

ANALYSE

# PSYCHOLOGIE DER ALTERSVORSORGE: ENTSCHEIDUNGSFINDUNG IN DER ENTSPARPHASE



Von Heiko Thomas,  
rheingold institut  
Köln



DEUTSCHES INSTITUT  
FÜR ALTERSVORSORGE



# INHALTSVERZEICHNIS

1	Einleitung .....	4
2	Dynamik des Themas .....	8
3	Die Bedeutung des Vermögens .....	10
4	Typologie der Umgangsformen .....	13
5	Entscheidungsfindung und Beratung .....	30
6	Vererben und Testament .....	34

**Anhang:**

	Kurzbeschreibung der Forschungsmethode .....	38
--	--	----

# 1 EINLEITUNG

Das Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA) hat das rheingold institut, Köln, beauftragt, eine Studie bei älteren Erwachsenen zum Umgang mit vorhandenem Vermögen in der **Entsparphase** durchzuführen. Die Untersuchungen zielen also auf das Verhalten in der Zeit nach dem Renteneintritt, wenn kein oder nur noch ein deutlich verringertes Erwerbseinkommen zufließt und in Ergänzung zu den Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung und aus der betrieblichen Altersvorsorge angespartes Vermögen, das in der Erwerbsphase gebildet worden ist, als Finanzierungsquelle für den laufenden Lebensunterhalt und für Anschaffungen eingesetzt wird.

Zum Thema Altersvorsorge werden zurzeit in den Medien viele Verhaltensregeln, Mahnungen und Vorschläge unterbreitet. Das Thema gewinnt – vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung in Deutschland, aber auch angesichts sinkender Zinsen – in der täglichen Berichterstattung zunehmend an Bedeutung. In einer Vielzahl von Untersuchungen wurden und werden Erhebungen zum Sparverhalten angestellt. Es liegen inzwischen aus unterschiedlichen Quellen ziemlich detaillierte Angaben dazu vor, wie viel Erwerbstätige für die Altersvorsorge sparen, wie sie ihre finanzielle Situation im Rentenalter einschätzen und was sie trotz der Bedenken, dass sie den Lebensstandard im Alter ohne zusätzliche Sparanstrengungen nicht aufrechterhalten können, von Rücklagen für die Rentenzeit abhält. Für diese Befragungen gibt es mittlerweile längere Zeitreihenvergleiche, da einige Untersuchungen, wie zum Beispiel die jährliche Postbankstudie zur Altersvorsorge, schon mehr als eine Dekade erhoben werden. Auch das Deutsche Institut für Altersvorsorge befragt mit seinem DIA Deutschland-Trend alljährlich eine repräsentative Gruppe zu ihren finanziellen Dispositionen für die Rentenzeit.

Wie Menschen jedoch mit dem Ersparten im Alter umgehen, blieb und bleibt weitgehend unbeachtet. Es finden sich kaum Untersuchungen oder Studien, die sich mit dem Verhalten in der Entsparphase beschäftigen. Die Betrachtungen brechen in der Regel an dem Punkt ab, an dem das Sparen endet. Allenfalls Fragen zur Absicht, erworbenes Vermögen an die nachfolgende Generation zu vererben, werden gelegentlich in Untersuchungen gestellt. Für die Phase der aktiven Verwendung des angesammelten Vermögens zwischen dem Renteneintritt und dem Erbfall gibt es jedoch wenig Aussagen. Diese Lücke will die vorliegende Studie unter einer psychologischen Perspektive schließen. Ziel ist es, das geplante oder schon geübte Verhalten zu erkunden und daraus typische Verhaltensweisen abzuleiten.

Das rheingold institut beschäftigt sich seit über 20 Jahren fortlaufend in Auftrags- bzw. Initiativstudien mit dem Bereich „Finanzen“ und realisierte bereits in den Jahren 2011/2012 für das DIA eine Studie mit dem Titel „Psychologie der Altersvorsorge – Wie entscheiden Paare“. Mit der aktuellen Studie wird diese Forschung bei der Zielgruppe der Best Ager fortgesetzt.

**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 Rentenphase genutzt werden kann.

Zum Umgang damit stellt sich eine Reihe von Fragen:

- Welche Funktion und Bedeutung hat das angesparte Vermögen für den Einzelnen?
- Welches sind eingeübte oder selbst verordnete Ausgabe-Maximen?
- Wie viel wird für die eigenen Bedürfnisse eingesetzt?
- Welche Rolle spielt der Wunsch, Teile des Vermögens zu vererben oder es noch zu Lebzeiten zumindest in Teilen an die nachfolgende Generation zu übertragen?
- Wie viel kann von dem Ersparten wirklich ausgegeben werden angesichts eines schwer kalkulierbaren Langlebkeitsrisikos?
- Wie viel wird für Unvorhersehbares zurückgehalten?

**Ziel der Studie war es,**

- die psychologische Dynamik und die Probleme der Verbraucher in der Entsparphase aufzudecken
- die unterschiedlichen Umgangsformen mit vorhandenem Vermögen zu erkunden, zu systematisieren und in einer Typologie überschaubar zu machen
- gegebenenfalls Lücken zu erkennen und neue Produkte anzuregen, die passende Lösungen für die Entsparphase bieten.

**Empirische Basis und Explorationsverfahren.** Der Umgang mit dem Thema „Geldanlage und Sparen“ ist neben rationalen Aspekten durch viele emotionale Wirkungsfaktoren bestimmt. Um der komplexen Marktsicht und der durch viele psychologische Faktoren gesteuerten Wahrnehmung der Konsumenten/-innen gerecht zu werden, bedarf es einer adäquaten Erkenntnistiefe. Die Untersuchung erfolgte daher in zwei Phasen:

**Phase 1: Qualitativ-psychologische Tiefeninterviews.** Die Untersuchung folgte dem Konzept der Morphologischen Markt- und Medienpsychologie, das einen neuen Standard in der qualitativ-psychologischen Wirkungsforschung setzt. Im Rahmen der Studie wurden 40 Tiefeninterviews mit Menschen im Alter zwischen 55 und 75 Jahren durchgeführt. Bei allen Befragten war über die regelmäßigen Einkünfte hinaus ein Anlagevermögen von mindestens 50.000 Euro und/oder eine Immobilie vorhanden. Dadurch waren Handlungsalternativen bei der Geldanlage und beim Entsparen möglich, anders als bei weitgehend vermögenslosen Empfängern einer gesetzlichen Rente oder einer dienstrechtlichen Pension, die unter diesen Umständen lediglich über die periodisch zufließende Liquidität verfügen können.

Die Interviews hatten jeweils eine Dauer von zwei Stunden. Die zeitliche Dauer der Tiefeninterviews, die vertrauensvolle Atmosphäre und eine Vielzahl verschiedener Interviewtechniken eröffnen einen einzigartigen Einblick in den Alltag und in die Spar- und Anlagementalitäten der befragten Best Ager.

**Phase 2: Quantitative Online-Erhebung.** Bundesweit wurde eine repräsentative Stichprobe (n = 805) von Verantwortlichen für Finanzentscheidungen im Haushalt befragt. Das Alter der Zielgruppe betrug 55 bis 70 Jahre. Im Unterschied zur qualitativen Studie wurde hier auch die Gruppe der weniger Vermögenden befragt. Diese Online-Erhebung hatte vor allem das Ziel, die mengenmäßige Verteilung der aus den Tiefeninterviews abgeleiteten Typen zu überprüfen.

**Hintergrund: Die Lebenswelt der älteren Generation.** rheingold erhebt bei Seniorenstudien in regelmäßigen Abständen umfassende Lebenswelt-Bilder der älteren Erwachsenen ab 50 Jahre. 2013 wurde die letzte rheingold-Seniorenstudie mit dem Titel „Don't call us seniors“ durchgeführt. Die Ergebnisse dieser Studie dienen als Hintergrund und Absicherung auch für die Fragestellungen der aktuell durchgeführten DIA-Studie.

Die letzten Erhebungen zeigten: Grundsätzlich werden Begriffe wie „alt“ oder „Senior“ von der Generation 50 plus gemieden. Solche Begriffe werden erlebt als Sinnbild für

- Verlust körperlicher und geistiger Beweglichkeit und Lebendigkeit
- Fremdbestimmung und ohnmächtiges Angewiesen-Sein auf andere (zum Beispiel die eigenen Kinder oder „fremde“ Institutionen)
- Einengung und Reduktion der persönlichen Entwicklungs- und Entfaltungsmöglichkeiten.

Anstelle einer Auseinandersetzung mit diesen Themen zeigen sich bei den älteren Erwachsenen Tendenzen, diese Entwicklungen mit all ihren Vor- und Nachteilen gedanklich hinauszuschieben auf eine zukünftige Zeit. Man fühlt sich generell noch dem (vergangenen) Zeitabschnitt des „saft- und kraftvollen“ Erwachsenenlebens zugehörig und schafft sich damit die Illusion eines forever young. Die älteren Erwachsenen stehen unter dem Diktat eines ständigen Vitalitätsbeweises. Ihr Lebensmotto lautet: „Wer rastet, der rostet“.

Insgesamt berührt das Thema „Alter“ bei der Generation der Best Ager einen wunden Punkt: Es besteht in dieser Generation grundsätzlich ein großes Bestreben, die eigene Autonomie und Unabhängigkeit zu bewahren, zugleich existieren große Ängste in Bezug auf das Alter(n), jeder hat zumindest eine Ahnung davon, dass man irgendwann Hilfe benötigen wird. Dennoch leben die Best Ager in der Illusion, das Leben gehe ewig weiter. Entsprechend wird das Vermögen für die „Ewigkeit“ angelegt.

## 2 DYNAMIK DES THEMAS

Die Tiefeninterviews zum Thema „Entsparphase“ verlaufen alle sehr lebendig, sie sind zum Teil recht anstrengend. In einigen Fällen werden die Interviewer von den Befragten regelrecht „totgeredet“. Durch das viele Reden zeigen die Befragten Lebendigkeit, zeigen, dass sie noch aktiv im Leben stehen. Der Redeschwall macht aber auch darauf aufmerksam, dass in den Gesprächen etwas Unangenehmes weggehalten wird: Mit dem intensiven Lebendigkeitsbeweis wird der Tod weggeredet.

Die psychologische Herausforderung in der **Entsparphase**, die zugleich die **Endsparphase** ist, besteht für die Betroffenen darin, einen beweglichen Umgang mit der Planung des verbleibenden Lebensabschnitts zu finden, ohne sich durch Schreckensbilder von drohender Krankheit, Siechtum und Tod lähmen zu lassen. Beim Thema „Altersvorsorge“ und erst recht bei Fragen zur Ent- bzw. Endsparphase schwingt als übermächtiger Feind immer eine Todesdrohung mit. Ein Teil der Probleme, die mit dem Älter-Werden einhergehen, wird von den Betroffenen unbewusst ausgeblendet, um sich nicht mit möglichen harten Realitäten wie Krankheiten, Unfälle und Pflegefall bis hin zum eigenen Tod beschäftigen zu müssen. Durch das Ausblenden wird eine Planung bis zum bitteren Ende vermieden.

Was das Alter betrifft, möchte niemand genau hinsehen. Man kann nicht vorhersehen, was einem die Zukunft in Hinblick auf Krankheit, körperlichen bzw. geistigen Verfall oder den plötzlichen Tod des Partners bereithalten mag. Davor weicht man immer wieder aus. So erklärt uns ein gebildeter und gut situierter Mann in den besten Jahren mehrfach und in vollem Ernst, dass er sein Leben nur bis zum 80. Lebensjahr betrachtet. Was danach kommt, interessiert ihn nicht, da sei nichts mehr. Das Leben danach wird ausgeblendet, als sei es nicht vorhanden.

In den Tiefeninterviews wird nur andeutungsweise von dem „Fall der Fälle“ gesprochen. Gemeint ist damit der worst case, etwas Unaussprechliches: Selber zum Un-Fall oder Pflege-Fall zu werden. Die Sorge, mit Krankheit, Unfällen oder Pflegebedürftigkeit konfrontiert zu werden, ängstigt so sehr, dass diese Schreckensvisionen verdeckt gehalten werden. Hier verspürt man Ohnmacht und Hilflosigkeit.

Stattdessen werden im Hier und Jetzt Lebendigkeitsbeweise durch ein (über-)aktives Managen des Alltags erbracht, durch engagierte Tätigkeiten und Nebentätigkeiten oder Beweise der eigenen Mobilität.

**Zwischen Wohnmobil und Treppenlift.** In der Altersphase nach dem aktiven Berufsleben stellt sich die bange Frage: Wie lange hält der aktuelle Zustand noch? Es droht der Übergang von einer agilen Lebensphase des beruflichen und privaten Engagements hin zur notwendigen Auseinandersetzung mit Seniorenthemen. Oder, überspitzt formuliert, es droht ein Wechsel vom Wohnmobil zum Treppenlift.

Mit dem Ende der Berufstätigkeit ist man nicht mehr täglich im (Verkehrs-)Fluss, der Tätigkeitsumsatz wird geringer. Dennoch beweist man über eine ganze Reihe von Nebentätigkeiten, dass man weiterhin mobil und gefragt ist. Knapp die Hälfte (46 Prozent) der Befragten in der Online-Befragung gibt an, zumindest hin und wieder ehrenamtlich eine Nebentätigkeit auszuüben. Darunter sagen elf Prozent, dass sie wöchentlich in ihrem Ehrenamt unterwegs sind, fünf Prozent sogar fast täglich.

