
Psychologie der Altersvorsorge: Entscheidungsfindung in der ‚Entsparphase‘

Heiko Thomas, rheingold Institut, Köln
im Auftrag des Deutschen Instituts für Altersvorsorge GmbH, Berlin

Berliner Pressekonferenz
Berlin, 27. Oktober 2014

Hintergrund und Ziel der Untersuchung



Wie verhalten sich Menschen, wenn es darum geht, Vermögen im Alter neu zu gewichten, umzuschichten oder zu verzehren?

In der Zielgruppe der Best Ager steht derzeit durchaus Vermögen zur Verfügung, das mit entsprechenden Strategien für die Absicherung in der Rentenphase genutzt werden kann.

Das Thema löst jedoch **Betroffenheit und existenzielle Fragen** aus:

Die Rede vom ‚Verzehr‘ und vom ‚Entsparen‘ des vorhandenen Vermögens ist beunruhigend. Es geht auch um die End-(spar-)Phase.

Untersuchungsdesign

Zunächst wurden in einer qualitativen Studie 40 Tiefeninterviews durchgeführt. Anschließend erfolgte eine Quantifizierung bei einer repräsentativen Stichprobe von 805 Verantwortlichen für Finanzfragen des Haushalts.

**1. Phase:
Qualitative Befragung
und Analyse**



1. Qualitative Befragung:
40 Befragte in Tiefeninterviews
Dauer jeweils 2 Stunden
Vermögens-/Immobilienbesitz
Alter 55 bis 75 Jahre

**2. Phase:
Quantifizierung durch
Online-Erhebung**



2. Quantitative Online-Erhebung:
805 Befragte
Dauer ca. 10 Minuten
altersrepräsentativ
Alter 55 bis 70 Jahre

Dynamik des Themas



Die Tiefeninterviews zum Thema ‚Entsparphase‘

- verlaufen sehr lebendig,
- sind zum Teil anstrengend,
- man wird von einigen Befragten regelrecht ‚totgeredet‘.

Mit diesem intensiven Vitalitätsbeweis werden Sorgen über Alter, Krankheit und Tod weggeredet.

- Durch das viele Reden zeigen die Befragten, dass sie **aktiv im Leben** stehen.

Dynamik des Themas



Die Befragten wollen die **Illusion** aufrechterhalten, dass sie immer so weiterleben können wie bisher.

Das Bemühen geht dahin, gesundheitlich *und* finanziell den aktuellen **Status quo** zu **erhalten**. Mögliche Einschränkungen und Verluste werden **ausgeblendet**.

„So richtig wissen will ich es noch nicht. Es steht nicht im Vordergrund, wie sich mein Leben verändern wird!“ (w, 71)

Die Bedeutung des Vermögens

Die laufenden Einkünfte werden als ‚Spielbein‘ für

- den täglichen Konsum,
- für Reisen und
- Anschaffungen verwendet (z.B. neues Auto oder aktuell E-Bikes).

▪ Anlagevermögen und Immobilien sind das sichere ‚Standbein‘:

- Hier soll der Status quo bewahrt werden.
- Man will sich seines ‚Vermögens‘ sicher sein.

Die Bedeutung des Vermögens



„Vermögen“ gilt auch im übertragenen Wortsinn:

Es geht um

- **Handeln-Können**
- **Handlungs-Vermögen**
- **Verhandlungs-Macht.**

Das Vermögen...

- steht für die eigene **Lebendigkeit** und Kraft.
- und ist **Gegengewicht gegen** die unausgesprochenen, doch latent immer vorhandenen **Bedrohungen** des Alters.

Die Bedeutung des Vermögens



„Wer Geld hat, kann den Teufel tanzen lassen. Ich kann damit prahlen oder still genießen. Man hat Macht. Wer nichts hat, ist nicht gefragt!“ (m, 74)

Die Befragten wehren sich mit Händen und Füßen dagegen, ihr angespartes Vermögen wieder auszugeben.

Das ersparte Vermögen dient dazu,

- Sicherheit zu geben,
- den Status quo zu wahren,
- dem unaussprechlichen ‚Fall der Fälle‘ begegnen zu können,
- dadurch dem Tod womöglich noch einmal von der Schippe zu springen.

