschaft möglichst jede Zusatzabsicherung nutzen. Die „**planvollen Umschichter**“ erweisen sich als sehr organisiert und stellen in

PRESSEINFORMATION

jeder Lebensphase die Produktschwerpunkte ihrer Altersvorsorge komplett um. Beide Partner haben das beruhigende Gefühl, die Zukunft (als greifbare Immobilie oder andere Vorsorgemaßnahmen) in der Hand zu haben. Die „**sorglosen Ignorierer**“-Paare zeichnen sich hingegen durch ein ausgeprägtes Freiheitsbedürfnis aus, sie wollen vor allem beweglich sein und reisen. Beim Thema Altersvorsorge betreiben sie eine Vogel-Strauß-Politik, leben nur im Jetzt und ignorieren das Später. Sicherheiten suchen sie eher in einem großen Freundeskreis, der sie später einmal auffangen soll. Die „**abwartenden Angst-Hasen**“ zeigen sich wenig entscheidungsfreudig und reagieren zumeist nur auf äußere Anstöße. Verkomplizierungen und ständiges Hinterfragen verhindern Anlageentscheidungen. Ihr Lieblings-Vorsorgeprodukt ist das Tagesgeldkonto, denn die tollsten Angebote erwartet sie nur in der Zukunft. Der sechste Typ, die „**lockeren Verteiler**“, verhält sich wie ein Eichhörnchen. Er legt viele Depots an, die er wieder vergisst und freut sich bei jeder Wiederentdeckung geheimer Reichtümer, die ihm ein Gefühl von Sicherheit geben. Die ausreichende Vorsorge ist jedoch eher gefühlt als real.

Frauen zählen signifikant häufiger als Männer zu den „sorglosen Ignorierern“ (56,6 gegenüber 43,5 Prozent) und abwartenden Angsthasen (56 gegenüber 44 Prozent). Männer zeigen sich häufiger als Frauen als „lockere Verteiler“ (55,6 gegenüber 44,4 Prozent) und „getriebene Jongleure“ (58,6 gegenüber 41,4 Prozent). Mehr als zwei Drittel der „getriebenen Jongleure“ sind Eigenheimbesitzer, fast ebenso viele „sorglose Ignorierer“ und „abwartende Angsthasen“ wohnen hingegen zur Miete.

Finanzielle und psychologische Rendite

„Eines lässt sich festhalten: Quer durch alle Vorsorgetypen wirken lange Laufzeiten und fixe Beiträge eher abschreckend“, so DIA-Sprecher Bernd Katzenstein. „Beliebt sind vor allem Produkte, die hohe Flexibilität und Lebendigkeit im Alter versprechen und damit neben einer finanziellen auch eine psychologische Rendite gewährleisten.“ Dazu zählen Kapital-Lebensversicherungen, die häufig nach Abschluss wieder vergessen werden und kurzfristige Tagesgeldkonten und Sparbücher. Produkte, die staatliche Geldgeschenke beinhalten wie vermögenswirksame Leistungen, Rürup- und Riester-Renten, erscheinen Vielen ebenfalls attraktiv. Beliebt ist vor allem die Immobilie, die neben ihrer finanziellen Rendite als sicherer Vermögenswert auch eine psychologische Rendite als freudebringender Nutzwert erbringt.

Die aktuelle DIA-Studie „Psychologie der Altersvorsorge: Wie entscheiden Paare?“ kann unter www.dia-vorsorge.de angefordert werden.

Für Rückfragen und weitere Informationen wenden Sie sich bitte an DIA-Sprecher Bernd Katzenstein, Telefon: 0221 / 9242 8105 oder per E-Mail an katzenstein@dia-vorsorge.de