Beschäftigung wird jedoch nicht nur im Ehrenamt gesucht, sondern auch in bezahlter Beschäftigung über den Renteneintritt hinaus. Das belegen einige Beispiele aus den Tiefeninterviews zu Nebentätigkeiten mit Erwerbszweck:

- 66 Jahre, männlich, selbständiger Autohändler
- 69 Jahre, männlich, Sachverständiger in der Seniorenpolitik eines Stadtteils
- 69 Jahre, weiblich, 450-Euro-Job im Bereich Messegastronomie / Aufsicht
- 71 Jahre, männlich, Außendienst bei Kfz-Werkstätten
- 71 Jahre, männlich, Antiquitätenverkauf und Auktionsbegleitung

Mögliche Entwicklungen in Richtung eines Älter-Werdens werden beschönigt, wenn sie überhaupt gedanklich zugelassen werden. Es wurde zum Beispiel nie von einem Altersheim gesprochen, sondern stattdessen von einer Alters-Residenz, in der man residieren und sich wie ein König oder eine Königin fühlen kann.

Mögliche Einschränkungen im Leben werden ausgeblendet. Stattdessen geht das Bemühen dahin, den aktuellen Status quo zu erhalten. Die Berichte der Befragten klingen so, als würden sie einfach immer so weiterleben wie bisher.

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

\* Alle Zitate stammen aus den durchgeführten Tiefeninterviews.

### 3 DIE BEDEUTUNG DES VERMÖGENS

Das Vermögen steht für die eigene Lebendigkeit und Kraft. Mit Hilfe des Vermögens lässt sich – so die geheime Hoffnung – der Fall der Fälle bewältigen. Dafür wird es bereitgehalten. Das Vermögen ist das Gegengewicht gegen die unausgesprochenen, aber latent immer vorhandenen Bedrohungen des Alters.

Die Befragten wehren sich mit Händen und Füßen dagegen, ihr angespartes Vermögen wieder auszugeben. Sie möchten sich nicht der erwirtschafteten Sicherheiten berauben. Das ersparte Vermögen dient vor allem dazu,

- den Status quo zu wahren
- dem unaussprechlichen Fall der Fälle begegnen zu können – und dadurch dem Tod womöglich noch einmal von der Schippe zu springen.

Vermögen kann daher auch in einem übertragenen Wortsinn verstanden werden: Neben der finanziellen Kaufkraft geht es um ein Können, ein Handlungs-Vermögen im Sinne einer Handlungs-Macht, wenn von Vermögen die Rede ist.

„Wer Geld hat, kann den Teufel tanzen lassen. Ich kann damit prahlen oder still genießen. Man hat Macht. Wer nichts hat, ist nicht gefragt. ... Was nach mir passiert, ist mir egal. Sollen die Kinder den Rest bekommen – nach mir die Sintflut!“ (m, 74)

„Noch lebe ich gesund. Ich will finanziell nicht ans Limit gehen. Nachher werde ich ein Pflegefall und brauche das Geld nötig.“ (w, 61)

Ein Vererben an die eigenen Kinder steht selten im Zentrum der Überlegungen. Kinder oder Enkelkinder werden zu Lebzeiten mit „warmer Hand“ unterstützt. Der Begriff „Entsparen“ ist für die meisten Befragten jedoch ein Unding: Es geht ihnen ums Bewahren, nicht ums Entsparen oder Verzehren.

Im Umgang mit dem Geld- und Lebensvermögen zeigen sich verschiedene Techniken des Bewahrens von Vermögen:

- In einem Teil der Tiefeninterviews finden sich Befragte, die sehr auf der Hut sind. Beim Umschichten von Vermögensbestandteilen sind sie sehr unsicher und zurückhaltend. Sie betrachten die Interviews als eine Art von Anlage-TÜV und erhoffen eine Bestätigung dazu, dass sie alles richtig gemacht haben.

- Häufig legen Befragte ihr Vermögen im Interview nicht vollständig offen. Sie kokettieren (vor den Interviewern und vor sich selber) mit stillen Reserven, die sie bei Bedarf noch aus dem Hut ziehen können. Das sind dann geheime Geld- oder Fähigkeitsposten.
- Am deutlichsten zeigt sich das Bemühen, sein Vermögen zu erhalten, in einer Form des „Fassaden-Liftings“: Immobilien werden mit freiwerdenden Geldern in Schuss gebracht, aber auch die eigene „Fassade“ wird in Form von neuen Zähnen, gelaserten Augen oder Schönheits-OPs zukunftsfähig gemacht. Dadurch werden vorhandene Werte auf den neuesten Stand gebracht.
- Schließlich wird in Mobilitätsbeweisen und in einem Hin und Her des Anlage- und des Lebensvermögens gezeigt, dass man vielfältige Handlungsmöglichkeiten besitzt.

**Standbein und Spielbein.** Neben dem vorhandenen Anlage- bzw. Geldvermögen (in Form von Spar- und Tagesgeldkonten, Bausparverträgen, Lebensversicherungen, Rentenversicherungen, Aktien und Investmentfonds sowie eventuell vorhandenen Immobilien) gibt es laufende Einkünfte. Beides wird von den Befragten getrennt behandelt: Aus den laufenden Einkünften (wie Renten-/Pensionszahlungen, Zinserträge, Zahlungen aus Rentenversicherungen oder Mieteinnahmen) sollen möglichst die kompletten laufenden Kosten bestritten werden. Das Anlagevermögen inklusive Immobilien hingegen soll unangetastet und unverändert bleiben.

Man legt für den nächsten Urlaub und andere vorhersehbare Ausgaben (wie Auto, Möbel, Heizöl) regelmäßig Geld aus den laufenden Einkünften zur Seite. Das Vermögen wird dafür nicht angegriffen. Das Ausgabeverhalten folgt dem allgemeinen Lebensdogma:

**Das Vermögen (im doppelten Sinne) soll nicht weniger werden.  
Es soll so bleiben, wie es ist.**

In kaum einem Fall wird Vermögen zum Beispiel für Reisen oder Anschaffungen ausgegeben. Freiwerdende Gelder aus Anlagen oder Lebensversicherungen werden nicht ausgegeben, sondern neu angelegt oder in eine Immobilie investiert. So werden Vermögensbestandteile zwar umgeschichtet, jedoch nicht ausgegeben.

Wenn das Vermögen angeschnitten wird, befürchtet man einen Kräfteverzehr. Das vorhandene Vermögen kann daher als Standbein bezeichnet werden, während die laufenden Einkünfte als Spielbein für Mobilität und Beweglichkeit sorgen.

- Anlagevermögen und Immobilien als Standbein: Hier soll der Status quo bewahrt werden. Man will sich seines Vermögens sicher sein. Bei einem Angreifen droht Kräfteverzehr.
- Laufende Einkünfte aus Renten, Vermietung, Zinsen und Ähnliches als Spielbein: Es geht um die Gestaltung des Alltags, den täglichen Konsum, um Reisen, die Anschaffung eines neuen Autos oder E-Bikes.

Das Bewahren des Vermögens im Sinne eines sicheren, unverrückbaren Standbeins zeigt sich zugespitzt in Form der Immobilie, die (Stand-)Festigkeit symbolisiert, während das Spielbein für Mobilität in Form von Reisen, Auto oder neuem E-Bike verdeutlicht wird. Mit den laufenden Einkünften kann so ein Mobilitätsbeweis angetreten werden, der zeigt, dass man noch rüstig ist.

Der grundlegende Wunsch besteht in einem Erhalt des Vermögens. Alle Finanzentscheidungen dienen letztendlich dem Ziel der Zustandserhaltung. Das Anlageverhalten im Alter blendet mögliche beängstigende Veränderungen aus und demonstriert einen unverrückbaren Status quo. Damit wird die Fiktion aufrechterhalten, das Leben könne ewig so weitergehen. Mit dem Ideal eines ewigen Stillstands wird der Tod ausgeblendet.

Das hat aber eine paradoxe Kehrseite im Un-Vermögen, das Leben zu genießen. Egal, wie groß das Vermögen ist: Man kommt kaum in eine Phase des vorsätzlichen Ausgebens und Genusses von Vermögensbestandteilen.

**Zugespitzt formuliert:** Man kommt nicht in ein pralles Leben hinein, weil man am Ideal des ewigen Lebens festhalten will. Über das Festhalten am Vermögen ergibt sich das Un-Vermögen, sich etwas Besonderes im Leben zu gönnen. Die als Bildvorlagen gezeigten Verlockungen einer Kreuzfahrt, eines Luxusurlaubs oder eines Traumautos wurden nur aufgegriffen, wenn die laufenden Einnahmen einen solchen Luxus erlaubten. Das Anlagevermögen würde man dafür nicht angreifen.

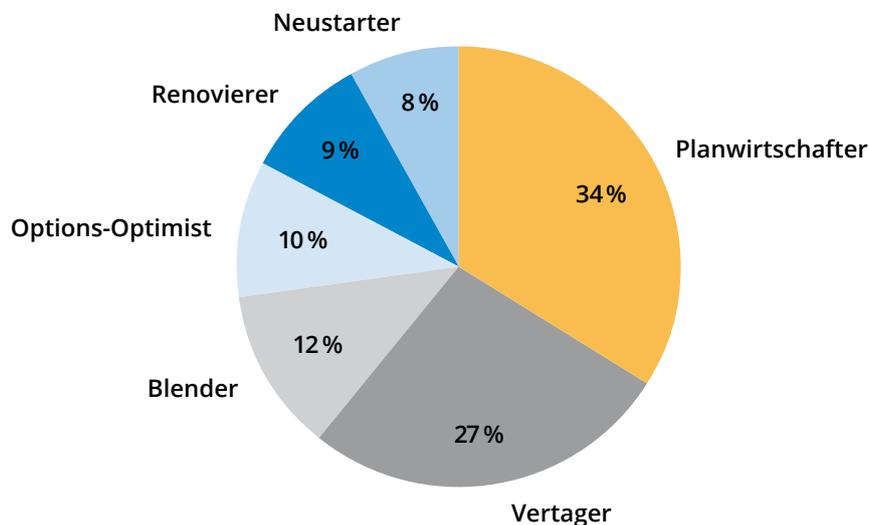
## 4 TYPOLOGIE DER UMGANGSFORMEN

Die Umgangsformen, um sein Vermögen und sein Lebendigkeitspotenzial zu bewahren und die Schrecken des Alters hinauszuschieben, ließen sich im qualitativen Studienteil in Form von sechs verschiedenen Typen von Best Agern zusammenfassen:

- Planwirschafter
- Vertager
- Blender
- Options-Optimisten
- Renovierer
- Neustarter

In der quantifizierenden Online-Erhebung zeigten sich die sechs unterschiedlichen Segmente in der folgenden Verteilung:

**Verteilung der Segmente unter Best Agern (n = 805)**



Die Typologie zeigt unterschiedlich häufig anzutreffende, markante Lösungsmöglichkeiten für ein Bewahren des Status quo und stellt unterschiedliche Umgangsformen mit dem Altersvermögen heraus. Nicht jeder Mensch in der fortgeschrittenen Altersklasse lässt sich genau einem Typus zuordnen, es finden sich auch Mischformen.

## PLANWIRTSCHAFTER

Häufigkeit: 34 %

Geschlecht: 55 % männlich, 45 % weiblich

Wohnform: 58 % Eigenheim, 42 % Miete



Planwirschafter zeigen ihr Vermögen, das heißt ihr Geld und ihr Können kaum, sie sind wie graue Mäuse und behandeln ihre „Mäuse“ genauso: Das Vermögen ist irgendwo versteckt und kaum sichtbar – im Unterschied zu den Blendern wird nichts aus dem Hut gezaubert, sondern man ist auf der Hut. Planwirschafter versuchen, die gesamte Problematik der Endlichkeit auszublenden. Sie schieben Geldangelegenheiten lieber auf die lange Bank. So müssen sie nicht allzu oft hinschauen.

Es scheint, als leben Planwirschafter nach Vorschrift. Die Geldanlage ist für Jahre verplant. Sie sind für jede Eventualität versichert und versuchen so, ihre Ängste auszublenden. Die Lebendigkeit bleibt hingegen auf der Strecke.

Für die Altersversorgung werden in einigen Fällen selbst die eigenen Kinder verplant – sie sollen zum Beispiel in der Einliegerwohnung unterkommen oder ihnen wird die Immobilie zu Lebzeiten überschrieben – jedoch unter der Bedingung eines eigenen lebenslangen Wohnrechts. Als Dank sollen sie für die Pflege sorgen. Solche Pläne sind bereits geschmiedet. Ob sie dem Leben (der Kinder) entsprechen, muss sich noch erweisen.