Es geht bei Best Agern um Bewahren, nicht um Entsparen oder ‚Verzehren‘.

Die Bedeutung des Vermögens



Das hat eine paradoxe Kehrseite im Un-Vermögen, das Leben zu genießen.

- **Egal wie groß** das Vermögen ist: Es kommt selten zu einer Phase des vorsätzlichen Ausgebens und Genusses von Vermögensbestandteilen.
- Alle Finanz-Entscheidungen dienen dem Ziel der **Zustandserhaltung**.
- Damit wird die **Fiktion** aufrechterhalten, das Leben könne ewig so weitergehen.
- Die Best Ager kommen nicht in ein pralles Leben hinein, weil sie am **Ideal des ewigen Lebens** festhalten.

Umgangsformen in der Entsparphase

Übersicht

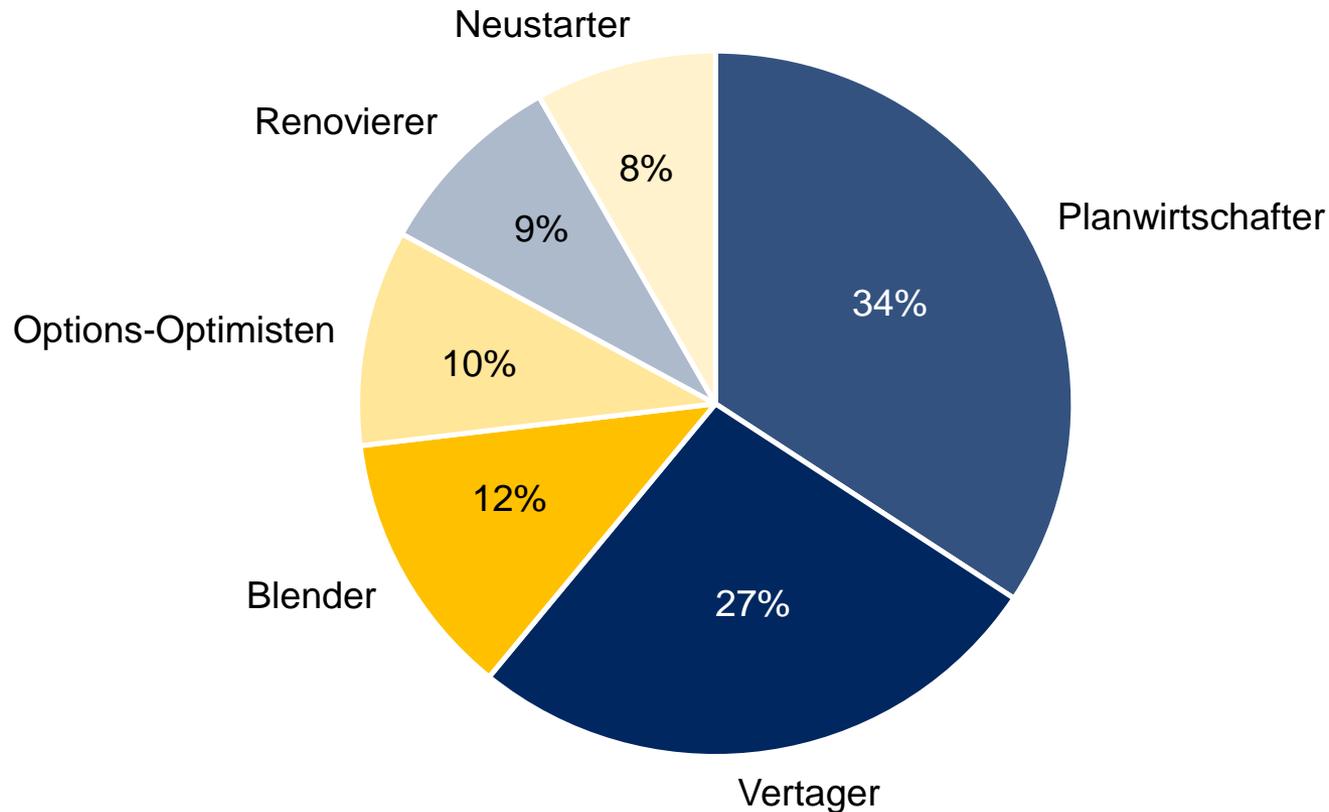
Bei den Best Agern zeigen sich sechs Typen, die unterschiedlich mit dem vorhandenen Vermögen umgehen:

- **Planwirtschaftler**
- **Vertager**
- **Blender**
- **Options-Optimisten**
- **Renovierer**
- **Neustarter**

Umgangsformen in der Entsparphase

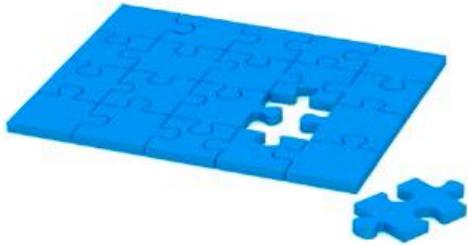
Verteilung der Typen

Verteilung der Typen unter Best Agern (n=805)



Umgangsformen in der Entsparphase

Planwirtschaftler



„Die letzte Beratung bei der Sparkasse hatten wir vor 12 Jahren, das war wegen des Festgeldes. Aber das hatten wir vorher schon.“

Planwirtschaftler zeigen ihr Vermögen kaum – weder ihr Geld noch ihr Können.

- Sie sind wie graue Mäuse,
- behandeln ihre ‚Mäuse‘ genauso.
- Das Vermögen ist exakt verplant und kaum sichtbar.
- Indem langlaufende Anlagen gesucht werden, müssen sie nicht allzu oft hinschauen.

Planwirtschaftler versuchen dadurch, die Problematik der Endlichkeit auszublenden.

Die Lebendigkeit bleibt aber auf der Strecke.



Fallbeispiel:

Weiblich, 71 Jahre, verheiratet. Bis zum Eintritt ins Rentenalter Einzelhandelskauffrau in einem Warenhaus. Möchte in nächster Zeit noch ein neues Ehrenamt bei der Bahnhofsmission annehmen.

Sie lebt mit ihrem Mann in einer 90 qm großen Etagenwohnung, die sie schon seit 1964 bewohnen, aber erst vor sieben Jahren erwerben konnten. Die Wohnung würde keinesfalls verkauft, auch alle anderen Vermögensbestandteile wie eine Lebensversicherung, Bausparvertrag und Festgeld sollen keinesfalls verwendet werden.

Prinzipien Planwirtschaftler:

- Das Vermögen wird nicht angerührt aus Sorge, es könnte dann verschwinden.
- **Langlaufende Produkte** ermöglichen es, sich nicht mit dem Thema zu befassen.
- Am liebsten lässt man alles beim Alten – und wirkt damit schon früh alt.

Umgangsformen in der Entsparphase

Vertager



Vertager halten an ihrem Status quo fest.

Häufig sind bei Vertagern **Tagesgeldkonten** anzutreffen. Damit geht man **kein Risiko** ein.

Statt klarer Entscheidungen wird das Vermögen nur von Tagesgeldkonto zu Tagesgeldkonto ‚vertagt‘.

- Damit wird sichergestellt, dass sich nichts ändert.

Illusion: Das Vermögen kann für die Ewigkeit erhalten bleiben.



Fallbeispiel:

Weiblich, 74 Jahre, verwitwet, alleinlebend. Bis zum Eintritt ins Rentenalter als Bürokräftin bei der Kassennärztlichen Vereinigung tätig. Sie lebt von gesetzlicher Rente, Betriebsrente und Witwenrente, insgesamt rund 3.000 Euro.

Neben Schatzbriefen aus einer Erbschaft besitzt sie Festgelder. Der Berater ihrer ehemaligen Hausbank wollte ihr eine Pflegezusatzversicherung „aufschwätzen“. Sie wollte ihr Geld aber lieber mit Gewinn anlegen. So ist sie Kundin einer Direktbank geworden. Hier legt sie ihr Festgeld immer wieder neu an.

Die Anlagen sollen immer weiterlaufen und nicht angetastet werden.

Prinzipien Vertager:

- Das Thema wird immer wieder vertagt – man will sich nicht damit beschäftigen.
- **Alles soll so bleiben, wie es ist.**
- So wird man betagt, ohne dass sich etwas verändert.

Umgangsformen in der Entsparphase

Blender



Blender führen ein aufwändiges bis luxuriöses Leben – zumindest führen sie es entsprechend vor.

- Sie haben die eigenen Verhältnisse auch hin und wieder überschritten.
- Im Interview wird z.B. die Rolex vorgezeigt, es wird von Casino-Besuchen, teuren Zigarren und luxuriösem Essen berichtet.

Das Vermögen steckt oft in großen Autos und Immobilien, mit denen man andere beeindrucken möchte.

Blender bewahren sich dadurch ihre Lebendigkeit, sie zeigen Potenz.



Fallbeispiel:

Männlich, 66 Jahre, zurückgekämmte und gegelte Haare, getönte Pilotenbrille, lässige dunkelgrüne Schimanski-Jacke. Hat BWL studiert, seit 18 Jahren selbständiger Kfz-Händler. Hat zwei Angestellte und kontrolliert das tägliche Geschäft noch.

Der Autohandel beschere ihm ein monatliches Einkommen von netto rund 5.000 Euro. Besitzt Staatsanleihen, Optionsscheine und Aktien sowie Barvermögen im Safe.

Fährt einen SUV im Winter und ein Oldtimer-Cabrio im Sommer, ist im Oldtimer-Club, spielt Tennis, reitet und segelt in einem Segler-Team, nimmt jedes Jahr an Regatten teil. Dafür hat er noch ein kleines Reisemobil, mit dem er zu den Regatten fährt.

Prinzipien Blender:

- Wollen immer beeindruckten, dafür wird das Vermögen eingesetzt.
- **Kommen als Altersleugner nie richtig zur Ruhe.**
- Sind oft auch im Alter noch – zumindest in Teilzeit – berufstätig.

Umgangsformen in der Entsparphase

Options-Optimisten



„Ich manage mein Vermögen selbst, ich beobachte die Angebote im Internet genau. Ich informiere mich immer in einer Finanzzeitschrift.“

Options-Optimisten

- haben ihr Vermögen bewusst auf verschiedene Säulen aufgeteilt
- schaffen sich dadurch unterschiedliche Optionen
- hohe Renditen stehen im Vordergrund
- strahlen durch vorhandene (Handlungs-) Möglichkeiten Optimismus aus

Auch hier: **Das wesentliche Bestreben liegt darin, das Vermögen zu bewahren.**

Der Weg dahin besteht in einem regelmäßigen **Umwandeln und ‚Ummünzen‘** der Bestandteile.



Fallbeispiel:

Männlich, 65 Jahre, gelernter Vertriebskaufmann, zuletzt zwölf Jahre selbstständige Tätigkeit im Lebensmitteleinzelhandel. Selbstbewohnte Immobilie.

Umfangreiche Vorsorge: In einem halben Jahr wird eine Lebensversicherung im Wert von rund 100.000 Euro fällig, darüber hinaus ein Festgeld von 20.000 Euro. Sein Aktiendepot hat einen Wert von 15.000 Euro. Außerdem existiert noch ein Bausparvertrag, Wert ca. 7.000 Euro. Im Verlauf des Gesprächs werden noch weitere Konten erwähnt, u.a. in Luxemburg und ‚Übersee‘.

Er habe bereits eine Kreuzfahrt unternommen, wolle dies aber nicht wiederholen, weil es ihm zu teuer sei. Wenn reisen, dann lieber sparsam.

Prinzipien Options-Optimisten:

- Haben beim Umwandeln teilweise auch Verluste erlitten.
- Vorhandene **Wahlmöglichkeiten** zeigen aber, dass man **Handlungs-Vermögen** hat.
- Das wirkt wie im Märchen von Hans im Glück.

Umgangsformen in der Entsparphase

Renovierer



Menschen vom Typ Renovierer wollen ihr Vermögen instand halten. Sie betreiben ein kontinuierliches ‚Fassaden-Lifting‘:

- entweder bei der vorhandenen **Immobilie**
- oder als **persönlicher ‚Werterhalt‘** in Form von Schönheits-OP’s, gelaserten Augen, Zahnersatz etc.
- Die Kosten für den persönlichen ‚Werterhalt‘ werden ebenso wie bei einer Immobilie als Investition betrachtet.