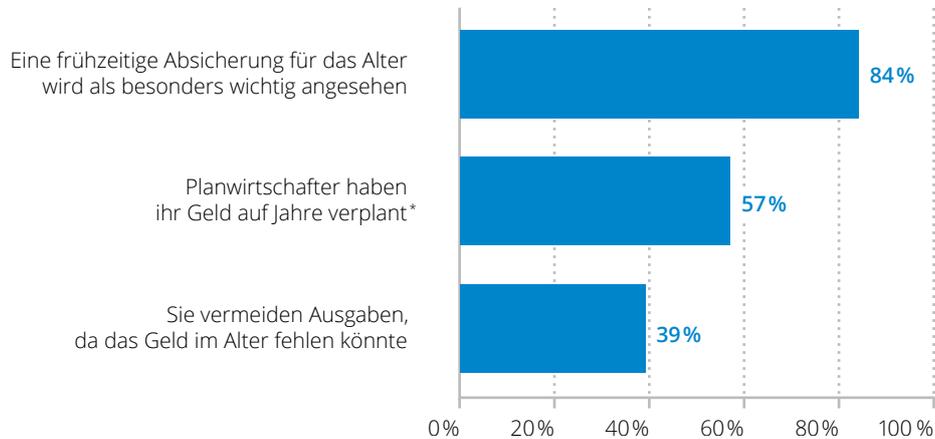
**Fallbeispiel:** Weiblich, 71 Jahre, verheiratet, zwei Kinder, sieben Enkelkinder. Bis zum Eintritt ins Rentenalter Einzelhandelskauffrau in einem Warenhaus. Möchte in nächster Zeit noch ein neues Ehrenamt bei der Bahnhofsmission annehmen. Sie lebt mit ihrem Mann in einer 90 Quadratmeter großen Etagenwohnung, die sie schon seit 1964 gemeinsam bewohnen, aber erst vor sieben Jahren erwerben konnten. Die Wohnung würde keinesfalls verkauft, auch alle anderen Vermögensbestandteile wie Lebensversicherung, Bausparvertrag und Festgeld würden keinesfalls verbraucht. Das Vermögen sei für den Erhalt der Unabhängigkeit im Alter von großer Bedeutung, allenfalls für Gesundheitsmaßnahmen, die nicht durch die Krankenkasse abgedeckt sind, würde man das Ersparte angreifen. Sie wünscht sich, dass alles so bleibt, wie es ist.

„Alles, was wir haben, haben wir uns selber erarbeitet, das wollen wir nicht ausgeben. Wir erben nichts und die Renten sind nicht sicher. Wenn wir beizeiten ins Pflegeheim müssen, dann ist das Ersparte schnell aufgebraucht. Da wollen wir unseren Kindern nicht auf der Tasche liegen.“

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

Planwirschafter wählen bevorzugt Produkte mit einer langen Laufzeit, die es ihnen ermöglichen, sich nicht mit dem Thema zu befassen. Das Vermögen wird nicht angerührt aus Sorge, es könnte dann verschwinden, oder es wird nur ganz vorsichtig „angeknabbert“.

### Planwirtschaftler lieben langfristige Dispositionen

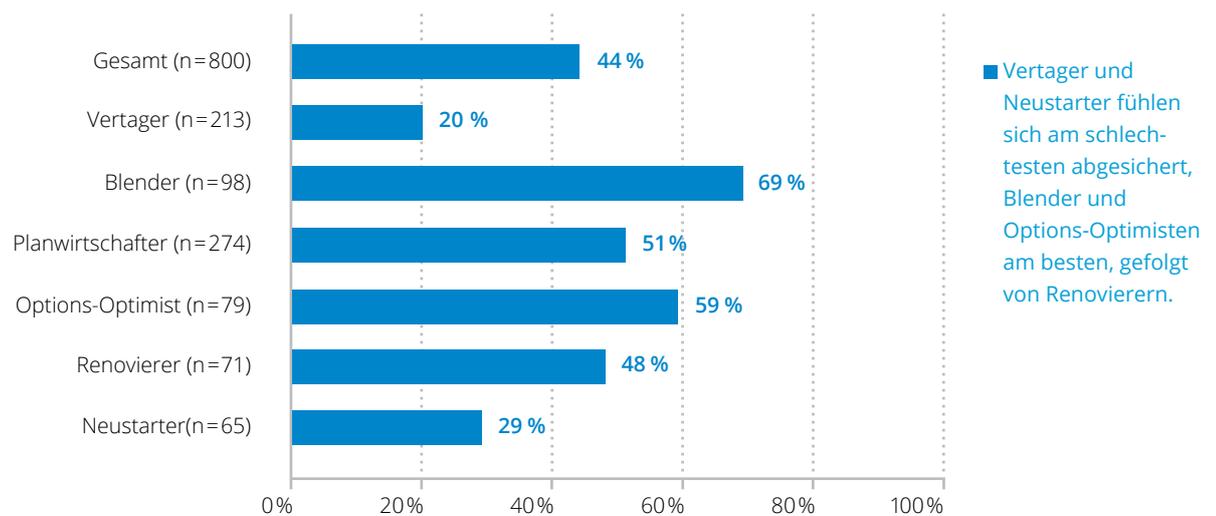


\* „Für die nächsten Jahre weiß ich bereits, was ich mit dem Geld anfangen werde, das ich besitze oder spare.“

Planwirtschaftler liegen mit ihren finanziellen Möglichkeiten im guten Mittelfeld. 51 % fühlen sich gut beziehungsweise sehr gut abgesichert. Das ist erkennbar mehr als im Durchschnitt der Befragten (44 %). Lediglich bei den Options-Optimisten und bei den Blendern ist der Anteil jener, die sich finanziell gut für das Alter abgesichert einschätzen, noch höher, bei den Blendern sogar deutlich. Im Vergleich zu den Options-Optimisten und Blendern sind die Planwirtschaftler jedoch deutlich vorsichtiger/konservativer bei ihren Anlageentscheidungen.

### Altersabsicherung

Wie gut fühlen Sie sich finanziell für das Alter abgesichert? (sehr gut/eher gut)



Planwirtschaftler haben ihre Stärke im Aussitzen. Am liebsten lassen sie alles beim Alten – und wirken damit schon früh alt. Obwohl sie weit vorausdenken, münden ihre Planungen dann doch nur in wenige Entscheidungen, die strukturelle Veränderungen in ihrem Vermögen bewirken könnten.

## VERTAGER

Häufigkeit: 27 %

Geschlecht: 41 % männlich, 59 % weiblich

Wohnform: 39 % Eigenheim, 61 % Miete



Vertager verschanzen sich hinter Sicherheiten. Ihr liebstes Produkt wären idealerweise Schatzbriefe für die Ewigkeit – damit hätten sie das Gefühl, Brief und Siegel auf ihren Lebensschatz zu haben. Allerdings ist das Geld dann nicht nur verbrieft, sondern auch versiegelt, man kommt nicht heran und kann sich nichts gönnen. Häufig sind Tagesgeldkonten an die Stelle der Schatzbriefe getreten. Auch damit geht man kein Risiko ein. Statt einer klaren Entscheidung wird das Vermögen nur von Tagesgeldkonto zu Tagesgeldkonto „vertagt“. Dadurch wird sichergestellt, dass sich nichts verändert. Hinter dem Wunsch nach Sicherheiten steckt oft eine Angst vor Bedrohung und Verlusten, als Gefahr der Verarmung herbeiphantasiert.

„Wenn ich sehe, wer da alles einwandert. Das verkraftet die stärkste Marktwirtschaft nicht... Ich male mir da immer schon so Horrorszenarien aus, ich hab' die Befürchtung, dass die ganze Kohle weg ist, wenn ich alt bin. Mir ist Unabhängigkeit sehr wichtig und ich möchte keinem zur Last fallen. Aber so weit ist es ja noch nicht.“ (m, 59)

Um sich seines Vermögens zu versichern, will man kein Risiko eingehen. Durch das Übertragen (Vertagen) auf Konten mit leicht besseren Zinsen bleibt alles in der Schwebe. Die Vertager erreichen damit einen Zustand der Homöostase und können sowohl ihren Stand als auch ihren Standard halten. Ihr Vermögen ist für die Ewigkeit angelegt.

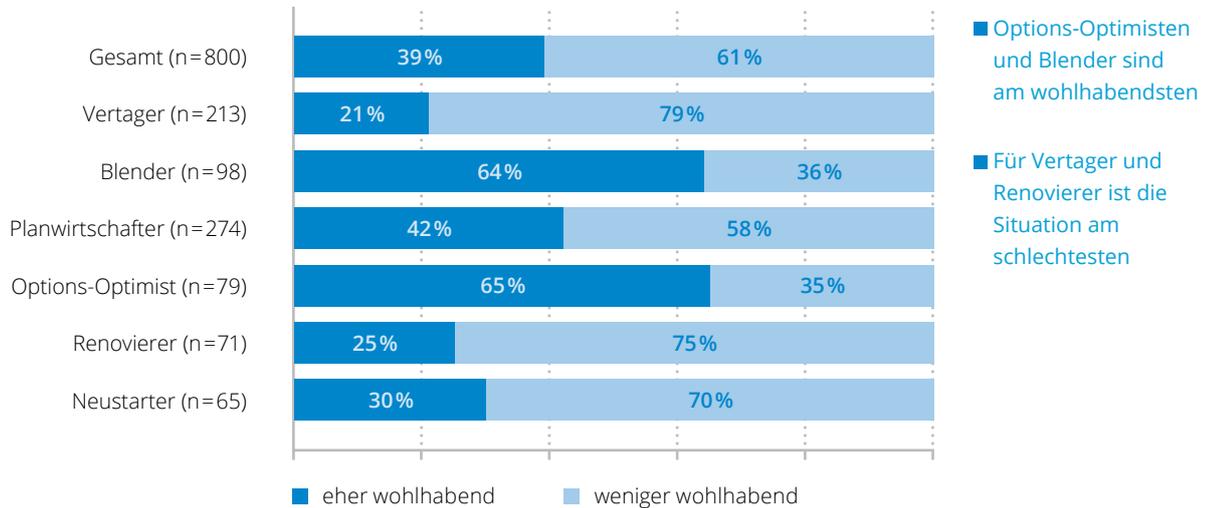
**Fallbeispiel:** Weiblich, 74 Jahre, verwitwet, alleinlebend, eine 43-jährige Tochter. Gelernte Erzieherin, bis zum Eintritt ins Rentenalter als Bürokräftin bei der Kassenärztlichen Vereinigung tätig. Sie lebt von gesetzlicher Rente, Betriebsrente und Witwenrente, insgesamt rund 3.000 Euro. Groß geworden in kleinen Verhältnissen (ihr Vater war Polizeibeamter) und mit wenig Geld war es für sie umso überraschender, als ihr Vater seiner Frau Bundeschatzbriefe hinterließ, die in einem Banktresor liegen. Ihre Mutter rührte sie nicht an und hat sie ihren Töchtern vererbt. Neben den Schatzbriefen gibt es noch Festgelder.

Während eines Beratungsgesprächs bei ihrer damaligen Hausbank wollte ihr der Berater eine Pflegezusatzversicherung verkaufen. Das Geld wollte sie aber lieber noch mal mit Gewinn anlegen. So ist sie zur Kundin der ING-DiBA geworden. Hier ist sie mit dem telefonischen Beratungsangebot sehr zufrieden und legt das Festgeld bei der Bank immer wieder neu an. Mit der Rente kommt sie gut über die Runden. Die Anlagen sollen so weiterlaufen, das Vermögen soll erhalten bleiben und nicht angetastet werden.

Vertager sind weniger wohlhabend als andere Gruppen und sehen sich für das Alter im Vergleich zu anderen Gruppen weniger abgesichert: Nur 20 % der Vertager fühlen sich sehr gut oder gut für das Alter abgesichert, durchschnittlich sind es 44 %. Parallel dazu schätzen sie ähnlich unterdurchschnittlich ihre finanzielle Situation ein. Nur 21 % rechnen sich den eher Wohlhabenden zu. Im Durchschnitt aller sind es 39 %. Damit unterscheiden sie sich deutlich von den Options-Optimisten und den Blendern. In diesen beiden Gruppen stufen sich immerhin 65 beziehungsweise 64 % als wohlhabend ein. Einen ähnlich niedrigen Wert wie die Vertager haben lediglich die Renovierer mit 25 %.

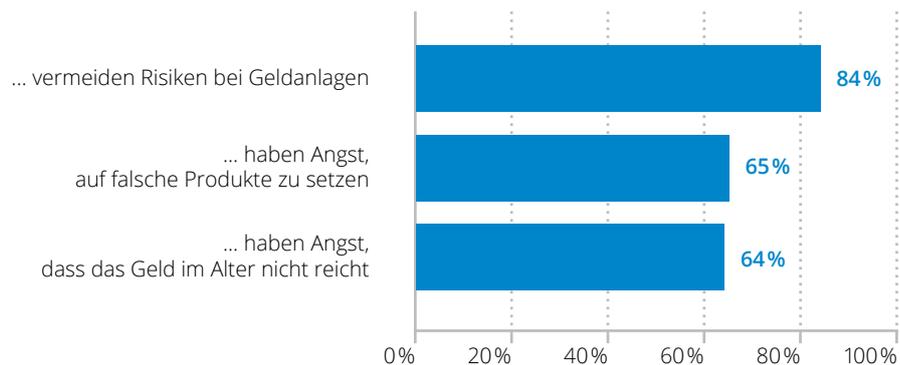
### Finanzielle Situation

Wie würden Sie Ihre finanzielle Situation grob klassifizieren?



Bei Vertagern findet sich in der quantitativen Erhebung ein hoher Frauenanteil (59 % weiblich). Vertager haben unter den sechs verschiedenen Verhaltenstypen die wenigsten Produkte zur Altersvorsorge. Ein großer Anteil (62 %) hat sich in den vergangenen fünf Jahren nicht zur Altersvorsorge beraten lassen. Sie vermeiden weitgehend Risiken bei der Anlage ihres Vermögens und sind dabei von der Angst getrieben, auf die falschen Produkte zu setzen. Den finanziellen Möglichkeiten entsprechend stehen auch keine größeren Ausgaben an (allenfalls Urlaub), und es gab kaum Vermögensbestandteile, die in der Vergangenheit bereits weitergegeben wurden.