Das Vermögen sieht man lieber immobil als mobil.

*„Jetzt hatte ich eine Augen-OP,
und ich brauchte noch
Implantate, das zahlt ja alles die
Kasse nicht!“ (w, 71)*



Fallbeispiel:

Männlich, 66 Jahre, nach Maurerlehre Ausbildung zum Bautechniker. Seit 2004 nach einem Dienstunfall im vorzeitigen Ruhestand. Das eigene Reihenhaus hat er fast abbezahlt.

Die Immobilie will er nur dann an seinen Sohn geben, wenn dieser sie käuflich erwirbt. Er würde sich dann von diesem Geld einkaufen in ein altersgerechtes Senioren-Immobilienprojekt, das gemeinschaftlich tätiges Wohnen ermöglicht.

Einen Teil seines Sparvertrages will er noch einmal in die Renovierung bzw. den Ausbau des Hauses stecken, zum Werterhalt.

Prinzipien Renovierer:

- Es geht um ein Auf- und Ausrüsten der eigenen ‚Fassade‘.
- Das Vermögen wird ‚zementiert‘, um den **Warterhalt sicherzustellen**.
- Der Zugang zum Geld wird dadurch jedoch ‚verbaut‘.

Umgangsformen in der Entsparphase

Neustarter



Schließlich zeigt sich als Umgangsform auch der Neustart.

- Neustarter zeichnen sich durch den Schwung aus, den neue Projekte mit sich bringen.
- Ein Neustart kann euphorisierend wirken.
- z.T. machen die Pläne auch einen überzogenen oder übertriebenen Eindruck.

Ein Neustart geht häufig einher mit einer neuen Partnerschaft.

Auch soziales ehrenamtliches Engagement kann einen Neustart bedeuten.



Fallbeispiel:

Jurist, männlich, 56 Jahre, ist nach einer Karriere als Nato-Zeitsoldat jetzt freiberuflich als Dozent für zwei Privatuniversitäten tätig. Will nebenher Fußballmanager werden und sich eventuell weiterbilden zum Verteidiger – nicht im Fußball, sondern vor Gericht.

Im Interview kommt die fixe Idee auf, dass er unbedingt noch eine Berufsunfähigkeitsversicherung für die aktuelle Dozententätigkeit abschließen muss.