### Vertager ...



Alles soll so bleiben, wie es ist. So wird man betagt, ohne dass sich etwas verändert hätte. Von Pflege will man nichts wissen. Lieber halten Vertager an ihrem Geld und an dem aktuellen Zustand fest. So finden sich auch Menschen über 70 Jahre, die einen Bausparvertrag besitzen, der noch einige Jahre weiterläuft. Bei der eigenen Immobilie wird jedoch immer nur der Putz beigeflickt, statt im Leben auch mal auf den Putz zu hauen. Die Sicherheiten, so ein fundamentales Prinzip, dürfen nicht angetastet werden.

## BLENDER

Häufigkeit: 12 %  
 Geschlecht: 53 % männlich, 47 % weiblich  
 Wohnform: 68 % Eigenheim, 32 % Miete

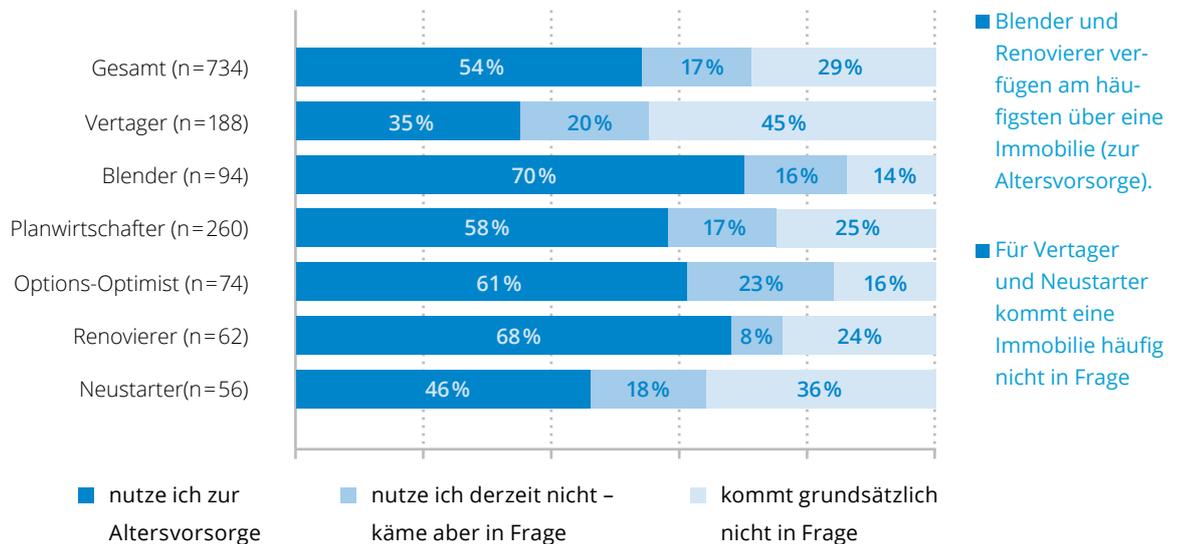


Blender führen ein aufwändiges bis luxuriöses Leben – zumindest führen sie es entsprechend vor. Beispielsweise wird im Interview die eigene Rolex vorgezeigt oder es wird von Casino-Besuchen, teuren Zigarren und teurem Essen berichtet. Man hat bereits früher auf großem Fuß gelebt, sich zum Beispiel einen Jaguar zugelegt, damit aber hin und wieder auch die eigenen Verhältnisse überschritten.

Hier wird Vermögen demonstriert, es wird aber auch eingesetzt und aufs Spiel gesetzt. Dadurch bewahren sich Blender vor allem ihre Lebendigkeit, sie zeigen Potenz. Teilweise wirken Blender wie Hasardeure. Das Vermögen steckt in Sachwerten, die dem Schaulust dienen oder den Schein wahren. Häufig handelt es sich um große Autos, zum Teil um Immobilien, mit denen man andere beeindrucken möchte. Überdurchschnittlich viele Blender (68 %) besitzen eine Immobilie.

### Produkte zur Altersvorsorge – Immobilien

Welche Produkte haben Sie, die Sie zur Altersvorsorge nutzen? Welche Produkte könnten Sie sich vorstellen, zur Altersvorsorge zu nutzen? – Immobilie



**Fallbeispiel:** Männlich, 66 Jahre, zurückgekämmte und gegelte Haare, getönte Pilotenbrille und lässige dunkelgrüne Schimanski-Jacke. Hat BWL studiert, seit 18 Jahren selbstständiger Kfz-Händler, hat zwei Angestellte und kontrolliert das tägliche Geschäft nur noch. Lebt getrennt in einer kleinen Etagenwohnung zur Miete. Er bezieht eine Rente von 500 Euro monatlich, wovon er die Miete bezahlen kann. Der Autohandel beschere ihm jedoch ein monatliches Einkommen von netto rund 5.000 Euro. Zudem besitzt er Staatsanleihen, Optionsscheine und Aktien sowie Barvermögen im Safe.

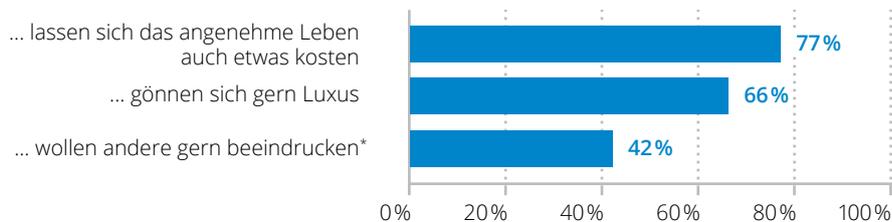
Er fährt einen SUV im Winter und ein Oldtimer-Cabrio im Sommer, ist im Oldtimer-Club, spielt Tennis, reitet und segelt in einem Segler-Team, nimmt jedes Jahr an Regatten teil. Dafür hat er auch ein kleines Reisemobil, mit dem er zu den Regatten fährt. Er ist gern unter Leuten, geht häufig aus und hat einen Freundes- und Bekanntenkreis, der zehn Jahre jünger ist als er. Seine Altersgenossen erlebt er als zu leblos, zu wenig inspirierend.

„Ich will Lebensqualität und keine Zahlungspflichten. Ich brauche das Flexible und die Möglichkeit, von heute auf morgen einfach weg zu sein, sich frei, unabhängig und ungezwungen zu fühlen. Sonst hat man viele Schulden und das Haus gehört der Bank. Das rechnet sich heute nicht mehr, wenn man die Kosten bedenkt. Dafür kann ich mir lieber etwas zum Leben leisten...Wenn ich am Brauhaus stehe, die ersten Sonnenstrahlen genieße und mir ein frisches Bier gönne, dann lebe ich auf und quatsche um mein Leben gern mit anderen.“

Blender sind vergleichsweise wohlhabend. Ein hoher Anteil (69 %) fühlt sich für das Alter sehr gut bzw. gut abgesichert. Blender bekommen häufig eine betriebliche Rente und nutzen eine Immobilie zur Altersvorsorge (eher Haus statt Wohnung). Sie zeigen eine höhere Beratungsaffinität als die anderen Gruppen. In den letzten fünf Jahren haben sich 58 % der Blender ein- oder mehrmals zum Thema Geldanlage beraten lassen. Blender haben neben den Options-Optimisten am ehesten etwas, das sie vererben können.

Blender sind zur Finanzierung ihres kostspieligen Lebensstils oft auch im hohen Alter noch zumindest in Teilzeit berufstätig, zum Beispiel als Vertreter oder betreiben ihr Geschäft noch mehr oder weniger aktiv (zum Beispiel Antiquitätenhandel, allerdings jetzt nur noch online).

**Blender...**



\* „Andere beneiden mich gelegentlich um meinen Lebensstil.“

Als Altersleugner kommen Blender nie richtig zur Ruhe. Immer wollen sie beeindruckt – dafür wird das Vermögen eingesetzt. Wenn es für ein Beeindrucken nicht reicht, werden auch Traumschlösser konstruiert oder mögliche Spekulationsgewinne in Aussicht gestellt. Blender haben die Fähigkeit, immer noch eine Reserve aus dem Hut zaubern zu können.

## OPTIONS-OPTIMISTEN

Häufigkeit: 10 %

Geschlecht: 78 % männlich, 22 % weiblich

Wohnform: 59 % Eigenheim, 41 % Miete



Dieser Typus hat sein Vermögen bewusst auf verschiedene Säulen aufgeteilt und schafft sich dadurch unterschiedliche Optionen. Durch die vorhandenen (Handlungs-) Möglichkeiten strahlt dieser Typus Optimismus aus. In einer Form von individuellem Finanzmanagement wird das Vermögen zwischen den Säulen hin und her bewegt. Dabei wird viel zwischen kurz- und langfristigen Laufzeiten und unterschiedlichen Anlageformen gewechselt.

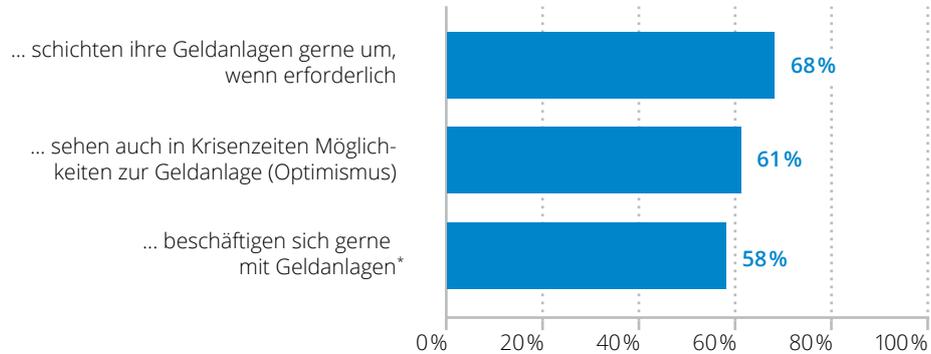
Auch hier liegt das wesentliche Bestreben darin, das Vermögen zu bewahren. Der Weg dahin besteht jedoch in einem regelmäßigen Umwandeln und „Ummünzen“ der Bestandteile. So hat man zum Beispiel aus fälligen Geldanlagen – eigener Bausparvertrag und Lebensversicherung der Freundin – ein Häuschen im Speckgürtel des bisherigen Wohnortes geplant. Vorhandene Investmentfondsanteile will man zusätzlich noch behalten.

Aber auch das Haus soll nicht auf ewig im Besitz bleiben: Wenn sich die Lebensumstände ändern, stellt es eine Sicherheit dar und kann später verkauft werden. In einem anderen Fall werden Erbschaften in kleine Goldbarren umgemünzt, weil sich diese für Urlaubsreisen wieder Stück für Stück veräußern lassen.

**Fallbeispiel:** Männlich, 65 Jahre, gelernter Vertriebskaufmann, zuletzt zwölf Jahre selbstständige Tätigkeit im Lebensmitteleinzelhandel. Selbstbewohnte Immobilie. Betreibt recht umfangreich Vorsorge für sein Alter: In einem halben Jahr wird eine Lebensversicherungspolice im Wert von rund 100.000 Euro fällig. Darüber hinaus sei jetzt ein Festgeld von 20.000 Euro fällig, das bislang mit sechs Prozent verzinst gewesen war, jetzt hat er es erneut angelegt, aber nur für zwei Prozent Zinsen per anno. Sein Aktiendepot besitzt einen Wert von 15.000 Euro. Außerdem existiere noch ein Bausparvertrag, dessen Wert sich zurzeit auf ca. 7.000 Euro belaufe. Im weiteren Verlauf des Gesprächs werden noch ein Konto mit ungenanntem Stand bei Fidelity Investments erwähnt und geheime Depots in Luxemburg und Übersee, auch Barvermögen sei vorhanden. Er habe auch bereits eine Kreuzfahrt unternommen, wolle dies aber nicht wiederholen, weil es ihm zu teuer sei. Wenn er reise, dann sehr sparsam.

„Ich manage mein Vermögen selbst, ich beobachte die Angebote im Internet genau. Ich informiere mich vor allem in der ‚Finanztest!‘“

**Options-Optimisten...**



\* „Ich beschäftige mich häufig mit dem Thema Geldanlage, um immer das passende Produkt zu haben.“

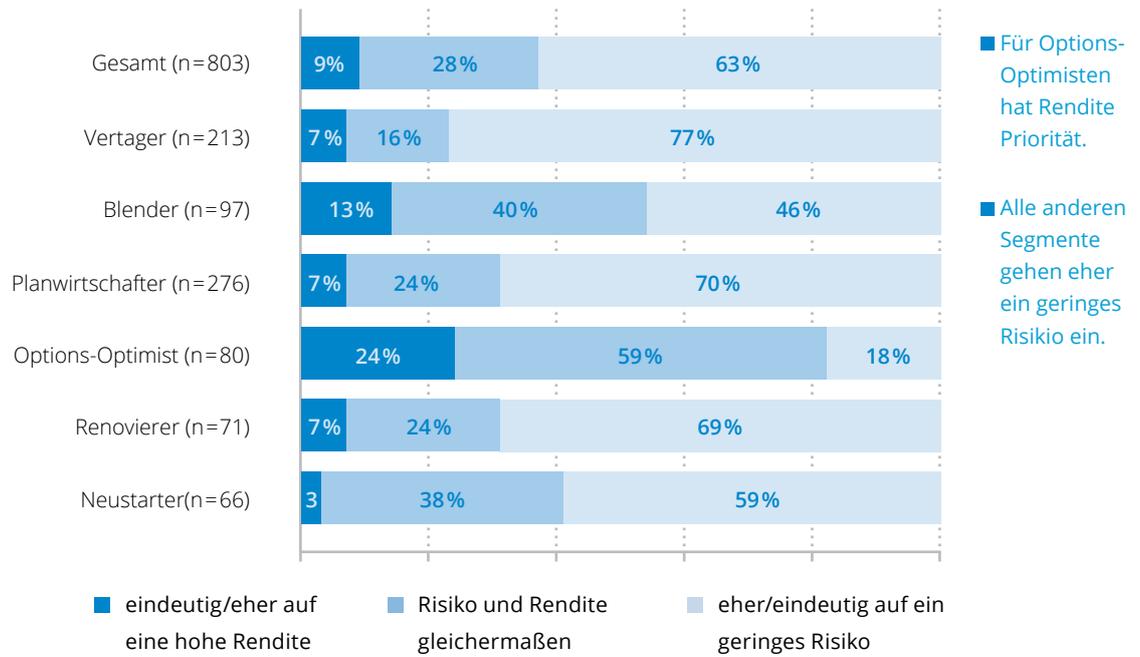
Unter den Options-Optimisten findet sich ein hoher Männeranteil. Sie sind größtenteils wohlhabend. Finanzentscheidungen werden meist allein getroffen. Options-Optimisten investieren auch in riskantere Anlagen (von Aktien bis hin zu Optionsscheinen und Termingeschäften) und fühlen sich für das Alter gut bzw. sehr gut abgesichert (59%). Ihr Anlageverhalten unterscheidet sich deutlich von den anderen Typen. So gibt ein knappes Viertel an, dass bei der Geldanlage eine hohe Rendite eindeutig oder eher im Vordergrund steht. Eine solche auffallende Ausrichtung auf Rendite ist bei keinem anderen Verhaltenstyp festzustellen, unter den Blendern sind es zum Beispiel nur 13%. Bei allen anderen Typen gibt es nur einen kleinen Anteil im einstelligen Prozentbereich, die vorrangig eine hohe Rendite als Geldanlageziel angeben.

Diese Renditeorientierung spiegelt sich auch bei den gewählten Anlageklassen wieder. Unter den Options-Optimisten nutzen 67% Aktien, Aktienfonds oder Mischfonds für die Altersvorsorge. Weitere 18% können es sich zumindest vorstellen, diese Asset-Klassen dafür einzusetzen. Ein solch hoher Anteil, der Aktien und Aktienfonds für die Altersvorsorge in Betracht zieht, findet sich bei keinem anderen Typus. Im Durchschnitt aller nutzt lediglich ein Drittel diese Kapitalanlagen. Über dem Durchschnitt liegen nur Blender (47%) und Planwirtschaftler (38%).

### Anlageverhalten

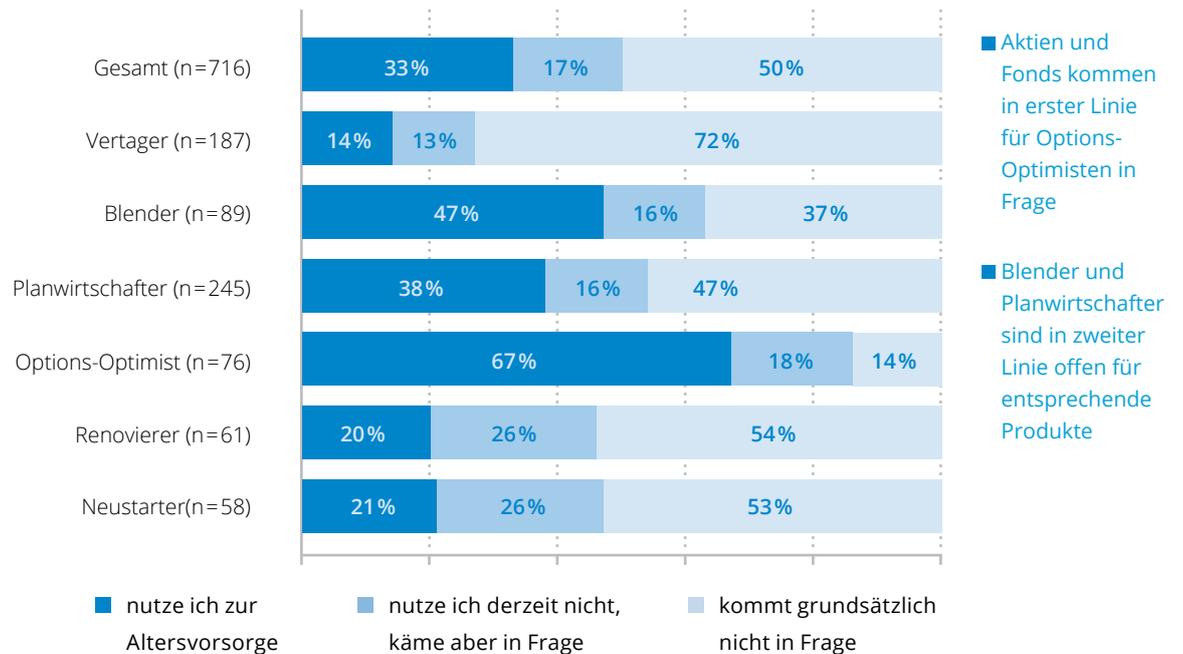
Wie würden Sie Ihre Ziele beschreiben, wenn Sie Geld anlegen?

Ich achte ...



**Produkte zur Altersvorsorge – Aktien, Aktienfonds, Mischfonds**

Welche Produkte haben Sie, die Sie zur Altersvorsorge nutzen? Welche Produkte könnten Sie sich vorstellen, zur Altersvorsorge zu nutzen? – Aktien, Aktienfonds, Mischfonds



Options-Optimisten nutzen das Internet und Fachliteratur, um sich zu informieren; soziale Kontakte haben hierfür geringere Bedeutung – Options-Optimisten sind lieber autark. Sie haben neben den Blendern am ehesten etwas zu vererben. Die Options-Optimisten sind weniger erstarrt und stehen oft „mitten im Leben“. Sie sind bezüglich der Vermögensumbildung am aktivsten, unternehmen Schritte der Neuanlage, auch wenn das nicht immer sinnvoll ist und dabei ein Teil verloren geht. Die entstehende Dynamik vermittelt, dass man frei entscheiden kann und Wahlmöglichkeiten hat. Das wirkt ein wenig wie im Märchen von Hans im Glück. Häufiger wird an der Börse spekuliert. Verbraucher vom Typus der Options-Optimisten haben auch Verluste erlitten. In einem Fall wurde von aktuellen Prokon-Verlusten berichtet, der Optimismus war hier zu groß.

## RENOVIERER

Häufigkeit: 9 %

Geschlecht: 68 % männlich, 32 % weiblich

Wohnform: 77 % Eigenheim, 23 % Miete



Renovierer besitzen von allen Befragten am häufigsten eine Immobilie. Menschen vom Typ „Renovierer“ wollen ihr Vermögen im doppelten Sinne instand halten. Die Immobilie wird regelmäßig auf den neuesten Stand gebracht. Ob es eine neue Terrasse ist, das Erneuern des Wintergartens oder ein barrierefreies Badezimmer, es gibt immer etwas zu tun. Oder das persönliche Vermögen wird von Renovierern „aufpoliert“. Man investiert in die eigenen Zähne, lässt sich die Augen lasern oder betreibt ein „Fassaden-Lifting“ in Form einer Schönheits-OP. Diese Form von Instandsetzung oder Werterhalt findet sich in den Tiefeninterviews auch in Berichten über Diäten, Besuchen in Fitnessstudios und Ähnlichem. So werden Gebühren für Fitnesskurse ebenso als Investition betrachtet wie das Renovieren der Immobilie.

„Die meisten Gesundheitsvorsorgemaßnahmen muss man ja selber zahlen. Meine Gymnastik, manchmal geh’ ich auch ins Mediterranea (Wellness/Sauna). Dafür geb’ ich richtig viel Geld aus.“ (w, 74)

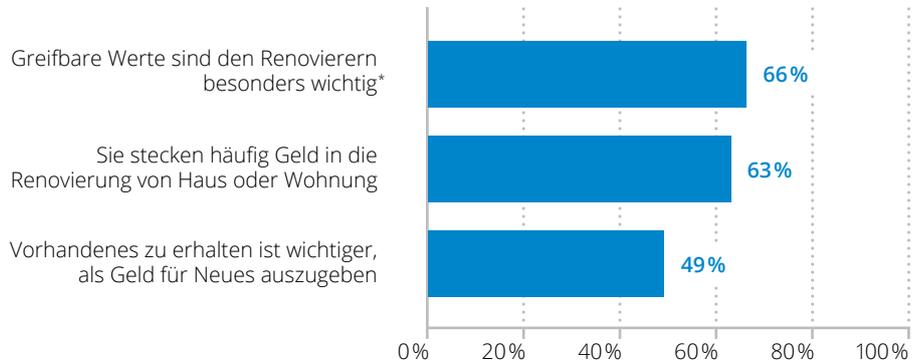
„Jetzt hatte ich eine Augen-OP, und ich brauchte noch Implantate, das zahlt ja alles die Kasse nicht.“ (w, 71)

**Fallbeispiel:** Männlich, 66 Jahre, nach Maurerlehre Ausbildung zum Bautechniker, seit 2004 nach einem Dienstunfall im vorzeitigen Ruhestand. Einfamilien-Reihenhaus, fast abbezahlt.

Daheim sei es am schönsten. Er sei zufrieden, wenn er gut und gesund essen und in seinem Verein aktiv sein könne. Die Immobilie will er höchstens an seinen Sohn geben, wenn dieser sie erwerben wolle. Er würde sich dann von diesem Geld in ein altersgerechtes Seniorenimmobilienprojekt, das auch gemeinschaftliches Wohnen ermöglicht, einkaufen, um dort seinen Lebensabend zu verbringen. Einen Teil seines Sparvertrages will er noch einmal in die Renovierung bzw. den Ausbau des Hauses stecken, zum Werterhalt.

„Den Wintergarten muss ich neu isolieren, das ist komplex, das hat mit den Abdichtungen an den Fenstern zu tun, das geht nicht so einfach. Das kostet ja auch alles Geld, selbst wenn ich das in Heimarbeit mache. Vielleicht muss ich aber auch einen Fachmann hinzuziehen.“

**Renovierer**

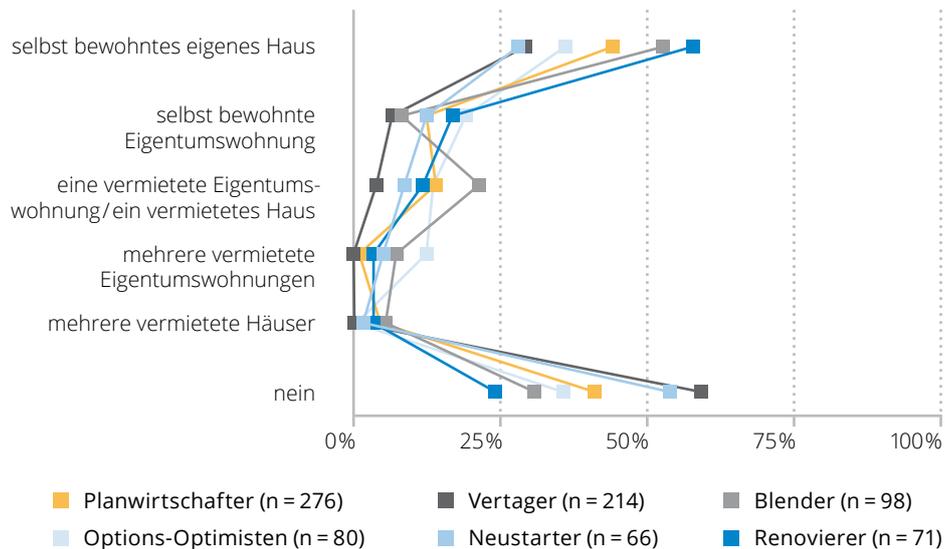


\* „Greifbare Werte sind mir wichtiger als Aktien oder ein Sparbuch“

Der Zugang zum Geld wird dadurch jedoch verbaut, das Vermögen wird „zementiert“, um den Werterhalt sicherzustellen. Das Vermögen und die eigenen Möglichkeiten sieht man lieber immobil als mobil. Es geht um ein Auf- und Ausrüsten des Wohn-Sitzes. Unter den Renovierern finden sich auch Personen, die keine Immobilie besitzen. Sie investieren entweder in neue Möbel, eine neue Küche oder in eine neue Dekoration, oder sie investieren in leibliche Vermögen und „Fassaden“.

**Immobilienbesitz**

Besitzen Sie Immobilien? (mehrere Angaben möglich)



Auch unter den Renovierern findet sich ein hoher Männeranteil. Finanzentscheidungen werden von ihnen jedoch meist gemeinsam mit dem Partner getroffen. Renovierer nutzen häufig eine Immobilie zur Altersvorsorge, dafür ist dann weniger Barvermögen vorhanden. Mit 48 % positiven Nennungen fühlen sich Renovierer leicht besser für das Alter abgesichert als der Durchschnitt der Befragten (durchschnittlich 44 % sehr gut/gut).