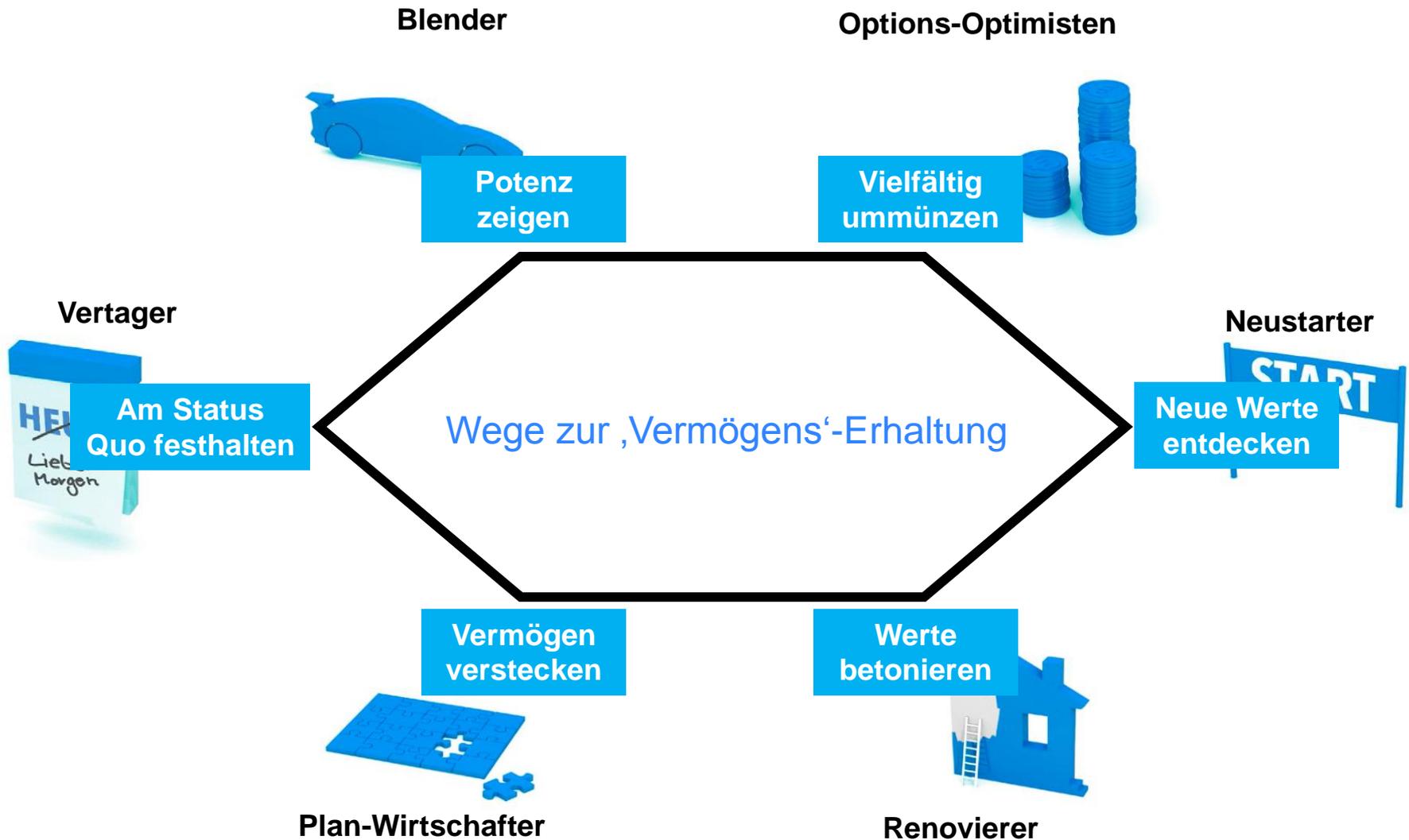
Er will sich einen neuen Kombi zulegen, weil er dort eine Matratze hineinlegen und mit der neuen Freundin auf Tour gehen kann.

Prinzipien Neustarter:

- Bleibt in sozialen Kontakten aktiv.
- Engagement in einem Ehrenamt schafft **neue Werte**.
- Mit einer ehrenamtlichen Leistung kann man **dem Vergessen-werden entrinnen**.

Umgangsformen in der Entsparphase

Übersicht





Finanzentscheidungen in der Entsparphase erfolgen unter dem Dogma, dass alle Aktivitäten dem **Zustands-Erhalt** bzw. ‚Vermögens-Erhalt‘ dienen.

Gegenüber Beratern herrscht ausgeprägtes Misstrauen:

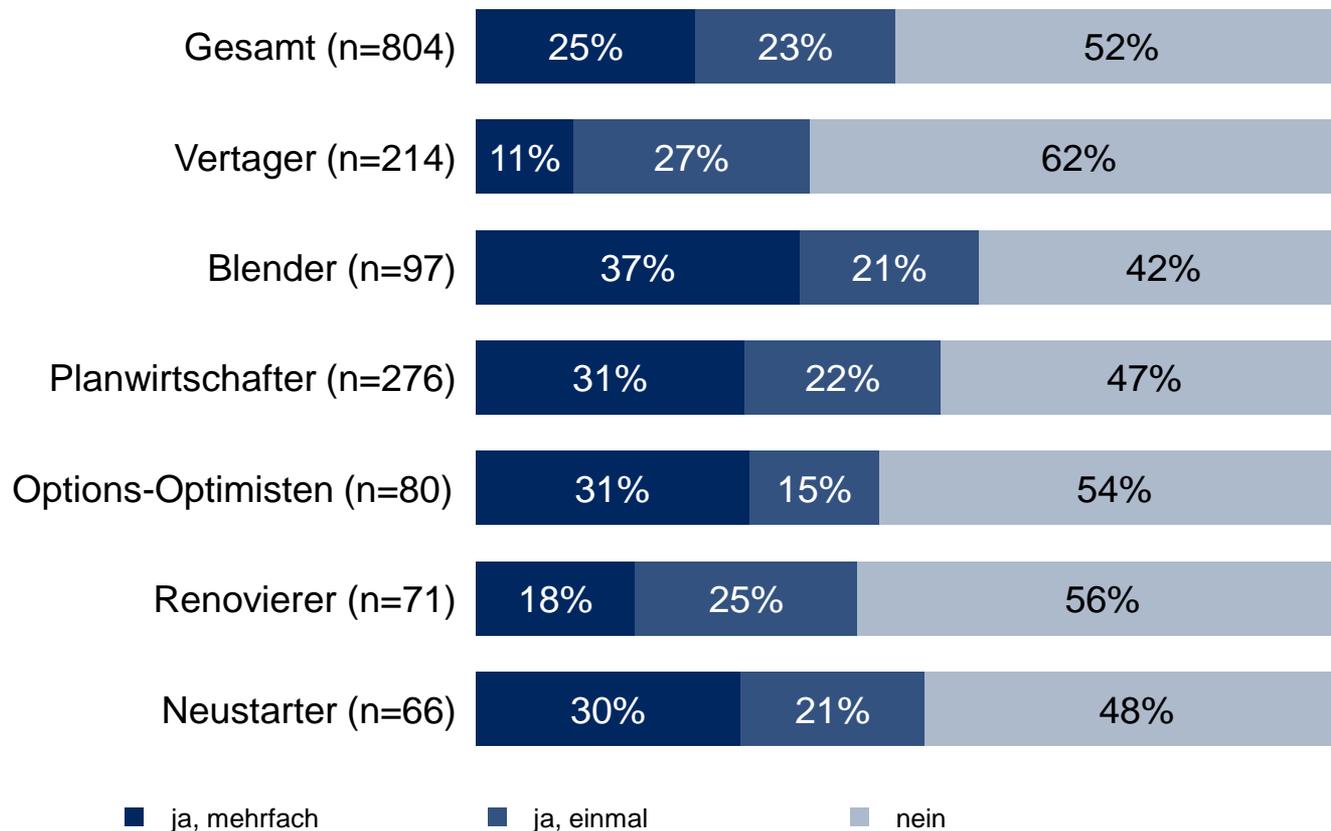
Berater werden als ‚**Bestatter**‘ des **Vermögens** erlebt,

- nicht nur, weil sie Provisionen vereinnahmen
- oder Vermögensteile möglicherweise spekulativ vernichten,
- sondern auch, weil sie mit schmerzlichen Fragen zur Dauer der Anlage dazu auffordern, den **ausgeblendeten Teil des Alterns** und das damit einhergehende **Un-Vermögen zu betrachten**.

Berater werden daher von drei Vierteln der Befragten gemieden.

Entscheidungsfindung und Beratung

Haben Sie sich in den letzten 5 Jahren zum Thema Geldanlage (professionell) beraten lassen?



- Vertager zeigen die geringste Bereitschaft für eine professionelle Beratung zum Thema Geldanlage, Blender die höchste.



„Ich würde mir wünschen, dass man mir zeigt wie ich mich noch aktiv einbringen kann. Wie ich vielleicht eine Beteiligung an einer Firma kaufe und da noch was mache.“ (m, 60)