## NEUSTARTER



Häufigkeit: 8 %

Geschlecht: 39 % männlich, 61 % weiblich

Wohnform: 41 % Eigenheim, 59 % Miete

Schließlich zeigt sich als Strategie im Umgang mit dem Unberechenbaren, dem Fall der Fälle, auch der Neustart. Die Formen sind nicht so einschneidend wie in jüngeren Jahren, in denen noch ans Auswandern gedacht wurde. Neustarter zeichnen sich jedoch durch den Schwung aus, den neue Projekte mit sich bringen, denn „jedem Anfang wohnt ein Zauber inne“.

Ein Neustart geht häufig einher mit einer neuen Partnerschaft. Als Neustarter-Projekt plant man zum Beispiel den gemeinsamen Kauf eines Hauses als späten Nestbau. Darin will man es sich richtig gemütlich machen. Ein Neustart gelingt auch über andere Wohnformen, zum Beispiel indem mit mehreren Gleichgesinnten in eine Immobilie für eine Alters-WG investiert wird.

Ein Neustart kann euphorisierend wirken. Dann machen die Pläne einen überzogenen oder gar übertriebenen Eindruck.

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

„Ich habe Bewerbungen als Manager bei Fortuna Düsseldorf, beim Hamburger SV und Rot-Weiß-Erfurt laufen. Ich möchte auch noch Strafverteidiger werden können, vielleicht gründe ich noch eine Kanzlei. Außerdem möchte ich so lange als Hochschullehrer tätig sein wie möglich.“

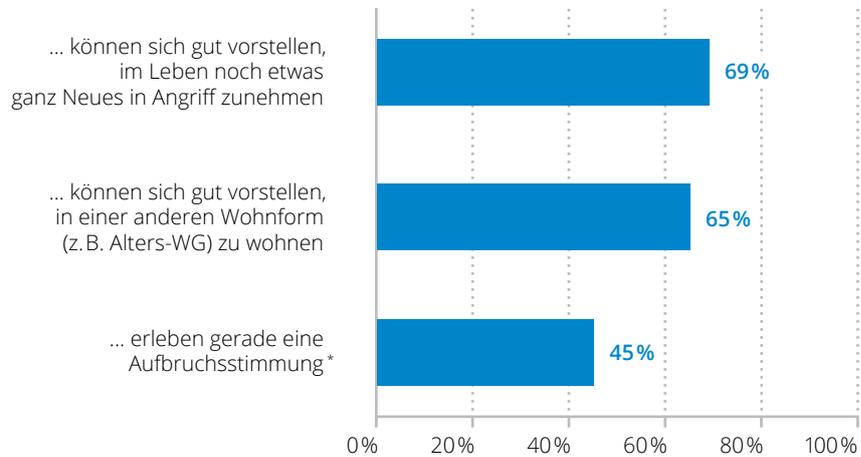
Er will sich einen neuen Kombi zulegen, weil er dort eine Matratze hineinlegen und mit der neuen Freundin auf Tour gehen kann.

„Ein BMW Turbodiesel in der Kombiversion, das wär' ne feine Sache. Da gibt's extra so Auflagen für den Kofferraum, da kann ich mit meiner Freundin am Strand übernachten.“

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

Ein Neustart muss nicht immer einen derartigen Turbo-Eindruck hinterlassen. Auch ein soziales ehrenamtliches Engagement in einem Hilfsprojekt oder Verein kann einen Neustart bedeuten. In einigen dieser Fälle wird das Geld weniger wichtig. In dem sozialen Kontakt findet man neue Werte. Man engagiert sich sozial statt finanziell. Durch eine neue Aufgabe in einem Ehrenamt entsteht das Gefühl, dass man gebraucht wird.

**Neustarter...**



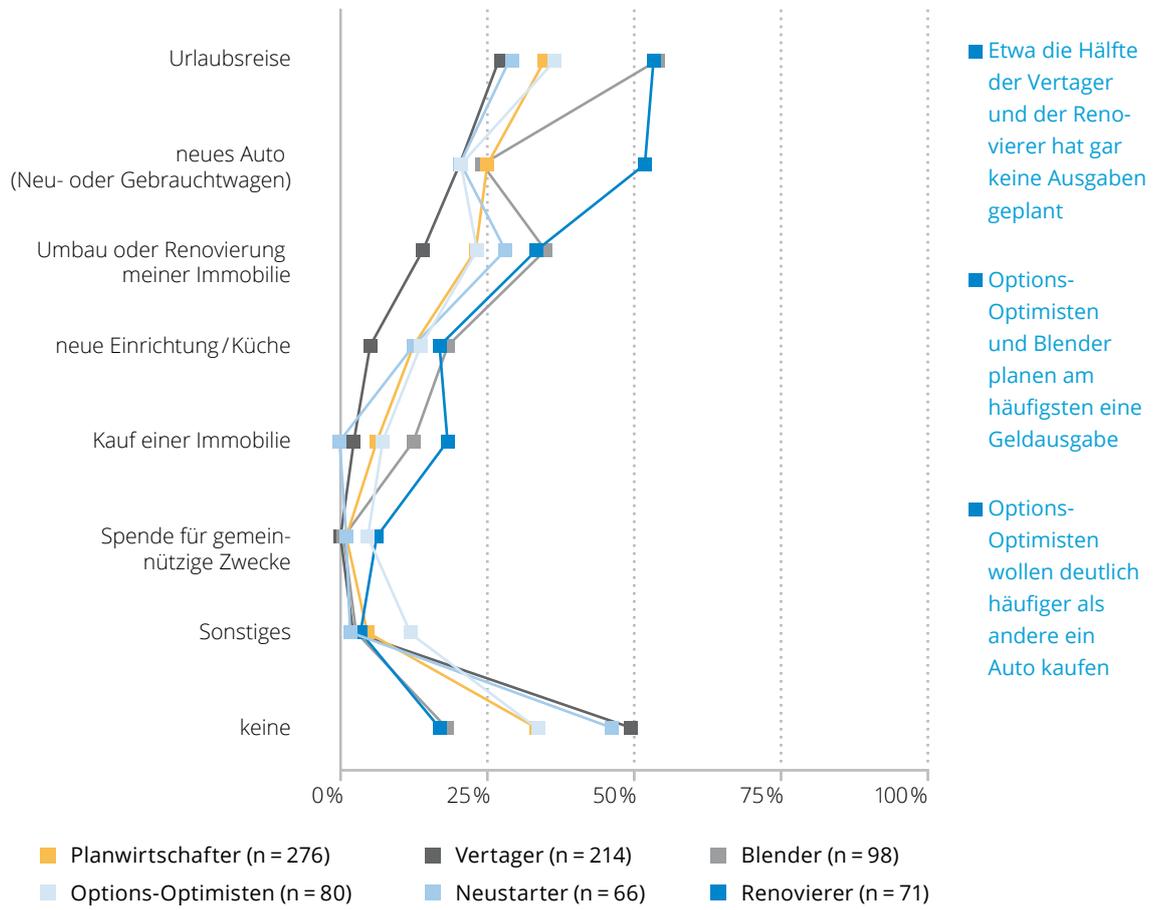
\* „Durch einige Veränderungen in letzter Zeit herrscht in meinem Leben wieder Aufbruchsstimmung“

Bei den Neustartern findet sich ein hoher Frauenanteil, außerdem sind sie vergleichsweise jung. Nur 29 % der Neustarter fühlen sich für das Alter sehr gut oder gut abgesichert. Immobilienbesitz ist für Neustarter weniger attraktiv als für andere Gruppen. Sie nutzen häufig Freunde/Bekannte als Informationsquellen, 51 % haben sich zudem in den letzten fünf Jahren zum Thema Geldanlage beraten lassen.

Überdurchschnittlich viele der befragten Neustarter (insgesamt 87 %) üben ein Ehrenamt aus (17 % fast täglich, 23 % wöchentlich und 47 % hin und wieder). Mit einer ehrenamtlichen Leistung kann man sich zu Lebzeiten unsterblich machen und so dem Vergessen-werden entrinnen. Auch über Zuwendungen an Institutionen wie einen Botanischen Garten gelangt man in neue Kreise und setzt sich selbst ein Denkmal.

Bei den Neustartern wird die fixe Idee, dass das Leben ewig weitergeht, durch Aktivitäten gelebt und gefördert. Hier ist am meisten Lebens-Umsatz zu beobachten. Das Vermögen wird in individuelle Werte investiert und bekommt dadurch einen neuen Wert, während es bei anderen Umgangsformen als Wert an sich bewahrt wird und nicht in einen Umsatz kommt. Dieses Verhalten spiegelt sich auch in den Planungen zu größeren Ausgaben in absehbarer Zeit wider. Nach den Options-Optimisten und Blendern fassen die Neustarter im Vergleich noch am häufigsten größere Anschaffungen beziehungsweise Ausgaben ins Auge.

**Geplante Geldausgabe**



**Übersicht:**

Typus	Anlage-Mechanismus	Typische Produkte/Entscheidungen
<b>Planwirtschaftler</b> (34 %)	Auf der Hut sein	Lebensversicherungen
<b>Vertager</b> (27 %)	Sich hinter Sicherheiten verschanzen	Früher Schatzbriefe, heute Tagesgelder
<b>Blender</b> (12 %)	Potenz demonstrieren und etwas „aus dem Hut zaubern“	Autos, Uhren, Häuser, „Luftschlösser“
<b>Options-Optimisten</b> (10 %)	Ummünzen und Umwandeln	Vielfalt, von Aktien bis Edelmetalle
<b>Renovierer</b> (9 %)	Werte einbetonieren	Bausparverträge
<b>Neustarter</b> (8 %)	Neue Werte entdecken	Neue soziale Kontakte, neue Beziehung, Verein etc.

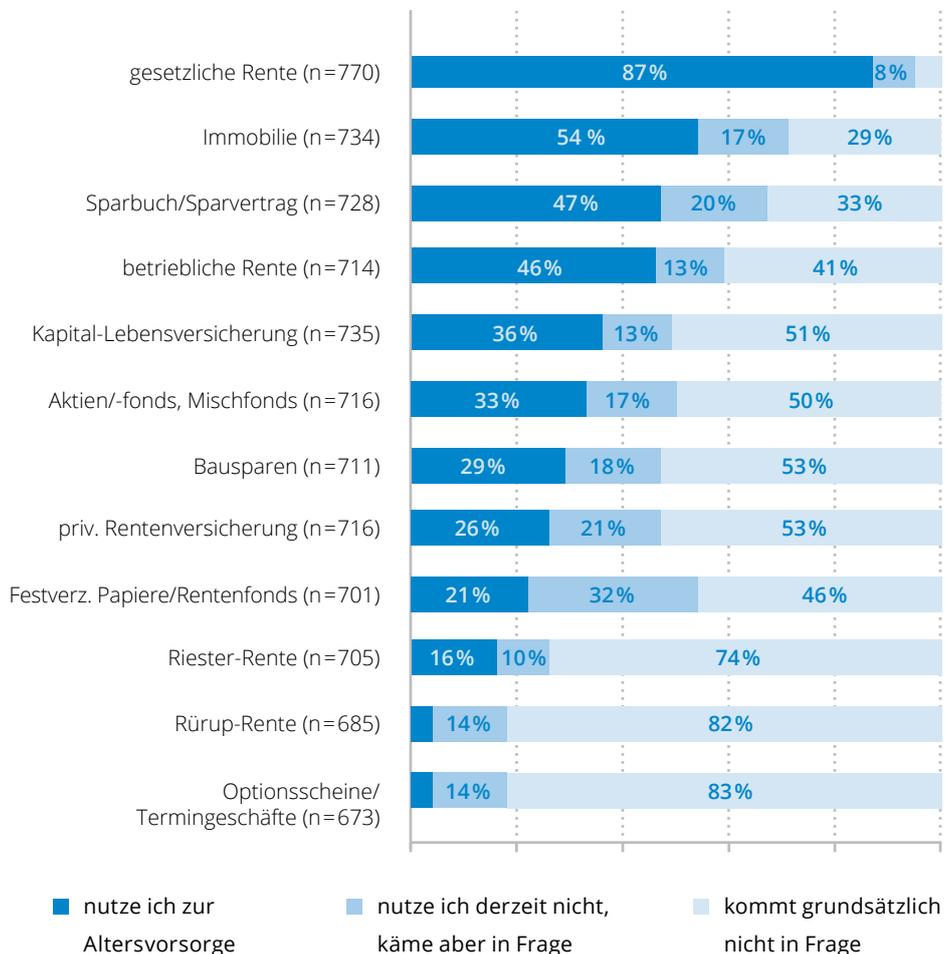
Die drei Typen Vertager, Planwirtschaftler und Renovierer zeigen sich eher passiv-bewahrend, während bei Blendern, Options-Optimisten und Neustartern Lebendigkeit demonstriert wird und das aktive und lebendige Gestalten im Vordergrund steht.

## 5 ENTSCHEIDUNGSFINDUNG UND BERATUNG

Unter dem Dogma, dass alle Aktivitäten dem Ziel des Zustandserhalts bzw. Vermögenserhalts dienen, werden weniger Entscheidungen notwendig als in Zeiten des Ansparens und Anlegens. In der sogenannten Entsparphase werden Gelder dann umgeschichtet, wenn sie frei werden und neu angelegt werden müssen. Zum Teil erfolgen kleinere Entnahmen aus dem Anlagevermögen für Autos oder Reisen. Jeweils 36 % der Befragten würden dafür einen Teil ihrer Ersparnisse einsetzen, weitere 21 % für Umbau oder Renovierung und 16 % für eine neue Einrichtung oder Küche. Ansonsten belässt man möglichst alles beim Alten. Das Vermögen wird als Notgroschen und für die Altersvorsorge bewahrt.

### Produkte zur Altersvorsorge – alle Produkte

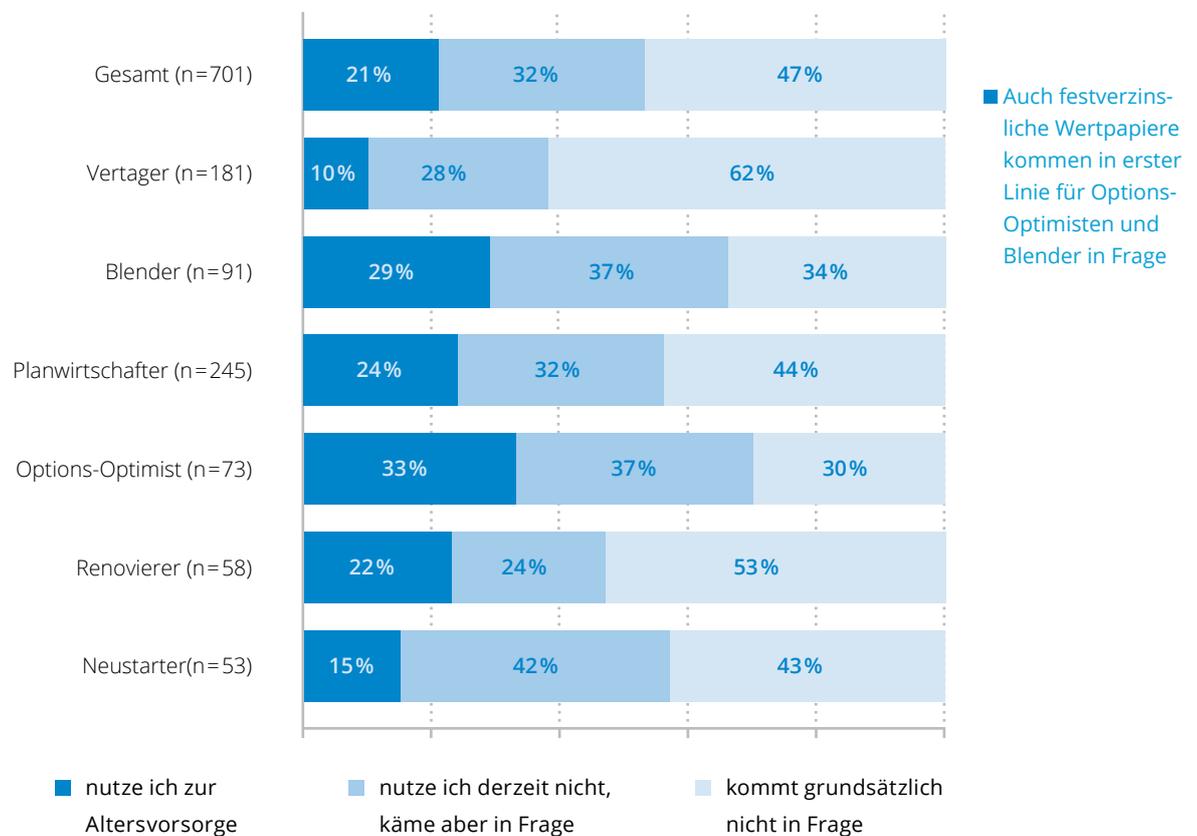
Welche Produkte haben Sie, die Sie zur Altersvorsorge nutzen? Welche Produkte könnten Sie sich vorstellen, zur Altersvorsorge zu nutzen?



Bei Geldanlagen hat die Vorsicht Priorität gegenüber einer hohen Rendite. Die Hälfte der Zielgruppe schließt Aktien und Aktienfonds grundsätzlich aus. Die Befragten investieren ihr Geld am liebsten in Immobilien (55 % wohnen bereits in einem Eigenheim) oder sammeln es auf dem Sparbuch/Sparvertrag. Selbst die vermeintlich sicheren festverzinslichen Wertpapiere wie zum Beispiel Staatsanleihen werden nur zurückhaltend zur Altersvorsorge eingesetzt. Lediglich die Options-Optimisten gaben zu einem Drittel an, dass sie diese Assetklasse bereits nutzen. Von den übrigen Befragten kann es sich zwar bis zu mehr als ein Drittel vorstellen, auch festverzinsliche Wertpapiere oder Rentenfonds für die Altersvorsorge einzusetzen, aber tatsächlich machen es nur zehn (Vertager) bis 29 Prozent (Blender).

**Produkte zur Altersvorsorge – festverzinsliche Wertpapiere, Rentenfonds**

Welche Produkte haben Sie, die Sie zur Altersvorsorge nutzen? Welche Produkte könnten Sie sich vorstellen, zur Altersvorsorge zu nutzen?



Neben den von den jeweiligen Typen favorisierten Produkten wird als attraktivstes Produkt eine sofort beginnende Rentenversicherung gegen Einmalzahlung erlebt. Dafür müsse aber genug Kapital eingesetzt werden, damit sich die – lebenslang laufende – Rente auch bemerkbar macht. Mit einer solchen Rentenversicherung kann wieder dem Dogma, das Leben gehe ewig weiter, entsprochen werden.

Gegenüber Beratern herrscht jedoch ein ausgeprägtes Misstrauen. In den Tiefeninterviews berichten alle Befragten von Bekannten mit negativen Erfahrungen, die durch falsche Beratung hohe Verluste erlitten haben. Berater werden als „Bestatter“ des Vermögens erlebt, nicht nur, weil sie Provisionen kassieren oder Vermögensteile möglicherweise spekulativ vernichten, sondern auch, weil sie mit schmerzlichen Fragen über die Dauer der Anlage dazu auffordern, den ausgeblendeten Teil des Alterns und das damit einhergehende Un-Vermögen zu betrachten.

Anforderungen an eine gute Beratung formuliert man aus positiven Erfahrungen heraus. Eine Beratung wurde in der Vergangenheit dann als vertrauenswürdig erlebt, wenn sie folgende Aspekte erfüllte:

- Mögliche Anlageprodukte wurden detailliert mit Vorteilen und Risiken besprochen.
- Bei der Entscheidungsfindung hatte man genügend Zeit zum Überlegen.
- Die Beratung erfolgte ohne Druck.
- Auf Fragen gab es verständliche und präzise Antworten.
- Die Beratung fand in einem geschützten und vertrauenswürdigem Umfeld statt (zum Beispiel zu Hause, in einem separaten Besprechungsraum).

In dieser Form stellt man sich auch eine ideale Beratung vor: Sie soll nicht auf Veränderung drängen, sondern dazu befähigen, alles beim Alten zu lassen. Vor allem darf die Beratung die Best Ager nicht als „Senioren“ titulieren.

Die Informationen, die als Grundlage für eine Entscheidung dienen, entstammen oft einer Mischung unterschiedlicher Informationsquellen: dem Internet, Empfehlungen und Erfahrungsberichten von Freunden und Familienmitgliedern sowie in Einzelfällen eine orientierende Beratung bei der Bank, die man aber nur dann in Anspruch nimmt, wenn man das Gefühl hat, nicht zu einer Festlegung genötigt zu werden.

Statt sich beraten zu lassen und sich dabei in Abhängigkeit zu begeben, möchte man sich oft lieber als unabhängig und selbstbestimmt handelnd erleben. Besonders Männer, die in der IT-Branche oder in kaufmännischen Berufen tätig waren, erledigen ihre Anlagen am liebsten im Alleingang. Dazu lesen sie ausgiebig Wirtschaftszeitungen (Capital, Focus Money, auch online) und beobachten – zum Teil täglich – die Börsenkurse.

**Wege zur Lebenshilfe aufzeigen.** Während der Tiefeninterviews warteten die Befragten auf eine Beratung oder zumindest auf die Bestätigung ihrer Strategie. Anstelle eines konkreten Finanzprodukts wird eine Begleitung und Hilfestellung bei der weiteren Vermögensverwaltung in einem sehr umfassenden Sinne gewünscht.

„Ich stelle mir so etwas wie ein Gremium vor, dem man sagt, was man braucht und was man sich wünscht. Und das Gremium guckt dann, ob man noch wirklich fit im Kopf ist und was am besten mit dem Geld gemacht wird.“ (w, 64)

„Ich wünsche mir eine Beratung, die mir wie bei einem Lebensbaum aufzeigt, welche Optionen ich habe: Heim plus Rente, Eigentumswohnung rollstuhlgerecht umgebaut. Humane Möglichkeiten, um im Alter ohne eine hässliche Krankenschwester im Heim zu leben.“ (w, 69)

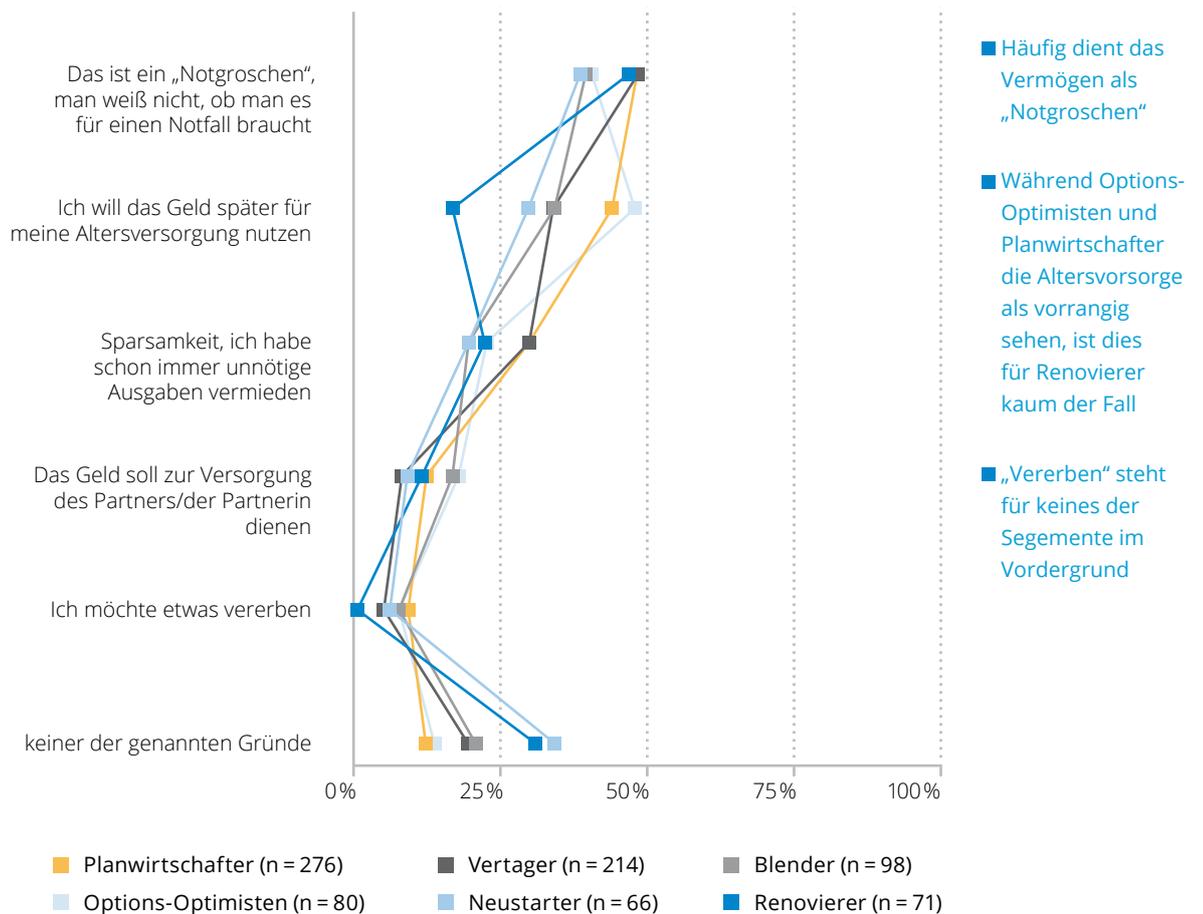
„Ich würde mir etwas wünschen, das mir zeigt, wie ich mich noch aktiv einbringen kann. Wie ich vielleicht eine Beteiligung an einer Firma kaufe und da noch was mache.“ (m, 60)

Das, was hier gewünscht wird, geht weit über ein Finanzprodukt hinaus. Hier geht es um Lebensberatung im Alter, darum, dass Wege aufgezeigt werden, wie man sein Vermögen altersgerecht einsetzen kann, um seinen Alltag auch unter sich ändernden Bedingungen würdevoll zu meistern. Die konzipierten Produkte bestehen meist aus einer Kombination von finanzieller und sozialer Rendite. Man will sein Geld in Projekte investieren, die über die finanzielle Zukunftssicherung hinaus auch eine Form von „sozialer Heimat“, wie ein gemeinsam errichtetes Alters-Wohnprojekt, bieten.

# 6 VERERBEN UND TESTAMENT

Kein Befragter spricht von sich aus über Formen des Entsparens, wenn die Lebensnot nicht dazu drängt. Das Angreifen von Vermögen wird so lange wie möglich vermieden, um die Illusion aufrecht zu erhalten, dass alles, auch der eigene (Gesundheits-) Zustand, so bleibt, wie es ist. Die Barrieren, die dem Ausgeben des Geldes im Wege stehen, variieren etwas von Typ zu Typ. Am häufigsten taucht jedoch das Argument auf, dass es sich bei dem Vermögen um den Notgroschen handele. Man wisse heute ja noch nicht, ob man es für den Notfall braucht.