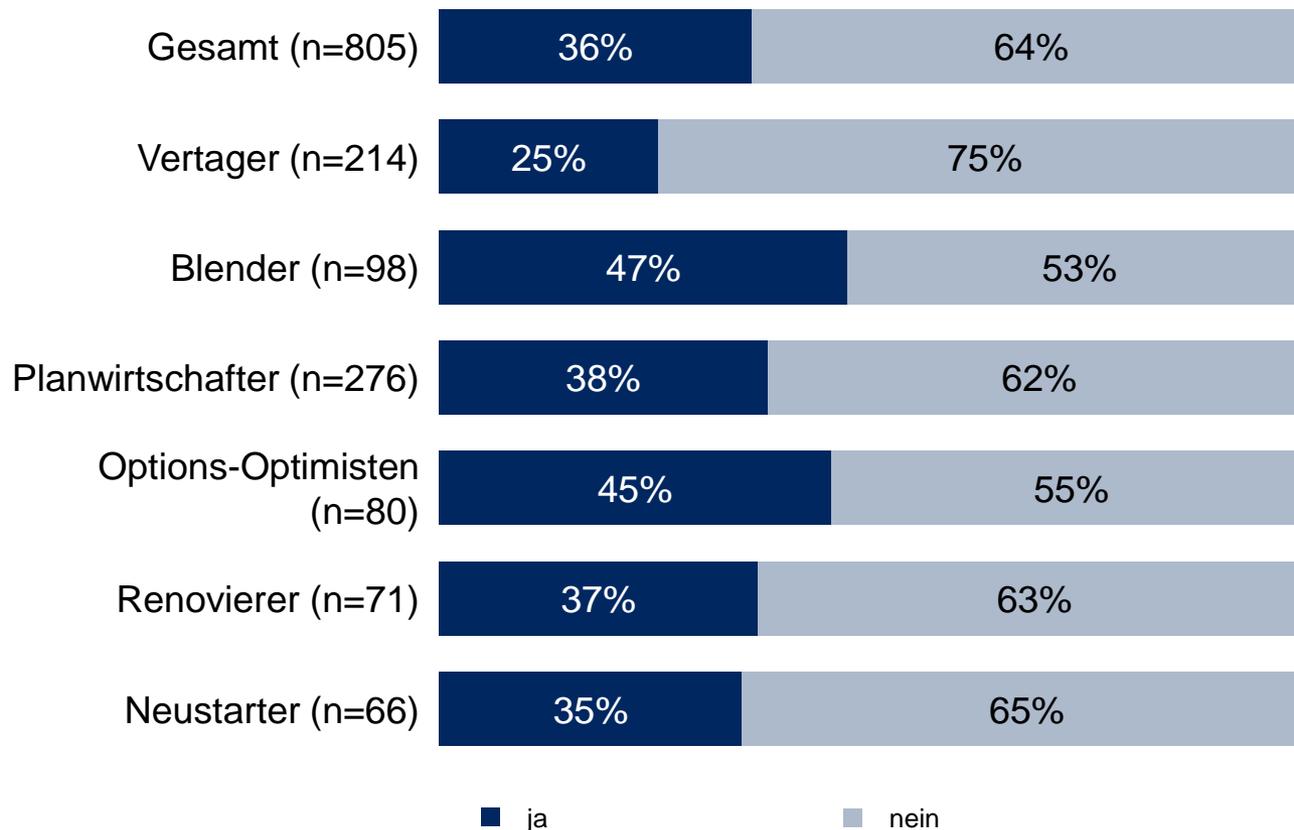
Anforderungen an Produkte und Beratung:

Erwünschte Produktangebote gehen weit über ein Finanzprodukt hinaus. Hier geht es um **Beratung zur Lebensgestaltung** im Alter.

- Es sollen Wege aufgezeigt werden, wie man seinen Alltag auch unter sich ändernden Bedingungen würdevoll meistern kann.
- Gewünscht ist eine Kombination von finanzieller und sozialer ‚Rendite‘,
- eine Form von **sozialer ‚Heimat‘**.

Vererben und Testament

Haben Sie ein Testament erstellt?



- Durchschnittlich hat nur gut ein Drittel der Befragten (36%) ein Testament erstellt.
- Vor allem bei Vertagern haben drei Viertel bisher kein Testament gemacht.

Vererben und Testament



Trotz des fortgeschrittenen Alters ist nur selten ein Testament vorhanden.

- Man setzt auf die gesetzlichen Regelungen,
- will sich **nicht** mit dem eigenen Ableben **beschäftigen**.
- Für 18% kommt eher eine **vorzeitige Vermögensweitergabe** an Kinder und Enkel in Frage.

„Was nach mir passiert, ist mir egal. Sollen die Kinder den Rest bekommen – nach mir die Sintflut!“ (m, 72)

Auch dies ist ein Zeichen dafür, dass das Lebensende **ausgeblendet** wird um die Vorstellung zu bewahren, man könne **ewig so weiterleben**.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

rheingold GmbH & Co. KG
Kaiser-Wilhelm-Ring 46
50672 Köln

Telefon +49/(0)221-912 777-0
Telefax +49/(0)221-912 777-55
E-Mail rheingold@rheingold-online.de

www.rheingold-marktforschung.de