### AusgabebARRIEREN



Für die Zeit nach dem eigenen Tod wurde das bis dahin sorgsam gehütete Vermögen jedoch erstaunlich unwichtig. Der Wunsch, etwas zu vererben, stellt in der befragten Altersgruppe nicht die wichtigste Sparmotivation dar. Man ist primär um die eigene Absicherung bemüht („Notgroschen“, Altersvorsorge).

Trotz des fortgeschrittenen Alters war eher selten ein Testament vorhanden. Nur 36 % haben eine Nachlassverfügung erstellt, 37 % aller Befragten behaupten, sich noch nicht um das Thema „Vererben“ zu kümmern. Die Bereitschaft, Vermögensvorsorge über den Tod hinaus mittels Testament zu betreiben, ist bei den einzelnen Verhaltenstypen ähnlich gering ausgeprägt. Lediglich die Options-Optimisten und die Blender ragen ein klein wenig über den Durchschnitt hinaus. Von ihnen gaben 45 % beziehungsweise 47 % an, dass sie bereits ein Testament angefertigt haben. Die Vertager bleiben sich auch bei dieser Entscheidung treu, in dieser Gruppe ist der Anteil mit 25 % am niedrigsten.

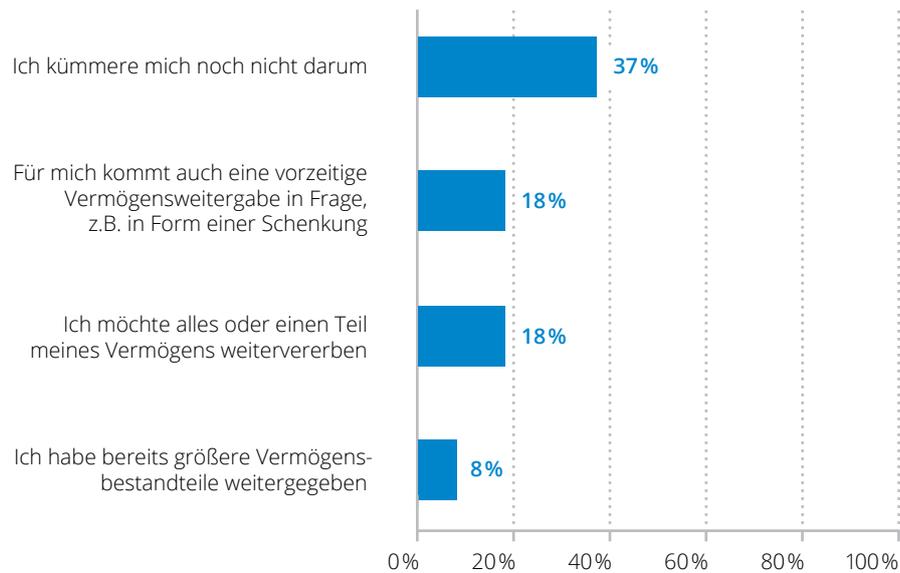
Man will sich nicht mit dem eigenen Ableben beschäftigen und setzt auf die gesetzlichen Regelungen zur Vererbung. Mit dieser Angelegenheit sollen sich dann nach dem Tod Gerichte oder das Finanzamt befassen. Auch dies ist ein Zeichen dafür, dass das Lebensende ausgeblendet wird, um die Vorstellung zu bewahren, man könne ewig so weiterleben.

„Ich will an die Zukunft nicht denken. Ich hoffe, dass ich mich gut fühlen und weiter bewegen kann. Ich habe keine Familie mehr, aber zu meinen Cousins, Onkels und Tanten noch guten Kontakt.“ (w, 70)

„Heute liegt mir gar nichts daran, den Kindern etwas zu vererben. Wenn etwas übrig bleibt, dann ja. Aber das Haus habe ich mit viel Kraft erhalten. Die Früchte daraus will ich erst mal selber nutzen.“ (m, 66)

## Vererben

Wenn es um das Thema Vererben geht: Welche der folgenden Aussagen treffen dann auf Sie zu? (n = 800)



Für 18 % der Befragten kommt auch eine vorzeitige Vermögensweitergabe in Frage, 8 % haben bereits größere Vermögensbestandteile weitergegeben, vor allem innerhalb der Familie. Nur 3 % der Befragten geben an, sich bei Ausgaben einzuschränken, damit möglichst viel zum Vererben übrig bleibt. Es wird jedoch regelmäßig betont, dass man die eigenen Kinder nicht belasten will. Insgeheim hofft man aber doch auf die Pflege und Zuwendung - bis hin zu ganz konkreten Plänen, Kinder durch frühzeitiges Überschreiben von Eigentum zu Dankbarkeit zu verpflichten oder sie direkt als eine Pflege-Option im eigenen Haus einzurichten.

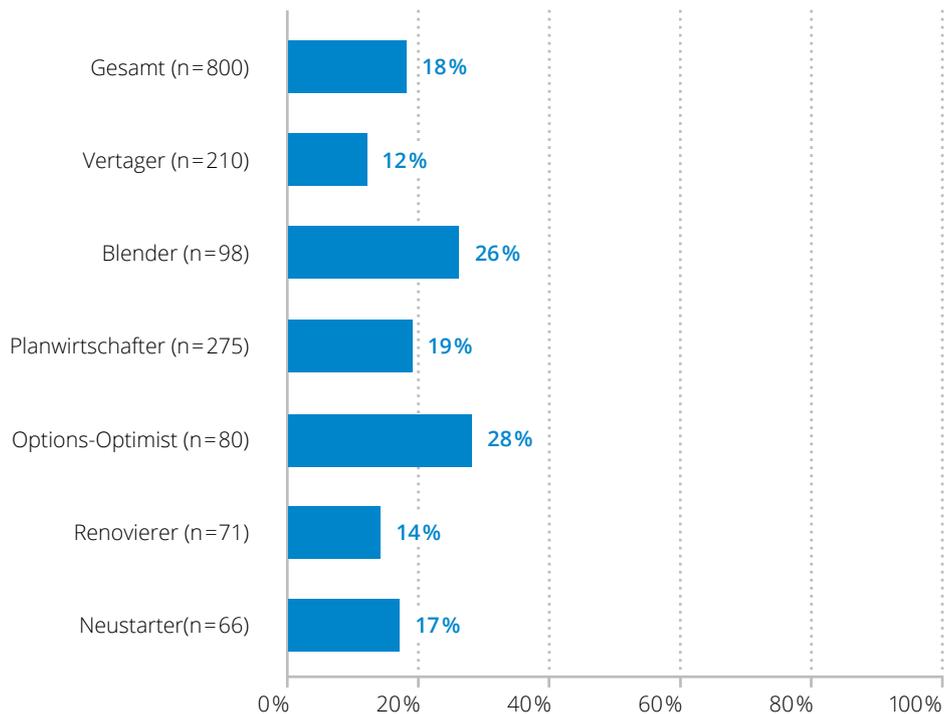
„Ich überlege schon, ob ich einen Teil des Geldes in eine Eigentumswohnung investiere, in der meine Tochter wohnen kann. Dann ist das Geld (und die Tochter, Anm. d. Verfassers) wenigstens sicher.“ (m, 65)

Eine vorzeitige Vermögensweitergabe können sich am ehesten noch die Blender und die Options-Optimisten vorstellen. Die Vertager halten sich auch bei dieser Entscheidung am stärksten zurück, die Renovierer stecken ihr Vermögen lieber in die eigenen

Projekte, anstatt es mit warmer Hand an Verwandte zu übertragen. Die unterschiedlichen finanziellen Möglichkeiten in den einzelnen Verhaltenssegmenten spielen bei dieser Entscheidung allerdings auch eine Rolle. Da wo der finanzielle Spielraum am größten ist, wie bei den Blendern und Options-Optimisten, von denen sich immerhin 64 beziehungsweise 65 % selbst als eher wohlhabend einschätzen, ist die Bereitschaft zur vorzeitigen Vermögensweitergabe überdurchschnittlich. Bei den Vertagern und Renovierern sagen immerhin 79 bzw. 75 %, sie seien weniger wohlhabend. Dieser Zusammenhang lässt sich auch bei den Aussagen beobachten, ob bereits größere Vermögensbestandteile weitergegeben wurden. Hier liegen die Blender und Options-Optimisten mit 14 bzw. 15 % erkennbar über dem Durchschnitt von 8 %.

Statt der Kinder, die man meist gut versorgt wähnt, werden eher die Enkel mit (Geld-) Geschenken bedacht. Sie werden via Sparbuch zu einer Art von „lebenden Sparkassen“ für eine entfernte Zukunft.

**Eine vorzeitige Vermögensweitergabe kommt in Frage für ...**



ANHANG:

## KURZBESCHREIBUNG DER FORSCHUNGSMETHODE

rheingold arbeitet 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 an 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 Verbraucherentscheidungen und Produktpräferenzen.

Die zweistündigen 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.

Im Anschluss an die Auswertung der Tiefeninterviews erfolgte eine Quantifizierung in Form einer Online-Erhebung von jeweils zehn Minuten Dauer.

**Stichprobe/Auswahl der Befragten:** Insgesamt wurden 845 Personen im Rahmen der Studie befragt.

### 1. Phase: Qualitativ-psychologische Tiefeninterviews

In einer ersten qualitativen Phase erfolgte die Durchführung von 40 rheingoldInterviews® mit jeweils zwei Stunden Dauer.

- Davon haben 20 rheingoldInterviews® die Vorbereitung der Entsparphase im Alter zwischen 55 und 65 Jahren beleuchtet, da hier wichtige Weichenstellungen erfolgen.
- Weitere 20 rheingoldInterviews® beleuchteten die Entnahmephase ab 65 Jahren.

Die qualitative Erhebung erfolgte im Großraum Köln und in Berlin.

Alle Befragten sind verantwortlich für Verwaltung und Entscheidungen bei Finanzfragen des Haushalts.

**Quotierung:**

Geschlecht: 24 Männer, 16 Frauen

Alter: 55 bis 75 Jahre

Wohnform: 50 % Eigenheim, 50 % Miete

Haushaltsform: 50 % alleinlebend, 50 % mit Partner/in lebend

Unterschiedliche Wohn- und Haushaltsformen wurden vorgegeben, um die verschiedenen Lebenssituationen abzubilden.

**Vorhandenes Vermögen:** Es sollte Vermögen vorhanden sein, das Handlungsalternativen möglich macht (keine einfachen Renten- / Pensionsbezieher).

Befragt wurden Personen,

- die Sparvermögen, Aktien, Fonds oder andere Wertpapiere besitzen mit einem Gesamtvolumen von mindestens 50.000 Euro und/oder
- eine oder mehrere Immobilien besitzen (Eigentumswohnung, eigenes Haus, vermietete Immobilien) sowie
- über monatliche Nettoeinkünfte (gegebenenfalls auch aus Zinseinkünften oder Vermietung/Verpachtung) von mindestens 2.000 Euro bei Einzelpersonen bzw. 3.500 Euro bei Paaren verfügen.

Diese Vorgaben haben zur Folge, dass alle Befragten über ein ausreichendes „Polster“ verfügen. Prekäre oder unsichere Lebensverhältnisse waren daher nicht anzutreffen.

## 2. Phase: Quantifizierende Online-Erhebung

Anschließend erfolgte in einer zweiten Phase eine repräsentative Online-Erhebung bei Verantwortlichen für Finanzentscheidungen des Haushalts im Alter von 55 bis 70 Jahren ( $n = 805$ ). Es wurden auch weniger vermögende Personen befragt. Die Online-Erhebung hatte vor allem das Ziel, die mengenmäßige Verteilung der Typen zu überprüfen. Die Zuordnung zu den Typen erfolgte auf der Grundlage der qualitativ-psychologischen Tiefeninterviews. In Auswertung dieser Interviews waren sechs verschiedene Typen definiert worden, zu deren Beschreibung jeweils eine Gruppe von Items diente. Diese Items wurden in der quantitativen Erhebung zu mehreren Skalen zusammengefasst und den befragten Personen vorgelegt. Die so aufgestellten Skalen wurden, da kein Pretest stattfand, anschließend durch eine Reliabilitätsanalyse optimiert, indem durch die Maßzahl Cronbachs Alpha die innere Konsistenz der Skalen überprüft wird. Mit Hilfe dieses statistischen Verfahrens werden jene Items ermittelt, die sich für die Typisierung nicht besonders gut eignen. Diese Items werden dann nachträglich verworfen. Für die verbleibenden Skalen wurde jeweils ein Mittelwert errechnet. Jede Person wurde dem Segment zugeordnet, auf dessen Skala sie den höchsten Wert aufweist.

## **Impressum**

Herausgeber:

Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH  
Charlottenstraße 68  
10117 Berlin

Tel.: 030 201 88 - 581/582/583  
[www.dia-vorsorge.de](http://www.dia-vorsorge.de)  
[info@dia-vorsorge.de](mailto:info@dia-vorsorge.de)

Ansprechpartner:

Klaus Morgenstern (Sprecher)  
Prof. Dieter Weirich (Sprecher)  
Werner Janzen (Geschäftsführer)

Konzept, Text, Bilder, Gestaltung und Produktion:  
birkenbeul communications GmbH · Berlin · [www.birkenbeul.com](http://www.birkenbeul.com)

Copyright © 2014,  
Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH, Berlin

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 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.